

ROMAN HERZOG **INSTITUT**

Antworten der empirischen Gerechtigkeitsforschung

WARUM IST GERECHTIGKEIT WICHTIG?

Detlef Fetchenhauer / Nils Goldschmidt /
Stefan Hradil / Stefan Liebig

WARUM IST GERECHTIGKEIT WICHTIG?

Antworten der empirischen Gerechtigkeitsforschung

WARUM IST GERECHTIGKEIT WICHTIG?

Detlef Fetchenhauer / Nils Goldschmidt /
Stefan Hradil / Stefan Liebig

Inhalt

	Randolf Rodenstock Vorwort	6
1	Stefan Liebig Warum ist Gerechtigkeit wichtig? Empirische Befunde aus den Sozial- und Verhaltenswissenschaften	10
2	Detlef Fetchenhauer Soziale Gerechtigkeit und die Natur des Menschen. Eine wirtschaftspsychologische Betrachtung	28
3	Stefan Hradil Wege und Irrwege zur sozialen Gerechtigkeit. Eine Sicht der Soziologie	47
4	Nils Goldschmidt Spielregeln der Gerechtigkeit oder warum gerechte Strukturen wichtig sind. Die ordnungsökonomische Sicht	64
5	Detlef Fetchenhauer / Nils Goldschmidt / Stefan Hradil / Stefan Liebig Acht Punkte für ein besseres Verständnis von Gerechtigkeit	80
	Die Autoren	83

Vorwort



Ob Bildung oder soziale Sicherungssysteme, ob Generationenkonflikte oder Umweltpolitik: Die Frage nach Gerechtigkeit durchzieht wie ein roter Faden unseren Alltag und unser gesellschaftliches Zusammenleben. Gerechtigkeit lässt sich nur schwer begreifen und noch schwerer für alle gleichzeitig durchsetzen. Viel diskutiert, immer wieder infrage gestellt und nie erreicht: Ist die Sehnsucht nach Gerechtigkeit vielleicht nur ein Ideal? Wird sie regelmäßig überstrapaziert? Und überhaupt: Warum ist Gerechtigkeit wichtig?

In der Publikation, die Sie gerade in den Händen halten, finden Sie Antworten auf diese und viele weitere Fragen. Aus verschiedenen wissenschaftlichen Perspektiven nähern sich vier Autoren dem Thema Gerechtigkeit mit zahlreichen empirischen Beispielen.

Der Sozialwissenschaftler Stefan Liebig richtet den Fokus auf die Funktionalität der Gerechtigkeit für den Einzelnen und für die jeweiligen Gemeinschaften. Gerechtigkeit – verstanden als ein „kulturelles Werkzeug“ und ein „Gebot der Klugheit“ – zeichnet sich durch Gleichbehandlung, Unparteilichkeit und die Berücksichtigung individueller Anrechte aus. Eingefordert wird sie bei der Verteilung von Gütern und Lasten. Dabei gilt: Je größer die Kooperationsverbände und je weniger Kontrollmöglichkeiten, umso größer ist das Risiko, ausgebeutet zu werden. Ein Maßstab, der den Menschen hilft, solche Ausnutzung zu erkennen und zu vermeiden, ist die Gerechtigkeit. Laut Liebig ist die Motivation, die hinter der Gerechtigkeit steht, nicht der Wille, die Welt zu verbessern, sondern vielmehr die Angst, ausgebeutet zu werden.

Individuen bewerten in ihrem Alltag die Verteilung von Gütern und Lasten nach bestimmten Prinzipien: Gleichheit (Jeder bekommt das Gleiche), Leistung und Beitrag (Wer viel leistet, bekommt viel), Anrecht (Verteilung aufgrund von Herkunft oder Geschlecht) sowie Bedarf (Jeder bekommt so viel, wie er zum Überleben braucht). Allerdings gestaltet sich dies in der Praxis äußerst schwierig – Liebig spricht hier von einer „Unschärfe der Prinzipien“: Zum einen hängt die Anwendung dieser Prinzipien davon ab, wie die Beteiligten zueinander stehen. Zum anderen schätzen die Menschen die sozialen Beziehungen, in die der jeweilige Verteilungskonflikt eingebettet ist, unterschiedlich ein.

Liebig zieht den Schluss, dass in einer immer heterogener werdenden Gesellschaft bedingungslose Unterstützung und umfassende Bedarfssicherung an Rückhalt verlieren. Auch viele bisher bewährte Verteilungsprinzipien treten in den Hintergrund. Daher plädiert er für einen Wechsel: Soziale Gerechtigkeit will er in Zukunft als Chancen- und Teilhabegerechtigkeit verstanden wissen. Bedarfsgerechtigkeit muss es zwar nach wie vor geben. Sie darf und muss aber mit Erwartungen und Gegenleistungen verknüpft werden.

Für den Evolutionspsychologen Detlef Fetchenhauer ist der Wunsch, in einer gerechten Welt zu leben, ein „evolutionäres Erbe“: Ein Großteil der Menschen sehnt sich nach Gesellschaftsordnungen, in denen Gleichheit herrscht. Denn nur so lassen sich Despotismus und Diktatur Einzelner reduzieren. Dieses Erbe findet sich auch in der Wirtschafts- und Sozialpolitik wieder. Im Gegensatz zu Ökonomen bewertet der Durchschnittsbürger Wirtschafts- und Sozialreformen weniger nach Effizienzaspekten, sondern vor allem nach Gesichtspunkten der Gerechtigkeit. Die Frage „Gerecht oder ungerecht?“ beantworten Menschen nicht – anders als früher von der Moralpsychologie angenommen – auf der Basis von abstrakten Überlegungen und Prinzipien (Moral), sondern aus dem Bauch heraus.

Kein Wunder also, dass sich laut Fetchenhauer bei der Verteilung knapper Ressourcen das Gerechtigkeitsprinzip durchsetzen konnte. Andere Verteilungsmechanismen hatten kaum Chancen, da sie entweder als korrupt (Prinzip der Herrschaft) oder kompliziert (Prinzip des Marktes) gelten. Menschen erachten Ressourcenverteilungen als gerecht, wenn diesen das Bedürfnis-, das Equity- oder das Gleichheitsprinzip zugrunde liegt. Alle drei Verteilungsformen haben Vor- und Nachteile. So fordert das Equityprinzip zwar zum Beispiel eine leistungsabhängige Belohnung, die Leistung eines Einzelnen lässt sich jedoch im Team oder im Unternehmen nur schwer ausmachen – und damit auch nur unzureichend leistungsgerecht belohnen. Dass die Gleichheit eine exponierte Stellung in diesem Prinzipientrio einnimmt, zeigt die Evolutionsgeschichte: Bereits Jäger und Sammler verteilen ihre Beute so, dass jeder das Gleiche bekam – unabhängig von Bedürfnissen und Leistungen. Auch bei Kleinkindern kann man dieses Verteilungsprinzip beobachten und nicht zuletzt in Schimpansen-Gemeinschaften.

Schließlich verdeutlicht Fetchenhauer anhand eigener Studien die Besonderheit des Gleichheitsprinzips, das einem „kognitiven Anker“ gleicht. Wir weichen bei unseren Entscheidungen nur zögerlich davon ab. Und auch nur dann, wenn gewichtige Argumente vorliegen. Es kommt nicht selten vor, dass Menschen auf materielle Ressourcen und damit auf den eigenen Vorteil verzichten, wenn sie sich gerecht verhalten können. Viele fordern das Gleichheitsprinzip auch in der Wirtschafts- und Sozialpolitik ein. Aber: So einfach und tief es auch im Menschen verankert ist – um in unserer komplexen Umwelt effiziente Bedingungen hervorzurufen, reicht es nicht aus. Es schwächt die Anreize des Einzelnen, zur Gesamtleistung einer großen Gruppe beizutragen, und fördert somit Trittbrettfahrerverhalten (Free Riding). Die Gruppenmitglieder konsumieren also stärker Kollektivgüter, als sie zu ihrer Produktion beitragen.

Gerechtigkeit wird in Zukunft für unsere Gesellschaft noch viel wichtiger werden – so die These des Soziologen Stefan Hradil. Denn erstens können sich Individuen nur mittels

Gerechtigkeit in die heterogene und pluralistische Gesellschaft integrieren. Zweitens wird Gerechtigkeit in einer Zeit, in welcher der Wohlstand nicht mehr zunimmt, benötigt, um die Lebensqualität zu erhalten. Und drittens: Wenn Unsicherheiten und Ungleichheiten in einer Gesellschaft zunehmen, bedarf es der Gerechtigkeit, um die politischen Instanzen und die Demokratie zu legitimieren.

Statt an Kraft zu gewinnen, droht die Gerechtigkeit jedoch zu einer Leerformel zu verkommen. Gründe dafür gibt es viele: Es herrscht kein Konsens über gerechtes Verhalten und über gerechte Güterverteilung. Hinzu kommt der Einfluss von sozialstrukturell verankerten Interessen und soziokulturellen Hintergründen, die zusätzlich für Verwirrung sorgen: Beruflich Bessergestellte bevorzugen als Leitbilder häufiger die Leistungs- und die Chancengerechtigkeit, untere Schichten dagegen die Gleichheits- und die Bedarfsgerechtigkeit.

