



WESTFÄLISCHE
WILHELMS-UNIVERSITÄT
MÜNSTER

› Moralisches Handeln und Rationalität

Kurt Bayertz



Preprints and Working
Papers of the Centre for
Advanced Study in Bioethics
Münster 2015/72



› Moralisches Handeln und Rationalität¹

Kurt Bayertz

Das Problem

Der moderne Begriff ‚Handlung‘ entstand, nachdem die klassische Idee einer objektiv wert-haltigen Weltordnung ihre Glaubwürdigkeit verloren hatte und die Menschen als freie Urheber ihrer eigenen Aktivitäten inthronisiert worden waren. Vor dem Hintergrund der sich nun durchsetzenden ‚mechanistischen‘ oder ‚materialistischen‘ Metaphysik wurde menschliches Handeln (i) nicht mehr als Streben nach einem vorgegebenen *telos* aufgefasst, sondern ‚kausal‘ auf die Intentionen oder Entscheidungen der Akteure zurückgeführt; (ii) aus seinen übergrei-fenden Bezügen auf die *eudaimonia* als objektives letztes Handlungsziel gelöst und ‚für sich‘, als ein individuelles Vorkommnis analysiert; (iii) nicht mehr auf seine ‚inhärenten‘ Qualitäten hin bewertet, sondern auf seine Konsequenzen hin. Die Philosophie des Handelns konnte die antike Differenzierung zwischen *praxis* und *poiesis* nun fallen lassen und durch ein einheitliches Konzept ersetzen, das *alle* Varianten intentionaler Aktivität einschloss; und zu einem von der Ethik separierbaren eigenständigen Untersuchungsfeld werden.

Wenn der Mensch zum freien Souverän über seine Handlungen geworden ist, dann liegt es nahe, einen Schritt weiter zu gehen und die Absichten, Ziele oder Entscheidungen, die Ursache seiner Handlungen sind, ihrerseits auf die Interessen des betreffenden Individuums zurück-zuführen. Handlungen sind dann als Versuche aufzufassen, das jeweilige Selbstinteresse des Akteurs zu realisieren: „Gegenstand der willentlichen Handlungen jedes Menschen ist ein *Gut für ihn selbst*“ (Hobbes 1651: 101). Nun folgt daraus, dass ein handelndes Individuum ‚seinen‘ Absichten oder Zielen nachgeht, nicht notwendigerweise, dass deren Inhalt sein Selbstinteresse ist. Diese zusätzliche Annahme kann daher als die ‚egoistische Verschärfung‘ von (i) charakte-risiert werden.

1 Dieser Text wird erscheinen in: Michael Kühler und Markus Rüter (Hg.), Handbuch Handlungstheorie. Stuttgart: Metzler-Verlag 2015.

Diese Verschärfung generiert ein Problem, wenn es um moralisches Handeln geht. Denn ‚moralisch‘ wird eine Handlung nicht dadurch, dass sie dem Selbstinteresse des Handelnden dient, sondern dadurch, dass der Handelnde die Realisierung seines Selbstinteresses zugunsten *anderer* beschränkt. Zwischen dem Selbstinteresse und der Moral besteht also eine strukturelle Spannung. Diese war natürlich schon lange bekannt, wurde aber vom Hauptstrom der antiken und christlichen Autoren ethisch geglättet. Als in der Neuzeit die sophistische These von der Gerechtigkeit als dem „Vorteil des anderen“ (vgl. Platon, *Pol.* 343c, 367c) zum Kern des neu entstandenen Begriffs ‚Moral‘ wurde, ließ sich diese Glättung immer weniger halten. Geht man einerseits davon aus, dass Akteure ausschließlich selbstinteressiert handeln (=egoistische Verschärfung), und andererseits davon, dass die Moral dem Selbstinteresse entgegenwirkt, dann stellen sich folgende Fragen: Wie kann *erklärt* werden, dass Menschen überhaupt moralisch handeln? Und wie kann *begründet* werden, dass Menschen moralisch handeln *sollen*? Diese zweite Frage kann entweder rationalitätstheoretisch oder ethisch verstanden werden.

Die Erklärung moralischen Handelns

Die Überzeugung, dass Menschen (nur) an ihrem eigenen Wohl interessiert sind, gehört inzwischen zu den Basiseinsichten, mit denen illusionslose Menschenkenner ihre Partygespräche bestreiten; sie ist darüber hinaus aber auch zu einem ‚Axiom‘ der modernen Verhaltenswissenschaften geworden. Für große Teile der Wirtschaftswissenschaften, der Entscheidungs- und Spieltheorie, der Sozialwissenschaften und der Verhaltensbiologie steht das ‚Prinzip des Selbstinteresses‘ (PS) außer Frage: Es spielt in ihnen drei Rollen: (i) die einer *deskriptiven Aussage* über die tatsächlichen Handlungsgründe und -motive von Menschen; (ii) die eines *Erklärungsprinzips*, nach dem Handlungen dann befriedigend erklärt sind, wenn gezeigt ist, dass sie dem Selbstinteresse dienen; und (iii) die eines Rationalitätskriteriums.

