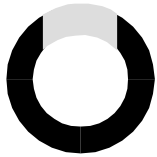


REIBURGER

D

REIBURG

DISKUSSIONSPAPIERE ZUR



DISCUSSION PAPERS ON

ORDNUNGSÖKONOMIK

INSTITUTIONAL ECONOMICS

Institut für Allgemeine Wirtschaftsforschung
Abteilung für Wirtschaftspolitik

**ORDNUNGSÖKONOMIK UND ETHIK.
ZUR INTERESSENBEGRÜNDUNG
VON MORAL**

VIKTOR J. VANBERG

99/2

ISSN 1437-1510

Albert-Ludwigs-Universität Freiburg i. Br.



**ORDNUNGSÖKONOMIK UND ETHIK
ZUR INTERESSENBEGRÜNDUNG VON
MORAL**

VIKTOR J. VANBERG

99/2

Albert-Ludwigs-Universität Freiburg i. Br.

Dieser Beitrag stützt sich auf meinen
(Teil-) Artikel „Ethik und ökonomische Theorie“ in:
W. Korff u.a. (Hg.), *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Bd. 1,
Gütersloh 1999, S. 480-494.

FREIBURGER DISKUSSIONSPAPIERE ZUR ORDNUNGSÖKONOMIK
FREIBURG DISCUSSIONPAPERS ON CONSTITUTIONAL ECONOMICS
99/2
ISSN 1437-1510

Albert-Ludwigs-Universität Freiburg im Breisgau; Institut für allgemeine Wirtschaftsforschung; Abteilung
für Wirtschaftspolitik; Kollegiengebäude II; Platz der Alten Synagoge; D - 79085 Freiburg i. Br.
Tel.Nr.: +49 +761 / 203 2317; Fax.Nr.: +49 +761 / 203 2322
<http://www.vwl.uni-freiburg.de/fakultaet/wipo/wipo.htm>

Viktor Vanberg

Ordnungsökonomik und Ethik – Zur Interessenbegründung von Moral*

Grundlegend für den ökonomischen Erklärungsansatz ist der Gedanke, daß Menschen eigeninteressiert handeln, daß sie, vor die Wahl zwischen Alternativen gestellt, das tun, was sie als in ihrem eigenen Interesse liegend erachten. Grundlegend für eine ethische Sichtweise ist der Gedanke, daß es Regeln moralischen Verhaltens gibt, und daß Menschen nicht einfach ihren eigenen Interessen folgen, sondern sich an diesen Regeln orientieren sollen.

Es scheint offenkundig, daß das, was Menschen in Verfolgung ihrer eigenen Interessen tun, nicht immer mit dem zusammenfallen, ja häufig mit dem konfliktieren wird, was sie aus moralischer Sicht tun sollten. Solche Konflikte zwischen Moral und Interesse sind wohl auch der Hauptgrund für die gängige Auffassung, daß Ökonomik und Ethik nicht nur wenig gemeinsam haben, sondern geradezu in einem Spannungsverhältnis stehen. Der Wirtschaftsethiker P. Ulrich (1996: 30) spricht von einem „kategorialen Unterschied zwischen ethischer und ökonomischer Perspektive“.

Ich möchte in diesem Beitrag zeigen, daß die Vorstellung von einem solchen „kategorialen Unterschied“ zumindest im Hinblick auf eine *ordnungsökonomische* Perspektive revisionsbedürftig ist, so wie sie in dem von Walter Eucken begründeten Forschungsprogramm der Freiburger Schule angelegt ist (Eucken 1990; Vanberg 1998 a) und wie sie – in anderer, aber mit dem Freiburger Programm durchaus kompatibler Weise – in der von James M. Buchanan begründeten Constitutional Political Economy (Buchanan 1990; Vanberg 1998b; 1999) vertreten wird.¹ Mit einer gewissen Berechtigung kann man wohl sagen, daß Eucken und Buchanan mit ihren ordnungsökonomischen Ansätzen ein Forschungsprogramm wiederbelebt haben, das bereits Adam Smith mit seiner Vorstellung von politischer Ökonomie als „science of legislation“ im Auge hatte, als einer Wissenschaft, die die Gesetzgebung einer Gesellschaft beratend anleiten kann (Vanberg 1994: 5).

Wie in der politischen Ökonomie von Adam Smith so geht es auch in den ordnungsökonomischen Ansätzen von Eucken und Buchanan im Kern um die Frage nach den

* Dieser Beitrag stützt sich auf meinen (Teil-) Artikel „Ethik und ökonomische Theorie“ in: W. Korff u.a. (Hg.), *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Bd. 1, Gütersloh 1999, S. 480-494.

wünschenswerten Regeln menschlichen Zusammenlebens, und die Ausrichtung auf diese Fragestellung bringt ihre Bemühungen natürlicherweise in systematische Nachbarschaft zu einer Sozial-Ethik, der es um die Frage geht, welche Regeln Menschen unter moralischen Gesichtspunkten in ihrem Umgang miteinander befolgen sollten. Läßt sich doch für die Frage der Beurteilung von Regeln zeigen, daß ordnungsökonomische Argumente, die sich auf die Interessen der betroffenen Personen beziehen, und ethische Argumente, die auf Kriterien moralischer Wünschbarkeit abstellen, weit näher beieinander liegen, als es den gängigen Vorstellungen vom Konflikt zwischen „Moral und Interesse“ entspricht. Was sich auf der Ebene einzelner Handlungen als anscheinend unversöhnlicher Konflikt darstellen mag, erscheint nämlich in anderem Licht, wenn man den Blick auf die Regelebene richtet und die Frage, welche Regeln aus moralischer Sicht als wünschenswert gelten können, zu der Frage in Beziehung setzt, welche Regeln aus der Interessensicht der Personen wünschenswert sind, deren Zusammenleben durch diese Regeln geordnet werden soll.

1. Handlungsinteressen, Dispositionsinteressen und konstitutionelle Interessen

In welcher Weise die Frage nach den wünschenswerten Regeln menschlichen Zusammenlebens die ordnungsökonomische Sichtweise mit der ethischen in Verbindung bringt, möchte ich anhand einer Reihe von begrifflichen Gegenüberstellungen deutlich machen, die in der nachstehenden Tabelle zusammengefaßt sind. In der Tabelle werden drei Ebenen unterschieden, auf denen eine ethische und eine ökonomische Sichtweise Anwendung finden können, und zwar erstens die Ebene der Einzelhandlung, zweitens die Ebene individueller Verhaltensregeln oder Verhaltensdispositionen und drittens die Ebene sozialer Regeln. Für jede Ebene werden die entsprechenden ethischen und ökonomischen Fragestellungen spezifiziert (Spalten 1 und 2). Spalte 3 bezieht sich auf die ordnungspolitische Frage nach der Möglichkeit, Bedingungen herzustellen, unter denen es zu einer Kompatibilität von Moral und Interesse kommt.

Den in der Tabelle vorgenommenen Abgrenzungen liegt der Gedanke zugrunde, daß der Schlüssel zur Klärung des Verhältnisses von Interesse und Moral bzw. des Verhältnisses von Ökonomik und Ethik in der Unterscheidung verschiedener Interessenebenen liegt. Unterscheidet man, wie dies in der Tabelle geschieht, zwischen *Handlungsinteressen*, *Dispositionsinteressen* und *Regel-* oder *konstitutionellen* Interessen, so läßt sich zeigen, daß der Eindruck eines unaufhebbaren

¹ Zu den Gemeinsamkeiten von Freiburger Ordnungsökonomik und Buchananscher Constitutional Economics siehe Vanberg 1988, 1997a.

