

Zum Begründungsproblem in der Wirtschaftsethik

Christian Müller

- vorläufige Version (15.02.2013) -

A Das Problem mit der Normativität

Wenn es auf die Frage der Geltungsgründe kommt, ist die (Wirtschafts-) Ethik tief gespalten (siehe z.B. Ulrich 2008, S. 36 ff.; Homann und Lütge 2005, S. 14 ff.). In groben Zügen lassen sich drei Strömungen unterscheiden (siehe die Tabelle):

Auf der einen Seite stehen die traditionellen *theonomen* Ethiken. Nach christlich-scholastischer Auffassung etwa besteht die Aufgabe der Ethik darin, zu *entdecken*, was das objektiv erkennbare göttliche Gesetz den Menschen als¹ ad 3), Gott als „das Maß der Dinge“. Nicht nur Tatsachen, auch Normen und Werte¹ können nach dieser Auffassung Gegenstand objektiver und wahrer menschlicher Erkenntnis sein. Als Begriff der Wahrheit liegt hier eine Offenbarungstheorie zugrunde. Bis heute lebt diese Art der wirtschaftsethischen Theoriebildung fort v.a. in der theologisch geprägten Naturrethik, wie sie von Utz (1964), Messner (1984) und in jüngster Zeit besonders von Nass (2003) vertreten wurde.

Daneben stehen Ansätze *autonomer* Ethik im Sinne von Kant. Nach Kant ist sich der Mensch selbst Gesetz (Laun 1984, S. 36), wenn er auch den Gesetzen, die er sich auferlegt, selbst unterworfen bleibt (Kant 1983 [1785], S. 75). Auch diesem Ansatz liegt als Wahrheitsgrund eine Offenbarungstheorie zugrunde, die, mit Albert (1991, S. 22) zu sprechen, gleichwohl gewissermaßen „naturalisiert und demokratisiert“ (Albert 1991, S. 22) auftritt. Denn es ist der Mensch, der die Quellen der Wahrheit in sich selbst trägt. Nicht mehr mit Autorität versehene Personen oder Texte garantieren die Wahrheit, sondern die menschliche Vernunft. Ein solcher deontologischer – pflichtenethischer – Ansatz wurde in der Wirtschaftsethik besonders von Koslowski (1994) vertreten, der sich insoweit Kant und Scheler, aber auch einigen Aspekten theologischer Naturrethik anschloss.

Am verbreitetsten in den Wirtschaftswissenschaften sind wohl die Ansätze, die in kantischer Diktion als *heteronom* zu bezeichnen sind. Nicht nur, dass der Mensch sich die Gesetze für sein Handeln selbst gibt und er selbst mit seinem individuellen Willen zum Maß aller Dinge wird; er ist auch nur in dem Maße daran gebunden, als er sich binden lassen will. An die Stelle der Sicherheit des ethischen Urteilens tritt hierdurch ein grundlegender Skeptizismus in Wertungsfragen, der letztlich zwangsläufig einen normativen Relativismus zur Folge haben dürfte. Was beliebt, ist auch erlaubt. Im Bereich der Normen und Werte geht es danach niemals um das Finden, sondern um die „*Erfindung* des moralisch Richtigen und Falschen“ (so der Untertitel von Mackie 1981; Hervorhebung von mir; der Verf.).

Der Ansatz einer heteronomen – konsequentialistischen – Ethik ist besonders stringent bei Mackie und in der Ökonomik bei Buchanan und Vanberg ausgearbeitet,

¹ Im Folgenden werde ich in Übereinstimmung mit Teilen der Literatur die Ausdrücke „Normen“, „normative Aussagen“ und „Wert(urteil)e“ synonym verwenden. So z.B. auch Chmielewicz (1993, S. 209).

die einen „radikalen Subjektivismus“ (Buchanan und Vanberg 2002, S. 121) bzw. Skeptizismus (Mackie 1981, S. 12) in Wertfragen vertreten, der allein das von einer Entscheidung betroffene Individuum als letzte Instanz der Bewertung betrachtet. Als „meta-normative“ Leitlinie zur Ableitung „richtiger“ Werturteile dient dabei das Postulat des normativen Individualismus (Vanberg 1986, S. 115; Mackie 1981, S. 119), nach welchem Bewertungen sozialer Zustände allein jenen Individuen zu überlassen sind, die von den Folgen der bewerteten Zustände „betroffen“ sind. Diese Individuen allein sollen „die Quelle aller Werte“ (Brennan und Buchanan 1993, S. 28). Buchanan bezeichnet eine solche normative Analyse an einigen Stellen seines Werkes auch als „wertfrei“ (Buchanan und Tullock 1962, S. vii), insofern Menschen hierbei nicht von dritter Seite supraindividuelle „externe“ Werte auferlegt werden.

In der Wirtschaftsethik finden wir den wohl prominentesten konsequentialistischen Ansatz bei Harsanyi (1977, S. 10-15), der das gesamte Gebiet der „Ethik“, neben der Spieltheorie, als einen Teilbereich der ökonomischen Theorie des Rationalverhaltens interpretiert. Im deutschen Sprachraum ist hier v.a. die Moralökonomik Homanns und anderer Autoren zu nennen, die explizit nach einer „metaphysikfreien ökonomischen Moralbegründung“ (Homann 1997, S. 33) streben. Ganz wie bei Harsanyi ist auch hier die Disziplin der Moraltheorie jener der konsequentialistischen Ökonomik untergeordnet, insofern die Ökonomik als die „Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln“ (Homann 2001) angesehen wird.

Begründung \	Normgeber	Normgeltung	Wahrheits- „theorie“
theonom	Gott	objektiv	Offenbarungstheorie
autonom	Mensch	objektiv (kategorische Imperative)	„demokratisierte“ Offenbarungstheorie
heteronom	Mensch	subjektiv (hypothetische Imperative)	keine (fehlender Wahrheitswert)

Tabelle: Arten der Ethik

Mitunter sind die Grenzen zwischen den grundlegenden Strängen der Wirtschaftsethik auch fließend: So war es Rawls, der ein eigentlich deontologisches Anliegen – die Begründung objektiver Normen für die Sozial- und Verteilungspolitik – mit einem konsequentialistischen Ansatz, der Wahl solcher Prinzipien durch ökonomisch-rationale Entscheidungsträger unter dem Schleier des Nichtwissens, zu begründen, den Vickrey (1945) und Harsanyi (1953; 1955) zuvor zur Begründung ihres Durchschnittsnutzenutilitarismus verwendet hatten: Gerecht sind nach Rawls solche gesellschaftlichen Verteilungsprinzipien, die ökonomische Rationalentscheider in einem fiktiven, als gerecht empfundenen Urzustand auswählen würden. Das Moralische (*the reasonable*) ergibt sich hier aus dem Vorteilhaften (*the rational*) und ist, nach Rawlsscher Lesart, dem Letzteren übergeordnet.²

Fließend ist die Grenze zwischen deontologischen und konsequentialistischen Ansätzen auch in den Diskursethiken von Habermas (1983) oder Apel (1998), die

² Zum Begriff des Vernünftigen im Unterschied zu dem des Rationalen vgl. grundlegend Sibley (1953), im Kontext der Gerechtigkeitstheorie Rawls (1992), S. 88 und S. 97 ff. In der deutschen Übersetzung von Rawls (1994) ist unglücklicherweise durchgehend von „Vernünftigkeit“ statt von „Rationalität“ die Rede ist, was diesen Unterschied verwischt.

sich zwar selbst als deontologisch klassifizieren, aber mit der Idee eines wertestiftenden „diskursiven Konsenses“ (Habermas 1983, S. 76) in einer idealen Sprechsituation ebenso wie Rawls ein starkes konsequentialistisches Element aufweisen. In der Wirtschaftsethik i.e.S. wird ein solcher diskursethischer Ansatz von Ulrich vertreten, nach dem, ganz im Sinne deontologischer Theoriebildung, „das Ethische im Vernünftigen zu suchen ist“ (Ulrich 2008, S. 42).³

Im Folgenden werde ich (in Abschnitt B) drei Begründungsargumente – das Rawlsianische Argument der Vertragstheorie, Harsanyis entscheidungstheoretische Begründung des Utilitarismus und Ulrichs diskursethische integrative Wirtschaftsethik – herausgreifen und ihre logische Struktur als eine deduktiv-nomologische Erklärung im Sinne von Hempel und Oppenheim (1948) rekonstruieren. Die Besonderheit dieser drei Erklärungsargumente besteht jedoch – wie in Abschnitt C gezeigt wird – darin, dass sie aufgrund ihrer Kontrafaktizität stets die empirische Adäquatheitsbedingung wissenschaftlicher Erklärungen verletzen. Selbst dann also, wenn die Ansätze in sich logisch widerspruchsfrei und die logischen Adäquatheitsbedingungen erfüllt wären, setzte eine Deduktion von den jeweils durchgeführten Gedankenexperimenten auf die Verpflichtung realer Individuen einen logisch unzulässigen Induktionsschluss voraus. Ich werde argumentieren, dass dieses Induktionsproblem kein Spezifikum der hier näher untersuchten vertragstheoretischen, entscheidungslogischen und diskursethischen Argumente ist, sondern ein Kennzeichen wohl aller bekannten Begründungsansätze.

In Abschnitt D werde ich sodann versuchen zu zeigen, dass sich aus diesen Ergebnissen jedoch *kein* Argument für den ethischen Skeptizismus ableiten lässt, der das ganze Anliegen der Normbegründung aufgibt und bestreitet, dass Normen überhaupt begründbar seien. Denn auch das skeptizistische Argument läuft, wie sich zeigt, in ein analoges Induktionsproblem.

Im Ergebnis zeigt sich hier somit ein induktionslogisches Dilemma, das möglicherweise gar nicht umgehbar ist. Das Problem der Normbegründung ist anscheinend nicht voraussetzungslos diskutierbar. Für welche Seite man auch immer sich entscheiden mag, immer sind metaphysische Voraussetzungen erforderlich, die ihrerseits nicht prüfbar sind.

B Begründungsansätze in der Wirtschaftsethik

Zur Illustration der Problematik der Begründungsansätze werde ich im Folgenden vor allem drei Ansätze der Normbegründung in den Mittelpunkt stellen, in der Wirtschaftsethik eine prominente Stellung einnehmen:

- die vertragstheoretischen Begründung, wie sie vor allem v.a. von Rawls, in ähnlicher Form aber auch von Buchanan vorgebracht wurde (Rawls 1994; Buchanan und Tullock 1962; Buchanan 1984);

³ In diesem Grenzbereich zwischen deontologischen und konsequentialistischen Ansätzen ist wohl auch z.B. Sen einzuordnen, dessen frühes Werk (v.a. Sen 1970) noch klar konsequentialistisch erscheint, dessen jüngere Arbeiten aber auch die Existenz solcher Güter betont wird, die nicht aufgrund ihrer Folgen für den Menschen, sondern um ihrer selbst willen geschätzt werden, die also als in sich gut angesehen werden. Zu diesen Gütern gehört bei Sen (2000), ganz wie bei Rawls, auch die Freiheit, die jemandem generell vorzuhalten nach Sen (2000, S. 140) „in sich selbst ein Makel“ wäre.

- die entscheidungstheoretischen Begründung der utilitaristischen Ethik durch ein Gleichwahrscheinlichkeitsmodell (Harsanyi 1953; 1977; 1977a; Vickrey 1945; Samuelson 1964; Mueller et al. 1974; Mueller 2001);
- die diskursethischen Begründung im Konzept der Integrativen Wirtschaftsethik (Ulrich 2008).