Der gesellschaftliche Konsens über Gerechtigkeit ist deshalb ständig neu auszuhandeln. Hradil plädiert dafür, den Markt – wo immer möglich – wirken zu lassen. Die Sozialwissenschaften nimmt er in die Pflicht, sich beim Thema Gerechtigkeit einzubringen – zum Beispiel aufzumerken, wenn gerechte Strukturen fehlen. Und auch jeder Einzelne soll in seinem direkten Umfeld – in Familie, Job und Netzwerken – Gerechtigkeit einüben, indem er versucht, gegenläufige Erwartungen und Forderungen in Einklang zu bringen. Nur so können in Hradils Augen helfende, schützende und integrierende Netzwerke in unserer direkten Umgebung – im sogenannten Nahbereich – entstehen und dann auf die große Ebene der Gesellschaft übertragen werden. Dann wäre ein Mehr an Gerechtigkeit erreicht, das integrieren sowie Lebensqualität garantieren und legitimieren kann.

Nils Goldschmidt beleuchtet aus ordnungsökonomischer Sicht, warum gerechte Strukturen wichtig sind. Der Hintergrund: Wir können uns nicht darauf verlassen, dass alle – Politiker, Unternehmer, Verbraucher oder Eltern – für eine bessere, also gerechtere Gesellschaft kämpfen. Daher brauchen wir Gerechtigkeit – und nicht Moral – als Anker. Denn: In anonymen und unüberschaubaren Gesellschaften ist der Anspruch, moralisch zu sein und zu handeln, zu hoch. Moral funktioniert nur in unserem Nahbereich. Komplexe Gesellschaften hingegen müssen durch gerechte Strukturen, die von der Politik durchgesetzt werden, ihre Steuerung erfahren. Nur die Gerechtigkeit ermöglicht allen Mitgliedern der Gesellschaft eine Teilhabe (Inklusion) zu Bedingungen, die einem menschenwürdigen und sinnerfüllten Leben dienlich sind. Goldschmidt bringt das entscheidende Kriterium für gerechte Strukturen auf den folgenden Nenner: Menschen sollen die Möglichkeit zur Entfaltung ihrer individuellen Fähigkeiten erhalten.

Vor diesem Hintergrund ist der Maßstab für die Güte einer Wirtschaftsordnung im Sinne der Sozialen Marktwirtschaft ein doppelter: Sie muss sich nicht nur an ihrer ökonomischen Effizienz, sondern auch daran messen lassen, ob sie den Menschen ein gelingendes Leben ermöglicht; sie muss also „funktionsfähig und menschenwürdig“ zugleich sein (Walter Eucken). Eine solche „faire und gerechte Wettbewerbsordnung“ (Ludwig Erhard) sollte darauf abzielen, auch ethische Prinzipien und Normen in ihrer Rahmenordnung zu verankern (Karl Homann), sodass die gesellschaftlichen Strukturen das ökonomische System so beeinflussen, dass es sich zum Wohle aller im Sinne der Gerechtigkeit auswirkt. Will man

diese Inklusion – auch im Sinne einer „Startgerechtigkeit“ (Alexander Rüstow) – erreichen, müssen diejenigen, die schlechtere Chancen im Wettbewerb haben und davon bedroht sind, an den Rand der Gesellschaft zu geraten, besonders gefördert werden. Das sei zwar kostenintensiv, eine Alternative dazu – so Goldschmidt – gebe es aber nicht.

Zum Schluss verdichten die vier Autoren gemeinsam ihre Erkenntnisse über die Gerechtigkeit zu „Acht Punkten für ein besseres Verständnis von Gerechtigkeit“. Hierbei handelt es sich um ein interdisziplinäres Fazit, welches das Thema aus der Vogelperspektive in all seinen Facetten noch einmal aufgreift und den Blick für das übergeordnete Ganze schärft.

Und das ist genau das, was das Roman Herzog Institut auch erreichen will: Wir erörtern drängende Fragen unserer Zeit interdisziplinär und ganzheitlich. Wir wollen aufrütteln und unvoreingenommen vor- und nachdenken. Wir wollen unabhängig von politischen Diskussionen einen Beitrag für die Zukunft unserer Gesellschaft leisten. Ich hoffe, das ist uns mit dieser Publikation gelungen.



Randolf Rodenstock
Vorstandsvorsitzender des Roman Herzog Instituts e. V.

Warum ist Gerechtigkeit wichtig? Empirische Befunde aus den Sozial- und Verhaltenswissenschaften

1 Einleitung

Wenn man sich aus einer sozialwissenschaftlichen Perspektive mit der Gerechtigkeit beschäftigt, so ist man nicht daran interessiert, Handlungsempfehlungen abzuleiten, wie das Zusammenleben der Menschen in der Gesellschaft gerechter gestaltet werden kann. Dies ist Aufgabe der normativen Fachdisziplinen, der praktischen Philosophie, der politischen Theorie oder der Theologie. Die sozialwissenschaftliche Gerechtigkeitsanalyse behandelt stattdessen Gerechtigkeit als ein empirisches Phänomen. In diesem Sinne möchte sie beschreiben, welche Vorstellungsinhalte und Verhaltensweisen Menschen mit der Gerechtigkeit verbinden, wie und mit welcher Bedeutung Gerechtigkeit in den öffentlichen Debatten verwendet wird und welche Vorstellungen von Gerechtigkeit in den gesellschaftlichen Institutionen sichtbar werden – etwa in der allgemeinen Rechtsprechung, der Steuergesetzgebung oder den sozialen Sicherungssystemen wie der Kranken-, Renten- oder Arbeitslosenversicherung. Doch die sozialwissenschaftliche Gerechtigkeitsanalyse ist nicht nur an der Beschreibung interessiert. Ihr Ziel ist es auch, Begründungen dafür zu liefern, warum bestimmte Gerechtigkeitskonzeptionen in unterschiedlichen Gesellschaften und Zeitperioden vertreten werden, und zu erklären, welche Bedeutung Gerechtigkeit für die vielfältigen Formen des Zusammenlebens der Menschen hat.

Aus einer derartigen *empirischen* Perspektive steht also die Funktionalität der Gerechtigkeit für den Einzelnen und für die jeweiligen Ordnungen des menschlichen Zusammenlebens – Familie, Unternehmen oder Gesellschaft – im Mittelpunkt. Damit ist gemeint: Gerechtigkeit wird nicht als absoluter und objektiver Wert betrachtet, der unbedingt gilt und von einem moralischen Standpunkt aus verwirklicht werden muss, sondern Gerechtigkeit ist ein Mittel oder auch ein Werkzeug, dessen sich Menschen bei der Erreichung ihrer Ziele bedienen können – oder nicht.

Im Verlauf der Entwicklungsgeschichte (Phylogenese) haben Menschen eine Menge kultureller Werkzeuge entwickelt, die ihnen bei der Lösung einer Vielzahl von Problemen und der Erreichung sehr unterschiedlicher Ziele nützlich waren. Versteht man Gerechtigkeit in diesem Sinne als ein im Rahmen der Phylogenese entwickeltes kulturelles Werkzeug, so kann man nicht nur Erklärungen dafür liefern, warum es so etwas wie Gerechtigkeit gibt, sondern man kann darauf aufbauend die Frage beantworten, warum Gerechtigkeit unter bestimmten gesellschaftlichen oder auch individuellen Umständen wichtiger oder unwichtiger wird. Dazu muss man erstens genauer erläutern, was unter Gerechtigkeit überhaupt verstanden werden kann. Zweitens muss man darlegen, worin ihre instrumentelle Funktionalität und ihre Problemlösungskapazität bestehen – was Gerechtigkeit also leisten kann. Dann können drittens Annahmen darüber abgeleitet werden, warum und unter welchen Bedingungen Gerechtigkeit wichtig oder unwichtig ist.

2 Gerechtigkeit – ihre Bedeutung, ihre Regeln und ihre Konsequenzen

Gerechtigkeit beschreibt einen Idealzustand, der sich durch drei Merkmale auszeichnet: Personen werden unter den gleichen Umständen auf die gleiche Weise behandelt (Gleichbehandlung). Die Zu- und Verteilung von Gütern und Lasten wird so vorgenommen, dass sie für alle Beteiligten von einem unparteiischen Standpunkt aus akzeptabel ist (Unparteilichkeit). Jede Person wird so behandelt, wie sie es verdient, das heißt, jede Person kann Anrechte geltend machen und diese Anrechte werden auch berücksichtigt (Berücksichtigung individueller Anrechte).

Betrachtet man die Umstände etwas genauer, in denen Forderungen nach Gerechtigkeit erhoben werden, so sind dies Situationen, in denen es Interessenkonflikte zwischen Menschen gibt und in denen eine Instanz darüber entschieden hat, wer was in welchem Umfang erhält. Interessenkonflikte entstehen, weil es Güter gibt, die nicht ausreichend vorhanden sind. Sie resultieren daraus, dass zur Herstellung wünschenswerter Zielzustände in den meisten Fällen Anstrengungen und Aufwendungen notwendig sind, welche die Menschen als Last empfinden und deshalb möglichst vermeiden möchten. Im Fokus der Gerechtigkeit stehen deshalb sowohl Güter als auch Lasten.

