

7. Kapitel Normbindung und Normentstehung

1. Persönliche Normen als Instrumente der Selbstkontrolle, Faustregeln und Tugenden

A. Die Neue ökonomische Welt

Die weiteren Untersuchungen gelten einer ›Neuen ökonomischen Welt‹. Die ›Alte ökonomische Welt‹ war ausschließlich bewohnt von situativen Nutzenmaximierern im Sinne des Modells des Homo oeconomicus. Die Einwohnerschaft der Neuen ökonomischen Welt besteht dagegen aus dispositionellen Nutzenmaximierern, die sowohl in einem folgenorientierten als auch in einem normgebundenen ›Modus‹ handeln können. Mit dieser neuen Bevölkerung ist die Hoffnung verbunden, daß sich das ›Problem der sozialen Ordnung‹ besser lösen läßt als in einer Welt situativer Nutzenmaximierer, daß sich die Bewohner einer Neuen ökonomischen Welt aufgrund ihrer besonderen Fähigkeit, einen internen Standpunkt gegenüber Normen einzunehmen, in ausreichendem Maße von ›Opportunisten‹ zu ›sozialen Wesen‹ entwickeln, so daß man auf die Einbürgerung eines Homo sociologicus verzichten kann.

In der Neuen ökonomischen Welt entsteht für eine ökonomische Theorie sozialer Ordnung auch eine neue ›Grundfrage‹. Um das Modell des dispositionellen Nutzenmaximierers erfolgreich in eine Theorie sozialer Ordnung einzubauen, reicht es ja nicht aus, grundsätzlich zu zeigen, daß es für einen dispositionellen Nutzenmaximierer unter bestimmten Bedingungen rational begründet weil nützlich ist, seine Handlungen an eine persönliche Norm zu binden. Es reicht nicht aus, *überhaupt* Beispiele für die Geltung persönlicher Normen zu finden, sondern man muß plausibel machen können, daß es sich bei diesen persönlichen Normen um Normen handeln kann, die für den Bestand sozialer Ordnung relevant sind. Die Fähigkeit eines dispositionellen Nutzenmaximierers zum normgebundenen Handeln wäre aus der Sicht einer Theorie sozialer Ordnung

kaum ein ›Fortschritt‹, wenn sich diese Fähigkeit nicht insbesondere auf diejenigen Normen auswirkt, deren Geltung in einer solchen Theorie vorrangig erklärt werden muß.

Die Grundfrage, der eine ökonomische Theorie sozialer Ordnung in einer Neuen ökonomischen Welt nachgehen muß, lautet deshalb: Kann unter dem Gesichtspunkt individueller Nutzenverfolgung die *persönliche* Geltung *sozialer* Normen rational begründet sein? Diese Frage stellt eine besondere Herausforderung dar. Ihre positive Beantwortung verlangt die Harmonisierung zweier sich prima facie widersprechender Sachverhalte: Einerseits beruht die Geltung sozialer Normen auf den Wünschen und dem Wollen von Norminteressenten, die den Interessen der Normadressaten zunächst einmal zuwiderlaufen. Andererseits muß die Geltung persönlicher Normen den Wünschen und dem Wollen der Normadressaten selber entsprechen, es muß in ihrem eigenen Interesse sein, sich in ihren Handlungen an bestimmte Normen zu binden. Die Übereinstimmung sozialer und persönlicher Normen setzt demnach voraus, daß die Norminteressenten Bedingungen schaffen können, unter denen eine dispositionelle Bindung an die Verhaltensweisen, die sie von den Normadressaten wünschen, den Normadressaten selber nützt.

In einem ersten Schritt soll analysiert werden, von welchen empirischen Bedingungen es *generell* abhängt, damit ein normgebundenes Handeln im Interesse eines dispositionellen Nutzenmaximierers ist *und* von ihm in eine entsprechende Disposition umgesetzt werden kann. Im vorhergehenden Kapitel wurden zwar bereits zahlreiche Beispiele genannt, in denen ein Interesse eines Akteurs an einer Normbindung seines Handelns nachvollziehbar ist. Jetzt kommt es aber darauf an, diesen bislang unsystematisierten Beispielen eine sachlich zweckmäßige Klassifikation zu geben, damit die unterschiedlichen empirischen Faktoren erkennbar werden, die der Nützlichkeit und Wirksamkeit eines normgebundenen Handelns jeweils zugrunde liegen können. In einem zweiten Schritt wird es darum gehen, auf der Grundlage der Kenntnis dieser Faktoren die ›normgenerierenden Situationen‹ in einer Neuen ökonomischen Welt zu untersuchen, insbesondere auch im Hinblick darauf, ob sie unter Bedingungen auftreten, unter denen ein normkonformes Handeln in der Alten ökonomischen Welt *nicht* zu erwarten ist. Die Fähigkeit, einen internen Standpunkt gegenüber einer Norm einzunehmen, soll sich ja gerade auch dann auswirken, wenn ein normkonformes Handeln für einen situativen Nutzenmaximierer nicht mehr rational begründet ist.

Eine Analyse der empirischen Bedingungen, unter denen ein dispositioneller Nutzenmaximierer ein Interesse an einer Normbindung seines

Handeln in eine wirksame Handlungsdisposition umsetzen kann, hat vor allem zu berücksichtigen, daß dafür nicht nur zu einem bestimmten Zeitpunkt ein rational begründeter Wunsch nach einer persönlichen Norm vonnöten ist, sondern daß dieses Interesse dauerhaft und beständig sein muß. Es ist – wie gesehen – nicht schwierig, Beispiele zu finden für Situationen, in denen eine Selbstbindung für eine Person vorteilhaft wäre. Schwieriger ist es, sie von Situationen zu unterscheiden, in denen ein solches Interesse tatsächlich realisierbar ist.

Grundsätzlich kann die normgebundene Handlungsweise eines dispositionellen Nutzenmaximierers unter drei Bedingungen rational begründet *und* stabil sein:

1. Wenn der Inhalt einer Norm eine Handlungsweise ist, deren Ausführung *regelmäßig*, d.h. in jedem Einzelfall in seinem Interesse ist.
2. Wenn der Inhalt einer Norm eine Handlungsweise ist, deren Ausführung *in der Regel*, d.h. in der Mehrzahl der Einzelfälle in seinem Interesse ist.
3. Wenn *die Tatsache der Normbindung selber* regelmäßig oder in der Regel in seinem Interesse ist.

Es wird sich erweisen, daß vor allem bei der Erfüllung der dritten Bedingung eine persönliche Norm auch eine soziale Norm sein kann, denn die Tatsache einer Normbindung als solche kann nur dann nützliche Konsequenzen für einen Akteur haben, wenn diese Tatsache von anderen Personen honoriert wird. Doch die drei Möglichkeiten für eine rational begründete und dauerhafte persönliche Normgeltung sind für die Geltung sozialer Normen auch in ihrem Zusammenwirken von Bedeutung.

B. Persönliche Normen als Instrumente der Selbstkontrolle

Wenn der Inhalt einer Norm eine Handlungsweise ist, deren Ausführung ›regelmäßig‹, d.h. *in jedem Einzelfall ihrer Ausführung* im Interesse eines Akteurs ist, dann ist es eine Handlungsweise, die auch ein *situativer* Nutzenmaximierer wählen würde. Eine persönliche Norm führt unter dieser Voraussetzung zu einem Ergebnis, das auch nach der Entscheidungsregel folgenorientierter Abwägung geboten ist. Trotzdem kann der Wunsch nach einer Normbindung in solchen Fällen rational begründet sein, denn es gibt Einflüsse, unter denen es auch für prinzipiell rationale Akteure schwierig ist, diejenige Handlungsweise tatsächlich auszuführen, die sie bei distanzierter und überlegter Betrachtungsweise als in ihrem Interesse liegend betrachten. Die Ursache dafür ist, daß der Mensch in *volitiver* und *evaluativer* Hinsicht ein *unvollkommener* Entscheider ist.

Seine *volitive* Unvollkommenheit wird paradigmatisch durch Odysseus angesichts der Lockungen der Sirenen illustriert. Der Handelnde mag in solchen Situationen zwar in der Lage sein, seine Alternativen und ihre empirischen Konsequenzen ›kognitiv‹ zu erfassen sowie ›evaluativ‹ richtig zu bewerten. Aufgrund seiner *Willensschwäche* kann er aber trotzdem unfähig sein, die im Lichte seiner Interessen bestmögliche Alternative angesichts der unmittelbar wirksamen Anreize auch tatsächlich zu wählen. Man denke an Suchtverhalten im Zusammenhang mit Alkohol, Zigaretten oder anderen Drogen, aber auch an Leidenschaften, Neigungen und Vorlieben, die einen in der konkreten Situation ›wider besseres Wissen‹ übermannen.¹

Die Unvollkommenheit des menschlichen Entscheiders in *evaluativer* Hinsicht hat bereits David Hume festgestellt und weitreichende staatsphilosophische Schlußfolgerungen aus dieser Schwäche gezogen.² Hume erkannte, daß Menschen aufgrund ihrer *Urteilsschwäche* in unvernünftiger Weise dazu tendieren, ihre aktuellen Interessen höher zu bewerten als ihre zukünftigen Interessen. Sie laufen damit Gefahr, nicht nur den Lockungen der Sirenen, sondern generell den ›Lockungen der Gegenwart‹ zu erliegen. Eine solche Tendenz, kurzfristig zu realisierende Vorteile unverhältnismäßig hoch einzuschätzen und ferner liegende Kosten und Gewinne unverhältnismäßig niedrig zu bewerten, wird nicht nur durch die allgemeine Lebenserfahrung, sondern auch durch zahlreiche Experimente der empirischen Psychologie bestätigt.³ Die spezifische Irrationalität eines solchen Verhaltens liegt dabei nicht in der grundsätzlichen Einstellung, den Besitz eines Gutes in der Zukunft niedriger zu bewerten als den Besitz eines Gutes in der Gegenwart. Sie liegt vielmehr in der Inkonsistenz, mit der sich eine solche Präferenzordnung im Zeitablauf verändert.⁴

Es kann also für einen Akteur sowohl in volitiver als auch evaluativer Hinsicht Hindernisse geben, diejenige Handlungsweise zu wählen und auszuführen, die in seinem Eigeninteresse rational begründet ist. Er wird sich in diesen Fällen eine Einschränkung seiner Entscheidungsfreiheit und

¹ Beispiele bei Elster 1987, 68 ff.; Frank 1992, 75 ff.; Schelling 1984, 63 ff.

² Vgl. Hume 1739, 283 ff.

³ Vgl. die ausführliche Erörterung bei Frank 1992, 72 ff.

⁴ Vgl. Elster 1987, 96 ff.; Frank 1992, 73 ff. Negative Auswirkungen auf die Rationalität von Entscheidungen hat dieses Phänomen im übrigen nicht nur im Hinblick auf die Konsistenz von Zeitpräferenzen, sondern etwa auch im Hinblick auf die Schätzung von Wahrscheinlichkeiten von empirischen Ereignissen u.a.m.

ein *Instrument der Selbstkontrolle* zum Ausgleich seiner mangelhaften Willens- und Urteilskraft wünschen. Ein solches Instrument könnte eine wirksame Normbindung seines Entscheidens und Handelns sein, die ihn vor übermächtigen situativen Anreizen immunisiert. Normgebundenes Entscheidungsverhalten ist unter dieser Bedingung nicht per se vorteilhafter als ein folgenorientiertes, sondern soll ›nur‹ dazu dienen, die im Einzelfall nutzenmaximierende Entscheidung auch tatsächlich durchzusetzen.

Nun hatten aber schon die Beispiele im letzten Kapitel deutlich gemacht, daß ein Verhaltensmodell, in dem jede Entscheidungsschwäche problemlos durch korrigierende Handlungsdispositionen überwunden werden könnte, empirisch inadäquat wäre. Nicht zuletzt das klassische Vorbild zeigt vor allem die Grenzen der menschlichen Möglichkeiten: Odysseus muß sich eben an einen Mast binden lassen, weil ihm innere Masten nicht zur Verfügung stehen. Wird das Modell dispositioneller Nutzenmaximierung diesen Grenzen menschlicher Selbstkontrolle gerecht?

Nach diesem Modell hängt eine wirksame Normbindung davon ab, daß sie dauerhaft motivational ›gestützt‹ wird. Eine notwendige Voraussetzung hierfür ist, daß die Aufrechterhaltung dieser Disposition kontinuierlich den Interessen des Akteurs entspricht. Diese Voraussetzung ist nun zwar bei einem Bedarf an Selbstkontrolle trivialerweise erfüllt: Eine Normbindung soll hier ja ein Instrument sein, um diejenigen Handlungsweisen zu realisieren, deren Ausführung *regelmäßig* im Interesse des Handelnden sind.

Im Fall fehlender Willens- oder Urteilskraft existiert aber das spezielle Problem, daß ein Interesse an einem dispositionellen Handeln gerade deswegen vorhanden ist, weil der Handelnde nicht in der Lage ist, in den relevanten Situationen das in seinem Interesse liegende ›von selbst‹ zu tun. Er ist in einem Zustand, in dem es ihm grundsätzlich an dem Vermögen mangelt, die eigenen Interessen zu verwirklichen. Wenn er aber nicht in der Lage ist, einzelne für ihn nützliche Handlungen auszuführen, dann erscheint es nicht sehr plausibel, daß er *im gleichen Zeitraum* in der Lage sein könnte, eine entsprechende Handlungsdisposition zu erwerben oder zu erhalten. Es müßte ihm dann beispielsweise möglich sein, eine Disposition der Enthaltensamkeit von Drogen zu entwickeln, während es ihm aber gleichzeitig *nicht* möglich wäre, im Einzelfall auf die konkrete Einnahme der Droge selber zu verzichten. Wo sollen die notwendigen ›psychischen Kräfte‹ herkommen, die für eine Ausbildung und Aufrechterhaltung einer Disposition notwendig sind, wenn diese Kräfte prinzipiell nicht ausrei-

chen, eine entsprechende Einzelhandlung zu bewirken? Die Tatsache, daß ein Akteur regelmäßig nicht das tun kann, was in seinem Interesse ist, muß zwangsläufig auf seine Dispositionen ›durchschlagen‹.

Daraus folgt aber nicht, daß nach dem Modell dispositioneller Nutzenmaximierung eine Normbindung als Instrument der Selbstkontrolle *immer* unwirksam bleiben müßte. Ein solches Ergebnis wäre empirisch ebenfalls inadäquat. Denn so sicher, wie wir nicht *alle* Probleme unserer Willens- und Urteilsschwäche durch den Erwerb von Dispositionen lösen können, so sicher gibt es doch auch Beispiele dafür, daß Dispositionen hilfreich sein können, Defizite an Willens- und Urteilskraft zumindest *teilweise* auszugleichen.

Aber auch auf der Grundlage des Modells dispositioneller Nutzenmaximierung läßt sich plausibel machen, daß die Fähigkeit zur Selbstbindung durchaus einen *gewissen* Schutz vor unserer Unvollkommenheit bieten kann. Man muß berücksichtigen, daß dispositionelle Handlungsbindungen nach diesem Modell nicht schlagartig entstehen und vergehen, sondern eine gewisse Veränderungsträgheit zeigen. Genau mit diesem Verzögerungseffekt kann aber eine ›rationalisierende‹ Funktion in Fällen volitiver und evaluativer Entscheidungsschwächen verbunden sein.

Das läßt sich mit folgenden Beispielen illustrieren: Der stark übergewichtige A will eine Diät einhalten und kämpft dabei permanent sowohl mit seiner Willensschwäche als auch mit seiner Tendenz, die zukünftigen Gesundheitsgefahren zu unterschätzen. A ist deshalb auch nicht in der Lage, aus eigener seelischer Kraft eine für ihn hilfreiche dispositionelle ›Bindung‹ an einen Diätplan aufzubauen. Nehmen wir an, er nimmt zu diesem Zweck fremde Hilfe in Anspruch: Er macht eine Kur, in der er durch entsprechende ›Verstärker‹ dazu gebracht wird, sich ein Diätverhalten anzugewöhnen und eine entsprechende Disposition anzueignen. Diese Disposition wird aufgrund ihrer Beharrungstendenz auch nach der Rückkehr von A aus seiner Kur eine gewisse Schutzwirkung gegen einen sofortigen Rückfall entfalten. Falls nun aber bei A seine ursprünglichen Bedürfnisse wieder in alter Form und Stärke auftreten, werden sie gegen diese Disposition ›arbeiten‹, sie schwächen und erodieren und schließlich wird sie ganz beseitigt sein. A muß eine neue Kur machen.

Die traurigen Erfahrungen von A haben durchaus allgemeine Gültigkeit. Gerade im Bereich des Suchtverhaltens zeigt sich immer wieder, daß mühsam erworbene Dispositionen, die in einer Institution ›künstlich‹ erzeugt wurden, schnell wieder an Wirksamkeit verlieren und den alten Antrieben zum Opfer fallen, wenn die externen Stabilisatoren wegfallen.

Die Sache kann aber auch einen anderen, für A und seine Leidensgenossen vorteilhafteren Verlauf nehmen. Gehen wir davon aus, daß A von vornherein nur in bestimmten Situationen nicht in der Lage ist, seine Diät einzuhalten. Anfälle von ›Schwäche‹ wechseln ab mit Tagen der ›Stärke‹, an denen A standhaft bleibt. Wie wird sich eine Kur in diesem Fall auswirken? Die in der Kur erworbene Disposition muß sich nach Abschluß der Kur dann nicht mehr *permanent* gegen widerstreitende Handlungsantriebe durchsetzen. Situationen, in denen sie ›gestützt‹ wird, werden mit Situationen wechseln, in denen sie ›unterminiert‹ wird. Wenn aber die Schwächeanfälle von A im Rahmen bleiben, dann wird das Beharrungsvermögen seiner Disposition ihm über die Problemzeiten hinweghelfen, während er selber der Disposition in den problemfreien Zeiten wiederum ›helfen‹ kann, sich für die harten Zeiten zu stärken.

Nach dem Modell dispositioneller Nutzenmaximierung ist die Wirksamkeit einer persönlichen Norm als Instrument der Selbstkontrolle also davon abhängig, daß die betreffende Person in einem relevanten Ausmaß *auch ohne* Normbindung die Willensstärke und Weitsicht hat, das in ihrem Interesse Richtige zu tun. Der zur Trunksucht Neigende muß in der Lage sein, in einigen Fällen auch aus eigener Kraft auf das Trinken zu verzichten, der Essensliebhaber die Fähigkeit haben, einer wohlschmeckenden Mahlzeit auch dann und wann in einem spontanen Entschluß zu entsagen, der Verschwender auch einmal das Urteilsvermögen aufbringen, die Nützlichkeit einer gesparten Summe aktuell richtig zu bewerten. Ist diese Voraussetzung gegeben, dann könnte nach den Modellannahmen der Erwerb einer entsprechenden Disposition durchaus eine zusätzliche Sicherung gegen die Gefahren der Willensschwäche und Kurzsichtigkeit gewähren.

Nun wäre zur Willensschwäche und mangelhaften Urteilskraft des Menschen, ihrer möglichen teilweisen Überwindung durch Normbindung und die Modellierung dieser Vorgänge noch weitaus mehr zu sagen.⁵ Mit diesen Problemen sind zweifellos anspruchsvolle empirische und theoretische Fragen verbunden. Normen als Instrumente der Selbstkontrolle sind für die Interessen des einzelnen und aus der Perspektive der Psychologie wichtige Phänomene – unter dem Gesichtspunkt einer Theorie der sozialen Ordnung sind sie es aber *nicht*. Unter diesem Gesichtspunkt wären sie es nur dann, wenn eine solcherart motivierte Normbindung eine relevante Rolle für die Frage spielen würde, warum Menschen

⁵ Vgl. etwa Ainslie 1975; Elster 1987, 68 ff.; Frank 1992, 75 ff.; Schelling 1984, 57 ff.; Solnick et al. 1980; Thaler/Shefrin 1981; Winston 1980.

einen internen Standpunkt gegenüber den Kernnormen sozialer Ordnung einnehmen. Sie spielen in diesem Zusammenhang zwar in der Tat eine Rolle, aber – wie man noch sehen wird – keine zentrale, sondern eine eher untergeordnete Rolle. Das liegt daran, daß es angesichts volitiver und evaluativer Entscheidungsschwächen ›nur‹ um eine Stabilisierung von Handlungen geht, die auch vom Standpunkt situativer Nutzenmaximierung aus rational begründet sind. Solche Probleme sind aber aus dem Blickwinkel einer Theorie der sozialen Ordnung nicht ausschlaggebend. Das Dilemma einer ökonomischen Theorie der Normgeltung besteht gerade in einer Erklärung von Normkonformität, die nach den Maßstäben situativer Nutzenmaximierung *irrational* ist. Fälle dieser Art betreffen grundsätzlich andere Konstellationen als die im Zusammenhang mit der Willens- und Urteilsschwäche erörterten.

Doch auch wenn das Modell eines dispositionellen Nutzenmaximierers nicht dem Zweck dient, Probleme menschlicher Willens- und Urteilsschwäche zu untersuchen, so darf es doch offensichtlichen Tatsachen in diesem Bereich nicht widersprechen – und eine offensichtliche Tatsache ist, daß Menschen zwar begrenzt, aber auch *nur* begrenzt in der Lage sind, ihre Unzulänglichkeiten als Entscheider durch normgebundenes Handeln zu überwinden. Der betrüblichen Tatsache, daß wir diese Schwächen mit ›inneren Barrieren‹ nur unzureichend eindämmen können, wird ein Verhaltensmodell gerecht, in dem ein Akteur nicht unwiederruflich an bestimmte Dispositionen gebunden ist, sondern in dem die für ihn wirksamen Handlungsdeterminanten im Prinzip zu jedem Zeitpunkt Einfluß auch auf seine Dispositionen behalten.

C. Persönliche Normen als Faustregeln

Wir kommen zur zweiten Bedingung, unter der ein Wunsch eines dispositionellen Nutzenmaximierers nach einer Normbindung seines Handelns rational begründet und dauerhaft sein kann: Wenn der Inhalt der Norm eine Handlungsweise ist, deren Ausführung *in der Regel* in seinem Interesse ist. Daß eine Handlungsweise ›in der Regel‹ im Interesse eines Akteurs ist, soll bedeuten, daß eine solche Handlungsweise nach dem Maßstab *situativer* Nutzenmaximierung in den meisten Fällen eine ›gute‹ oder sogar die bestmögliche Wahl darstellt, in einigen Fällen nach diesem Maßstab aber auch suboptimal oder sogar eine ›schlechte‹ Wahl sein kann. Je nach der Handlungsweise, die unter dieser Voraussetzung von einer Norm ausgezeichnet wird, kann die Bilanz der guten und schlechten Ergebnisse aus der Anwendung der Norm unterschiedlich ausfallen: Wenn

man aus Furcht vor überlasteten Straßen nur zwischen 12 und 15 Uhr in die Innenstadt fährt, wird man sicherlich ein per Saldo besseres Resultat erzielen, als wenn man im Streben nach guter Qualität immer nur das teuerste Produkt seiner Art kauft.