Wenn wir zunächst die erste dieser Rollen betrachten, so zeigt sich rasch ein Problem. Denn es ist eine offensichtliche Tatsache, dass Menschen moralisch handeln; und zwar durchaus nicht nur ausnahmsweise. Dies gilt jedenfalls dann, wenn man den Ausdruck ‚moralisch handeln‘ als ein Handeln definiert, das den moralischen Normen nicht widerspricht. Wenn wir also die kantische Unterscheidung zwischen einem Handeln ‚aus Pflicht‘ und einem Handeln in äußerer Übereinstimmung mit der Pflicht unberücksichtigt lassen, dann können wir von einem ‚Faktum der Moral‘ (FM) sprechen:

FM: Es ist eine Tatsache, dass die meisten Menschen meistens moralisch handeln.

Um die Spannung, die zwischen PS (als einer empirischen Aussage) und FM besteht, zu beseitigen, haben viele Autoren die normative Rolle von PS akzentuiert: Es formuliert dann (unter einigen weiteren Bedingungen, die weiter unten genannt werden) die Anforderungen, denen eine Handlung zu genügen hat, um als ‚rational‘ gelten zu können. Damit ist PS gerettet, denn man kann nun argumentieren, dass moralisches Handeln irrational sei, da es ja nicht im jeweils eigenen Interesse liegt. Doch befriedigend ist dieses Ergebnis aus verschiedenen Gründen nicht; nicht zuletzt weil sich damit der empirische Gehalt von PS zu verflüchtigen droht. Was wäre von einer Rationalitätstheorie zu halten, aus der sich ergibt, dass die meisten Menschen meistens irrational handeln?

Man kann FM aber als eine ‚Anomalie‘ betrachten, die sich nur *prima facie* aus PS ergibt; die aber durch geeignete Theoriebildung bereinigt werden kann. Mit dieser Wendung fungiert PS als eine *methodologische Anweisung*, die das Prozedere und die Erklärungsziele des verhaltenswissenschaftlichen Theorieprogramms festlegen. PS zerfällt demnach in zwei Teilthesen:

PS₁: Es gibt nur *eine* Art von Handlungsgründen; sofern es mehrere Arten zu geben scheint, können diese auf *eine* reduziert werden;

PS₂: die *letzte* Art von Handlungsgründen, auf die alle anderen reduziert werden können, ergibt sich aus dem Selbstinteresse des Akteurs.

Evolutionäre Ethik: Transparent wird die Funktionsweise dieses Erklärungsprogramms am Beispiel von Theorien, die sich dem moralischen Handeln aus evolutions- und verhaltensbiologischer Sicht nähern. Sie können als Fortsetzung einer bis in die Antike zurückreichenden Tradition begriffen werden, die das moralische Handeln durch einen Verweis auf die *Natur des Menschen* erklärt, distanzieren sich konzeptionell aber von den klassischen Deutungen erstens dadurch, dass sie das moralische Handeln von Menschen auf Verhaltensweisen von Tieren zurückführen, die als evolutionäre Vorläufer moralischen Handelns angesehen werden. Gemeint sind damit solche Verhaltensweisen, die (i) mit einem Nutzen für andere Tiere und (ii) einer gleichzeitigen Verminderung der eigenen ‚fitness‘ verbunden sind. Gängige Beispiele solchen ‚altruistischen‘ Verhaltens sind die Brutpflege oder die Warnung von Artgenossen vor drohenden Gefahren durch Beutefeinde. Zweitens berufen sich diese Theorien auf keine ‚höheren Instanzen‘ wie die kosmische Weltordnung, die ewige Gerechtigkeit oder die göttliche Vorsehung. Ihre einzige Erklärungsressource ist die (in Termini von Fortpflanzungserfolg gemessene) biologische ‚fitness‘ der Tiere.

Geht man nun davon aus, dass altruistisches (=moralanaloges) Verhalten von Tieren eine genetische Basis hat, so ist klar, dass ein Warnrufer mindestens zwei Nachkommen haben muss (mit denen er jeweils 50% gemeinsame Gene hat), damit die ‚Warnrufe-Gene‘ in der betreffenden Population erhalten bleiben. Klar ist aber auch, dass altruistisches Verhalten per definitionem mit Fitnessseinbußen verbunden ist: Ein Individuum, das Artgenossen vor Beutefeinden warnt, wird ein höheres Risiko haben, von diesen entdeckt und verzehrt zu werden. Fällt es durch seinen Warnruf dem Beutefeind zum Opfer, so verschwinden mit ihm auch die Warnrufer-Gene und die entsprechende Disposition wird aus der Population verschwinden. Mit einem Wort: Altruistisches Verhalten scheint evolutionär nicht stabil und daher biologisch nicht möglich zu sein. Warum dies de facto *nicht* der Fall ist, hat die Soziobiologie (Wilson 1975) mit Hilfe des Konzepts der ‚inclusive fitness‘ verständlich zu machen versucht. Die Warnrufer-Gene können nämlich nicht nur durch eigene Nachkommen des Warnrufers erhalten bleiben, sondern auch auf einem zweiten Weg. Er besteht darin, dass jeder Warnrufer mit seinem Ruf mindestens zwei Geschwister (mit denen er ebenfalls 50% seiner Gene teilt) oder vier Vettern (mit denen er 25% der Gene teilt) rettet.

