

Jean-Louis Arni

Das Verhältnis von Moral und Rationalität:
Eine Auseinandersetzung mit David Gauthiers
Morals by Agreement

Abstract: The relation between morality and rationality (in the sense of rational choice and rational behaviour) is a prominent theme in (the tradition of) moral philosophy. D. Gauthier's account of this relation is an extraordinarily impressive one. He attempts to demonstrate a general coincidence (at different levels) between rationality and morality. His approach is discussed in what follows, and it will be shown that most of his 'coincidence claims' are exaggerated.

I. Einleitung

Innerhalb der moralphilosophischen Tradition hat die Vorstellung, daß moralische Normen - recht betrachtet - von jedem eigeninteressiert-rationalen Individuum (das über keine spezifisch moralischen Präferenzen verfügt, aber hinlänglich gut informiert ist) akzeptiert werden können müßten, einige Anziehungskraft entfaltet. Hobbes und Hume orientieren ihre moralphilosophischen (staatsphilosophischen) Überlegungen an dieser Vorstellung. Mehr oder weniger latent scheint eine solche Vorstellung auch in gewissen utilitaristischen Ansätzen präsent zu sein (obgleich sie dem utilitaristischen Fundamentalprinzip nicht genau entspricht). Und in jüngerer Zeit lassen sich Autoren wie Mackie, Buchanan oder Hoerster von dieser Vorstellung leiten¹; besonders Mackies Buch Ethics (1977) stellt einen eindrucksvollen Versuch dar, diese Vorstellung systematisch auszuarbeiten.

Allerdings scheint eine Mehrzahl moralphilosophischer Autoren der Auffassung zu sein, daß ethische Ansätze, welche moralische Normen als Normen auszuweisen versuchen, die (respektive deren allgemeine Befolgung) den (Tel-quel)Interessen jedes Individuums entsprechen (entspricht), zu kurz greifen; daß es diesen Ansätzen allenfalls gelingt, mit Bezug auf einen eingeschränkten Bereich moralischer Normen einen solchen Nachweis zu führen, daß aber für andere (gewichtige) moralische Normen eine entsprechende Übereinstimmung zwischen den Interessenpositionen aller Individuen nicht in Anspruch genommen werden kann. (Eine derartige Lagebeurteilung liegt etwa dem Ansatz von Rawls zugrunde, der sich um die Formulierung von Prinzipien bemüht, welche von den Individuen im Urzustand akzeptiert würden.)²

Die Normen, welche die in Frage stehenden Ansätze im Visier haben, scheinen in erster Linie Normen vom Typ (von bestimmten Typen) von 'Prisoner's-Dilemma'-Normen (im folgenden kurz 'PD-Normen' genannt, zu sein.³ Solche Normen zeichnen sich (unter anderem) dadurch aus, daß alle Individuen den Zustand, in dem eine Norm allgemein befolgt wird, dem Zustand vorziehen, in dem die betreffende Norm nicht (oder nur vereinzelt) befolgt wird.⁴ PD-Normen lösen (qua allgemein befolgte Normen) kollektive 'Selbstblockierungen' oder verhindern kollektive 'Selbstschädigungen' (da die Individuen in PD-Situationen keine - oder nur bedingt tragfähige - Anreize haben, von sich aus ein Verhalten zu zeigen, welches der jeweiligen PD-Norm entspricht); und darin kann ihr 'sozialer Funktions-sinn' gesehen werden. Offenbar besteht aber nur ein Teilbereich der moralisch relevanten bzw. moralisch regelungsbedürftigen Situationen aus PD-Situationen. Für viele moralisch relevante Situationen gilt nämlich, daß verschiedene Regelungen möglich sind, die je zu einer Verbesserung der Positionen der einzelnen Individuen führen (verglichen mit der Ausgangssituation, in der keine entsprechende Regelung gilt); in PD-Situationen ist dagegen nur eine einzige solche Regelung möglich. Und vielfach liegen die Dinge so, daß die verschiedenen Individuen unterschiedliche Vorlieben bezüglich der in Frage kommenden Regelungsmöglichkeiten respektive bezüglich der (den einzelnen Regelungen) entsprechenden Ergebnisse haben (weil sie durch unterschiedliche Regelungen bzw. Ergebnisse unterschiedliche Verbesserungen erfahren). In Hinblick auf Situationen solcher Art läßt sich offenkundig nicht sagen, daß eine bestimmte Regelung (bzw. das entsprechende Ergebnis) im Interesse aller Individuen liege. Ein Refus gegenüber den fraglichen moraltheoretischen Ansätzen scheint (schon aufgrund dieser Sachlage) unvermeidbar zu sein.⁵

Nun könnte man allerdings zu bedenken geben, daß die Individuen in Situationen der angesprochenen Art miteinander verhandeln und auf diesem Wege doch zu einem Ergebnis - respektive zu einem Regelungsmuster - gelangen können, welches jedes Individuum (verglichen mit der Ausgangssituation) besser stellt und welches die Zustimmung aller findet. Zwar stehen der Erreichung entsprechender Verhandlungslösungen in der Realität vielfach Schwierigkeiten entgegen: z.B. hohe Informations- bzw. Verhandlungskosten oder 'ungeschicktes' Verhandlungsverhalten einzelner Individuen. Aber es ist denkbar, daß auf einer analytisch-konzeptionellen Ebene (auf der von solchen Schwierigkeiten abstrahiert wird) Verhandlungslösungen auszumachen sind, die rationalen und wohlinformierten Individuen (im Prinzip) akzeptabel erscheinen; und daß die entsprechenden Verhandlungsmuster moraltheoretisch brauchbare Konzeptionen abgeben. Damit scheint eine Perspektive angegeben zu sein, wie die namhaft gemachte Beschränktheit der in Frage stehenden Ansätze aufgehoben (und deren 'Leistungsfähigkeit' erhöht) werden könnte.

An einer solchen Perspektive orientiert sich D. Gauthier bei seinem Versuch, den Nachweis einer (praktisch) durchgehenden Koinzidenz zwischen Moral und Rationalität zu erbringen; in systematischer und umfassender Form präsentiert er diesen Versuch in dem Buch Morals by Agreement (1986). Mit vergleichbarer Konsequenz, Radikalität und Differenziertheit hat bisher noch niemand die These einer solchen Koinzidenz vertreten. Gauthier nimmt nicht nur in Anspruch, eine elaborierte Demonstration dafür zu liefern, daß moralische Normen die Zustimmung aller eigeninteressiert-rationalen Individuen verdienen, sondern er reklamiert auch, zeigen (bzw. mindestens plausibel machen) zu können, daß es im recht verstandenen Interesse jedes rational agierenden Individuums liege, moralische Normen konsequent (in jeder Einzelsituation) zu befolgen. Im vorliegenden Aufsatz wird Gauthiers moraltheoretischer Ansatz in seinen Grundzügen vorgestellt und einer kritischen Würdigung unterzogen. Das Augenmerk wird dabei vor allem auf die drei Grundpfeiler gelegt, die den Ansatz tragen: auf die (versuchte) Demonstration der allgemeinen Zustimmungsfähigkeit moralischer Normen ('Bargaining'-Lösung; Abschnitt II); auf den (versuchten) Nachweis der Befolgungswürdigkeit moralischer Normen (Befolgungs-Problematik; Abschnitt III); und auf die (versuchte) Rechtfertigung eines Provisos - d.h. auf die (versuchte) Demonstration der Zustimmungs- und Befolgungswürdigkeit von Standards, denen die Ausgangssituationen von Verhandlungs- und Marktprozessen genügen müssen, wenn die Prozesse (bzw. deren Ergebnisse) überhaupt als Kandidaten für gerechte Prozesse (Ergebnisse) in Frage kommen sollen (Abschnitt IV).

II. Die 'Bargaining'-Lösung

Die menschliche Gesellschaft hat man Gauthier zufolge als soziale Veranstaltung oder gemeinsame Unternehmung aufzufassen, die für alle Individuen - verglichen mit irgendwelchen (fiktiven oder nicht-fiktiven) Zuständen, die der Vergesellschaftung vorausliegen - Vorteile mit sich bringt. Die Vergesellschaftung ermöglicht Formen der Interaktion, die für alle Individuen nutzbringend sind. Gauthier unterscheidet zwei Haupttypen solcher Interaktion: den perfekten Markt (den Markt unter den Bedingungen der vollkommenen Konkurrenz) und die Kooperation.

Der perfekte Markt stellt eine Interaktionsstruktur dar, "in which the divergent and seemingly opposed interests of different individuals fully harmonize".⁶ Es sind näherhin die bekannten Pareto-Optimalitätseigenschaften (in der Produktion und im Konsum), durch welche sich der perfekte Markt auszeichnet. An dem perfekten Marktprozess - an der Leistung, die der perfekte Markt erbringt - ist aus moralischer Perspektive nichts auszusetzen; der perfekte Markt stellt eine "moral free zone" (84f.) dar. Allerdings ist bei der (gerechtigkeitspezifischen) Beurteilung der

Marktergebnisse zu berücksichtigen, welches die Situation war, von welcher der jeweilige Marktprozess (bzw. die jeweilige Markt-Periode) seinen (ihren) Ausgang genommen hat - respektive mit welchen 'Erstausstattungen' die Individuen in dieser Situation versehen waren. Nur wenn die Ausgangssituation gewissen Gerechtigkeitsstandards⁷ genügt - z.B. darf sie nicht durch "force" oder "fraud" zustande gekommen sein -, kann als ausgemacht gelten, daß auch das Ergebnis des entsprechenden perfekten Marktprozesses moralisch unbedenklich ist.