Obwohl man in der Befolgung solcher Normen mit hoher Wahrscheinlichkeit keine Bilanz erzielen wird, die einer optimalen folgenorientierten Abwägung der Handlungsalternativen für jeden Einzelfall entspricht, kann es trotzdem für eine Person von (großem) Vorteil sein, sich im Hinblick auf Handlungsweisen, die in der Regel einer guten oder befriedigenden Wahl entsprechen, an eine Norm zu binden. Zwei Gründe können dafür allein oder gemeinsam ausschlaggebend sein: Die *Kosten* einer individualisierenden Einzelfallabwägung sowie die Unvollkommenheit des menschlichen Entscheiders in *kognitiver* Hinsicht.

Die Berücksichtigung des ›Entscheidungskostenproblems‹ hat innerhalb des ökonomischen Forschungsprogramms zu fühlbaren Korrekturen an dem Modell des Homo oeconomicus geführt. Diese Entwicklung wurde ausgelöst durch die Vielzahl von beobachtbaren Handlungsweisen, die mit einem folgenorientierten Entscheidungsverhalten nicht in Einklang zu bringen sind.⁶ Wie sollte man offenkundige Tatsachen menschlichen Handelns, wie Gewohnheiten, Konventionen, Bräuche, Sitten oder Routinen in das ökonomische Modell integrieren? Diese Phänomene mußten um so mehr ›beunruhigen‹, als sie gerade auch in Situationen und Bereichen auftreten – wie etwa auf dem Markt –, in denen die Handelnden *nicht* mit der Forderung konfrontiert sind, ihren persönlichen Nutzen zurückzustellen. Trotzdem verzichten sie auch hier häufig auf eine folgenorientierte Abwägung ihrer Alternativen und orientieren sich stattdessen an Normen und Regeln.

Anstatt nun solchen Handlungsweisen die Rationalität abzuspreehen (was die Konsequenz hätte, daß etwa im wirtschaftlichen Alltag kaum jemand rational handeln würde), argumentierte man, daß auch einem regelgeleiteten und gewohnheitsmäßigen Verhalten eine rationale Nutzenmaximierung zugrunde liegen kann. Das sei dann der Fall, wenn *erstens* die betreffende Regel oder Gewohnheit nicht durch eine Regel oder Gewohnheit mit besseren Anwendungsergebnissen ersetzt werden kann, und *zweitens* die Entscheidungskosten, die – vor allem in Form von Kosten für Informationsbeschaffung und -auswertung – mit einer situativen Entscheidungsstrategie verbunden sind, die sporadischen oder regelmäßigen Nutzenverluste übersteigen, die man dadurch erleidet, daß man nach

⁶ Vgl. die Literaturhinweise im 3. Kapitel.

einer Norm handelt und infolgedessen nicht immer oder vielleicht auch nie die bestmögliche Wahl trifft. Sind diese beiden Voraussetzungen gegeben, ist es besser, auf eine folgenreorientierte Abwägung von Alternativen zu verzichten und stattdessen nach der Standardlösung einer *Faustregel* zu handeln: »Angesichts der Kosten der Informationssuche und der Anwendung von Informationen auf eine neue Situation ist eine Gewohnheit häufig ein effizienterer Weg als eine durchkalkulierte, scheinbar nutzenmaximierende Entscheidung, um mit moderaten oder zeitweisen Veränderungen in der Umwelt umzugehen.«⁷ Die Ausdehnung des Kalküls rationaler Nutzenmaximierung auf den Prozeß der Entscheidungsfindung selber ließ sich so als eine gelungene Erweiterung des ökonomischen Rationalmodells feiern, weil die Einbeziehung der Entscheidungskosten nur als Ausdruck einer umfassenderen Strategie situativer Nutzenmaximierung betrachtet wurde.

Neben den Entscheidungskosten erweist sich aber noch eine andere Variable des Entscheidungsprozesses als wichtiger Faktor, wenn es um die möglichen Vorteile von Faustregeln geht. Eine realistische Sichtweise des menschlichen Leistungsvermögens muß nämlich zu der Einsicht führen, daß Menschen nicht nur in volitiver und evaluativer, sondern auch in *kognitiver* Hinsicht unvollkommene Entscheider sind. Man kann nicht erwarten, daß sie in jeder Entscheidungssituation die für sie bestmögliche Alternative überhaupt *erkennen* können. Menschen verfügen generell über ein zu begrenztes individuelles Wissen und eine zu bescheidene Gedächtniskapazität, um komplexe Zusammenhänge im Moment der Entscheidung vollständig präsent zu haben. Erschwerend tritt hinzu, daß ihnen eine verlässliche Wahrnehmung und Verarbeitung aktueller Reize und Informationen unmöglich wird, sofern diese quantitativ und qualitativ bestimmte Schwellenwerte überschreiten. Aus Unwissenheit, den Grenzen der Informationsverarbeitungskapazität sowie der beschränkten Lernfähigkeit folgt zwangsläufig die Selektivität und Fehleranfälligkeit eines folgenreorientierten Entscheidungsverhaltens. Ein endliches Gehirn, endliche Gedächtnisleistungen, beschränkte »Zugriffs-« und »Kalkulationsgeschwindigkeit« zwingen den Menschen auch bei seinen intellektuellen Gütern zu einer Bewirtschaftung knapper Ressourcen.⁸

Drei Autoren sind vor allem zu nennen, die unter Hinweis auf die kognitive Unvollkommenheit des menschlichen Entscheiders auf eine Revision des ökonomischen Verhaltensmodells gedrängt haben: F. A. Hayek,

⁷ Stigler/Becker 1977, 82; meine Übersetzung.

⁸ Zusammenfassend: Vanberg 1988b; 1993a.

Herbert A. Simon und Ronald A. Heiner. Für Hayek ist das lückenhafte Wissen des Menschen und damit seine Unfähigkeit, Entscheidungen unter Berücksichtigung aller relevanten Konsequenzen zu treffen, für ein Verständnis sozialer Normen und gesellschaftlicher Institutionen überhaupt zentral.⁹ Der Mythos des »quasi-allwissenden Individuums«,¹⁰ das sein Leben und seine soziale Umwelt in allen Facetten erkennt und rational vorausschauend plant, ist für Hayek *der* große Sündenfall der Sozialtheorie, der zu einer vollkommen falschen Einschätzung menschlicher Fähigkeiten und damit zu einem verfehlten »Rationalismus« und »Konstruktivismus« führt.¹¹ Simon hat in seinen einflußreichen Arbeiten für ein Konzept der »bounded rationality« plädiert und die Differenz zwischen der komplexen realen Welt und der subjektiven Welt des menschlichen Entscheiders betont, der darauf angewiesen ist, sich ein stark vereinfachtes Bild von seinen Handlungsoptionen und ihren wahrscheinlichen Konsequenzen zu machen.¹² Selektive Wahrnehmung und »selektive Heuristiken« anstatt einer umfassenden Information und Abwägung liegen deshalb menschlichen Entscheidungen zugrunde.¹³ Heiner hebt die negative Bilanz hervor, die ein rein situativer Entscheider aufgrund der notwendigen Fehlerhaftigkeit seiner Entscheidungen erzielen muß. In einer Welt komplexer Situationen, hoher Entscheidungsschwierigkeit und geringer Entscheidungskompetenz muß gerade das Ziel, in jeder Situation immer das bestmögliche Ergebnis zu erzielen, kontraproduktiv sein. In bestimmten Bereichen ist aus diesen Gründen ein normgebundenes Verhalten auch als genetisch verankertes Reaktionsmuster evolutionär erfolgreicher.¹⁴

Es sind also sowohl die spezifischen Kosten als auch die kognitiven Anforderungen, die ein Entscheidungsverhalten nach den Prinzipien situativer Nutzenmaximierung mit sich bringt, die persönliche Normen als Faustregeln nützlich machen können. Ein Handeln nach Normen reduziert die Entscheidungskosten und die Komplexität der Entscheidungssituationen drastisch, indem für eine korrekte Entscheidung nur noch die Anwendungsbedingungen der Norm eruiert werden müssen, während die anderen Umstände und möglichen Handlungsfolgen ignoriert werden

⁹ Vgl. etwa Hayek 1948, 33 f.; 1969, 32 ff., 75 ff., 144 ff.; 1973, 8 ff.; 1975.

¹⁰ Ders. 1948, 46.

¹¹ Vgl. ders. 1973, 8 ff., 31 ff.; 1975; für eine instruktive Würdigung und Kritik des Hayekschen Anti-Konstruktivismus vgl. Vanberg 1981, 12 ff.

¹² Vgl. etwa Simon 1957; 1979a; 1979b; 1982.

¹³ Vgl. ders. 1979a.

¹⁴ Vgl. etwa Heiner 1983; 1988a; 1988b; 1990.

können. Aufwand und Fehlerrisiko sinken durch eine solche ›selektive‹ Entscheidungsregel entsprechend.

Unzweifelhaft gibt es eine große Anzahl von Faustregeln, die in bestimmten Handlungsbereichen im Vergleich mit einer kostenintensiven und fehleranfälligen Einzelfallstrategie weitaus besser abschneiden. Der Mensch kann sich seine beschränkten intellektuellen Mittel für ein an den Einzelfall angepaßtes Entscheidungsverhalten offenbar leisten, weil er in einer Welt lebt, in der trotz einer unmittelbar nicht zu erfassenden komplexen ›Mannigfaltigkeit‹ von Einzelfaktoren eine nicht unerhebliche Konstanz in empirischen Strukturen und ihren Regel- und Gesetzmäßigkeiten herrscht. Viele Handlungsweisen haben so bei einer überschaubaren Menge identischer Ausgangsbedingungen ›in der Regel‹ die gleichen oder ähnliche Konsequenzen, so daß es ein weites Feld für Faustregeln gibt, die dem unvollkommenen menschlichen Entscheider die Möglichkeit einer Kompensation seiner Schwächen erlauben.

Hinzu kommt als wesentlicher Faktor, daß der Mensch selber als ›Homo faber‹ seine natürliche und soziale Umwelt bewußt so gestaltet, daß ihre Gleichförmigkeit und ›Berechenbarkeit‹ erheblich gesteigert wird. In seiner sozialen Welt sind es nicht zuletzt wiederum Normen, die sicherstellen sollen, daß ihre Adressaten unter bestimmten Bedingungen voraussehbar in einer bestimmten Weise handeln. In dem Maße, in dem solche Normen beachtet werden, wird es möglich, ›komplementäre‹ Faustregeln zu formulieren, denen zugrunde liegt, daß unter bestimmten Bedingungen ›in der Regel‹ bestimmte Handlungen erwartet werden können. Eine solche durch soziale Normen gesteigerte rationale Berechenbarkeit sozialen Handelns spielt in Max Webers Theorie der modernen Gesellschaft eine zentrale Rolle.¹⁵

Man kann aus diesen Gründen die Bedeutung, die ein Handeln nach Faustregeln für die menschliche Praxis besitzt, kaum überschätzen. Weit aus die meisten alltäglichen Entscheidungen stützen sich auf solche Regeln.¹⁶ Das ist heute unter Vertretern ökonomischer Ansätze wohl unbe-

¹⁵ Vgl. dazu Baurmann 1991a; 1991b.

¹⁶ So die bereits zitierte Feststellung von Shoemaker 1982, 552; vgl. S. 132. Nicht zuletzt wird der überragende Stellenwert, den eine Bindung an Faustregeln im menschlichen Entscheidungsverhalten einnimmt, an den Schwierigkeiten deutlich, wenn man ein praktisch-rationales Verhalten mit den Mitteln der ›Künstlichen Intelligenz‹ modellieren will. Zentral ist in diesem Zusammenhang immer das Problem einer Simulation von ›heuristischen‹ Regeln und Prinzipien. Es geht gerade *nicht* um die schrittweise Abwägung und die umfassende Überprüfung ›aller‹ Alternativen, vgl. Baurmann/Mans 1984.

stritten.¹⁷ Oft wird aber nicht genügend gewürdigt, daß mit diesem Zugeständnis eine erhebliche Revision des Modells situativer Nutzenmaximierung zugunsten eines normgebundenen Handelns verknüpft ist. Denn selbst in Fällen, in denen eine Orientierung an Faustregeln nur als »Entscheidungskosten senkende Anpassung eines Homo oeconomicus« betrachtet werden kann, »läßt diese Reduktionsmöglichkeit die Tatsache unberührt, daß Faustregeln im tatsächlichen motivationalen Geschehen eine ... dem Modell einer einzelfallorientierten Anpassung widersprechende Rolle« spielen.¹⁸ Der Akteur, der eine Faustregel befolgt, handelt eben im konkreten Fall nicht aufgrund einer individualisierenden Abwägung seiner gegebenen Alternativen, sondern er handelt nach einer Norm, die einzelfallübergreifend eine bestimmte Alternative auszeichnet.

Bei Faustregeln ist die ›kritische‹ Bedingung für eine stabile, weil ›selbsttragende‹ Normbindung eines dispositionellen Nutzenmaximierers eindeutig erfüllt. Bleiben die empirischen Randbedingungen ausreichend konstant, dann wird der Verzicht auf eine Einzelfallabwägung *kontinuierlich* vorteilhafter sein als der Versuch einer Auswertung aller Informationen und einer Abwägung aller Möglichkeiten. Insofern entsteht für einen dispositionellen Nutzenmaximierer auch im Zeitablauf kein Grund und kein Anreiz, von seinem von einer Faustregel determinierten Entscheidungsverhalten wieder abzugehen. Es treten insofern auch keine Hindernisse auf, eine wirksame Handlungsdisposition auszubilden.

An der spezifischen Natur von Faustregeln wird aber auch deutlich, wie wichtig es für einen dispositionellen Nutzenmaximierer ist, daß er eine Normbindung wieder revidieren kann. Denn wenn sich die empirischen Randbedingungen wandeln und bestimmte Handlungsweisen nicht mehr ›in der Regel‹ nützlich sind, dann wäre es für einen Akteur mit möglicherweise äußerst schädlichen Konsequenzen verbunden, wenn er seine ›eingefahrenen‹ Gewohnheiten nicht mehr aufgeben könnte. Ohne die Fähigkeit, seine Dispositionen an seine jeweilige Interessenlage anzupassen, könnte ein dispositioneller Nutzenmaximierer den beträchtlichen Nutzen gerade von Faustregeln kaum nutzen. Das Risiko wäre in vielen Fällen einfach zu groß, ein Verhaltensstereotyp zu erwerben, das sich angesichts einer geänderten Umwelt gegen eine Modifikation als immun erweist.

¹⁷ Vgl. etwa Esser 1990; 1991a, 82 ff.; 1991b; Frey 1988; Lindenberg 1989; 1993; Lindenberg/Frey 1993; Tversky/Kahneman 1986.

¹⁸ Kliemt 1984, 42; daß die Befolgung von Faustregeln zu dem Typus eines »genuin normorientierten Handelns« gehört, betont auch Vanberg 1988b; 1993a.

Die Befolgung einer Faustregel stellt allerdings noch einen besonderen Fall einer normgebundenen Handlungsweise dar, man könnte sagen, eine Normbindung in einem ›schwachen Sinn‹. Faustregeln bilden gewissermaßen erst ein Übergangsstadium zu einer ›echten‹ Normbindung. Denn zum einen verzichtet ein Akteur in diesem Fall auf eine Entscheidung nach dem Kriterium situativer Nutzenmaximierung nur deshalb, weil ihm in den konkreten Entscheidungssituationen *unbekannt* ist, welches die nutzenmaximierenden Alternativen sind – und es zu kostenintensiv oder unsicher wäre, es herauszufinden. Wenn er diese Informationen aber aus irgendwelchen Quellen kostengünstig und zuverlässig erhält, dann gibt es keinen Grund mehr für ihn, weiterhin einer Faustregel zu folgen und eine möglicherweise suboptimale Wahl zu treffen. Zum anderen muß eine Orientierung an Faustregeln nicht notwendig mit der ›psychologischen Krücke‹ einer handlungswirksamen Disposition verknüpft sein. Denn solange die Entscheidungskosten und -risiken entsprechend hoch sind, wird es auch in jedem konkreten Einzelfall die nutzenmaximierende Entscheidung sein, die Faustregel anzuwenden und zu befolgen. Situative Anreize zu einer Übertretung der Regel entstehen insoweit nicht. Faktisch ist freilich gerade die Orientierung an Faustregeln sehr oft mit Dispositionen und eingefleischten Gewohnheiten, ja mit speziellen Charakterzügen von Personen verbunden.

Eine Normbindung im ›starken Sinn‹ liegt dagegen erst dann vor, wenn ein Akteur eine Norm als Handlungsgrundlage auch unter der Bedingung akzeptiert und im konkreten Fall befolgt, daß er *weiß*, die Norm schreibt Handlungen vor, die nach dem Maßstab situativer Nutzenmaximierung mit Sicherheit nicht die günstigsten Alternativen darstellen und ihm bessere oder sogar die bestmöglichen Alternativen *bekannt* sind. Eine Normbindung im starken Sinn kann sich daher auch nicht auf die gleichen Voraussetzungen wie eine Faustregel gründen, insbesondere nicht auf den Aspekt, daß die Befolgung der Norm durch eine Ersparnis an Entscheidungskosten oder Risiken lohnend ist. Eine Normbindung im starken Sinn muß auch dann wirksam sein, wenn die Entscheidungskosten und Risiken einer situativen Entscheidungsstrategie für einen Akteur durchaus akzeptabel sind. Man wird sehen, daß eine Normbindung in einem solchen starken Sinn gerade dann unerlässlich ist, wenn es zu einer dispositionellen Bindung an *soziale* Normen kommen soll.

D. Persönliche Normen als Tugenden

Aus der Tatsache, daß persönliche Normen als Instrumente der Selbstkontrolle dienen und als Faustregeln helfen können, Entscheidungskosten zu senken und die Unvollkommenheit des Menschen als Entscheiders erträglich zu machen, könnte man den Schluß ziehen, daß *vollkommene* Entscheider, die weder mit dem Problem der Willens- und Urteilschwäche, der Fehleranfälligkeit des Abwägungsprozesses oder mit den Kosten der Entscheidung zu kämpfen haben, auf persönliche Normen verzichten können und versuchen sollten, aus jeder Situation das für ihre Interessen Beste zu machen. Doch es gibt noch weitere wichtige Faktoren, warum es für einen dispositionellen Nutzenmaximierer vorteilhaft sein kann, sich in bestimmten Handlungssituationen an Normen zu binden. Auch wenn ein dispositioneller Nutzenmaximierer allwissend sein könnte, keine Fehler machen würde, willensstark wäre und die Kosten des Entscheidungsprozesses nicht ins Gewicht fallen würden, hätte er weiterhin gute Gründe, unter bestimmten Bedingungen eine normgebundene Handlungsweise zu praktizieren.

In diesen Fällen geht es aber nicht um Normen, die Handlungsweisen zum Inhalt haben, deren Ausführung regelmäßig oder in der Regel den Interessen des Handelnden dient. Es sind vielmehr Normen, die Handlungsweisen zum Inhalt haben, die als Einzelhandlungen betrachtet in der Regel oder sogar regelmäßig seinen Interessen *widersprechen* – ja, der spezifische Grund für eine normgebundene Handlungsweise besteht in diesen Fällen gerade darin, daß die gebotenen Handlungsweisen mit den ›situativen‹ Interessen des Handelnden *nicht* übereinstimmen, daß also Handlungen ausgezeichnet werden, die der Handelnde in der betreffenden Situation normalerweise *nicht* wählen würde. Trotzdem gibt es Bedingungen, unter denen für ein selbstinteressiertes Individuum der Wunsch rational begründet ist, sich an eine solche Norm zu binden. Dies ist dann der Fall, wenn zwar nicht die durch die Norm gebotene Handlungsweise regelmäßig oder in der Regel in seinem Interesse ist, wenn das aber auf *die Tatsache der Normbindung selber* zutrifft. Die Tatsache einer Normbindung selber kann aber nur dann im Interesse eines Individuums sein, wenn diese Tatsache *als solche* nützliche Konsequenzen hat. Wie ist das möglich? Wie kann es der Fall sein, daß eine Handlung x in einer Situation y zwar *nicht* im Interesse eines Akteurs ist, daß aber gleichwohl die Tatsache, daß er eine Handlungs*disposition* besitzt, die Handlung x in einer Situation y auszuführen, in seinem Interesse ist?

Für andere Personen hat die Tatsache, daß ein Akteur aufgrund einer

dispositionellen Normbindung handelt, vor allem eine wichtige Konsequenz: Sie können *voraussehen*, daß er in bestimmten Situationen die der Disposition entsprechende Handlungsweise ausführen wird – *unabhängig* davon, ob diese Handlungsweise seinen Interessen in dieser Situation nützt oder schadet. Eine dispositionelle Normbindung ermöglicht die Voraussage, daß ein Akteur unter gewissen Bedingungen *nicht* als situativer Nutzenmaximierer, sondern unabhängig von einer folgenorientierten Abwägung so handeln wird, wie das eine Norm vorschreibt. Die ›Außenwirkung‹ einer solchen Disposition besteht allerdings nicht darin, daß Beobachter oder Interaktionspartner die Handlungsweise eines Akteurs *überhaupt* prognostizieren können. Sie besteht darin, daß sie mit einer Handlungsweise rechnen können, die *ohne* diese Disposition *nicht* auftreten würde.¹⁹ Das ist das spezifische ›neue‹ empirische Phänomen, das mit der Tatsache der Normbindung als solcher verbunden ist. Mit diesem Phänomen müssen daher auch die potentiell nützlichen Konsequenzen für den Akteur verknüpft sein, wenn es für ihn rational begründet sein soll, eine Norm zu einer persönlichen Norm zu machen, obwohl sie eine Handlungsweise vorschreibt, die als Einzelhandlung weder regelmäßig noch in der Regel in seinem Interesse ist.

Im Unterschied zu den Fällen, in denen persönliche Normen als Instrumente der Selbstkontrolle oder Faustregeln dienen, *muß* in diesem Fall eine besondere Konstellation innerhalb eines *interpersonalen, strategischen Kontextes* vorliegen. Die Tatsache einer Normbindung als solcher kann nämlich für einen Akteur nach dem eben Festgestellten nur dann nützlich sein, wenn die Tatsache, daß er auf bestimmte Handlungen festgelegt ist, auf *andere* Personen und ihre Entscheidungen einen für ihn vorteilhaften Einfluß hat. Es muß eine Situation existieren, in der für einen Akteur nützliche Konsequenzen eintreten, wenn seine Interaktionspartner von der Annahme ausgehen, daß er nicht strikt einzelfallorientiert und opportunistisch, sondern normgebunden handelt. Diese nützlichen Konsequenzen müssen die Nachteile aufwiegen, die dem Akteur dadurch

¹⁹ Man darf demnach nicht den häufig gemachten Fehler begehen und den Wert einer Normbindung darin sehen, daß erst mit ihr Vorhersehbarkeit und Berechenbarkeit von Handlungen überhaupt ermöglicht würden. Das ist aber keineswegs der Fall: Die Handlungen eines situativen Nutzenmaximierers sind oft ebenso gut oder sogar besser zu prognostizieren als die Handlungen einer Person, die normgebunden handelt. Normen ›reduzieren‹ in dieser Hinsicht keine ›Komplexität‹. Der entscheidende Punkt ist vielmehr, daß eine dispositionelle Normbindung *eine der Norm entsprechende Handlungsweise* auch dann zu prognostizieren erlaubt, wenn nach einer situativen Nutzenmaximierung eine ganz andere Prognose zutreffen würde; vgl. S. 61 f.

entstehen, daß die durch die Norm ausgezeichnete Handlungsweise im Einzelfall betrachtet zu Nutzenverlusten führt. Solche Nutzenverluste im Einzelfall sind mit der Nützlichkeit einer Normbindung als solcher notwendig verbunden, denn die Normbindung eines Akteurs enthält für seine Interaktionspartner überhaupt nur dann relevante neue Informationen, wenn sie eine Handlungsweise zum Gegenstand hat, die *nicht* in jedem Einzelfall im Interesse des Akteurs ist.