Es war eine Zeit lang üblich, diese Erklärung zum Sprungbrett für die Behauptung zu nutzen, der Altruismus des Warnrufers sei nur ein ‚Trick‘, mit dessen Hilfe er seinem Egoismus fröne; denn dieser bestehe biologisch ja ausschließlich in der Übermittlung seiner Gene in die folgenden Generationen. Die Konsequenz dieser Behauptung ist eine Demaskierung aller Moral als Oberflächenerscheinung: „Kratz‘ einen ‚Altruisten‘ und du wirst einen ‚Heuchler‘ bluten sehen!“. Gegen diese Deutung können mehrere Einwände erhoben werden. Zunächst greift die Identifikation von Moral mit Altruismus zu kurz. Sodann beruht die Demaskierungsstrategie auf einer unzulässigen Umdeutung eines genetischen Mechanismus (inclusive fitness) in eine Art von Intention (‚genetisches Programm‘). Schließlich folgt aus der ultimativen Erklärung eines Verhaltens nicht, dass seine proximativen Motive (z. B. moralische Gefühle) nicht ‚wirklich‘ oder nicht ‚echt‘ seien. Die Forschung hat diese und andere Einseitigkeiten soziobiologischer Moraltheorien inzwischen korrigiert und zeichnet heute ein deutlich komplexeres Bild der evolutionären Ursprünge der Moral (Sober/Wilson 1998; Bowles/Gintis 2011). In diesem Bild

werden einerseits nicht mehr nur Individuen, sondern auch Gruppen von Individuen als ‚Einheiten der Selektion‘ betrachtet; zum anderen werden mehrere Formen prosozialen Verhaltens und Mechanismen seiner Stabilisierung (z. B. reziproker und indirekter Altruismus, Kooperation, Reputation, usf.) unterschieden. – In allen ihren Varianten schließt die evolutionäre Ethik vier Thesen oder Befunde ein. (i) Das moralische Handeln von Menschen hat seine evolutionären Vorläufer in den altruistischen, kooperativen Verhaltensweisen von Tieren. (ii) Ziel der Theorie ist der Nachweis, wie (proto)moralisches biologisch *möglich* und warum es biologisch *notwendig* ist. (iii) Dies geschieht durch funktionalistische Argumente, die das (proto)moralische Handeln als eine Adaption und damit als fitness-fördernd plausibel machen. (iv) Dabei zeigt sich, dass das Verhältnis von Selbst- und Fremdinteresse nicht als ein Nullsummenspiel aufzufassen ist, dass Egoismus und Altruismus also kompatibel sein können.

Entscheidungs- und Spieltheorie: Während die evolutionstheoretischen Ansätze sich mit der Erklärung des Handelns begnügen, gehen andere Verhaltenswissenschaften einen Schritt weiter, indem sie bestimmte Arten des Handelns als *rational* auszeichnen. Die in der Ökonomie sowie in der Entscheidungs- und Spieltheorie vorherrschende ‚Erwartungsnutzen-Theorie‘ geht von der eingangs skizzierten These aus, dass rationales Handeln die effiziente Realisierung der Wünsche, Interessen, Präferenzen etc. des Akteurs ist. Diese Grundidee wird durch weitere Bedingungen präzisiert. Rational sind die Handlungen eines Akteurs, der erstens die Wahl zwischen einer definiten Menge verschiedener Handlungsoptionen hat; zweitens die Wahrscheinlichkeiten kennt, mit der jede dieser Handlungen zu bestimmten Konsequenzen führt; drittens über eine Präferenzordnung verfügt, die jeder Konsequenz einen mehr oder weniger großen Nutzen zuweist; und sich viertens unter den Handlungsoptionen für diejenige entscheidet, die den größten erwarteten Nutzen herbeiführt. – Die Vertreter dieser Theorie heben verschiedene ihrer Vorzüge hervor, zu denen vor allem ihre Erklärungs- und Prognosekraft sowie ihre Anwendbarkeit auf alles menschliche Handeln (Becker 1993) gehören. Diese Eigenschaften haben es zum Standardmodell (SM) der Verhaltenswissenschaften werden lassen. Soweit auf seiner Grundlage auch *moralisches* Handeln erklärt und als rational ausgewiesen werden soll, können zwei verschiedene Strategien unterschieden werden.