Das Hauptaugenmerk Gauthiers ist auf die andere Interaktionsform gerichtet - auf die Kooperation. Dort, wo der perfekte Markt versagt, wo Externalitäten auftreten⁸, oder dort, wo sich der perfekte Markt nicht etablieren kann, haben Interaktionsformen vom Typ der Kooperation ihren Platz. Während sich innerhalb der Interaktionsform 'perfekter Markt' die Individuen in Entscheidungssituationen befinden, die parametrischen Charakter haben⁹, sind es im Falle der Interaktionsform 'Kooperation' strategische Entscheidungssituationen. Strategisches Entscheiden und Handeln verlangt, daß den (vermuteten bzw. erwarteten) Entscheidungen und Handlungen der (jeweils) anderen Individuen - und auch deren Erwartungen bezüglich der eigenen Entscheidung und Erwartungsbildung - Rechnung zu tragen versucht wird. In solchen Situationen werden die miteinander in Konkurrenz stehenden Interessen der verschiedenen Akteure nicht von einer unsichtbaren Hand zu einem allseits nützlichen (und gewissen Optimalitätskriterien genügenden) Ausgleich geführt, wie dies in der Situation des perfekten Marktes der Fall ist; sondern es kann zu kollektiv eindeutig schlechten oder gar verheerenden Ergebnissen kommen.¹⁰

Angesichts der wechselseitigen Bezogenheit der Erwartungen der Akteure aufeinander dürfte in vielen solchen Situationen keineswegs klar sein, welche Handlungs- bzw. Strategiewahlen als rational gelten können. Relativ einfach scheinen sich Situationen auszunehmen, in denen ein (einziges) gleichgewichtiges Ergebnis erreichbar ist, d.h. ein Ergebnis für das folgende gilt: die Strategien der einzelnen Akteure, die zu diesem Ergebnis geführt haben, passen insofern zusammen, als die Strategie jedes Akteurs die nutzenmaximale (bzw. erwartungsnutzenmaximale) Antwort auf die Strategie jedes anderen Akteurs ist. Mit anderen Worten: die Strategien passen insofern zusammen, als sich kein Akteur angesichts der Strategiewahlen der anderen Individuen zu einer Änderung seiner eigenen Strategie veranlaßt sieht. Wenn in einer Interessenkonstellation ein einziges gleichgewichtiges Ergebnis erreichbar ist - oder wenn ein bestimmtes von mehreren Gleichgewichten von allen Individuen (gegenüber den anderen Gleichgewichten) schwach präferiert wird -, bildet das betreffende Ergebnis offenbar eine Art natürlichen Fokus für die Strategiewahlen der Akteure.¹¹ Wenn die Individuen allerdings unterschiedliche Präferenzen für unterschiedliche gleichgewichtige Ergebnisse besitzen, erweist sich die Frage, wie sich rationale Akteure verhalten sollen, als ziemlich schwierig.

Die Akteure müssen damit rechnen, daß sie dann, wenn die (oder einzelne der) Individuen einfach das je am meisten präferierte Ergebnis (durch entsprechende Strategie- bzw. Handlungswahlen) ansteuern - daß sie dann (eventuell alle zusammen) böse auf die Nase fallen. Die (oder einzelne der) Akteure könnten sich eingedenk dieses Umstandes veranlaßt sehen, gemäß der bekannten Maximin-Regel ihre Strategie zu wählen; der einzelne Akteur würde dann jene Strategie wählen, welche sich dadurch auszeichnet, daß das für ihn schlimmste Ergebnis, zu dem sie führen kann, immer noch am wenigsten schlimm ist (im Vergleich der Strategien untereinander). Allerdings ist in den meisten Fällen damit zu rechnen, daß der Einsatz solcher defensiver Strategien ebenfalls zu allseits unbefriedigenden Ergebnissen führt. Mehr Erfolg könnte dagegen ein kollektives Vorgehen versprechen, welches darin besteht, daß die Akteure sich zusammentun und zu einer gemeinsamen Strategieentscheidung zu kommen suchen, durch die dann für jeden einzelnen eine bestimmte Strategie festgelegt wird.

Und Gauthier plädiert energisch dafür, das Problem, dem sich die Individuen in Interessenkonstellationen der fraglichen Art gegenübersehen, als Verhandlungsproblem - als 'Bargaining'-Problem - aufzufassen. Die Individuen müssen sozusagen aus ihrer Entscheidungsisolation - in der jedes für sich (aufgrund seiner Nutzenfunktion und seinen Erwartungen) eine (erwartungs)nutzenmaximale Strategie auszumachen versucht - herausgeholt und als kommunizierende respektive verhandelnde Individuen konzeptualisiert werden. Natürlich wäre es auch möglich, zwischen den verschiedenen möglichen Kooperationsergebnissen (oder sonstigen in Frage kommenden Ergebnissen) mittels einer 'Social-choice'-Funktion oder mittels einer utilitaristischen Gesamtnutzenfunktion zu diskriminieren. Aber ganz abgesehen davon, daß 'Social-choice'-Funktionen mit gewissen Schwierigkeiten (z.B. mit dem Arrow-Paradox) konfrontiert sein können und daß Gesamtnutzenfunktionen interpersonelle Nutzenvergleiche voraussetzen, befriedigen solche Funktionen nach Ansicht Gauthiers (auch) deshalb nicht, weil sie die Präferenzen oder Nutzenpositionen der Individuen einfach als gegebene Daten hinnehmen (und dann diese Daten in irgendeiner Weise miteinander 'verrechnen'), ohne die jeweils vorliegende spezifische Interaktionsstruktur zu berücksichtigen.¹²

Das zur Diskussion stehende 'Bargaining' wird sich sinnvollerweise nicht nur auf die Aufgabe der Auszeichnung einer bestimmten Gleichgewichtslösung beschränken. In vielen Fällen stellen Gleichgewichtsergebnisse bekanntlich nicht optimale - genauer: nicht pareto-optimale - Ergebnisse dar (die oft anzutreffende Suboptimalität von Gleichgewichtslösungen ist berichtigt). Den Gleichgewichtsergebnissen lassen sich vielfach weitere Ergebnisse zuordnen, die einige Individuen besser stellen, niemanden aber schlechter stellen.¹³ Es scheint also ein Gebot der Rationalität zu sein, die gemeinsame Entscheidungsfindung gleich auf die pareto-optimalen Ergebnisse auszurichten.

Gauthier zufolge hat man davon auszugehen, daß jeder Akteur zunächst die Erreichung jenes Ergebnisses fordern wird, das ihm den größtmöglichen Nutzen, der für ihn in der betreffenden Kooperationssituation realisierbar ist, verschafft.¹⁴ In der Folge wird es nötig sein, daß die Individuen von ihren zunächst einmal bezogenen Standpunkten abrücken und schrittweise gegenseitige Konzessionen machen. Allgemeine Zustimmung scheint am ehesten ein Ergebnis finden zu können, das von allen Beteiligten ungefähr gleiche Konzessionen verlangt. Gauthier schlägt vor, bei der Konkretisierung dieser Vorstellung auf ein Maß relativer Konzession abzustellen. Dabei geht er davon aus, daß für die Messung der individuellen Nutzen ein Intervallmaß vorliegt; entsprechenden Messungen scheinen auf einer rein konzeptionellen Ebene keine grundsätzlichen Hindernisse entgegenzustehen, wie die Neumann-Morgensternsche Nutzenmetrik gelehrt hat. Als relative Konzession setzt Gauthier den Quotienten folgender beiden Nutzendifferenzen an: einerseits der Differenz, die zwischen dem Nutzenniveau (u^+), das dem (zunächst angemeldeten) maximalen Anspruch des Individuums entspricht, und dem Nutzenniveau (u''), welches der tatsächlich gemachten absoluten Konzession entspricht, besteht; und andererseits der Differenz, die zwischen dem erwähnten maximalen Nutzenniveau (u^+) und jener Nutzenposition besteht (u^*), in der sich das Individuum bei Nicht-Zustandekommen der fraglichen Kooperation befinden würde. Die relative Konzession entspricht also $u^+ - u'' / u^+ - u^*$.¹⁵

Eine Art natürlichen Gravitationspunkt des Verhandlungsprozesses wird nach Ansicht Gauthiers jenes Ergebnis bilden, welches von allen Individuen die gleichen (minimalen) relativen Konzessionen verlangt. Und wenn es ein solches Ergebnis nicht gibt, dann scheint man sich am ehesten auf jenes Ergebnis einigen zu können, für das gilt, daß die größte relative Konzession, die es erheischt, minimal ist (im Vergleich der Ergebnisse untereinander). Da diese Charakterisierung auch den vorherigen Fall einschließt, in dem ein Ergebnis mit gleich kleinen relativen Konzessionen möglich ist, wird sie der Formulierung des Rationalitätsprinzips für 'Bargaining'-Prozesse zugrundegelegt: Rational ist es diesem Prinzip zufolge, wenn die Akteure jenes Ergebnis ansteuern, für das gilt, daß die größte relative Konzession, die es von einem Individuum verlangt, im Vergleich der Ergebnisse untereinander minimal ist. Dies ist das "principle of minimum-maximum relative concession" (137), das Prinzip der minimalen maximalen relativen Konzession.