Wir wissen nun bereits von den Beispielen im vorhergehenden Kapitel, daß es in der Tat zahlreiche Situationen gibt, in denen die für einen Akteur nützlichen Auswirkungen, die eine Normbindung seines Handelns auf die Handlungen anderer Personen hat, ihre schädlichen ›Nebenfolgen‹ in Form von einzelfallbezogenen Nutzenverlusten deutlich überwiegen. Eine normgebundene Handlungsweise kann einen Feind abschrecken, einem Verhandlungsgegner Standfestigkeit vermitteln und einem Partner Kooperation und Fairneß garantieren. In allen diese Fällen darf ein Akteur damit rechnen, daß ihm entsprechende Dispositionen von Nutzen sind – gerade weil andere davon ausgehen müssen bzw. können, daß er in bestimmten Situationen gegen seine unmittelbaren Interessen handeln wird. Diese *Erwartung* seiner Gegenspieler oder Partner ist es, die dem Akteur Vorteile sichert, die er auf einem anderen Weg nicht erhalten kann – insbesondere nicht unter Beibehaltung einer unbegrenzten Entscheidungsfreiheit. Es sind nicht die Merkmale und empirischen Folgen der einzelnen Handlungsakte, es sind nicht die Erfüllungshandlungen der Norm, die Nutzen stiften, sondern es ist die Tatsache der Normbindung *selber*.

Die Normbindung eines Akteurs ist unter dieser Voraussetzung ausschließlich an seine Mitmenschen ›adressiert‹: Sie sind es, die durch eine normgebundene Handlungsweise in ihren eigenen Handlungen beeinflusst werden sollen. Eine persönliche Norm wird so zu einem spezifischen Instrument der Einwirkung auf andere Personen. Ihr ›Sinn‹ ist es, sich *gegenüber anderen Personen* zu binden und festzulegen und damit ihr Handeln zum Nutzen des Akteurs in eine bestimmte Richtung zu lenken. Auch unter diesem Gesichtspunkt ist es plausibel, die Fähigkeit zur Normbindung als eine *Vergrößerung* der Fähigkeiten eines rationalen Nutzenmaximierers zu betrachten. Sie eröffnet eine *zusätzliche* Möglichkeit der Beeinflussung der Erwartungen und damit der Handlungen anderer Personen.²⁰

²⁰ Diesen Aspekt stellt auch Nicholas Rowe heraus, vgl. 1989, 6, 22 ff., 40 ff., 73.

Eine normgebundene Handlungsweise bzw. eine persönliche Norm, die den Interessen des Handelnden nicht dadurch dient, daß sie die Prinzipien situativer Nutzenmaximierung sichert oder fördert, sondern dadurch, daß sie ihn zu einem Handeln entgegen dieser Prinzipien veranlaßt, nenne ich eine ›Tugend‹. Eine Tugend in diesem Sinne führt zu einem Verhalten, das sich definitiv nicht mehr mit dem Modell situativer Nutzenmaximierung erklären läßt. Anders als persönliche Normen der Selbstkontrolle oder als Faustregeln verhelfen Tugenden nicht zu einer Annäherung an das im Einzelfall nutzenmaximierende Verhalten – eine Tugend kann im Gegenteil Verhaltensweisen umfassen, durch die im Einzelfall die Interessen anderer Personen auf Kosten der eigenen Interessen gefördert werden. Die Praktizierung einer Tugend erzeugt einen Nutzen für das tugendhafte Individuum *ausschließlich* durch die *Reaktion* anderer Personen auf seine Tugend. Die mögliche Nützlichkeit einer Tugend entsteht immer *indirekt*:²¹ Entweder, weil andere Personen diese Eigenschaft ›fürchten‹, insofern sie ihnen gefährlich werden kann, oder weil sie sie schätzen, insofern sie ihren eigenen Interessen dient. Die besondere Gefährlichkeit oder Nützlichkeit von Tugenden besteht für andere Personen dabei gerade darin, daß tugendhafte Handlungen in der konkreten Situation ›ohne Rücksicht‹ auf die Interessen des Handelnden selber ausgeführt werden.

Es wurde bereits hervorgehoben, daß sich ein dispositioneller Nutzenmaximierer anders als ein situativer Nutzenmaximierer zu einer ›Persönlichkeit‹ mit individuellen Verhaltensdispositionen und Charakterzügen entwickelt, die ihn von anderen Personen, auch wenn diese ebenfalls dispositionelle Nutzenmaximierer sind, grundlegend unterscheiden können. Diese Tatsache ist für seine Mitmenschen vor allem im Hinblick auf seine Tugenden von Bedeutung. Denn bei Tugenden handelt es sich um diejenigen Verhaltensdispositionen, die im Rahmen interpersonaler Beziehungen von besonderer Relevanz sind. Als Interaktionspartner von Akteuren mit der Fähigkeit zur Herausbildung von Tugenden kann man nicht mehr erwarten, daß sie in identischen Situationen – bei gleichen ›Restriktionen‹ – in ihren Handlungen übereinstimmen werden. Die Bewohner der Neuen ökonomischen Welt müssen vielmehr eine Erfahrung machen, die uns allen vertraut ist: Die Verhaltensweisen von verschiedenen Menschen können unter den gleichen äußeren Bedingungen gravierend voneinander abweichen, weil ihr Verhalten wesentlich von Faktoren abhängt, die in ihrer Persönlichkeit verankert sind. *Diese* Faktoren muß man kennen, wenn ihr

²¹ Das unterscheidet den hier verwendeten Tugendbegriff von dem antiken Tugendbegriff.

Verhalten vorhersehbar sein soll. Dispositionelle Nutzenmaximierer haben nicht mehr nur eine Gegenwart und Zukunft, sondern auch eine Vergangenheit und eine individuelle Biographie, die sie in ihren persönlichen Eigenschaften ›prägen‹ und für ihre gegenwärtigen Handlungsweisen mitbestimmend sind – ein Einfluß der Vergangenheit auf die Gegenwart, der in der Alten ökonomischen Welt ausgeschlossen war. Für einen zukunftsfixierten situativen Nutzenmaximierer haben Ereignisse in seiner Vergangenheit, insbesondere auch seine eigenen vergangenen Entscheidungen, keine direkte Bedeutung für seine Handlungsweisen in der Gegenwart. Was für ihn zählt, sind *allein* die zu erwartenden Folgen seiner Handlungen in der Zukunft. In der Alten ökonomischen Welt waren die Menschen deshalb im Prinzip austauschbar.

Der substantielle Vergangenheitsbezug der Handlungen eines dispositionellen Nutzenmaximierers, die Relevanz seiner persönlichen ›Geschichte‹ für seine gegenwärtige Verfassung, verlangt von seinen Interaktionspartnern ein Wissen darüber, ›was für ein Mensch er ist‹, wenn sie abschätzen wollen, wie er sich in bestimmten Situationen verhält. Daraus folgt, daß die Existenz normgebundenen Handelns die Komplexität der sozialen Welt für die miteinander Handelnden zunächst einmal erheblich erhöht. Denn nicht nur erzeugt die Möglichkeit, daß sich unterschiedliche Akteure an unterschiedlichen Normen (bzw. an gar keinen Normen) orientieren, eine größere Variabilität in individuellen Reaktionen auf gleichartige situative Bedingungen. Darüber hinaus sind die ausschlaggebenden ›inneren‹ Handlungs determinanten, die man kennen muß, um das Verhalten eines dispositionellen Nutzenmaximierers zu prognostizieren, im Unterschied zu äußeren Situationsmerkmalen schwierig zu eruieren: *Erstens* geht es nicht um direkt beobachtbare Tatsachen und Daten, sondern um Dispositionen, für die es grundsätzlich kein Gewißheit verbürgendes Prüfverfahren gibt, weil in ihrer Feststellung immer hypothetische Elemente enthalten sind. *Zweitens* muß man das Verhalten einer Person studieren, um die für Dispositions feststellungen benötigten Informationen zu bekommen. Man benötigt vor allem auch ein Wissen über ihr Verhalten in der Vergangenheit, wenn man ihr aktuelles oder zukünftiges Verhalten kalkulieren will. *Drittens* schließlich handelt es sich um eine Art von Informationen, die dem Akteur selber in einer anderen und meistens verlässlicheren Weise zur Verfügung stehen als dem Beobachter. Das Wissen um Handlungsdispositionen ist kein per se ›geteiltes Wissen‹ wie das Wissen um äußere Merkmale der Handlungssituation. Es ist ein Wissen, das von einem Beobachter erst einmal erschlossen werden muß und vom Akteur durch verschiedene Strategien verborgen werden kann – das andererseits

vom Akteur aber möglicherweise auch dann schwer zu vermitteln ist, wenn er das ausdrücklich will.

Schon diese wenigen Andeutungen machen klar, daß die Fähigkeit dispositioneller Nutzenmaximierer zur Normbindung kein allzu leicht einsetzbares Instrument zur Verfügung stellt, um die potentiellen Vorteile, die persönliche Normen als Tugenden in interpersonalen Beziehungen bieten, auch immer zu realisieren. Ihr erfolgreicher Gebrauch ist mit zahlreichen Hürden und Fallen versehen. Überspitzt könnte man sagen: An die Stelle der durchsichtigen Handlungsstrategie und berechenbaren Handlungen situativer Nutzenmaximierer sind die undurchsichtigen Handlungsstrategien und unberechenbaren Handlungen dispositioneller Nutzenmaximierer getreten.

Eine der Hürden, die einer erfolgreichen Realisierung des potentiellen Nutzens aus einem tugendhaften Handeln erwachsen können, ist ebenso wie bei anderen Arten von persönlichen Normen mit der Begrenztheit der Selbstbindungsfähigkeit eines dispositionellen Nutzenmaximierers verbunden. Das Interesse an dem Besitz einer Tugend muß stabil und dauerhaft sein, ein rational begründeter Wunsch zu einem bestimmten Zeitpunkt allein ist nicht ausreichend, um ein tugendhafter Mensch zu werden und zu bleiben.²² Auch die Fähigkeit zu einem dispositionellen Handeln und damit zur Tugendhaftigkeit ist kein Zaubermittel, um *alle* Situationen im gemeinsamen Interesse der Beteiligten zu bewältigen.

Das Problem der Kontinuität der empirischen Bedingungen, unter denen eine dispositionelle Normbindung für einen Akteur rational begründet ist, verschärft sich im Hinblick auf Tugenden in gewisser Weise sogar noch. Denn die Stabilität der Interessenlage, die eine tugendhafte Disposition stützen muß, ist unmittelbar ein Ergebnis davon, wie die Interaktionspartner den Handelnden *sehen*: Allein von ihrer Reaktion hängt es ja letztlich ab, ob die Kultivierung einer Tugend für einen dispositionellen Nutzenmaximierer nützlich ist oder nicht. Tugendhaftigkeit wird für ihn sinnlos, wenn seine Mitmenschen sie nicht erkennen und honorieren.

Man wird aus diesen Gründen in einer Neuen ökonomischen Welt genau untersuchen müssen, unter welchen Bedingungen persönliche Normen als Tugenden eine wirksame Rolle im sozialen Leben spielen können und unter welchen nicht. Von besonderer Wichtigkeit wird nicht nur sein, inwiefern das Interesse einer Person an ihrer Tugend genügend stabil und

²² Das könnte man das ›Aristoteles-Problem‹ der Tugend nennen, denn, wie Aristoteles feststellt, ist die Schwierigkeit nicht, das tugendhafte Handeln zu erkennen oder zu wünschen, sondern tugendhaft zu *sein*.

dauerhaft bleibt, sondern auch, inwiefern es einer tugendhaften Person gelingen kann, sich ihren Interaktionspartnern gegenüber als *glaubwürdig* zu erweisen, bzw. wie sich ihre Interaktionspartner vor *Täuschern* und *Heuchlern* schützen können. Daß die Frage, ob und in welchem Maße dispositionelle Nutzenmaximierer tugendhaft sein werden, eine Schlüsselfrage für die Erklärung sozialer Normen ist, versteht sich dabei fast von selbst, denn soziale Normen können vor allem in der Form von Tugenden zu persönlichen Normen werden: weil im Fall der Tugend eine der Ursachen für die Normbindung eines Akteurs darin bestehen kann, daß es um Handlungsweisen geht, deren Ausführung von anderen Menschen gewünscht wird.

II. Normgenerierende Situationen in der Neuen ökonomischen Welt

A. Der dispositionelle Nutzenmaximierer als Norminteressent und Normadressat

Drei Klassen von persönlichen Normen wurden im vorhergehenden Abschnitt erörtert: Persönliche Normen als Instrumente der Selbstkontrolle, als Faustregeln und als Tugenden. Unter bestimmten Bedingungen ist es im Interesse eines dispositionellen Nutzenmaximierers, seine Handlungen an diese Normen zu binden. Im folgenden wird es darauf ankommen, genauer zu ermitteln, in welchen Situationen in der Neuen ökonomischen Welt solche Bedingungen vorliegen. Allerdings interessiert dabei speziell der Beitrag, den eine Bindung an persönliche Normen für die Herausbildung sozialer Ordnung haben kann. Es geht also darum, herauszufinden, welche Situationen in der Neuen ökonomischen Welt ›normgenerierende‹ Situationen in dem Sinne sind, daß sie zur Ingeltungsetzung *sozialer* Normen führen.

Die ersten Schritte einer solchen Untersuchung werden sich dabei in einer Neuen ökonomischen Welt von denen in der Alten ökonomischen Welt nicht wesentlich unterscheiden: Die Perspektive eines rationalen Nutzenmaximierers als Norminteressent ist auch hier ein ›natürlicher‹ Ausgangspunkt. Ebenso wie einem situativen kann man auch einem dispositionellen Nutzenmaximierer unterstellen, daß er ein fundamentales Interesse daran hat, daß andere Menschen bestimmte Normen befolgen. Auch von seinem Interessenstandpunkt aus ist es rational begründet, sich eine Einschränkung der Freiheit seiner Mitmenschen zu wünschen, denn

er kann nicht damit rechnen, daß sie sich immer aus freien Stücken dafür entscheiden, Handlungen zu unterlassen, die für ihn schädlich sind, oder Handlungen auszuführen, die ihm Nutzen bringen. Da auch in einer Neuen ökonomischen Welt die Bewohner eigeninteressierte Individuen sind, die sich allein an ihrem persönlichen Nutzen orientieren, werden im Prinzip ebenso gravierende Interessenkonflikte auftreten wie in der Alten ökonomischen Welt. Homo sapiens ist also nicht weniger als Homo oeconomicus ein ›geborener‹ Norminteressent. Und da dispositionelle Nutzenmaximierer die gleichen Bedürfnisse und Interessen haben wie situative Nutzenmaximierer, wird sich auch nichts am *Inhalt* der Normen ändern, deren Befolgung sie sich von ihren Mitmenschen wünschen.

Die wesentlichen Unterschiede zwischen der Alten und Neuen ökonomischen Welt bestehen nicht im Hinblick auf die grundsätzlichen Interessen der Akteure, sondern im Hinblick darauf, wie sie diese Interessen realisieren können. Jeder Norminteressent muß bekanntlich über eine gewisse Macht in der Beziehung zu den Normadressaten verfügen, wenn er seine Wünsche verwirklichen will.²³ Er muß die Fähigkeit besitzen, ihre Handlungsdeterminanten in einem relevanten Maß zu verändern. In der Alten ökonomischen Welt gilt, daß die für diesen Zweck in Frage kommenden Mittel begrenzt sind, weil die Faktoren, die einen situativen Nutzenmaximierer beeinflussen können, begrenzt sind. Effektive Handlungsdeterminanten sind unter den Prämissen eines ökonomischen Verhaltensmodells nur die jeweils zu erwartenden Folgen einer Handlungsweise und ihre subjektiven Nutzenwerte. Vom Standpunkt situativer Nutzenmaximierung aus kann es für einen Normadressaten nur einen Grund geben, in einer bestimmten Handlungssituation eine Norm zu befolgen: Die Alternative der Normbefolgung muß die Alternative mit den wahrscheinlich bestmöglichen Folgen für ihn sein. Für einen Norminteressenten in der Alten ökonomischen Welt existiert deswegen nur *ein* Weg, auf dem er seinen Wunsch nach Normkonformität anderer Personen realisieren kann: Er muß die *äußeren* Determinanten ihres Handelns bzw. die Nutzenwerte der zu erwartenden Folgen ihres Handelns durch positive und/oder negative Sanktionen verändern. Regelmäßige Normbefolgung kann in der Alten ökonomischen Welt nur als Ergebnis eines regelmäßigen Sanktionsverhaltens des Normgebers bzw. Normgaranten auftreten. Die ausschlaggebende Veränderung der äußeren Handlungsdeterminanten muß in *jeder* normrelevanten Situation gewährleistet sein.

²³ Vgl. S. 78 ff.

In einer Neuen ökonomischen Welt gibt es zwei wichtige Veränderungen. Zum einen kann ein dispositioneller Nutzenmaximierer als Norminteressent seine persönlichen Machtressourcen gegenüber einem Normadressaten in einer anderen Weise *einsetzen* als ein situativer Nutzenmaximierer. Zum anderen kann der Einsatz dieser Mittel gegenüber einem dispositionellen Nutzenmaximierer als Normadressaten auch in einer anderen Weise *wirken* als gegenüber einem situativen Nutzenmaximierer. Beide Veränderungen beruhen darauf, daß für einen dispositionellen Nutzenmaximierer nicht nur die jeweils zu erwartenden *Folgen* einer Handlung ausschlaggebend sind, sondern daß zu seinen relevanten Handlungsdeterminanten auch *Dispositionen* gehören können.

Was einen dispositionellen Nutzenmaximierer in seiner Rolle als *Norminteressenten* betrifft, so kann eine dispositionelle Bindung seiner Handlungen bewirken, daß Normadressaten mit einem Sanktionsverhalten auch dann rechnen können und müssen, wenn die Verhängung einer positiven oder negativen Sanktion in der konkreten Situation nicht die nutzenmaximierende Alternative für den Norminteressenten ist. Indem eine Bindung an ein Sanktionsverhalten dieses Verhalten von den jeweiligen Situationsanreizen unabhängig macht, kann die Wirksamkeit eines informellen Sanktionsmechanismus erheblich vergrößert werden – damit aber auch die Macht eines Norminteressenten, seinem Willen gegenüber einem Normadressaten Wirksamkeit zu verleihen.

Auf der anderen Seite eröffnet die Tatsache, daß ein dispositioneller Nutzenmaximierer als *Normadressat* ebenfalls dispositionell handeln kann, dem Norminteressenten die zusätzliche Möglichkeit einer Veränderung der *inneren* Handlungsdeterminanten eines Normadressaten. Ein Norminteressent kann unter dieser Voraussetzung bei einem Normadressaten auf die Ausbildung einer Disposition zu einem normgebundenen Handeln abzielen, anstatt nur auf eine Verhaltensbeeinflussung durch die Veränderung äußerer Handlungsdeterminanten. Zwar werden für eine solche Veränderung innerer Handlungsdeterminanten auch in einer Neuen ökonomischen Welt keine »psychologischen« Mechanismen der Indoktrination oder Internalisierung zur Verfügung stehen. Der Norminteressent muß dafür sorgen, daß eine dispositionelle Normbindung im rationalen Interesse des Normadressaten ist – und inwieweit das der Fall ist, hängt *letzten Endes* wiederum von den äußeren Handlungsbedingungen des Normadressaten ab. Wichtig aber ist, daß der Norminteressent davon entlastet wird, in *jeder* normrelevanten Situation als Sanktionsgeber tätig zu werden. Denn um eine Normbindung zu einer für einen Normadressaten nützlichen Disposition zu machen,

muß man nicht jede *einzelne* Normbefolgung zu der für ihn nutzenmaximierende Alternative machen.

Als Hintergrund für die Untersuchung der sozialen Ordnung in einer Neuen ökonomischen Welt bieten sich die ›Erfahrungen‹ mit situativen Nutzenmaximierern in der Alten ökonomischen Welt an. In der Alten ökonomischen Welt konnte eine für die Beteiligten befriedigende Konformität mit sozialen Normen auf der Basis informeller Mechanismen nur unter Verhältnissen zustande kommen, wie sie für lokale Gruppen und enge Interessengemeinschaften typisch sind, aber nicht für die häufig unpersönlichen und vorübergehenden Sozialbeziehungen in der modernen, anonymen Massengesellschaft. Normgenerierende Situationen bestanden nur innerhalb von Bezugsgruppen. Es liegt also nahe, nunmehr zu untersuchen, wie sich dispositionelle Nutzenmaximierer als Norminteressenten und Normadressaten unter Bedingungen verhalten, die in der Alten ökonomischen Welt zu den ›normdestruktiven‹ Situationen gehörten: ob alle oder einige dieser Situationen sich in einer Neuen ökonomischen Welt zu normgenerierenden Situationen verwandeln. Wir werden uns dabei zunächst auf die zentrale Frage konzentrieren, ob dispositionelle Nutzenmaximierer eher als situative Nutzenmaximierer in der Lage sind, ihre *gemeinsamen* Norminteressen zu realisieren, d.h. ob sie in der Lage sind, das Dilemma situativer Nutzenmaximierer zu überwinden, daß sie in gewissen Situationen zwar gemeinsam besser gestellt wären, wenn sie bestimmte Normen befolgen würden, daß sie aber diesen für sie wünschenswerten Zustand nicht herbeiführen können.

Um den Kern der Probleme schrittweise möglichst klar herauszuarbeiten und um deutlich zu machen, welche Vorteile einem dispositionellen Nutzenmaximierer *grundsätzlich* aus seiner Fähigkeit zu einem normgebundenen Handeln erwachsen können, soll die Untersuchung zu Anfang unter einer starken Idealisierung stattfinden. Es soll vorläufig unterstellt werden, daß die Bewohner der Neuen ökonomischen Welt ›gläserne‹ Akteure sind, so daß sie wechselseitig anhand ihrer Handlungsweisen ohne Schwierigkeiten erkennen können, ob einem Handeln eine einzelfallbezogene situative Abwägung oder eine dispositionelle Normbindung zugrunde liegt. In diesem ersten Schritt werden demgemäß alle Probleme ausgeklammert, die mit der verlässlichen *Identifikation* der relevanten Entscheidungsregeln bzw. ›Persönlichkeitsmerkmalen‹ eines Interaktionspartners zu tun haben und damit auch alle Probleme, die mit den Anreizen zur *Vortäuschung* sowie mit einer *glaubwürdigen Demonstration* einer normgebundenen Handlungsweise verbunden sind. Der induktive Schluß von einer beobachtbaren Handlungsweise

auf eine Handlungsdisposition soll allen Beteiligten ohne weiteres möglich sein.