Die beiden Anwendungsbedingungen der Gerechtigkeit – Interessenkonflikte und Entscheidungsinstanz – sind in ihrer Bedeutung weitreichender, als dies auf den ersten Blick erscheint. Es folgt daraus nämlich, dass bestimmte Ungleichheiten in der Ausstattung mit Gütern und Lasten kein Gegenstand von Forderungen und Überlegungen der Gerechtigkeit sein können. Die physische Attraktivität, die Farbe der Augen oder der Haare, die Familie, in die man hineingeboren ist, die genetische Ausstattung, ein Lottogewinn oder auch die Wetterbedingungen sind keine Frage der Gerechtigkeit, weil weder eine Person noch ein Entscheidungsgremium dafür verantwortlich gemacht werden kann – außer man sieht all dies als Gottes Entscheidung an und hadert mit ihm wie der biblische Hiob. Das bedeutet auch: Ungleichheiten sind nicht gleichbedeutend mit Ungerechtigkeiten.

2.1 Vier Aspekte der Gerechtigkeit

Die drei formalen Elemente der Gerechtigkeit – Gleichbehandlung, Unparteilichkeit und Berücksichtigung individueller Anrechte – zielen sowohl auf die Ergebnisse einer Verteilung als auch auf die Entscheidungsverfahren, über die diese Verteilungen zustande kommen. Legt man die Ergebnisse der empirischen Gerechtigkeitsforschung zugrunde, so zielen Forderungen der Gerechtigkeit genau genommen auf vier Aspekte.

Zunächst ist dies die *Tauschgerechtigkeit* (*kommutative Gerechtigkeit*). Hier geht es darum, dass Leistung und Gegenleistung in einem adäquaten Verhältnis stehen. Wer mit einem anderen Güter oder Dienstleistungen tauscht, erwartet, dass er dafür eine angemessene, das heißt möglichst gleichwertige Gegenleistung erhält. Was dabei gleichwertig ist, lässt sich in vielen Fällen nur dadurch bestimmen, indem man das eigene Verhältnis von Aufwand

und Ertrag mit dem der anderen vergleicht. Dies gilt in besonderer Weise beim Erwerbseinkommen. Hier sind Vergleiche mit Arbeitskollegen und Personen entscheidend, die eine vergleichbare Tätigkeit ausüben oder die ähnliche Fähigkeiten und Fertigkeiten haben.

Ein zweiter Aspekt der Gerechtigkeit ist die *Verteilungsgerechtigkeit (distributive Gerechtigkeit)*, bei der es um die Verteilung der Anteile an etwas Gemeinsamem geht. Wie werden Gewinne, die sich der Zusammenarbeit und gemeinsamen Anstrengung verdanken, auf die Beteiligten verteilt? Wer muss welche Aufwendungen und Lasten tragen, die zur Herstellung eines Zustands notwendig sind, von dem am Ende alle profitieren – etwa von der wohlfahrtsstaatlichen Absicherung gegen Lebensrisiken wie Krankheit oder nicht selbst verschuldeter Arbeitslosigkeit? Werden bei der Verteilung von Gütern und Lasten bestimmte Personen oder Gruppen systematisch benachteiligt oder haben sie Vorteile gegenüber anderen? Dies sind Fragen, die sich im Zusammenhang mit der Verteilungsgerechtigkeit ergeben. Sie entstehen immer dort, wo Menschen miteinander kooperieren, daraus ein Mehrwert entsteht und jeder Einzelne der Überzeugung ist, vom gemeinsam Erwirtschafteten einen angemessenen Anteil erhalten zu müssen.

Von diesen beiden klassischen Formen der Gerechtigkeit, die sich auf die Zu- und Verteilung von Gütern und Lasten beziehen, ist das zu trennen, was man allgemein als Gerechtigkeit der Verfahren bezeichnet. Hier stehen nicht die Ergebnisse im Mittelpunkt, sondern die Entscheidungsprozesse, an deren Ende ein bestimmtes Zu- und Verteilungsergebnis von Gütern und Lasten steht. Gegenstand von Forderungen der *Verfahrensgerechtigkeit* ist zum einen, dass Entscheidungsprozesse einer Reihe von formalen Fairnessregeln gehorchen (*prozedurale Gerechtigkeit*), und zum anderen, dass die beteiligten Personen sich gegenseitig fair behandeln (*interaktionale Gerechtigkeit*).

2.2 Prinzipien der Tausch- und Verteilungsgerechtigkeit

Welche Ansprüche bei der Zu- und Verteilung von Gütern und Lasten jeweils gestellt werden können, wird über eine Reihe von allgemeinen Handlungsanweisungen festgelegt. Es handelt sich dabei um allgemeine Handlungsvorschriften darüber, wie man Verteilungskonflikte um Güter und Lasten zwischen den Menschen lösen kann. Die empirische Gerechtigkeitsforschung unterscheidet vier grundlegende Prinzipien der Tausch- und Verteilungsgerechtigkeit im weiteren Sinne:

- Das Gleichheitsprinzip (Equality): Es fordert, jedem gleiche Rechte oder den gleichen Anteil an Gütern und Lasten zuzuweisen. Abgeleitet davon ist das Prinzip der Chancengerechtigkeit, das fordert, jedem – unabhängig von Herkunft und nicht selbst verantworteten Einschränkungen – möglichst gleiche Chancen beim Zugang zu Gütern oder Positionen zu gewähren.
- Das Leistungs- oder Beitragsprinzip (Equity): Es verlangt die Belohnung individueller Anstrengungen und Leistungen, und zwar durchaus mit dem Nebengedanken, Leistungsanreize zu schaffen. Die Zu- und Verteilung von Gütern und Lasten wird hier proportional zu den tatsächlichen Beiträgen einer Person vorgenommen: Wer viel leistet, soll auch viel bekommen.

- Das Anrechtsprinzip (Desert): Die Zu- und Verteilung von Gütern und Lasten erfolgt hier auf der Grundlage von zugeschriebenen Anrechten (zum Beispiel Herkunft, Geschlecht) oder in der Vergangenheit erworbenen Anrechten. Relevant sind nicht die aktuell erbrachten Leistungen oder Beiträge. Vielmehr sind an bestimmte Status- und Positionsmerkmale auch Anrechte auf Güter und Lasten gebunden. So kann es beispielsweise als gerecht gelten, dass Männer ein höheres Erwerbseinkommen erhalten als Frauen, mit der Begründung, Männern komme schließlich die Aufgabe zu, die Familie zu ernähren.
- Das Bedarfsprinzip (Need): Hier bestimmt der jeweilige Bedarf die Zu- und Verteilung von Gütern und Lasten. Das Ziel ist die Sicherung einer minimalen oder angemessenen Deckung von Grundbedürfnissen.

2.2.1 Die Unschärfe der Gerechtigkeitsprinzipien

Bei der Bewertung von Verteilungsergebnissen greifen Individuen auf diese vier Gerechtigkeitsprinzipien zurück. Dabei ergibt sich aber bei jeder dieser Regeln ein spezifischer Klärungsbedarf. So ist beim *Gleichheitsprinzip* zu entscheiden, was gleich verteilt werden soll: Güter, Rechte oder Chancen? In westlichen Gesellschaften besteht ein weitgehender Konsens darüber, dass individuelle Freiheitsrechte und vor allem auch Chancen beim Zugang zu begehrten Gütern und Positionen gleich zu verteilen sind. Wie die aktuellen Diskussionen um die Chancengerechtigkeit im Bildungswesen deutlich machen, ist die Forderung gleicher Bildungschancen insofern problematisch, als eine Gleichheit der Bedingungen – zum Beispiel in der Familie – nicht herstellbar ist und zudem individuelle Unterschiede – etwa in der genetischen Ausstattung – nicht korrigierbar sind. Gleichheitsforderungen müssen deshalb in vielen Fällen auf Forderungen nach einer gleichen Behandlung reduziert werden. Sie sind damit von der Vorstellung gleicher Verteilungsergebnisse abzukoppeln.

Beim *Leistungs- oder Beitragsprinzip* besteht das klassische Problem in der Bestimmung der jeweiligen Leistung oder der Beiträge, die jemand für die Erreichung eines Ziels tatsächlich getätigt hat. Dabei geht es nicht nur darum, welche Anstrengung als relevante Leistung gewertet wird, sondern auch darum, welches Gewicht der einzelnen Leistung zugemessen wird. Insbesondere dort, wo Menschen miteinander kooperieren und durch gemeinsame Anstrengungen einen Mehrwert erzielen, ist die Festlegung der individuellen Leistung am Gesamtergebnis oftmals nur bedingt möglich. Analog sind bei der Umsetzung des *Anrechtsprinzips* die individuellen Merkmale zu bestimmen, auf deren Grundlage dann jeweils Anrechte geltend gemacht werden können – etwa angeborene (zum Beispiel Geschlecht) oder statusbezogene Merkmale.

Für die Anwendung des *Bedarfsprinzips* ist zu klären, was als legitimer Bedarf angesehen wird und welche Voraussetzungen jemand erfüllen muss, um eine entsprechende Bedarfsabsicherung zu erhalten. Dabei spielen individuelle Verantwortlichkeiten eine zentrale Rolle. Sind Personen selbst für ihre Notlage verantwortlich, so besteht generell die Tendenz, bedarfsabsichernde Hilfen zu verweigern. Wer sich also selbst in eine Notlage gebracht hat, zum Beispiel indem er seinen sicheren Arbeitsplatz kündigt und dann ohne Erwerbseinkommen dasteht, dem sollen Hilfen verweigert werden. Menschen dagegen,

die unverschuldet in Notlagen kommen – sei es durch Krankheit oder die Entscheidung Dritter –, soll beispielsweise über wohlfahrtsstaatliche Sicherungssysteme Unterstützung zuteilwerden.

