

Normative Bedingungen der Macht

Von Julian Nida-Rümelin (München)

(abgedruckt in: Internationale Zeitschrift für Philosophie, 15. Jg. Heft 1/2006)

I.

Macht – so wird behauptet – sei die Fähigkeit seinen Willen gegen Widerstände, gegen entgegengerichtete Bestrebungen (Interessen, Willen, etc.) Anderer, durchzusetzen.¹ Der einsame Weinbauer, der in mühevoller Arbeit über Jahre seinen Weinberg terrassiert, setzt seinen Willen gegen Widerstände durch. Diese Widerstände liegen in der natürlichen Lage und den begrenzten technischen Möglichkeiten. Wenn der Weinbauer diese überwunden hat, wird er Genugtuung empfinden. Genugtuung darüber, dass er seine Vorstellungen gegen diese Widerstände realisieren konnte. Aber diese Widerstände waren nicht *personaler* Natur. Es waren nicht andere Akteure, die ihn daran zu hindern suchten, und daher wird er diesen Erfolg nicht als Beleg seiner Macht interpretieren. Macht ist jedenfalls eine spezifische Fähigkeit, die sich auf *interpersonale Situationen* bezieht. *Mächtig sein* ist eine *dispositionelle* Eigenschaft, die sich in Interaktionen manifestiert. Prüfen wir genauer, um welche es sich handelt.

Hat der Hobbes'sche Souverän Macht? Welche Frage. Wer könnte mächtiger sein als der Hobbes'sche Souverän, der alle Gewaltmittel in seiner Hand vereinigt, an den alle Anderen ihre Gewaltmittel abgetreten haben, ohne dies an einen Vertrag mit dem Souverän zu binden?² Sie haben einen Vertrag geschlossen, aber nur untereinander, der jeden Einzelnen verpflichtet, seine Gewaltmittel an die Zentralinstanz abzugeben unter der Voraussetzung, dass auch alle übrigen ihre Gewaltmittel an die Zentralinstanz abgeben. Aber der Souverän selbst ist nicht Vertragspartner. Er ist völlig ungebunden. Was Gerechtigkeit ist und was Ungerechtigkeit im so konstituierten Staat, bestimmt der Souverän. Er gibt die Gesetze, die festlegen, was recht und was unrecht ist. Im Hobbes'schen *status civilis* gibt es keine konkurrierenden normativen Geltungsansprüche. Niemand, auch die Kirche nicht, wird es

¹ Vgl. z.B. Max Weber: „§16. *Macht* bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht.“ Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie. Fünfte, revidierte Auflage, besorgt von Johannes Winkelmann. Studienausgabe*, Tübingen 1972, 28 (Hervorhebung im Original).

² Vgl. Thomas Hobbes, *Leviathan oder Stoff, Form und Gewalt eines kirchlichen und bürgerlichen Staates. Herausgegeben und eingeleitet von Iring Fetscher. Übersetzt von Walter Euchner*, Frankfurt a.M. 2002, Kapitel 17. Ebenso: Thomas Hobbes, *Vom Menschen. Vom Bürger. Elemente der Philosophie II/III. Eingeleitet und herausgegeben von Günter Gawlick*, Hamburg 1994, Kapitel 5.

wagen, eine andere Vorstellung von Recht und Unrecht zu propagieren. Dies liegt nicht nur an den überwältigenden Gewaltmitteln in einer Hand – *to keep them all in awe* –, sondern auch daran, dass der so gestiftete Friedenszustand auf der *Einsicht* Aller beruht, dass konkurrierende Gerechtigkeitsvorstellungen und Parteiungen, die diese vertreten, zum Bürgerkrieg führen und damit zum Rückfall in den *bellum omnium contra omnes*.³ Erfüllt der Hobbes'sche Souverän die oben gegebene Definition von Macht? Ist er mächtig? Kann es unter den Bedingungen des Hobbes'schen *status civilis* Widerstände gegen den Souverän geben? Ist es denkbar, dass er Widerstände überwinden muss? Zeigt sich seine Macht darin, dass er entgegengesetzte Willen in ihre Schranken weist? Nein, es kann keinen entgegengesetzten Willen unter den Konstruktionsbedingungen des Hobbes'schen Staates geben. Es gibt keine Widerstände, die der Souverän überwinden müsste. Wäre es also falsch den Souverän als mächtig zu bezeichnen oder ist die übliche Definition von Macht falsch?

Variieren wir das Beispiel. Betrachten wir statt des Hobbes'schen Souveräns die Figur des spirituellen Führers. Seine Gefolgsleute sind ihm bedingungslos ergeben. Sie versuchen seinen Willen zu erkunden und machen sich diesen jeweils umstandslos zu eigen. Sie folgen ihm wohin immer er geht. Der spirituelle Führer braucht keine Gewaltmittel, um seine Stellung zu sichern. Seine Autorität stützt sich nicht auf die Angst vor Strafe. Die Jünger Jesu mussten nichts befürchten, wenn sie ihrem Herrn und Meister nicht folgten. Die Figur des spirituellen Führers, die wir vor Augen haben, schöpft ihre Autorität nicht einmal aus der Furcht seiner Jünger, nicht mehr dazugehören zu dürfen. Nehmen wir an, die Jünger hätten den alles andere dominierenden Wunsch, den von Gott gegebenen Aufträgen zu folgen, seinen Erwartungen gerecht zu werden. Zugleich aber gebricht es ihnen an der verlässlichen Möglichkeit, diesen göttlichen Auftrag und seine Konkretisierungen in ihrem alltäglichen Leben zu erkennen. Sie verlassen sich auf die höhere Einsicht ihres spirituellen Führers, von dem sie annehmen, dass er eine unmittelbare Beziehung zu Gott hat und seine Befehle unmittelbar von Gott erhält. Hat dieser spirituelle Führer Macht? Seine Bewertungen und Stellungnahmen bestimmen das Leben seiner Jünger. Wenn diese den Vorgaben ihres spirituellen Führers folgen, so erfüllen sie sich damit ihren eigenen Wunsch, den Erwartungen Gottes zu entsprechen. So jedenfalls interpretieren sie ihr Leben und Handeln.

Halten wir – vorläufig – fest: Unvollkommene Macht zeigt sich u.a. darin, dass man seinen Willen gegen Widerstände anderer Personen durchsetzen kann. Vollständige Macht ist nicht

³ Wie sonst könnte Hobbes die Hoffnung gehabt haben, dass die Publikation von *De Cive* 1642 den Bürgerkrieg beenden könnte?

mehr mit Widerständen konfrontiert. Die Überwindung von Widerständen gehört *nicht* zu den *definitiven* Merkmalen von Macht. Die lateinische Entsprechung zu Macht wäre *potestas*. Hier ist der Zusammenhang mit Möglichkeit, Möglichsin noch enger als im Deutschen. Auch im Deutschen haben „Möglichkeit“ und „Macht“ die gleiche sprachliche Wurzel. In Ausdrücken wie „vermögen“ wird dies deutlich.⁴ Dieser etymologische Hinweis lässt sich systematisch fruchtbar machen. Macht als Möglichkeit: In *potestas* ist beides inbegriffen. Macht als die Möglichkeit, etwas zu bewirken, und zwar in interpersonalen Situationen, speziell in Interaktionen.