Die erste geht von der ‚egoistisch verschärften‘ Deutung der Handlungspräferenzen aus. Soll die (oben erwähnte) Konsequenz vermieden werden, dass moralisches Handeln irrational ist und nur durch das Wirken von Störfaktoren wie Irrtum, Erziehung, Religion oder Weltanschauung erklärt werden kann, so muss die ausschließliche Fremdnützigkeit moralischen Handelns als Illusion oder Schein dargelegt werden. Man muss also (ähnlich wie die Soziobiologie) zeigen, dass sich moralisches Handeln für den Akteur auszahlt. Dies ist schon auf einer intuitiven Ebene nicht allzu schwer. Menschliche Akteure sind für die Realisierung ihrer Ziele in vielen Fällen zumindest auf die Neutralität anderer Akteure angewiesen, oft darüber hinaus auf ihr Wohlwollen oder ihre aktive Kooperation. In solchen Fällen liegt es im eigenen Interesse des Akteurs, die anderen Akteure zur Neutralität, zum Wohlwollen oder zur Kooperation zu motivieren; und es ist leicht einsehbar, dass die Rücksichtnahme auf die Interessen dieser Individuen eine Möglichkeit ist, dies zu tun. Moralisches Handeln kann so als das Bemühen erklärt werden, auf indirektem Wege das eigene Interesse zu wahren. Ökonomisch gesprochen: als eine Investition, die sich aber durch frühere oder spätere Gewinne auszahlen soll. Dass eine solche Investition ‚rational‘ ist, liegt auf der Hand.

Bestimmte Befunde der Spieltheorie bestätigen diese Alltagsannahme auf eindrucksvolle Weise. Die Spieltheorie untersucht Interaktionssituationen, in denen die Konsequenzen einer Entscheidung/Handlung nicht nur von den Entscheidungen *eines* Akteurs abhängen, sondern auch von den Entscheidungen der anderen Akteure. Es zeigt sich nun, dass unter bestimmten

Voraussetzungen die nach SM-Kriterien rationalen Entscheidungen zu Konsequenzen führen, die für alle Beteiligten vergleichsweise schlecht sind, obwohl ein für alle besseres Ergebnis möglich gewesen wäre; dies ist in ‚Gefangenendilemma-Situationen‘ der Fall (Hargreaves Heap/Varoufakis 1995: Kap. 5 und 6). Man hat dies als ein „Paradox der Rationalität“ bezeichnet, denn erstens zeitigt das rationale Handeln der Beteiligten *nicht* das, was es zeitigen soll: die bestmöglichen Konsequenzen; zweitens wären durch ein nach SM-Kriterien irrationales Handeln bessere Konsequenzen erzielbar gewesen. In Situationen dieses Typs zahlt sich (vor allem bei iterierten Spielen) also nicht die nach SM gebotene individuelle Nutzenmaximierung aus, sondern deren Beschränkung; alle Beteiligten profitieren von der Wahl einer kooperativen Strategie. Akzeptiert man solche Beschränkungen und die dadurch ermöglichte Kooperation als ‚moralisch‘, so kann daraus eine Kongruenz von Rationalität (im Sinne der effizienten Realisierung des eigenen Interesses) und Moral abgeleitet werden (Gauthier 1986). Diese Schlussfolgerung ist allerdings umstritten.

Die zweite Strategie beruht auf der *Weigerung*, die egoistische Verschärfung zu akzeptieren. Wenn wir Handeln als die Realisierung der Präferenzen des Akteurs auffassen, so *folgt* daraus ja noch nichts über deren Inhalt. Ein Individuum kann beliebige Präferenzen haben: solche, die sich auf sein eigenes oder auf das Wohlergehen *anderer* beziehen; es kann auch die Präferenz haben, dem kategorischen Imperativ oder den Vorschriften des Utilitarismus zu folgen. Geht man von einer solchen, inhaltlich liberaleren Fassung des Präferenzbegriffs aus, so kann zwanglos erklärt werden, dass und warum ein Akteur moralisch handelt (weil er moralische Präferenzen hat) und auch warum dies rational ist. Denn vorausgesetzt, die übrigen Kriterien von SM sind erfüllt, erscheint moralisches Handeln als effiziente Realisierung einer Präferenz des Akteurs. Moralisches Handeln ist rational, *wenn* der Akteur moralische Präferenzen hat und diese auf geeignete Weise zu realisieren sucht.