Interessant ist dabei, dass die Bereitschaft zur Unterstützung Hilfsbedürftiger weitgehend unabhängig von kulturellen oder nationalen Unterschieden zwischen den Menschen existiert. Was sich freilich unterscheidet, das ist die Einschätzung, was als selbstverschuldet und was als fremdverschuldet bezeichnet wird. International vergleichende Studien zeigen etwa, dass Armut in den USA primär als Folge individuellen Versagens und fehlender individueller Anstrengung angesehen wird. Demgegenüber wird individuelle Armut in Kontinentaleuropa als Versagen „des Systems“ wahrgenommen und der Einzelne eher als Opfer denn als Täter seines Schicksals bezeichnet. Dementsprechend sind es also nicht die unterschiedlichen Bereitschaften, das Bedarfsprinzip anzuwenden, welche die nationalen Unterschiede im Ausmaß wohlfahrtsstaatlicher Unterstützung erklären, sondern die Unterschiede darin, wer in welchem Umfang als für sein Schicksal verantwortlich angesehen wird. In Wohlfahrtsstaaten, in denen der Staat eine große Rolle spielt, werden den einzelnen Personen weitaus weniger Verantwortlichkeiten für ihr eigenes Schicksal zugemutet als in liberalen Gesellschaften ohne umfängliche wohlfahrtsstaatliche Sicherungssysteme.

2.2.2 Anwendungsbedingungen der Gerechtigkeitsprinzipien

Bei den vier Gerechtigkeitsprinzipien handelt es sich um das, was man in der Soziologie als soziale Norm bezeichnet. Soziale Normen zeichnen sich dadurch aus, dass sie eine soziale Geltung haben, das heißt, sie sind einem mehr oder minder großen Personenkreis bekannt und werden auch in Handlungsentscheidungen berücksichtigt. Gleichzeitig verbinden sich damit Sanktionen. Die Regelbefolgung wird mit positiven, die Regelverletzung mit negativen Sanktionen beantwortet. Dies gilt in gleicher Weise für die genannten Prinzipien der Gerechtigkeit. Personen kennen die in einer bestimmten Situation einzusetzenden Normen der Gerechtigkeit. Sie verbinden mit einer Regelverletzung negative Reaktionen, mit einer Normkonformität dagegen positive Reaktionen.

Was die Kenntnis der Regeln anbelangt, so zeigt sich in den vielfältigen, auch international vergleichenden Studien eine hohe Übereinstimmung darin, dass die Anwendung der vier Prinzipien der Gerechtigkeit davon abhängig ist, wie die sozialen Beziehungen der Personen untereinander gestaltet sind, zwischen denen es zu Interessenkonflikten kommt. Dieser Zusammenhang kann mithilfe eines Vorschlags von Alan P. Fiske (1993) genauer gefasst werden (Übersicht 1.1). Fiske geht davon aus, dass die Formen sozialen Zusammenlebens an vier Modellen orientiert sind.

Zusammenhang zwischen der Art der sozialen Beziehung und den vier Gerechtigkeitsprinzipien

Übersicht 1.1

Typus 1	Typus 2
Auf gemeinsamer Herkunft beruhende (Solidar-)Gemeinschaft: Familie	Herrschaftsbeziehung: Organisation
<i>Bedarfsprinzip</i>	<i>Anrechtsprinzip</i>
Typus 3	Typus 4
Langfristige soziale Austauschbeziehung: Peergroup	Kurzfristige ökonomische Austauschbeziehung: Markt
<i>Gleichheitsprinzip</i>	<i>Leistungs- oder Beitragsprinzip</i>

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Fiske, 1993

Der erste Typus zeichnet sich durch enge und dauerhafte Beziehungen aus. Der Einzelne ist fest in eine Gemeinschaft eingebunden, alle Mitglieder sind hinsichtlich ihrer Herkunft gleich und teilen eine gemeinsame Identität. Derartige Gemeinschaften verstehen sich als Solidargemeinschaften, für die es natürlich ist, dass sich die Mitglieder untereinander unterstützen. Dies tun sie deshalb, weil sie damit den Fortbestand der eigenen Gruppe oder Familie sichern und – aus einer evolutionstheoretischen Perspektive – den Fortbestand der eigenen Nachkommen und der eigenen Gene sicherstellen. Das klassische Beispiel dafür sind Familien und auf verwandtschaftlichen Beziehungen beruhende Clans. Hier gilt das Bedarfsprinzip als gerechte Verteilungsregel: Jeder erhält so viel, wie er (zum Überleben) braucht.

Der zweite Typus ist charakterisiert durch hierarchische Beziehungen, in denen die Beteiligten durch Über- und Unterordnung aufeinander bezogen sind. Beispiele dafür sind vormoderne Ständegesellschaften oder auch bürokratische Organisationen, in denen es unterschiedliche hierarchische Ebenen gibt, die jeweils Weisungsbefugnis für die ihnen untergeordneten Ebenen haben. In derartigen Handlungszusammenhängen kommt den hierarchisch Höhergestellten die Aufgabe zu, den ihnen Unterstellten Handlungsanweisungen zu geben, die diese auch unter Androhung von Sanktionsmitteln befolgen müssen. Dafür übernehmen die Höhergestellten Verantwortung für die ihnen Unterstellten, die wiederum im Austausch dafür deren Autorität anerkennen. Das korrespondierende Gerechtigkeitsprinzip ist das Anrechtsprinzip. Jeder erhält das, was ihm aufgrund seiner Position im Hierarchiegefüge zusteht.

Der dritte Typus zeichnet sich durch fehlende Rangunterschiede aus. Beispiele sind nicht hierarchische Netzwerke, Peergroups und Genossenschaften. Die Beteiligten betrachten sich gegenseitig – trotz individueller Unterschiede – als gleich und jeder hat dieselben Rech-

te und Pflichten. Die Beziehungen werden durch einen gegenseitigen Austausch bestimmt, bei dem jeder im Sinne der strikten Reziprozität dem anderen ebenso viel zurückgibt, wie er selbst erhalten hat. Das dominierende Gerechtigkeitsprinzip ist das der Gleichheit.

Der vierte Typus ist schließlich durch kurzfristige Beziehungen unter Fremden gekennzeichnet und entspricht dem Modell der Marktbeziehungen. Es handelt sich um ökonomische Austauschbeziehungen, bei denen die Beteiligten Güter oder Dienstleistungen anbieten, um daraus möglichst hohe Vorteile zu erhalten. Das gerechte Allokations- und Distributionsprinzip ist hier das Leistungs- oder Beitragsprinzip.

Die Zuordnung von Gerechtigkeitsprinzipien zu bestimmten, auch institutionalisierten Handlungskontexten bedeutet nun – trotz der bereits genannten Unschärfe der einzelnen Prinzipien –, dass in einem Handlungskontext die Anwendung eines unpassenden Prinzips Ursache für empfundene Ungerechtigkeit sein wird. Wer die Zuteilung von Nahrung an seine Kinder von deren Schulnoten abhängig macht, wird einer ungerechten Verteilung bezichtigt werden. Wer in einer bürokratischen Organisation dem Vorgesetzten weniger Einkommen zuweist als einem seiner Untergebenen und dies mit einer höheren Leistung des Untergebenen begründet, wird zu hören bekommen, dass der Vorgesetzte mehr verdienen muss, eben weil er der Vorgesetzte ist. Für viele ist es deshalb auch gerecht, dass Männer einen höheren Verdienst haben als Frauen, eben deshalb, weil ihnen qua Tradition die Aufgabe des Familienernährers zukommt und sie deshalb ein Anrecht auf eine höhere Bezahlung haben. Und schließlich werden es die meisten als ungerecht ansehen, wenn ein Beschäftigter, der sich entschieden hat, von nun an am Arbeitsplatz allein deswegen geringere Leistungen zu erbringen, nur weil er länger im Betrieb ist als andere, ein höheres Arbeitsentgelt erhält als seine leistungstärkeren Kollegen.

Wenn es nun offenbar so eindeutig ist, unter welchen Bedingungen man welche Gerechtigkeitsprinzipien anzuwenden hat, warum ist es dann in der Praxis so schwierig, Einigkeit darüber zu erzielen, was gerecht ist? Neben der Unschärfe der Prinzipien ist es vor allem die unterschiedliche Auffassung darüber, in welche Art der sozialen Beziehungen der jeweilige Verteilungskonflikt eingebettet ist. Versteht man die Gesellschaft als eine auf gemeinsamer Herkunft beruhende Solidargemeinschaft, so wird man bei der Zu- und Verteilung gesellschaftlicher Güter selbstverständlich das Bedarfsprinzip als eine zentrale Verteilungsregel fordern. Sieht man die Gesellschaft hingegen als eine Ansammlung von Individuen an, deren Ziel allein die Realisierung der eigenen Vorteile ist, so wird man das Leistungs- oder Beitragsprinzip als leitendes Verteilungsprinzip fordern. Versteht man Gesellschaft eher im Sinne einer Genossenschaft, in der alle im Prinzip gleich sind und den gemeinsamen Vorteil suchen, ist eher das Gleichheitsprinzip das Leitprinzip gesellschaftlicher Zu- und Verteilung.