Eine Einigung der Akteure auf ein Ergebnis, welches dem Prinzip der minimalen maximalen relativen Konzession entspricht, bedeutet vielfach, daß die Individuen einer Lösung ihre Zustimmung geben, die nicht gleichgewichtig ist. Das heißt, einige (oder alle) Individuen verpflichten sich mit der betreffenden Zustimmung auf eine persönliche Strategie, welche nicht die (erwartungs)nutzenmaximale Antwort auf die Strategien darstellt, auf

welche sich die jeweils anderen verpflichten. Die betreffenden Akteure lösen sich mithin von einer vordergründigen Maxime der Nutzenmaximierung; sie befolgen - wie Gauthier sagt - die Maxime der "optimizing response" (82). Da es im ureigenen Interesse jedes Individuums liegt, zu möglichst 'optimalen' (und allgemein akzeptierbaren) Verhandlungslösungen zu gelangen, ist es letztlich das "utility-maximizing rationale", welches die Individuen dazu anhält, in Verhandlungskontexten ihre Strategien im Sinne einer "optimizing response" auf die (erwarteten) Strategiewahlen der jeweils anderen (im Hinblick auf die gemeinsame Erreichung der Lösung, die dem Kriterium der minimalen maximalen relativen Konzession entspricht) zu wählen.¹⁶

Die Verhandlungslösung, die Gauthier als rationale Lösung ausgibt, entspricht im wesentlichen der bekannten Lösung des gleichen relativen Nutzenzuwachses.¹⁷ Warum gerade diese Lösung die Zustimmung aller Individuen finden soll (und nicht eine andere Nutzenzuwachs- respektive Konzessionslösung oder sonst irgendeine Lösung), wird aus seinen Ausführungen nicht so recht deutlich. Das Verhältnis der relativen Konzessionen der einzelnen Individuen zueinander dürfte zwar in vielen Verhandlungen einen nicht unwichtigen Gesichtspunkt darstellen; aber daß sich die Individuen in jeder Situation nur an diesem Verhältnis orientieren (bzw. an der Gleichheit der relativen Konzessionen), dürfte nicht plausibel sein. Andere Gesichtspunkte können in Verhandlungen ebenfalls von Wichtigkeit sein: Bedürfnisse der Einzelnen, Ausstattung der einzelnen Individuen mit Einkommen bzw. Vermögen (oder mit 'gesellschaftlichen Grundgütern'), 'subjektive' Leistung der Individuen, Drohmöglichkeiten der Einzelnen etc. Aber auch wenn das Verhältnis der relativen Konzessionen im Vordergrund stehen sollte, kann es immer noch (um es ganz allgemein und ohne Aufwand an Beispielen zu sagen) von irgendwelchen 'Zufälligkeiten' der Kooperationssituation abhängen, wie groß der 'maximale Anspruch' einzelner Individuen ist. Da ein besonders großer maximaler Anspruch (eines Individuums) einen vergleichsweise großen absoluten Nutzenzuwachs zur Folge hat, wenn das Prinzip der minimalen maximalen relativen Konzession den Verhandlungsstandard abgibt, ist es gut denkbar, daß der Verhandlungsprozeß bei Vorliegen entsprechender 'Zufälligkeiten' nicht gemäß dem betreffenden Prinzip verläuft.¹⁸

Solche oder verwandte Bedenken lassen sich offenbar auch gegenüber Gauthiers Anspruch erheben, die Lösung, welche sich durch minimale maximale relative Konzession auszeichnet, stelle (auch) das gerechte Verhandlungsergebnis dar (vorausgesetzt, daß die jeweilige Ausgangssituation gewissen minimalen Gerechtigkeitsstandards genügt¹⁹).²⁰ Es ist kaum einzusehen, warum (gerade) diese Lösung generell gerechte Lösungen repräsentieren sollte.²¹ Gauthier bemüht sich an verschiedenen Stellen, diesen Anspruch durch weitere Argumente (die über die Behauptung der allgemeinen Zustimmungsfähigkeit der fraglichen Lösung hinausgehen) zu

stärken. Unter diesen Bemühungen kommt einem Versuch, Affinitäten zwischen dieser Lösung und herkömmlichen Gerechtigkeitsvorstellungen aufzuweisen, allem Anschein nach besonderes Gewicht zu. Auf diesen Versuch, der sich ziemlich merkwürdig ausnimmt, soll zum Schluß dieses Abschnitts kurz eingegangen werden.

Gauthier orientiert seine Überlegungen (vgl. 140f. und 152iff.) an einem konstruierten Beispielsfall, der durch folgende Bedingungen gekennzeichnet ist: Zwei Individuen (Abel und Mabel) setzen ihre Ressourcen gemeinsam ein, weil sie auf diese Weise einen höheren "return" erzielen können; die Größe der "return rate" ist positiv linear abhängig von der Größe des Ressourceneinsatzes. Für diese besondere Situation läßt sich zeigen, daß die Lösung, welche dem Prinzip der gleichen relativen Konzession genügt²², den gesamten "return" so auf die Individuen verteilt, daß das Verhältnis der "Return"-Anteile der einzelnen Individuen gleich dem Verhältnis ihrer Ressourcenanteile (an der Gesamtheit der eingesetzten Ressourcen) ist; mithin entspricht diese Lösung auch dem Prinzip 'Gleiches Verhältnis für jedes Individuum zwischen "return" und Ressourceneinsatz'. Und weiter kann gezeigt werden, daß diese Lösung den "cooperative surplus"²³ zu gleichen (absoluten) Anteilen auf die Individuen verteilt -und mithin auch dem Prinzip 'Egalitäre Verteilung des Nettogewinns aus der Kooperation' entspricht. Gauthier ist sehr angetan von dem sich ergebenden Dreiklang: Er sieht sich in der Auffassung bestätigt, daß das Konzept der minimalen maximalen relativen Konzession wirklich gerechte Lösungen kennzeichne. Aber er hat anscheinend im Laufe seiner Überlegungen und Beweisführungen vergessen, daß sich dieses Ergebnis den ganz spezifischen Bedingungen verdankt, durch die der von ihm konstruierte Beispielsfall gekennzeichnet ist. Jedenfalls erweckt er den Anschein, als ob eine entsprechende Affinität der namhaft gemachten Prinzipien generell (oder in der Regel) vorliege. Aber dies trifft nicht zu. Im übrigen könnte man natürlich in Frage stellen, ob eine Regel wie die der egalitären Verteilung des "cooperative surplus", die für sich genommen keine Rücksicht auf Unterschiede im Ressourceneinsatz nimmt, wirklich (immer) mit herkömmlichen Gerechtigkeitsvorstellungen übereinstimmt (vgl. hierzu auch Nelson 1988, 155).

III. Die Befolgung von (moralischen) Normen

Auch wenn eine befriedigende Antwort auf die Frage gefunden würde, auf welche gemeinsame Strategie sich rationale Akteure innerhalb eines Verhandlungsprozesses einigen, wäre damit die Frage noch nicht beantwortet, ob bzw. inwieweit sich rationale Akteure veranlaßt sehen, die verabredeten Strategien auch wirklich zum Einsatz zu bringen. (Mit der Einigung auf eine bestimmte Verhandlungslösung ist diese Lösung ja selbst noch nicht realisiert; dazu bedarf es erst der Ausführung bestimmter Handlungen von

seiten der Akteure.) Mit Bezug auf viele Interessenkonstellationen wird gelten, daß der einzelne Akteur für den Fall, daß alle anderen Individuen die Strategien zum Einsatz bringen, die von der 'rationalen "Bargaining"-Lösung'²⁴ gefordert werden, selbst eine Strategie zur Verfügung hat, deren Einsatz ihm (innerhalb der betreffenden Konstellation) einen größeren (erwarteten) Nutzen bringen würde als jene Strategie, welche die rationale 'Bargaining'-Lösung von ihm fordert. Die Frage ist also, ob es eine "rationality of accepting a moral constraint on the direct pursuit of one's greatest utility" gibt (161).

Diese Frage ist offenbar eng verwandt mit der bekannten (und viel diskutierten) Frage nach der Rationalität eines 'Free-rider'-Verhaltens in PD-Situationen. Auch mit Bezug auf die hier interessierenden Konstellationen wird gelten, daß das rationale Individuum seine Nutzen-Kosten-Kalkulationen über die jeweils aktuelle Situation hinausreichen läßt - daß es etwa berücksichtigt, in welcher Weise sich ein bestimmtes aktuelles Verhalten auf seine Chancen, zu künftigen Kooperationen zugelassen (und damit an entsprechenden 'Kooperationsgewinnen' beteiligt) zu werden, (vermutlich) auswirken wird. Für seine Kalkulationen dürften Faktoren folgender Art von Bedeutung sein: Wahrscheinlichkeit des Entdecktwerdens im Falle eines Abweichens von der rationalen 'Bargaining'-Lösung; Bereitschaft der anderen Akteure, sich an diese Lösung zu halten; Sanktionsfähigkeit und Sanktionswilligkeit der Partner; einschlägiges Gedächtnis der Partner; Ausmaß, in dem sich die Aktionsradien der Partner in Zukunft überschneiden werden.²⁵ Welches Verhalten als rational gelten kann, scheint ganz von der jeweiligen - kontingenten - Konstellation solcher Faktoren (Faktorintensitäten) abzuhängen. Generell läßt sich offenbar nicht sagen, daß ein Handeln im Sinne der 'Bargaining'-Lösung rational sei.

Gauthiers Bemühungen gehen nun gerade dahin, für eine solche generelle Aussage möglichst viel Plausibilität zu mobilisieren. Diese Bemühungen nehmen sich in mehreren Hinsichten problematisch aus. Dies trifft schon auf die konzeptuelle Grundentscheidung Gauthiers zu, die Wahlsituation, in der das rationale Individuum steht (welches sich der Befolgungs-Problematik gegenüber sieht), als Entscheidungssituation zu 'modellieren', in der es um die Wahl zwischen (Verhaltens)Dispositionen (und nicht zwischen Verhaltensoptionen in einzelnen Situationen) geht. Das Individuum soll vor die Wahl gestellt sein, sich entweder für die Disposition des "constraint maximizer" (CM) zu entscheiden - welcher immer dann gemäß der rationalen 'Bargaining'-Lösung agiert, wenn er von den anderen ebenfalls (genügend) Bereitschaft, gemäß dieser Lösung zu handeln, erwarten kann (so daß er erwarten kann, von der betreffenden Kooperation zu profitieren)²⁶; oder für die Disposition des "straight forward maximizer" (SM), welcher in Situationen, in denen er von einem Trittbrettfahren profitiert, dieses auch zum Einsatz bringt.²⁷ Es wird aus Gauthiers Ausführungen nicht ersichtlich, warum rationale Individuen sich vor eine solche Wahl gestellt

sehen sollten - warum überhaupt vor eine Wahl auf einer Dispositionsebene, und warum vor eine Wahl gerade zwischen diesen beiden speziellen Dispositionen. Aus dem Blickwinkel eines rationalen Individuums, das immer fit ist (das keine zeitweiligen Bewußtseinstrübungen, Präferenzdistorsionen oder kalkulatorischen Schwächen kennt), scheint es abwegig zu sein, sich auf eine Wahl von solchen Dispositionen einzulassen; es gäbe damit nur (möglicherweise gewinnbringende) Flexibilitäten preis.