Aber *haben* die Akteure tatsächlich moralische Präferenzen? Für diese Annahme spricht zunächst die Alltagserfahrung: Wir leben nicht in einer Welt, in der alle Menschen jederzeit ausschließlich ihren eigenen Vorteil suchen. Das eingangs behauptete FM hätte als Trivialität zu gelten, wenn unsere Aufmerksamkeit nicht stark auf das unmoralische Handeln fokussiert wäre (weil es unangenehm oder gefährlich ist). Die Existenz moralischer Präferenzen wird inzwischen aber auch durch zahlreiche empirische Untersuchungen gestützt (vgl. die Beiträge in Kolm/Ythier 2006; Charness/Rabin 2002; Bowles/Gintis 2011: 19–45, Batson 2011). Reale Individuen haben nicht nur selbstbezogene, sondern *auch* andere Präferenzen: für das Wohlergehen konkreter anderer, für das allgemeine Wohl, für Fairness, für Kooperation, für Reziprozität etc. Zu beachten ist dabei freilich: (i) nicht alle diese Präferenzen sind *sensu stricto* moralisch (sie sind aber hinreichend moralaffin, um als Anknüpfungspunkte für die Ausbildung genuin moralischer Präferenzen gelten zu können); (ii) diese Präferenzen sind in verschiedenen Individuen verschieden stark ausgeprägt; und (iii) es hängt von den Kontextbedingungen des Handelns ab, in welchem Maße sie sich im tatsächlichen Handeln ausprägen. Fest steht aber, dass die realen Individuen gemischte Präferenzen haben und sich darin von jenen ‚Idealisierungen‘ unterscheiden, die in der ökonomischen Literatur als ‚homo oeconomicus‘ (zur Kritik vgl. Sen 1999; Henrich et al. 2005) und in der philosophischen Literatur als ‚Amoralist‘ firmieren.

Für die Existenz solcher Präferenzen können Erklärungen gegeben werden, darunter auch evolutionäre. Solche Erklärungen gehören aber nicht in den Zuständigkeitsbereich des SM, dem es ausschließlich um den *Umgang* eines Akteurs mit seinen Präferenzen geht, welchen Inhalt sie auch immer haben mögen. Das entspricht dem (neo)humeanischen ‚belief-desire-Modell‘, nach dem menschliches Handeln grundsätzlich einer instrumentellen Rationalität folgt. Auf der Ebene der Handlungs- oder Rationalitätstheorie kann unter dieser Vorausset-

zung zwischen moralischen und unmoralischen Handlungen kein systematischer Unterschied gemacht werden.

Die Begründung moralischen Handelns

Aus ethischer Sicht ist dieses Ergebnis unbefriedigend. Ob ein Akteur moralische Präferenzen hat oder nicht, erscheint im Rahmen von SM als Ausdruck einer subjektiven Vorliebe, die man haben kann, aber nicht haben muss. Demgegenüber will die Ethik *begründen*, dass und warum man moralische Präferenzen haben *soll*. In der Geschichte der Philosophie ist dazu eine Fülle verschiedener Ansätze entwickelt worden (vgl. Bayertz 2014), die in vier Hauptstrategien eingeteilt werden können.

Vier Begründungsstrategien: Relativ nahe an den bisher referierten Erklärungsansätzen sind jene Theorien, die den Nachweis zu führen versuchen, dass moralisches Handeln im Interesse des Akteurs selbst liegt. Die wohl einflussreichste dieser Theorien beruht auf der Idee einer jenseitigen Gerechtigkeit: Nach ihrem Tode werden die Individuen von göttlichen Instanzen für ihr Handeln im Diesseits entweder belohnt oder bestraft. Platon hat diese Idee vorgestellt (*Pol.* 611e-621d); verschiedene Religionen, unter ihnen auch das Christentum, haben ihr zu großer Popularität verholfen. Moralisches Handeln speist sich dieser Theorie zufolge aus einer langfristigen, ins Jenseits vorausschauenden Klugheit. In der gegenwärtigen Diskussion stehen demgegenüber Ansätze im Vordergrund, die auf den *diesseitigen* Nutzen moralischen Handelns abheben. Das kann auf zwei verschiedenen, aber nicht exklusiven Wegen geschehen. Der an Hobbes anknüpfende Weg betont die wechselseitige Verletzlichkeit menschlicher Individuen. Wenn wir uns einen ‚Naturzustand‘ vorstellen, in dem Menschen ohne Moral zusammenleben, so wird es in ihm zwangsläufig zu interpersonellen Konflikten kommen, die nach dem ‚Recht des Stärkeren‘ entschieden werden. Da niemand davon ausgehen kann, in allen Konflikten der ‚Stärkere‘ zu sein, leben alle unter der ständigen Bedrohung, von anderen geschädigt zu werden. Der andere, eher an Hume anknüpfende Weg hebt auf die Angewiesenheit menschlicher Individuen auf Kooperation mit andern Individuen ab. Komplexere Formen der Kooperation sind aber nur unter der Bedingung wechselseitiger Verlässlichkeit möglich. Als Lösung bietet sich in beiden Fällen eine Vereinbarung zwischen den Individuen an, nach der sie auf wechselseitige Schädigungen verzichten und eingegangene Versprechen halten. Eine solche Vereinbarung legt den Akteuren zwar erhebliche Beschränkungen ihrer Handlungsfreiheit auf, eröffnet ihnen aber zugleich Chancen auf ein sicheres Leben und auf Kooperation zu wechselseitigem Nutzen. Neben die älteren Vertragstheorien sind in den vergangenen Jahrzehnten mehrere Ansätze getreten, die auf verschiedene Weise Befunde der oben skizzierten Entscheidungs- und Spieltheorie aufgreifen (z. B. Gauthier 1986). Die Reichweite solcher Ansätze ist allerdings umstritten; und selbst einige ihrer Protagonisten räumen ein (Gauthier 2006: 189f., 197), dass mit ihnen nicht die Moral, sondern etwas anderes gerechtfertigt wird.