	<i>Ethische Perspektive</i>	<i>Ökonomische (Interessen-) Perspektive</i>	<i>Ordnungspolitische Perspektive</i>
<i>Ebene der Einzelhandlung</i>	Welche Handlung ist in der gegebenen Situation moralisch gefordert?	Welche Handlung liegt in der gegebenen Situation im Interesse des Handelnden?	Können Bedingungen geschaffen werden, unter denen eigeninteressierte und moralische Handlungen stets zusammenfallen?
<i>Ebene individueller Verhaltensdispositionen</i>	Welche Verhaltensdispositionen kann man als moralisch bezeichnen?	Welche Verhaltensdispositionen sind unter den gegebenen Rahmenbedingungen für die Handelnden vorteilhaft?	Können Bedingungen geschaffen werden, unter denen es in der Regel im Eigeninteresse der Handelnden liegt, moralische Verhaltensdispositionen zu besitzen?
<i>Ebene sozialer Regeln</i>	Welche Regeln sozialen Verhaltens sind moralisch wünschenswert?	Welche sozialen Regeln liegen im eigenen konstitutionellen Interesse der Betroffenen?	Können Bedingungen geschaffen werden, unter denen die konstitutionellen Eigeninteressen der Betroffenen mit den Regeln übereinstimmen, die aus moralischer Sicht wünschenswert sind?

Konflikts zwischen Moral und Interesse entstehen muß, wenn man an einzelne konkrete Handlungsentscheidungen denkt, daß er aber an Schärfe verliert, wenn man die Frage stellt, welche Handlungsdispositionen zu besitzen oder unter welchen sozialen Regeln zu leben eine Person sich in ihrem eigenen Interesse wünschen sollte. Man kann sich leicht spezifische Entscheidungssituationen vorstellen, in denen das, was im unmittelbaren Eigeninteresse des Handelnden liegt, dem widerspricht, was er aus moralischer Sicht tun sollte. Und man wird sich

wohl kaum eine realisierbare Welt vorstellen können, in der dieser Konflikt zwischen Moral und Interesse nicht auftreten würde. Die Dinge erscheinen jedoch in einem etwas anderen Licht, wenn man den Blick auf die Ebene allgemeiner Verhaltensdispositionen richtet, und sie erscheinen wesentlich anders, wenn man die Ebene der konstitutionellen Interessen in den Blick faßt.

Aus der offenkundig zutreffenden Diagnose, daß Menschen in konkreten Entscheidungssituationen in einen Konflikt zwischen Eigeninteresse und moralischen Anforderungen geraten können, wird nicht selten kurzschlüssig die Folgerung gezogen, die Bereitschaft, das eigene Interesse hintanzustellen, sei das Kennzeichen moralischen Verhaltens. Wird in solcher Weise bereits vorab unterstellt, daß Moral eine Frage der Handlungsmotivation ist, so erübrigt sich jede weitere Untersuchung des Verhältnisses zwischen einer ökonomischen Perspektive, die von der generellen Vermutung eigeninteressierten Verhaltens ausgeht, und einer ethischen Perspektive, die nach den Grundlagen der Moral fragt. Eine solche motivationsorientierte Vorstellung bringt Moral und Eigeninteresse bereits auf der konzeptionellen Ebene in einen unüberbrückbaren Gegensatz, mit der Konsequenz, daß ökonomische und ethische Perspektive zwangsläufig als inhärent unvereinbare Sichtweisen erscheinen müssen.

Die Frage nach dem Verhältnis von Interesse und Moral ist nur dann eine untersuchenswerte offene Frage, wenn man von einer verhaltensorientierten Konzeption von Moral ausgeht, d.h. von einer Vorstellung, die nicht auf die dem Handeln zugrundeliegende (und nicht beobachtbare) Motivation abstellt, sondern darauf, daß das beobachtbare Verhalten im Einklang steht mit angebbaren Regeln moralischen Handelns.²

Im Sinne einer verhaltensorientierten Konzeption verlangt Moral nicht den Verzicht auf die Verfolgung eigener Interessen, sondern lediglich den Verzicht darauf, die eigenen Interessen mit unmoralischen Mitteln zu verfolgen. Wie K. Homann (1997: 37) dies ausdrückt, „Moral verlangt durchaus eine Art von 'Verzicht', aber sie verlangt Verzicht lediglich auf defektives Vorteilsstreben“, nicht den Verzicht auf „das Streben nach individueller Besserstellung“ per se. Auch ein solches Moralverständnis hebt den potentiellen Konflikt zwischen Eigeninteresse und Moral nicht auf, aber es schließt nicht bereits definitorisch aus, daß eigeninteressiertes Verhalten moralisch und moralisches Verhalten eigeninteressiert sein kann. Und es macht darauf aufmerksam, daß nicht-eigeninteressierte Motivation keineswegs ein Garant für moralisch wünschenswertes Verhalten sein muß.

² Zur Gegenüberstellung von motivationsorientierter und verhaltensorientierter Moralvorstellung siehe Vanberg 1997b.

Sieht man die Funktion von Moral darin, dem sozialen Zusammenleben der Menschen eine wünschenswerte Ordnung zu geben, dann wird man wohl eine verhaltensorientierte Konzeption von Moral als die angemessenere betrachten müssen. Im Sinne einer solchen Konzeption ist es für die Lösung des Problems moralischer Ordnung weder erforderlich, noch wäre es dafür hinreichend, daß man Menschen dazu bringt, ihr Eigeninteresse zu überwinden. Die Lösung dieses Problems erfordert vielmehr, daß man Rahmenbedingungen schafft, unter denen Menschen aus eigenem Interesse moralisch handeln, Bedingungen, die eigeninteressierte *Verhaltensmotivation* und moralische *Verhaltensweise* in Einklang bringen.

Nun wäre das Problem der Schaffung einer moralischen Ordnung wohl unlösbar, wenn dafür Bedingungen geschaffen werden müßten (Reihe 1, Spalte 3 der Tabelle), unter denen in konkreten Entscheidungssituationen die für den Handelnden vorteilhafteste Handlungsalternative stets mit der moralisch gebotenen zusammenfällt. Die Natur des Problems ändert sich jedoch, wenn wir nicht mehr danach fragen, ob es in einzelnen Entscheidungssituationen im Interesse des Handelnden liegt, sich moralisch zu verhalten, sondern die Frage stellen, ob es dem eigenen Interesse förderlich sein kann, eine *allgemeine Disposition* zur Befolgung moralischer Regeln zu besitzen, also nicht in jedem Einzelfall zu kalkulieren, ob ein moralisches Verhalten vorteilhaft ist oder nicht. Der für das Verhältnis von Moral und Interesse relevante Vergleich auf dieser Ebene bezieht sich nicht mehr auf die Konsequenzen konkreter Einzelentscheidungen, sondern auf das Gesamtbündel von Vor- und Nachteilen, die einer Person insgesamt, über eine relevante Zeitspanne hin, aus einer „moralischen Disposition“ erwachsen, also aus der Bereitschaft, grundsätzlich, unabhängig von den spezifischen Umständen einzelner Entscheidungssituationen, Regeln moralischen Verhaltens zu respektieren. Über die Vorteilhaftigkeit einer solchen Disposition entscheidet der Vergleich mit den Ertragsmustern, die die Person realisieren könnte, wenn sie *andere Dispositionen* besäße oder sich rein opportunistisch von Fall zu Fall entscheiden würde.³