Jemand kann Macht über die Einstellungen anderer Personen haben, z.B. die oben eingeführte Kunstfigur des spirituellen Führers. Der spirituelle Führer wirkt mit dem Vorbild seines Lebens, mit seinen Urteilen und Bewertungen, er beeinflusst die Überzeugungen, die Einstellungen und die Handlungen seiner Jünger. Er hat die Möglichkeit, sie zu dem einen oder dem anderen *Handeln*, zu der einen oder anderen *Überzeugung* oder zu der einen oder anderen *Einstellung* zu bewegen – mit seinem Wort, mit seinen Taten, mit dem Vorbild seines Lebens. Er hat Macht, obwohl er sich nicht gegen Widerstände durchsetzen muss, ja vermutlich nicht einmal den Versuch machen würde, sich gegen Widerstände durchzusetzen. Vielleicht wird er sogar sagen, er zwingt niemanden. Jeder müsse für sich selbst entscheiden. Er strebe keine Macht über sie an. Dennoch macht es Sinn, ihm Macht zuzuschreiben. Er ist – objektiv – mächtig, wenn man seine Möglichkeiten sieht, auf andere Einfluss zu nehmen. Im gleichen Sinne ist der Hobbes'sche Souverän mächtig. Er bestimmt, was recht und was unrecht ist im *status civilis*, und dies wiederum prägt das Zusammenleben der Bürger. Seine Gestaltungsmöglichkeiten sind immens, auch wenn er sich – im eigenen Interesse, wie Hobbes meint – auf die Sicherung des Friedens beschränkt und als Protoliberaler den Kräften des Handels und des Wandels freien Lauf lässt.⁵

Macht ist eine interpersonale Relation. *Macht ist die Fähigkeit, andere Personen im Sinne der eigenen Intentionen zu beeinflussen*. Macht hat man nicht über Dinge, sondern nur über Personen. Personen unterscheiden sich von Dingen dadurch, dass *Gründe* für sie eine zentrale Rolle spielen. Gründe für Überzeugungen, Gründe für Handlungen und Gründe für diejenigen Empfindungen und Gefühle, die für Gründe (rationaliter) empfänglich sind. Überzeugungen

⁴ Sowohl „Möglichkeit“ als auch „Macht“ gehen auf die allen indogermanischen Sprachen gemeinsame Wurzel „magh-“ zurück, die „können, vermögen“ bedeutete. Vgl. Duden, *Etymologie. Herkunftswörterbuch der deutschen Sprache*. 2, völlig neu bearbeitete und erweiterte Auflage von Günther Drosdowski, Mannheim et al. 1989, VII, Eintrag „Mögen“, 465.

⁵ Vgl. Hobbes (Anm. 2), Kapitel 18.

sind ebenso wie Entscheidungen, die Handlungen vorausgehen, propositionale Einstellungen. Gefühle und Empfindungen, die sich von Gründen affizieren lassen, nennen wir *Einstellungen* – diese sind allerdings in der Regel keine *propositionalen* Einstellungen. Ein wesentlicher Teil des Lebens einer Person ist durch Überzeugungen, Entscheidungen und Einstellungen (in diesem Sinne) geprägt. Personen haben Gründe für das, was sie tun und für das, was sie glauben. Sie können diese Gründe gegenüber Anderen geltend machen. Eine Person wird verständlich, wenn wir ihre Gründe – ihre theoretischen wie praktischen Gründe – nachvollziehen können. Das Handeln, das Meinen und das Fühlen dieser Person erweisen sich dann als kohärent. Diese Kohärenz ist graduell. Eine Person ist nicht kohärent oder inkohärent, sondern in unterschiedlichem Maße kohärent. Die Überzeugungen, Handlungen und Einstellungen einer Person sind nicht kohärent oder inkohärent, sondern in unterschiedlichem Maße kohärent. Wegen des interpersonalen Charakters des Gründegebens und Gründenehmens, gibt es keine isolierte, intrapersonelle Kohärenz. Kohärenz erweist sich in der Begründetheit von Überzeugungen, Handlungen und Einstellungen. Diese Begründetheit ist interpersonell. Eine Begründung, so können wir sagen, ist pragmatisch erfolgreich, wenn diejenige Person, die nach der Begründung verlangt, von der gegebenen Begründung überzeugt ist. Von einer Begründung überzeugt sein heißt, dass man die entsprechende Handlung, die entsprechende Überzeugung, die entsprechende Einstellung nun – nach gegebener Begründung – plausibel, ja richtig, findet.

Das Handeln, aber auch das Meinen und ein Teil der Gefühle von Personen sind von Gründen geleitet. Macht über Personen haben heißt also, Macht über die ihr Handeln, ihre Überzeugungen und ihre die Einstellungen leitenden Gründe haben.

II.

Manche, aber nicht alle Gründe sind eigenorientiert, d.h. auf das eigene Wohl gerichtet. Das eigene Interesse gibt Grund, etwas zu tun. Diese Gründe gebende Rolle des Eigeninteresses ist jedoch nicht unbedingt. Wenn es in meinem Interesse ist, jemanden zu schädigen, so habe ich damit zugleich einen *prima facie* Grund, mein eigenes Interesse in diesem Fall nicht zur Richtschnur meines Handelns zu machen. Man kann dies auch in der Sprache der Rechte formulieren: Menschen haben ein Recht, von Anderen nicht geschädigt zu werden – damit habe ich eine Pflicht, Andere nicht zu schädigen. Die Tatsache, dass eine bestimmte Handlung eine andere Person schädigen würde, ist ein guter Grund, diese Handlung zu unterlassen. Dies ist ein *prima facie* Grund. Es kann sein, dass es überwiegende Gründe gibt,

die am Ende doch dafür sprechen, diese Handlung und nicht eine der möglichen alternativen Handlungen zu wählen, obwohl sie eine Person schädigt. Es könnte z.B. sein, dass jede der übrigen Handlungen mit noch größeren Schädigungen anderer Personen einherginge.

Der Egoismus als philosophische oder ethische Theorie versucht, alle Handlungsgründe auf das Eigeninteresse zurückzuführen. Er ist mit anderen Worten der Auffassung, dass Gründe, die sich nicht aus dem Eigeninteresse ableiten lassen, keine wirklichen Gründe sind. Der am Eigeninteresse orientierte Kontraktualismus – nicht der auf ethischen Normen, wie etwa bei Rawls auf Fairness, gegründete Kontraktualismus – versucht, das Eigeninteresse folgerichtig zur alleinigen Grundlage jeder moralischen und rechtlichen Verpflichtung zu machen: Für eine Person gilt etwas als begründet, wenn es in ihrem eigenen Interesse ist. Allgemein verbindliche Regeln, speziell Rechtsnormen und die gesamte Bürgerschaft umschließende Institutionen sind entsprechend dann begründet, wenn ihre Etablierung im Interesse jedes einzelnen Bürgers und jeder einzelnen Bürgerin ist, wenn sie also als Ergebnis eines fiktiven und rationalen, d.h. aus Eigeninteresse geschlossenen, Vertrages Aller mit Allen interpretiert werden kann.⁶