Die fragliche Dispositionsentscheidung würde dann in einem etwas günstigeren Licht erscheinen, wenn eine anthropologische Inflexibilitäts-Annahme des Inhalts, in 'moralisch sensitiven' Bereichen sei nur ein Verhalten gemäß (nicht allzu komplexen) Dispositionen (zumindest sofern es sich um halbwegs normal sozialisierte Individuen handelt) möglich, in Anspruch genommen werden könnte²⁸; oder wenn man sich auf eine Annahme, der zufolge die Individuen aufgrund von beschränkten Kalkulationskapazitäten auf (einigermaßen) feste Gewohnheitsregeln - respektive auf Dispositionen - angewiesen seien, abstützen könnte. Aber Gauthier führt keine Gründe solcher Art an, um sein Konzept einer Dispositionsentscheidung plausibel zu machen²⁹. Nebenbei bemerkt: Man mag mit Bezug auf 'moralisch sensitive' Bereiche der Auffassung sein, daß eine (gewisse) Inflexibilität, durch die sich ein Verhalten auszeichnet, welches Ausfluß von (nicht allzu komplexen) Dispositionen bildet, eine Art kollektives Gut darstellt - etwa weil dadurch die Möglichkeiten der Erkennbarkeit und Antizipierbarkeit von (Nicht-)Bereitschaften zu kooperativem Verhalten verbessert erscheinen (könnten). Allerdings wäre dies kein ausreichender Grund für ein rationales Individuum, sein einschlägiges Verhalten nach dem Muster von Dispositionen zu organisieren (man hätte es mit einer vorgeordneten Befolungsproblematik zu tun).

Die (willkürlich erscheinende) Eingrenzung der Dispositionswahl auf die beiden fraglichen Dispositionen scheint einen gewissen Bias für die "constraint maximization" zu involvieren - insofern als angenommen werden darf, daß man sich in vielen gesellschaftlichen Zusammenhängen ein solch kurzfristig-stures Trittbrettfahrerverhalten, wie es den SM auszeichnet, kaum leisten kann. (Normalerweise sind Leute mit Trittbrettfahrermentalität bedeutend raffinierter; aber entsprechende raffiniertere Dispositionen stehen bei Gauthier nicht zur Wahl - genausowenig wie raffiniertere Varianten auf der Seite der "constraint maximization".) Um die Gründe, die für die Wahl der "Constraint-maximization"-Disposition (gegenüber der "Straight-forward-maximization"-Disposition) sprechen, deutlicher fassen zu können, führt Gauthier eine Modellierung der entsprechenden Entscheidungssituation vor. Er geht dabei von der Überlegung aus, daß (innerhalb einer Population von CM's und SM's) die CM's sich die Ausbeutung durch die SM's nicht gefallen lassen, d.h. von einer Kooperation mit diesen absehen. Wenn die Individuen hinsichtlich ihrer einschlägigen Disposition transparent wären, kämen die SM's nie in den Genuß von Kooperationsge-

winnen; dann würde es rational sein, sich für die Disposition des CM zu entscheiden. Wenn die Individuen in der fraglichen Hinsicht gänzlich undurchsichtig wären, erwiese sich das Verhalten des SM als dominante Strategie; dann würde es rational sein, sich für die Disposition des SM zu entscheiden. Beide Annahmen entsprechen allerdings extremen Fällen, die kaum je auftreten dürften. Realistischer ist es, wenn man von einer partiellen Durchsichtigkeit ("translucency") der Individuen ausgeht. Und Gauthier untersucht nun, in welcher Weise folgende drei 'Größen' die interessierende Dispositionsentscheidung beeinflussen: die Wahrscheinlichkeit, daß Individuen mit der Kooperations-Disposition sich gegenseitig als kooperative Individuen erkennen; die Wahrscheinlichkeit, daß kooperative Individuen nicht-kooperative Akteure nicht erkennen - selbst aber von diesen (als kooperative Individuen) erkannt werden; und die Wahrscheinlichkeit, daß ein Individuum der jeweiligen Population ein kooperatives Individuum ist. Auf die Einzelheiten der Modellierung braucht hier nicht näher eingegangen zu werden: Wie nicht anders zu erwarten ist, ergibt sich, daß eine Entscheidung für die Disposition des CM geboten ist, wenn gewisse Verhältnisse der fraglichen Wahrscheinlichkeiten und von Nutzengrößen wie 'normaler Kooperationsgewinn' und 'Trittbrettfahrer-Gewinn' gegeben sind, ohne daß zunächst einmal Gründe dafür ersichtlich wären, daß die betreffenden Verhältnisse meistens (oder immer) vorliegen würden. Von den ergänzenden Überlegungen Gauthiers, welche die Gewichte in Richtung Entscheidung für die "constraint maximization" verschieben helfen sollen, dürfte allein jene eine gewisse (Prima-facie)Durchschlagskraft haben, welche darauf abhebt, daß Verbesserungen in der Fähigkeit, das 'wahre Gesicht' anderer Individuen zu erkennen - und die CM's müssen daran interessiert sein, diese Fähigkeit zu kultivieren -, zur Folge haben wird, daß die CM's in ziel-sicherer Weise Kooperationen eingehen respektive verweigern können. Allerdings scheint Gauthier nicht zu bedenken, daß dieser Effekt (weitgehend) kompensiert werden dürfte durch eine (zu erwartende) Verbesserung der Fertigkeiten der 'Gesichtsverschleierung' auf seiten der SM's.

Gauthiers relativ elaborierte Konstruktionen bieten augenscheinlich keine Handhabe, um darzutun, daß es (meist) rational sei, im Sinne der rationalen 'Bargaining'-Lösung zu agieren - respektive: daß es rational sei, moralische Normen zu befolgen. Die Frage "Why should I be moral?" hat sich erneut als von besonderer Widerspenstigkeit erwiesen.³⁰ Eigenartigerweise suggeriert Gauthier gleichwohl verschiedentlich, daß er eine entsprechende Koinzidenz zwischen Rationalität und Moral aufgewiesen (oder zumindest stark plausibel gemacht) habe. Und er erweckt mitunter den Eindruck, als ob seine Behandlung der Befolgungs-Problematik (vor allem) aufgrund der Dispositionsentscheidungs-Konstruktion herkömmlichen Behandlungen grundsätzlich überlegen sei. Aber dieser Eindruck dürfte kaum zutreffen. Es ist die alte Nutzenmaximierungs-Rationalität, welche die Basis der ganzen Argumentation bildet; Gauthiers konzeptuelles Arrangement läßt die "utility maximization" allerdings nur "at the level of dispositions to

choose" zum Zuge kommen (187); auf der Verhaltensebene gilt, daß jenes Agieren als rational zu bezeichnen ist, welches Ausfluß der als rational geltenden (ausgewiesenen) Disposition bildet. Warum ein rationales Individuum dazu kommen sollte, sich die Befolungs-Problematik in dieser Form zu stellen, läßt Gauthier ungeklärt; und warum es gerade (respektive: nur) die Dispositionen des CM und des SM sein sollen, die als Alternativen in Frage kommen, bleibt ebenfalls dunkel. Die durch dieses Arrangement möglich gewordene Pointe 'Beschränkung der Nutzenmaximierung im Namen der Nutzenmaximierung', welcher Gauthier augenscheinlich besondere moraltheoretische Innovationskraft zutraut, erweist sich als eher lahm, wenn sich herausstellt, daß es sich bei der (allenfalls) zu beschränkenden Nutzenmaximierung um eine fingierte kurzsichtige Form der Nutzenmaximierung handelt - von der offen bleibt, wer geneigt sein könnte, sie zu pflegen.

IV. Das Proviso

Nun ist auf den dritten Eckpfeiler von Gauthiers Theorie einzugehen. Es ist schon darauf hingewiesen worden, daß Gauthier den Gerechtigkeitsanspruch, den er mit dem Ergebnis perfekter Marktprozesse sowie mit dem rationalen 'Bargaining'-Ergebnis von Kooperationen verbindet, davon abhängig macht, daß die jeweilige Ausgangssituation gewissen minimalen Gerechtigkeitsstandards genügt.³¹ Wenn die Ausgangssituation etwa durch Gewaltverhältnisse gekennzeichnet sein sollte, wird das entsprechende Ergebnis (in der Regel) nicht als gerecht gelten können. Für Gauthiers Theorieansatz, der darauf aus ist, eine durchgehende Koindizenz zwischen Moral und Rationalität zu demonstrieren, ergeben sich mithin folgende Aufgabenstellungen: Erstens ist deutlich zu machen, von welcher Art die betreffenden Standards sind; zweitens ist aufzuzeigen, daß rationale Individuen an der allgemeinen Einhaltung dieser Standards interessiert sind; und drittens ist zu zeigen, daß ein rationales Individuum bereit ist, in seinem persönlichen Verhalten diesen Standards zu genügen.

Zur ersten Aufgabenstellung: Neben der Bedingung, daß die jeweilige Ausgangssituation "non-coercive" zu sein hat, muß Gauthier zufolge auch gelten, daß die Individuen in die Ausgangsposition gelangt sind, ohne andere übervorteilt zu haben ("without taking advantage of any other person" (201)). Diese Bedingungen, die eine Art "proviso" (im Sinne Lockes) abgeben, können in die Form von bestimmten minimalen Grundrechten gebracht werden. "... the proviso introduces a rudimentary structure of rights into natural interaction. It converts the predatory natural condition described by Hobbes into the productive natural condition supposed by Locke." (208) Es ist hier nicht nötig, auf Gauthiers Bemühungen um eine Spezifizierung der Grundrechte einzugehen³²; nur seine Fassung des (für das Proviso konstitutiven) allgemeinen Gebots, andere nicht zu übervorteilen, soll etwas näher betrachtet werden.