Wenn in der Alltagssprache vom Charakter einer Person gesprochen wird, so entspricht dies im wesentlichen dem, was hier mit dem Begriff der Verhaltensdisposition umschrieben wird. Ähnliches gilt für den Begriff der Tugend, der wohl ebenfalls auf Verhaltensdispositionen abstellt. Entsprechend läßt sich das hier interessierende Problem auch in die Frage kleiden, ob – und wenn ja, unter welchen Bedingungen – es dem eigenen Interesse dienlich sein kann, Tugenden oder

moralische Dispositionen zu besitzen. Dies wirft freilich die weitere Frage auf, wie die damit implizierte Vorstellung von einem Vorteilskalkül auf der Ebene von Verhaltensdispositionen theoretisch zu fassen ist. Augenscheinlich kann man von einer vorteilsorientierten „Wahl“ zwischen alternativen Verhaltensdispositionen (oder Charaktereigenschaften) wohl kaum in dem Sinne sprechen, in dem man üblicherweise von der Wahl zwischen Handlungsalternativen spricht. Verhaltensdispositionen sind das Ergebnis von weitgehend unbewußten Lernvorgängen, und sie werden von Menschen nicht einfach aufgrund bewußter Abwägung von Vor- und Nachteilen angenommen oder abgelegt. Das bedeutet allerdings nicht, daß eine Person sich nicht wünschen könnte, bestimmte Dispositionen zu haben, und deshalb Anstrengungen unternehmen mag, sich die entsprechenden Charaktereigenschaften anzueignen. Der Gedanke einer „Vorteilsabwägung“ auf der Ebene von Dispositionen muß in einer Weise theoretisch gefaßt werden, die die Möglichkeit eines nicht auf bewußter Kalkulation beruhenden Vergleichs zwischen den Vor- und Nachteilen alternativer Verhaltensregeln zuläßt. Das herkömmliche ökonomische Modell rationaler Handlungswahl wird zu diesem Zweck wohl zu ergänzen bzw. zu modifizieren sein, so wie dies etwa Ronald Heiner in seiner Theorie des „rule-governed behavior“ (1990) vorgeschlagen hat. Eine entsprechende „ökonomische“, i.S. von interessenbasierte, Erklärung moralischer Dispositionen hätte wohl in zwei Argumentationsschritten zu erfolgen. Zunächst wäre zu begründen, so wie dies etwa bei Heiner geschieht, warum regelbefolgendes Verhalten über die Zeit hin zu vorteilhafteren Ertragsmustern führen kann als fallweise diskretionäre Entscheidungen. Im zweiten Schritt wäre zu zeigen, unter welchen Bedingungen eine *moralische* Disposition vorteilhafter sein kann als mögliche alternative Dispositionen (Vanberg 1994, Kap. 1, 2 und 3; Vanberg und Congleton 1992).

2. Moralische Ordnung und konsensfähige konstitutionelle Interessen

Der entscheidende Punkt in der Unterscheidung zwischen der Ebene einzelner Handlungsentscheidungen und der Ebene allgemeiner Verhaltensdispositionen liegt darin, daß sich das Problem der Schaffung einer moralischen Ordnung um einiges erleichtert, wenn man es nicht mit „*homines oeconomici*“ zu tun hat, die diskretionär in jeder Einzelsituation die für sie vorteilhafteste Handlungsalternative zu wählen suchen, sondern mit Personen, die zwar auch ihr eigenes Interesse verfolgen, dies aber auf der Grundlage allgemeiner Verhaltensdispositionen tun,

³ Wie sich die „Vorteilsabwägung“ ändert, wenn sie von der Ebene einzelner Handlungen auf die Ebene allgemeiner Verhaltensdispositionen verlagert wird, und wie Selbstbindungen eine wirksamere Verfolgung eigener Interessen ermöglichen können, ist eine Frage, die mittlerweile als Gegenstand ökonomischer Analyse einige Beachtung gefunden hat (Frank 1987; Koboldt 1995; Schelling 1992).

die sich für sie als vorteilhaft erwiesen haben. Wie der Lernprozeß im einzelnen zu erklären ist, in dem Informationen über die Vorteilhaftigkeit alternativer Verhaltensdispositionen verarbeitet werden, kann hier dahingestellt bleiben.⁴ Im vorliegenden Zusammenhang ist der Umstand von Belang, daß die Bedingungen, unter denen es für regelbefolgende Personen vorteilhaft ist, *moralische* Dispositionen zu besitzen (Reihe 2, Spalte 3 der Tabelle), weit leichter herbeizuführen sein dürften als die Bedingungen dafür, daß für diskretionäre Einzelfallmaximierer in konkreten Entscheidungssituationen die vorteilhafteste Handlungsalternative in der Regel mit der moralisch geforderten zusammenfällt. Zwar bleibt der potentielle Konflikt zwischen Moral und Interesse auch auf der Ebene allgemeiner Verhaltensdispositionen bestehen, sind doch moralische Dispositionen keineswegs unter allen Rahmenbedingungen „rational“. Aber das Problem, Bedingungen herzustellen, unter denen Menschen „rational“ moralisch sein können,⁵ ist ein lösbares Problem, und in der Tat muß jede Gesellschaft dieses Problem lösen, in der eine moralische Ordnung Bestand haben soll.

Das Verhältnis von Moral und Interesse erscheint wiederum in einem anderen Licht, wenn wir uns der dritten Ebene, der Ebene sozialer Regeln zuwenden und nach den *Regel-* oder *konstitutionellen Interessen* von Menschen fragen, also ihren Präferenzen bezüglich der Verhaltensregeln, deren soziale Geltung sie wünschen. Von konstitutionellen Interessen in diesem Sinne kann man gehaltvoll jeweils nur in Bezug auf bestimmte, abgrenzbare soziale Einheiten sprechen, denen eine Person angehört und für die sie die Geltung bestimmter Regeln wünschen kann. Nun gehören Menschen in der Regel einer Vielzahl von einander überlappenden Gruppen oder Verbänden an, die jeweils intern durch bestimmte Regelordnungen (formeller und/oder informeller Art) gekennzeichnet sind, von der Familie und privaten Vereinigungen über verschiedene politische Gemeinwesen oder Organisationen auf subnationaler, nationaler und supranationaler Ebene bis hin zu der umfassendsten Personengruppe, der Weltbevölkerung, für die jeweils die Frage gestellt werden kann, welche allgemein geltenden Regeln auf der betreffenden Ebene im konstitutionellen Interesse der Beteiligten liegen.

Was nun die konstitutionellen Interessen anbelangt, die Menschen im Hinblick auf die verschiedenen Gruppen, Verbände oder Gemeinwesen hegen mögen, denen sie angehören, so ist im hier interessierenden Zusammenhang die Unterscheidung zwischen *konsensfähigen* konstitutionellen Interessen und *Privilegieninteressen* von zentraler Bedeutung. Wenn Personen

⁴ Siehe dazu etwa die Ausführungen über „adaptive agents“ bei J.H. Holland (1995: 41ff.).

⁵ Siehe Vanberg (1994: 51ff.) für eine Erörterung der (nur scheinbar paradoxen) Frage: „Can it be rational to be *always moral* if it is *not always rational* to be moral?“

darüber nachdenken, welche Regeln in ihrem eigenen Interesse liegen, so mögen ihnen zunächst Regeln in den Sinn kommen, die sie in irgendeiner Weise privilegieren, ihnen also besondere Vorteile einräumen. Und in dem Maße, in dem sie in der Lage sind, ohne Rücksicht auf die Interessen anderer Beteiligter soziale Regeln wählen und durchsetzen zu können, wird man bei eigeninteressierten Individuen wohl auch damit rechnen müssen, daß sie sich von ihren Privilegieninteressen leiten lassen. Privilegieninteressen sind von ihrer Natur her nicht konsensfähig. Man mag sie durch Täuschung oder aufgrund überlegener Macht durchsetzen können, sie bieten jedoch keine Grundlage für Regelvereinbarungen, denen allen Beteiligten in klarer Sicht der eigenen Interessenlage freiwillig zustimmen können.

Im Kontrast zu den nicht konsensfähigen Privilegieninteressen sind die *konsensfähigen konstitutionellen Interessen* auf Regeln gerichtet, die für alle Betroffenen wünschenswert und zustimmungsfähig sind. Es ist die Kernthese des vorliegenden Beitrages, daß die informierten konstitutionellen Interessen, die unter allen Mitgliedern einer Gruppe oder eines Gemeinwesens konsensfähig sind, genau den Regeln gelten, die aus ethischer Sicht für die betreffende Gruppe als moralisch wünschenswert anzusehen sind. Das Adjektiv „informiert“ soll darauf hinweisen, daß der Zusammenhang zwischen der Geltung bestimmter sozialer Regeln und den daraus resultierenden Ergebnismustern komplex und nicht unmittelbar durchschaubar sein mag, und daß aufgrund mangelnder Einsicht in die tatsächlichen Zusammenhänge Menschen Regeln zustimmen mögen, denen sie ihre Zustimmung verweigern würden, wenn sie sich über die tatsächlichen Zusammenhänge im Klaren wären.