Gegen egoistische Theorien des Normativen spricht zweierlei: Zum einen haben *de facto* die von uns allen akzeptierten Begründungen nicht diese Gestalt. Eigeninteresse ist nur eines von zahlreichen Elementen lebensweltlich etablierter Begründungsspiele. Anderen etwas Gutes zu tun oder Andere nicht zu schädigen, sind ebenfalls lebensweltlich akzeptierte Formen des Begründens. Alle drei hier genannten Typen von Begründungen nehmen auf Nutzen und Schaden Bezug. Es ist durchaus zweifelhaft, ob sich das Gesamt der Gründe in einen solchen Rahmen der Interessenabwägung spannen lässt. Künstlerisches Handeln ist meist *perfektionistisch* ausgerichtet. Es geht dann dem einzelnen Künstler um ein möglichst vollkommenes Werk. Die Unterordnung vieler seiner Handlungsziele unter dieses eine lässt sich nur schwer im Interessen-Paradigma rekonstruieren. Manche sprechen hier von einem *aristotelischen* Perfektionismus.⁷ Manche Begründungen nehmen auf Tugenden Bezug. Eine Handlung wird als Ausdruck einer angemessenen ethischen Einstellung interpretiert und

⁶ Vgl. Nico Scarano/ Mauricio Suárez (Hrsg.), *Ernst Tugendhats Ethik. 13 Auseinandersetzungen und eine Erwiderung*, München 2006 (voraussichtlich 19. September). Ebenso: Ernst Tugendhat, *Dialog in Laetitia*, Frankfurt a.M. 1997; Norbert Hoerster, *Moral und Interesse*, Stuttgart 2003; Peter Stemmer, *Handeln zugunsten anderer. Eine moralphilosophische Untersuchung*, Berlin/New York 2000; Otfried Höffe, *Politische Gerechtigkeit. Grundlegung einer kritischen Philosophie von Recht und Staat*, Frankfurt a.M. 1989; Bernard Gert, *Die moralischen Regeln. Eine neue Begründung der Moral*, Frankfurt a.M. 1983; Alan Gewirth, *Reason and Morality*, Chicago 1978.

damit begründet. Auch dieser Begründungstypus lässt sich nur schwer in das Interessen-Paradigma integrieren. Wenn Macht sich in der Fähigkeit äußert, die Entscheidungen, Überzeugungen und Einstellungen anderer Personen zu beeinflussen, dann muss die komplexe Vielfalt der leitenden Gründe in den Blick genommen werden, um das Phänomen Macht vollständig erfassen zu können.

Das Beispiel des GULAG-Systems. Der sowjetische Dissident Solschenizyn beschrieb das System GULAG, also das von Stalin und seinen Helfern aufgebaute System der Straflager, die ein doppeltes Ziel verfolgten: Sie dienten der Einschüchterung großer Teile der Bevölkerung und sie waren gedacht als ein bedeutender Produktionsfaktor beim Aufbau der sowjetischen Wirtschaft. Letzteres macht wohl einen Unterschied zu den Konzentrationslagern der Nazis aus. Die Konzentrationslager hatten in der NS-Praxis die Funktion, verfolgte Gruppen der Bevölkerung – insbesondere Juden, aber auch Sinti und Roma, Schwule und Regime-Kritiker – zu isolieren und schließlich systematisch zu ermorden. Auf dem Weg zu Mord und Völkermord sollte noch der eine oder andere ökonomische Vorteil herausgepresst werden. Dieser spielte aber für das KZ-System keine wesentliche motivationale Rolle.⁸ Mit dem GULAG-System jedoch sollte der russische Osten wirtschaftlich erschlossen werden. Die brutalen „Säuberungs“-Aktionen Stalins sicherten den weiteren Zufluss in die Lager. Während zu Beginn nur sog. Klassenfeinde und offene Regime-Gegner in die Lager geschickt wurden, kamen dann immer größere Teile auch der Mitläufer und Sympathisanten der bolschewistischen Bewegung ins Visier; die inneren Fraktions-Streitigkeiten und die paranoide Verfolgung jeder auch nur vermuteten Illoyalität, das Spitzel-Wesen und das in der KPdSU umsichgreifende Denunziantentum sicherten einen kontinuierlichen „Nachschub“, der die Zahl der Lagerinsassen in Millionenhöhe trieb.⁹ Stalin und seine Handlanger hatten in diesem System zweifellos Macht. Sie übten diese Macht mit den Mitteln der Einschüchterung, der Verfolgung, der Schmerzzufügung, des Psychoterrors und des Entzugs der existentiellen Voraussetzungen eines selbstbestimmten Lebens aus. Das GULAG-System sollte gefügige Arbeitssklaven hervorbringen, die für Widerstand keine Kraft mehr hatten und eingeschüchtert die ökonomischen Ziele der stalinistischen Führung

⁷ Vgl. Martha C. Nussbaum, „Menschliches Tun und soziale Gerechtigkeit. Zur Verteidigung des aristotelischen Essentialismus“, in: Holmer Steinfaß (Hrsg.), *Was ist ein gutes Leben? Philosophische Reflexionen*, Frankfurt a.M. 1998, 196-234. Ebenso: John Rawls, *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt a.M. 1975, §§50 und 65.

⁸ Vgl. Götz Aly, „Endlösung“. *Völkerverschiebung und der Mord an den europäischen Juden*, Frankfurt a.M. 1995, Kap. XI, v.a. „Totaler Biologismus“ 374-381. Ebenso: Ludolf Herbst, *Das nationalsozialistische Deutschland 1933- 1945. Die Entfesselung der Gewalt: Rassismus und Krieg* (Neue Historische Bibliothek, herausgegeben von Hans-Ulrich Wehler, Bd. 285), Frankfurt a.M. 1996, Kap. XIII „Imperialismus, Rassismus und Vernichtung“ 370-402.

auch dort realisierten, wo die Menschen freiwillig nicht leben und arbeiten wollten. Dieses GULAG-System erwies sich jedoch als ein vollständiger ökonomischer Fehlschlag. Die Kosten, die für dieses System aufgebracht werden mussten, überstiegen bei Weitem den ökonomischen Nutzen und dies trotz der Tatsache, dass die Existenzbedingungen der Lagerinsassen unvorstellbar schlecht waren. Obwohl also der Aufwand für Kleidung, Nahrung und Behausung auf ein Minimum gedrückt war, obwohl die Lagerinsassen zu kostenloser Arbeit gezwungen waren, obwohl sie keine Möglichkeit des Widerstandes hatten, waren die produktiven Ergebnisse minimal. Die Insassen nutzten offenbar jeden unbeobachteten Moment, um nachlässig zu arbeiten, ja bewusste Sabotage zu betreiben. Die hergestellten Produkte waren oft kaum zu gebrauchen und komplexere, auf der Kooperation von vielen Arbeitern beruhende Abläufe waren nicht zu organisieren. Die Macht der stalinistischen Funktionäre, so unumschränkt sie schien, war begrenzt. Ihr Einfluss auf die konkrete Arbeitspraxis war ganz unzureichend. Der Grund dafür kann leicht benannt werden: Es fehlte den Lagerinsassen an intrinsischer Motivation.