Ähnliches gilt dann für andere Kontexte, in denen Güter und Lasten zu- und verteilt werden. Ist ein Beschäftigungsverhältnis in einem Unternehmen ein rein ökonomisches Austauschverhältnis, bei dem ausschließlich die individuelle Leistung zählt? Oder handelt es sich dabei primär um eine Veranstaltung zum gegenseitigen Vorteil, sodass die gemeinsam erwirtschafteten Gewinne auf alle Beteiligten gleich verteilt werden müssen? Oder kommt

dem Unternehmen eine Verantwortung und Fürsorgepflicht für seine Beschäftigten zu, so dass es auch deren Bedarf bei der Entlohnung berücksichtigen muss?

Die Beispiele zeigen, dass man – etwa wenn es um die Frage der Entlohnung geht – die jeweiligen Kontexte nicht eindeutig einem der vier Idealtypen zurechnen kann. Ein Beschäftigungsverhältnis in einem Unternehmen ist tatsächlich kein rein ökonomisches Austauschverhältnis: Unternehmen fordern Loyalität von ihren Beschäftigten und auch die Bereitschaft, einmal mehr zu tun, als auf dem Papier steht. Und Unternehmen haben auch – zumindest aus der Sicht vieler – eine soziale Verantwortung für ihre Beschäftigten. Offenbar ist es dann entscheidend, wie man die einzelnen Aspekte gewichtet. Betont man eher die Seite der ökonomischen Austauschbeziehung oder misst man dem Gemeinschaftscharakter eines Unternehmens ein höheres Gewicht zu? Genau darin sind die Ursachen für den Streit um die Gerechtigkeit verwurzelt. Nicht, dass die Leute nicht wüssten, was in einer gegebenen Situation gerecht ist, sondern wie man diese Situation einschätzen muss und welche Ziele in dieser Situation gelten – die Ansichten darüber variieren und sind deshalb verantwortlich für die zum Teil gegenläufigen Gerechtigkeitserwartungen.

2.3 Prinzipien der Verfahrens- und Interaktionsgerechtigkeit

Die vier bisher beleuchteten Gerechtigkeitsprinzipien stellen Handlungsanweisungen für die Zu- und Verteilung von Gütern und Lasten dar. In diesem Sinne sind sie Prinzipien der Tausch- und Verteilungsgerechtigkeit. Davon unabhängig existieren aber auch Gerechtigkeitsregeln, die sich auf die Ausgestaltung von Entscheidungsprozessen und den Umgang der Personen untereinander beziehen. Derartige Fairnessregeln beziehen sich im Wesentlichen auf die Einflussmöglichkeiten, die jedem Einzelnen bei der Entscheidung über die Zu- und Verteilung von Gütern und Lasten zugestanden werden:

- **Vollständigkeit und Genauigkeit:** Verfahren werden dann als gerecht angesehen, wenn die Betroffenen den Eindruck haben, dass alle relevanten Gesichtspunkte berücksichtigt wurden.
- **Offenheit für Informationen:** Sie besteht dann, wenn die Verfahren offen sind für die Berücksichtigung eines Maximums an einschlägigen Informationen. Ergeben sich neue Gesichtspunkte, müssen diese auch Beachtung finden können.
- **Neutralität:** Verfahren werden als umso gerechter eingeschätzt, je weniger sie einzelne Gruppen oder Personen bevorzugen oder benachteiligen.
- **Beteiligung:** Insbesondere im Unternehmenskontext ist es wichtig, dass Möglichkeiten der Beteiligung und zum Einspruch eingeräumt werden.
- **Transparenz:** Voraussetzung für die Mitwirkung oder die Einspruchnahme bei Verfahren ist die Öffentlichkeit und die öffentliche Kontrollierbarkeit der Verfahren.
- **Reversibilität:** Verfahren müssen so gestaltet werden, dass Korrekturen möglich sind.

Diese Prinzipien unterscheiden sich nun in zweifacher Hinsicht von den vier Prinzipien der Tausch- und Verteilungsgerechtigkeit. Zum einen gelten sie unabhängig von den sozialen und institutionellen Kontexten. Entscheidungsverfahren in der Familie oder dem Freundeskreis werden nach denselben Kriterien bewertet wie Entscheidungsverfahren in der Politik,

der Wirtschaft oder dem Bildungswesen. Zum anderen wird ein Verfahren als umso gerechter bewertet, je mehr Prinzipien der Verfahrens- und Interaktionsgerechtigkeit eingehalten werden. Im Unterschied zu den Regeln der Tausch- und Verteilungsgerechtigkeit finden sich für die Zustimmung zu den Regeln der Verfahrens- und Interaktionsgerechtigkeit weitgehend wenig interkulturelle oder innergesellschaftliche Unterschiede.

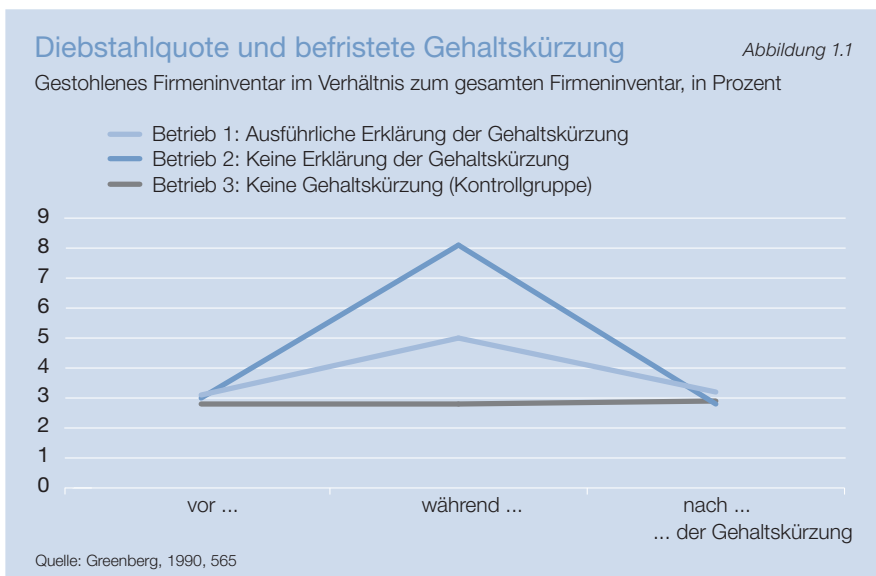
Ein zentrales Ergebnis der empirischen Gerechtigkeitsforschung besteht darin, dass die Menschen der Verfahrens- und Interaktionsgerechtigkeit einen deutlich höheren Stellenwert beimessen als der Tausch- und Verteilungsgerechtigkeit. Dies wird daran deutlich, dass Verteilungsergebnisse, die den Erwartungen der Einzelnen nicht entsprechen und die für sich genommen als ungerecht bezeichnet werden, dann eher akzeptiert werden, wenn sie das Ergebnis gerechter Verteilungsverfahren sind. Diese subjektiv größere Bedeutung der Verfahrens- und Interaktionsgerechtigkeit wird damit erklärt, dass die Menschen an der Art, wie Verteilungsverfahren gestaltet sind, ablesen können, ob und in welchem Ausmaß sie in ihren Interessen und als Person wertgeschätzt werden. Gerechte Verteilungsverfahren signalisieren den Betroffenen, dass die jeweilige Entscheidungsinstanz – zum Beispiel das Unternehmen oder das Gemeinwesen – sie als vollgültige Mitglieder anerkennt und ihre Interessen und Bedürfnisse ernst genommen werden. Unter diesen Bedingungen sind sie dann auch bereit, gegebenenfalls Abstriche von ihren Erwartungen bei der Zu- und Verteilung von Gütern und Lasten vorzunehmen.

2.4 Die Konsequenzen der (Un-)Gerechtigkeit

Die Einhaltung oder die Missachtung der Regeln der Gerechtigkeit hat sowohl bei den unmittelbar Betroffenen als auch bei den Beobachtern entsprechende negative oder positive Reaktionen zur Folge. Dies zeigt der Teil der empirischen Gerechtigkeitsforschung, der sich mit Gerechtigkeit in Organisationen beschäftigt. Im Mittelpunkt dieses Forschungsfelds stehen die Reaktionen von Beschäftigten auf betriebliche Zu- und Verteilungsprozesse. Den dabei gesammelten Ergebnissen kommt eine über den Kontext von Betrieben hinausweisende Bedeutung zu, weil damit deutlich wird, dass auf wahrgenommene (Un-)Gerechtigkeiten nicht nur in zweiseitigen Beziehungen – gleichsam im Privaten –, sondern auch in institutionellen Kontexten eindeutige Reaktionen folgen. Dies wird durch die hohe Einheitlichkeit der Ergebnisse untermauert. Im Wesentlichen zeigt sich, dass subjektiv wahrgenommene Ungerechtigkeiten sowohl verhaltensbezogene als auch eher einstellungsbezogene Reaktionen nach sich ziehen. Zu Ersteren gehören Leistungszurückhaltung und Fehlzeiten am Arbeitsplatz. Bei Letzteren sind es vor allem Aspekte der Bindung (Commitment) an und des Vertrauens in das Unternehmen, der Leistungsmotivation und des individuellen Engagements, die durch erfahrene Ungerechtigkeiten geschwächt werden. Im Einzelnen stellt sich heraus, dass es bei einer als ungerecht wahrgenommenen Entlohnung zu einer Leistungszurückhaltung kommt oder die Organisationsmitglieder versuchen, den aus ihren Augen ungerechterweise vorenthaltenen Lohn sich darüber zu verschaffen, indem sie Ressourcen der Organisation für ihre eigenen Zwecke verwenden (zum Beispiel durch Diebstahl).