So wie von der Konsensfähigkeit konstitutioneller Interessen nur im Hinblick auf bestimmte Gruppen oder Gemeinwesen gesprochen werden kann, so kann im Sinne der hier vorgeschlagenen Interpretation auch die Frage, welche Verhaltensregeln als moralisch gelten können, sinnvoll nur beantwortet werden, wenn man die relevante Bezugsgruppe spezifiziert. Die in solchem Gruppenbezug implizierte (Gruppen-) Relativität von Moral ist dabei weniger problematisch als es zunächst erscheinen mag. Sie bedeutet keinerlei Festlegung oder Einschränkung hinsichtlich der als relevant erachteten Betrachtungsebene, da man ja die maßgebliche Bezugsgruppe so definieren kann, wie es der jeweiligen Fragestellung angemessen ist.⁶

⁶ Man kann dies auch so umschreiben, daß es bei der Bindung an konsensfähige oder moralische Regeln um die Internalisierung von negativen Externalitäten menschlichen Verhaltens geht. Wie dabei die adäquate Bezugsgruppe abzugrenzen sind, hängt von der Natur der von den betroffenen Personen als relevant erachteten Externalitäten ab. Für viele Probleme werden dies eher eng begrenzte Gruppen sein, für andere Probleme mag die adäquate Regelgemeinschaft die Weltbevölkerung sein. – Siehe dazu J. Sideras (1999) und die dort ausgeführten Überlegungen zum Prinzip der „konstitutionellen Äquivalenz“.

Die These, daß die Regeln, die im konsensfähigen konstitutionellen Interesse aller Mitglieder einer Gruppe liegen, den Regeln entsprechen, die für die betreffende Gruppe als moralisch wünschenswert gelten können, ist in einem doppelten Sinne zu verstehen. Sie ist zum einen als Definitionsvorschlag gemeint, d.h. sie soll besagen, daß der Begriff der Moral sinnvoll in dieser Weise interpretiert und operationalisiert werden kann. Zum anderen ist damit die empirische Hypothese gemeint, daß sich sowohl unser Alltagsverständnis von Moral wie auch bedeutende philosophische Moralkonzeptionen, soweit sie auf die Frage wünschenswerter Regeln menschlichen Zusammenlebens abstellen, im Kern im Sinne dieser Vorstellung interpretieren lassen oder zumindest mit ihr kompatibel sind.

Für eine ganze Reihe prominenter ethischer Konzeptionen dürfte sich zeigen lassen, daß sie in ihrer Bestimmung der Charakteristika, die sie moralischen Regeln zuschreiben, auf Kriterien rekurrieren, die sich in der Sache mit dem decken, oder dem sehr nahe kommen, was hier mit dem Konzept der konsensfähigen konstitutionellen Interessen umschrieben wird. Dies gilt augenscheinlich für Konzeptionen, die das entscheidende Kriterium moralischer Regeln in deren Unparteilichkeit und Universalisierbarkeit oder, wie etwa die Diskursethik von H. O. Apel und J. Habermas, in der „Konsensfähigkeit für alle Betroffenen“ (Apel 1997: 191) sehen.⁷ Und dies gilt für all jene Konzeptionen, die - wie etwa die Moralphilosophie von David Gauthier (1986)⁸ - in der einen oder anderen Form darauf abstellen, daß es bei moralischen Regeln um Verhaltensrestriktionen geht, die die Realisierung von Kooperationsvorteilen in Situationen ermöglichen sollen, in denen eine unrestringierte Verfolgung eigener Interessen solche Vorteile ausschließen oder gar zu direkter wechselseitiger Schädigung führen würde. Auf die Frage der konstitutionellen Interessen stellt auch etwa Donald Campbell (1986: 171) ab, wenn er davon spricht, daß die Regeln der Moral unsere Präferenzen bezüglich des Verhaltens anderer widerspiegeln, also unsere Interessen daran, wie andere sich verhalten sollen. Dieses Interesse richtet sich zwar unmittelbar darauf, daß *andere* an Regeln gebunden sind. Da Menschen dieses Interesse aber wechselseitig hegen, ist es unter rationalen Akteuren nur im Sinne einer symmetrischen, wechselseitigen Bindung konsensfähig (Baurmann 1996: 139ff.; Buchanan 1962: 312; Homann und Blome-Drees 1992: 44).

⁷ Habermas (1991: 32): „Jede gültige Norm muß der Bedingung genügen, daß die Folgen und Nebenwirkungen, die sich aus ihrer *allgemeinen* Befolgung für die Befriedigung der Interessen *jedes* Einzelnen voraussichtlich ergeben, von *allen* Betroffenen zwanglos akzeptiert werden können.“

⁸ Dazu Vanberg (1994: 54ff.).

3. Konstitutionelle Interessen und Ordnungspolitik

Das ordnungsökonomische Konzept der konsensfähigen konstitutionellen Interessen stellt darauf ab, daß Personen dadurch wechselseitige Vorteile realisieren können, daß sie sich gemeinsam an geeignete Regeln binden. Der paradigmatische Kerngedanke dieses Ansatzes liegt darin, daß der aus der ökonomischen Theorie marktlicher Prozesse vertraute Gedanke der „gains from trade“, also der gemeinsamen Vorteilsrealisierung durch freiwilligen Tausch, auf die Vereinbarung von Regeln im Sinne eines freiwilligen „Tauschs“ von Selbstbindungen übertragen wird (Buchanan 1991: 81ff.; Vanberg 1999). Die in diesem Zusammenhang angesprochenen konstitutionellen Interessen beinhalten freilich nur den Wunsch, in einer Gemeinschaft zu leben, in der die in Frage stehenden Regeln Geltung haben. Aus diesem Wunsch allein folgt nicht per se ein Interesse daran, sich in seinem eigenen Verhalten an die betreffenden Regeln zu halten. Anders gesagt, aus dem *Regelgeltungsinteresse* folgt nicht automatisch ein *Regelbefolgungsinteresse*. Rationale Akteure werden jedoch erkennen, daß sie ihre Regelgeltungsinteressen nur realisieren können, wenn Bedingungen gegeben sind, die ein ausreichendes Regelbefolgungsinteresse sicherstellen. Dementsprechend sollten sie ein gemeinsames Interesse daran haben, daß solche Bedingungen, wenn nötig, geschaffen werden.

Die Lösung des Problems, einerseits die Regeln zu identifizieren und festzulegen, die im konsensfähigen konstitutionellen Interesse der Mitglieder eines Gemeinwesens liegen, und andererseits Bedingungen zu schaffen, unter denen ein ausreichendes Interesse an der Befolgung dieser Regeln besteht, kann man als die Aufgabe von Ordnungspolitik betrachten, ganz in dem Sinne, in dem Walter Eucken (1990: 366) davon gesprochen hat, daß die „Koordination von Einzelinteresse und Gesamtinteresse als ordnungspolitische Aufgabe“ anzusehen sei. Damit ein entsprechendes Regelbefolgungsinteresse besteht, ist es – wie erwähnt – nicht erforderlich, daß für alle Akteure in jeder einzelnen Entscheidungssituation die nutzenmaximierende und die moralische Handlungsalternative zusammenfallen. Dies wäre in der Tat ein unlösbares Problem. Erforderlich ist die Schaffung von Bedingungen, unter denen Menschen in dem Sinne „rational“ moralisch sein können, daß sie darauf vertrauen können, mit moralischem Handeln insgesamt ihrem eigenen Interesse zu dienen, und nicht befürchten müssen, sich durch die Respektierung moralischer Regeln systematisch und dauerhaft in Nachteil zu bringen.