Das Beispiel Universität. Die Humboldt'schen Reformen der deutschen Universitäten im 19. Jahrhundert hatten auf eine intrinsische Motivation zur Forschung gesetzt – und zwar bei Professoren wie Studenten. Lehrende und Studierende sollten sich als Kooperationspartner in der Wahrheitssuche begegnen, sich wechselseitig grundsätzlich als Gleiche anerkennen und sich der Wahrheitssuche verpflichten. Dies sollte die Persönlichkeit der Studierenden formen und sie damit auch für Aufgaben außerhalb der Akademia vorbereiten. Der Staat sollte diese Universitäten alimentieren, ohne damit ein Recht auf inhaltliche Steuerung zu erwerben.¹⁰ Die Professoren sollten ein Auskommen haben, aber dieses zu steigern sollte nicht Triebkraft ihrer beruflichen Tätigkeit sein. Noch viele Jahrzehnte später, ja auch unter den Bedingungen der Massenuniversitäten seit den 70er Jahren, arbeiten sich die meisten Professoren auf und zwar auch in solchen Fächern, in denen der monetäre Ertrag durch besondere Leistungen in Forschung und Lehre nicht zu steigern ist. Sie tun dies, weil sie in der Mehrzahl ihre Sache gut machen wollen, weil sie *intrinsisch motiviert* sind. Es handelt sich um eine perfektionistische, nur künstlerischer Tätigkeit vergleichbare, wissenschaftliche Motivation. Für die meisten ist nicht so wesentlich, was die Kolleginnen und Kollegen über die eigene

⁹ Vgl. Alexander Solschenizyn, *Der Archipel GULAG*, 3 Bände, Reinbek 1983.

¹⁰ Vgl. Wilhelm von Humboldt, „Über die innere und äußere Organisation der höheren wissenschaftlichen Anstalten in Berlin“, in: ders., *Politische Denkschriften. Herausgegeben von Bruno Gebhardt. Erster Band 1802-1810.* (Wilhelm von Humboldts Gesammelte Schriften. Herausgegeben von der Königlich Preussischen Akademie der Wissenschaften. Band X. Zweite Abteilung: Politische Denkschriften I), Berlin 1903, 254f. und JNR, *Humanismus als Leitkultur. Ein Perspektivenwechsel*, München 2006, 67-81.

Arbeit sagen, dazu ist die wechselseitige Zuneigung nicht ausgeprägt genug. Im Mittelpunkt steht die Frage ob sie ihre eigene wissenschaftliche Arbeit wirklich gut machen. Die Reaktion der *peers* ist da eher als Indikator, denn als Ziel der wissenschaftlichen Praxis von Belang.

Ludwig Wittgenstein hatte zweifellos große Macht über seine Umgebung. Diese Fähigkeit, andere ebenfalls vom Geist der philosophischen Erkenntnis Beseelten in seiner Umgebung zu beeinflussen, hing mit seinem rücksichtslosen – auch sich selbst gegenüber rücksichtslosen – philosophischen Perfektionismus zusammen. Er trieb die Kriterien ernsthafter philosophischer Arbeit auf die Spitze, was ihn über Jahrzehnte davon abhielt, nach dem Frühwerk des *Tractatus* Weiteres, eben in seinen Augen noch nicht Ausgereiftes, zu veröffentlichen. Gnadenlos in der Kritik Anderer, oft verletzend in der Form, aber immer von der Sache der philosophischen Analyse beherrscht, ließ er Viele, auch philosophisch Begabte an ihren Fähigkeiten zweifeln und verdammte Andere – unbeabsichtigt – zum bloßen Epigonentum. Mit der gleichen perfektionistischen Einstellung war Wittgenstein jahrelang Volksschullehrer in österreichischen Alpendörfern gewesen, hatte aber auch als Architekt ein Haus für seine Schwester konzipiert (das Haus Wittgenstein in der Kundmannngasse in Wien). Dieser eigenbrötlerische Mann, der Monate in einer einsamen Hütte in Norwegen zubringen konnte, hatte zweifellos Macht. Diese Macht gründete sich auf gemeinsamen Vorstellungen des richtigen Lebens und des richtigen Philosophierens und auf dem Eindruck seiner Anhänger (dieser Ausdruck ist hier durchaus angemessen), dass Wittgensteins Leben und Philosophieren diesen Vorstellungen in hohem Maße entsprach.¹¹ Macht, die sich lediglich auf Anreize und Sanktionen stützt, ist labil. Diese Form der Macht, nennen wir sie *Interessenbasiert*, setzt umfassende Kontrolle voraus. Die Etablierung und Aufrechterhaltung der Mechanismen einer derart umfassenden Kontrolle sind kostspielig. Die Kriterien der Sanktionierung – sei es in Gestalt von Anreizen oder Nachteilen – beinhalten immer das Risiko von Fehlsteuerungen. Die Sanktionserwartung konstituiert immer nur punktuelle Handlungsgründe. Und schließlich: Das Eigeninteresse der Akteure steuert nur einen Teil ihrer Handlungsmotive. Interessen-basierte Macht ist *labil*, *punktuell* und *partiell*. Erfolgreiche Machtausübung ist daher nicht ausschließlich Interessen-basiert. Erfolgreiche Machtausübung verlässt sich nicht auf das Kalkül bloßen Eigeninteresses.

Das Eigeninteresse, auch derjenige Teil, der durch Sanktionen beeinflussbar ist, konstituiert zweifellos gute Handlungsgründe. Es ist vernünftig, seinen eigenen Interessen

¹¹ Vgl. Rush Rees (Hrsg.), *Recollections of Wittgenstein*, Oxford 1984.

nachzukommen, wenn dieses Vorhaben nicht anderen, gewichtigeren Gründen zuwiderläuft. Wenn es in meinem Interesse ist, etwas zu tun, das die Rechte einer anderen Person verletzt, diese demütigt oder in anderer Weise nachhaltig schädigt, wäre es unvernünftig, diesem Interesse nachzukommen. Ein Eigeninteresse konstituiert einen Grund, individuelle Rechte Anderer ebenso. Wenn die Abwägung zugunsten der individuellen Rechte ausfällt, dann sprechen die gewichtigeren Gründe gegen die Realisierung meiner Interessen. Rationalität (oder praktische Vernunft, wie ich sie verstehe) besteht in der angemessenen Abwägung von Gründen und in der Ausrichtung des Handelns an dem Ergebnis dieser Abwägung. Ein Rationalitätsbegriff, der sich lediglich auf das Eigeninteresse stützt, geht an der lebensweltlich gegebenen Komplexität praktischer Gründe vorbei. Er ist entweder trivial, dann nämlich, wenn *rational* nichts anderes bedeutet als *ist in meinem eigenen Interesse*, oder falsch, nämlich dann, wenn *rational* als *den besten Gründen entsprechend* verstanden wird.¹² Die Vielfalt guter praktischer Gründe lässt sich in der für die moderne Ethik charakteristischen Dichotomie von Eigeninteresse einerseits und Moral andererseits nicht adäquat erfassen.