I. Vertragstheoretische Begründung

Von den drei hier zugrunde gelegten Theoriesträngen ist das vertragstheoretische Begründungsmodell mit Abstand das älteste. Es geht auf die Theorien des Gesellschaftsvertrags zurück, wie sie seit dem 17. Jahrhundert von Hobbes (1976), Locke (1992) oder Rousseau (1977) vertreten wurden und später durch die einflussreichen Arbeiten der „neuen Vertragstheoretiker“ (Gordon 1976) wie Buchanan (Buchanan und Tullock 1962; Buchanan 1984; Buchanan und Congleton 1998) oder Rawls (1994) wiederbelebt wurde. Die allen diesen Vertragstheorien gemeinsame Problemstellung ist die Frage, welche Normen oder Regeln des gesellschaftlichen Zusammenlebens sich als legitim begründen lassen oder nicht. Grundsätzlich basieren sie auf dem Werturteil des normativen Individualismus, nach welchem allein die von einer Norm oder Regel betroffenen Individuen „die Quelle aller Werte“ (Brennan und Buchanan 1993, S. 28) bzw. „selbstschaffende Quellen berechtigter Ansprüche“ (Rawls 1992, S. 119) sind. Konkretisiert wird diese individualistische Grundnorm durch das Postulat *konsensualen* Legitimation, insofern die Einstimmigkeitsbedingung jedem Beteiligten ein Vetorecht einräumt, um sich vor den „externen Kosten“ (Buchanan und Tullock 1962) einer ungewünschten Kollektiventscheidung zu schützen.

Schon Hume (1993, S. 167) hat die mit dem Konstrukt eines historischen Gesellschaftsvertrags operierenden Begründungsansätze mit einer gehörigen Portion Spott überzogen, da es, soweit wir wissen, eine solche einstimmige Legitimation auch nur irgendeiner politischen Entscheidung in einer modernen Massengesellschaft wohl nie gegeben hat. *Alle* realen Gesellschaften, auch die demokratischen, weisen daher ein gewisses und wohl unvermeidliches „Legitimationsdefizit“ (Eschenburg 1980, S. 37) auf. Die Vertragstheoretiker seit Kant haben auf diese Kritik zumeist dahingehend reagiert, dass sie die Möglichkeit eines Gesellschaftsvertrags nur als ein reines Gedankenexperiment interpretiert, als „eine bloße Idee der Vernunft“ (Kant 1983 [1793], S. 153) bzw. als einen „Test“ für die hypothetische Legitimität einer Norm oder Regel (Buchanan).⁴ Es wird danach gefragt, wie – wenn schon nicht die wirklich von einer Kollektiventscheidung Betroffenen – wenigstens rationale Durchschnittsindividuen in einer gedachten Situation der Verfassungswahl entscheiden *würden*. Solange das Ideal des *realen* Konsenses unerfüllbar ist, bleibt als (erheblich schwächeres) Substitut nur die *hypothetische Einstimmigkeit*, um gesellschaftliche Zustände als legitim oder nicht auszuzeichnen.

⁴ „We may evaluate any element of the existing legal structure in terms of its possible consistency with ‘that which might emerge’ from a genuine ‘social contract’ among all persons who are involved in the interaction. This test applies equally to those elements of legal structure that may have evolved without conscious design or intent and to those elements which may have been quite explicitly ‘laid on’ for the achievement of a particular purpose at some time in the past. The evaluative analyst must test all ‘law’ on such ‘as if’ contractarian criteria.“ Buchanan (1977), S. 33; Hervorhebungen von mir; d. Verf. Weitere Stellen der Annahme eines hypothetischen Konsenses finden sich z.B. bei Buchanan (1977), S. 127; Brennan und Buchanan (1988), S. 5; 1993, S. 35; Buchanan und Congleton (1998), S. 5.

Innerhalb der hypothetischen Vertragstheorien lassen sich (mindestens) drei Stränge unterscheiden:

- Vertragstheorien zur Begründung der Bereitstellung von Kollektivgütern, zu denen grundlegend die Rechtsstaatstheorie Buchanans (1984) gehört, sinngemäß aber auch die moderne Theorie des Marktversagens aufgrund von externen Effekten (z.B. Fritsch 2011, S. 79 ff.) oder die Arbeiten zur Moralökonomik, die allesamt auf die Lösung von Gefangenendilemmata (oder ähnlicher Mixed-motives games) abstellen. Insofern es im (einfachen) Gefangenendilemma nur eine einzige Möglichkeit der Paretoverbesserung gegenüber dem Nash-Gleichgewicht gibt, ist das zugrunde liegende Problem hier allein ein Selbstbindungsproblem. Weitergehende Anforderungen an die konstitutionelle Entscheidungssituation wie z.B. die Existenz eines Schleiers der Unkenntnis oder vergleichbare Annahmen sind hier nicht erforderlich (Müller 1999). Im deutschen Sprachraum wäre im weiteren Sinne auch der Ansatz der Moralökonomik mit seiner Idee einer „Moralbegründung aus Interessen“ (Homann 1989, S. 48) zu nennen, der auf die Überwindung sozialer Dilemmasituationen abstellt – auch wenn die Vertreter dieser Position sich zumeist nicht als Vertragstheoretiker verstehen.
- Vertragstheorien zur Begründung von (Um-) Verteilungsregeln. Insofern diese Problemstellung den Vergleich paretooptimaler Gesellschaftszustände voraussetzt, die Bedingungen für eine paretooptimale Umverteilung (Hochman und Rodgers 1969; Brennan 1973) aber im Regelfall nicht erfüllt sind, basieren diese Theorien, deren prominenteste die von Rawls ist, auf der Annahme eines Schleiers der Unkenntnis, der die Teilnehmer an der Abstimmung in eine grundlegende Unkenntnis über ihre eigenen persönlichen Eigenschaften versetzt, so dass, weil Partialinteressen das Abstimmungsergebnis nicht beeinflussen können, ein „monologischer Konsens“ (zu diesem Begriff und den Unterschied zu einem diskursiven Konsens siehe Habermas 1983, S. 76) als Ergebnis ermittelt wird.
- Vertragstheorien zur Begründung von Abstimmungsregeln, wie sie zunächst von Buchanan und Tullock (1962) vorgelegt wurden, deren Theorie ebenfalls auf die konsenserleichternden Wirkungen konstitutioneller Unsicherheit setzen, die auch als „Schleier der Unsicherheit“ (Brennan und Buchanan 1993; Buchanan und Congleton 1998) bezeichnet wird (zu den Unterschieden zwischen den Schleiern der Unsicherheit und des Nichtwissens vgl. Müller 1999; 2000).

II. Entscheidungstheoretische Begründung

Erfunden wurde das Gedankenexperiment unter der Bedingung konstitutioneller Unsicherheit jedoch nicht von Rawls, der es lediglich popularisierte und re-interpretierte, sondern von den Ökonomen Vickrey (1945) und Harsanyi (1953; 1955); offenbar unabhängig davon legte etwas später auch Samuelson (1964) ein ganz ähnliches Argument zur Normbegründung vor. Die Vertreter dieses Begründungsansatzes argumentieren jedoch zumeist nicht im metaphorischen Kontext einer Vertragstheorie (für eine Ausnahme siehe jedoch Mueller et al. 1974; Mueller 2001), sondern verwenden die Standard-Entscheidungstheorie der bayesianischen Ökonomik, so dass ich im Folgenden den Begriff der entscheidungstheoretischen Begründung als Sammelbezeichnung wählen werde.

Wenn man eine moralische Entscheidung treffen will, soll man sich, so Harsanyi (1953; 1977a) mit seiner eigenen von-Neumann-Morgenstern-Nutzenfunktion in die Position aller Betroffenen versetzen unter der Annahme, dass man mit jeweils gleicher Wahrscheinlichkeit sich selbst in dieser Position wiederfinden werde, so dass sich eine Durchschnittsnutzenfunktion als moralische Präferenzfunktion ergibt. Um die Möglichkeit unterschiedlicher Nutzeneinschätzungen der Betroffenen einer gesellschaftlichen Position auszuschließen und damit einen – wiederum monologischen – Konsens aller Betroffenen in einer konkreten Sachfrage zu garantieren, postuliert Harsanyi (1977, S. 58) ein nicht-empirisches (a priori-) „Ähnlichkeitsaxiom“, nach dem Menschen mit völlig identischen Lebenserfahrungen und genetischen Anlagen so anzusehen seien, als hätten sie den gleichen (von Neumann-Morgenstern-) Nutzen.

III. Diskursethische Begründung

Auch Ulrich trägt mit seiner Idee einer integrativen Wirtschaftsethik ein „Gedankenexperiment“ (Ulrich 2008, S. 84) vor. Zum Teil unter Rückgriff auf entsprechende Konstruktionen bei Rawls stehen im Mittelpunkt moralische Personen, die weder als strikt egoistisch noch altruistisch expliziert werden; als eigeninteressierte, aber verständigungsorientierte Personen verfolgen sie vielmehr den Weg „legitimer Selbstbehauptung“ (Ulrich 2008, S. 89). Basierend auf der Idee der Diskursethik im Sinne von Habermas (1983) und vor allem Apel (1998) expliziert Ulrich eine wertbegründende Entscheidung betroffener Entscheidungsträger in einer „idealen Kommunikationsgemeinschaft“ (Ulrich 2008, S. 84). Wie die beiden anderen Typen von Begründungstheorien auch, steht am Ende das Ergebnis der Einstimmigkeit, die jedoch nicht monologisch, im Sinne einer paternalistischen Interessenberücksichtigung aller Teilnehmer, gedacht wird, sondern als ein „diskursiver Konsens“ im Sinne einer „dialogischen Verantwortung“ (Ulrich 2008, S. 91): Die Beteiligten entscheiden annahmegemäß nicht *für* die anderen Betroffenen, sondern *mit* ihnen.

Wie bei den Vertragstheorien auch, ist das Gedankenexperiment in der idealen Kommunikationsgemeinschaft im Verhältnis zum realen Konsens subsidiär. Die vorgestellte Verantwortungskonzeption ist vielmehr dreistufig (Ulrich 2008, S. 92 ff.): Soweit Verständigungsgegenseitigkeit „einigermaßen“ vorausgesetzt werden kann, verlangt verantwortliches Handeln die *reale* Verfolgung eines Legitimationsdiskurses mit den tatsächlichen Betroffenen. Nur dort, wo diese Voraussetzungen „aus prinzipiellen Gründen nicht erfüllbar sind“, setzt verantwortliches Handeln, in einer zweiten Stufe, voraus, „*stellvertretend* einen fiktiven Diskurs mit den Betroffenen in ‚einsamer‘ Reflexion bestmöglich“ zu vollziehen, „um deren legitime ‚Ansprüche‘ gegen seine eigenen Interessen abzuwägen.“ Und schließlich, im dritten Schritt:

„Wo die Voraussetzungen der Verständigungsgegenseitigkeit lediglich aus pragmatischen Gründen vorläufig nicht erfüllt sind, handelt verantwortlich, wer zunächst stellvertretend in Gedanken die einseitige Verantwortung übernimmt, zugleich aber sein Handeln an der regulativen Idee der längerfristig bestmöglichen Verwirklichung eingeschränkter Kommunikationsverhältnisse orientiert und dementsprechend *politische Mitverantwortung* übernimmt“ (Ulrich 2008, S. 94; alle drei Zitate; Hervorhebungen im Original).

Auf dieser dritten Stufe verweist Verantwortungsethik nach Ulrich (2008, S. 94) auf die Notwendigkeit einer „(politischen Institutionen-) Ethik“ (Hervorhebung im Original).

IV. Das gemeinsame Argument

Die Gemeinsamkeiten dieser drei Begründungsargumente liegen auf der Hand.