In diesem Sinne kann man der Formulierung von Homann und Blome-Drees (1992: 38) zustimmen, daß „die Rahmenordnung der systematische Ort der Moral“ sei, ohne sich ihrer Folgerung anschließen zu müssen, daß die „Moral nicht (mehr) in den einzelnen Handlungen ... zu

finden“ (ebd.: 35) sei. Daß das Kriterium dafür, was als moralisches Verhalten gelten soll, auf der konstitutionellen Ebene – nämlich in den konsensfähigen konstitutionellen Interessen der betroffenen Personen – zu suchen ist, bedeutet ja keineswegs, daß Moral nicht auch „in den einzelnen Handlungen“ zu finden wäre, nämlich in dem Sinne, daß man Handlungen durchaus danach beurteilen kann, ob sie mit – im Sinne dieses Kriteriums – „moralischen“ Regeln im Einklang stehen, und zwar auch dann, wenn die gegebene „Rahmenordnung“ dafür widrige Umstände bieten sollte. Wenn die relevanten Rahmenbedingungen so geartet sein sollten, daß Menschen sich selbst systematisch in Nachteil bringen, wenn sie sich an i.g.S. „moralische“ Regeln halten, dann deutet dies auf Defekte in der Rahmenordnung hin, und man mag es für verzeihlich halten, wenn Menschen sich unter solchen Bedingungen nicht an die fraglichen Regeln halten. Dies ändert jedoch nichts daran, daß man ihr Verhalten an diesen Regeln messen und Regelverstöße als „unmoralisch“ werten kann. Menschen können sich auch unter widrigen Umständen an Regeln „moralischen“ Handelns gebunden fühlen, und wir zollen nicht ohne Grund Personen besonderen Respekt, die ihre moralische Integrität auch unter Bedingungen bewahren, unter denen dies mit großen persönlichen Opfern verbunden ist. Worum es hier wohl sinnvollerweise nur gehen kann, ist die Einsicht, daß es ein Gebot der Klugheit in der Gestaltung sozialer Ordnung ist, Rahmenbedingungen zu schaffen, unter denen Menschen ohne Selbstaufopferung moralisch sein können, Bedingungen, unter denen sie auch ihr eigenes Interesse fördern, wenn sie sich so verhalten, wie es in ihrem gemeinsamen Interesse liegt.

Eucken (1990: 368) hat den hier angesprochenen Sachverhalt mit der Formulierung umschrieben: „Von den Menschen darf nicht gefordert werden, was allein die Wirtschaftsordnung leisten kann: ein harmonisches Verhältnis zwischen Einzelinteresse und Gesamtinteresse herzustellen.“ Müssen Menschen systematisch und dauerhaft Nachteile in Kauf nehmen, wenn sie sich in sozial wünschenswerter Weise verhalten, so liegen Defekte in der Rahmenordnung vor, die nicht durch moralische Appelle an die individuelle Opferbereitschaft kompensiert werden können. Würden sich doch die für solche Appelle besonders Aufgeschlossen nur der Ausbeutung durch diejenigen aussetzen, die davon unbeeinflusst bleiben (Vanberg 1987). Und selbst wenn es gelänge, alle Beteiligten zu opferbereiter Moral zu motivieren, bliebe eine auf solcher Bereitschaft beruhende moralische Ordnung stets verletzlich, da sie keinen Schutz gegen „unmoralische Invasoren“ besäße, deren ausbeuterischen Neigungen sie lediglich eine besonders ertragreiche Nische bieten würde.

Geht man von der hier vertretenen These aus, daß die ethische Frage nach den Regeln einer moralischen Ordnung und die ordnungsökonomische Frage nach den Regeln, die im konsensfähigen konstitutionellen Interesse aller Beteiligten liegen, auf dasselbe hinauslaufen, dann besagt die Formel vom „Ordnungsrahmen als dem systematischen Ort von Moral“ insbesondere, daß wir ein Verhalten als moralisch wünschenswert ansehen sollten, wenn es sich im Einklang mit Regeln befindet, die einen für alle Beteiligten wünschenswerten Ordnungsrahmen konstituieren. Dieser Sachverhalt ist insofern von besonderer Bedeutung, als die moralischen Intuitionen der Menschen nicht immer mit dem übereinzustimmen brauchen, was ihren konsensfähigen konstitutionellen Interessen entspricht.

Konstitutionelle, also regelbezogene Interessen sind *abgeleitete* Interessen, in dem Sinne, daß es nicht die Regeln per se sind, denen unser Interesse gilt, sondern ihre Auswirkungen, d.h. die Ergebnismuster, die unter alternativen Regelordnungen zu erwarten sind. Der Zusammenhang zwischen Regelordnung und resultierender Handlungsordnung (Hayek 1969) ist aber häufig komplex und nicht leicht durchschaubar. Welche Regeln Menschen als in ihrem Interesse liegend betrachten, wird von ihren bewußten oder stillschweigenden, mehr oder minder angemessenen Vorstellungen darüber abhängen, wie sich potentielle alternative Regeln im allgemeinen und auf sie speziell auswirken werden. Entsprechend werden auch die Vorstellungen der Menschen davon, was in ihrem konsensfähigen konstitutionellen Interesse liegt, von ihren Einschätzungen der Funktionseigenschaften alternativer Regelordnungen abhängen. Und es ist durchaus denkbar, daß ihre moralischen Intuitionen nicht immer mit den konstitutionellen Interessen übereinstimmen, zu denen sie gelangen würden, wenn sie sich über die wirklichen Funktionseigenschaften der in Frage stehenden Regeln im Klaren wären. Mir scheint, daß in solchen Divergenzen zwischen spontanen moralischen Empfindungen und informierten konstitutionellen Interessen eine der Hauptursachen für das verbreitete moralische Mißtrauen zu suchen ist, dem die marktliche Wettbewerbsordnung seit jeher ausgesetzt gewesen ist.

4. Markt und Moral

Die Spielregeln marktlicher Ordnung sind Regeln für das Zusammenleben einer – im Prinzip unbegrenzten – Vielzahl von Personen, die nicht durch persönliche Vertrautheit und wechselseitige Zuneigung miteinander verbunden sind, die aber dennoch die Früchte wechselseitig vorteilhafter Kooperation möglichst weitgehend nutzen wollen, die durch freiwilligen Austausch und freiwillige Zusammenarbeit zu erreichen sind. Die moralischen Intuitionen der Menschen sind

aber vornehmlich durch Erfahrungen des Zusammenlebens in kleinen Gruppen von miteinander persönlich vertrauten Personen geprägt, wobei hier unter „Erfahrungen“ sowohl die Evolutionsgeschichte der Spezies „homo sapiens“ zu verstehen ist als auch die Sozialisationsgeschichte einzelner Personen. Was die Evolutionsgeschichte anbetrifft, so ist sie bis vor etwa zehntausend Jahren über unzählige Generationen hin von den Bedingungen des Zusammenlebens in kleinen (Jäger- und Sammler-) Gruppen geprägt gewesen, und entsprechend muß man annehmen, daß unsere genetische Ausstattung – einschließlich unserer „moralischen Instinkte“ – im wesentlichen an diese Bedingungen und nicht an die Bedingungen moderner Großgesellschaften angepaßt ist.⁹ Was die Sozialisationsgeschichte des Einzelnen anbelangt, so ist auch sie typischerweise durch die Bedingungen des Zusammenlebens in Kleingruppen – in der Familie, in der Schule, am Arbeitsplatz – geprägt, und entsprechend wird man erwarten können, daß die erlernten Verhaltensdispositionen der Menschen – einschließlich ihrer moralischen Intuitionen – an die Bedingungen des Zusammenlebens in solchen Gruppen einander vertrauter Personen angepaßt sind. Die „moralischen Instinkte“ und die „moralischen Intuitionen“, die für das Zusammenleben in solchen Gruppen zweckmäßig sind, müssen aber keineswegs in ihrer Gesamtheit an die Probleme angepaßt sein, die zu lösen sind, wenn eine für alle Beteiligten vorteilhafte Kooperationsordnung unter einer Vielzahl von einander mehr oder minder fremden Menschen gesichert werden soll. Auf die Ermöglichung einer solchen Ordnung zielen aber gerade die Spielregeln des Marktes. Gewiß werden die für die Kooperation in Kleingruppen zweckmäßigen Verhaltensregeln zum Teil auch für marktliche Kooperation bedeutsam sein. Doch mögen manche der moralischen Verhaltensanforderungen (Hayek verweist hier insbesondere auf gewisse Vorstellungen über „Verteilungsgerechtigkeit“), die im Kleingruppenkontext funktional sind, sich durchaus als dysfunktional erweisen, wenn sie auf einen marktlichen Kontext übertragen werden.