Macht beruht als interpersonale Relation auf der Beeinflussung dieser Komplexität von Gründen. Je kleiner die beeinflussten Teile dieses Komplexes sind, desto labiler, punktueller und partieller ist diese Macht. Vollkommene Macht prägt das Gros der Entscheidungs- und Überzeugungsgründe, auch der Gründe für Einstellungen derjenigen Personen, auf die sich diese Macht bezieht. Der archaische Begriff der Unterwerfung – „sich einer Macht unterwerfen“ bzw. „jemanden seiner Macht unterwerfen“ – ist nur für das kleine Segment von Machtformen charakteristisch, die ganz auf Sanktionen setzen, und damit auf das Brechen eines entgegengesetzten Willens. Unterwerfungs-Macht ist jedoch aus Gründen, die wir oben erörtert haben, in der Regel partiell, punktuell und labil. Der vermeintliche Prototyp der Macht entpuppt sich als eine fragile Sonderform, zugespitzt: Macht, die auf Unterwerfung setzt, demonstriert damit ihre Schwäche. Dieser Befund korrespondiert mit einem sozialpsychologischen: Der autoritäre Charakter ist ein schwacher Charakter. Wer autoritär agiert, hat keine Autorität. Wer Autorität hat, muss nicht autoritär sein. Große Autorität hat autoritäres Auftreten nicht nötig. Wer viel Macht hat, kann sich Großherzigkeit und Sanftmut

¹² Näheres dazu in JNR, *Strukturelle Rationalität. Ein philosophischer Essay über praktische Vernunft*, Stuttgart 2001.

leisten. *Megalopsychia* ist die charakteristische Erscheinungsform ungefährdeter Macht, deren normative Bedingungen erfüllt sind.¹³

III.

Der *Begriff der Kooperation* ist hilfreich, um die normativen Bedingungen der Macht weiter aufzuklären. Macht- und Kooperationsbeziehungen erscheinen zunächst als zwei gegensätzliche Paradigmen der Interaktion. Machtstrukturen, d.h. in modernen Gesellschaften Institutionen, die Weisungsbefugnis und Weisungsunterstellung zur Grundlage der Entscheidungsfindung machen, erlauben die Konstitution kollektiver Akteure. Staatliche Institutionen, etwa Ministerien, sind typischerweise nach diesem Prinzip strukturiert. Dies beinhaltet eine politische Verantwortung in Gestalt des weisungsbefugten Ressortministers auch in Fällen, in denen er keine konkrete Kenntnis und damit auch keine Kontrolle über die Entscheidungsfindung hatte. Die politische Macht des Ressortministers wird durch gesetzliche Bestimmungen, aber auch durch die Richtlinienkompetenz des Bundeskanzlers beschränkt. In den Grenzen dieser Beschränkungen ist der Wille des Ministers für das gesamte Ressort und damit für tausende von Ministerialbeamten bindend. Das Interaktionsgefüge einer politischen Institution dieser Art ist also in hohem Maße asymmetrisch: Die Meinungsbildung von unten nach oben hat den Charakter einer Empfehlung. Der jeweils Weisungsunterstellte gibt eine Entscheidungsempfehlung an den Weisungsbefugten weiter, der diese im Falle der Billigung über seinen Vorgesetzten etc. an den Minister bzw. seinen Stellvertreter (einen Staatssekretär) weiterreicht. Der Minister hat dann die Freiheit, dieser Empfehlung zu folgen oder nicht. Folgt er dieser Empfehlung, wird diese zu einer Weisung, die den gleichen Weg zurück in das ausführende Referat nimmt. Sofern Dritte tangiert sind, erreicht diese die Entscheidung des Ministeriums in Gestalt einer persönlichen Festlegung des Ministers oder einer Festlegung „im Auftrag“ des Ministers, im Falle seiner Vertreter auch „in Vertretung“.

Stellen wir diesem paradigmatischen Fall eine Reinform der Kooperation gegenüber. Diese liegt dann vor, wenn es für jede an der Interaktion beteiligte Person lediglich *eine* kooperative Strategie gibt. Dabei definieren wir „kooperative Strategie“ über das Format der Interaktion folgendermaßen: Es gibt für jeden einzelnen Interaktionsbeteiligten eine im Vergleich zur kooperativen Strategie günstigere unter der Voraussetzung, dass die übrigen bei der kooperativen Strategie bleiben. Die kooperative Strategie ist also kein Gleichgewichtspunkt

¹³ Zum Begriff der *Megalopsychia* vgl. Aristoteles, *Die Nikomachische Ethik. Griechisch-Deutsch. Übersetzt*

im Sinne der Spieltheorie. Gleichgewichtspunkte zeichnen sich dadurch aus, dass es für niemanden eine bessere Strategie gibt unter der Bedingung, dass die übrigen Interaktionsbeteiligten bei der Strategie bleiben. Die entscheidungstheoretische Orthodoxie kann nur Gleichgewichtspunkte als mögliche Ergebnisse rationaler Interaktion anerkennen. Wenn man jedoch Gleichgewichtspunkte im Sinne individueller Auszahlungen definiert, also derjenigen Vor- bzw. Nachteile, die die Personen für sich jeweils erwarten können, dann ist man auf diese Einschränkung nicht festgelegt. Blicke man darauf festgelegt, dann wäre Kooperation in dem oben definierten Sinne nicht möglich, vorausgesetzt die Akteure sind rational.

Da dieses Ergebnis nicht nur mit empirischen Resultaten, die seit Jahrzehnten immer wieder bestätigt wurden, kollidiert, sondern auch mit der zentralen Rolle, die wir der Kooperation im alltäglichen Verhalten, aber auch im größeren gesellschaftlichen und politischen Kontext zubilligen, nicht in Einklang zu bringen ist, sollte eine neue Beschreibung, die genuine Kooperation zulässt, ohne die Rationalitätspostulate der Entscheidungstheorie aufzugeben, willkommen sein. Ich kann diese Neubeschreibung hier lediglich skizzieren.¹⁴ Diese Neubeschreibung wird von folgender Überlegung geleitet: Wie immer die Auszahlungen eines Spiels interpretiert werden, sie definieren über die angenommenen individuellen Strategie-Potentiale eine Interaktionsstruktur. Wenn die Auszahlungen individuelle Vor- und Nachteile repräsentieren, etwa in Gestalt monetärer Gewinne bzw. Verluste, über die der jeweilige Spieler verfügt, dann repräsentiert diese Struktur die *Interessenlage der Akteure in dieser Situation*. Dies ist nicht zwingend, wenn es auch der üblichen ökonomischen Anwendung der Entscheidungs- und Spieltheorie entspricht. Die Auszahlungen können auch Wertorientierungen wie die des Altruismus zum Ausdruck bringen und damit die Interessen anderer Personen einbeziehen. Entgegen den Annahmen der entscheidungstheoretischen Orthodoxie immunisiert diese Offenheit der Interpretation jedoch nicht die Annahme, dass lediglich dasjenige Entscheidungsverhalten rational sei, das die Auszahlungen bzw. den Erwartungswert der Auszahlungen optimiert. Diese Immunisierungsstrategie scheitert deswegen, weil es nicht ausgemacht ist, dass sich rationale Akteure lediglich an den Auszahlungen orientieren. Für eine wie auch immer definierte Funktion von Auszahlungen ergibt sich jeweils eine Struktur der Interaktionssituation. Es wäre willkürlich, von vorneherein auszuschließen, dass rationale Akteure neben der Auszahlungsfunktion auch die

von Olof Gigon, neu herausgegeben von Rainer Nickel, Düsseldorf/Zürich 2001, Buch IV, Kap. 7-9.