Dies zeigt sehr anschaulich eine Studie von Jerald Greenberg (1990). Er untersuchte die Auswirkungen von zeitlich befristeten Gehaltskürzungen auf Diebstähle in zwei Betrieben eines US-amerikanischen Unternehmens. Dazu wurden die Diebstahlquoten vor, während und nach der zehn Wochen andauernden 15-prozentigen Kürzung der Gehälter erfasst. Diese Diebstahlquote bezog sich auf den wöchentlichen Verlust an Firmeninventar, wie zum Beispiel von Werkzeug und Verbrauchsmaterial, abzüglich der produktionsbedingten Inventarverluste, das heißt des Verschleißes. Zusätzlich wurde angenommen, dass die Reaktion auf eine Gehaltskürzung durch die Gerechtigkeit der Entscheidungsverfahren, das heißt durch die Art ihrer Begründung, beeinflusst wird. Deshalb wurde die Begründung für die Gehaltskürzung variiert. Im ersten Betrieb wurde eine relativ adäquate Begründung gegeben. Es wurde ausführlich auf die Ursachen und auf die Überlegungen der Firmenleitung eingegangen, es wurden ökonomische Kennzahlen präsentiert und es wurde um das Verständnis der Mitarbeiter geworben. Im zweiten Betrieb wurde dagegen die Gehaltskürzung als ein Faktum dargestellt, das die Firmenleitung entschieden hätte und das aufgrund der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens unvermeidlich und deshalb schlicht zu akzeptieren sei. Ein dritter Betrieb desselben Unternehmens diente als Kontrollgruppe. Dort wurden keine Gehaltskürzungen vorgenommen, aber die Diebstahlquoten zu denselben Zeitpunkten wie in den beiden anderen Betrieben ermittelt.

Wie Abbildung 1.1 zeigt, nahm die Diebstahlquote während der zehnwöchigen Gehaltskürzung zu. Offensichtlich glichen viele Mitarbeiter das verloren gegangene Einkommen durch Diebstähle wieder aus. Die nahezu konstante Diebstahlquote in dem Betrieb ohne Gehaltskürzungen untermauert dies. Auffällig ist, dass nach Zurücknahme der Gehaltskürzung die Diebstahlquote wieder auf das ursprüngliche Niveau zurückfiel. Bemerkenswert ist auch,



dass die Be- oder Missachtung von Regeln der Verfahrens- und Interaktionsgerechtigkeit einen Einfluss auf die Reaktionen der Beschäftigten hat. In dem Betrieb, in dem keine ausführliche Erklärung gegeben wurde (Verfahrensungerechtigkeit), wirkte sich die Gehaltskürzung in einer nahezu doppelt so hohen Diebstahlquote aus wie in dem Betrieb, in dem eine ausführliche Erklärung (Verfahrens- und Interaktionsgerechtigkeit) geliefert wurde.

Überblickt man die Vielzahl der Einzelstudien in diesem Forschungsfeld, so erweist sich die Verfahrens- und Interaktionsgerechtigkeit als zentraler Prädiktor für die Bindung an das Unternehmen und für das, was man als „Organizational Citizenship Behavior“ bezeichnet. Letzteres bedeutet Kooperations- und Hilfsbereitschaft, Verantwortungsbewusstsein und Einsatzbereitschaft für die Ziele der Organisation. Ergänzt werden diese Befunde mit Ergebnissen aus der Verhaltensökonomie. Sie zeigen, dass Personen ungerechtes Verhalten bei anderen bestrafen, auch wenn sie dafür selbst Nachteile in Kauf nehmen müssen.

3 Warum ist Gerechtigkeit wichtig?

Wenn man Gerechtigkeit in ihrer instrumentellen Funktion betrachtet, so muss man darlegen, was sie leistet und worin ihr Nutzen liegen kann. Dies kann alleine dadurch geschehen, indem man aufzeigt, welche Vorteile sich für den Einzelnen ergeben, wenn er bei der Bewältigung alltäglicher Handlungs- und Entscheidungsprobleme auf die Idee der Gerechtigkeit und die damit verbundenen Regeln und Prinzipien zurückgreifen kann. Dazu muss man sich vor Augen führen, dass viele Ziele für den Einzelnen nur dann erreicht werden können, wenn er mit anderen Personen zusammenarbeitet. Gerade die Fähigkeit zur Zusammenarbeit und zur koordinierten Verfolgung gemeinsamer Ziele (zum Beispiel bei der Nahrungsversorgung oder dem Schutz vor Feinden) stellt einen evolutionären Vorteil in der Stammesgeschichte des Menschen dar.

Das Problem ist aber, dass kooperatives Verhalten das Risiko in sich birgt, von anderen ausgenutzt zu werden. Ein Beispiel für derartige Situationen ist das Standardmodell der Spieltheorie, das Gefangenendilemma, bei dem ein Spieler dann den höchsten Gewinn erzielen kann, wenn sein Mitspieler kooperiert und nicht eigennützig handelt, während er selbst sich aber unkooperativ und eigennützig verhält. Handelt der andere Spieler aber genauso unkooperativ, dann können beide Spieler nur das jeweils zweitbeste Ergebnis realisieren. Besser wäre es für beide, wenn jeder kooperiert, denn dann würde niemand den höchsten, aber beide den individuell zweitbesten Gewinn realisieren. Die Möglichkeit, den höchsten Gewinn durch unkooperatives Verhalten zu erlangen, führt dazu, dass in derartigen Situationen immer ein Anreiz besteht, die Kooperationsbereitschaft der anderen auszunutzen.

Solche Situationen sind im wirklichen Leben vielfältig und treten vor allem dann auf, wenn Gemeinschaftsgüter hergestellt werden. In diesem Fall handelt es sich um das bekannte Trittbrettfahrerproblem: Personen genießen die Vorteile eines Gutes, überlassen es aber den anderen, die Mühen der Herstellung auf sich zu nehmen. Dies ist ein durchaus ratio-

nales Verhalten. Für den Einzelnen ist es immer besser, die Lasten der Herstellung eines Gutes den anderen aufzubürden und ohne – oder mit vergleichsweise geringen – eigenen Kosten die Vorteile zu genießen, die mit diesem Gut verbunden sind. Diejenigen, die sich an der Herstellung des Gemeinschaftsgutes beteiligen, sind deshalb schlechtergestellt, weil sie aufgrund ihrer Aufwendungen einen geringeren Gesamtnutzen aus dem gemeinsamen Gut erzielen können.

3.1 Das Problem der Ausbeutung

Zu einer der grundlegenden menschlichen Dispositionen gehört es nun aber, dass Verluste emotional viel stärker wahrgenommen werden als Gewinne. Wenn wir 100 Euro verlieren, so betrifft uns das emotional viel stärker, als wenn wir 100 Euro gewinnen. Genau diese höhere emotionale Bedeutung von Verlusten hat zur Konsequenz, dass Personen Verluste vermeiden wollen. Dementsprechend sind sie nur dann bereit, mit anderen zusammenzuarbeiten und sich an der Herstellung gemeinsamer Güter zu beteiligen, wenn sie hinreichende Sicherheiten haben, dass ihnen daraus keine Verluste entstehen. Dies gilt erst recht, wenn die eigenen Verluste dem anderen Vorteile verschaffen, man also von anderen ausgebeutet wird. Während man sich in zweiseitigen Beziehungen, in denen die Personen auch die Möglichkeit haben, dem anderen sein unkooperatives Verhalten heimzuzahlen, relativ einfach gegen eine Ausbeutung schützen kann, ist dies in größeren Kooperationszusammenhängen nicht möglich. Denn die Beteiligten können sich hier nicht direkt beobachten und somit nicht unmittelbar bestrafen oder belohnen. Damit steigen die Risiken für jeden Einzelnen, dass er weiterhin Anstrengungen unternimmt und Kosten auf sich nimmt, ohne zu bemerken, dass die anderen keine derartigen Leistungen erbringen und nur noch die Vorteile genießen. Mit anderen Worten: Man selbst zahlt noch ehrlich seine Steuern, während alle anderen bereits Mittel und Wege gefunden haben, ihre Steuerlast auf null zu reduzieren und trotzdem die vom Gemeinwesen bereitgestellten Güter wie innere und äußere Sicherheit, Bildungseinrichtungen und Infrastruktur zu nutzen. Mit zunehmender Größe eines Kooperationsverbands und mit abnehmenden Kontrollmöglichkeiten wächst damit das Risiko, am Ende als derjenige dazustehen, auf dessen Kosten die anderen sich bereichern.