Eine zweite Gruppe von Theorien versucht, den Inhalt und die Geltung der Moral von überempirisch existierenden Entitäten abzuleiten. Der Vorzug dieser Strategie besteht darin, dass die Moral damit auf objektive Instanzen zurückgeführt wird, die dem menschlichen Zugriff prinzipiell entzogen sind und den moralischen Vorschriften daher eine unverhandelbare Autorität sichern. Als solche Instanzen bieten sich natürlich vor allem *Götter* (oder nur ein Gott) an, die den Menschen bestimmte Verhaltensweisen verbieten, andere gebieten. Anders als bei dem Verweis auf jenseitige Sanktionen liegt der Akzent hier aber darauf, dass als *eo ipso gut* anzusehen ist, was die Götter wollen; und dass man ihren Geboten aus Einsicht oder Liebe folgen soll. Eine zweite Variante dieser Strategie beruft sich auf objektive, d. h. vom Menschen

unabhängig existierende *Ideen*, die der Mensch in seinem Handeln nachahmen soll; Platons ‚Idee des Guten‘ ist ein Beispiel dafür. Weitere Varianten beruhen auf der Idee eines *Naturrechts* oder auf der Existenz objektiver *Werte*. Auch der gegenwärtig wieder verstärkt vertretene moralische *Realismus* kann hier eingeordnet werden (vgl. Sayre-McCord 1988).

Drittens kann die Moral auf eine objektive und unparteiliche Vernunft zurückgeführt werden. Der klassische Vertreter dieses Ansatzes ist Immanuel Kant, dessen Ethik davon ausgeht, dass menschliche Individuen in ihrem Handeln zwar ihren subjektiven ‚Neigungen‘ (=Präferenzen) nachgehen können; dass sie als vernunftbegabte Wesen zugleich aber über die Fähigkeit verfügen, (i) diese Neigungen vom Standpunkt eines objektiven und unparteilichen Beobachters zu bewerten und (iii) von der praktischen Realisierung einer Neigung abzusehen, wenn sie dies von dem unparteilichen Standpunkt aus nicht billigen. An die kantische Theorie schließen auf unterschiedliche Weise spätere Ethiken an, darunter auch die *Diskursethik*, die das kantische Prinzip der Vermeidung von Widersprüchen auf eine spezifisch pragmatisch-kommunikationstheoretische Weise umdeutet. Die Vernunft wird nicht mehr als ein im Inneren des Subjekts ‚privat‘ sich abspielender Denkvorgang aufgefasst, sondern als ein öffentlicher Prozess der Argumentation und Kommunikation zwischen vielen Subjekten.

Schließlich sind diejenigen Theorien zu nennen, die den Menschen als ein bedürftiges, nach Wohlergehen strebendes Wesen betrachten und nachzuweisen suchen, dass die Moral diesem Wohlergehen dient. Eine Möglichkeit, sich den Grundgedanken dieser Strategie zu vergegenwärtigen, besteht darin, dass der Ethiker eine Vogelperspektive auf die menschliche Gemeinschaft einnimmt und dabei zwei verschiedene Zustände miteinander vergleicht (Baier 1974: 288). Der erste ergibt sich dann, wenn alle Individuen moralisch handeln; der zweite wenn alle Individuen eigennützig handeln, ohne auf die Interessen anderer Individuen Rücksicht zu nehmen. Es liegt auf der Hand, dass der zweite dieser Zustände dem vom Hobbes beschriebenen Naturzustand ähnelt und genauso unwirtschaftlich wie dieser wäre. Es wäre vorteilhaft für alle, in einer Welt zu leben, in der alle moralisch handeln. Aus diesem Vergleich ergibt sich ein exzellenter Grund, moralisch zu sein: Es ist im Interesse aller. Man kann diesen Ansatz mit dem Hinweis auf Mitleid und Empathie untermauern, die Menschen in die Lage versetzen und vielleicht sogar dazu disponieren, auf andere Rücksicht zu nehmen und damit zum allgemeinen Guten beizutragen; man kann aber auch auf die Fähigkeit zur rationalen Einsicht in dieses allgemeine Gute verweisen. Neben anderen ethischen Theorien scheint auch der Utilitarismus Annahmen dieser Art vorauszusetzen, wenn er von allen verlangt, das ‚größte Glück der größten Zahl‘ zu fördern.