¹⁴ Detaillierter vgl. JNR, „Rationality: Coherence and Structure“ in: Julian Nida-Rümelin/ Wolfgang Spohn (Hrsg.), *Rationality, Rules, and Structure*, Dordrecht 2000, 1-16.

Struktur der Interaktionssituation selbst berücksichtigen. Eine kooperative Einstellung der Akteure lässt sich über entsprechend modifizierte Auszahlungsfunktionen nicht adäquat beschreiben, sondern die Struktur der Interaktionssituation selbst muss berücksichtigt werden. Unabhängig davon, ob die Auszahlungen lediglich Geldsummen, persönliche Interessen oder – nicht notwendig eigenorientierte – Bewertungen repräsentieren, können sich Interaktionssituationen ergeben, die kooperative Strategien aufweisen. Die Wahl solcher Strategien setzt dann voraus, dass die einzelnen Akteure davon absehen, ihre Auszahlungen (was immer diese repräsentieren, das muss nicht lediglich das Eigeninteresse sein) zu optimieren. Kooperation im Sinne der Entscheidung für die so definierte kooperative Strategie ist Ausdruck einer kooperativen Haltung, die sich nicht über die Auszahlungen als solche, sondern nur über die Form der Interaktion (über die Interaktionsstruktur) identifizieren lässt. Das, was ich als „strukturelle Rationalität“ bezeichne, hat seinen Ursprung in dieser Erkenntnis: Rationales Verhalten lässt sich über Auszahlungen allein, was immer diese repräsentieren, nicht definieren, da eine solche Beschränkung die angemessene Beschreibung eines großen Spektrums von Handlungsmotiven ausschließt. Zu diesem Spektrum gehören kooperative Einstellungen, die das Handeln von Personen im Einzelfall motivieren. Eine umfassende Beschreibung (comprehensive description) der Handlungsoptionen beinhaltet auch die jeweilige Interaktionsstruktur und nicht lediglich die Auszahlungen der Entscheidungssituation. Strategische Optionen mit der gleichen Wahrscheinlichkeitsverteilung von Auszahlungen erlauben je nach Interaktionsstruktur unterschiedliche Bewertungen durch den rationalen Akteur. Diese Bewertungsdifferenzen repräsentieren dann normative Einstellungen, wie die der Kooperation oder des Gerechtigkeitssinns oder der Hilfsbereitschaft etc.. Diese verfeinerte Individuierung von strategischen Optionen macht das Konzept struktureller Rationalität kompatibel gegenüber den üblichen Axiomen der Entscheidungstheorie. Eine vollständige Beschreibung der strategischen Optionen unter Einschluss der jeweiligen strukturellen Eigenschaften der Interaktion erlaubt die Zuschreibung kohärenter Präferenzen an Akteure, die ihre Auszahlungen nicht optimieren. Eine kooperative Handlungsmotivation gerät so nicht in Konflikt mit dem entscheidungstheoretischen Begriffsrahmen.

Diese begriffliche Klärung erlaubt uns nun den nächsten Schritt in der Analyse des Machtbegriffes. Macht, so haben wir eingangs definiert, äußert sich in der Fähigkeit Interaktionsbeziehungen zu beeinflussen. Während reine Interaktionssituationen nur eine kooperative Lösung aufweisen, ergeben sich in gemischten, Kooperation und Konflikt beinhaltenden, Interaktionssituationen mehrere kooperative Lösungen. Der Konflikt verdankt

sich der Eigenschaft solcher Situationen, mehr als eine kooperative Lösung aufzuweisen, deren Auszahlungen unterschiedlich günstig für die an der Interaktion Beteiligten sind. Dies macht den Interessenkonflikt aus. Damit es sich dennoch um einen Fall von Kooperation handelt, muss gelten, dass jede der kooperativen Lösungen für jeden der Interaktionsbeteiligten günstiger ist als dasjenige Ergebnis, das aus der je individuellen Optimierung der persönlichen Auszahlungen hervorgeht. Es bleibt also dabei, dass kooperative Lösungen definitionsgemäß nicht individuell optimal sind. Wir haben im vorausgehenden Absatz dargestellt, dass die Wahl der kooperativen Lösung dennoch mit den Axiomen der Entscheidungstheorie vereinbar ist, sofern man eine umfassende Beschreibung der Alternativen und eine konsequent kohärentistische Interpretation dieser Axiome zugrundelegt.¹⁵ Macht einer der Interaktionsbeteiligten würde sich dann darin äußern, die von ihr präferierte kooperative Strategie gegenüber weniger präferierten kooperativen Strategien durchsetzen zu können. Lassen wir zunächst offen, auf was diese Form der Macht beruht. Man stelle sich etwa eine Situation vor in der die Interaktionsbeteiligten jeweils gefragt werden, welche der kooperativen Lösungen sie durchsetzen würden, wenn sie dazu die Möglichkeit hätten. Wir vergleichen diese Stellungnahme mit dem konkreten Ereignis der jeweiligen Kooperation. Es ist nicht unplausibel, derjenigen Person, deren Präferenz sich jeweils durchsetzt, Macht zuzuschreiben – eine Macht, die sich natürlich lediglich auf diese Klasse von Interaktionssituationen bezieht.

Im reinen Interessenparadigma der Rationalität läge es nahe, diejenige Person als mächtig zu definieren, deren Auszahlungen im Vergleich zu den Auszahlungen anderer am günstigsten ausfallen. Man könnte sagen, diese Person setze eben ihre Interessen besser durch als andere. Diese Sichtweise erscheint mir jedoch zu oberflächlich zu sein. Man stelle sich etwa vor, dass der jeweilige Vorschlag einer Person, welche kooperative Lösung realisiert werden sollte, tatsächlich befolgt wird. Wenn dies in einer Klasse oder Folge von Interaktionssituationen mit kooperativen Lösungen regelmäßig auftritt, dann hat diese Person Macht. Macht im oben definierten Sinne: Sie bestimmt einen wesentlichen Teil der Interaktionsbeziehungen. Man kann daran die empirisch erst zu prüfende Hypothese anschließen, dass es unwahrscheinlich ist, dass eine Person in diesem Sinne Macht hat, wenn die von ihr vorgeschlagenen kooperativen Lösungen jeweils solche sind, bei denen ihre persönlichen Auszahlungen maximiert werden. Es ist zu vermuten, dass in einem solchen

¹⁵ Nähere Erläuterungen dazu in JNR, „Why Rational Deontological Action Optimizes Subjective Value“, in: *Protosociology* 21 (2005), 182-193.