Einen Kernbestandteil von Lockes Proviso bildet die Forderung, daß Akte der ursprünglichen Aneignung von Gütern genug gleichwertige Güter (der jeweils betroffenen Sorte) übriglassen müssen (für andere Interessenten). Dieses Postulat ist bekanntlich mit beträchtlichen Schwierigkeiten behaftet (vgl. etwa Nozick 1974, 174ff.; Gauthier 1986, 201ff.). R. Nozick hat eine Interpretation des Provisos vorgeschlagen, der zufolge Akte der Aneignung die Position anderer Individuen nicht verschlechtern dürfen (vgl. Nozick 1974, 175). Es scheint kein Grund vorzuliegen, warum man ein solches Kriterium nicht auch der Beurteilung von Aktionen (Transaktionen) anderer Art zugrundelegen sollte. Und Gauthier tut dies denn auch. Allerdings präsentiert er anstelle von Nozicks Version, die er für zu stark hält, folgende Variante: Die Aktionen eines Individuums dürfen die Situation anderer Individuen nicht verschlechtern, außer dann, wenn das betreffende Individuum eine Verschlechterung seiner eigenen Position anders nicht vermeiden kann (respektive: "... the proviso prohibits bettering one's situation through interaction that worsens the situation of another" (206)).³³

Einer genaueren Beurteilung könnte diese Proviso-Regel offenbar nur unterzogen werden - dasselbe gilt für Nozicks Variante (und für weitere Versionen dieses Genre) -, wenn einigermaßen absehbar wäre, was als Verschlechterung der Position eines Individuums gelten darf bzw. ernstzunehmen ist. Im menschlichen Zusammenleben kommen natürlich kleine und kleinste Verschlechterungen der Nutzenpositionen irgendwelcher Individuen praktisch dauernd vor. Jede ethische Theorie wird davon absehen müssen, ganz kleine Positionsverschlechterungen in Rechnung zu stellen - außer wenn solche Verschlechterungen vorwiegend (bzw. mit kumulativ bedeutsamer Wirkung) bei bestimmten Individuen (Gruppen) anfallen. Aber wie sind die Grenzen zu bestimmen, von denen an Verschlechterungen 'moralisch relevant' werden? Gauthier scheint nicht recht zu realisieren, daß es alles andere als einfach sein dürfte, solche Präzisierungen vorzunehmen (auf welche diverse Anwendungen des Proviso natürlich angewiesen wären). Dies dürfte damit zusammenhängen, daß er sein Augenmerk hauptsächlich auf materielle Positionen (auf Positionen respektive Positionsveränderungen, soweit materielle Güter betroffen sind) richtet (obgleich er seine Überlegungen grundsätzlich nicht nur auf den Bereich materieller Güter bezogen wissen will). Mit Bezug auf den Bereich materieller Güter scheint eine derartige Proviso-Regel noch verhältnismäßig einfach zu präzisieren zu sein (solange man sich auf einer rein konzeptuellen Ebene bewegt) - z.B. betreffend das Ausmaß, in dem (fein streuende) externe Effekte (irgendwelcher Aktionen), welche die materiellen Positionen Dritter schädigen, toleriert werden können. Wenn man aber berücksichtigt, daß die Nutzenposition eines Individuums auch (und nicht zu unwesentlichen Teilen) abhängt von seinem "human capital", seinen Fähigkeiten und Kompetenzen (respektive von deren 'gesellschaftlichem Wert'), von seinem Status, seiner sozialen Attraktivität (respektive von den Verteilungsmustern solcher (sozialer) Positionsgüter)³⁴ und von Beständen anderer immaterieller Güter; dann

erscheint die Aufgabe einer Präzisierung des Provisos sehr anspruchsvoll. Insbesondere der Umstand, daß (soziale) Positionsgüter nicht vermehrbar sind und sich sozusagen naturwüchsig ungleich auf die Individuen verteilen, erweist sich als beträchtliche Schwierigkeit (die Regel, derzufolge man sich nicht auf Kosten anderer verbessern darf, scheint dann, wenn (soziale) Positionsgüter im Spiele sind, systematisch desavouiert zu werden). Es bedürfte einiger gedanklicher Anstrengungen, um die Intentionen, die den Proviso-Bestimmungen der in Frage stehenden Art zugrundeliegen, in eine Fassung zu bringen, welche es erlaubt, auch mit Gütern der erwähnten Sorten in befriedigender Weise zurechtzukommen.³⁵

Nun zur zweiten Aufgabenstellung: Weshalb sollten rationale Individuen ein Interesse daran haben, daß alle Individuen untereinander einen Umgang pflegen, der durch Gewaltfreiheit gekennzeichnet ist und der gewisse (minimale) Grundrechte respektiert? Gauthiers Auffassungen zu dieser Frage lassen sich zusammengefaßt wie folgt wiedergeben: Rationale Individuen werden antizipieren, daß dann, wenn solche Standards nicht (allgemein) befolgt werden, die Interaktionsformen des Marktes und der Kooperation nicht ihre volle Produktivität erreichen - respektive nicht richtig funktionieren; für alle Individuen wird es aber vorteilhaft sein, wenn diese Interaktionsformen voll funktionstüchtig sind. Eine Kooperation zum Beispiel, welche ihren Ausgang von durch Gewalt gekennzeichneten Verhältnissen nimmt, kann zwar die Zustimmung aller (beteiligten) Individuen finden; allerdings wird sie nicht 'stabil' sein, weil nicht von seiten aller Individuen eine "rational voluntary compliance" erfolgen wird. Jene Individuen nämlich, welche in der Ausgangssituation unterdrückt (oder benachteiligt) worden sind, werden bei 'günstigen Gelegenheiten' zu kooperationswidrigem Verhalten (bzw. zu einem Trittbrettfahrerverhalten) tendieren - weil sie sich als Opfer der ursprünglichen Verhältnisse fühlen (d.h. davon ausgehen, daß sie aus der Kooperation einen größeren persönlichen Nutzen würden ziehen können, wenn sie in der Ausgangssituation nicht benachteiligt worden wären). Kooperationen mit Teilnehmern, die sich in einer derartigen Verfassung befinden, werden im allgemeinen weniger effizient und erfolgreich als 'stabile' Kooperationen sein.

Dagegen könnte allerdings eingewendet werden, daß eine solche Tendenz entsprechender Individuen vor dem Hintergrund der Verhaltensprämissen Gauthiers nicht (unbedingt) einsichtig ist. Die Gewinnmöglichkeiten, mit denen das einzelne Individuum im Hinblick auf die aktuelle - und andere (künftige) - Kooperation(en) rechnen kann, bleiben sich gleich, ob es sich nun als Opfer der Verhältnisse fühlt oder nicht. Dies gilt offenbar auch dann, wenn man von der Gauthierschen Fassung der Befolgungs-Problematik ausgeht: die Entscheidung für oder wider die "Constraint-maximization"-Disposition scheint von entsprechenden Frustrationen nicht affiziert zu werden. Gauthiers Überlegungen dürften nur dann plausibel erscheinen, wenn man dem Individuum so etwas wie einen spezifischen Gerechtigkeits-

sinn unterstellen würde; in diesem Falle hätte man wohl damit zu rechnen, daß es auch eine spezifische 'Motivation' für ein kooperationswilliges Verhalten hat. Aber für einen solchen Gerechtigkeitssinn darf es in Gauthiers konzeptuellem Design keinen Platz geben. Es wäre alles andere als überzeugend, wenn der Versuch, moralisches Handeln als rationales Handeln auszuweisen, sich auf bereits etablierte Gerechtigkeitsempfindungen oder moralische Präferenzen (der Individuen) abstützen würde.

Aber auch wenn sich sagen ließe, daß Kooperationen (im allgemeinen) ertragreicher sind, wenn die entsprechenden Standards allgemein befolgt werden, würde dies noch nicht bedeuten, daß alle Individuen ein Interesse daran haben, daß die Standards generell eingehalten werden. Die Verhältnisse könnten ja von so großer Ungleichheit geprägt sein, daß einige (Gruppen von) Individuen im Zustand, in dem die Standards nicht (oder nur vereinzelt) befolgt werden, größere (Nutzen)Vorteile haben als in einem Zustand genereller Befolgung der Standards (die dann erreichbaren Vorteile, die aus Kooperationen und Marktprozessen resultieren, eingerechnet). Für einige (Gruppen von) Individuen kann ein Verzicht auf (aktive) Verletzung der Standards unter allen in Frage kommenden Bedingungen unattraktiv sein. Ob es also (und dies läßt sich als Fazit zur Diskussion der zweiten Problemstellung festhalten) allen rationalen Individuen lieber ist, daß die fraglichen Standards allgemein befolgt werden, als daß sie nicht (oder nur vereinzelt) befolgt werden, scheint ganz und gar von den jeweiligen kontingenten Umständen abzuhängen.

Zur dritten Aufgabenstellung: Auch wenn davon ausgegangen werden könnte, daß sich alle Akteure von der allseitigen Einhaltung des Provisos (in der Fassung Gauthiers) Vorteile versprechen, bliebe immer noch die Frage zu beantworten, ob zu erwarten ist, daß sich die einzelnen rationalen Individuen in ihrem Handeln an das Proviso halten. Diese Frage scheint der oben diskutierten Frage verwandt zu sein, ob rationale Individuen Anlaß haben, gemäß einer (expliziten oder impliziten) rationalen 'Bargaining'-Lösung zu handeln. Wenn man das Proviso als fest vorgegeben betrachtet, mag man der Ansicht sein, daß das vorliegende Problem 'Gefangenen-Dilemma'-Charakter hat; wenn man das Proviso als 'gestaltbar' erachtet, mag man ein Kooperationsproblem mit verschiedenen Lösungsmöglichkeiten wahrnehmen. Jedenfalls scheint die ganze Befolgings-Problematik, die auf der Ebene der Kooperationen (welche von einem provisorischen Zustand ihren Ausgang nehmen), abgehandelt worden ist, auf der Ebene des Provisos nochmals aufzurollen zu sein. Dies hätte problematische Konsequenzen für den ganzen Ansatz. Es könnte dann etwa gefragt werden, wie es um die Situation bestellt sein muß, von welcher jene Art 'Kooperation', die für die Einhaltung des Provisos besorgt zu sein hat, ihren Ausgang nimmt (bzw. genommen hat). Ein drohender Regress könnte wohl auf die eine oder andere Weise abgewendet werden, aber dazu würde es weiterer Konstruktionen und Begründungen bedürfen.