Wenn die moralische Qualität einer marktlichen - oder irgendeiner anderen - Ordnung zur Debatte steht, so darf sie nicht einfach an den erwähnten moralischen Instinkten oder Intuitionen gemessen werden, sondern daran, ob die sie definierenden Spielregeln im (informierten) konsensfähigen konstitutionellen Interesse der darunter lebenden Menschen liegen. Oder anders gesagt, eine verantwortliche moralische Kritik marktlicher Ordnung sollte sich nicht nur auf moralische Instinkte oder Intuitionen berufen. Sie sollte sich daran erweisen, daß sie deutlich macht, in welchen Aspekten eine solche Ordnung zu den konsensfähigen konstitutionellen

⁹ Diesen Sachverhalt hat F.A. Hayek betont (siehe etwa Hayek 1979: 160, 164). Hayeks Argumente finden Bestätigung in den jüngeren Beiträgen der „evolutionären Psychologie“. Siehe dazu etwa J. Tooby und L. Cosmides (1992).

Interessen der betroffenen Menschen in Widerspruch steht und durch welche Reformen in den Spielregeln diesen Interessen in besserer Weise gedient werden kann, als es die bestehende Regelordnung tut.

Soweit sie in ordnungsökonomischen Kategorien dachten, haben die Advokaten marktlicher Wettbewerbsordnung seit Adam Smith ihre Ordnungsempfehlungen stets aus der Überzeugung heraus vorgetragen, daß die von ihnen befürwortete wettbewerbliche Wirtschaftsverfassung im gemeinsamen Interesse aller Beteiligten liegt, daß sie – in der hier verwandten Terminologie – den konsensfähigen konstitutionellen Interessen der Menschen entspricht. In seiner Kritik der merkantilistischen Privilegienordnung und in seinem Plädoyer für das, was er das „einfache System der natürlichen Freiheit“ nannte, ging es Adam Smith nicht zuletzt um die ethische Qualität der marktlichen Wettbewerbsordnung als einer privilegienfreien Ordnung, ein Gesichtspunkt, der in neuerer Zeit wohl von kaum jemandem eindrucksvoller herausgestellt worden ist, als von Franz Böhm (1966) in seinem Aufsatz über „Privatrechtsgesellschaft und Marktwirtschaft“. Doch die Botschaft vom ethischen Wert der marktlichen Wettbewerbsverfassung als einer privilegienfreien Ordnung hatte und hat es offenkundig schwer, sich gegen den vielstimmigen Chor derjenigen Gehör zu verschaffen, die der Marktwirtschaft zwar „ökonomische Effizienz“ zu konzidieren bereit sind, ihr aber den Geruch moralischen Makels anhängen. Wie Franz Böhm (1980: 260) einmal über das in den letzten Jahrzehnten des vergangenen Jahrhunderts aufkommende „Ressentiment gegen die Wirtschaftsfreiheit“ bemerkt hat: „Weniger die sozialistische Kritik als die mancherlei andersartigen Geistesströmungen, die seit der Jahrhundertwende innerhalb der Wissenschaften – auch innerhalb der Wirtschaftswissenschaften – in rascher Folge Mode wurden, haben dieses Ressentiment gefestigt: die Auffassung, daß die freie Wirtschaft ein ethisch anrüchiges und sozial gewissenloses System sei, wurde allmählich zu etwas wie zu einem Gemeingut aller Gebildeten.“

Ein von Marktkritikern gern zitierter Stein moralischen Anstoßes ist die Verbindung von Markt und Profitstreben oder genauer gesagt der Umstand, daß der marktliche Sanktionsmechanismus die Marktteilnehmer dazu anhält, ihre wirtschaftlichen Entscheidungen am erwarteten Gewinn zu orientieren. Nun ist unternehmerischer Gewinn ohne Zweifel der entscheidende Erfolgsindikator in dem, was Hayek als das „game of catallaxy“, das marktliche Tauschspiel, genannt hat. Das „Marktspiel“ ist ja ausdrücklich so angelegt, daß diejenigen belohnt werden sollen, denen es gelingt, Güter oder Leistungen bereitzustellen, für die ihre Mitmenschen freiwillig einen Preis zu zahlen bereit sind, der die Herstellungskosten – d.h. die Opportunitätskosten der bei der Herstellung eingesetzten Ressourcen – übersteigt. Und Gewinn

oder Profit ist nichts anderes als die Differenz zwischen Preis und (Opportunitäts-) Kosten. Nach Profit zu streben bedeutet daher nichts anderes, als danach zu streben, im „Marktspiel“ Erfolg zu haben. Wenn dies so ist, welchen Sinn kann es aber dann machen, das Streben nach Gewinn oder Profit als moralisch anrühlich zu betrachten? Welchen Sinn kann es machen, den Teilnehmern an einem wettbewerblichen Spiel vorzuwerfen, daß sie sich bemühen, das Spiel erfolgreich zu spielen? Man kann sinnvoll danach fragen, ob es für die Beteiligten überhaupt wünschenswert ist, das Spiel, so wie es durch die gegebenen Spielregeln definiert ist, zu spielen, oder ob sich nicht ein besseres Spiel definieren ließe. Wenn man aber Grund zu der Annahme hat, daß es sich um ein für alle wünschenswertes Spiel handelt, dann ist es widersinnig, das Streben nach Erfolg im Spiel mit einem moralischen Makel zu versehen, solange es im Rahmen der Spielregeln bleibt.

Wie für jedes Spiel, so gilt auch für das „Marktspiel“: Es ist die moralische Pflicht aller Marktteilnehmer, die für alle geltenden Spielregeln einzuhalten. Der marktliche Wettbewerb findet nicht im anarchischen Freiraum statt, er steht unter bestimmten Spielregeln, bewegt sich im Rahmen einer Wettbewerbsverfassung. Den Wettbewerbern steht es keineswegs frei, den Spielerfolg mit allen erdenklichen Mitteln zu suchen. Ihr Verhalten ist daran moralisch zu messen, daß sie sich bei ihrem Streben nach Erfolg nur solcher Strategien und Mittel bedienen, die im Einklang mit den Spielregeln stehen, und zwar nicht nur mit den explizit kodifizierten und sanktionierten Spielregeln, sondern auch mit gewissen allgemein akzeptierten Standards fairen und honorigen Verhaltens, die man zwar ohne Drohung formeller Sanktionen, aber nicht ohne Schaden für die eigene Reputation verletzen kann. Aber es ist weder sinnvoll, nicht nur regel- oder normwidriges Erfolgsstreben, sondern das Streben nach Profit per se mit moralischem Mißtrauen zu betrachten, noch ist es sinnvoll, Marktteilnehmer dazu anzuhalten, durch ungeeignete Spielregeln verursachte Mängel dadurch auszugleichen, daß sie darauf verzichten, das „Marktspiel“ erfolgreich zu spielen. Sicherzustellen, daß der marktliche Wettbewerbsprozeß in dem Sinne unter „geeigneten“ Regeln abläuft, daß er *bei Einhaltung der Regeln* zu für alle wünschenswerten Ergebnismustern führt, ist eine Angelegenheit geeigneter Regelwahl. Es ist die Aufgabe von Ordnungspolitik.

5. Konsens und Regelwahl

Wenn man davon ausgeht, daß das Attribut „moralisch“ den Regeln zukommt, die im *konsensfähigen* konstitutionellen Interesse der Betroffenen liegen, und wenn man andererseits in Rechnung stellt, daß Menschen in der Regel Anreize haben werden, ihre jeweiligen

Privilegieninteressen zu verfolgen, dann stellt sich im Hinblick auf Prozesse der Regelwahl die Frage, ob es Bedingungen gibt, und ob man solche Bedingungen herstellen oder fördern kann, unter denen die konsensfähigen konstitutionellen Interessen zur Geltung kommen (Zeile 3, Spalte 3 der Tabelle). Dieser Frage ist der verbleibende Teil dieses Beitrages gewidmet.