Falle, oder zumindest, wenn die übrigen Interaktionsbeteiligten, diesen Zusammenhang erkennen, die Fähigkeit der betreffenden Person die kooperative Lösung festzulegen, schwindet, wenn sie nicht durch externe Sanktionsmöglichkeiten stabilisiert wird. Es ist weiterhin plausibel anzunehmen, dass es einen empirisch belegbaren Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen Gerechtigkeit (oder Fairness) der vorgeschlagenen kooperativen Lösungen einerseits und der Fähigkeit, diese durchzusetzen andererseits, besteht. Macht erodiert, wenn sie als ungerecht wahrgenommen wird.

An dieser Stelle bewährt sich erneut unser Vorschlag einer umfassenden, die strukturellen Bedingungen der Entscheidungssituation einbeziehenden Beschreibung. Eine auf die Strukturen nicht bezugnehmende und insofern auf eine konsequentialistische Rationalitätstheorie festgelegte Beschreibung würde lediglich die Auszahlungen als Indikatoren der persönlichen Interessen der Interaktionsbeteiligten anerkennen und damit gerade das Besondere erfolgreicher Machtausübung verfehlen. Macht etabliert sich nur, wenn die Interessen derjenigen, die diese Macht durch Anerkennung stabilisieren, Berücksichtigung finden oder es diesen zumindest so erscheint. Die nur scheinbare Berücksichtigung fundiert allerdings eine labile Macht, die die Transparenz der Verteilungswirkungen scheut und bei zunehmender Transparenz (Aufklärung) kollabiert. Diese umfassende Beschreibung setzt allerdings voraus, dass wir die persönlichen Präferenzen nicht mit der Funktion der Auszahlungen identifizieren.

Ein vielleicht unpassend erscheinendes aktuelles Beispiel ist der im April 2006 nach 43 Jahren der (behaupteten) staatlichen Verfolgung festgesetzte Boss der Bosse der sizilianischen Cosa Nostra Bernardo Provenzano. Der reuige Ex-Mafia-Capo Angelo Siino beschreibt das von Provenzano etablierte Modell der territorialen Mandate mit einem Ausgleich der ökonomisch Erfolgreichen gegenüber den ökonomisch weniger Erfolgreichen, das über fast zwei Jahrzehnte seine Autorität sicherte und einen internen, natürlich immer prekären, Frieden etablierte, obwohl dem Boss der Bosse als Verfolgtem persönlich weitgehend die Hände gebunden waren und er über viele Jahre in einer kleinen Hütte auf dem Lande in der Nähe des Ortes Corleone zubrachte. Auch der im juristischen Sinne illegitime Herrscher bedarf der Legitimation über akzeptierte Gerechtigkeitsstandards.

Dem realen Zusammenbruch der feudalen Herrschaftssysteme in der Neuzeit ging ihre Delegitimierung voraus. Ohne Gottesgnadentum mussten sich diese gegenüber den Interessen der Unterworfenen rechtfertigen und sofern diese Rechtfertigung misslang, erodierten sie. Die Entmachtung der lokalen Feudalherren durch den Absolutismus spielte insofern eine zentrale

Rolle im Prozess der Delegitimierung, als damit auch die lokalen mittelalterlichen Solidaritätsstrukturen aufgeweicht und entpersonalisiert wurden, die die feudalen Familien in ihrer Herrschaft stabilisiert hatten.¹⁶ Die ferne Macht erschien nicht mehr als Kooperationspartner, wie asymmetrisch diese Kooperationsbeziehungen auch waren, sondern zunehmend als Despotie im eigenen Interesse, dokumentiert in den hypertrophen Bauten der absolutistischen Herrschaften. Der republikanischen Revolution war eine absolutistische vorausgegangen, die in Gestalt von Zentralisierung und Entmachtung lokaler Fürsten an die Stelle mittelalterlicher kleinteiliger Strukturen der Ungleichheit, Abhängigkeit und Kooperation, die Logik der zentralen Herrschaft und Verwaltung setzte. Die Zentralmacht bedurfte jedoch einer stärkeren Legitimation als die des Hobbes'schen Souveräns, der zwar den Frieden im eigenen Interesse durch Sanktionsandrohungen sichert, aber frei bestimmt, was Recht und was Unrecht ist im *status civilis*. Wenn die Hobbes'sche Analyse zutrifft, dann ist jeder *status civilis*, wie immer die Rechtsordnung des Souveräns aussieht, eine Form von Kooperation: Der Zustand der je individuellen Optimierung würde im Krieg Aller gegen Alle jeden schlechter stellen, als in einer wie auch immer verfassten Friedensordnung, die in Gestalt der Konzentration aller Gewaltmittel in einer Hand der je individuellen Optimierung Schranken auferlegt. Die historische Erfahrung ist allerdings, dass nicht jede staatliche Sanktionierung einer Kooperation auch die notwendige zivile Anerkennung, also die Akzeptanz der Bürgerschaft, findet. Staatliche Ordnungen, die als ungerecht empfunden werden, haben keine Chance auf Akzeptanz, auch wenn diese Schlimmeres, z.B. den Bürgerkrieg, verhindern. Die Macht des Hobbes'schen Souveräns wird beschränkt durch den Gerechtigkeitssinn der Bürgerschaft, auch derjenigen des vordemokratischen Staates.

Diese historische Erfahrung, die sich angesichts immer neuer Bürgerkriege wiederholt, hat ihr Pendant in der empirischen Spieltheorie. So hat das sog. Ultimatum-Spiel bei empirischen Tests nicht die Ergebnisse, die man aufgrund der orthodoxen Interpretation entscheidungstheoretischer Kriterien erwarten würde. Wenn eine feste Geldsumme zwischen zwei ansonsten nicht zu unterscheidenden Personen aufzuteilen ist und eine dieser Personen der anderen ein Angebot unterbreiten kann und die Ablehnung dieses Angebots bedeutet, dass beide leer ausgehen, dann führen als ungerecht empfundene, also extrem ungleiche Ultimaten zu einer Ablehnung beim zweiten Spieler. Dieser verzichtet damit auf einen, wenn auch gegebenenfalls nur sehr kleinen, Betrag. Optimierendes Verhalten würde bedeuten, dass das jeweilige Angebot, wie ungleich auch immer, nie vom zweiten Spieler abgelehnt wird. Diese

¹⁶ Vgl. Alexis de Tocqueville, *L'Ancien Régime et la Révolution*, Paris 1856.