1. Zustimmungsfähigkeit

Alle diese Ansätze gehen – explizit oder implizit – von dem aus, was Rawls plakativ das „Faktum des Pluralismus“ (Rawls 1992, S. 294) nennt, insofern in realen Gesellschaften vieler Millionen Individuen die Hoffnung auf einen realen Konsens aller Individuen wohl utopisch. An die Stelle der tatsächlichen Übereinstimmung der Betroffenen tritt in allen drei Ansätzen daher die idealisierte Situation einer fiktiven Norm- oder Regelentscheidung. Das letzte Kriterium der Annahme oder Verwerfung einer zur Abstimmung stehenden Alternative ist in allen diesen Ansätzen nicht ein realer Konsens, der als nicht realistisch erwartet wird, sondern das Kriterium der Zustimmungsfähigkeit oder Konsensfähigkeit.⁵

2. Universalisierung

In allen drei Argumenten ist die angenommene Situation der Regelentscheidung nichts als eine metaphorische Explikation der gleichen normativen Basis: des ethischen Universalisierungspostulats, welches fordert, „daß man sich in die Lage des anderen versetzt und sich fragt, ob man ... auch im Fall, daß man selbst der Betroffene ist, zu der Handlungsanweisung stehen würde“ (Mackie 1981, S. 114).

Nach Rawls stellt die Konstruktion des Schleiers des Nichtwissens ganz ausdrücklich den Versuch dar, den kantischen „kategorischen Imperativ“ bildhaft zu explizieren, der verlangt: „Handle nur nach derjenigen Maxime, durch die du zugleich wollen kannst, daß sie ein allgemeines Gesetz werde“ (Kant (1983 [1785]), Band 6, S. 51.). „Der Urzustand“, schreibt Rawls (1994, S. 289), „läßt sich ... auffassen als eine verfahrensmäßige Deutung von Kants Begriff der Autonomie und des Kategorischen Imperativs im Rahmen einer empirischen Theorie.“ Um festzustellen, ob eine Maßnahme ein allgemeines Gesetz werden könne, müsse sich jeder einzelne in die Schuhe eines jeden Betroffenen versetzen und damit genau jenen fiktiven Rollentausch vornehmen, für den der Schleier des Nichtwissens steht (Vgl. Rawls (1994), S. 159 f., Fußnote 11, und S. 164; vgl. insbesondere auch Abschnitt 40).

Auch Buchanans Vertragstheorien basieren explizit oder implizit auf einem kantischen Universalisierungsgedanken (ebenso Ulrich 1989, S. 84). Das gilt nicht nur für seine Theorie des Rechtsstaats, die immer wieder die Allgemeinheit von Regeln betont (Brennan und Buchanan 1993, S. 39 f.).⁶ Das gilt insbesondere auch für jene seiner vertragstheoretischen Arbeiten, welche das Konstrukt eines „Schleiers der Unsicherheit“ verwenden, und zwar ungeachtet der Tatsache, dass diese Annahme als ein empirisches Phänomen eingeführt wird, das für alle Verfassungsentscheidungen typisch sein soll (vgl. ausführlich Müller 2000a). So hat Buchanan sich wiederholt zu einem Personenbegriff bekannt, der verlangt,

⁵ Das gilt auch für Ulrichs (2008, S. 84) Diskursethik, nach welcher „normative Geltungsansprüche gegenüber jedermann argumentativ begründbar und insofern konsensfähig sein sollen.“

⁶ Für eine „kantische Interpretation“ des Buchananschen Werks, die sich insbesondere auf das ohne einen Schleier der Unsicherheit auskommende Buch „Die Grenzen der Freiheit“ stützt, vgl. auch Petersen (1996).

Menschen als Selbstzweck und niemals nur als Mittel zu betrachten⁷, was dem kategorischem Imperativ Kants in seiner dritten Formulierung entspricht.⁸ Auch weist Buchanan darauf hin, er und Rawls teilten die gleiche „quasi-kantische“ Ausgangsnorm der Vertragstheorie (Buchanan 1977, S. 209). Gelegentlich nimmt er sogar direkt auf die Universalisierbarkeitsvoraussetzung vertragstheoretischer Abreden Bezug.⁹ Und schließlich schwanken Buchanan und Congleton (1998) in ihrem gemeinsamen Buch „Politics by Principle, Not Interest“ ständig zwischen einer Verwendung des Schleiers der Unsicherheit und einer Argumentation mit ihrem „Allgemeinheitsprinzip“, das erklärtermaßen kantisch inspiriert ist (Buchanan und Congleton 1998, S. xi). Der Schleier der Unsicherheit dient hier also, ganz wie bei Rawls, offenbar als eine Prämisse, welche die fiktiven Entscheidungsträger zur Wahl von im Sinne der Universalisierungsnorm verallgemeinerbaren Regeln zwingen soll.

Auch die Vertreter der entscheidungstheoretischen Begründung nehmen kaum Stellung zu der Norm, welche sie mit ihrer Modellierung zu explizieren beabsichtigen. Zumindest Harsanyi (1977, S. 625) bekennt indes klar, dass es die kantische Universalisierungsnorm sei, für welche die Unsicherheit der fiktiven Entscheidungsträger über die eigene Gesellschaftsposition nur ein bildhaftes Darstellungsmittel sein solle.

Ulrich (1989, S. 85 ff.; 2008, S. 59 ff und S. 81 ff.) schließlich widmet sich der Frage der normativen Fundierung seines Ansatzes in aller Ausführlichkeit. Danach ist die Idee der idealen Kommunikationsgemeinschaft eine bildhafte Explikation des Begriffs der Universalisierbarkeit, nach welcher ein kantisches Vernunftsubjekt oder der unparteiische Zuschauer bei Smith suchen würden. Nach Ulrich (2008, S. 84) ist die „Diskursethik nur eine besondere Form der *Explikation* des allgemeinen *Moral Point of View*, eben in der Form des idealen Diskurses“ (Hervorhebungen im Original). Dieser Moral Point of View wird dabei, wie Ulrich (1989, S. 86) behauptet, nicht einfach vorausgesetzt – was wiederum zu begründen wäre –, „sondern gerade als die immanente regulative Idee der *unbegrenzten* Kommunikationsgemeinschaft“ eingeführt. „Die Diskursethik *expliziert* das Verallgemeinerungsprinzip in sprachpragmatischen Kategorien: Rationale Argumente müssen prinzipiell *gegenüber jedermann* rechtfertigungsfähig sein“ (Ulrich 1989, S. 86; beide Zitate; Hervorhebungen im Original).

In allen drei hier zugrunde gelegten Begründungsargumenten wird also nicht behauptet, dass Menschen sich tatsächlich jemals in den jeweils beschriebenen Entscheidungssituationen befinden. Vielmehr postulieren sie, dass reale Normadressaten sich hypothetisch in eine solche Situation versetzen und eine reale Norm- oder Regelentscheidung so treffen sollten, als befände man sich in einer solchermaßen idealen Entscheidungssituation. Jeder kann den Urzustand oder die ideale Kommunikationsgemeinschaft zu jedem Zeitpunkt einfach dadurch „betreten“, dass er sich gedanklich den spezifischen Entscheidungsrestriktionen unterwirft und seine Handlungen allein aus diesem Blickwinkel wählt (Nagel 1975, S. 6 mit Bezug

⁷ So schreibt Buchanan (1977), S. 244: „In my view, democratic values must be founded on the basic Kantian notion that individual human beings are the ultimate ethical units, that persons are to be treated strictly as ends and never as means ...“

⁸ „Handle so, daß du die Menschheit, sowohl in deiner Person, als in der Person eines jeden andern, jederzeit zugleich als Zweck, niemals bloß als Mittel brauchest.“ Kant (1983 [1785]), S. 61.

⁹ „Any justification or legitimization of rules changes that fails the unanimity test must call upon non-contractarian criteria of evaluation, which must be *non-individualistic* in origin, or at least, non-individualistic in any *universalizable* sense.“ Buchanan (1986), S. 245 (zweite Hervorhebung von mir; d. Verf.).

auf Rawls). Die Durchführung aller drei dieser Gedankenexperimente läuft insoweit auf die Formulierung der Norm hinaus: „Handle bei Norm- oder Regelentscheidungen so, als ob Du von Deinem eigenen Handeln in jeder möglichen gesellschaftlichen Position betroffen wärest.“ Das vertragstheoretische, entscheidungstheoretische und diskursethische Argument sind folglich lediglich Hilfsmittel, um eine Handlungsalternative auszuwählen, die mit der Universalisierungsnorm vereinbar ist.

3. Letztbegründung

Alle drei Theorieansätze dienen einer Begründung, in weiten Teilen sogar der Letztbegründung von Normen. Allgemein betrachtet man einen Sachverhalt als letztbegründet, wenn er „(absolut) gewiß“ und „über jeden Zweifel erhaben“ (Gordon 2007, S. 46; beide Zitate) ist. Eine Norm ist damit letztbegründet, wenn sie eine *objektive* Norm ist (Ulrich 2008, S. 71). Unter einem objektiven Wert soll im Folgenden mit Mackie (1981) ein kategorischer Imperativ im Sinne von Kant verstanden werden, d.h. eine Anweisung, die „eine Handlung als für sich selbst, ohne Beziehung auf einen andern Zweck, als objektiv-notwendig“ erklärt und als „an sich gut“ (Kant 1983 [1785], S. 39).¹⁰

Ein Anliegen der Letztbegründung verfolgt Buchanan offenbar nicht. Für ihn ist stets der real existierende Status quo zu respektieren (Buchanan 1977, S. 138). Der gedankenexperimentelle Nachweis der Möglichkeit eines hypothetischen Gesellschaftsvertrags soll daher lediglich die „mutmaßliche Legitimität“ einer Norm aufzeigen und „prognostizieren“, ob die zur Diskussion stehende Norm oder Regel auch Gegenstand eines späteren realen Gesellschaftsvertrags sein könnte – und es soll sicher auch den Teilnehmern einer realen verfassungsgebenden Versammlung gute Gründe nennen, in ebensolcher Weise in der Realität zu entscheiden. Es gilt aber stets die Einschränkung von Brennan und Buchanan (1988, S. 15): „Der letztliche Test für die Wünschbarkeit kann natürlich nur die Übereinstimmung selbst sein.“

Rawls verwendet m.W. den Begriff der Letztbegründung nicht. Seine Ausführungen zur kantischen Fundierung seines Ansatzes deuten indes darauf hin, dass eine solche aber der eigentliche Zweck seines Begründungsunternehmens ist: Er will die objektive Geltung der von ihm diskutierten Gerechtigkeitskonzeption – ihre Letztbegründung – aufweisen.

Explizit verfolgt Ulrich (2008, S. 82 f.) einen Ansatz der „Letztbegründung“ im Sinne der Transzendentalpragmatik Apels und bezeichnet in diesem Sinne die regulative Idee der idealen Kommunikationsgemeinschaft als „denknotwendig“.

4. Logische Struktur

Alle drei hier betrachteten Typen von Begründungsansätzen gleichen sich schließlich in ihrer logischen Struktur. Einen Sachverhalt oder eine Norm zu begründen, heißt, ihn aus einer Menge von Prämissen logisch zu deduzieren. Die in den Wissenschaften übliche Form der Begründung ist die der deduktiv-nomologischen Erklärung (Gordon 2007, S. 18), die nur eine besondere Variante der Begründung darstellt (Reenpää 1974, S. 531 f.). Das übliche Modell hierfür ist das Schema von Hempel und Oppenheim (1948; auch Hempel 1977).

¹⁰ Zur Unterscheidung von objektiven und subjektiven Werten siehe (aus skeptizistischer Sicht) ausführlich Mackie (1981), S. 11-59.