Rationalitätsversagen: Ungeachtet ihrer Ergänzungsfähigkeit ist das eine beachtliche Liste von Argumenten; sie liefert gute Gründe dafür, moralisch zu sein. Die meisten Individuen werden einen oder mehrere davon akzeptieren, wahrscheinlich aber nicht *alle*. Das liegt daran, dass jedes dieser Argumente Prämissen voraussetzt, die bestritten werden können; dass man etwa moralisch sein soll, weil Gott es so will oder weil wir sonst Höllenstrafen zu erleiden haben, wird Atheisten nicht überzeugen. Vorstellbar ist nun eine Person, die *keine* der Prämissen anerkennt und folglich keines der Argumente auf der Liste. Eine solche Person würde also (i) bestreiten, dass es einen Grund (für sie) gibt, moralisch zu sein, und (ii) nur das Selbstinteresse als Handlungsgrund akzeptieren. In der philosophischen Literatur firmiert diese Person als *Amoralist* und ihre mögliche Existenz ist oft als ein drohendes Versagen der ethischen Rationalität wahrgenommen worden. Denn wenn der Amoralist sich weigert, irgendeine der relevanten Prämissen anzuerkennen, können wir ihm kein Argument entgegenhalten, das ihn auf ein moralisches Handeln festlegen würde.

Die Diagnose eines solchen Rationalitätsversagens ist allerdings voreilig (Bayertz 2014: Kap. 12). Eine ihrer Voraussetzungen besteht in der Annahme einer Asymmetrie zwischen Gründen des Selbstinteresses und Gründen des Fremdinteresses; in der Annahme also, dass die ersteren keiner weiteren Begründung bedürfen, die anderen aber sehr wohl. Die Frage ‚Warum soll ich etwas tun, das *anderen* nützt?‘ ist demnach sinnvoll und einer guten Antwort bedürftig; während das für die Frage ‚Warum soll ich tun, was *mir* nützt?‘ nicht gelten soll. Doch besteht eine solche Asymmetrie tatsächlich? Schon auf der psychologischen Ebene der tatsächlichen Handlungsmotivation sind Zweifel angebracht. Zum einen haben reale Menschen, wie wir gesehen haben, nicht nur selbst-, sondern auch fremdnützige Präferenzen. Zum anderen handeln sie in nicht seltenen Fällen ihren eigenen Interessen zuwider, selbst wenn ihnen dies bekannt ist; Willensschwäche (man denke an Drogen, Übergewicht etc.) ist ein weit verbreitetes Phänomen. Es ist also empirisch nicht zutreffend, dass Menschen *ausschließlich* und *immer* durch ihr Selbstinteresse motiviert sind. Vor allem aber gibt es eine solche Asymmetrie nicht auf der rationalitätstheoretischen Ebene. Denn auch einer Person, die uns fragt, warum sie tun soll, was ihr nützt, können wir keine ‚zwingende‘ (von keinen Prämissen abhängige) Antwort geben. Es ist daher nicht zutreffend, dass die Moral hinsichtlich ihrer rationalen Fundierung auf schwächeren Füßen steht, als die Verfolgung des Selbstinteresses. Anders: Wer sich verpflichtet fühlt, auf andere Menschen Rücksicht zu nehmen, ist nicht weniger rational als wer glaubt, ausschließlich seinem Selbstinteresse folgen zu sollen.

Fazit

Als ein *besonderes* Rationalitätsproblem erscheint das moralische Handeln vor dem Hintergrund einer bestimmten (nichtempirischen) Konzeption von menschlicher ‚Natur‘ und menschlichem Handeln, die folgende Annahmen einschließt: Erstens erwachsen die tiefsten und mächtigsten Handlungsantriebe aus dem Selbstinteresse; zweitens besteht zwischen dem Selbst- und dem Fremdinteresse eine unauflösbare Spannung. Obwohl beide Annahmen frühzeitig bestritten wurden (Butler 1726), sind sie nicht selten in den Rang von Axiomen erhoben worden und prägen große Teile der neuzeitlichen Philosophie und Verhaltenswissenschaften. Moralisches Handeln kann unter diesen Voraussetzungen nicht mehr als ein ‚ursprüngliches‘, sondern nur als ein vom Selbstinteresse abgeleitetes Phänomen erklärt und begründet werden. Beide Annahmen sind problematisch. Zum einen zeigt die Empirie, dass Menschen vielfältige Motive haben und dass ihr Egoismus genauso beschränkt ist wie ihr Altruismus. Zumindest in einigen ihrer Varianten ist die Egoismus-These gegen alle Empirie immunisiert (Sen 1999: 81) und nimmt damit einen metaphysischen Charakter an. Zum anderen kann die Beziehung zwischen Selbst- und Fremdinteresse nicht als ein Nullsummenspiel konzipiert werden; die Realisierung des einen *kann* dem anderen zuwiderlaufen, muss es aber nicht. Hinzu kommt im Übrigen, dass das Selbstinteresse nicht der einzige, wahrscheinlich nicht einmal der wichtigste Ursprung unmoralischen Handelns ist (man denke an den ‚Altruismus‘ von Selbstmordattentätern).