3.2 Der Nutzen der Gerechtigkeit

Um sich nun vor einer derartigen Ausbeutung der eigenen Kooperationsbereitschaft zu schützen, muss der Einzelne eine Sensibilität für solche Situationen entwickeln. Er muss möglichst schnell erkennen, wann andere sich auf seine Kosten bereichern und seine Gutmütigkeit ausnutzen. Hilfreich wäre es in einem solchen Fall, über einen Maßstab zu verfügen, mit dem man in Kooperationsbeziehungen und -verbänden erkennen kann, dass die eigene Kooperationsbereitschaft ausgenutzt wird. Ein derartiger Maßstab sind die Idee der Gerechtigkeit und die davon abgeleiteten Normen. Denn mit den oben genannten drei formalen Elementen – Gleichbehandlung, Unparteilichkeit und individuelle Anrechte – wird ein Zustand beschrieben, in dem der Einzelne wirksam gegen Ausbeutung geschützt ist: Alle Angehörigen eines Kooperationsverbands werden bei der Zu- und Verteilung von Gütern und Lasten unter den gleichen relevanten Umständen auf die gleiche Weise behandelt. Es

besteht keine Parteilichkeit bei der Anwendung von Verteilungsregeln und jeder bekommt letztlich das, was ihm zusteht. Damit stellt die Idee oder der Wert der Gerechtigkeit eine Anpassungsleistung dar, die in einer Vielzahl sehr unterschiedlich strukturierter Formen der Kooperation davor schützen soll, von anderen ausgebeutet zu werden. Den Prinzipien der Gerechtigkeit kommt die Aufgabe zu, die Bedingungen, unter denen die eigene Kooperationsbereitschaft von anderen möglicherweise ausgenutzt wird, genauer zu beschreiben.

Die Motivation hinter der Gerechtigkeit besteht somit nicht darin, die Welt einfach besser zu machen. Es ist vielmehr die Angst, von anderen ausgebeutet zu werden und das Bedürfnis, diejenigen Situationen möglichst früh zu erkennen und zu vermeiden, in denen das Risiko hoch ist, selbst höhere Aufwendungen getätigt zu haben als andere und von anderen ausgebeutet zu werden. Erfährt man selbst in einem Kooperationsverband – etwa einem Unternehmen – Ungerechtigkeiten oder beobachtet man, wie andere ungerecht behandelt werden, so ist dies ein Zeichen dafür, dass die eigene Kooperationsbereitschaft möglicherweise ausgenutzt und ausgebeutet wird. Um sich davor zu schützen, gilt es dann, entweder diesen Kooperationsverband zu verlassen, die eigene Kooperationsbereitschaft zu reduzieren oder sich den entgangenen Gewinn anderweitig zu holen – wie dies im Beispiel von Abbildung 1.1 die Beschäftigten getan haben, indem sie sich einfach am Eigentum des Unternehmens bedienten.

Genau dies wird durch die Ergebnisse der empirischen Gerechtigkeitsforschung zu den Folgen erfahrener Ungerechtigkeiten in Unternehmen untermauert. Denn eine der stärksten und auch nachhaltigsten Konsequenzen ist der Rückgang der emotionalen Bindung an und des Vertrauens in das Unternehmen und die Unternehmensleitung sowie generell der Kooperationsbereitschaft im Betrieb. Diese Tendenz zeigt sich auch außerhalb von Unternehmen. Einer der zentralen und auch langfristigen Effekte erfahrener und wahrgenommener Ungerechtigkeiten auf der gesellschaftlichen Ebene besteht im Rückgang des Vertrauens in die jeweiligen gesellschaftlichen Institutionen bis hin zur Verweigerung der Wahrnehmung von Partizipations- und Beteiligungsrechten.

Für Betriebe, Organisationen und das Gemeinwesen bedeutet dies, dass sie in dem Maße, wie sie auf eine freiwillige Kooperation ihrer Mitglieder angewiesen sind, zentrale Forderungen der Gerechtigkeit einhalten müssen. Die Verfahrens- und Interaktionsgerechtigkeit spielt dabei eine fundamentale Rolle.

4 Zwei Thesen zur Bedeutung der Gerechtigkeit in modernen Gesellschaften

4.1 Gerechtigkeit als Forderung der Klugheit

Der Soziologe Emile Durkheim hat bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts darauf hingewiesen, dass moderne Gesellschaften durch eine wachsende Arbeitsteilung gekennzeichnet sind. Die zunehmende Spezialisierung in den Tätigkeiten, die Auslagerung von Tätigkeiten,

die vormals im Haushalt erbracht wurden (zum Beispiel Kindererziehung, Pflege Bedürftiger, Nahrungsproduktion) und die Veränderung der Arbeitsinhalte weg von der landwirtschaftlichen und industriellen hin zu einer wissens- und dienstleistungsbasierten Produktion haben zur Folge, dass der Einzelne in immer vielfältigere Kooperationszusammenhänge eingebunden ist. Er wird in seinen unmittelbaren Lebensvollzügen zunehmend von den Leistungen und vom Verhalten anderer abhängig.

Aus der Sicht des Einzelnen steigt somit die Gefahr, von anderen ausgebeutet zu werden, das heißt selbst Beiträge zu leisten, während andere dies nicht oder in geringerem Ausmaß tun. Damit wird es immer wichtiger, erkennen zu können, in welchen Kooperationsbeziehungen man für seine Anstrengungen auch die entsprechenden Belohnungen erhält beziehungsweise die anderen sich auf Kosten der eigenen Anstrengungen bereichern. Dies bedeutet, dass der Einzelne sensibler werden muss, um Ausbeutungsverhältnisse wahrzunehmen. Es wächst die Notwendigkeit, einen Sinn oder auch eine Sensibilität für (Un-) Gerechtigkeiten zu entwickeln.

Betrachtet man die öffentlichen Debatten der letzten Jahre, so stellt man in der Tat eine Zunahme der Thematisierung von Gerechtigkeitsfragen in sehr unterschiedlichen gesellschaftlichen Bereichen fest – auch deshalb, weil offenbar die Auseinandersetzungen um knappe Güter und um die Verteilung der Lasten zur Herstellung gemeinsamer Güter zugenommen haben. Aus der hier vertretenen gerechtigkeits-theoretischen Perspektive ist die Konjunktur des Themas „Gerechtigkeit“ somit kein Ausdruck eines vermehrten Interesses an einer idealistischen Weltverbesserung oder einer zunehmenden Ideologisierung gesellschaftlicher Konflikte. Sie spiegelt vielmehr das individuelle Bedürfnis der Menschen wider, ihre Bereitschaft zur Kooperation und ihre Bereitschaft, sich – beispielsweise am Arbeitsplatz – zu engagieren, vor einer Ausbeutung durch andere zu schützen. Und sie ist Ausdruck einer Entwicklung, bei der Zwangsmaßnahmen immer weniger wirksam werden, man vielmehr verstärkt auf die freiwillige Kooperation, das freiwillige Engagement der Bürgerinnen und Bürger, der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angewiesen ist.

In dem Maße, wie ein Gemeinwesen oder auch ein Unternehmen von der freiwilligen Kooperation, dem freiwilligen Engagement seiner Mitglieder abhängig ist, wird es zu einem Gebot der Klugheit, diesem Bedürfnis nach Schutz vor einem Ausnutzen der eigenen Leistungsbereitschaft nachzukommen. Dass Ungerechtigkeiten Konsequenzen haben, die gerade die Leistungsfähigkeit von Unternehmen oder auch Volkswirtschaften infrage stellen, hat die empirische Gerechtigkeitsforschung hinreichend aufgezeigt.

4.2 Gerechtigkeit nicht als Ergebnisererechtigkeit, sondern als Teilhabe- und Chancengerechtigkeit

Wenn die Schaffung von Gerechtigkeit oder die Vermeidung von Ungerechtigkeit eine Forderung der Klugheit ist, welchen Prinzipien der Gerechtigkeit sollte man dann folgen? Dies ist freilich zunächst eine normative Frage und aus der Sicht empirischer Forschung nicht zu beantworten. Gleichwohl kann man aus einer empirischen Perspektive Hinweise darauf geben, welche Prinzipien unter den gegebenen Bedingungen eher dazu geeignet sind, einen

Konsens zwischen den Menschen herzustellen. Ausgangspunkt dafür ist die Beobachtung einer Kongruenz zwischen den unterschiedlichen Arten sozialer Beziehung und den darin jeweils als gerecht angesehenen Leitprinzipien. Wenn sich nun in einer Gesellschaft die Arten der sozialen Beziehungen zwischen den Menschen ändern, so bedeutet dies, dass man auch den neuen Bedingungen angepasste Gerechtigkeitsprinzipien in Anschlag bringen muss.

Wie wir sahen, sind insbesondere die Prinzipien der Bedarfs- und Statussicherung an ein Modell des Zusammenlebens gebunden, das durch einen über gemeinsame Herkunft vermittelten Gemeinschaftscharakter und einen durch Über- und Unterordnung geprägten hierarchischen Herrschaftsverband bestimmt ist. In dem Maße nun, wie eine Gesellschaft sowohl in Bezug auf die Herkunft ihrer Mitglieder als auch mit Blick auf die individuellen Lebenspläne heterogener wird, verliert sie ihren auf Gleichheit der Herkunft und Gleichheit der Lebensentwürfe basierenden Gemeinschaftscharakter. Dementsprechend verlieren Gerechtigkeitskonzeptionen, die auf eine bedingungslose gegenseitige Unterstützung und umfassende Bedarfsabsicherung abzielen, ihre Basis. Ähnliches gilt, wenn sich die Mitglieder einer Gesellschaft zunehmend als Gleiche im Sinne gleicher Rechte und Pflichten verstehen und eine Unterordnung unter gesellschaftliche Imperative, Tradition und Konvention nicht mehr fraglos vorgenommen wird. In dem Fall wird eine Begründung der Zu- und Verteilung von Gütern und Rechten auf der Grundlage angeborener oder in der Vergangenheit erworbener Anrechte immer weniger als legitim angesehen.