Die vorläufige Ausklammerung dieser Probleme soll allerdings *nicht* signalisieren, daß es sich um mehr oder weniger vernachlässigbare Randprobleme handelt. Sie werden sich im weiteren Verlauf der Untersuchung im Gegenteil noch als besonders *schwerwiegend* erweisen. Zum einen, weil der mögliche Nutzen einer gelungenen Vortäuschung einer Normbindung groß sein kann, während die Vortäuschung selber als relativ einfach erscheinen mag. Zum anderen, weil als Folge daraus eine Atmosphäre des permanenten wechselseitigen *Mißtrauens* droht, die zu einer großen Hürde werden könnte, die potentiellen Vorteile aus einer dispositionellen Normbindung auch tatsächlich zu realisieren.

B. Persönliche Normen in kontinuierlichen persönlichen Beziehungen

Im Rahmen der kontinuierlichen persönlichen Beziehungen in einer Bezugsgruppe läßt sich die Konformität zu den von allen Beteiligten gewünschten Normen durch einen Mechanismus interpersonaler Reziprozität sichern. In jeder einzelnen Entscheidungssituation ist es für einen Akteur als Mitglied einer Bezugsgruppe eine rationale, nutzenmaximierende Entscheidung, die an ihn adressierten Normen ›im Austausch‹ mit der Normbefolgung seiner Interaktionspartner zu beachten. Ein situativer Nutzenmaximierer gerät bei der Verwirklichung seiner Interessen in dieser Hinsicht in keine Schwierigkeiten und für die zusätzlichen Fähigkeiten eines dispositionellen Nutzenmaximierers scheint kein Bedarf. Im Kontext einer Bezugsgruppe besteht auch in der Alten ökonomischen Welt eine normgenerierende Situation. Wenn es um die sozialen Normen geht, die im Interesse aller Gruppenmitglieder sind, dann ist auf den ersten Blick für einen dispositionellen Nutzenmaximierer als Mitglied einer Bezugsgruppe kein Grund erkennbar, warum er als Norminteressent oder Normadressat ein normgebundenes Handeln adaptieren sollte.

Bei näherer Betrachtung trifft diese Einschätzung aber nur für persönliche Normen als Tugenden zu. Damit ein dispositioneller Nutzenmaximierer einen guten Grund hat, persönliche Normen als Tugenden zu akzeptieren, ist es – wie gesehen – eine notwendige Voraussetzung, daß die Tatsache seiner Normbindung als solche durch seine Interaktionspartner honoriert wird. Diese Voraussetzung ist in kontinuierlichen persönlichen Beziehungen für eine Bindung an soziale Normen nicht gegeben. Mit normkonformen Handlungsweisen bzw. einer bedingten Kooperations-

bereitschaft werden die Interaktionspartner eines Akteurs in einer Bezugsgruppe *ohnehin* rechnen, d.h. sie werden sie auch als Ergebnis der situativen Nutzenmaximierung eines Opportunisten erwarten. Sie würden eine dispositionelle Bindung an eine soziale Norm nicht zusätzlich belohnen. Unter dem Gesichtspunkt der Beeinflussung der Erwartungen seiner Interaktionspartner dient es daher nicht den Interessen eines Akteurs, wenn er sich als Mitglied einer Bezugsgruppe eine normgebundene Handlungsweise zu eigen macht.

Die Bewertung einer normgebundenen Handlungsweise fällt für einen Akteur aber auch als Mitglied einer Bezugsgruppe anders aus, wenn er den potentiellen Wert persönlicher Normen als Instrumente der Selbstkontrolle und als Faustregeln berücksichtigt. Gemäß der folgenorientierten Entscheidungsmaxime wäre ein Akteur ja gezwungen, in jeder einschlägigen Handlungssituation im einzelnen zu überprüfen, ob die Bedingungen einer kontinuierlichen persönlichen Beziehung zu einem Interaktionspartner vorliegen oder nicht. Nur wenn er es mit einem Mitglied seiner Bezugsgruppe zu tun hat, ist es für ihn rational begründet, Normkonformität zu praktizieren bzw. von dem anderen zu erwarten. Tritt er dagegen in einen Kontakt zu einem ›Fremden‹, steht das Ende einer Beziehung bevor, oder erlaubt diese Beziehung unerkannte Normübertretungen, dann ist es nicht nur für ihn selber die richtige Entscheidung, mögliche Vorteile aus einem unkooperativen Verhalten zu realisieren, sondern dann muß er auch mit einem unkooperativen Verhalten seines jeweiligen Gegenüber rechnen.

Eine solche fortlaufende Prüfung bei jeder Gelegenheit, bei der eine Wahl zwischen einem kooperativen und einem unkooperativen Verhalten zur Entscheidung steht, ist aber sehr aufwendig und damit kostenintensiv. Hinzu kommt die Fehleranfälligkeit solcher Entscheidungen, sei es aufgrund von kognitiven Irrtümern in der Situationseinschätzung oder mangelnder Voraussicht, sei es, weil man sich evaluativ von der scheinbar naheliegenden Möglichkeit eines kurzfristigen Vorteils blenden läßt, sei es schließlich, weil man in volitiver Hinsicht seiner Willenskraft nicht immer trauen kann, die richtige Erkenntnis auch in die richtige Handlung umzusetzen.

Es liegt in der Natur der Sache, daß in Entscheidungen dieser Art die Gefahr einer systematischen Verzerrung der Entscheidungsfindung vor allem *zuungunsten* der kooperativen und normkonformen Alternative besteht. Man muß als vorausschauender Akteur vor allem damit rechnen, daß man sich als unvollkommener Entscheider in Situationen für ein unkooperatives und normabweichendes Verhalten entscheiden wird, in de-

nen die Voraussetzungen dafür eigentlich nicht gegeben sind.²⁴ Das ist darauf zurückzuführen, daß sowohl die Gewinne aus dem eigenen normabweichenden Verhalten als auch der Schaden aus einem normabweichenden Verhalten eines Interaktionspartners sofort entstehen, während der Nutzen aus einer kooperativen Beziehung mehr oder weniger weit in der Zukunft liegt. Wenn die Unvollkommenheit des Menschen als Entscheiders teilweise darin begründet ist, daß er kurzfristige Vorteile und Verluste unverhältnismäßig stärker gewichtet als fernliegende und deshalb die Attraktivität aktuell vorhandener Chancen und die Gefahr aktuell drohender Risiken irreführend hoch bewertet, dann ist zu befürchten, daß man zumindest in einigen Situationen, in denen es vom Standpunkt überlegter Abwägung aus nicht angezeigt wäre, trotzdem dazu neigt, unkooperativ zu handeln – ob man nun selber einen Profit aus der eigenen Normabweichung erzielen oder dem erwarteten normabweichenden Handeln anderer zuvorkommen will.

Sowohl seine Unvollkommenheit als Entscheider als auch die erheblichen Entscheidungskosten können demnach für einen dispositionellen Nutzenmaximierer Gründe zu einer Normbindung seines Handelns auch dann darstellen, wenn es um soziale Kontakte in kontinuierlichen persönlichen Beziehungen geht. Genauer gesagt: Sie können Gründe darstellen, eine normkonforme Handlungsweise auch ohne eine situative Überprüfung und Abwägung dann auszuführen, wenn bestimmte Situationsmerkmale vorliegen, die Indikatoren dafür sind, daß man es mit einer *gewissen Wahrscheinlichkeit* mit einem Mitglied seiner Bezugsgruppe zu tun hat. Diese Indikatoren müssen so gewählt werden können, daß sie zumindest *in der Regel* zu einem Ergebnis führen, das im Interesse des Handelnden ist, d.h. sie müssen so gewählt werden können, daß zumindest in der Regel die Voraussetzungen einer kontinuierlichen persönlichen Beziehung auch tatsächlich gegeben sind.

Solche Merkmale zu finden, wird häufig möglich sein. Die Mitglieder einer Bezugsgruppe grenzen sich gegenüber Nicht-Mitgliedern oft durch äußere und leicht identifizierbare Eigenschaften ab: Seßhaftigkeit an einem Ort, Zugehörigkeit zu einem Stamm, einer Sippe oder Familie, Mitgliedschaft in einer Berufsgruppe, einem Unternehmen, einem Club oder Verein. Man denke in diesem Zusammenhang beispielsweise an Personen, die gemeinsam einer bestimmten ›Branche‹ angehören und an dem Beginn geschäftlicher Kontakte stehen. Sie werden angesichts einer solchen Konstellation besser fahren, wenn sie davon ausgehen, daß damit die Voraus-

²⁴ Dieses Problem wird von Robert Frank ausführlich erörtert, vgl. 1992, 72 ff.

setzungen für eine kontinuierliche geschäftliche Beziehung meistens vorliegen, und der Faustregel folgen, in Situationen dieser Art generell Vertragstreue und Redlichkeit zu praktizieren, anstatt immer wieder nach Chancen für eine Übervorteilung ihres jeweiligen Partners zu suchen.

Normalerweise wird es daher für einen Akteur kaum lohnend sein, bei jeder sich nur bietenden Gelegenheit zu überprüfen, ob die Voraussetzungen einer kontinuierlichen persönlichen Beziehung zu einem Interaktionspartner tatsächlich erfüllt sind oder nicht. Ein dispositioneller Nutzenmaximierer wird im Durchschnitt bessere Ergebnisse erzielen, wenn er ›im Zweifel‹ in solchen Fällen die Vorteile persönlicher Normen als Instrumente der Selbstkontrolle und als Faustregeln wahrnimmt.

Eine so motivierte Normbindung wird eine zusätzliche Stabilisierung der normgenerierenden Situation in einer Bezugsgruppe bewirken. Sie wird allerdings nur wenig zu einer grundsätzlichen *Vermehrung* normgenerierender Situationen beitragen. Zwar kann sie dazu führen, daß auch zwischen Akteuren, die nicht Mitglieder einer gemeinsamen Bezugsgruppe sind, ein normkonformes Handeln – sozusagen ›irrtümlich‹ – praktiziert wird. Doch solche Phänomene bleiben unter dem Gesichtspunkt der Etablierung einer globalen sozialen Ordnung notwendig marginal. Es geht allenfalls um eine Einbeziehung von interpersonalen Kontakten, die ›am Rande‹ von Bezugsgruppen stattfinden und deren Abgrenzung von diesen Bezugsgruppen auf Anhieb nur schwer zu erkennen ist. Für jedes Individuum existieren aber in einer Großgesellschaft eine Vielzahl von Kontakten, von denen auch ohne intensive Untersuchung und großes Fehlerrisiko klar erkennbar ist, daß es sich nicht um den Beginn oder die Fortsetzung kontinuierlicher persönlicher Beziehungen handelt. Und für die Interessen jedes Individuums sind in einer solchen Gesellschaft die Verhaltensweisen einer Vielzahl von Personen relevant, die ohne Zweifel außerhalb seiner Bezugsgruppe stehen.

C. Persönliche Normen in verketteten sozialen Kontakten

1. Die Wiederkehr der Vergangenheit und der Schatten der Zukunft

In der Alten ökonomischen Welt konnte ein regelmäßiges Motiv zur Befolgung sozialer Normen auf informellem Wege nur durch die Wirksamkeit interpersonaler Reziprozität in kontinuierlichen persönlichen Beziehungen erzeugt werden. Die *Transparenz* von Beziehungen, d.h. die vollständige Information über das relevante Verhalten der Partner und damit die Unmöglichkeit anonymer Normbrüche, sowie die *gemeinsame Zu-*

kunft mit dem jeweiligen Interaktionspartner erwiesen sich als unverzichtbare Elemente für eine normgenerierende Situation. Im folgenden soll untersucht werden, welchen Stellenwert die Transparenz und die Iteration von sozialen Beziehungen für normgenerierende Situationen in einer Neuen ökonomischen Welt haben. Wir beginnen mit der Rolle, die der ›Schatten der Zukunft‹ spielt.

Im Teil II wurden bereits einige ›idealtypische‹ Konstellationen interpersonaler Beziehungen erörtert, in denen die Zukunftsperspektive von Interaktionspartnern, wie sie für kontinuierliche persönliche Beziehungen typisch ist, in verschiedener Hinsicht ›gelockert‹ ist.²⁵ Ausgangspunkt war die Überlegung, daß eine Investition in die Zukunft sozialer Beziehungen für einen Akteur im Prinzip auf zwei Wegen denkbar erscheint: Zum einen als Investition in die gemeinsame Zukunft mit einem *aktuellen* Interaktionspartner. Zum anderen als Investition in die Zukunft mit einem *potentiellen* Interaktionspartner. In zweiten Fall müssen ›verkettete‹ interpersonale Beziehungen vorhanden sein, in denen zwar nicht die Kontinuität des jeweiligen Interaktionspartners gewährleistet ist, in denen jedoch das Verhalten eines Akteurs in seinen aktuellen sozialen Kontakten potentiellen Interaktionspartnern kontinuierlich bekannt wird.

In der Alten ökonomischen Welt lieferten solche Verkettungen von Beziehungen keine für eine normgenerierende Situation ausreichende Zukunftsperspektive. Situativen Nutzenmaximierern bietet die Verkettung sozialer Kontakte keine zusätzlichen Möglichkeiten der Normdurchsetzung, weil allen Beteiligten bekannt ist, daß unter den gegebenen Bedingungen das aktuelle Verhalten eines Akteurs weder seine zukünftigen Entscheidungen festlegen noch Informationen über in der Zukunft relevante Entscheidungsdeterminanten offenbaren kann. Vom Interessensstandpunkt eines zukünftigen Interaktionspartners aus ist es deshalb nicht rational, seine eigene Kooperation mit einem situativen Nutzenmaximierer von der Bedingung abhängig zu machen, daß dieser in der Vergangenheit seine ›Verpflichtungen‹ gegenüber einem Dritten erfüllt hat, bzw. in der Gegenwart eine Verhaltensweise zeigt, die er sich als Partner in der Zukunft von ihm wünscht. Damit wird es für einen situativen Nutzenmaximierer aber grundsätzlich sinnlos, im Rahmen verketteter sozialer Kontakte Normen zu befolgen, um seine potentiellen Interaktionspartner in ihren Erwartungen und Entscheidungen zu beeinflussen. Eine Iteration der Kontakte zu den aktuell relevanten Interaktionspartnern ist in der Alten ökonomischen Welt eine unverzichtbare Voraussetzung für

²⁵ Vgl. S. 163 ff.

eine informelle Normdurchsetzung – mobile und wechselnde Partner kann ein Mechanismus interpersonaler Reziprozität nicht verkraften.

Ob ein dispositioneller Nutzenmaximierer ein normkonformes oder ein normabweichendes Verhalten praktiziert, muß dagegen nicht zwangsläufig mit der Fortsetzung der Beziehung zu seinem momentanen Gegenüber zusammenhängen. Die Handlungsweise eines dispositionellen Nutzenmaximierers kann Ausdruck einer Handlungsdisposition sein, deren Aktualisierung von der Bedingung einer gemeinsamen Zukunft mit dem jeweiligen Interaktionspartner unabhängig ist. Gleichwohl spielt auch für einen dispositionellen Nutzenmaximierer die Zukunft eine große Rolle. Eine Normbindung seines Handelns wird nur dann stabil und dauerhaft sein, wenn sie aufs Ganze gesehen auch in der Zukunft seine Interessen sichert. Auch für einen dispositionellen Nutzenmaximierer sind seine Handlungen wie für einen klassischen Homo oeconomicus *letzten Endes* nur als Investitionen in die Zukunft rational begründet. Kann der Schatten, den die Zukunft durch das Vorhandensein potentieller Interaktionspartner wirft, für die Normbindung eines dispositionellen Nutzenmaximierers ausreichend sein, damit in verketteten sozialen Kontakten normgenerierende Situationen entstehen?

Persönliche Normen als Instrumente der Selbstkontrolle und als Faustregeln können innerhalb der Verkettungen von Beziehungen jedenfalls *nicht* die Grundlage für eine Etablierung von sozialen Normen sein. Im Gegenteil: Wenn ein Akteur zu der Überzeugung gelangt, daß er in verketteten sozialen Kontakten agiert, dann wird er mit Sicherheit wissen, daß kooperative Verhaltensweisen gegenüber seinen aktuellen und zukünftigen Interaktionspartnern *als Einzelhandlungen* weder regelmäßig noch in der Regel in seinem Interesse sind. Damit entfällt aber die notwendige Voraussetzung sowohl für die Nützlichkeit persönlicher Normen als Instrumenten der Selbstkontrolle als auch für ihre Nützlichkeit als Faustregeln.

Prinzipiell anders stellt sich die Lage für einen dispositionellen Nutzenmaximierer jedoch dar, wenn es darum geht, inwiefern in verketteten Kontakten *die Tatsache der Normbindung selber* – also ›Tugend‹ – in seinem Interesse sein kann. Wie im vorhergehenden Abschnitt festgestellt wurde, kann die Tatsache der Normbindung als solche dann im Interesse eines Akteurs sein, wenn er in einem strategischen Kontext handelt und die Tatsache seiner Normbindung von seinen Interaktionspartnern honoriert wird, und zwar gerade deswegen honoriert wird, weil die Maxime folgenorientierter Abwägung in seinen Entscheidungen außer Kraft gesetzt ist. Für die potentiellen Interaktionspartner eines Akteurs in verkett-

teten sozialen Kontakten muß nun die ›Überspielung‹ seines folgenorientierten Handelns durch eine Normbindung tatsächlich von entscheidender Bedeutung sein. Was sie von einem Akteur zu erwarten haben, der in solchen Konstellationen nach den Prinzipien situativer Nutzenmaximierung handelt, wissen sie: Von ihm können sie kein kooperatives Verhalten erwarten. Sind sie jedoch davon überzeugt, daß sie es mit einem Akteur zu tun haben, der in der Beziehung zu ihnen normgebunden handeln wird und soziale Normen auch dann befolgt, wenn ihre Einhaltung im Einzelfall für ihn nicht nützlich ist, dann werden sie ihn als Partner akzeptieren und eine für beide Seiten vorteilhafte Kooperation eingehen können – auch wenn es sich nur um eine zeitlich begrenzte Zusammenarbeit ohne eine gemeinsame Zukunftsperspektive handelt.

Die Voraussetzungen für die Nützlichkeit einer normgebundenen Handlungsweise als solcher sind in verketteten sozialen Beziehungen also prima facie erfüllt: *Erstens* führt die Normbindung eines Akteurs zu anderen Verhaltensergebnissen als folgenorientierte Entscheidungen. *Zweitens* existieren für den Akteur relevante Personen, die ihre eigene kooperative Haltung von seiner Normbindung abhängig machen. *Drittens* überwiegt der Nutzen der Kooperation, die als Konsequenz aus einer Normbindung möglich wird, den Nutzen aus einer Beibehaltung einer folgenorientierten Entscheidungsstrategie.

Wenn aber eine Normbindung gegenüber *potentiellen* Interaktionspartnern für einen Akteur nützlich ist, dann ist es auch rational begründet für ihn, diese Tugend gegenüber seinen *aktuellen* Interaktionspartnern zu praktizieren bzw. zu demonstrieren, denn seine potentiellen Interaktionspartner können die notwendigen Informationen über seine Handlungsdispositionen nur durch eine Beobachtung seiner tatsächlichen Handlungsweisen erhalten.²⁶ Damit würde die Kette der Kooperation in verketteten sozialen Kontakten ›geschlossen‹. Die aktuellen Interaktionspartner könnten jeweils damit rechnen und davon profitieren, daß der Akteur im Hinblick auf seine zukünftigen Interaktionspartner bereits ihnen gegenüber seine Tugenden unter Beweis stellen muß.

Die Absicht potentieller Interaktionspartner, aus dem gegenwärtigen Verhalten eines dispositionellen Nutzenmaximierers substantielle Schlüsse auf sein zukünftiges Verhalten zu ziehen, ist dabei – im Gegensatz zu einem solchen Versuch in der Alten ökonomischen Welt – vollkommen gerechtfertigt. Ein Akteur, der in einer bestimmten Situation

²⁶ Wobei ja vorläufig unterstellt wird, daß der induktive Schluß vom Handeln auf eine Disposition unproblematisch ist.

normgebunden handelt, handelt aufgrund einer Disposition, die *ceteris paribus* seine Handlungen auch in der Zukunft bestimmen wird. Aus den aktuellen und vergangenen Handlungsweisen eines dispositionellen Nutzenmaximierers kann man über seine ›Persönlichkeit‹ und damit seine zukünftigen Handlungsweisen weitaus mehr lernen als bei einem situativen Nutzenmaximierer – nicht weil seine gegenwärtigen Entscheidungen seine zukünftigen Entscheidungen unmittelbar ›enthalten‹, sondern weil sie *Anzeichen* für eine dispositionelle Bindung seiner Handlungen sein können. Bei einem dispositionellen Nutzenmaximierer sind seine gegenwärtigen Entscheidungen und Handlungen geeignet *und* erforderlich, um Erwartungen über seine zukünftigen Entscheidungen und Handlungen zu bilden.

In einer Neuen ökonomischen Welt muß sich das Kalkül prinzipiell ändern, wenn man das Verhalten eines zukünftigen Partners in Kontakten zu anderen Personen bewertet. Während es, solange man ihn als rein situativen Nutzenmaximierer betrachtet, nicht rational begründet sein kann, sein kooperatives Verhalten anderen Personen gegenüber zur Bedingung für die eigene Kooperationsbereitschaft zu machen, ist diese Einstellung sehr wohl rational begründet, wenn man in ihm einen dispositionellen Nutzenmaximierer mit der Fähigkeit zu einem normgebundenen Handeln sieht. Zur Bedingung macht man dann nicht die Ausführung einer bestimmten *Einzelhandlung*, die ausschließlich anderen Personen zugute kommt, sondern den Besitz bestimmter persönlicher Eigenschaften, die einem als *Dispositionen* des zukünftigen Partners selber zugute kommen werden. Daß sie auch seinen aktuellen Interaktionspartnern nützen, weil diese sich momentan in der Situation befinden, in der man sich als zukünftiger Interaktionspartner erst befinden wird, ist dabei ein ungewolltes Nebenprodukt: Eine ›unsichtbare Hand‹ sorgt für diese Interessenharmonie bzw. dafür, daß die Realisierung der Interessen des einen Norminteressenten auch zum Vorteil anderer Norminteressenten ist.

2. Soziale Netzwerke als normgenerierende Situationen

Die Voraussetzungen dafür, daß verkettete soziale Beziehungen in einer Neuen ökonomischen Welt zu normgenerierenden Situationen werden, sind nach alledem bedeutend günstiger als in der Alten ökonomischen Welt. Doch der Schatten der Zukunft kann auch in einer Neuen ökonomischen Welt nicht vollständig durch das Licht der Gegenwart und Vergangenheit aufgehellt werden. Nicht alle Arten verketteter sozialer Kontakte lassen sich in die Liste der normgenerierenden Situationen aufnehmen.