In dem Maße, in dem Menschen die Regelwahl in einer Gruppe oder in einem Gemeinwesen beeinflussen können, ohne den Interessen der übrigen Beteiligten Rechnung tragen zu müssen, in dem Maße werden sie versucht sein, sich von ihren Privilegieninteressen leiten zu lassen, also von ihrem Interesse an Regeln, die für sie selbst besonders vorteilhaft sind. Ähnlich wie Eucken und Böhm mit ihrer Kritik der Tendenzen, die sie als Refeudalisierung bezeichneten,¹⁰ hat die moderne ökonomische Theorie des Rent-Seeking (Buchanan et al., Hrsg., 1980) das Problem thematisiert, daß das simultane Bestreben aller oder vieler, je für sich Privilegien zu erwirken, als unintendiertes Ergebnis eine Rahmenordnung hervorzubringen tendiert, die für alle Beteiligten - die durch Privilegien „Begünstigten“ eingeschlossen - weniger wünschenswert ist, als es eine privilegienfreie, im konsensfähigen konstitutionellen Interesse aller liegende Regelordnung wäre. Entsprechend gewinnt die Frage Bedeutung, wie eine den konsensfähigen Interessen aller entsprechende Rahmenordnung gesichert und wie verhindert werden kann, daß Privilegiensuche oder Rent-Seeking zu einem fortschreitenden Abgleiten in eine für alle Betroffenen nachteilige Ordnung führt.

Wenn das Ziel ordnungspolitischer Gestaltung des Prozesses der Regel- oder Ordnungswahl darin liegt, die konsensfähigen konstitutionellen Interessen der Mitglieder einer Regelgemeinschaft zum Tragen zu bringen und ihre Privilegieninteressen möglichst „auszufiltern“, so stehen dafür grundsätzlich zwei Wege offen. Man kann einerseits versuchen, Bedingungen zu schaffen, unter denen die einzelnen dazu *motiviert* sind, nach „fairen“ oder konsensfähigen Regeln zu suchen. Und man kann andererseits versuchen, Bedingungen zu schaffen, unter denen die einzelnen *nicht anders können*, als für konsensfähige Regelordnungen zu optieren, Bedingungen also, unter denen die Möglichkeiten erfolgreicher Privilegiensuche ausgeschlossen oder zumindest wirksam eingeschränkt sind.

Auf den ersten Weg konzentrieren sich ordnungsökonomische Ansätze wie der von James Buchanan und ethische Ansätze wie der von John Rawls, die faire Regelwahl als Wahl hinter einem Schleier der Ungewißheit bzw. der Unwissenheit modellieren.¹¹ Der Grundgedanke bei

¹⁰ Siehe dazu Vanberg (1997a: 716f.; 1998a: 177f.).

¹¹ Buchanan und Tullock (1962); Rawls (1979).

dieser Vorstellung ist, daß einzelne in dem Maße ein eigenes Interesse an der Wahl fairer oder konsensfähiger Regeln haben, in dem sie darüber im Ungewissen sind, wie sich die zu wählenden Regeln auf sie persönlich auswirken werden. Angesichts solcher Ungewißheit müssen sie die verschiedenen möglichen Umstände bedenken, in denen sie von den in Frage stehenden Regeln betroffen sein könnten. Da sie nicht sicher sein können, in welcher Lage sie sich konkret befinden werden, sind sie aus ihrem eigenen Interesse heraus dazu angehalten, die zu wählenden Regeln aufgrund ihrer allgemeinen voraussehbaren Wirkungen zu beurteilen. Anders gesagt, mögliche *inter*-personelle Interessenkonflikte, die sich aus unterschiedlicher Betroffenheit ergeben können, müssen als *intra*-personelle Konflikte abgewogen werden, was darauf hinausläuft, daß die einzelnen aus eigenem Interesse „unparteiische“ Regeln bevorzugt werden. Für die ordnungspolitische Gestaltung von Regelwahl-Prozessen bedeutet dies: In dem Maße, in dem es gelingt, den Prozeß in einer Weise zu gestalten, die die Ungewißheit über die eigene konkrete Betroffenheit erhöht, in dem Maße werden die Mitglieder einer Regelgemeinschaft motiviert sein, mögliche Privilegieninteressen hintan zu stellen, und um so größer werden die Aussichten, daß ihre konsensfähigen konstitutionellen Interessen zum Tragen kommen.

Was den zweiten Weg anbelangt, so lassen sich hier wiederum zwei grundsätzliche Methoden unterscheiden, durch die die Möglichkeiten erfolgreicher Privilegiensuche eingeschränkt werden können. Die eine Methode liegt darin, das Regelwahl- oder Gesetzgebungsverfahren ausdrücklich an das Kriterium der Nicht-Diskriminierung oder der Privilegienfreiheit zu binden, also diskriminierende und privilegierende Regeln als unzulässig auszuschließen.¹² Dies zu erreichen ist das Ziel des klassischen Prinzips der Rechtsgleichheit als dem Ordnungsideal der Privatrechts- oder Zivilrechtsgesellschaft, wie F. Böhm (1980) sie nannte.¹³ Doch haben Bemühungen, dieses Ideal durch verfassungsmäßige Beschränkungen der Regierungs- und Gesetzgebungsmacht zu verwirklichen, nur begrenzten Erfolg gehabt. Insbesondere im Bereich des Wirtschaftsrechts sind in allen modernen Demokratien von Regierung und Gesetzgeber erteilte Privilegien der verschiedensten Art eine gängige Erscheinung, sei es in der Form von Subventionen, von protektionistischen Regelungen, von Steuervergünstigungen oder sonstigen Sonderbehandlungen.

¹² Eine Zwischenstellung zwischen dem Gedanken der Regelwahl unter Ungewißheit und der Einschränkung des Regelwahlverfahrens durch ein Gebot der Nicht-Diskriminierung nimmt in gewisser Weise (eine Erörterung der notwendigen Qualifizierungen würde hier zu weit führen) eine Diskursethik ein, die von „den Spielregeln des argumentativen Diskurses als der Metainstitution aller Institutionen“ (Apel 1997: 209) spricht, und für die gilt: „Jede gültige Norm müßte die Zustimmung aller Betroffenen, wenn diese nur an einem praktischen Diskurs teilnehmen würden, finden können“ (Habermas 1991: 32).

¹³ Aus konstitutionenökonomischer Sicht wird dieses Ideal ausführlich in Buchanan und Congleton (1998) erörtert.

Die zweite Methode, durch die sich die Möglichkeiten erfolgreicher Privilegiensuche einschränken und die Aussichten für konsensfähige Regelordnungen verbessern lassen, liegt in der Förderung des Wettbewerbs zwischen politischen Gemeinwesen oder „Jurisdiktionen“. Was für die einen Privilegien sind (etwa Subventionen), bedeutet für andere (etwa die Steuerzahler) diskriminierende Mehrbelastung. Je leichter es für die einzelnen ist, sich selbst oder ihre mobilen Ressourcen diskriminierender Behandlung in einer Jurisdiktion zu entziehen, indem sie in eine Alternativ-Jurisdiktion abwandern, um so enger wird der Spielraum für erfolgreiche Privilegiensuche und für die Sicherung von bestehenden Privilegien. Im theoretischen Grenzfall eines kostenlosen Wechsels zwischen Jurisdiktionen werden nur solche Regelordnungen bestandsfähig sein, die die freiwillige Kooperationsbereitschaft aller Beteiligten zu sichern vermögen.¹⁴ Unter solchen Bedingungen wird Bemühungen um Privilegien kein dauerhafter Erfolg beschieden sein können, und den einzelnen wird ungeachtet ihrer möglichen Privilegieninteressen keine andere Wahl bleiben, als unter konsensfähigen Regelordnungen zu wählen. Die realen Bedingungen sind natürlich von diesem theoretischen Grenzfall weit entfernt, doch bedeutet jede Erleichterung der Mobilität zwischen Regelgemeinschaften oder Jurisdiktionen, daß die Aufrechterhaltung von Privilegien erschwert wird, und die Aussichten verbessert werden, daß die konsensfähigen konstitutionellen Interessen zur Geltung kommen. Die Entwicklungen, die heute allenthalben unter den Stichworten Globalisierung und Standortwettbewerb diskutiert werden, mögen in dieser Hinsicht das klassische liberale Ideal privilegienfreier Ordnung der Realisierung näher bringen, als es die Bemühungen einer verfassungsmäßigen Verankerung der Rechtsgleichheit bislang vermocht haben. - Freilich gilt auch auf dieser Ebene des Wettbewerbs zwischen Jurisdiktionen, daß die Wünschbarkeit des Wettbewerbs von den Spielregeln abhängt, unter denen er stattfindet. Der Ordnungstheorie und der Ordnungspolitik eröffnet sich hier ein bedeutsames Betätigungsfeld.