Eine wissenschaftliche Erklärung nach dem sog. Hempel-Oppenheim-Schema besteht allgemein in der logischen Folgerung einer singulären, die Existenz eines Ereignisses e behauptenden Aussage E – dem Explanandum – aus einer Menge von Prämissen, dem Explanans. Dieses Explanans besteht aus mindestens einer deterministischen Gesetzesaussage G mit strikter Universalität und Konditionalität und zusätzlichen Antezedensbedingungen A in Form von singulären Existenzaussagen, die bestimmte, e betreffende Ereignisse beschreiben. Einen singulären Sachverhalt e zu erklären, heißt mithin zu folgern: G_1, \dots, G_n zusammen mit A_1, \dots, A_m implizieren $E(e)$. Diese Ableitungsbeziehung ist eine kausale Begründung in dem Sinne, dass die Antezedensbedingungen A die Ursache der vom Explanandum-Satz beschriebenen Wirkung angeben (Popper 1987, S. 97; Hempel und Oppenheim 1948, S. 139).

Alle drei hier betrachteten Argumente sind nur Varianten eines solchen Arguments (siehe bereits Müller 2002 für die Vertragstheorie). Die Explanandum-Aussage E besagt, auf welche Norm oder Regel sich die Individuen im Urzustand einigen werden. Dieses singuläre Ereignis e – das Ergebnis der Einigung – wird aus der im Explanans enthaltenen Menge von Prämissen logisch hergeleitet. Wie andere Rational-choice-Ansätze auch, verwenden das vertragstheoretische und das entscheidungstheoretische Argument als Gesetzesaussage im Explanans die Rationalitätshypothese der neoklassischen Wirtschaftstheorie, in der entscheidungstheoretischen Variante konkretisiert durch die ökonomische Erwartungsnutzentheorie (Harsanyi 1977a, S. 632). Ulrich (2008, S. 89) unterstellt stattdessen als Akteur eine moralische Person – von Lachmann (2000, S. 591) treffend „Homo ethicus discursiensis“ genannt –, die ihre „private Verfolgung von Einzel- oder Sonderinteressen ... unter die selbst auferlegte normative Bedingung ihrer *Legitimität* ... [stellt], d. h. ihrer Berechtigung unter dem Gesichtspunkt der Wahrung der Würde und der unantastbaren moralischen *Rechte* jeder betroffenen Person.“¹¹

Als zweite Menge von Prämissen enthält das Explanans in allen drei Fällen eine Reihe von Situationsannahmen über die ideale Entscheidungssituation, seien es Annahmen „einer hinreichenden strukturellen Machtfreiheit und normativen Offenheit“ (Ulrich 2008, S. 95) im diskursethischen Argument oder die Annahmen über gewisse Informationsbeschränkungen wie die Unkenntnis des Entscheidungsträgers über die eigene gesellschaftliche Position (Rawls, Buchanan, Harsanyi) in einer vertrags- oder entscheidungstheoretischen Begründung.

Während im vertragstheoretischen Begründungsargument die Annahmen über die Entscheidungssituation ganz wesentlich die Fairness der Entscheidung determinieren, folgt die Universalisierbarkeit des Entscheidungsergebnisses in der diskursethischen Begründung wesentlich aus den Annahmen über die abstimmenden Personen, die als moralische Personen expliziert werden, da „diskursive Prozesse letztlich eine Frage der inneren Einstellung der Beteiligten, nämlich der Argumentationsintegrität, und nicht äusserer Machtverhältnisse sind“. Dass dennoch auch institutionelle Annahmen über die Fairness der Entscheidungssituation gemacht werden, begründet Ulrich damit, dass die Diskussionsteilnehmer auch „auf den ‚Hintergrund entgegenkommender Institutionen und normativer Kontexte‘ angewiesen“ seien (Ulrich 2008, S. 95; beide Zitate).

¹¹ Wie konkret sich dieser Akteur verhält, z.B. auch, was an die Stelle des von Ulrich kritisierten Maximierungsprinzips treten soll, bleibt indes offen. Vgl. dazu kritisch Lachmann (2000), S. 592.

In dieser ersten Stufe sind alle drei Typen von Begründungsargumenten lediglich das, was Ulrich (2008, S. 84) „Universalisierbarkeitstests“ nennt. Das jeweilige Gedankenexperiment definiert insoweit, nicht anders als das Paretoprinzip, eine „strikte Teilordnung“ (*strict partial ordering*) gesellschaftlicher Zustände (zu diesem Begriff Sen 1970, S. 29). Sen (1970, S. 8 f.) bezeichnet eine kollektive Präferenzrelation \bar{P} dann als eine „strikte partielle Ordnung“ über die Menge S aller sozialen Zustände, wenn sie *transitiv* (für alle $x, y, z \in S$: $(x\bar{P}y \wedge y\bar{P}z) \rightarrow x\bar{P}z$) und *asymmetrisch* (für alle $x, y \in S$: $x\bar{P}y \rightarrow \neg(y\bar{P}x)$) ist. Im Vergleich zu einer „starken Ordnung“ über S – etwa einer sozialen Wohlfahrtsfunktion – fehlt ihr die Eigenschaft der *Vollständigkeit* (für alle $x, y \in S$: $(x \neq y) \rightarrow (x\bar{P}y \vee y\bar{P}x)$). Aus diesem Grund kann eine strikte Teilordnung einige, nicht jedoch alle gesellschaftlichen Regeln (Situationen) in eine kollektive Rangfolge bringen. So lässt sich etwa plausibel argumentieren, dass sich die Individuen in einer idealen Kommunikationsgemeinschaft oder unter einem Schleier der Unkenntnis auf eine Umverteilungsregel einigen werden, welche zu einem gewissen sozialen Ausgleich zwischen armen und reichen Individuen führen kann. Die konkrete Form der Redistributionsregel – z.B. eine utilitaristischen Durchschnittsnutzenregel oder irgendeine anderen konkrete Form einer Bergsonschen Wohlfahrtsfunktion – lässt sich mit einem solchen Modell nicht angeben. Ebenso wenig, wie man mit Hilfe des Paretoprinzips Situationen miteinander vergleichen kann, die ihrerseits paretooptimal sind, kann mithilfe eines vertragstheoretischen Universalisierungskalküls (in seiner ersten Variante) *zwischen* Regeln, die allesamt universalisierbar sind, unterschieden werden. Verlangt man, eine Regel habe den vertragstheoretischen Universalisierbarkeitstest zu bestehen, so belässt man den Individuen – im Rahmen der Verallgemeinerbarkeit – einen großen Teil ihrer Entscheidungsfreiheit. Die liberale Regelperspektive, deren hervorstechendster Charakter ihre Ergebnisoffenheit ist, wird damit also nicht (völlig) verlassen. Das Argument besteht lediglich in einer rein bildhaften Explikation der Universalisierungsnorm: Statt sich in fiktive Akteure unter fiktiven Kommunikations- und Entscheidungsbedingungen hineinzudenken, könnte man auch unmittelbar danach fragen, welche Regeln universalisierbar im Sinne des kategorischen Imperativs sind und welche nicht.

Mit einer solchen bloß metaphorischen Darstellung der Universalisierungsnorm wollen sich aber zumindest die Vertreter der entscheidungstheoretischen und der vertragstheoretischen Begründung nicht zufrieden geben. Die Definition einer Situation, die Entscheidungen induziert, welche dem Verallgemeinerungsprinzip entsprechen, ist bei ihnen nur ein erster Schritt der Argumentation. In einem zweiten Schritt versuchen sie, durch einen deduktiven Schluss, darzulegen, dass sich die rationalen Individuen in der jeweiligen Entscheidungssituation im Sinne einer ganz *konkreten* Gerechtigkeitsauffassung – meist einer sozialen Wohlfahrtsfunktion – einigen würden. Hierin liegt das eigentliche „Begründungs“-Anliegen des entscheidungs- und des vertragstheoretischen Arguments.

Vickrey (1945) und Harsanyi (1953; 1955) argumentieren wie folgt: (1.) Normativer Ausgangspunkt ist die kantische Universalisierungsnorm, für welche die Unsicherheit über die eigene Gesellschaftsposition nur ein bildhaftes Darstellungsmittel sein soll (explizit Harsanyi 1977, S. 625). (2.) Da die Individuen, die als Risikonutzenmaximierer modelliert werden, annahmegemäß jede gesellschaftliche Position für gleich wahrscheinlich halten, wählen sie im Urzustand Regeln nach Maßgabe einer utilitaristischen Durchschnittsnutzenfunktion, die sich formal von der Benthamischen Nutzensummen-Vorstellung nur dadurch unterscheidet, dass der Wohlfahrtswert durch die (konstante) Zahl der Betroffenen geteilt wird. Das bedeutet

letztlich die Aussage: Wenn man die kantische Universalisierungsnorm teilt, ist man gezwungen, auch eine utilitaristische Durchschnittsnutzenfunktion zu fordern.

Vor allem Mueller et al. (1973; auch Mueller 2001) machten diesen Begründungsschritt zur Grundlage einer utilitaristischen Theorie der Verfassung. In vielen Konsequenzen sind diesem Ansatz – trotz zahlreicher gegenteiliger Beteuerungen seines Verfassers – auch jene Teile des Werkes von Buchanan ähnlich, die mit der Annahme eines „Schleiers der Unsicherheit“ operieren (Müller 2000, S. 96 ff.).

Rawls verwendet einen ganz ähnlichen Ansatz zur Begründung seiner spezifischen Gerechtigkeitskonzeption, bestehend aus zwei Grundsätzen, mit denen die grundlegenden Institutionen – die „Grundstruktur“ – einer Gesellschaft zu gestalten sei.¹² Sein Argument hat den folgenden Verlauf: (1.) Normativer Ausgangspunkt ist auch hier die Universalisierungsnorm, für die der Schleier des Nichtwissens nur eine Metapher sein soll. (2.) Unter diesem Schleier des Nichtwissens haben die Individuen nicht einmal die Möglichkeit anzugeben, mit welcher subjektiven Wahrscheinlichkeit sie sich in den jeweiligen Gesellschaftspositionen wiederfinden werden. Daher soll es rational sein, sich nach der Maximin-Regel der ökonomischen Rationalverhaltenstheorie zu verhalten, die, wie er behauptet, zu einer Wahl der beiden Gerechtigkeitsprinzipien führt. Löst man diesen Ansatz von der bildhaften vertragstheoretischen Sprache, so fordert er: Wer die Universalisierungsnorm teilt, muss auch wollen, dass die Grundstruktur der Gesellschaft entsprechend den beiden Gerechtigkeitsgrundsätzen zu gestalten sei.

Was so unschuldig daher kommt wie die – im zweiten Schritt vorgenommene – Annahme konkreter Wahrscheinlichkeiten unter dem Schleier des Nichtwissens, hat also weitreichende Konsequenzen: Das Begründungsargument kann nun nicht mehr nur eine (meist mehrelementige) Menge von Regeln als legitim ausweisen; bei strikter Konkavität der Wohlstandsgrenze bleibt nur noch eine einzige Regel – und damit ein einziges Optimum optimorum – übrig.