Die Grenzen der Selbstbindungsfähigkeit eines dispositionellen Nutzenmaximierers sind bekanntlich mit den beiden folgenden Bedingungen für eine stabile und dauerhafte Normbindung verknüpft:

1. Im Entstehungszeitraum einer Disposition zu einem normgebundenen Handeln muß ein Interesse des Akteurs an einer Normbindung seines Handelns vorhanden sein.

2. Im Zeitraum der Aktualisierung dieser Disposition muß dieses Interesse weiterhin Bestand haben, so daß kein Grund zu einer Revision der Disposition besteht.

Nur wenn diese beiden Bedingungen in verketteten sozialen Kontakten erfüllt sind, kann ein potentieller Interaktionspartner begründet erwarten, daß die Normbindung eines Akteurs die nötige Kontinuität besitzt, um auch in Zukunft in der Beziehung zu ihm als Handlungsgrundlage wirksam zu sein. Betrachten wir unter diesem Gesichtspunkt die drei Varianten von Verkettungen sozialer Beziehungen, die wir bereits in der Alten ökonomischen Welt untersucht haben.²⁷

1. *Von punktuellen Kontakten zu kontinuierlichen Beziehungen.* Wenn ein Akteur als dispositioneller Nutzenmaximierer mit seinen zukünftigen Interaktionspartnern am Beginn einer kontinuierlichen persönlichen Beziehung steht, dann hat er *keinen* Grund, im Rahmen seines aktuellen Kontakts mit anderen Personen eine dispositionelle Normbindung zu demonstrieren, um damit seine zukünftigen Interaktionspartner zu beeindrucken. Diese wissen als rational kalkulierende Einwohner einer ökonomischen Welt, daß es in der in Aussicht stehenden kontinuierlichen Beziehung zu *ihnen* für den Akteur auch ohne eine Normbindung keinen Anreiz geben wird, von einer kooperativen Handlungsweise abzuweichen. Ein normgebundenes Handeln *anderen* Personen gegenüber zu verlangen, ist von einem Standpunkt des Eigeninteresses aus nur dann begründet, wenn die Erfüllung dieses Verlangens die Voraussetzung dafür ist, selber eine erwünschte Leistung zu erhalten. Das ist unter diesen Bedingungen aber auch in einer Neuen ökonomischen Welt nicht der Fall. Da in einer kontinuierlichen persönlichen Beziehung die Wahrung des Eigeninteresses der Beteiligten in jedem Einzelfall mit einer – wechselseitig – normkonformen Handlungsweise zusammenfällt, wird der Norminteressent auf die Tugendhaftigkeit des Normadressaten keinen Wert legen.

In dieser Konstellation entsteht also auch für einen dispositionellen Nutzenmaximierer kein zusätzlicher Anreiz für ein normkonformes

²⁷ Vgl. S. 163 ff.

Handeln gegenüber seinen aktuellen Interaktionspartnern oder zugunsten einer dispositionellen Normbindung. Er weiß, daß es unter diesen Bedingungen überflüssig ist, in eine Beeinflussung seiner zukünftigen Interaktionspartner zu investieren. *Weder* wird für ihn im Beobachtungszeitraum der Wunsch nach einer Normbindung rational begründet sein *noch* im Zeitraum der zukünftigen Interaktionen mit den neuen Partnern. Beide Voraussetzungen für eine dauerhafte Normbindung eines dispositionellen Nutzenmaximierers bleiben in diesem Fall unerfüllt. Punktuelle soziale Kontakte, die mit kontinuierlichen persönlichen Beziehungen verkettet sind, stellen auch in einer Neuen ökonomischen Welt *keine* normgenerierenden Situationen dar. Es gibt zwar eine Zukunft, aber keine Zukunft, in die es sich für einen dispositionellen Nutzenmaximierer zu investieren lohnt, weil sie auch ohne eine solche Investition wunschgemäß zu werden verspricht.

2. *Von punktuellen zu punktuellen und isolierten Kontakten.* Mit dem zukünftigen Interaktionspartner eines Akteurs kann nur eine von vornherein begrenzte und darüber hinaus isolierte soziale Beziehung bevorstehen, also eine Beziehung, in der *weder* der offene Zeithorizont einer gemeinsamen Zukunft existiert, *noch* das Verhalten des Akteurs unter der Beobachtung weiterer potentieller Interaktionspartner steht. Der zukünftige Partner des Akteurs kann dann nicht auf die Mechanismen kontinuierlicher persönlicher Beziehungen vertrauen, durch die wechselseitige Normkonformität auch ohne eine dispositionelle Normbindung garantiert würde.

Unter dieser Voraussetzung erscheint es vom Standpunkt des zukünftigen Interaktionspartners aus zunächst durchaus als rational begründet, ein kooperatives Verhalten des Akteurs in der Beziehung zu anderen Personen – genauer gesagt: ein kooperatives Verhalten als Ausdruck einer entsprechenden dispositionellen Handlungsbindung – zur Bedingung für die Aufnahme einer kooperativen Beziehung zu machen. Außerhalb einer kontinuierlichen persönlichen Beziehung kann er ja nur dann mit einer kooperativen Haltung eines Akteurs rechnen, wenn dieser eine Disposition zum normgebundenen Handeln besitzt und nicht rein situativ-folgenorientiert entscheidet. Die *erste* Bedingung für die Tugendhaftigkeit eines dispositionellen Nutzenmaximierers scheint somit erfüllt. Der Akteur müßte ein Interesse an der Herausbildung einer dispositionellen Normbindung haben, denn nur wenn er eine solche Disposition in seinen aktuellen Kontakten demonstriert, kann er seine zukünftigen Interaktionspartner in ihren Erwartungen in seinem Sinne beeinflussen.

Jeder potentielle Interaktionspartner wird aber berücksichtigen, daß die Normbindung eines Akteurs nicht nur in der Vergangenheit und Gegenwart, sondern auch in dem zukünftigen Handlungszeitraum, in dem der Akteur seine Pflichten ihm gegenüber erfüllen soll, in Anbetracht der dann bestehenden Situationsumstände ebenfalls seinen Interessen gemäß sein muß. Als möglicher Partner eines dispositionellen Nutzenmaximierers wird man für die Zukunft nur dann auf seine aktuell vorhandene Tugend bauen, wenn auch die *zweite* Bedingung für einen dauerhaften Bestand einer Normbindung erfüllt ist.

Diese zweite Bedingung stellt offenbar die ›kritische‹ Hürde dar. Ein zukünftiger Interaktionspartner eines dispositionellen Nutzenmaximierers muß angesichts der vorliegenden Konstellation zu dem Schluß kommen, daß diese Bedingung *nicht* erfüllt ist. Die relevante Interaktionssituation wird voraussetzungsgemäß ein begrenzter *und* isolierter Kontakt sein, so daß für den Akteur weder ein Grund bestehen wird, unter dem Gesichtspunkt interpersonaler Reziprozität kooperativ zu handeln, noch wird es für ihn einen Grund geben, eine normgebundene Handlungsweise wegen ihrer Einwirkung auf die Erwartungen weiterer möglicher Interaktionspartner kontinuierlich aufrechtzuerhalten und zu kultivieren. Seine Tugend wird für ihn keinen Nutzen mehr haben, sondern ihm nur noch Kosten verursachen.

Doch aus der Tatsache, daß das Interesse eines Akteurs an seiner Normbindung nicht dauerhaft ist und diese Disposition somit zu erodieren droht, folgt noch nicht, daß in solchen Situationen die spezifische Fähigkeit eines dispositionellen Nutzenmaximierers *unter keinen Umständen* zur Entstehung einer normgenerierenden Situation beitragen kann. Man muß den ›Trägheitsfaktor‹ bei Dispositionen berücksichtigen, der bedingt, daß Dispositionen nicht kurzfristig erworben und abgelegt werden können, sondern daß es dazu eines gewissen Zeitraums mit gleichgerichteten Handlungsanreizen bedarf. Unter diesem Aspekt kann es aber auch dann noch sinnvoll sein, auf eine bestimmte Disposition eines Akteurs zu vertrauen, wenn man diese Disposition zu einem Zeitpunkt ›beanspruchen‹ muß, an dem für den Akteur selber der Wunsch nach der Disposition nicht mehr rational begründet ist: dann nämlich, wenn die erwünschte Handlungsweise bereits in näherer Zukunft akut wird und nicht über einen längeren Zeitraum hinweg praktiziert werden muß. In Fällen dieser Art ist es für den zukünftigen Interaktionspartner eines Akteurs eine rationale Strategie, seine eigene Kooperationsbereitschaft von der Normbindung des Akteurs, die dieser gegenüber seinen aktuellen Partnern erweist, abhängig zu machen.

In allen anderen Konstellationen jedoch, in denen die Wirksamkeit einer Normbindung vom Standpunkt des Norminteressenten aus über einen gewissen Zeitraum hinweg gewährleistet sein muß, werden sich in einer Verkettung von punktuellen mit punktuellen und isolierten sozialen Kontakten auch in einer Neuen ökonomischen Welt keine kooperationsfördernden Normen durchsetzen lassen. Für diese Fälle gilt ähnlich wie in der Alten ökonomischen Welt: Gleichgültig wie sich der Akteur in der aktuellen Beziehung verhält, sein potentieller Interaktionspartner kann nicht mit einem zukünftigen kooperativen Handeln rechnen, weil auch bei einem dispositionellen Nutzenmaximierer sich die jeweiligen Situationsumstände hinreichend gleichen müssen, damit eine bestimmte Handlungsweise bzw. eine bestimmte Handlungsdisposition stabil bleibt. Wenn sich ein potentieller Interaktionspartner in seinen Erwartungen durch die aktuellen Verhaltensweisen eines Akteurs aber nicht beeinflussen läßt, fehlt damit für den Akteur auch der Anreiz, im Rahmen des punktuellen Kontakts mit seinen aktuellen Interaktionspartnern in eine dispositionelle Handlungsbindung zu investieren. Es fällt also als Folge der Nichterfüllung der zweiten Bedingung für eine dauerhafte Normbindung auch die Erfüllung der *ersten* Bedingung weg. Kooperation wird weder in der Beziehung mit den aktuellen Interaktionspartnern noch in der Beziehung mit den zukünftigen Interaktionspartnern zustande kommen.

Punktuelle soziale Kontakte, die mit punktuellen und isolierten sozialen Kontakten verkettet sind, stellen daher in einer Neuen ökonomischen Welt im allgemeinen ebensowenig wie in der Alten ökonomischen Welt normgenerierende Situationen dar. Der zukünftige Interaktionspartner eines Akteurs kann als Norminteressent die inneren Handlungsdeterminanten des Akteurs als Normadressaten in diesen Fällen nicht wirksam und dauerhaft genug verändern. Der Akteur dagegen, der sich in seiner Rolle als Norminteressent ebenfalls eine kooperative Haltung seiner potentiellen Interaktionspartner wünscht, kann wiederum seine Fähigkeit zu einer dispositionellen Normbindung nicht effektiv genug einsetzen, um die Erwartungen der Normadressaten in seinem Sinne zu beeinflussen. Es gibt allerdings den besonderen Fall der Verkettung punktueller Kontakte mit einer kurzfristig bevorstehenden und kurzzeitig andauernden Interaktionsbeziehung, in dem in einer Neuen ökonomischen Welt eine normgenerierende Situation entstehen kann.

3. *Soziale Netzwerke.* Die Situation ändert sich auch in einer Neuen ökonomischen Welt erst dann grundsätzlich, wenn interpersonale Relationen in Erwägung gezogen werden, die ein »soziales Netzwerk« bilden.

Eine solche Konstellation besteht aus einer *kontinuierlichen* Verkettung von punktuellen sozialen Kontakten eines Akteurs, deren einzelne Glieder dadurch verbunden sind, daß *jeder* einzelne Kontakt unter der Kontrolle zukünftiger Interaktionspartner steht, bzw. daß im Zeitablauf der Kontakte eines Akteurs jeweils potentielle Interaktionspartner vorhanden sind, die über sein aktuelles Verhalten informiert sind. Die ›soziale Kontrolle‹ seiner Handlungen ist in diesem Fall also lückenlos.

In einem solchen sozialen Netzwerk ist ebenso wie in der zuvor erörterten Konstellation die *erste* Bedingung für eine wirksame Normbindung eines dispositionellen Nutzenmaximierers erfüllt. Eine Normbindung seines Handelns ist für einen Akteur die notwendige Voraussetzung, damit er die in Aussicht stehenden Vorteile aus der Kooperation mit seinen zukünftigen Interaktionspartnern realisieren kann. Innerhalb der ›dicht geknüpften‹ interpersonalen Beziehungen eines sozialen Netzwerks ist aber auch die *zweite* Bedingung erfüllt. Angesichts der *permanenten* Kontrolle durch potentielle Interaktionspartner wird für einen Akteur das Interesse an einer dispositionellen Normbindung ebenfalls *permanent* vorhanden sein. Die für dieses Interesse relevanten Merkmale seiner Handlungssituation werden sich nicht ändern. Der Akteur hat fortlaufend mit potentiellen Interaktionspartnern zu rechnen, die Informationen über seine aktuellen Verhaltensweisen erhalten. Er hat deshalb kontinuierlich einen guten Grund, eine Disposition zur Normbefolgung zu ›demonstrieren‹. Im Rahmen eines sozialen Netzwerks entsteht in keinem Stadium ein Anreiz für ihn, seine dispositionelle Handlungsbindung zu revidieren und zu einer Strategie situativer Nutzenmaximierung zurückzukehren. Jeder Zeitraum, in dem eine Disposition durch Erfüllungshandlungen aktualisiert wird, ist gleichzeitig ein Zeitraum, in dem der Akteur unter Beobachtung steht und in dem die Tatsache seiner Normbindung auf die Erwartung anderer Personen einen für ihn vorteilhaften Einfluß ausübt.

Punktuelle soziale Kontakte eines Akteurs, die mit anderen punktuellen sozialen Kontakten in einem Netzwerk verkettet sind, stellen demnach in einer Neuen ökonomischen Welt im Unterschied zu den Verhältnissen in der Alten ökonomischen Welt normgenerierende Situationen dar. Es gibt unter dieser Bedingung eine relevante Zukunft, in die es sich – trotz des Wechsels seiner jeweiligen Interaktionspartner – für einen dispositionellen Nutzenmaximierer zu investieren lohnt. Die Existenz sozialer Netzwerke fördert so die gemeinsamen Interessen der Beteiligten.²⁸

²⁸ Vgl. Raub/Weesie 1990.

Die kooperations sichernden Normen, deren Beachtung sie sich wechselseitig voneinander wünschen, können sie dauerhaft in Geltung setzen. Aus der Sicht des Akteurs, der sich als Norminteressent ein kooperatives Handeln seiner zukünftigen Interaktionspartner wünscht, dient dabei eine dispositionelle Normbindung als Mittel, ihre Erwartungen als Normadressaten in einer für ihn günstigen Weise zu beeinflussen. Aus der Sicht der zukünftigen Interaktionspartner, die sich als Norminteressenten eine dispositionelle Normbindung des Akteurs wünschen, erscheint dagegen eine bedingte Kooperationsbereitschaft als ein wirksames Instrument, um die inneren Handlungsdeterminanten des Akteurs zu ihrem Vorteil zu verändern.

Allerdings hat sich ebenfalls gezeigt, daß für eine stabile und dauerhafte Normgeltung auch in der Neuen ökonomischen Welt ein offener Zeithorizont sozialer Beziehungen eine unverzichtbare Voraussetzung ist. Die Iteration der Kontakte mit ein und demselben Interaktionspartner kann aber hier ›ersetzt‹ werden durch eine Iteration wechselnder Kontakte. Entfaltet eine dispositionell gebundene Handlungsweise einen wirksamen Einfluß auf die Erwartungen und Entscheidungen der Interaktionspartner, kann sie quasi als ›Ersatz‹ für ein Band kontinuierlicher persönlicher Beziehungen fungieren. Auf der Kostenseite ändert sich in diesem Zusammenhang nichts: Wenn ein ›Austausch‹ von Normkonformität für beide Seiten grundsätzlich von Vorteil ist, ist es gleichgültig, ob diese Leistung aufgrund einer folgenorientierten Einzelfallentscheidung erbracht wird oder aufgrund einer dispositionell verankerten Normerfüllung. Eine Normbindung dient dann nur als Garant für die von den Beteiligten erwünschte wechselseitige Normkonformität, als ›Transmissionsriemen‹ für die Überbrückung von Wunsch und Willen. Dieser ›Transmissionsriemen‹ ermöglicht es, daß dispositionelle Nutzenmaximierer eine stabile Kooperation unter sozialen Bedingungen etablieren können, unter denen das für situative Nutzenmaximierer nicht mehr möglich ist – weil für einen Homo sapiens ein normgebundenes Handeln auch dann noch nützlich sein kann, wenn die Befolgung einer Norm nach dem Maßstab einer individualisierenden Einzelfallabwägung irrational ist.

3. Von der Reziprozität zur Reputation

In einer Neuen ökonomischen Welt kann nicht nur ein Reziprozitätsmechanismus zur Ingeltungsetzung von sozialen Normen funktionieren, sondern auch ein *Reputationsmechanismus*.²⁹ Ein solcher Reputationsmechanismus war in der Alten ökonomischen Welt ausgeschlossen, weil die Interaktionspartner eines Homo oeconomicus seinem Entscheidungsverhalten in der Vergangenheit und Gegenwart keine Aussagekraft für sein zukünftiges Verhalten beimessen – zumindest dann nicht, wenn es um eine Bindung oder Festlegung seiner zukünftigen Entscheidungen geht. Sie werden ihre eigene Kooperationsbereitschaft ihm gegenüber nicht davon abhängig machen, wie er sich in der Vergangenheit ihnen oder anderen gegenüber verhalten hat. Ein ›guter Ruf‹ ist für einen Homo oeconomicus kein Kapital, das sich in der Zukunft verzinst, eine Investition in diesen Ruf ist für ihn sinnlos. Das Fehlen einer gemeinsamen Zukunft mit dem jeweiligen Interaktionspartner mußte so die Grundlage für eine kooperative Beziehung bereits zerstören, denn in verketteten sozialen Kontakten kann eine Investition in die Zukunft sozialer Beziehungen *nur* eine Investition in die persönliche Reputation sein.

Unter dispositionellen Nutzenmaximierern ist eine Investition in die Zukunft mit einem anderen als dem aktuellen Interaktionspartner im Sinne einer Investition in die eigene Reputation möglich und zweckmäßig. Eine Neue ökonomische Welt kommt somit der Realität in einem wichtigen Aspekt erheblich näher. Denn es ist eine kaum zu bestreitende Tatsache, daß im Rahmen sozialer Netzwerke eine stabile und regelmäßige Befolgung von Normen zu beobachten ist. Eine Welt mit situativen Nutzenmaximierern wird diesem Phänomen nicht gerecht und damit auch nicht so trivialen Fakten wie der Tatsache, daß die Glaubwürdigkeit von Versprechungen und Drohungen entscheidend davon profitiert, wenn sie in der Vergangenheit eingehalten und wahr gemacht worden sind.

Die Wirkungsweise von Sanktionen konnte in der Alten ökonomischen Welt deshalb auch nicht auf dem jedermann geläufigen Mechanismus beruhen, daß die aktuelle Verhängung von Sanktionen die Erwartungen der Sanktionsadressaten im Hinblick auf die zukünftige Verhängung von Sanktionen beeinflußt. In der Neuen ökonomischen Welt können

²⁹ Analysen auf der Grundlage von Reputationsmechanismen finden sich z.B. bei Axelrod 1988, 80 ff.; Granovetter 1985; Kreps/Wilson 1982; Kreps/Milgrom/Roberts/Wilson 1982; Lahno 1995, 207 ff.; Milgrom/Roberts 1982; Raub/Weesie 1990; Rowe 1989, 36 ff.; Vanberg 1982, 131; Voss 1985, 58f., 211f.; Weede 1986, 18; Wilson 1985; aus soziobiologischer Sicht vgl. Alexander, R. 1987, 77 ff.

Sanktionen dagegen wieder auf dem ›üblichen‹ Weg funktionieren. Die vergangenen und gegenwärtigen Handlungsweisen eines dispositionellen Nutzenmaximierers haben für eine Prognose seiner zukünftigen Handlungen einen unverzichtbaren Informationswert. Erst aus seinem tatsächlichen Sanktionsverhalten kann man somit auch ›lernen‹, wie er als Sanktionsgeber in zukünftigen Situationen handeln wird. Damit ist das Fundament für einen zukunftsgerichteten ›Präventionsmechanismus‹ gelegt, denn unter dieser Bedingung muß die aktuelle Ausführung von Sanktionen die Erwartungen anderer Personen im Hinblick auf ihre zukünftige Ausführung wesentlich beeinflussen. Es ist dieser Lerneffekt für die Zukunft, der in einer Neuen ökonomischen Welt die Verhängung von Sanktionen für den Sanktionsgeber auch dann zu einer rationalen Entscheidung machen kann, wenn sie nicht Bestandteil einer bedingten Kooperationsstrategie in kontinuierlichen persönlichen Beziehungen sind. Erreichen kann ein Sanktionsgeber das allerdings nicht durch einzelne Sanktionsakte als Ausdruck partikularer Entscheidungen, sondern nur durch eine Disposition, unter bestimmten Bedingungen Sanktionen unabhängig von einzelfallbezogenen Folgenerwägungen zu verhängen.

In einem wichtigen Punkt bleibt allerdings auch der dispositionelle Nutzenmaximierer einem Homo oeconomicus verwandt. Auch für ihn wird die Wirksamkeit einer Sanktionsstrategie ihre Grenze darin haben, daß es für ihn auch in der Zukunft noch seinen Interessen gemäß sein muß, Sanktionen auszuführen, bzw. eine Disposition zur Ausführung von Sanktionen zu besitzen. Die aktuelle Verhängung von Sanktionen wird als Drohung oder Versprechen für die Zukunft bei einem dispositionellen Nutzenmaximierer nur dann glaubwürdig sein, wenn der Sanktionsadressat vermuten kann, daß die Beibehaltung einer entsprechenden Disposition in der Zukunft vom Interessenstandpunkt des Sanktionsgebers aus noch rational begründet sein wird.

4. Tugend und Mobilität

Soziale Netzwerke als Beispiele für soziale Strukturen, in denen ein dispositioneller Nutzenmaximierer seine Fähigkeit zur Normbindung seines Handelns einsetzt, weil eine dispositionelle Normbindung als solche in seinem Interesse ist, haben als Voraussetzungen für eine Etablierung persönlicher Normen als Tugenden eine bemerkenswerte Eigenschaft. Sie weisen nämlich einen gewissen Grad an *Mobilität* und *Unpersönlichkeit* auf. Soziale Netzwerke zeigen zwar nicht das Maß an Mobilität und Unpersönlichkeit wie punktuelle und isolierte Kontakte, aber die Iteration

interpersonaler Kontakte in sozialen Netzwerken bedeutet *nicht* den Aufbau einer dauerhaften Beziehung zu den jeweiligen Interaktionspartnern. Die Mobilität der Beteiligten sowie die daraus resultierende Unpersönlichkeit ihrer Kontakte unterscheidet soziale Netzwerke fundamental von den kontinuierlichen persönlichen Beziehungen in der Bezugsgruppe eines Akteurs.