Gauthier weist (ohne nähere Begründung) eine solche Sicht der Problemlage weit von sich. Das Proviso bildet seinem Verständnis nach einen "part of morals by agreement, not in being the object of an agreement among rational individuals, but being a precondition to such agreement" (192). "Rights provide the starting point for, and not the outcome of, agreement." (222) Eben dies nicht erkannt zu haben, bildet nach Gauthiers Auffassung einen entscheidenden Mangel vieler Vertragstheorien (vgl. dazu auch Harsanyi 1987, 349f.). Damit ist allerdings die Frage noch nicht beantwortet, welchen Anlaß rationale Individuen haben könnten, in ihrem Handeln das Proviso (immer) zu befolgen, und sich nicht bei günstigen Gelegenheiten im Trittbrettfahrerverhalten zu üben. Gauthiers Antwort auf diese Frage erscheint weitgehend losgelöst von dem Differenzierungspotential, das er zuvor aufgebaut hat: Er stellt schlicht fest, daß rationale Akteure schon einsehen würden, daß eine allseitige Einhaltung des Provisos allen nützlich sei, und daß sie das Proviso auch einhalten würden - da sie damit rechnen müßten, von den jeweils anderen Individuen als nichtkooperationswürdig taxiert zu werden, falls sie das Proviso verletzen. Was sie dazu anhalten sollte, das Proviso nicht zu verletzen, wenn sie mit keinen Sanktionen rechnen müssen, bleibt ungeklärt.

V. Schlußbemerkung

Gauthiers Bestreben ist es, eine durchgehende Koinzidenz zwischen Moral und Rationalität zu demonstrieren. Zu diesem Zwecke versucht er, mit Bezug auf die 'spannungsgeladenen Stellen' des Verhältnisses zwischen Moral und Rationalität darzulegen, daß sich - bei rechter Betrachtung - moralisches Handeln (oder moralische Einstellungen) als Ausdruck eigeninteressiert-rationalen Handelns (oder rationaler Einstellungen) auffassen läßt (lassen). Fast alle der von ihm artikulierten speziellen Koinzidenzbehauptungen sind hier kritisiert worden.³⁶ So eindrucksvoll sich die Arbeit von Gauthier - alles in allem genommen - präsentiert³⁷, der fundamentale Anspruch dieser Arbeit (den Nachweis einer durchgehenden Koinzidenz zwischen Moral und Rationalität zu erbringen) muß als gescheitert betrachtet werden.³⁸

Eine Auseinandersetzung mit Gauthiers Ansatz und den Gründen seines Scheiterns dürfte allerdings hilfreich für die Beurteilung anderer Zustimmungs-, Konsens- und Vertragstheorien (oder auch weiterer Moraltheorien) sein. Der Ansatz zeichnet sich durch einen Grad der Differenzierung und Ausarbeitung aus, der ihn als 'Referenzgröße' für solche Beurteilungen geeignet erscheinen läßt. Dazu seien zum Schluß ein paar flüchtige Andeutungen gemacht. Generell läßt sich sagen, daß die Würdigung von Ansätzen, welche 'Moral' und 'rationale Interessenverfolgung' in ein angemessenes Verhältnis zu setzen versuchen³⁹, von den (zum Teil gescheiterten) Präzisierungsversuchen Gauthiers profitieren können. Bei der Diskussion

von Vertragstheorien kann man durch Gauthiers Behandlung des 'Bargaining'-Problems daran erinnert werden, daß Ansätze, welche von einer Spezifizierung vertraglicher Lösungen gänzlich absehen, relativ unergiebig sind, daß es aber außerordentlich schwierig ist, solche Lösungen auf allgemeine Art und Weise zu bestimmen. Im weiteren mag deutlich werden, daß Vertrags- und Zustimmungstheorien, welche auf die Tel-quel-Interessen der Individuen abheben, bei der - erforderlichen - Spezifizierung von 'angemessenen Ausgangsbedingungen' auf beträchtliche Schwierigkeiten stoßen.⁴⁰ Und es wird klar werden, daß jene Konzepte (vgl. Habermas 1983; Apel 1986) mit außerordentlichen Begründungslasten befrachtet sind, welche in Anspruch nehmen, daß Individuen (mit divergierenden Interessen), die sich durch 'konsensual-kommunikative Rationalität' auszeichnen, über den Diskurs zu einer Konsenslösung kommen werden (müssen) - einer Lösung zudem, die ein 'gemeinsames Interesse' verkörpern soll (und insofern von ganz anderer Qualität als ein Kompromiss oder eine Verhandlungslösung sein soll); es wird deutlich werden, daß solche Konzepte ohne die Unterstellung von ganz spezifischen (diskursintern ablaufenden) Präferenzänderungsprozessen kaum haltbar sein dürften, und daß man besonders anspruchsvolle Analysepotentiale benötigte, um (empirische) Unterstellungen solcher Art plausibel zu machen.

Anmerkungen

- 1 Vgl. Mackie 1977, Buchanan 1975, Hoerster 1983. Bemerkenswerterweise erscheint die Ethik-Konzeption, die E. Tugendhat in seinen Drei Vorlesungen über Probleme der Ethik (Tugendhat 1984) präsentiert, als weitgehend geprägt durch die betreffende Vorstellung.
- 2 Zum Rendement der fraglichen Theorien vgl. etwa Koller 1983, Arni 1987.
- 3 'Prisoner's-Dilemma'-Konstellationen werden seit langer Zeit in moraltheoretischen Kontexten diskutiert (Analysen solcher Konstellationen bieten etwa Taylor 1976, Axelrod 1984). Es wird sich deshalb erübrigen, diesen Konstellations-Typ hier eigens vorzustellen. Eine PD-Norm verlangt, daß in der entsprechenden PD-Konstellation das sogenannte 'kooperative Verhalten' gezeigt wird.
- 4 Gleiches gilt allerdings auch für Normen, die spezifische Koordinationsfunktionen haben; vgl. Vanberg 1984.
- 5 Soweit solche Ansätze in erster Linie auf PD-Situationen fixiert sind, wäre ihnen vorzuhalten, daß sie von einseitiger 'spieltheoretischer Kost' leben - respektive daß sie mit zu einfachen Konzeptionen betreffend die Möglichkeiten, wie die Interessen menschlicher Individuen konstellierte sein können, operieren. (Ein solcher Einwand könnte etwa gegenüber Mackies Ethics, 1977, bes. Kap. 5, erhoben werden).

- 6 Gauthier 1986, 83. Falls nichts anderes vermerkt wird, beziehen sich die Seitenangaben, die im Verlauf der folgenden Ausführungen erfolgen, auf das angegebene Buch von Gauthier.
- 7 Vgl. die Ausführungen unten in Abschnitt IV.
- 8 "The existence of unowned factors or products, or the presence of public goods or interdependent utilities, may give rise to economic externalities." (87)
- 9 In parametrischen Entscheidungssituationen kann sich ein Subjekt an 'fixen Parametern' orientieren (man pflegt drei Typen von parametrischen Entscheidungen zu unterscheiden: solche unter Gewißheit, solche unter Risiko und solche unter Unsicherheit); es muß nicht gewärtigen, daß andere Akteure ihr Verhalten von Erwartungen betreffend sein eigenes Verhalten abhängig machen.
In der Situation des perfekten Marktes (der atomistischen Konkurrenz) orientieren die Individuen ihre Entscheidungen nur an den Preisen, an ihrem Einkommen und an technologischen Möglichkeiten.
- 10 Interaktionsformen vom Typ der Kooperation sind praktisch omnipräsent. Der Fall des perfekten Marktes ist kaum je gegeben; dem entsprechenden Konzept scheint in moraltheoretischen Kontexten vor allem qua 'Kontrastfigur' oder qua 'Referenzgröße' eine gewisse Bedeutung zuzukommen.
- 11 Entre parenthèse: Wenn neben 'reinen' auch gemischte Strategien zugelassen sind, existiert in jeder Interessenkonstellation mindestens ein gleichgewichtiges Ergebnis (Nash-Theorem, vgl. Nash 1951).
- 12 "Co-operative choice must reflect the preferences of each person, if it is to be rational, but how it reflects their preferences must depend on the structure of their interaction, on the consequences for everyone of what each is able to do." (126)
- 13 Die 'Gefangenendilemma'-Situation z.B. stellt eine einfache Interessenkonstellation dar, an der in suggestiver Weise deutlich wird, daß ein Gleichgewicht nichts mit Pareto-Optimalität zu tun haben muß.
- 14 Folgende Einschränkung ist allerdings zu beachten: "In a situation involving more than two persons, each person may not always claim all of the the co-operative surplus that she might receive, but only that part of the surplus to the production of which she would contribute." (134)
Verlangt eine Person mehr als das, was an zusätzlichem Kooperationserfolg durch ihren Beitritt erreicht werden kann, neigen die anderen Individuen dazu, sie von der Kooperation auszuschließen.
- 15 Ein solches Maß relativer Konzession hat den Vorteil, daß es eindeutig ist. Das Nutzenintervallmaß, auf das es abstellt, ist selbst nur bis auf positive lineare Transformation bestimmt und mithin für interindividuelle Vergleiche nicht geeignet. Eine relative Konzession hingegen stellt einen Quotienten von Differenzen von Nutzengrößen (eines solchen Intervallmaßes) dar; und ein solcher Quotient ist indifferent bezüglich verschiedener Nutzenskalen, die zur Vermessung der Präferenzen eines bestimmten Individuums in Anschlag gebracht werden können. Für die (so verstandenen) relativen Konzessionen gibt es also individuenspezifisch

eindeutige Werte, die ohne Probleme interindividuell verglichen werden können.