Ulrichs Ansatz der integrativen Wirtschaftsethik ist demgegenüber erheblich weniger konkret. Ergebnis des diskursiven Verhandlungsprozesses ist nicht eine konkrete Gerechtigkeitskonzeption, sondern eine „diskursethisch fundierte regulative Idee sozialökonomischer Rationalität“ (Ulrich 2008, S. 132), nach welcher die sich im Diskurs ergebenden Abstimmungsergebnisse nicht nur ökonomisch effizient, d.h. für die Akteure selbst effizient, „sondern gegenüber allen Betroffenen als legitim vertretbar“, sein sollen – eine Synthese, aus welcher der Ansatz seine Bezeichnung als „integrativ“ bezieht. Eine materiale Beschreibung dessen, was dieses Rationalitätskonzept inhaltlich umfasst oder impliziert, fehlt jedoch. Ulrich (2008, S. 132) gibt stattdessen nur eine formale, auf das Verfahren bezogene Definition:

„Als sozialökonomisch rational kann jede Handlung oder jede Institution gelten, die freie und mündige Bürger in der vernunftgeleiteten Verständigung unter allen

¹² In einer der letzten Formulierungen lauten diese beiden Grundsätze: (1.) „Jede Person hat ein gleiches Recht auf ein völlig adäquates System gleicher Grundrechte und Grundfreiheiten, das mit dem gleichen System für alle anderen vereinbar ist [*Grundsatz gleicher Grundfreiheiten*].“ (2.) „Soziale und ökonomische Ungleichheiten müssen zwei Bedingungen erfüllen: *erstens* müssen sie mit Ämtern und Positionen verbunden sein, die allen unter Bedingungen fairer Chancengleichheit offenstehen [*Grundsatz der fairen Chancengleichheit*], und *zweitens* müssen sie zum größten Vorteil der am wenigsten begünstigten Mitglieder der Gesellschaft sein [*Unterschiedsprinzip*].“ (Rawls, 1992, 261; Hervorhebungen und Klammerzusätze von mir; der Verf.)

Betroffenen als legitime Form der Wertschöpfung bestimmt haben (können).“ (Ulrich 2008, S. 132; alle drei Zitate)

An die Stelle, die bei Rawls der erste und der erste Teil des zweiten Gerechtigkeitsgrundsatzes – das Freiheits- und das Chancenprinzip – einnehmen, tritt bei Ulrich (2008, S. 279 ff.) ein Leitbild der Bürgergesellschaft, das in Auseinandersetzung mit Rawls' Gerechtigkeitskonzeption entwickelt wird (Ulrich 2008, S. 264 ff.)¹³, von dem jedoch unklar bleibt, wie es sich konkret aus den Annahmen über die ideale Kommunikationsgemeinschaft folgern lässt. Eine konkrete Verteilungsregel wird von Ulrich weder angegeben, noch lässt sie sich (wie Priddat 1989 zeigt) aus seinen Annahmen folgern. Die Stelle, die bei Rawls das Unterschiedsprinzip – als zweiter Teil des zweiten Gerechtigkeitsgrundsatzes – einnimmt, bleibt mithin unbesetzt. Als Konkretisierungen diskutiert Ulrich (2008, S. 294 ff.) zumindest das Recht auf Grundeinkommen oder auf Arbeit in unterschiedlichen Ausgestaltungsvarianten, lässt eine Entscheidung zwischen ihnen jedoch offen und zieht sogar ihre Deduzierbarkeit aus seinen Annahmen selbst in Zweifel.¹⁴

5. Kontrafaktizität

Die Erfülltheit der logischen Struktur einer deduktiv-nomologischen Erklärung ist jedoch nur eine *notwendige* Voraussetzung einer Erklärung/Begründung. Sie erfüllt, was Hempel und Oppenheim die logischen Adäquatheitsbedingungen nennen.¹⁵ Ob die behaupteten Deduktionsschritte tatsächlich logisch zulässig sind, muss zwar bezweifelt werden (siehe Lachmann 2000, S. 592 für die integrative Wirtschaftsethik; Müller 1998, 1998a und 2000 für die Vertragstheorie)¹⁶; dies soll an dieser Stelle jedoch nicht thematisiert werden. Denn in jedem Fall verletzen die drei obigen Argumente die *hinreichende* Bedingung für die Adäquatheit einer Erklärung (siehe auch Müller 2002). Als empirische Adäquatheitsbedingung ist mit Hempel und Oppenheim (1948) nämlich zusätzlich zu fordern, dass alle Aussagen im Explanans eines Arguments faktisch wahr bzw. – wenn es sich um strikt universale Gesetze handelt – hochgradig bewährt sind.

Die obigen Begründungsansätze sind aber notwendig kontrafaktisch. Das gilt zunächst für die idealisierten Informations- und Machtbedingungen, welche diese Ansätze unterstellen.¹⁷ Das gilt aber auch für die verwendete Verhaltenstheorie – sei es die im Sinne eines Homo-oeconomicus-Tests (Brennan und Buchanan 1993, S. 62 ff.; Homann und Suchanek 2005, S. 372) verwendete ökonomische Rationalverhaltenstheorie, sei es die als Ideal eingeführte Annahme moralischer

¹³ Nach Ulrich (2008, S. 280 f.) umfasst dieses Leitbild im Wesentlichen drei Elemente: einen umfassenden Bürgerstatus, eine Gesellschaft als Netzwerk egalitärer Bürgervereinigungen sowie die Zivilisierung des Marktes wie des Staates.

¹⁴ Ulrich (2008), S. 307: „Letztlich wird es um eine politisch zu treffende Entscheidung gehen, die von der Wirtschaftsethik nicht unter allen Gesichtspunkten mit eindeutigen Gründen vorweggenommen werden kann.“

¹⁵ Zu den logischen und empirischen Adäquatheitsbedingungen deduktiv-nomologischer Erklärungen vgl. Hempel und Oppenheim (1948: 137 f.); Stegmüller (1969: 86-90).

¹⁶ Daneben verletzen, worauf hier nicht weiter eingegangen werden kann, die Vertragstheorien von Rawls und Buchanan überdies die logischen Adäquatheitsbedingungen erklärender Argumente, die u.a. verlangen, dass der Explanandum-Satz aus dem Explanans logisch ableitbar sein muss. Vgl. für einen Nachweis Müller (1998; 1998a; 1999; 2000).

¹⁷ Ulrich (1989, S. 88) geht sogar davon aus, dass diese Bedingungen gar nicht realisierbar sind, dass also „der Himmel auf Erden – das heißt: die ideale in der realen Kommunikationsgemeinschaft – sich aller Voraussicht nach niemals verwirklichen lässt“.

Personen. Allein die Experimente zum Ultimatumspiel (grundlegend Güth et al. 1981) widerlegen wohl alle die Rationalverhaltenstheorie und den Ansatz moralischer Personen gleichermaßen, und viele weitere empirische Ergebnisse aus den Behavioral Economics (für Übersichten siehe z.B. Camerer et al., Hrsg. 2004; Diamond und Vartiainen 2007; Pelzmann 2010) lassen sich in ähnlicher Weise als Falsifikatoren beider Handlungstheorien lesen. Schon Hayek (1967) nannte ökonomische Rational-choice-Argumente daher lediglich „Erklärungen im Prinzip“ statt „Erklärungen im Detail“ (siehe auch Müller 2012).

Mehr noch: Aus der Verletztheit der empirischen Adäquatheitsbedingung deduktiver Argumente bezieht ein fiktives Gedankenexperiment im Urzustand oder in der idealen Kommunikationsgemeinschaft überhaupt erst seinen Sinn: Wären die Prämissen im Explanans des jeweiligen Arguments nämlich tatsächlich wahr, so käme ein realer Konsens zustande, und eine hypothetische Rechtfertigung wäre insoweit überflüssig. Das konzidiert Ulrich (2008, S. 94) selbst mit aller wünschenswerten Offenheit, wenn er auf die Mehrstufigkeit der Verantwortungsethik verweist, nach welcher die Suche nach einem hypothetischen Konsens nur eine „theoretische Ersatzlösung“ (Ulrich 1989, S. 87) im Vergleich zu einem realen Legitimationsdiskurs sein soll. Der pragmatische Sinn des diskursethischen Argumentierens liegt danach aber „darin, den Anspruch der Konsensfähigkeit eines Arguments auch gegenüber möglichen Betroffenen aufrechtzuerhalten, die an der realen Kommunikationsgemeinschaft der gerade Argumentierenden nicht teilnehmen können. Wo sämtliche von einer Entscheidung Betroffenen tatsächlich sich zwanglos verständigen können, ist denn auch ... der *faktische* Konsens durchaus ein erschöpfendes Legitimationskriterium“ (Ulrich 1989, S. 86 f.; Hervorhebung im Original).

Fiktive Verhandlungen und Diskurse in fiktiven Situationen machen somit, wenn überhaupt, nur dort Sinn, wo reale Menschen unter den tatsächlichen Bedingungen ihres Lebens einen realen Konsens *verfehlen*. Nur dann, wenn man die Entscheidungsträger gedanklich in eine Situation versetzt, in der sie realiter nicht sind, kann die fiktive Einigung der faktisch Uneinigen gelingen. Die Falschheit der Annahmen im Explanans des kontraktualistischen Arguments ist damit nicht lediglich eine unintendierte Unvollkommenheit der Theorien der hypothetischen Legitimation, sondern ihre konstitutive Voraussetzung.

C Der begründungstheoretische Induktionsschluss

Wie die voranstehende Diskussion zeigt, haben die in den Wirtschaftswissenschaften weit verbreiteten Begründungsargumente jeweils die Struktur einer deduktiv-nomologischen Ableitungsbeziehung, wie sie durch das Hempel-Oppenheim-Schema einer wissenschaftlichen Erklärung vorgegeben ist. Ob die jeweils angeführten Begründungsargumente die logischen Adäquatheitsbedingungen solcher wissenschaftlichen Argumente kann hierbei offen bleiben; in jedem Fall aber verletzen die genannten Begründungsansätze die empirische Adäquatheitsbedingung, nach welcher die Annahmen im Explanans wahr bzw. bewährt sein müssen. Aus dieser faktischen *Falschheit* ihrer Annahmen beziehen diese Legitimationsargumente sogar ihren eigentlichen Sinn.

Hierin aber liegt das zentrale Problem der Legitimationstheorien: Fiktive Verträge zwischen fiktiven Individuen können nur diese fiktiven Individuen verpflichten; reale Rechte und Pflichten können sie nicht begründen (für die Vertragstheorien: Sumner

1977, S. 43; Dworkin 1975, S. 18; Kliemt 1986, S. 277). Der Schluss auf eine Bindungswirkung auch in der Realität, ist ein logisch unzulässiger *Induktionsschluss*: Selbst dann, wenn in einer idealisierten Entscheidungs- und Kommunikationssituation eine bestimmte Handlung für alle fiktiven Betroffenen gleichermaßen gut begründet sein mag, so gilt dies keineswegs notwendig zugleich auch für jene wirklichen Entscheidungskonstellationen, in denen sich völlig andere – echte – Individuen tatsächlich befinden (Müller 2002).

Psychologisch mag es einen Unterschied machen zu wissen, dass bestimmte, von den Natur- und Sozialgesetzen nicht grundsätzlich ausgeschlossene Welten denkbar sind, in denen das gewünschte Legitimationsergebnis begründet erscheint. Ein reales Individuum mag sich dadurch angehalten fühlen, auch in anderen, realen Situationen so zu entscheiden wie ein Individuum in der vorgestellten kontrafaktischen Entscheidungssituation. In *logischer* Hinsicht ist eine solche Folgerung jedoch nicht zwingend: Aus der Begründetheit einer zur Diskussion stehenden Norm in einer bestimmten Situation kann nicht auf die Begründetheit dieser Norm in allen übrigen Situationen geschlossen werden. „Theoretische Ersatzlösungen“ für einen realen Konsens, wie sie Ulrich und den anderen Begründungstheoretikern vorschweben, kann es nicht geben. Entweder die Betroffenen finden einen Konsens, oder sie sind nicht verpflichtet.

Es ist dies jedoch wohl nicht allein ein Problem der hier besprochenen Begründungsansätze. Das Induktionsproblem dürfte sich bei *jeder* Form der Normbegründung stellen, ob es sich um einen Ansatz heteronomer, autonomer oder einer theonomer Ethik handelt. Eine zur Wahl stehende Norm wird in einer räumlich oder zeitlich beschränkten Situation als begründet ausgewiesen; und dann wird der Schluss gezogen, dass diese Norm deshalb auch in allen anderen Situationen – also strikt universal – als begründet gelten kann.