Das unter manchem Aspekt überraschende Ergebnis der Analyse sozialer Netzwerke ist nun nicht, daß dispositionelle Nutzenmaximierer nicht in dem gleichen Maße ›empfindlich‹ gegenüber sozialer Mobilität sind wie situative Nutzenmaximierer. Überraschend ist nicht, daß trotz der Mobilität seiner Interaktionspartner die Fähigkeit eines dispositionellen Nutzenmaximierers zu einer Normbindung zum Tragen kommt. Überraschend ist vielmehr, daß unter den gegebenen Bedingungen in einem Netzwerk die Mobilität der Beteiligten eine *notwendige Voraussetzung* dafür ist, daß diese Fähigkeit zum Tragen kommt. Erst durch den regelmäßigen Wechsel der Interaktionspartner entsteht überhaupt eine ›Nachfrage‹ nach einem dispositionellen Handeln, das gegenüber den Anreizen des Einzelfalls ›immunisiert‹, nur deshalb kann es sich für einen dispositionellen Nutzenmaximierer auszahlen, ›Charakter‹ und ›Persönlichkeit‹ anstatt ›situativen Egoismus‹ zu zeigen. In Bezugsgruppen mit kontinuierlichen persönlichen Beziehungen hat dagegen keiner der Beteiligten Grund, auf die Tugend seiner Interaktionspartner Wert zu legen. Jeder weiß, daß die anderen Mitglieder der Gruppe schon unter dem Gesichtspunkt situativer Nutzenmaximierung die gewünschten Normen befolgen werden.

Hier zeigt sich zum *erstenmal*, daß es fragwürdig ist, die Wurzeln eines nicht-egoistischen, altruistischen und auf soziale Normen verpflichteten Verhaltens mit dem Leben in kleinen, ›verschworenen‹ Gemeinschaften zu identifizieren und zu beklagen, daß die Grundlagen ›der Moral‹ und ›der Tugend‹ in der modernen Gesellschaft mit der Existenz solcher Kleingruppenstrukturen ebenfalls schwinden. Das ist aber nicht nur romantisierend, weil man untergegangenen Lebensformen nachtrauert, sondern die Prämissen dieser Klage sind vielleicht in einem ganz fundamentalen Sinn *falsch*. Gerade der tugendhafte *Charakter*, den wir zu Recht mit den Existenzbedingungen einer stabilen Moral verbinden, also ein Charakter, der eine Person daran hindert, in jeder Situation opportunistisch ihre persönlichen Vor- und Nachteile abzuwägen, gerade dieser Charakter hat in der geschlossenen sozialen Struktur einer Bezugsgruppe keine Basis. Der hohe Grad an Normkonformität in einer Bezugsgruppe ist dabei der falsche Indikator, denn Eigeninteressen und Allgemeininter-

essen sind unter den in einer solchen Gruppe obwaltenden Verhältnissen ohnehin in einer glücklichen Harmonie. Der Bedarf an authentischer moralischer Tugend entsteht erst dann, wenn diese Harmonie gestört ist. Es ist aus diesem Grund nicht die Mobilität und Anonymität einer Gesellschaft, die per se zerstörerische Auswirkungen auf die Tugend hat. Eine gewisse Mobilität und Anonymität scheinen im Gegenteil Lebenselixiere der Tugend zu sein. Mobile und anonyme Gesellschaften sind besonders auf die Tugend und die Tugendhaften angewiesen.

Doch das ist bereits ein weiter Vorgriff. Zunächst gilt es, die unterschiedlichen Strukturen sozialer Situationen weiter daraufhin zu analysieren, inwieweit sie eine normgebundene Handlungsweise für einen dispositionellen Nutzenmaximierer vorteilhaft machen können – inwieweit sie also norm- und ›tugendgenerierende‹ Situationen sind. Allein mit einem Reputationsmechanismus im Rahmen sozialer Netzwerke ist es nämlich auch in einer Neuen ökonomischen Welt zur Lösung des ›Problems der sozialen Ordnung‹ keineswegs getan.

D. Persönliche Normen in anonymen sozialen Beziehungen

Für die moderne Großgesellschaft ist es typisch, daß Individuen nicht nur in der Gemeinschaft von Bezugsgruppen und in den Maschen sozialer Netzwerke handeln, sondern daß auch außerhalb solcher Strukturen soziale Kontakte und Beziehungen mit anderen Personen bestehen. Und auch ohne dauerhafte persönliche oder ›vernetzte‹ Kontakte können die Handlungsweisen von Menschen wechselseitig für ihre Interessen von erheblicher Relevanz sein, ja, sie können selbst dann von großer Bedeutung füreinander sein, wenn sie von der persönlichen Existenz des anderen oder von seinen Handlungen noch nicht einmal etwas wissen.

Unter dem Begriff ›anonyme soziale Beziehung‹ habe ich verschiedene Arten von Relationen zwischen Akteuren subsumiert, die sich in wesentlichen Punkten von kontinuierlichen persönlichen Beziehungen und Beziehungen in sozialen Netzwerken unterscheiden.³⁰ Zu anonymen Beziehungen in diesem Sinne gehören alle nicht-iterierten sozialen Kontakte, die potentiellen Interaktionspartnern der Beteiligten unbekannt bleiben, also insbesondere die punktuellen und isolierten Kontakte, wie sie für singuläre, ›einsame‹ Austauschhandlungen zwischen zwei Akteuren typisch sind. Dazu zählen ebenfalls Beziehungen, in denen Normbrüche möglich

³⁰ Vgl. S. 181.

sind, die zwar als Normbrüche fühlbare Konsequenzen haben, aber keinem Urheber zugerechnet werden können. Schließlich gehören zu anonymen Beziehungen alle Verbindungen zwischen Menschen, in denen ihre Handlungen zwar gegenseitig schädliche oder nützliche Auswirkungen haben können, in denen aber die Handlungen selber bzw. ihre Wirkungen im Einzelfall nicht registriert werden, wie etwa paradigmatisch im Fall der heimlichen Umweltverschmutzung. In anonymen Beziehungen fehlen demnach die offene Zukunft der sozialen Kontakte und/oder Transparenz, d.h. Informationen über relevante Tatsachen, wie die Urheberschaft einer Handlung oder das Faktum der Handlung selbst. Gemeinsam ist solchen Beziehungen, daß auf ihrer Grundlage in der Alten ökonomischen Welt mit einer informell getragenen Geltung sozialer Normen nicht zu rechnen ist. Es besteht ein Normbedarf, aber keine normgenerierende Situation. Wie wird es mit der Deckung dieses Bedarfs in einer Neuen ökonomischen Welt aussehen?

Zunächst einmal kann man davon ausgehen, daß ein dispositioneller Nutzenmaximierer häufig in der Lage sein wird, mehr oder weniger auf Anhieb zu erkennen, daß in einer bestimmten Handlungssituation die Bedingungen einer anonymen Beziehung vorliegen – also auch ohne aufwendige Informationssuche und Informationsauswertung und damit bei niedrigen Entscheidungskosten und geringem Fehlerrisiko. Er wird leicht feststellen können, daß es sich etwa um einen isolierten und punktuellen Kontakt handelt, der mit hoher Wahrscheinlichkeit weder mit dem betreffenden Interaktionspartner fortgesetzt noch durch potentielle Interaktionspartner kontrolliert wird, oder um eine Situation, in der bei einem normabweichenden Verhalten entweder der Täter oder die Tat unbekannt bleiben. Auch wenn es zahlreiche Grenzfälle gibt, in denen die Situation nicht eindeutig ist, so existieren doch auch eine Menge von ›goldenen Gelegenheiten‹, in denen es ganz unzweifelhaft der Fall ist, daß sich das Risiko einer individuellen Normabweichung für bestimmte Beteiligte in Grenzen hält und sich angesichts der Gewinnmöglichkeiten durchaus lohnt. Man denke an Beiträge für öffentliche Güter, wenn die Bereitstellung dieser Güter mit einem Insignifikanz- und Interdependenzproblem belastet ist: Steuern hinterziehen, sich vor dem Wehrdienst drücken, nicht zur Wahl gehen, sich nicht informieren, Müll nicht angemessen entsorgen, kein Wasser und Benzin sparen, Normabweichungen nicht sanktionieren oder den Schutz von Freiheit und Recht anderen überlassen, sind alles Handlungen, bei denen man sich in vielen Entscheidungssituationen ohne großen Aufwand Klarheit darüber verschaffen kann, daß ihre Ausführung im Einzelfall mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit unbekannt

oder unentdeckt bleiben wird. Aber auch die Schädigung individueller Güter ist oft von einem ›Schleier der Anonymität‹ gedeckt.

Angesichts des häufig eindeutigen Vorliegens einer anonymen Beziehung wird ein dispositioneller Nutzenmaximierer unter dem Aspekt einer Einsparung von Informations- und Entscheidungskosten und/oder eines hohen Fehlerrisikos keinen Anlaß haben, eine normgebundene Handlungsweise als Instrument der Selbstkontrolle oder als Faustregel zu wählen und damit darauf zu verzichten, die sich aus einer einzelfallbezogenen Strategie ergebenden Vorteile wahrzunehmen. Weder muß er sich übermäßig davor fürchten, einem Irrtum über die relevanten Handlungsbedingungen zu unterliegen, noch kann er davon ausgehen, daß eine normgebundene Handlungsweise regelmäßig oder in der Regel in seinem Interesse ist. Vor einer voreiligen Wahrnehmung nur vermeintlicher Vorteile in unklaren und risikoreichen Grenzfällen kann er sich durch eine Bindung an entsprechende Normen für diese ›Randbereiche‹ zusätzlich schützen. Als denkbarer Grund, warum eine normgebundene Handlungsweise in anonymen sozialen Beziehungen trotzdem im Interesse eines dispositionellen Nutzenmaximierers sein könnte, bleibt also nur die Möglichkeit, daß die Tatsache einer Normbindung als solche, daß Tugend auch in anonymen Beziehungen für ihn nützlich sein könnte.

Betrachtet man unter den Varianten anonymer sozialer Beziehungen zunächst den paradigmatischen Fall des punktuellen und isolierten Kontakts zwischen zwei Akteuren, dann ist festzustellen, daß für einen dispositionellen Nutzenmaximierer ein rational begründeter Wunsch nach einer Normbindung seines Verhaltens auch hier durchaus naheliegend erscheint. Denn um das in solchen Situationen regelmäßig auftretende Interpersonalitätsnormendilemma zu überwinden, wäre es vorteilhaft, wenn man sich gegenüber seinen Interaktionspartnern entgegen den Prinzipien situativer Nutzenmaximierung glaubwürdig auf eine reziproke Handlungsweise festlegen bzw. glaubwürdig eine entsprechende Handlungsdisposition demonstrieren könnte. Die grundlegende Voraussetzung für die Nützlichkeit einer Normbindung als solcher: daß diese Tatsache durch andere Personen honoriert wird, weil sie von einem Akteur ein Verhalten erwarten können, daß den Prinzipien situativer Nutzenmaximierung widerspricht, wäre auch im Fall punktueller und isolierter Kontakte erfüllt.

Der zeitlich begrenzte Charakter dieser Kontakte ist dabei keine unüberwindbare Hürde. Im Normalfall wird jeder Akteur im Laufe seines Lebens in eine unabsehbare Abfolge von solchen kurzfristigen Kontakten verwickelt. Nach jedem Ende eines punktuellen und isolierten Kontakts

werden ihn neue Kontakte dieser Art in der Zukunft erwarten. Eine solche Abfolge darf man zwar nicht mit einer Verkettung in einem sozialen Netzwerk gleichsetzen, denn in einer Abfolge anonymer Kontakte sind die zukünftigen Interaktionspartner eines Akteurs *keine* Zeugen für sein aktuelles Verhalten. Das ändert aber nichts daran, daß auch eine Kontinuität punktueller und isolierter Kontakte den für einen dispositionellen Nutzenmaximierer entscheidungsrelevanten Situationsmerkmalen Stabilität verleiht. Von daher entstünde auch in der Abfolge punktueller und isolierter sozialer Kontakte für einen dispositionellen Nutzenmaximierer kein Anreiz, eine einmal erworbene Normbindung wieder zu revidieren.

Doch zu einer Etablierung kooperationsfördernder Normen wird es in punktuellen und isolierten sozialen Kontakten auch in einer Neuen ökonomischen Welt trotzdem *nicht* kommen. Denn es trifft zwar zu, daß eine normgebundene Handlungsweise auch in solchen Beziehungsstrukturen für einen Akteur *im Prinzip* größere Vorteile verspricht als eine folgenorientierte Entscheidungsstrategie. Seine Interaktionspartner würden sich durch eine solche Normbindung zweifellos in einer für ihn nützlichen Weise beeinflussen lassen. Wenn sie beispielsweise wissen, daß er an seine Versprechen ›gebunden‹ ist, werden sie auch bei einem einmaligen sukzessiven Austausch bereitwillig in Vorleistung treten.³¹ Um diesen potentiellen Nutzen zu realisieren, müssen aber die Interaktionspartner eines Akteurs *vor* dem Zeitpunkt des ausschlaggebenden Kontakts *informiert* darüber sein, daß er eine entsprechende Disposition tatsächlich besitzt. Genau diese Bedingung ist jedoch in der Art von sozialen Kontakten, die hier zur Debatte steht, voraussetzungsgemäß *nicht* gegeben, auch dann nicht, wenn diese Kontakte für einen Akteur lückenlos aufeinanderfolgen. Die jeweils ›neuen‹ Interaktionspartner haben keinerlei Wissen darüber, wie sich ihr Gegenüber in anderen punktuellen und isolierten Kontakten verhalten hat. Ein Akteur hat insofern auch keine Chance, seinen zukünftigen Interaktionspartnern gegenüber bestimmte Verhaltensdispositionen zu ›demonstrieren‹ – er hat mit anderen Worten keine Chance, eine bestimmte Reputation zu erlangen. Damit kann er aber auch kein Interesse daran haben, eine dispositionelle Normbindung als Tugend zu erwerben oder zu erhalten. Punktueller und isolierter soziale Kontakte sind insofern auch in einer Neuen ökonomischen Welt *keine* normgenerierenden Situationen.

³¹ Die spezielle Rolle von Versprechen im Rahmen eines sukzessiven Austauschs wird umfassend von Bernd Lahno analysiert, vgl. 1995, 62 ff.

In solchen Situationen wiederholt sich in einer Neuen ökonomischen Welt vielmehr das Problem der Alten ökonomischen Welt, daß die Beteiligten nicht in der Lage sind, ihren Wunsch und ihren Willen zur Deckung zu bringen und einen Zustand herbeizuführen, der in ihrem gemeinsamen Interesse ist – trotz der zusätzlichen Fähigkeiten eines dispositionellen Nutzenmaximierers. Auch ein dispositioneller Nutzenmaximierer kann in dieser Konstellation die dilemmatischen Anreizstrukturen nicht überwinden, weil der dafür notwendige Reputationsmechanismus nicht greift. Das nötige Wissen der Beteiligten über die Handlungsdispositionen ihrer Partner kann nicht vermittelt werden. Dann aber kann ein dispositioneller Nutzenmaximierer seinen potentiellen Vorteil gegenüber einem situativen Nutzenmaximierer auch nicht ausspielen. Was also zunächst wie ein Problem der fehlenden Iteration einer sozialen Beziehung erscheint, erweist sich bei näherer Betrachtung als *Informationsproblem*, als Problem der mangelnden *Transparenz*. Könnten Akteure in einem punktuellen und isolierten Kontakt ein zuverlässiges Wissen über die Handlungsdispositionen ihrer Gegenüber erlangen, wäre die fehlende Iteration ihrer Beziehung kein unüberwindbares Problem mehr.

Dieses Ergebnis läßt sich für anders gelagerte Fälle anonymer Beziehungen leicht verallgemeinern. Denn immer dann, wenn in solchen Fällen aufgrund mangelnder Transparenz keine ausreichenden Informationen über die Handlungsweise eines Akteurs verfügbar sind, kann es für diesen Akteur keinen Grund geben, tugendhaft zu handeln. Ein Fairneßnormdilemma kann unter diesen Bedingungen ebensowenig verhindert werden wie ein Interpersonalitätsnormdilemma. Die Tatsache einer Normbindung als solcher kann für einen Akteur nur dann von Nutzen sein, wenn diese Tatsache von anderen honoriert wird. Dafür aber muß sie von ihnen überprüfbar sein.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß dispositionelle Nutzenmaximierer ebenso wie situative Nutzenmaximierer von einer Zukunft ihrer sozialen Beziehungen abhängig sind und daß auch die Informationsbedingungen in diesen Beziehungen eine ausschlaggebende Rolle spielen. Auch dispositionelle Nutzenmaximierer müssen, wenn sie ihre Wünsche als Norminteressenten verwirklichen wollen, unter Verhältnissen leben, unter denen die für sie relevanten Personen über ihre Eigenschaften und Handlungsweisen informiert sind, damit sie durch die Kenntnis dieser Eigenschaften und Handlungsweisen in ihren eigenen Entscheidungen beeinflusst werden können.³² Anders als einem situativen Nutzenmaximie-

³² »Damit solche Dispositionen vorteilhaft sein können, müssen allerdings andere in

rer steht einem dispositionellen Nutzenmaximierer das Instrument einer Normbindung seiner Handlungen zur Verfügung – aber auch dieses Instrument hat in seiner Wirksamkeit Grenzen. Die Fähigkeit zu einem normgebundenen Handeln und ein darauf beruhender Reputationsmechanismus sind keine Allzweckwaffen, die alle Probleme bei der Realisierung gemeinsamer Interessen lösen können. Nicht jede dilemmatische Situation läßt sich durch Tugend überwinden und in eine normgenerierende Situation verwandeln. Gerade in Situationen, in denen ein Bedarf an einem wirksamen Anreiz zu einer regelmäßigen Normbefolgung besonders groß ist – nämlich im Rahmen anonymer sozialer Kontakte –, können die notwendigen Voraussetzungen für eine stabile und dauerhafte Normbindung eines dispositionellen Nutzenmaximierers nicht erfüllt werden. Auch in einer Neuen ökonomischen Welt ist hier die Kluft zwischen Wunsch und Willen zu tief.

Doch zu der vollständigen Transparenz, wie sie in kontinuierlichen persönlichen Beziehungen und in gewisser Weise auch in sozialen Netzwerken herrscht, sowie dem kompletten Fehlen der nötigen Informationen über die Person und die Handlungsweisen eines Interaktionspartners in punktuellen und isolierten Kontakten gibt es in einer Neuen ökonomischen Welt noch eine Alternative. Es geht um soziale Beziehungen, in denen Transparenz zwar nicht im Hinblick auf die persönlichen Eigenschaften eines Interaktionspartners fehlt, in denen die Transparenz aber im Hinblick auf seine Einzelhandlungen getrübt ist. Unter situativen Nutzenmaximierern können nur Beziehungen, in denen sich nicht nur der soziale Austausch zwischen den Beteiligten regelmäßig wiederholt, sondern in denen auch die persönliche ›Nähe‹ so groß ist, daß sie über ihre Handlungsweisen wechselseitig vollständig informiert sind, zu einer Etablierung sozialer Normen führen. In Beziehungen dagegen, in denen entweder ein normabweichendes Verhalten unerkannt bleibt oder einem Akteur nicht zurechenbar ist, kann ein situativer Nutzenmaximierer seine Norminteressen nicht verwirklichen. Wir werden sehen, daß im Gegensatz dazu in einer Neuen ökonomischen Welt ein ›Schleier des Nichtwissens‹ vor gewissen Handlungen das Entstehen einer normgenerierenden Situation nicht zwangsläufig verhindert.

der Lage sein zu erkennen, daß wir sie haben.« (Frank 1992, 11) Vgl. auch Rowe 1989, 22 ff., 47, 98.

E. Persönliche Normen in kooperativen Unternehmen

1. Kollektives Handeln und Organisation in der Alten ökonomischen Welt

Die besonderen Fähigkeiten eines dispositionellen Nutzenmaximierers haben nicht nur neuartige Auswirkungen auf die bereits aus der Alten ökonomischen Welt bekannten sozialen Beziehungsstrukturen. Sie bieten ihm außerdem die Möglichkeit, für ihn vorteilhafte Beziehungsstrukturen zu kreieren, die einem situativen Nutzenmaximierer grundsätzlich verschlossen bleiben. Dies ist vor allem für gewisse Formen *kollektiven* Handelns relevant.

Ein kollektives Handeln kann für Menschen von fundamentalem Vorteil sein. Unter bestimmten Voraussetzungen ist es ihren Interessen außerordentlich förderlich, wenn sie ihre individuellen Kräfte zu einen einheitlichen Potential bündeln – auch wenn sie dabei ihre Autonomie und ihre Entscheidungsbefugnis über ihre persönlichen Ressourcen einschränken müssen. Es gehört zu den elementaren Bedingungen menschlicher Existenz, daß bei vielen Aufgaben und Vorhaben die planmäßige Koordination von Individuen zu einem gemeinsamen Handeln einen erheblichen Effizienzgewinn gegenüber den isolierten Anstrengungen einzelner ermöglicht. Grundlegende Errungenschaften technischer und sozialer Art, die fortschreitende Gestaltung der natürlichen und gesellschaftlichen Welt, ja, die gesamte zivilisatorische Entwicklung seit den Anfängen der Menschheitsgeschichte ist ohne die Konzentration individueller Kräfte in den verschiedensten Formen arbeitsteiligen Zusammenwirkens undenkbar. *Organisation* im Sinne zielgerichteter und gelenkter Kooperation ist eine der großen und unverzichtbaren Triebkräfte der menschlichen Zivilisation in allen ihren Ausprägungen.³³ Gerade in der konsequenten Verfolgung individueller Interessen werden häufig starke Anreize zur Gründung von Organisationen entstehen, um individuelle Ziele mit kollektiven Mitteln besser verwirklichen zu können.³⁴

Für die Gründung einer Organisation kommen – wenn man von der Möglichkeit einer unfreiwilligen Mitgliedschaft zunächst einmal absieht –

³³ »Unter den Innovationen des Menschen war der Einsatz von Organisation zur Erreichung seiner Ziele unter seinen größten und frühesten.« (Arrow 1971, 224; meine Übersetzung)

³⁴ Der Begriff der »Organisation« wird hier in einem *sehr* weiten Sinn verwendet: Jede Art kollektiven Handelns, das nicht rein spontan verläuft, sondern eine planmäßige Koordination einschließt, soll eine Organisation im hier gemeinten Sinne sein.

prinzipiell zwei Wege in Frage: Entweder schließt sich ein Organisationsinteressent mit Personen zu einer Organisation zusammen, die gleiche Ziele wie er selber anstreben und für die eine Organisation ein Mittel zum gemeinsamen Zweck ist. Oder er wirbt Personen an, die als Mitglieder einer Organisation den Organisationszweck verwirklichen sollen, ohne daß sie persönlich an diesem Zweck ein unmittelbares Interesse haben. In diesem Fall muß ein Organisationsinteressent den Mitgliedern seiner Organisation Anreize in anderer Form als ›Entlohnung‹ für ihre Tätigkeit zur Verfügung stellen.