Auf dieser Konzeption von menschlicher Natur baut auch das dominante Verständnis von Rationalität auf; es ist daher keineswegs voraussetzungsfrei und selbstverständlich. Rationalität ist keine natürliche Eigenschaft von Handlungen (oder Überzeugungen oder Personen), sondern eine zugeschriebene Eigenschaft. Bei dieser Zuschreibung spielen Hintergrundannahmen, Ziele und Ideale eine entscheidende Rolle. So ist es in bestimmten Kontexten sinnvoll, die Effizienz von Handlungen auszuzeichnen und Rationalität als den möglichst effizienten Umgang mit gegebenen Präferenzen zu definieren. Daraus folgt aber nicht, dass diese Defi-

dition die *einzig* mögliche oder sinnvolle ist (obwohl diese Annahme in einer kapitalistisch geprägten Kultur nahe liegen mag). Es ist daher sehr wohl möglich und sinnvoll, Rationalität so zu *definieren*, dass moralisches Handeln immer rational, d.h. immer rational *erlaubt* ist. Man mag dem entgegenhalten, dass dies eine bloße Stipulation sei, die einfach festsetze, was erst zu begründen sei. Diese Entgegnung läuft aber ins Leere. Denn wenn wir Rationalität nicht als eine natürliche Eigenschaft auffassen, ist eine solche Definition nicht willkürlicher als die auf PS aufbauende Standarddefinition; zum anderen entspricht sie einem weit verbreiteten vortheoretischen Verständnis sowohl von Moral als auch von Rationalität. Zwar würde sich die rationalitätstheoretische Anrühigkeit moralischen Handelns damit verflüchtigen; aber es wäre natürlich nicht gezeigt, dass es rational *geboten* ist, moralisch zu handeln. Doch brauchen wir diesen Nachweis? Ein anständiger Mensch nimmt auf die Interessen anderer Menschen nicht deshalb Rücksicht, weil es rational *geboten* ist, sondern weil es *moralisch* geboten ist.

Literatur

Kurt Baier, *Der Standpunkt der Moral. Eine rationale Grundlegung der Ethik.* Düsseldorf: Patmos 1974.

C. Daniel Batson, *Altruism in Humans.* Oxford: Oxford UP 2011.

Kurt Bayertz, *Warum überhaupt moralisch sein?* München: C. H. Beck 2014.

Gary Becker, *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens.* Tübingen: Mohr (Siebeck) 1993.

Samuel Bowles und Herbert Gintis, *A Cooperative Species. Human Reciprocity and its Evolution.* Princeton: Princeton UP 2011.

Joseph Butler, *Fifteen Sermons [1726].* In: *The Works of Joseph Butler Bd. II,* hrsgg. von W. E. Gladstone Oxford: Clarendon Press 1896.

Gary Charness/Matthew Rabin, *Understanding Social Preferences with Simple Tests.* In: *The Quarterly Journal of Economics* Vol. 117 (2002). S. 817–869.

David Gauthier, *Morals by Agreement.* Oxford: Clarendon Press 1986.

David Gauthier, *Warum Kontraktualismus?* In: Kurt Bayertz (Hg.), *Warum moralisch sein?* Paderborn etc.: Schöningh 2006. S. 189–211.

Shaun P. Hargreaves Heap/ Yanis Varoufakis, *Game Theory. A Critical Introduction.* London: Routledge 1995.

Joseph R. Henrich et al., *„Economic Man“ in Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies.* In: *Behavioral and Brain Sciences* 28 (2005). S. 795–815.

Thomas Hobbes, *Leviathan, oder Stoff, Form und Gewalt eines bürgerlichen und kirchlichen Staates [1651].* Hrsgg. und eingel. von Iring Fetscher. Frankfurt-Berlin-Wien: Ullstein 1966.

Serge-Christophe Kolm/Jean Mercier Ythier (Hg.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity. Foundations Vol 1.* Amsterdam etc.: Elsevier 2006.

Platon, *Der Staat.* [Pol.] In: *Sämtliche Dialoge Bd. V.* Hamburg: Felix Meiner 1988.

Geoffrey Sayre-McCord (Hg.), *Essays on Moral Realism.* Ithaca/London: Cornell UP 1988.

Amartya Sen, *Rationale Trotteln: Eine Kritik der behavioristischen Grundlagen der Wirtschaftstheorie.* In Stefan Gosepath (Hg.), *Motive, Gründe, Zwecke. Theorien praktischer Rationalität.* Frankfurt/M.: Fischer 1999. S. 76–102.

Elliott Sober/David Sloan Wilson, *Unto Others. The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior.* Cambridge, MA: Harvard UP 1998.

Edward O. Wilson, *Sociobiology: The New Synthesis.* Cambridge, MA: Harvard UP 1975.