¹⁴ Diesen theoretischen Grenzfall beschreibt R. Nozick (1974: 297ff.) in seinen Überlegungen zu einem „framework for utopia“, einer freiheitlichen Meta-Ordnung, in der gilt: „Each community must win and hold the voluntary adherence of its members“ (ebd.: 316).

Literaturverzeichnis

- Apel, Karl-Otto 1997: „Institutionsethik oder Diskursethik als Verantwortungsethik?“, in: J.-P. Harpes, W. Kuhlmann, Hrsg., Zur Relevanz der Diskursethik, Münster: Lit, S. 167-209.
- Baurmann, Michael 1996: Der Markt der Tugend – Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Böhm, Franz 1966: „Privatrechtsgesellschaft und Marktwirtschaft“, Ordo, Bd. 17, S. 75-151 (wieder abgedruckt in Böhm 1980, S. 105-168).
- Böhm, Franz 1980: Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft, hrsg. von E.-J. Mestmäcker, Baden Baden: Nomos.
- Buchanan, James M. 1962: „Marginal Notes on Reading Political Philosophy“, in J.M. Buchanan und G. Tullock 1962, S. 307-322.
- Buchanan, James M. 1990: „The Domain of Constitutional Economics“, Constitutional Political Economy, Vol. 1, S. 1-18.
- Buchanan, James M. 1991: The Economics and Ethics of Constitutional Order, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Buchanan, James M. und Gordon Tullock 1962: The Calculus of Consent – Logical Foundations of Constitutional Democracy, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Buchanan, James M. et al., Hrsg., 1980: Toward a Theory of the Rent-Seeking Society, College Station: Texas A&M University Press.
- Buchanan, James M. und Roger D. Congleton 1998: Politics by Principle, Not Interest: Toward Nondiscriminatory Democracy, Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Campbell, Donald T. 1986: „Rationality and Utility from the Standpoint of Evolutionary Biology“, in R.M. Hogarth und M.W. Reder, Hrsg., Rational Choice – The Contrast between Economics and Psychology, Chicago und London: The University of Chicago Press, S. 171-180.
- Eucken, Walter 1990: Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 6. Aufl., Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Frank, Robert 1987: „If homo economicus could choose his own utility function, would he want one with a conscience?“, American Economic Review, Vol. 77, S. 593-604.
- Gauthier, David 1986: Morals by Agreement: Oxford: Oxford University Press.

- Habermas, Jürgen 1991: Erläuterungen zur Diskursethik, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Hayek, Friedrich A. 1969: „Rechtsordnung und Handlungsordnung“, in Ders., Freiburger Studien, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), S. 161-198.
- Hayek, Friedrich A. 1979: Law, Legislation and Liberty, Vol. 3, London und Henley: Routledge & Kegan Paul.
- Heiner, Ronald A. 1990: „Rule-governed behavior in evolution and human society“, Constitutional Political Economy, Vol. 1, S. 19-46.
- Holland, John H. 1995: Hidden Order – How Adaptation Builds Complexity, Reading, Mass.: Helix Books.
- Homann, Karl 1997: „Sinn und Grenze der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik“ in D. Aufderheide und M. Dabrowski, Hrsg., Wirtschaftsethik und Moralökonomik – Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik, Berlin: Duncker & Humblot (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 478), S. 11-42.
- Homann, Karl und Franz Blome-Drees 1992: Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Koboldt, Christian 1995: Ökonomik der Versuchung, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Nozick, Robert 1974: Anarchy, State and Utopia, New York: Basic Books.
- Rawls, John 1979: Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Schelling, Thomas C. 1992: „Self-Command: A New Discipline“ in G. Loewenstein und J. Elster (Hrsg.), Choice over Time, New York, S. 167-176.
- Sideras, Jörn 1999: The Principle of Constitutional Equivalence, Paper prepared for the 1999 Meeting of the European Public Choice Society, Lissabon 7.-10. April.
- Tooby, John und Leda Cosmides 1992: „The Psychological Foundations of Culture“, in J.H. Barkov, L. Cosmides und J. Tooby, Hrsg., The Adapted Mind – Evolutionary Psychology and the Generation of Culture, New York und Oxford: Oxford University Press, S. 19-136.
- Ulrich, Peter 1996: „Brent Spar und der ‚moral point of view‘“, Die Unternehmung, S. 27-46.
- Vanberg, Viktor 1987: „Erkenntnis, Interesse und Moral“, in O. Molden, Hrsg., Erkenntnis und Entscheidung (Europäisches Forum Alpbach 1987), Wien 1987, S. 329-335.

- Vanberg, Viktor 1988: „Ordnungstheorie‘ as Constitutional Economics. The German Conception of a ‚Social Market Economy‘“, *Ordo*, Bd. 39, S. 17-31.
- Vanberg, Viktor 1994: *Rules and Choice in Economics*, London und New York: Routledge.
- Vanberg, Viktor 1997a: „Die normativen Grundlagen von Ordnungspolitik“, *Ordo*, Bd. 48, S. 707-726.
- Vanberg, Viktor 1997b: „Moral und Interesse, Ethik und Ökonomik“, in R. Hegselmann und H. Kliemt, Hrsg., *Moral und Interesse – Zur interdisziplinären Erneuerung der Moralphilosophie*, München: Oldenbourg, S. 167-181.
- Vanberg, Viktor 1998a: „Freiburg School of Law and Economics“, in P. Newman, Hrsg., *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, Vol. 2, London: Macmillan, S. 172-179.
- Vanberg, Viktor 1998b: „Constitutional Economics“, in J.B. Davis, D.W. Hands, U. Mäki, Hrsg., *The Handbook of Economic Methodology*, Cheltenham and Northampton: Edward Elgar, S. 69-75.
- Vanberg, Viktor 1999: „Der konstitutionenökonomische Ansatz von J.M. Buchanan“, in: W. Korff u.a., Hrsg., *Handbuch der Wirtschaftsethik*, Bd. 1 (Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik), Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus, S. 502-507.
- Vanberg, Viktor und Roger D. Congleton 1992: „Rationality, Morality and Exit“, *American Political Science Review*, Vol. 86, S. 418-31.

- 98/1** **Vanberg, Viktor J.:** Markets and Regulation – On the Contrast Between Free-Market Liberalism and Constitutional Liberalism. Paper prepared for General Meeting, Mont Pelerin Society, Washington D.C. 1998.
- 98/2** **Pejovich, Svetozar:** Toward a Theory of the Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development. Paper prepared for The Conference on Formal Institutions and Informal Arrangements in Transformation Societies, University of Potsdam, Germany, October 7 - 9, 1998.
- 99/1** **Vanberg, Viktor J.:** Standortwettbewerb und Demokratie. Überarbeitete Fassung eines Beitrages für die Tagung „Institutionelle und evolutorische Ökonomik“ in Witten-Herdecke, Oktober 1998. (Fassung März 99)
- 99/2** **Vanberg, Viktor J.:** Ordnungsökonomik und Ethik. Zur Interessenbegründung von Moral.