Weigerung gilt der Entscheidungstheorie in ihrer orthodoxen Interpretation als irrational. Schließlich verzichtet der sich weigernde zweite Spieler auf einen möglichen, wenn auch gegebenenfalls sehr kleinen, Vorteil. Sofern es sich um ein einmaliges Spiel handelt, also dieses Spiel mit den beiden Interaktionspartnern nicht iteriert wird, lässt sich dieses Verhalten im Rahmen der orthodoxen Sichtweise nicht rationalisieren. Dies allerdings ist lediglich ein weiterer Hinweis auf die Notwendigkeit, die Beschreibung der Entscheidungssituation zu verfeinern. Die Auszahlungen repräsentieren eben nur einen Aspekt der Entscheidungsalternativen. Um die Entscheidungsalternativen vollständig zu erfassen, ist auch die Struktur der Interaktion zu berücksichtigen. Wenn diese in die Beschreibung einbezogen wird, kann das Motiv der Ablehnung des Angebotes berücksichtigt werden: Das Angebot wird als unfair empfunden und daher abgelehnt. Warum sollte es nicht rational sein können, ein unfaires Angebot abzulehnen? Dass die Quote der Ablehnung mit der Höhe der Gesamtauszahlung variiert, erscheint ebenfalls plausibel. Man zahlt gewissermaßen einen Preis dafür, dass man sich auf unfaire Verteilungen nicht einlässt. Dieser Preis wird in der Auszahlung, auf die man verzichtet, abgebildet. Dogmatische Konsequentialisten stehen vor der unerfreulichen Alternative, entweder die Unfairness einer Verteilung in die Auszahlungsfunktion einzubauen, oder ein Handlungsmotiv dieser Art (allzu unfaire Verteilungsangebote abzulehnen) per se, d.h. wenn diese Ablehnung mit einer verringerten Auszahlung verbunden ist, als irrational zu charakterisieren. Gegen die erste Alternative spricht zweierlei: Zum einen, dass eine solche „Übersetzung“ von Fairnesskriterien in Auszahlungsfunktionen die Motivationslage nicht angemessen erfasst. Und zum zweiten, dass eine solche „Übersetzung“ zu immer weiteren Iterationen führt, deren Ende nicht abzusehen ist.¹⁷

Dies ist ein Beispiel für Machtbegrenzung durch Fairness oder Gerechtigkeit. Die vermeintlich unbeschränkte Macht des ersten Ultimatum-Spielers, die sich auf das Kalkül optimierenden Verhaltens des zweiten Spielers stützt, findet ihre, empirisch belegte¹⁸, Grenze dort, wo das Ergebnis dieser Vorrangstellung des ersten Spielers dem zweiten als allzu ungerecht erscheint. Nach unserer Interpretation ist diese Grenze nicht etwa in Folge mangelnder Rationalität des zweiten Spielers gezogen. Das Motiv, nur hinreichend gerechte Verteilungen zu akzeptieren, kann rational sein, auch wenn es mit der Optimierung der

¹⁷ Zur logischen Wahrscheinlichkeit eines unendlichen Regresses vgl. JNR/Thomas Schmidt/Axel Munk, „Interpersonal Dependency of Preferences“, in: *Theory and Decision* 41 (1996), 257-280.

persönlichen Auszahlung kollidiert. *Gerechtigkeit wird hier zur Bedingung von Macht*. Die Machtstellung des ersten Ultimatum-Spielers wäre unbegrenzt hinsichtlich seiner Fähigkeit, die akzeptierte Verteilung zu bestimmen, wenn der zweite Ultimatum-Spieler ausschließlich von der Optimierung seiner Auszahlungen motiviert wäre. Rationalität in der orthodoxen Interpretation der Entscheidungs- und Spiel-Theorie, also Optimierung der Auszahlung, würde den zweiten Ultimatum-Spieler erpressbar machen. Er würde jedes Angebot des ersten akzeptieren müssen. Er könnte der Vormachtstellung des ersten Spielers keine ethischen Bedingungen auferlegen. Der ausschließlich gerechtigkeitsorientierte zweite Spieler, der uns, sofern seine Präferenzen bei umfassender Beschreibung der Alternativen kohärent sind, im Gegensatz zur orthodoxen Interpretation ebenfalls als rational gilt, würde die ethischen Bedingungen bis zur vollständigen Entmachtung des ersten Spielers verschärfen können. Wenn der zweite Spieler lediglich ein 50:50 Angebot als gerecht empfindet und auch nur ein solches akzeptiert, dann spielt die Frage, wer das Angebot unterbreitet und wer das Angebot akzeptiert, keine Rolle mehr. Wenn diese motivierende Einstellung des zweiten Spielers dem ersten Spieler offensichtlich ist, wird er, sofern er eine solche Einstellung nicht seinerseits als inakzeptabel empfindet, von vornherein lediglich ein 50:50 Angebot unterbreiten. Wenn der zweite Spieler dagegen die Asymmetrie der Situation insofern berücksichtigt, als er eine gewisse Bevorzugung des Anbieters, sagen wir bis zu einem Verhältnis von 60:40 anerkennt, dann hat der Anbieter (also der erste Ultimatum-Spieler) eine Macht, deren der zweite entbehrt: Er kann die Verteilung in diesem, durch das Gerechtigkeitskriterium des zweiten Spielers eingeräumten, Spielraum festlegen. Der zweite Spieler wird jedes der Angebote akzeptieren. Der zweite Spieler kann nicht seinerseits die Verteilung in diesem Spielraum festlegen.

Schlussfolgerung

Versuchen wir zu verallgemeinern: Macht als Fähigkeit, Interaktionen zu bestimmen, unterliegt ethischen Bedingungen. Macht findet ihre Grenzen dort, wo die Präferenzen des Mächtigen mangels Akzeptanz irrelevant werden. Die faktische Akzeptanz unterliegt jedoch normativen Kriterien der Akzeptabilität, die die an der Interaktion Beteiligten anlegen. Diese Kriterien können, wie im Ultimatum-Spiel, die Fähigkeit des Mächtigen (hier des Anbieters,

¹⁸ Vgl. Colin F. Camerer, *Behavioral Game Theory*, Princeton 2003, Kap.2. Ebenso: Alvin E. Roth, „Bargaining Experiments,” in: John H. Kagel / Alvin E. Roth (Hrsg.), *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton 1995.

des ersten Spielers) Interaktionen zu bestimmen, bis auf die leere Menge reduzieren. Die ethischen Bedingungen können Macht aber auch erst konstituieren, wie im Beispiel des spirituellen Führers. In beiden paradigmatischen Fällen, und es sind zahlreiche Kombinationen vorstellbar, ist Macht ethisch bedingt. Nur im Grenzfall der reinen Auszahlungsoptimierung im Ultimatum-Spiel verschwindet die ethische Bedingtheit von Macht. Der Grenzfall wird empirisch selten oder nie realisiert sein. Die Theorie sollte daher diesen Grenzfall nicht zum Paradigma erheben, wie es sowohl in der traditionellen Hobbes-Interpretation,¹⁹ in den ökonomischen Modellen der Machtanalyse und in der orthodoxen Interpretation der rationalen Entscheidungs- und Spiel-Theorie geschieht.²⁰

¹⁹ Vgl. John Watkins, *Hobbes's System of Ideas. Second revised edition*, London 1973. Ebenso: David Gauthier, *The Logic of Leviathan*, Oxford 1969; JNR, „Bellum omnium contra omnes. Konflikttheorie und Naturzustandskonzeption im 13. Kapitel des Leviathan“, in: Wolfgang Kersting (Hrsg.): *Thomas Hobbes Leviathan oder Stoff, Form und Gewalt eines bürgerlichen und kirchlichen Staates* (Klassiker Auslegen, Band 5) Berlin 1996, 109-130.

²⁰ Ich bedanke mich bei Martin Rechenauer und Christine Bratu für Hinweise und Anmerkungen, sowie bei der DFG für die Förderung des Projektes „Strukturelle Gerechtigkeit“ im Rahmen des SFB 536.