Einen solchen unzulässigen Induktionsschluss finden wir bereits bei den alten Theorien des Gesellschaftsvertrags, für welche die Vertragstheoretiker den Vertragsabschluss als ein historisches Ereignis darstellten. Soweit wir heute wissen, sind Staaten – nicht einmal einzelne Staatsaufgaben – jemals tatsächlich durch einen solchen einstimmigen Gesellschaftsvertrag aller mit allen legitimiert worden.¹⁸ Aber selbst wenn es in irgendwelchen Fällen tatsächlich so gewesen sein sollte, dann könnte die Zustimmung der Väter und Mütter keine Bindungswirkung für irgendwelche anderen, später lebenden Individuen begründen (Hume 1993, S. 168). Aus der vertraglichen Bindung, die früher einmal einige Individuen eingegangen sind, folgt nicht, dass diese auch völlig andere, später lebende Menschen bindet. Ein solcher Deduktionsschritt wäre ein unzulässiger Induktionsschluss.

Ähnliches gilt für jene anderen Arten normativer Legitimationsansätze, welche zwar nicht die Sozialkontraktsmetapher bemühen, de facto aber Theorien des hypothetischen Gesellschaftsvertrags darstellen. Zu nennen wären in diesem Zusammenhang zum einen die Standardtheorie des Marktversagens (z.B. Fritsch 2011) und mit ihr die ökonomische Föderalismustheorie als die Erweiterung der Marktversagensfragestellung auf föderale Mehrebenensysteme (siehe den Überblick

¹⁸ Ein berühmter Ausnahmefall ist allerdings jener der puritanischen „Mayflower“-Pilger, die zum Zweck der Gründung einer eigenen, auf biblischen Grundsätzen beruhenden Kolonie 1620 den „Mayflower Compact“ abschlossen. Der Vertragsschluss der Pilger war jedoch seinerseits von den Theorien des Gesellschaftsvertrags inspiriert. Vgl. Benn und Peters (1959), S. 319 oder Lutz (1988), S. 26 ff.

bei Blankart 2011, S. 613 ff.), zum anderen aber auch für weite Teile der moralökonomischen Literatur (Homann 1989; Homann und Lütge 2005), die allesamt als normative Begründungsansätze interpretierbar sind. Der theoretische Nachweis, dass sich rationale Spieler in einer Gefangenendilemmasituation in der Situation eines paretoinferioren Nash-Gleichgewichts wiederfinden, obwohl sie unter einer moralischen Norm oder Regel eine Paretoverbesserung erreichen könnten, impliziert *nicht* die Geltung dieser Norm oder Regel für andere – reale – Individuen und damit keine Legitimation für einen Staatseingriff.

Betroffen von diesem Problem ist auch der Ansatz des impliziten Gesellschaftsvertrags, wie er in jüngerer Zeit in der Ökonomik insbesondere von Vanberg (1986; 1994) vertreten wurde (für eine Kategorisierung solcher Vertragstheorien siehe Ballestrem 1983). In diesem Zweig der Gesellschaftsvertragslehre wird eine soziale Regel oder Norm in dem Ausmaß als geltend betrachtet, in dem die von ihr betroffenen Individuen in der Lage sind, ihre Präferenzen durch Abwanderung (*exit*) und Widerspruch (*voice*) zum Ausdruck zu bringen, in dem mithin die Transaktionskosten beider Optionen null sind. Wo diese Bedingungen gegeben sind, kann – wenn weder *exit* noch *voice* ausgeübt werden – auf die Legitimität einer Regel geschlossen werden. Für Menschen in anderen – realen – Situationen indes, in welchen diese idealen Bedingungen nicht vorliegen, können dabei nur durch einen logisch fehlerhaften Induktionsschluss Bindungswirkungen gefolgert werden.

Auch die *autonome* Theorie der Moral kennt dieses Problem. Nach Kants Prinzip der Autonomie trägt jeder Mensch die Quellen der Wahrheit in sich selbst. Wahrheitsgarantie sind allein die Offenbarungen der Vernunft. Zum Problem wird dieser Ansatz indes dann, wenn das, was der oder die Einzelne als vernunftgemäß betrachtet, interpersonell verschieden ist. Aus der Erkenntnis der Vernünftigkeit einer Norm durch eine Person kann nicht abgeleitet werden, dass diese Norm auch aus der Sicht aller übrigen Personen vernünftig und damit moralisch geboten erscheint.

Entsprechendes ist schließlich – um die Reihe der Illustrationen abzuschließen – wohl auch für alle Formen religiöser – *theonomer* – Moralbegründungen zu konstatieren, etwa für die christliche Naturrechtsethik. Allein die Meinungsunterschiede zwischen den Theoretikern darüber, was der „richtige“ Naturrechtsbegriff ist, zeigen, dass das „wahre Naturrecht“ offensichtlich nicht für jeden und jede einsichtig ist – und damit als letztbegründet gelten kann. Aus der Einsichtigkeit eines bestimmten Naturrechtsbegriffs für eine bestimmte Gruppe von Personen kann nicht gefolgert werden, dass dieser auch für jene Personen gilt, die diese Einsicht nicht teilen.

Die Überzeugungskraft solcher theonomen Ansätze hängt nicht zuletzt von der Existenz eines göttlichen Normgebers selbst ab. Es ist immer wieder versucht worden, die Existenz Gottes formal zu beweisen (für einen Überblick Löw 1994; zuletzt Spaemann und Schönberger 2009) – ein Unterfangen, das in jeder seiner Varianten offenkundig unmittelbar an dem beschriebenen Induktionsproblem scheitert. So verallgemeinert etwa der sog. ontologische Gottesbeweis des Anselm von Canterbury (Gott ist das Größte, über das hinaus nichts gedacht werden kann; also muss er existieren) von der Ebene des Logisch-Begrifflichen auf die Ebene des Seins. Auch empirische Behauptungen über persönliche Gotteserfahrungen (so z.B. Pascal 1955, S. 15 f.) oder über Nahtoderlebnisse (van Lommel 2009) haben ein notwendig subjektives Element; ihre Akzeptanz setzt (den Induktionsschluss) voraus, dass diese Erfahrungen verallgemeinerbar seien.

Wenn man nun Existenz Gottes selbst ausschließt, diese Annahme aber, wie immer wieder vorgeschlagen, deshalb aufrecht erhalten möchte, weil man sie für ein wichtiges, der allgemeinen Moraldurchsetzung förderliches Korrektiv hält¹⁹, so ist man letztlich wiederum in einer ganz ähnlichen Situation wie bei Verwendung der oben diskutierten hypothetischen Rechtfertigungsargumente: Man schließt von einer für kontrafaktisch gehaltenen Prämisse auf Verpflichtungsfolgen in der Realität. Selbst dann aber, wenn die Existenz Gottes bewiesen und sein Wille als Gegenstand der Moral klar wäre, wäre niemand gezwungen, diesen Willen zu akzeptieren. Wiederum kann hierdurch nur tatsächlich gebunden werden, wer sich auch tatsächlich für diese Bindung entscheidet.

D Der skeptizistische Induktionsschluss

Wie man es auch dreht und wendet: Das Kernproblem aller Begründungsansätze ist anscheinend, dass der Induktionsschritt vom gewählten Begründungsargument auf dessen universale Geltung logisch unzulässig ist. Keines der in der Wirtschaftsethik diskutierten Begründungsargumente kann daher, wie es scheint, die Geltung einer objektiven Norm – als kategorischer Imperativ – begründen. Daraus folgt jedoch *nicht*, wie man meinen könnte, dass der einzige Ausweg aus dieser Situation wäre, die Idee der möglichen Objektivität von Normen überhaupt fallen zu lassen und eine Position des ethischen Skeptizismus anzunehmen. Denn das hieße, die *ontologische* Frage, was sein kann, der *epistemologischen* Frage unterzuordnen, was man (derzeit) erkennen kann. Mehr noch: Der ethische Skeptizismus läuft – wie nun gezeigt werden soll – letztlich in das gleiche Problem wie die Begründungstheorien: in ein logisches Induktionsproblem (auch Müller 2004).

Der ethische Skeptizismus (Mackie 1981) bestreitet, dass es objektive Normen überhaupt gibt. So stellt die „These, es gebe keine objektiven Werte, ... für den Bereich der Ethik die genaue Bestreitung der Behauptung dar, irgendeinem kategorisch imperativistischen Element komme objektive Geltung zu“ (Mackie 1981, S. 31). Ethische Skeptizisten bestreiten also die Existenz objektiver Werte in dem Sinn, dass sie „unbedingt, d.h. unabhängig von den Wünschen und Neigungen des Handelnden“ (Mackie 1981, S. 31), einen Normadressaten verpflichten können.

Die Folgen dieser in den Wirtschaftswissenschaften weit verbreiteten Auffassung sind weitreichend: Zum einen ist Moral danach letztlich Geschmacksache. Normen sind in dieser Perspektive rein subjektive Wertungen von Sachverhalten und moralische Aussagen reine Geschmacksache. Normative Ge- oder Verbote sind hier keine „ethischen Tatsachen“ (Chmielewicz 1993, 216), die unabhängig von einem individuellen Wünschen und Wollen gelten könnten. Vielmehr können sie weder wahr noch falsch sein; für die Individuen, die sie aufstellen, gelten sie lediglich im Falle subjektiver Akzeptanz.

Zum anderen enthält eine skeptizistische Ethik – so paradox es auch klingt – keinerlei wertende Aussagen. Die Sätze subjektivistischer Ethiken sind vielmehr „hypothetische Imperative“, welche ihre Bedingtheit aus dem individuellen Wollen beziehen (Mackie 1981, S. 28 ff.; Vanberg 1986; Kliemt 1986). Typischerweise haben sie die Form: „Wenn du Ziel X erreichen willst, wende Mittel Y an.“ Das

¹⁹ In diesem Sinne, worauf auch Ulrich (2008), S. 40 verweist, offenbar auch Nietzsche (1956), S. 484: „Naivität, als ob Moral übrig bliebe, wenn der sanktionierende Gott fehlt! Das ‚Jenseits‘ ist absolut notwendig, wenn der Glaube an die Moral aufrechterhalten werden soll“ (Hervorhebung im Original).

moralische Gebot „Du sollst nicht töten.“ beispielsweise gilt hiernach nicht mehr unbedingt – kategorisch –, sondern relativ zum individuellen Interesse, etwa: „Du sollst nicht töten, wenn du nicht ins Gefängnis kommen willst.“ Solche Ziel-Mittel-Aussagen, für die Popper auch den Begriff der „Sozialtechnologie“ geprägt hat (Popper 1987, S. 36 ff.; siehe auch Albert 1967, S. 191 ff.; Chmielewicz 1993, S. 169 ff.), sind keine Werturteile, sondern akzeptieren die Wertungen von Individuen als gegeben. Die Befolgung moralischer Normen ist in dieser Perspektive vor allem ein *Mittel*²⁰, Individuen dabei zu helfen, ihre egoistischen Eigeninteressen an einer Selbstbindung in Rationalitätenkonflikten zu erreichen (z.B. Homann und Blome-Drees 1992).

Doch die meta-normative Setzung, dass es keine objektiven (letztbegründbaren) Normen gebe, ist nicht haltbar (Müller 2004). Die Behauptung der Existenz objektiver Normen wurde in der Philosophie auf sehr unterschiedliche Weise begründet: durch die Vernunft (z.B. Kant), aus einem herrschaftsfreien Diskurs (z.B. Habermas 1973, S. 255 ff.) oder durch einen Rekurs auf Gott. Wer die Existenz objektiver Normen bestreitet, leugnet die Möglichkeit eines Erfolges aller dieser Begründungsverfahren.