In der Alten ökonomischen Welt sind allerdings die Möglichkeiten sowie die erreichbare Stabilität und Effizienz einer organisierten Kooperation durch spezifische Restriktionen erheblich eingeschränkt. Das liegt an dem Entscheidungsverhalten und den Handlungsweisen, die situative Nutzenmaximierer als Mitglieder von Organisationen an den Tag legen. Der Erfolg einer Organisation stellt sich nicht von selbst ein. Die Ziele eines kollektiven Handelns können nur dann erreicht werden, wenn die kooperierenden Individuen ihren Beitrag zur Verwirklichung des gewünschten Ergebnisses leisten. Jede organisierte Zusammenarbeit – sei es im Blumenladen oder im weltumspannenden Konzern – ist dadurch charakterisiert, daß den Beteiligten bestimmte Pflichten und Aufgaben übertragen werden, von deren Erfüllung die Realisierung des Zwecks der Zusammenarbeit abhängt. Gerade weil aber das Ergebnis kollektiven Handelns das Resultat einer *gemeinsamen* Anstrengung ist und nicht von einem einzelnen allein zustande gebracht wird, kann für den einzelnen der Anreiz entstehen, seine Pflichten zu umgehen, um den gemeinsam erarbeiteten Nutzen der Kooperation möglichst nur als Konsument zu genießen und die Kosten auf seine Partner abzuwälzen. Selbst wenn vier Leute einen Schrank tragen, kann der einzelne in Versuchung kommen, in seiner Anstrengung zurückzuhalten und die Last wortwörtlich den anderen aufzubürden. In nahezu jeder Form von Organisation bieten sich immer wieder Gelegenheiten, Pflichten und Aufgaben unerkannt und unbeobachtet zu vernachlässigen oder sich sogar direkt an dem Ertrag der Organisation zu bereichern. Kassierer können Geld aus der Kasse nehmen, Verkäufer Kleider stehlen, Sekretärinnen Akten nicht richtig ablegen, Richter Prozesse verschleppen, Polizisten auf dem Streifengang nachlässig sein, und Lehrer können ihren Unterricht schlecht vorbereiten. Solche Anreize zu einem Trittbrettfahren entstehen innerhalb einer Organisation auch dann, wenn die Verwirklichung des Organisationsziels durchaus im gemeinsamen Interesse ihrer Mitglieder ist, wenn es sich also nicht um eine Organisation handelt, bei

der von vornherein ein Gegensatz zwischen den Interessen von ›Prinzipalen‹ und ›Agenten‹ gegeben ist.³⁵

Eine Versuchung zum unkooperativen Verhalten wird auch unter Organisationsmitgliedern mit einer gemeinsamen Zielsetzung häufig auftreten, weil die meisten Organisationen von einem internen *Kollektivgutproblem* bedroht sind.³⁶ Zum einen werden die Beiträge der einzelnen Mitglieder für das Organisationsziel und die Organisationserträge in vielen Fällen insignifikant bleiben: Ob man sich am Ausbau des Vereinsheims aktiv beteiligt oder nicht, wird für das Ergebnis unerheblich sein, wenn ohnehin Dutzende Helfer bereitstehen. Oft wird es aber auch bei fühlbaren Einbußen an der Gesamteffizienz einer Organisation aus der Sicht des einzelnen Mitgliedes dennoch vorteilhafter sein, seinen individuellen Beitrag zurückzuhalten: Auch wenn ein Gemüsegeschäft wegen mangelnder Qualität der angebotenen Ware schlecht läuft, kann es für einen Mitinhaber lohnender sein, die Bestechungsgelder von Großhändlern zum Einkauf minderwertiger Ware anzunehmen, anstatt sein Geschäft mit guter Ware zu versorgen. Es wird eher die Regel als die Ausnahme sein, daß die Kosten des einzelnen, die ihm aus seinem individuellen Beitrag für die Ziele einer Organisation entstehen, seine Nutzenerwartungen aus diesem Beitrag deutlich übersteigen werden. Man muß in diesem Zusammenhang berücksichtigen, daß es nicht nur um die Leistung positiver Beiträge zur unmittelbaren Verwirklichung der Organisationsziele geht, sondern auch um die Unterlassung ›negativer‹ Beiträge, wie etwa einer Unterschlagung von Organisationsvermögen.

Zum anderen tritt in zahlreichen Organisationen zu diesem *Insignifikanz-* ein *Interdependenzproblem* hinzu. Es wird keinen funktionierenden informellen Kontroll- und Sanktionsmechanismus zur Sicherung eines zuverlässigen Beitragsverhaltens geben, weil ein unkooperatives Verhalten einzelner Mitglieder ohne spezielle, im Einzelfall schwierige und kostenintensive Vorkehrungen nicht durchgängig sichtbar oder zurechenbar sein wird. Die Mitglieder einer Organisation werden nur in seltenen Fällen eine Bezugsgruppe bilden, in der die organisatorischen Strukturen und Abläufe so ›durchsichtig‹ und miteinander verzahnt sind, daß die Beziehungen der Organisationsmitglieder untereinander kontinuierlichen persönlichen Beziehungen mit ihrer vollständigen wechselseitigen Infor-

³⁵ Grundsätzlich zum sog. ›Principal-Agent-Problem‹ vgl. Alchian/Demsetz 1972; Alchian/Woodward 1987; 1988; Bamberg/Spremann 1989; Eisenhardt 1989; Fama/Jensen 1983; MacDonald 1984; Milgrom/Roberts 1992; Pratt/Zeckhauser 1991; Wenger/Terberger 1988; Williamson 1975.

³⁶ Vgl. S. 183 ff.

mation über die Verhaltensweisen des jeweiligen Interaktionspartners nahekommen.

Die Kollektivgutproblematik in einer Organisation ist vor allem ein Problem des Nicht-Wissens, ein Problem der Anonymität und mangelnden Transparenz.³⁷ Es sind Normbrüche möglich, die keine fühlbaren negativen Auswirkungen für den normabweichenden Akteur haben. Ein situativer Nutzenmaximierer als Mitglied einer Organisation wird unter diesen Bedingungen den von ihm erwarteten Beitrag zum Organisationsziel nicht oder nur unzureichend leisten und die für ihn geltenden Organisationsnormen nicht befolgen. Und da dieser Standpunkt in der Alten ökonomischen Welt für alle Organisationsmitglieder gilt, kann der Erfolg und Bestand einer Organisation insgesamt in Frage gestellt sein.

Angesichts dieser Gefahren gibt es in der Alten ökonomischen Welt für Organisationsinteressenten nur zwei Möglichkeiten. Einmal können sie versuchen, ein positives Beitragsverhalten im Interesse der Organisation so weit wie möglich mit dem Eigeninteresse ihrer Mitglieder zu verbinden, etwa durch ein Entlohnungs- und Prämiensystem, das die Höhe der Einkünfte unmittelbar an die Qualität der individuellen Leistungen koppelt. Allerdings wird man kaum für jede Art von Organisation Strukturen erfinden können, die das Eigeninteresse der Mitglieder direkt mit dem Organisationsertrag verknüpfen. Darüber hinaus sind solche Strukturen ihrerseits wieder für vielfältige Arten opportunistischer Unterwanderungen anfällig.³⁸ Selbst wenn man es aber schaffen würde, das Insignifikanzproblem bei positiven Beiträgen für das Organisationsziel verlässlich zu überwinden, so wird man auf diesem Weg das Insignifikanzproblem bei »negativen« Beiträgen kaum lösen können. Denn auch wenn es für ein Organisationsmitglied individuell rational sein mag, seine Aufgaben und Leistungspflichten in einer Organisation regelmäßig zu erfüllen, kann es für dieses Mitglied doch ebenfalls reizvoll sein, sich *außerdem* auf illegale Weise an dem Vermögen und den Erträgen der Organisation zusätzlich zu bereichern.

Scheitert man als Organisationsinteressent an einer Harmonisierung von Mitglieder- und Organisationsinteressen, dann bleibt als Ausweg nur die Errichtung einer Hierarchie formeller Regelungs- und Überwachungsstrukturen, die eine möglichst lückenlose Verhaltenslenkung und -kontrolle erlauben. Nun wird aber eine Organisationsstruktur, die eine vollständige Lenkung und Kontrolle der Tätigkeiten aller Organisations-

³⁷ Vgl. Donaldson 1980; Reber/van Gilder 1982.

³⁸ Vgl. Granovetter 1985.

mitglieder zum Ziel hat, nur in Grenzfällen auch unter Effizienzgesichtspunkten eine vorteilhafte Struktur sein. Normalerweise wird sie einen hohen Kostenaufwand nach sich ziehen und erhebliche Einbußen bei der Verwirklichung des eigentlichen Zwecks der Organisation verursachen.³⁹ Umfassende und lückenlose Vorschriften sind schwierig zu formulieren und zu überwachen, vor allem wenn Art und Qualität des geregelten Verhaltens nicht unmittelbar beobachtbar ist. Unnachgiebiges Aufspüren von Verfehlungen, permanente Leistungsprüfung und das Damoklesschwert individueller Schuldzuweisungen können eine Organisation lähmen und ihre Mitglieder dazu verleiten, mehr Energie in die organisationsinterne Absicherung und Rechtfertigung ihrer Entscheidungen als in die Realisierung des eigentlichen Organisationsziels zu investieren.⁴⁰

Ein erfolgreiches Zusammenwirken von Personen und eine sinnvolle Koordination ihrer Kräfte ist ja keineswegs per se von einer durchgängigen Steuerung aller Einzeltätigkeiten abhängig. Im Gegenteil: Je nach Organisationsziel und Problemkonstellationen kann es sehr viel zweckmäßiger sein, wenn die organisationsinternen Vorschriften nicht jede Einzelheit im Leben der Organisation ausdrücklich regeln, Koordinations- und Überwachungsmechanismen weniger rigide sind und die einzelnen Mitglieder der Organisation ihre Entscheidungen eigenverantwortlich und flexibel an die Anforderungen der Situation anpassen können. Sollen etwa in einer sich schnell verändernden Organisationsumwelt komplexe Aufgaben gelöst werden, bei denen mit vielfältigen und verschiedenartigen Konstellationen und neuartigen, nicht im Vorhinein analysierbaren Problemen zu rechnen ist, dann können organisatorische Strukturen angezeigt sein, die persönlichem Ermessen, Initiative und Improvisation einen großen Spielraum geben, eine weitgehende Delegation und Dezentralisierung von Verantwortung vornehmen und damit Selbstbestimmung und Selbstkontrolle auf den verschiedenen Entscheidungsebenen zulassen.⁴¹ In solchen Organisationen existieren allein schon aufgrund der eigenverantwortlichen Position vieler Mitglieder regelmäßig Gelegenheiten zu anonymen, unentdeckt bleibenden oder zumindest nicht zurechenbaren Normbrüchen.⁴² Organisationsstrukturen dieser ›unbürokratischen‹ Art

³⁹ »Die Kosten der Messung von Verhaltensbeschränkungen sind so hoch, daß in Ermangelung ideologischer Überzeugungen, welche das individuelle Maximieren einschränken, die Funktionsfähigkeit der Wirtschaftsordnung bedroht ist.« (North 1988, 45)

⁴⁰ Vgl. Krystek/Zumbrock 1993, 96 ff.

⁴¹ Vgl. etwa Kieser/Kubicek 1992, 33 ff., 191 ff., 365 ff.; Hill/Fehlbaum/Ulrich 1992, 141 ff., 369 ff.; Mayntz 1982, 120 ff.

⁴² Vgl. Baker et al. 1988; Kornhauser 1962

setzen zwingend voraus, daß die Mitglieder der Organisation zum Organisationsziel auch dann beitragen, wenn sie in ihrer Tätigkeit nicht fortlaufend überwacht und kontrolliert werden.

Doch abgesehen von Effizienz- und Kostengesichtspunkten wird es bei vielen Arten von Organisationen praktisch unmöglich sein, allumfassende Kontroll- und Überwachungsmechanismen überhaupt einzurichten.⁴³ Hinzu kommt der wichtige Aspekt, daß der Erfolg kollektiven Handelns in hohem Maße davon abhängt, daß die Beteiligten die für sie geltenden Pflichten und Aufgaben nicht nur ›buchstabengetreu‹, sondern auch ihrem ›Geist‹ nach erfüllen, daß sie bereit sind, ihre Fähigkeiten und ihre spezifische Kompetenz im Dienst der Sache rückhaltlos einzusetzen – auch dann, wenn ausdrückliche Regelungen fehlen oder lückenhaft sind. Ob aber ein Mitglied einer Organisation seine Pflicht zur Anstrengung für das gemeinsame Ziel auch wirklich erfüllt, ist kaum kontrollierbar. So wichtig wie individuelle Leistungsbereitschaft und Arbeitsmotivation aller Beteiligten für das Gelingen von Kooperation sind, so wenig sind sie als subjektive Einstellungen objektiv meßbar.

Aus alledem folgt, daß kollektives Handeln in der Alten ökonomischen Welt nur möglich ist unter gravierenden Einschränkungen und Inkaufnahme großer Reibungsverluste in Form von ineffizienten Organisationsstrukturen, hohen Kosten für Überwachungs- und Kontrollmaßnahmen sowie – niemals ganz auszuschließenden – Phänomenen wie Mogelei, Drückebergerei, Faulenzertum, Simulation, Sabotage, Sorgfaltsverletzung, Betrug, Unterschlagung oder Diebstahl. In Organisationen breitet sich häufig ein ›Schleier des Nichtwissens‹ aus, hinter dem anonyme Normbrüche möglich sind, denen ein situativer Nutzenmaximierer nicht widerstehen wird. Er benötigt im Rahmen kollektiven Handelns ebensoviel Transparenz wie in seinen anderen sozialen Beziehungen, damit er als Organisationsinteressent seine Wünsche erfolgreich realisieren kann. In vielen Fällen wird er deswegen auf die Vorteile kollektiven Handelns ganz verzichten müssen.

⁴³ »Bei Gemeinschaftsunternehmen ist es tatsächlich fast immer unmöglich, das Verhalten der Partner zu kontrollieren.« (Frank 1992, 51) »Menge und Qualität individueller Arbeit lassen sich infolge von Messungsproblemen nur unvollkommen durch Regeln sichern.« (North 1988, 48) Vgl. auch Coleman 1990, 421 ff.

2. Kooperative Unternehmen

Eine effiziente und kostengünstige Organisation ist in vielen, wenn nicht den meisten Fällen nur dann möglich, wenn ihre Mitglieder ihre Aufgaben im großen und ganzen freiwillig erfüllen, die Organisationsziele selbständig verfolgen, ihre Leistungsfähigkeit aufgrund einer ›intrinsic‹ Motivation ausschöpfen⁴⁴ und einen fairen Anteil an den gemeinsamen Lasten aus eigenem Antrieb übernehmen. Auch wenn eine in diesem Sinne freiwillige Kooperation innerhalb einer Organisation nicht unbedingt *notwendig* sein mag, um bestimmte Ziele zu verwirklichen, so ist sie doch in jedem Fall *wünschenswert*: Freiwillige Kooperationsbereitschaft der Mitglieder einer Organisation wird sich immer kostensenkend, effektivitätssteigernd und stabilitätsfördernd auswirken. Jeder Akteur, der eine Organisation gründen will, um mit dem Mittel kollektiven Handelns seine Interessen besser zu realisieren, wird aus diesem Grund eine hohe Priorität für Partner und Mitarbeiter haben, die diese Anforderungen erfüllen.

Organisationen, die auf der freiwilligen Kooperation und Leistungsbereitschaft zumindest eines Teils ihrer Mitglieder *beruhen*, nenne ich im folgenden ›kooperative Unternehmen‹ oder einfach ›Unternehmen‹. Kooperative Unternehmen haben definitionsgemäß immer ein internes Kontroll- bzw. Kollektivgutproblem. Die Unternehmensinteressenten sind folglich darauf *angewiesen*, daß zumindest einige ihrer Partner und Mitarbeiter einen internen Standpunkt gegenüber den Unternehmensnormen sowie dem Unternehmensziel einnehmen und das für die Verwirklichung der Unternehmensinteressen Nötige auch dann leisten, wenn dies im Einzelfall mit ihrem Eigeninteresse nicht übereinstimmt. In der Alten ökonomischen Welt haben kooperative Unternehmen keine Existenzgrundlage, auch dann nicht, wenn sie für alle Beteiligten vorteilhaft sind und von allen gewünscht werden. Situative Nutzenmaximierer sind keine geeigneten Mitglieder für Unternehmen in diesem Sinn, denn sie geben bei den sich bietenden Gelegenheiten dem Anreiz zu einem unkooperativen Verhalten zwangsläufig nach. Kooperative Unternehmen würden als Organisationsform überhaupt nicht zustande kommen, wenn ihre Interessenten als ›Unternehmer‹ keinen rationalen Grund hätten, eine von den Prinzipien situativer Nutzenmaximierung abweichende Haltung von Unterneh-

⁴⁴ Zur Analyse und zum Stellenwert einer solchen intrinsic Motivation vgl. vor allem die Arbeiten von Bruno S. Frey: 1992; 1993a; 1993b sowie Frey/Bohnet 1994.

mensmitgliedern zu erwarten.⁴⁵ Eine notwendige Voraussetzung für die Existenz von kooperativen Unternehmen und die Wahrnehmung der besonderen Vorteile, die mit dieser Form kollektiven Handelns verbunden sind, ist ein Potential an Personen, die über die spezifische Fähigkeit zu einer nicht-opportunistischen, normgebundenen Handlungsweise verfügen.

Die Tatsache, daß dispositionelle Nutzenmaximierer aufgrund ihrer Fähigkeit zur Normbindung *prinzipiell* als Mitglieder kooperativer Unternehmen geeignet sind, bedeutet aber noch nicht, daß sie diese Fähigkeit als Unternehmensmitglieder mit der notwendigen Dauerhaftigkeit und Verlässlichkeit auch tatsächlich in ein normgebundenes Handeln umsetzen werden. Zur stabilen Existenz kooperativer Unternehmen wird es auch in einer Neuen ökonomischen Welt erst dann kommen, wenn die Unternehmensinteressenten unterstellen können, daß eine dispositionelle Normbindung aus Gründen der Selbstkontrolle oder im Sinne einer Befolgung von Faustregeln im Interesse der Mitglieder von Unternehmen ist oder daß die Tatsache einer dispositionellen Normbindung als solche für sie hinreichende Vorteile bietet. Sie müssen also, mit anderen Worten, unterstellen können, daß in kooperativen Unternehmen eine normgenerierende Situation besteht und es für dispositionelle Nutzenmaximierer als Unternehmensmitglieder rational begründet ist, die Organisationsnormen eines Unternehmens als persönliche Normen zu akzeptieren.

3. Kooperative Unternehmen, Selbstkontrolle und Faustregeln

Für Unternehmer als Norminteressenten wäre es am besten, wenn man in Unternehmen auf eine ›unsichtbare Hand‹ vertrauen könnte, durch die Unternehmensmitglieder auch ohne das aktive Zutun des Unternehmers zu einer normgebundenen Handlungsweise motiviert werden. Das könnte der Fall sein, wenn persönliche Normen als Instrumente der Selbstkontrolle und/oder als Faustregeln für die gewünschte Normkonformität der Unternehmensmitglieder sorgen würden. Die Nützlichkeit persönlicher Normen als Instrumente der Selbstkontrolle und als Faustregeln ist nicht davon abhängig, daß andere Personen als Norminteressenten eine Bindung an diese Normen ausdrücklich anerkennen und honorieren.

Persönliche Normen als Instrumente der Selbstkontrolle oder als Faustregeln sind nur dann im Interesse eines dispositionellen Nutzen-

⁴⁵ So auch ein zentrales Argument von Gauthier 1986, 157 ff; vgl. auch Frank 1992, 9 f., 26f., 48 ff.

maximierers, wenn diese Normen Handlungsweisen zum Inhalt haben, die regelmäßig oder in der Regel zu befriedigenden Ergebnissen führen und wenn er durch entsprechend starke ›Verlockungen‹ und unübersichtliche Entscheidungssituationen das Risiko seiner volitiven, evaluativen oder kognitiven Unvollkommenheit fürchten muß, bzw. wenn die Informations- und Entscheidungskosten den Nutzen einer einzelfallangepaßten Entscheidungsstrategie übersteigen. Diese Gründe können in kooperativen Unternehmen durchaus eine Rolle spielen.

Das Fundament jedes kooperativen Unternehmens besteht darin, daß die Mitgliedschaft in einem solchen Unternehmen eine insgesamt positive Nutzenbilanz aufweist, d.h. daß die Kosten der Pflichterfüllung durch die Erträge aus der Mitgliedschaft übertroffen werden. Eine regelmäßige Normkonformität sichert einem Unternehmensmitglied also in jedem Fall das ›befriedigende‹ Ergebnis der legalen Gewinne aus seiner Mitgliedschaft, während der Versuch, bei günstiger Gelegenheit Zusatzgewinne durch eine pflichtwidrige Verhaltensweise zu erzielen, mit dem Risiko der dann fälligen Sanktionen verbunden ist. Eine notwendige Voraussetzung für persönliche Normen als Faustregeln ist in kooperativen Unternehmen daher erfüllt: Bindet sich ein Akteur als Unternehmensmitglied an die Unternehmensnormen als persönliche Normen, dann kann er davon ausgehen, daß Handlungen nach diesen Normen *in der Regel* zu guten Ergebnissen führen – auch wenn er Nutzenverluste in Form eines Verpassens der Gelegenheiten zu Drückebergerei, Faulenzerei, Betrug, Diebstahl oder Unterschlagung hinnehmen muß.

Wie sind diese Verluste angesichts der Risiken und Kosten einer situativen Entscheidungsstrategie zu bewerten? Kooperative Unternehmen bieten zwar voraussetzungsgemäß immer wieder Möglichkeiten zu anonymen Normbrüchen. Aber der ›Schleier der Anonymität‹ ist in kooperativen Unternehmen nicht undurchdringlich. Ein Trittbrettfahrer in einem Unternehmen muß sorgfältig unterscheiden zwischen Gelegenheiten, bei denen er mit einem hinnehmbaren Risiko ein normabweichendes Verhalten praktizieren kann, und solchen Gelegenheiten, bei denen das Risiko zu groß ist, weil eine Entdeckung droht. Er muß sich davor hüten, allzu ›gierig‹ nach jeder sich vermeintlich bietenden Chance zu greifen. Es kann dabei innerhalb komplexer und vielfach verschachtelter Organisationsstrukturen schwierig und aufwendig sein, drohende ›Fallen‹ und ›goldene Gelegenheiten‹ auseinanderzuhalten. Der Informationsbedarf für eine fundierte Entscheidung könnte also möglicherweise unrentabel groß sein und das Risiko einer Fehlentscheidung unvertretbar hoch.