- 16 Würden die Individuen auf einer vordergründigen Maxime der Nutzenmaximierung beharren (d.h. mit der eigenen Strategiewahl eine nutzenmaximale Antwort auf die Strategiewahlen der jeweils anderen geben), wären vielfach nur 'suboptimale' Ergebnisse erreichbar: man würde die pareto-optimale Grenze nicht erreichen oder man würde nicht zwischen alternativen Ergebnissen diskriminieren können - und man würde eventuell auf defensive Strategien wie 'Maximin' zurückgeworfen werden.
- 17 Die Lösung, welche gleichen relativen Nutzenzuwachs verlangt, ist identisch mit der Lösung, die gleiche relative Konzession verlangt (vgl. etwa Eschenburg 1977, 118ff.). Zu den sogenannten Kalai-Smorodinsky-Axiomen, welche geeignet sind, diese Lösung zu fundieren, vgl. Kalai/Smorodinsky 1975, Kalai 1985 (sowie Gauthier 1985).
- 18 Es ist zu beachten, daß Gauthier das Lösungskonzept der minimalen maximalen relativen Konzession nicht eigentlich im rationalen Verhalten der Akteure fundiert. Die "conditions on rational bargaining", die er vorführt (vgl. 143) - und die spezifizieren sollen, was es heißt, rational zu verhandeln -, sind so offensichtlich auf das Lösungskonzept der minimalen maximalen relativen Konzession zugeschnitten, daß sie eigentlich bloß eine andere Art der Darstellung von Gauthiers Grundüberzeugung bilden, der zufolge rationale Verhandlungsteilnehmer sich auf die fragliche Lösung einigen werden. Unabhängig von einem (theoretischen) Vorentscheid für diese Lösung können diese "conditions" kaum beanspruchen, rationales (Ver)Handeln näher zu spezifizieren oder zu explizieren. Wie Gauthiers Grundüberzeugung im Genauern zu begründen wäre, bleibt weitgehend offen. (Eine etwas ausführlichere Darstellung des von ihm präferierten Lösungskonzepts gibt Gauthier in Gauthier 1985.)
Angesichts des Umstandes, daß es diverse Möglichkeiten der Konzeptualisierung strategisch rationalen (Ver)Handelns (inklusive Konzeptualisierung rationaler Erwartungsbildung) gibt - man hat es augenscheinlich mit einem (mehr oder weniger) offenen Bereich unterschiedlicher Rationalitätskonzepte zu tun -, dürften Ansprüche darauf, daß eine ganz bestimmte Form des (Ver)Handelns respektive die entsprechende Verhandlungslösung die rationale Form respektive Lösung sei, fragwürdig (oder gar obsolet) erscheinen. (Über Verhandlungstheorien informieren Luce/Raiffa 1957; Harsanyi 1977; Harsanyi 1982; Roth 1979; Roth 1985; Kalai 1985; Holler 1985.)
- 19 Vgl. die Ausführungen unten in Teil IV.
- 20 "Our concern ... is to show that if co-operation results from rational agreement, the constraint it imposes is just." (151) Man hat sich zu vergegenwärtigen, daß Gauthiers 'Bargaining'-Ansatz Aussagekraft für alle Situationen von Interessenkonkurrenz oder Interessenkonflikt (mit Ausnahme der des perfekten Marktes) in Anspruch nimmt; entsprechend umfassend ist die beanspruchte gerechtigkeitstheoretische Reichweite seines Ansatzes.
- 21 Man könnte natürlich auch grundsätzlich die gerechtigkeitstheoretische Eignung (Leistungsfähigkeit) von 'Bargaining'-Ansätzen in Zweifel ziehen; für entsprechende Bedenken vgl. Roemer 1986.

- 22 Wobei als Ausgangssituation die Situation angesetzt wird, in der jedes Individuum den "return" seiner isoliert eingesetzten Ressourcen erhält (erhalten würde). Damit überhaupt sinnvoll von Konzessionen, die ja (im zur Diskussion stehenden Kontext) an Nutzengrößen festgemacht sind, geredet werden kann, legt es sich nahe, die Zusatzannahme zu treffen, derzufolge "each person's utilities must be linear" mit Bezug auf die anfallenden Erträge. (152)
- 23 Das, was vom gesamten "return" übrig bleibt, wenn man die Summe der "returns", welche die isoliert agierenden Individuen erzielt hätten, abzieht.
- 24 Darunter soll die Lösung verstanden werden, welche die Zustimmung aller Individuen findet. Es wird im folgenden nicht vorausgesetzt, daß es unbedingt die von Gauthier vorgeschlagene Lösung sein muß, welche die Zustimmung aller Individuen findet. (Es wird im übrigen auch nicht unterstellt, daß es immer eine Lösung gibt, welche die allgemeine Zustimmung findet.) Dadurch wird es möglich, Gauthiers Überlegungen zur Befolgungs-Problematik in relativer Unabhängigkeit von seinem Prinzip der minimalen maximalen relativen Konzession (und den - nicht unbedingt plausiblen - Ansprüchen, die er damit verbindet) zu würdigen.
- 25 Oft wird der Faktor 'Größe der Gruppe' hervorgehoben, dieser Faktor steht in der Regel in Zusammenhang mit einigen der erwähnten Faktoren; meist wird es so sein, daß innerhalb großer Gruppen die Attraktivität eines Trittbrettfahrens für den Einzelnen größer ist als in kleinen Gruppen.
- 26 "... she must estimate the likelihood that others ... will act cooperatively, and calculate ... the utility she would expect if she cooperates, given her estimate of the degree to which others will cooperate." Nur wenn "this exceeds what she would expect from universal non-co-operation", wird sie sich selbst für kooperatives Handeln entscheiden. (169)
- 27 Es geht dabei nicht darum, ob reale Akteure solche Entscheidungen treffen (oder überhaupt zu treffen imstande sind); sondern um die Frage, ob es rational wäre, sich für eine derartige Disposition zu entscheiden.
Gauthier will seine Ausführungen natürlich nicht nur auf wirklich ausgehandelte Lösungen, die dem Prinzip des rationalen 'Bargaining' entsprechen, bezogen wissen: "... we defend compliance, not just with agreements, but with practices that would be agreed to or endorsed on the basis of this principle." (158)
Und sein Erklärungsanspruch bezieht sich nicht allein auf Normen (Praktiken), die der exakten 'Bargaining'-Lösung entsprechen, sondern auch auf solche, die 'Näherungslösungen' repräsentieren (vgl. 168).
- 28 Mit gewissen Formen von Inflexibilität scheint man in diesen Bereichen zu rechnen zu haben; die angeführte Annahme dürfte aber ziemlich unrealistisch (weil übertrieben) sein.
- 29 Auch vor dem Hintergrund seiner Ausführungen über rationales Handeln (vgl. Teil II 'Choice: Reason and Value' seines Buches) wird nicht einsichtig, warum sich die Individuen vor eine Dispositionsentscheidung

gestellt sehen sollten. Diese Ausführungen entsprechen einem konventionellen Genre; es werden keinerlei Auflockerungen oder Differenzierungen des Rationalwahl-Schemas - etwa im Sinne von 'Second-order-preferences'-Konzepten oder 'Multiple-self'-Konzepten (vgl. z.B. Sen 1974, 1977; Schelling 1984; Elster (ed.) 1986) - berücksichtigt (die eventuell dafür eingespannt werden könnten, einer solchen Dispositionsentscheidung doch zu etwelcher Plausibilität zu verhelfen).

- 30 Zu den Schwierigkeiten, welche diese Frage aufwirft, vgl. Nielsen 1984.
- 31 In der bisherigen Diskussion ist unterstellt worden, daß entsprechende Standards erfüllt sind.
- 32 Die übergreifende Vorstellung ist die, daß "each person has an exclusive right to exercise of his own powers without hindrance from others, and a duty to refrain from the use of other powers in so far as this would hinder their exercise by those with direct access to them" (209f.).
- 33 Eine Version, die verlangen würde, daß man nur dann die eigene Position verbessern darf, wenn man gleichzeitig die Position anderer verbessert, wäre offenbar zu stark (vgl. 206). - Anzumerken ist, daß Gauthier folgenden großzügigen Gebrauch des Provisos vorsieht: Aktionen oder Unternehmungen ('initiativer Individuen'), welche ceteris paribus die Positionen anderer Individuen schädigen würden, sind dann als zulässig zu betrachten, wenn sie dazu führen, daß die scheinbar Geschädigten in den Genuß neuer Optionen und Handlungsmöglichkeiten kommen, durch die sie (verglichen mit der ursprünglichen Situation) einen größeren Wohlstand respektive höhere Nutzenpositionen erreichen können (wobei nicht weiter von Belang sein soll, ob die betreffenden Individuen solche Chancen der Verbesserung der eigenen Position auch wirklich ergreifen oder nicht). Diese Figur dürfte auf nicht geringe Anwendungsprobleme stoßen, sobald (soziale) Positionsgüter oder Fähigkeiten, deren Erwerb 'sozialen Knappheiten' unterliegt, in die Betrachtung einbezogen werden (vgl. die Ausführungen weiter unten).
- 34 Zur Problematik der wirtschaftlichen Positionsgüter vgl. Hirsch 1976 (vgl. auch Hollis 1985).
- 35 Weder das Proviso, noch die beiden Interaktionsformen 'perfekter Markt' und 'rationale Kooperation' enthalten ein Korrektiv, welches (möglichen) Entwicklungen zu immer größerer Ungleichheit der Verteilung von Einkommen bzw. Vermögen (oder von 'gesellschaftlichen Grundgütern') entgegenwirken würde. Die Ansprüche der Individuen auf die Güter, die bei ihnen im Gefolge eines Markt- oder Kooperationsprozesses anfallen, sind dann gerechtfertigt, wenn der Marktprozess perfekt gewesen ist und die Kooperation dem Prinzip des rationalen Bargaining entsprochen hat - und wenn die Ausgangssituation den Forderungen des Provisos genügt hat; die Besitzstände, welche die Ausgangssituation kennzeichnen, müssen ohne Gewalt und Übervorteilung zustandgekommen sein (und wenn dies nicht der Fall gewesen ist, müssen entsprechende Korrekturen vorgenommen worden sein). Diese Form von Prozeßgerechtigkeit ist innerhalb Gauthiers Konzeption allein maßgeblich; Gesichtspunkte einer übergreifenden Ergebniserichtigkeit spielen keine Rolle. Gauthier macht mit Nachdruck deutlich, daß er ein ergebnisorientiertes