Der Satz „Es gibt objektive Normen.“ ist jedoch eine universale Existenzaussage (Popper 1969, S. 195 ff., 248 ff.; Popper 1994, S. 39 ff.). Solche Sätze behaupten ohne räumliche oder zeitliche Einschränkung das Vorliegen eines Sachverhalts in der Realität. Eine solche Aussage kann nur bestätigt – verifiziert – werden, wenn es gelingen sollte, eine Letztbegründung zu erbringen. Eine universale Existenzaussage wird jedoch nicht dadurch widerlegt, dass dies bislang nicht gelungen ist. Denn alle diesbezüglich unternommenen Anstrengungen können nach ihrer Zahl und ihrer räumlichen oder zeitlichen Geltung immer nur beschränkt sein. Um diese Aussage zu falsifizieren, wäre nämlich wiederum ein (logisch unzulässiger) *Induktionsschluss* erforderlich von der immer nur endlichen Anzahl räumlich und zeitlich beschränkter „Tests“ dieses Satzes auf seine unendlich große Klasse von Anwendungsfällen.

Selbst wenn es tatsächlich so sein sollte, können wir daher niemals Gewissheit darüber haben, dass es *keine* objektiv verpflichtenden Moralnormen gibt. Man mag das vermuten, spekulieren, wünschen – *wissen* können wir es nicht. Ebendieses Wissen aber setzt voraus, wer die Nichtexistenz objektiver Werte behauptet. Der ethische Skeptizismus unterstellt mithin nicht weniger als die tatsächlich erfolgte Falsifikation einer Aussage, die aus logischen Gründen überhaupt nicht falsifizierbar ist.

Es ist interessant, dass gerade Kritische Rationalisten in Bezug auf die Möglichkeit einer objektiven Moral ihr eigenes Instrumentarium in widersprüchlicher Weise einsetzen:

Auf der einen Seite betont man im Kritischen Rationalismus zu Recht das Induktionsproblem, das sich bei dem Versuch stellt, strikt universale Aussagen in Hypothesenform verifizieren zu wollen. Selbst wenn eine bestimmte Theorie sich in allen – sogar den strengsten – Prüfungen bewährt hat, kann aufgrund der immer nur endlich großen Anzahl von Tests dieser Aussage nicht auf ihre Wahrheit in *allen* – unendlich vielen – Anwendungsfällen geschlossen werden.

²⁰ So schreibt Kant (1983 [1785], S. 39): „Jene [= Hypothetische Imperative; d. Verf.] stellen die praktische Notwendigkeit einer möglichen Handlung als *Mittel*, zu etwas anderem, was man will (oder doch möglich ist, dass man es wolle), zu gelangen, vor.“ Und: „Wenn nun die Handlung bloß wozu anderes, als *Mittel*, gut sein würde, so ist der Imperativ hypothetisch“ (Hervorhebungen von mir; der Verf.).

Auf der anderen Seite übersehen die gleichen Kritischen Rationalisten aber den logisch fehlerhaften Induktionsschluss, den sie selbst dadurch begehen, dass sie wertende Aussagen, die einen Sachverhalt in positiver oder negativer Hinsicht auszeichnen, als nicht wahrheitsfähig klassifizieren. Das Geltungskriterium von Werturteilen sei danach nicht ihre Wahrheit, sondern ihre subjektive Akzeptanz; normative Aussagen hätten insoweit niemals empirischen Gehalt, wohl aber, wie Albert (1967, S. 334) formuliert, „normativen Anweisungsgehalt“. Insofern hierdurch jedoch die Existenz objektiv gültiger Normen bestritten wird, wird die Falschheit einer universalen Aussage als gültig vorausgesetzt, obwohl dieser Beweis wegen des Induktionsproblems gar nicht geführt werden kann.

Bei positiven und bei wertenden Sätzen stehen wir in Bezug auf die Bestimmung ihres Wahrheitswertes somit jeweils vor ganz ähnlichen Schwierigkeiten:

- Aufgrund eines logischen Induktionsproblems können wir einerseits, wie *Popper* herausarbeitete, niemals wissen, ob eine gegebene Theorie tatsächlich wahr ist, und zwar selbst dann, wenn sie es sein sollte.
- Aufgrund eines analogen Induktionsproblems können wir andererseits jedoch ebenso wenig Erkenntnis darüber erlangen, dass Moral nur subjektiv und ohne Wahrheitswert sei. Selbst wenn dies zutreffen sollte, wäre auch hier jede vermeintliche Sicherheit nur selbstfabriziert.

Man mag hiergegen vorbringen, dass die Annahme letztbegründeter Normen unweigerlich in das zuerst von Heinrich Fries analysierte und später von Albert (1991, S. 13 ff.) popularisierte „Münchhausen-Trilemma“ laufe, nach dem jeder Begründungsversuch nur in einem logischen Zirkel, einem infiniten Begründungsregress oder dem Abbruch des Verfahrens endet. Die Annahme „letzter“ Normen wäre nach dieser Lesart dann nichts anderes als die „dogmatische“ Beendigung des Verfahrens. Ein solcher Einwand wäre jedoch aus zweierlei Gründen selbst problematisch: Wird das Münchhausen-Trilemma, wie es häufig den Anschein hat, nämlich als eine ausweglose Problematik geschildert, dann hat es selbst den Status eines denknotwendigen Erfahrungssatzes, einer letztbegründeten, synthetisch-apriorischen Aussage, die ihrerseits immer und mit Notwendigkeit gilt. Sein Argument liefe dann auf eine *contradictio in adiecto* hinaus, dass als letztbegründet behauptet würde, dass es keine Letztbegründungen gibt (Hösl 1997, S.). Selbst dann aber, wenn das Münchhausen-Trilemma nicht „dogmatisch“, sondern als ein falsifizierbarer Satz über die bisher bekannten Erfahrungen mit Begründungsversuchen behauptet wird, so unterstellt er immer noch implizit, dass Letztbegründungen von Sätzen deshalb unmöglich seien, weil es einen letzten Grund nicht geben könne. Wiederum wird damit aber die tatsächliche Falsifiziertheit einer metaphysischen Aussage (über die Existenz des letzten Grundes) angenommen, die aus den genannten Gründen überhaupt nicht falsifizierbar ist.²¹

E Schluss oder: Das induktionslogische Begründungsdilemma

In der Wirtschaftsethik stehen sich unversöhnlich zwei „Lager“ gegenüber: Auf der einen Seite stehen Normbegründungsansätze, die intersubjektiv nachvollziehbare

²¹ Für eine Diskussion weiterer möglicher Einwände gegen das hier vorgebrachte Argument, dass der Skeptizismus selbst einen unzulässigen Induktionsschluss vollzieht, siehe Müller (2004; 2011).

und gute (letzte) Gründe für die Existenz objektiver moralischer Normen anführen zu können; und auf der anderen Seite findet sich der weit verbreitete ethische Skeptizismus, der die Existenz kategorischer Imperative generell bestreitet und die Wirtschaftsethik als ein System nicht-normativer, sozialtechnologischer Sätze definiert. In diesem Beitrag habe ich mit den Mitteln der Wissenschaftstheorie argumentiert, dass beide Klassen von Ansätzen – wenn auch in sehr unterschiedlichem Gewand – den letztlich gleichen Fehlschluss voraussetzen: einen logisch unzulässigen Induktionsschluss.

Die Begründungsargumente, von denen ich exemplarisch die in den Wirtschaftswissenschaften weit verbreiteten vertragstheoretischen, entscheidungslogischen und diskursethischen Argumente diskutiert habe, weisen die übliche logische Struktur deduktiv-nomologischer Erklärungen auf. Ihre Besonderheit besteht jedoch darin, dass sie, wenn sie ihr eigentliches Ziel erreichen sollen, die Verletztheit der empirischen Adäquatheitsbedingung wissenschaftlicher Erklärungen, nach der alle Annahmen im Explanans wahr sein müssen, voraussetzen. Selbst dann also, wenn diese Ansätze logisch konsistent wären, könnten sie aufgrund eines unüberwindlichen Induktionsproblems keine moralischen Verpflichtungen realer Individuen begründen. Ich habe zudem argumentiert, dass dies wohl nicht nur ein Problem der drei angeführten, sondern letztlich auch aller anderen bekannten Begründungsansätze ist.

Daraus folgt indes, wie sich daraufhin zeigte, *nicht* ein Argument für den ethischen Skeptizismus. Denn indem dieser die Existenz objektiver (letztbegründbarer) Normen bestreitet, behauptet er die Falsifiziertheit einer aufgrund ihrer aussagenlogischen Struktur gar nicht falsifizierbaren (universalen) Existenzaussage. Die Methodologie des Kritischen Rationalismus wird daher in Bezug auf das Problem der Wertbegründung meist inkonsistent angewendet: Man betont zu recht die induktionslogische Unmöglichkeit, strikt universale Theorien verifizieren zu können, übersieht zugleich aber den gleichen unzulässigen Induktionsschluss, den man begeht, wenn man die Objektivität aller Normen bestreitet.

Und hierin besteht das, was ich das *induktionslogische Dilemma der Begründung* in der Wirtschaftsethik nennen möchte: Auf welche Seite man sich auch immer schlägt, man ist anscheinend stets zu einer logisch unzulässigen Verallgemeinerung gezwungen: Entweder man verallgemeinert die Geltung eines begrenzt gültigen Begründungsarguments, oder man verallgemeinert die Erfolglosigkeit aller bisherigen Begründungsbemühungen. In dem Moment, in dem man eine der beiden Alternativen als sicheren Geltungsgrund betrachtet, tritt das Induktionsproblem auf.

Das aufgezeigte Dilemma zeigt m.E. auch eine interessante Grenze wissenschaftlichen Argumentierens überhaupt: Anscheinend handelt es sich bei den Geltungsgründen ethischer Sätze um ein Gebiet, das man überhaupt nicht voraussetzungslos diskutieren kann. Ob man für die eine oder die andere Seite streitet: Man trifft immer eine unbegründete und möglicherweise unbegründbare metaphysische A-priori-Annahme über die Existenz oder die Nichtexistenz moralischer Normen.

Abschließend sei jedoch ausdrücklich bemerkt, dass das hier aufgezeigte induktionslogische Dilemma wirtschaftsethischer Begründung nicht mit (Denk-)

Notwendigkeit behauptet werden soll, sondern lediglich als ein Ergebnis menschlicher Erfahrung. Denn denknötwendige Behauptungen wären selbst wiederum letztzubegründende Sätze – und ihre Geltungsgründe damit alles andere als sicher ...