Insofern ist es nicht ausgeschlossen, daß es für einen dispositionellen

Nutzenmaximierer in der Tat rational begründet sein könnte, die an ihn gerichteten Unternehmensnormen im Sinne von Faustregeln und Instrumenten der Selbstkontrolle zu persönlichen Normen zu machen. Eine ›blinde‹ Befolgung dieser Normen wird ihm dann immerhin den Nutzenüberschuß gewähren, den jedes pflichtgemäß handelnde Unternehmensmitglied von seiner Mitgliedschaft in einem Unternehmen zu erwarten hat, während sie ihn gleichzeitig vor der Gefahr bewahrt, unüberlegt und zum falschen Zeitpunkt den Verlockungen des Augenblicks zu erliegen.⁴⁶

Betrachtet man sich die Vielfalt und Vielgestaltigkeit möglicher Organisationsstrukturen, dann wird man diese Schlußfolgerung jedoch nur für *bestimmte* Bereiche der Tätigkeit in einem Unternehmen uneingeschränkt gelten lassen. In anderen Tätigkeitsbereichen werden sich dagegen relativ leicht erkennbare Gelegenheiten zu einem mehr oder weniger gefahrlosen normabweichenden Verhalten eröffnen, bzw. Gelegenheiten, bei denen sich jedenfalls das Risiko eines solchen Verhaltens eindeutig lohnt. Man denke nur an das einfache Beispiel des Gemüseladens zurück: Es kann zwar von einem Interessenstandpunkt aus rational begründet sein, sich die persönliche Norm zu eigen zu machen, kein Geld aus der Kasse zu stehlen, weil – auch wenn man sich unbeobachtet wähnt – in jedem Augenblick jemand den Ladenraum betreten kann. Es kann aber von diesem Standpunkt aus gleichermaßen rational begründet sein, sich von den Gemüsegroßhändlern bestechen zu lassen, weil man allein für den Einkauf verantwortlich ist und die Wahrscheinlichkeit einer Entlarvung gering bleibt. Es wird selten der Fall sein, daß im Rahmen der verschiedenen Tätigkeiten in einem Unternehmen sich die Waagschale des Risikos *immer* zugunsten einer pflichtgemäßen Aufgabenerfüllung neigt.

Ein dispositioneller Nutzenmaximierer wird deshalb zur Abwehr von Verlockungen, Irrtümern und Entscheidungskosten einerseits sowie angesichts der Existenz ›goldener Gelegenheiten‹ andererseits am besten eine ›Mischstrategie‹ entwickeln. In Bereichen seiner Tätigkeit mit hohem Entdeckungs- und Irrtumsrisiko wird er in der Bindung an persönliche Normen seine Pflichten ausnahmslos erfüllen, während er in Bereichen mit geringerem Risiko eine opportunistische Überprüfung und Abwägung seiner Chancen vorziehen wird. Es wird sich für ihn auszahlen, seine jeweiligen Tätigkeitsbereiche sorgfältig zu prüfen und zu unterscheiden zwischen denjenigen, die eine situative Entscheidungsstrategie lohnend machen, und denjenigen, in denen sich Risiko und Aufwand einer solchen Strategie nicht rechnen.

⁴⁶ Vgl. Frank 1992, 68 ff.

Ein Unternehmer kann demnach kaum darauf vertrauen, daß seine Partner und Mitarbeiter schon allein aus Gründen der Selbstkontrolle, der Komplexität ihrer Handlungssituationen oder der Informations- und Entscheidungskosten genügend Anlaß haben, die Unternehmensnormen insgesamt als persönliche Normen zu akzeptieren und gegenüber den Zielen des Unternehmens durchgehend einen internen Standpunkt einzunehmen. Zwar werden sie wahrscheinlich nicht bei jeder Gelegenheit darauf lauern, gegen ihre Pflichten zu verstoßen und in ihre eigene Tasche zu wirtschaften. Sie werden sich in vielen Fällen routinemäßig kooperativ und normkonform verhalten. Aber ein Unternehmer muß dennoch damit rechnen, daß sich in sensiblen Organisationsbereichen genügend ›Schlupflöcher‹ bieten, die das kalkulierende und berechnende Verhalten eines Opportunisten erfolversprechend machen.

4. Kooperative Unternehmen, Tugend und Reputation

Ein Unternehmer hat in einer Neuen ökonomischen Welt infolgedessen nur dann eine Chance, seinen Wunsch nach der Gründung eines erfolgreichen kooperativen Unternehmens zu verwirklichen, wenn für die Mitglieder dieses Unternehmens der dritte mögliche Grund für die Akzeptanz einer persönlichen Norm einschlägig ist: Die Tatsache der Normbindung als solche muß in ihrem Interesse sein. Kooperative Unternehmen können nur dann existieren, wenn ein Reputationsmechanismus wirksam wird, aufgrund dessen ein dispositioneller Nutzenmaximierer, der bestimmte Tugenden aufzuweisen hat, als Unternehmensmitglied einen deutlichen Vorteil gegenüber einem situativen Nutzenmaximierer und Opportunisten erlangt. Das bedeutet aber auch, daß der Unternehmer als ›Tugendinteressent‹ nicht mehr auf eine ›unsichtbare Hand‹ vertrauen darf, sondern selber aktiv werden muß. Ein Reputationsmechanismus kann nur dann wirksam werden, wenn die Tatsache der Normbindung eines Akteurs von anderen Personen festgestellt und entsprechend honoriert wird.

Für einen Unternehmer ist dabei ausschlaggebend, daß er in der Beziehung zu den Personen, die Mitglieder in seinem Unternehmen werden wollen, eine nicht unerhebliche Macht besitzt. Er kann ihre Tugend damit honorieren, daß er sie als Partner oder Mitarbeiter akzeptiert, und er kann ihren Opportunismus damit sanktionieren, daß er sie als Partner oder Mitarbeiter ablehnt. Er kann es also zur *Bedingung* einer Mitgliedschaft in seinem Unternehmen machen, daß Unternehmensmitglieder normgebunden handeln und gegenüber ihren unternehmensspezifischen Pflich-

ten einen internen Standpunkt einnehmen. Als Norminteressent verfügt er damit über die notwendigen Mittel, um die Handlungsdeterminanten der Normadressaten in einer fühlbaren Weise zugunsten einer Normbindung ihres Handelns zu verändern.⁴⁷ Wollen sie sich Zugangsmöglichkeiten zu kooperativen Unternehmen eröffnen, müssen sie sich als geeignete Partner für eine kooperative Beziehung qualifizieren.

Um die Machtposition von Unternehmern als Norminteressenten richtig einzuschätzen, muß man sich noch einmal den überragenden Stellenwert eines kollektiven, gemeinschaftlichen Handelns vergegenwärtigen. Die Mitgliedschaft in Organisationen und Unternehmen, die Chance zur Teilhabe an kooperativen Beziehungen mit anderen gehört für jeden Menschen zu seinen unersetzbaren Lebensgrundlagen.⁴⁸ Jeder Mensch muß ein fundamentales Interesse daran haben, Zugang zu solchen Beziehungen zu besitzen, um an den nicht substituierbaren Vorteilen menschlicher Zusammenarbeit und Kooperation partizipieren zu können. Man darf dabei keineswegs nur an materielle Vorteile denken: Ein kooperatives Unternehmen im weiten Sinn des Wortes besteht auch in der Ehe, in der Familie, im Verein, im Debattierclub oder bei der gemeinsamen Urlaubsreise. Menschen gründen eine Firma zur Mehrung ihres wirtschaftlichen Wohlstands, sie schließen sich zusammen zu einem Verband zur Vertretung gemeinsamer politischer und sozialer Interessen oder bilden eine Gemeinschaft zur Verfolgung ideeller Zwecke. Kooperative Unternehmen können politischer, religiöser, weltanschaulicher, ökonomischer oder sozialer Natur sein. Immer dann, wenn es gemeinsame Interessen oder gemeinsame Projekte gibt, die durch ein planmäßiges Zusammenwirken besser realisiert werden können als durch isoliertes Handeln einzelner, kann es lohnend und sinnvoll sein, sich einer Organisation des Handelns zu bedienen. Der Zugang zu kooperativen Unternehmen ist aber nicht nur wichtig, weil man mit den anderen Mitgliedern eines Unternehmens gemeinsame Ziele verfolgen kann. Er ist auch wichtig, weil man von den Erträgen kollektiven Handelns auch mittelbar über eine Entlohnung für eine entsprechende Mitarbeit profitieren kann. Ein Individuum, das prinzipiell von kooperativen Unternehmen ausgeschlossen und zur Verfol-

⁴⁷ Daß eine solche selektive Kooperation eine wirksame Strategie sein kann, um Defektoren das Leben schwer zu machen, zeigen die Simulationsmodelle von Schüßler 1990 und Vanberg/Congleton 1992.

⁴⁸ »Die Erfahrung der Zugehörigkeit ist eine Grundform sozialer Erfahrung, die Gewißheit der Zugehörigkeit eine Grundform sozialer Selbstbestätigung.« (Popitz 1992, 141)

gung seiner Ziele und Interessen ausschließlich auf seine persönlichen Kräfte angewiesen wäre, sähe sich einer enormen Beschneidung seiner Lebenschancen ausgesetzt.⁴⁹

Berücksichtigt man demnach auf der einen Seite das fundamentale Interesse, das jeder Mensch an Zugangsmöglichkeiten zu kooperativen Unternehmen hat, und auf der anderen Seite das fundamentale Interesse, das ein Unternehmer an der Tugend seiner Partner und Mitarbeiter haben muß, dann ist die Voraussetzung für die Wirksamkeit eines Reputationsmechanismus grundsätzlich erfüllt. Eine Normbindung seines Handelns wird für einen dispositionellen Nutzenmaximierer als ›Kandidaten‹ für die Mitgliedschaft in einem kooperativen Unternehmen rational begründet sein, weil sie die Bedingung dafür ist, daß er von einem Unternehmer akzeptiert wird. Er wird nur dann ein Einlaßticket für kooperative Unternehmen erhalten und in den Genuß der Vorteile dieser Art von Zusammenarbeit kommen, wenn die anderen Beteiligten davon ausgehen können, daß er nicht jede Gelegenheit wahrnimmt, um seinen persönlichen Gewinn zu maximieren und einen privaten Surplus-Profit zu erzielen. Wenn die Vorteile aus der Teilnahme an den verschiedenen Formen menschlicher Kooperation für den einzelnen dieses große Gewicht besitzen, dann wird es im Eigeninteresse lohnender sein, die Lasten der Tugend auf sich zu nehmen, anstatt Gefahr zu laufen, sich die Teilhabe an solchen Beziehungen grundsätzlich zu verbauen: »Die Vorteile der Kooperation können nur dann vollständig ausgeschöpft werden, wenn man einen genuin uneigennütigen Standpunkt einnimmt.«⁵⁰

Für einen Unternehmer ist dabei allerdings von entscheidender Bedeutung, ob er auch mit der notwendigen Beständigkeit dieser ›Uneigennützigkeit‹ seiner Partner und Mitarbeiter rechnen kann. Ihre Tugend darf nicht nur zum Zeitpunkt der Aufnahme in sein Unternehmen, sondern muß auch während der Zeit ihrer Mitgliedschaft, in der sie im Rahmen ihrer Tätigkeit auf die Probe gestellt wird, kontinuierlich in ihrem Interesse sein. Eine solche Erwartung ist für einen Unternehmer aber durchaus gerechtfertigt, denn auch in dieser Hinsicht kann er durch sein eigenes Handeln und mit seinen eigenen Mitteln dafür sorgen, daß für die Unternehmensmitglieder keine Anreize entstehen, eine Normbindung ihres Han-

⁴⁹ Eine ausführliche Erörterung des Gedankens, daß eine Disposition zum moralischen Verhalten lohnend sein kann, weil sie Möglichkeiten zur Kooperation eröffnet, die andernfalls verschlossen blieben, findet sich z.B. bei Gauthier 1986 und Frank 1992; vgl. auch Hoerster 1982; Kliemt 1993b; Vanberg 1988a; 1988b; 1993a; Baurmann/Kliemt 1995.

⁵⁰ Frank 1987, 602; meine Übersetzung.

delns wieder zu revidieren. Zu diesem Zweck stehen ihm zwei, einander ergänzende Strategien zur Verfügung:

Zum einen kann er die Tugend einer Person nicht nur zur Bedingung für die *Aufnahme* in sein Unternehmen machen, sondern er kann sie darüber hinaus auch zur ›Bleibebedingung‹ machen, von deren Erfüllung es abhängt, ob sie ihre Mitgliedschaft in seinem Unternehmen *behält*. So wie es für einen Unternehmer eine kluge Strategie ist, seine anfängliche Kooperationsbereitschaft von der Normbindung eines potentiellen Partners oder Mitarbeiters abhängig zu machen, so ist es für ihn eine ebenso kluge Strategie, die Zusammenarbeit mit einer Person zu beenden, wenn er feststellt, daß sie den charakterlichen Anforderungen für eine Mitgliedschaft in einem Unternehmen nicht mehr genügt.

Zum anderen kann er die Tugend von Partnern und Mitarbeitern während der Dauer ihrer Mitgliedschaft in seinem Unternehmen gezielt *verstärken*, indem er vertrauenswürdigen und leistungsmotivierten Personen unternehmensinterne ›Karrierechancen‹ eröffnet: angefangen von besonderen Formen monetärer und nicht-monetärer Anerkennung über eine Einbindung in wichtige Entscheidungs- und Planungsprozesse bis hin zur Übertragung von Führungspositionen mit ihren Gratifikationen eines eigenverantwortlichen und direktiven Handelns.⁵¹

Der Erfolg dieser Strategien ist freilich davon abhängig, daß die Verhaltensweisen eines Unternehmensmitglieds durch den Unternehmer in *ausreichendem* Maße beobachtbar sind, damit er die nötigen Feststellungen über die persönlichen Eigenschaften und Handlungsdispositionen einer Person überhaupt treffen kann. Ein Erfolg setzt jedoch *nicht* voraus, daß die Verhaltensweisen eines Unternehmensmitglieds *permanent* beobachtet werden können – was die Funktion der Tugend ad absurdum führen würde, denn der Unternehmer legt auf Tugend ja gerade deswegen Wert, weil vollständige Informationen über die Handlungen der Unternehmensmitglieder nicht zu erhalten sind.

Eine permanente Beobachtung eines dispositionellen Nutzenmaximierers ist zur Überprüfung der Normbindung seines Handelns nicht notwendig, weil seine handlungsbestimmenden Dispositionen ›träge‹ sind und sich nur an Sequenzen von Handlungssituationen, nicht aber an die einzelne Handlungssituation anpassen können. Ein dispositioneller Nutzenmaximierer kann sein grundlegendes Entscheidungsverhalten nicht ›verzögerungsfrei‹ aufgrund momentan bestehender Anreize verändern.

⁵¹ Zu den Faktoren, die zu einer Verstärkung bzw. Verdrängung intrinsischer Motivation beitragen, vgl. Frey 1992; 1993a; 1993b; Frey/Bohnet 1994.

Die für ihn relevante Alternative besteht nur in einer *kontinuierlichen* Normbindung für einen gewissen Zeitraum einerseits und einer *kontinuierlichen* folgenorientierten Entscheidungsstrategie für diesen Zeitraum andererseits. Er ist nicht in der Lage, sich einer Disposition zu einem normgebundenen Handeln schon in einem singulären Fall zu entziehen, in dem er – weil er z.B. nicht unter Beobachtung steht – durch eine individualisierende Abwägung seiner Alternativen einen Gewinn erzielen könnte. Erst wenn die Verhältnisse, in denen er von einer situativen Entscheidungsstrategie profitiert, ein dauerhaftes und signifikantes Übergewicht gegenüber denjenigen erhalten, in denen eine normgebundene Handlungsweise vorteilhaft ist, wird man mit einer entsprechenden Revision seines Entscheidungsverhaltens zu rechnen haben. Es genügt eben, wenn die Tatsache der Normbindung seines Handelns *in der Regel* in seinem Interesse ist, sie muß nicht *regelmäßig*, d.h. in jedem Einzelfall in seinem Interesse sein.

Damit die Tugend eines dispositionellen Nutzenmaximierers als Unternehmensmitglied stabil ist, reicht es demnach aus, wenn die Bilanz seines normgebundenen Handelns gegenüber einer folgenorientierten Entscheidungsstrategie für die Zeit seiner Mitgliedschaft in einem Unternehmen *insgesamt* positiv bleibt. Die Situationen, in denen er unter Beobachtung und Kontrolle des Unternehmers steht, können dann auch in mehr oder weniger großen Abständen auftreten, um die Beibehaltung seiner Disposition zu garantieren. Die Voraussetzung einer solchen partiellen sozialen Kontrolle kann aber in kooperativen Unternehmen leicht erfüllt werden bzw. ist normalerweise ohnehin erfüllt: Kollektives und organisiertes Handeln ist ohne persönliche Kontakte und ein gewisses Maß an wechselseitiger Information über das Handeln der Partner undenkbar.⁵²

Die grundsätzlichen Voraussetzungen scheinen in einer Neuen ökonomischen Welt nach alledem gegeben, daß es Dank der speziellen Fähigkeiten eines dispositionellen Nutzenmaximierers und der Wirksamkeit eines Reputationsmechanismus zur Entstehung von kooperativen Unternehmen und damit eines neuen Typus sozialer Beziehungen und normgenerierender Situationen kommen kann. So wie ein Reputationsmechanismus in sozialen Netzwerken eine Abschwächung der Zukunftsperspektive sozialer Beziehungen überbrücken kann – und damit ein höheres Maß an gesellschaftlicher *Mobilität* ermöglicht –, kann er in kooperativen Unter-

⁵² Das Problem, wie man bei solchen Gelegenheiten aus dem beobachtbaren Verhalten eines Akteurs verlässlich auf seine Handlungsdipositionen schließen kann, soll hier ja – wie bereits gesagt – vorläufig ausgeklammert bleiben.

nehmen eine Trübung der Transparenz sozialer Beziehungen ausgleichen und damit ein höheres Maß an gesellschaftlicher *Anonymität* ermöglichen. Dispositionellen Nutzenmaximierern wären damit Chancen der Kooperation und der Verwirklichung von Norminteressen unter gesellschaftlichen Bedingungen eröffnet, unter denen sie für situative Nutzenmaximierer prinzipiell verschlossen sind. Die Eignung eines dispositionellen Nutzenmaximierers als Partner in kooperativen Unternehmen ist der bisher auffälligste Beleg dafür, daß dispositionelle Nutzenmaximierer »Vorteile der Kooperation wahrnehmen können, die für situative Nutzenmaximierer unerreichbar bleiben, gleichgültig wie weitsichtig sie sein mögen«. ⁵³

Die Struktur interpersonaler Beziehungen in kooperativen Unternehmen teilt dabei Merkmale sowohl mit sozialen Netzwerken und Bezugsgruppen als auch mit anonymen Beziehungen. Mit anonymen Beziehungen hat sie gemeinsam, daß aufgrund eines ›Schleiers des Nichtwissens‹ die soziale Kontrolle lückenhaft bleibt und es ›goldene Gelegenheiten‹ zu Normbrüchen, zur Leistungsverweigerung und zum Trittbrettfahren gibt. Diese Tatsache ist der Grund dafür, daß ein Bedarf an Tugend überhaupt entsteht – wenn es diese Gelegenheiten nicht geben würde, bräuhete man auch keine Personen, die freiwillig darauf verzichten, sie zu ergreifen. Anonymität im Unternehmen ist also ebenso wie Mobilität in sozialen Netzwerken eine *notwendige* Voraussetzung für die Entstehung von Tugend.

Mit sozialen Netzwerken teilen kooperative Unternehmen dagegen die Iteration der Situationen, in denen die Normbindung seines Handelns für einen dispositionellen Nutzenmaximierer nützlich ist. Das ist der Fall, weil sowohl in sozialen Netzwerken als auch in kooperativen Unternehmen die Verhaltensweisen eines Akteurs in ausreichendem Maße beobachtbar sind, um seinen Interaktionspartnern Feststellungen über seine Eigenschaften zu ermöglichen. Es ist in diesen sozialen Strukturen für einen Akteur wiederholt nützlich, auf seinen ›guten Ruf‹ zu achten und in entsprechende Erwartungen seiner Interaktionspartner zu investieren.

Die Tatsache, daß in kooperativen Unternehmen eine Gruppe von Personen über einen längeren Zeitraum hinweg *relativ* intensiven persönlichen Kontakt miteinander hat, ähnelt schließlich den kontinuierlichen persönlichen Beziehungen in Bezugsgruppen – mit dem allerdings entscheidenden Unterschied, daß dieser relativ enge persönliche Kontakt keine vollständige Information über die relevanten Handlungsweisen der

⁵³ Gauthier 1986, 170; meine Übersetzung.

Interaktionspartner ermöglicht. Trotzdem wird das Faktum, daß in kooperativen Unternehmen ähnlich wie in Bezugsgruppen eine verhältnismäßig stabile Gruppe von Personen in mehr oder weniger engem persönlichen Austausch miteinander steht, noch eine wichtige Rolle spielen.⁵⁴

Diese Rolle hängt damit zusammen, daß die Ergebnisse in diesem Kapitel alle unter dem Schutz einer ›heroischen Idealisierung‹ erzielt wurden. Im Mittelpunkt stand die Frage, ob es für einen dispositionellen Nutzenmaximierer Gründe geben kann, ein höheres Maß an Konformität mit sozialen Normen zu praktizieren als ein situativer Nutzenmaximierer. Es wurde gezeigt, daß dies unter bestimmten Bedingungen *im Prinzip* zutrifft – aber ›im Prinzip‹ heißt: Wenn die Interaktionspartner eines dispositionellen Nutzenmaximierers davon ausgehen, daß er eine Disposition zur Tugend auch *tatsächlich* besitzt. Wir haben in diesem Zusammenhang einen ›gläsernen Menschen‹ unterstellt, d.h. wir sind davon ausgegangen, daß man aus beobachtbaren *Handlungen* ohne Probleme auf die zugrundeliegenden *Handlungsdispositionen* schließen kann. Daß die Möglichkeit einer solchen Schlußfolgerung grundsätzlich von entscheidender Bedeutung ist, liegt auf der Hand: Nur dann, wenn andere feststellen können, daß eine Person tugendhaft *ist*, kann es sich für einen dispositionellen Nutzenmaximierer auch lohnen, tugendhaft zu *sein*.

Schlußfolgerungen dieser Art haben aber in der Realität mit zwei gravierenden, komplementären Problemen zu kämpfen: mit *Täuschung* und *Mißtrauen*. Der Schluß von den Handlungen einer Person auf ihre Dispositionen kann falsch sein, weil ihre Handlungen nicht authentisch sind und sie eine Tugend nur vortäuscht. Die wirkliche Tugend einer Person kann nutzlos sein, weil der Schluß von ihren Handlungen auf ihre Dispositionen aufgrund von Zweifeln an der Authentizität ihrer Handlungen nicht gezogen wird. Unsere ›heroische Idealisierung‹ bestand also darin, daß wir *Glaubwürdigkeit* und *Vertrauen* einfach vorausgesetzt haben. Um zu überprüfen, ob unsere Ergebnisse auch unter realistischeren Annahmen von Wert sind, müssen wir *Täuschung* und *Mißtrauen* in die Neue ökonomische Welt einziehen lassen.

⁵⁴ Man kann sich natürlich auch verschiedene Mischformen aus diesen ›Idealtypen‹ interpersonaler Beziehungsstrukturen vorstellen, z.B. Gruppen, die kooperativen Unternehmen ähneln, aber keinen gemeinsamen Zweck verfolgen: man denke etwa an eine Nachbarschaftsgemeinschaft. Aus Gründen, die später noch deutlich werden, nimmt aber die Analyse kooperativer Unternehmen einen Sonderstatus in einer Theorie sozialer Ordnung ein.