- Konzept wie Rawls Differenzprinzip für nicht angemessen hält. Dieses Prinzip (welches bestimmt, daß Ungleichheiten in der Verteilung nur soweit zu tolerieren sind, als sie zum Vorteil der am schlechtesten gestellten Position bzw. Gruppe ausschlagen) führt nach seiner Auffassung zur Ausbeutung der Fähigeren durch die weniger Fähigen (vgl. Rawls 1971, 60ff.). Die Vorstellung von Rawls, daß die Fähigkeiten und Talente der Mitglieder einer Gesellschaft ein "common asset" darstellen (weil die Individuen diese Fähigkeiten im Laufe von Sozialisationsprozessen und weiteren sozialen Prozessen herausgebildet haben; vgl. auch Rawls 1977) und daß deshalb eine Auflage wie das Differenzprinzip angebracht sei - diese Vorstellung hält Gauthier für abwegig, er sieht durch sie die Integrität der Individuen verletzt. (Vgl. 219ff. und 245ff.)
- 36 Den Ausführungen Gauthiers zu den einzelnen (von ihm in Anspruch genommenen) Koinzidenzverhältnissen zwischen Moral und Rationalität läßt sich nur entnehmen, daß die jeweilige Koinzidenzbeziehung bestehen kann - es folgt je ein entsprechendes Möglichkeitstheorem.
- 37 Der vorliegende Aufsatz hat sich auf das Grundgerüst von Gauthiers Ansatz konzentriert. Verschiedene reichhaltige Analysen sind unerwähnt geblieben - so etwa Analysen philosophiehistorischer Art, Diskussionen von zeitgenössischen moraltheoretischen Positionen (vgl. z.B. die Diskussion der Positionen von Rawls und Harsanyi in Kapitel VIII) oder Ausführungen zu möglichen Anwendungen der Prinzipien seiner (Gauthiers) Theorie (vgl. Kapitel IX).
- 38 Gauthier räumt zwar ein, daß sich unter 'schwierigen Bedingungen' - z.B. bei mangelnder oder nicht-zutreffender Information oder bei irrationalen Verhalten einzelner Individuen - normative Regelungen etablieren können, die nicht den Forderungen der Gerechtigkeit entsprechen (wobei es unter Umständen für den einzelnen Akteur gleichwohl rational sein kann, solchen Regelungen (zeitweilig) zu folgen); oder daß moralisch regelungsbedürftige Bereiche ungerregelt bleiben. Aber der Anspruch Gauthiers ist doch der, daß bei wirklich rationalem Handeln und Entscheiden (und unter Informationsbedingungen, die nichts zu wünschen übrig lassen) die Individuen solchen Normen zustimmen und solche Normen befolgen würden, die "fair" und "impartial" sind. Und die hier geäußerte Kritik an Gauthiers Ansatz ist auf genau dieser konzeptuellen Ebene - auf der von Informationsverzerrungen und Irrationalitäten abstrahiert wird - vorgebracht worden.
- 39 Neuere Anregungen hierzu bieten etwa Elster 1986; Sen 1987.
- 40 Zum (problematischen) Status von Vertrags- bzw. Konsentstheorien vgl. Koller 1986; Steinvorth 1986.

Bibliographie

- Apel, K.-O. (1986), Grenzen der Diskursethik? Versuch einer Zwischenbilanz, in: Zeitschrift für philosophische Forschung 40, 3-31
- Arni, J.-L. (1987), Eigeninteresse und Moral, in: H. Holzhey/G. Kohler (Hrsg.), Verrechtlichung und Verantwortung. Studia philosophica, Suppl. 13, Bern, 357-372

- Axelrod, R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, New York
- Braybrooke, D. (1987), *Social Contract Theory's Fanciest Flight*, in: *Ethics* 97, 750-764
- Buchanan, J.M. (1975), *The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan*, Chicago
- Elster, J. (1986), *Rationality, Morality, and Collective Action*, in: *Ethics* 96, 136-155
- (ed.) (1986), *The Multiple Self*, Cambridge
- Eschenburg, R. (1977), *Der ökonomische Ansatz zu einer Theorie der Verfassung*, Tübingen
- Gauthier, D. (1978), *The Social Contract: Individual Decision or Collective Bargain?*, in: C.A. Hooker u.a. (eds.), *Foundations and Applications of Decision Theory*, Vol. 2, Dordrecht, 47-67
- (1982), *Justified Inequality?*, in: *Dialogue* 21, 431-443
- (1984), *Deterrence, Maximization, and Rationality*, in: *Ethics* 94, 474-495
- (1985a), *Justice as Social Choice*, in: D. Copp/D. Zimmerman (eds.), *Morality, Reason, and Truth. New Essays on the Foundations of Ethics*, Totowa/N.J., 251-269
- (1985b), *Bargaining and Justice*, in: *Social Philosophy & Policy* 2, 29-47
- (1986), *Morals by Agreement*, Oxford
- Habermas, J. (1983), *Diskursethik - Notizen zu einem Begründungsprogramm*, in: ders., *Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln*, Frankfurt, 53-125
- Harsanyi, J.C. (1977), *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations*, Cambridge
- (1982), *Papers in Game Theory*, Dordrecht
- (1987), *'Morals by Agreement'*, David Gauthier, in: *Economics and Philosophy* 3, 339-351
- Hegselmann, R./W. Raub/Th. Voss (1986), *Die Entstehung der Moral aus natürlichen Neigungen. Eine spieltheoretische Spekulation*, in: *Analyse & Kritik* 8, 150-177
- Hirsch, F. (1976), *Social Limits to Growth*, Cambridge/Mass.
- Hoerster, N. (1983), *Moralbegründung ohne Metaphysik*, in: *Erkenntnis* 19, 225-238
- Holler, M.J. (1985), *Ökonomische Theorie der Verhandlungen*, München

- Hollis, M. (1985), Positional Goods, in: A.P. Griffiths (ed.), *Philosophy and Practice*, Cambridge, 97-110
- Kalai, E. (1985), Solutions to the Bargaining Problem, in: L. Hurwicz u.a. (eds.), *Social Goals and Social Organization. Essays in Memory of Elisha Pazner*, Cambridge, 77-105
- /M. Smorodinsky (1975), Other Solutions to Nash's Bargaining Problem, in: *Econometrica* 43, 513-518
- Koller, P. (1983), Rationalität und Moral, in: *Grazer Philosophische Studien* 20, 265-305
- (1986), Theorien des Sozialkontrakts als Rechtfertigungsmodelle politischer Institutionen, in: L. Kern/H.-P. Müller (Hrsg.), *Gerechtigkeit, Diskurs oder Markt?* Opladen, 7-33
- Kraus, J.S./J.L. Coleman (1987), Morality and the Theory of Rational Choice, in: *Ethics* 97, 715-749
- Luce, R.D./H. Raiffa (1957), *Games and Decisions*, New York
- Mackie, J.L. (1977), *Ethics. Inventing Right and Wrong*, Harmondsworth
- Mendola, J. (1987), Gauthier's Morals by Agreement and Two Kinds of Rationality, in: *Ethics* 97, 765-774
- Nash, J. (1951), Non-Cooperative Games, in: *Annals of Mathematics* 54, 286-295
- Nelson, A. (1988), Economic Rationality and Morality, in: *Philosophy & Public Affairs* 17, 149-166
- Nielsen, K. (1984), "Why should I be moral?" Revisited, in: *American Philosophical Quarterly* 21, 81-91
- Nozick, R. (1974), *Anarchy, State and Utopia*, New York
- Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Cambridge/Mass., zitiert nach Paperbackausgabe, Oxford 1972
- (1977), The Basic Structure as Subject, in: *American Philosophical Quarterly* 14, 159-165
- Roemer, J. (1986), The Mismatch of Bargaining Theory and Distributive Justice, in: *Ethics* 97, 88-110
- Roth, A.E. (1979), *Axiomatic Models of Bargaining*, Berlin
- (ed.) (1985), *Game-Theoretic Models of Bargaining*, Cambridge
- Schelling, T.C. (1984), Self-Command in Practice, in Policy and in a Theory of Rational Choice, in: *American Economic Review, Pap. and Proc.*, 74, 1-11

- Sen, A. (1974), Choice, Orderings, and Morality, in: S. Körner (ed.), Practical Reason, Oxford, 54-67
- (1976), Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory, in: Philosophy & Public Affairs 6, 317-344
 - (1987), On Ethics and Economics, Oxford
- Steinvorth, U. (1986), Über die Rolle von Vertrag und Konsens in der politischen Theorie, in: Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie 72, 21-31
- Taylor, M. (1976), Anarchy and Cooperation, London
- Tugendhat, E. (1984), Drei Vorlesungen über Probleme der Ethik, in: ders., Probleme der Ethik, Stuttgart, 57-131
- Vanberg, V. (1984), 'Unsichtbare-Hand Erklärung' und soziale Normen, in: H. Todt (Hrsg.), Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften, Berlin, 115-146