Literatur

- Albert, H. (1991), Traktat über kritische Vernunft, 5. Auflage, Tübingen.
- Apel, K.-O. (1998), Auseinandersetzungen in Erprobung des transzendentalpragmatischen Ansatzes, Frankfurt am Main.
- Ballestrem, K. (1983), Vertragstheoretische Ansätze in der Politischen Philosophie. Zeitschrift für Politik 30 (N.F.), S. 1-17.
- Benn, S. I. und R. S. Peters (1959), The Principles of Political Thought, New York.
- Blankart, C. B. (2011), Öffentliche Finanzen in der Demokratie. Eine Einführung in die Finanzwissenschaft, 8. Auflage, München.
- Brennan, G. (1973), Pareto Desirable Redistribution: The Non-Altruistic Dimension, in: Public Choice 14, S. 43-67.
- Brennan, G. und J. M. Buchanan (1988), Besteuerung und Staatsgewalt. Analytische Grundlagen einer Finanzverfassung, Hamburg.
- Brennan, G. und J. M. Buchanan (1993), Die Begründung von Regeln, Tübingen.
- Buchanan, J. M. (1977), Freedom in Constitutional Contract, College Station/London.
- Buchanan, J. M. (1984), Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan, Tübingen, 1984.
- Buchanan, J.M. (1986), Liberty, Market and State. Political Economy in the 1980s, Sussex.
- Buchanan, J. M. und R. D. Congleton (1998), Politics by Principle, Not Interest. Toward Nondiscriminatory Democracy, Cambridge.
- Buchanan, J. M. und G. Tullock (1962), The Calculus of Consent, Ann Arbor.
- Buchanan, J. M. und V. Vanberg (2002), Constitutional Implications of Radical Subjectivism. The Review of Austrian Economics 15, S. 121-129.
- Camerer, C., G. Lowenstein und M. Rabin (Hrsg.; 2004), Advances in Behavioral Economics, Princeton – Oxford.
- Chmielewicz, K.: Forschungskonzeptionen der Wirtschaftswissenschaft, 3. Auflage, Stuttgart, 1993.
- Diamond, P. und H. Vartiainen (2007), Behavioral Economics and Its Applications, Princeton – Oxford.
- Dworkin, R. (1975), The Original Position, in: N. Daniels (Hrsg.), Reading Rawls. Critical Studies on Rawls' 'A Theory of Justice', Oxford, S. 18-53.
- Eschenburg, R. (1980), Die Legitimation von Ordnungen, in: W. Dettling (Hrsg.), Die Zähmung des Leviathan. Neue Wege der Ordnungspolitik, Baden-Baden, S. 21-38.
- Fritsch, M. (2011) Marktversagen und Wirtschaftspolitik: Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns, 8. Auflage, München:

- Gordon, J. S. (2007), *Bemerkungen zum Begründungstrilemma*, Berlin.
- Gordon, S. (1976), The New Contractarians. *Journal of Political Economy* 84, S. 573-590.
- Güth, W., R. Schmittberger und B. Schwarze (1982), An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization* 3, S. 367-388.
- Habermas, J. (1983), *Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln*, Frankfurt am Main.
- Harsanyi, J. C. (1953), Cardinal Utility in Welfare Economics and in the Theory of Risk Taking, in: *Journal of Political Economy* 61, S. 434-435.
- Harsanyi, J. C. (1955), Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility, in: *Journal of Political Economy* 63, S. 309-321.
- Harsanyi, J. C. (1977), *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations*, Cambridge u.a.
- Harsanyi, J. C. (1977a), Morality and the Theory of Rational Behaviour, in: *Social Research* 44, S. 623-656.
- von Hayek, F.A. (1967), Degrees of Explanation, in: F.A. von Hayek, *Studies in Philosophy, Politics, and Economics*, London, S. 3-21.
- Hempel, C. G. (1977), *Aspekte wissenschaftlicher Erklärung*, Berlin – New York.
- Hempel, C. G. und P. Oppenheim (1948), *Studies in the Logic of Explanation*, in: *Philosophy of Science* 15, S. 135-178.
- Hobbes, T. (1976), *Leviathan oder Stoff, Form und Gewalt eines bürgerlichen und kirchlichen Staates*, Frankfurt am Main.
- Hochman, H. M. und Rodgers, J. D. (1969), Pareto Optimal Redistribution, in: *American Economic Review* 59, S. 542-557.
- Hösle, V. (1997), *Die Krise der Gegenwart und die Verantwortung der Philosophie*. 3. Auflage, München.
- Homann, K. (1997), Sinn und Grenzen der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik, in: Detlef Aufderheide und Martin Dabrowski (Hg.), *Wirtschaftsethik und Moralökonomik. Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik*, Berlin, S. 11-42.
- Homann, K. (1989), Entstehung, Befolgung und Wandel moralischer Normen: Neuere Erklärungsansätze, in: F. U. Pappi (Hrsg.): *Wirtschaftsethik. Gesellschaftswissenschaftliche Perspektiven*, Kiel, S. 47-64.
- Homann, K. (2001), Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, in: G. Siebeck (Hg.), *Artibus ingenius*, Tübingen, S. 85-110.
- Homann, K. und C. Lütge (2005), *Einführung in die Wirtschaftsethik*, 2. Auflage, Münster.
- Homann, K. und A. Suchanek (2005), *Ökonomik – Eine Einführung*, 2. Auflage, Tübingen.
- Hume, D. (1983), Die wertlose Fiktion vom Gesellschaftsvertrag, in: N. Hoerster (Hrsg.), *Klassische Texte der Staatsphilosophie*, 8. Auflage, München, S. 163-176.

- Kant, I. (1983 [1785]), Grundlegung der Metaphysik der Sitten, in: I. Kant, Werke in zehn Bänden, Band 6, hrsg. von W. Weischedel, Sonderausgabe 1983 der Ausgabe Darmstadt 1956, Darmstadt, S. 7-102.
- Kant, I. (1983 [1793]), Über den Gemeinspruch: Das mag in der Theorie richtig sein, taugt aber nicht für die Praxis, in: I. Kant, Werke in zehn Bänden, Band 9, hrsg. von W. Weischedel, Sonderausgabe 1983 der Ausgabe Darmstadt 1956, Darmstadt, S. 125-172.
- Kliemt, H. (1986), Individualism, Libertarianism and Non-cognitivism. *Analyse & Kritik* 8, S. 211-228.
- Koslowski, P. (1994), Prinzipien der Ethischen Ökonomie. Grundlegung der Wirtschaftsethik, 2. Auflage, Tübingen.
- Lachmann, W. (2000), Alter Wein in neuen Schläuchen? *Ethik und Sozialwissenschaften* 4, S. 591-593.
- Laun, Andreas (1984), Das Gewissen: Oberste Norm sittlichen Handelns: Eine kritische Analyse, Innsbruck.
- Locke, J. (1992), Zwei Abhandlungen über die Regierung, herausgegeben und eingeleitet von Walter Euchner, 5. Auflage, Frankfurt am Main.
- Löw, R. (1994), Die neuen Gottesbeweise, Augsburg.
- van Lommel, P. (2009), Endloses Bewusstsein, Düsseldorf.
- Lutz, D. S. (1988), *The Origins of American Constitutionalism*, Baton Rouge – London.
- Nass, E. (2003), Der Mensch als Ziel der Wirtschaftsethik: Eine finalethische Positionierung, Paderborn.
- Nietzsche, F. (1956), Werke in drei Bänden, hrsg. von K. Schlechta, Band III, München.
- Mackie, J. L. (1981), *Ethik. Die Erfindung des moralisch Richtigen und Falschen*, Stuttgart.
- Messner, J. (1984), *Das Naturrecht: Handbuch der Gesellschaftsethik, Staatsethik und Wirtschaftsethik*, 7. Auflage, Berlin.
- Mueller, D. C. (2001), The importance of uncertainty in a two-stage theory of constitutions. *Public Choice* 108, S. 223-258.
- Mueller, D. C., R. D. Tollison und T. D. Willet (1974), The Utilitarian Contract: A Generalization of Rawls' Theory of Justice. *Theory and Decision* 4, S. 345-367.
- Müller, C. (1998), The Veil of Uncertainty Unveiled. *Constitutional Political Economy* 9, S. 5-17.
- Müller, C. (1998a), Risk Aversion in Constitutional Choice. *Constitutional Political Economy* 9, S. 339-343.
- Müller, C. (1999), Brauchen wir einen Schleier der Unkenntnis? *ORDO. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft* 50, S. 207-232.
- Müller, C. (2000), *Das vertragstheoretische Argument in der Ökonomik*, Berlin.
- Müller, C. (2002), The Methodology of Contractarianism in Economics. *Public Choice*, Vol. 113, S. 465-483.

- Müller, C. (2004), Christliche Sozialethik und das Wertproblem in den Wirtschaftswissenschaften. *ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft* 55, S. 77-97.
- Müller, C. (2012), Warum Rational Choice? in: C. Müller, F. Trosky und M. Weber (Hrsg.), *Ökonomik als allgemeine Theorie menschlichen Verhaltens: Grundlagen und Anwendungen*, Stuttgart, S. 3-19.
- Nagel, T. (1975), Rawls on Justice, in: N. Daniels (Hrsg.), *Reading Rawls. Critical Studies on Rawls' 'A Theory of Justice'*, Oxford, S. 1-16.
- Pascal, B. (1956), *Gedanken. Eine Auswahl*, Stuttgart (Reprint 1979).
- Pelzmann, L. (2010), *Wirtschaftspsychologie. Behavioral Economics, Behavioral Finance*, Arbeitswelt, 5. Auflage, Wien – New York.
- Petersen, T. (1996), *Individuelle Freiheit und allgemeiner Wille. Buchanans politische Ökonomie und die politische Philosophie*, Tübingen.
- Popper, Karl R. (1969), *Conjectures and Refutations. The Growth of Scientific Knowledge*, London – Henley.
- Popper, Karl R. (1987), *Das Elend des Historizismus*, 6. Auflage, Tübingen.
- Popper, Karl R. (1994), *Logik der Forschung*, 10. Auflage, Tübingen.
- Priddat, B. P. (1989), Transformation der ökonomischen Vernunft? Über P. Ulrichs Vorschlag zur ‚Moralisierung der Ökonomie‘, in: E. K. Seifert und R. Pfriem (Hrsg.), *Wirtschaftsethik und ökologische Wirtschaftsordnung*, Bern 1989, 151-164.
- Rawls, J. (1992), Die Idee des politischen Liberalismus. Aufsätze 1978-1989, hrsg. von W. Hinch, Frankfurt am Main, S. 255-292.
- Rawls, J. (1994), *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, 8. Auflage, Frankfurt am Main.
- Reenpää, Y. (1974), Das Problem der Begründung und Letztbegründung. *Zeitschrift für philosophische Forschung* 28, S. 516-535.
- Rousseau, J. J. (1977), *Vom Gesellschaftsvertrag oder Grundsätze des Staatsrechts*, Stuttgart.
- Samuelson, P.A. (1964), A.P. Lerner at Sixty. *Review of Economic Studies* 32, S. 169-178.
- Sen, A. (1970), *Collective Choice and Social Welfare*, San Francisco.
- Sen, A. (2000), *Ökonomie für den Menschen*, München – Wien.
- Sibley, W.M. (1953), The Rational versus the Reasonable. *Philosophical Review*, Vol. 62, S. 554-560.
- Spaemann, R. und R. Schönberger (2007), *Der letzte Gottesbeweis*, Düsseldorf.
- Stegmüller, W.: *Probleme und Resultate der Wissenschaftstheorie und Analytischen Philosophie. Band 1: Wissenschaftliche Erklärung und Begründung*, Berlin u.a., 1969.
- Sumner, L.W. (1977), Rawls and the Contract Theory of Civil Disobedience, in: K. Nielsen, R.A. Shiner (Hrsg.), *New Essays on Contract Theory. Canadian Journal of Philosophy, Supplement vol. 3*, Guelph/Ontario, S. 1-48.
- Tietzel, M. (1985), *Wirtschaftstheorie und Unwissen. Überlegungen zur Wirtschaftstheorie jenseits von Risiko und Unsicherheit*, Tübingen.

- Ulrich, P. (1989), Diskursethik und Politische Ökonomie, in: B. Biervert und M. Held (Hrsg.), Ethische Grundlagen der ökonomischen Theorie, Frankfurt – New York, S. 70-99.
- Ulrich, P. (2008), Integrative Wirtschaftsethik: Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, 4. Auflage, Bern u.a.
- Utz, A. F. (1964), Sozialethik, I. Teil: Die Prinzipien der Gesellschaftslehre, 2. Auflage, Heidelberg – Löwen.
- Vanberg, V. (1986), Individual Choice and Institutional Constraints: The Normative Element in Classical and Contractarian Liberalism. *Analyse & Kritik* 8, S. 113-149.
- Vanberg, V. (1994). Social contract theory, in: P. J. Boettke (Hrsg.), *Handbook of Austrian Economics*, Aldershot, S. 314-320.
- Vickrey, W. (1945), Measuring Marginal Utility by Reactions to Risk. *Econometrica* 13, S. 319-333.