Gerade weil in der Moderne der Einzelne zunehmend in Märkte und marktähnliche Beziehungen eingebunden ist, werden Verteilungsprinzipien, die auf individuelle Beiträge und Leistungen zurückgreifen, zunehmend an Legitimität gewinnen. Freilich besteht hier das Problem, dass die individuellen Leistungen und Beiträge immer weniger sichtbar und messbar werden. Insbesondere in hoch arbeitsteiligen Arbeitsvollzügen, die immer stärker auch durch Wissensarbeit geprägt sind, ist der Beitrag eines Einzelnen an der Entwicklung eines Produkts immer weniger eindeutig bestimmbar, zumal Erfolge auf den Märkten von immer komplexeren Zusammenhängen gesteuert werden. Eine mögliche Konsequenz daraus wäre dann, Gerechtigkeit weniger mit Blick auf die Ergebnisse der Verteilung als vielmehr hinsichtlich der Zugangsmöglichkeiten und Chancen zu verwirklichen.

Für eine Abkehr von einem an den Ergebnissen orientierten Gerechtigkeitsverständnis spricht zunächst, dass in marktgesteuerten Gesellschaften keine Ergebnisgleichheiten realisierbar sind. Sobald Produkte oder Dienstleistungen unter Wettbewerbsbedingungen getauscht werden und die individuellen Fähigkeiten auch darüber entscheiden, wer was in welchem Umfang anbieten und nachfragen kann, entstehen notwendigerweise Ungleichheiten, die darin begründet sind, dass Menschen unterschiedliche Vorlieben und Fähigkeiten haben. Diese Ungleichheiten vollständig aufzuheben, ist nicht nur praktisch unmöglich, sondern widerspricht auch dem grundlegenden Bedürfnis der Menschen nach Individualität und den damit verbundenen Status- und Distinktionsbedürfnissen.

Zudem ist die individuelle Güterausstattung nicht nur das Ergebnis von Entscheidungsprozessen in unterschiedlichen gesellschaftlichen Teilbereichen, die jeweils eigenen Logiken folgen (zum Beispiel das Bildungs- und das Erwerbssystem). Stattdessen ist sie oftmals

auch das Ergebnis der Verkettung glücklicher oder unglücklicher Zufälle. Ein an den Ergebnissen orientiertes Gerechtigkeitsverständnis beruht zudem auf Voraussetzungen des gesellschaftlichen Zusammenlebens, die nicht mehr notwendigerweise gegeben sind. So setzt die Idee der Bedarfsgerechtigkeit eine Gesellschaft voraus, die sich als Solidargemeinschaft versteht und in gemeinsamen Identitäten wurzelt. In dem Maße, wie auf Herkunft oder Religion beruhende Gemeinsamkeiten nicht mehr bestehen, verlieren entsprechende normative Forderungen ihre Basis. Das Leistungsprinzip setzt andererseits voraus, dass sich die individuellen Anstrengungen exakt bestimmen lassen. In globalisierten Dienstleistungs- oder Wissensgesellschaften wird dies immer schwieriger, weil Arbeitsabläufe stärker miteinander verwoben sind sowie Arbeitsergebnisse zunehmend abstrakter und stärker von den Zufälligkeiten der Märkte bestimmt werden.

Vor diesem Hintergrund erscheint der Wechsel zu einem Verständnis von Gerechtigkeit als Teilhabe- und Chancengerechtigkeit nur folgerichtig zu sein. Dies bedeutet freilich nicht, dass Fragen der Bedarfsgerechtigkeit im klassischen Sinne obsolet werden. Schutz vor Marktversagen, Absicherung vor nicht selbst verschuldeten Notlagen und Gewährung eines bestimmten Mindestlebensstandards sind Forderungen, die auch dann wichtig werden, wenn es gilt, den Einzelnen bei der Realisierung seiner individuellen Lebenspläne zu unterstützen. Im Unterschied aber zur Bedarfsabsicherung in Familien oder anderen engen Gemeinschaften erfolgt eine derartige Ausfallbürgschaft nicht unbedingt, sondern es knüpfen sich daran auch Erwartungen an entsprechende Gegenleistungen.

Literatur

Eine kurze und übersichtliche Einführung in zentrale Begriffe und Befunde der empirischen Gerechtigkeitsforschung vermitteln aus unterschiedlichen Perspektiven die Beiträge mehrerer Autoren in dem Heft:

Soziale Gerechtigkeit, Aus Politik und Zeitgeschichte, Nr. 47/2009

Einen guten Überblick über den aktuellen Stand der deutschsprachigen normativen und empirischen Gerechtigkeitsforschung verschafft der sehr lesbare Band:

Empfter, Stefan / **Vehrkamp**, Robert B. (Hrsg.), 2007, Soziale Gerechtigkeit – eine Bestandsaufnahme, Gütersloh

Einen detaillierten Einblick in die Ergebnisse der psychologischen Gerechtigkeitsforschung vermitteln:

Gollwitzer, Mario / **Fetchenhauer**, Detlef / **Baumert**, Anna / **Schlösser**, Thomas / **Schmitt**, Manfred, 2009, Soziale Gerechtigkeit, in: Goldschmidt, Nils / Nutzinger, Hans G. (Hrsg.), Vom homo oeconomicus zum homo culturalis. Handlung und Verhalten in der Ökonomie, Kulturelle Ökonomie, Band 8, Münster, S. 175–195

Die Fragen der Ausgestaltung wohlfahrtsstaatlicher Sicherungssysteme mit Bezug auf empirische Daten diskutieren:

Becker, Irene / **Hauser**, Richard, 2009, Soziale Gerechtigkeit – ein magisches Viereck. Zieldimensionen, Politikanalysen und empirische Befunde, Berlin

Einen Einblick in die Fragestellungen und Ergebnisse der verhaltensökonomischen Gerechtigkeitsforschung bietet:

Irlenbusch, Bernd, 2003, Auf der Suche nach Gerechtigkeit. Eine empirische Herangehensweise, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 4. Jg., Nr. 3, S. 351–371

Detaillierter befassen sich damit:

Fehr, Ernst / **Schmidt**, Klaus M., 2006, The economics of fairness, reciprocity and altruism. Experimental evidence and new theories, in: Kolm, Serge-Christophe / Ythier, Jean M. (Hrsg.), Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Amsterdam, S. 615–691

Die verwendete Taxonomie von Arten des sozialen Zusammenlebens und den damit verbundenen Gerechtigkeitsprinzipien wird mit ausführlichen Beispielen entwickelt von:

Fiske, Alan P., 1993, Structures of Social Life. The Four Elementary Forms of Human Relations, New York

Das Feldexperiment zur Wirkung von Gehaltskürzungen in einem US-amerikanischen Unternehmen wird erläutert von:

Greenberg, Jerald, 1990, Employee theft as a reaction to underpayment inequity: The hidden cost of pay cuts, in: Journal of Applied Psychology, Vol. 75, No. 5, S. 561–568

Soziale Gerechtigkeit und die Natur des Menschen. Eine wirtschaftspsychologische Betrachtung

*„Gerechtigkeit entspringt dem Neid;
denn ihr oberster Grundsatz ist: Allen das Gleiche.“
(Walther Rathenau)*

1 Einleitung

Ob bei Hartz IV, Steuerreform oder Kindergeld – soziale Gerechtigkeit ist ein Thema, das in vielen Zusammenhängen immer wieder im Fokus der öffentlichen Diskussion steht. Von Kritikern dieser Gerechtigkeitsdebatte wird oftmals geargwöhnt, der Schlachtruf „soziale Gerechtigkeit“ diene dabei nur der Verschleierung eigener Interessen. Ähnlich hat zum Beispiel Friedrich August von Hayek schon vor mehreren Jahrzehnten argumentiert.

Viele experimentelle Studien aus der Verhaltensökonomie und der Sozialpsychologie zeigen allerdings, dass nahezu alle Menschen tatsächlich ein ausgeprägtes Gerechtigkeitsmotiv aufweisen – Menschen wollen, dass es auf der Welt gerecht zugeht. Dies zeigt sich zum Beispiel an den internationalen Ergebnissen, die zum sogenannten Diktatorspiel vorliegen. An einem solchen Experiment nehmen zwei Versuchspersonen teil (Person A und Person B), die unter der Bedingung strikter Anonymität miteinander kommunizieren (das heißt, sie kennen einander nicht und lernen sich auch nicht während oder nach dem Experiment kennen). Person A erhält einen bestimmten Geldbetrag vom Versuchsleiter. Ihre Aufgabe ist es, diesen Betrag zwischen sich und Person B aufzuteilen. Person B wird über diese Aufteilung lediglich informiert. Sie hat keine Möglichkeit, diese Aufteilung zu beeinflussen.

Wie verhalten sich Personen A in einer solchen Situation? Wenn Menschen tatsächlich an Gerechtigkeit interessiert sind, sollten sie die Hälfte oder zumindest einen Teil des Geldbetrags an Person B geben. Wenn Gerechtigkeit aber nur ein Wort ist, dem man im Zweifel keine Taten folgen lässt (wie die neoklassische Ökonomie argumentieren würde), dann sollte Person A den gesamten Betrag für sich behalten. Welchen eigennützigsten Grund gäbe es, auch nur einen denkbar kleinen Betrag an Person B abzugeben?

Tatsächlich zeigen Studien aus aller Welt, dass in allen Kulturen die meisten Personen A zumindest einen Teil des Geldes weggeben. In vielen Studien war es sogar so, dass eine Mehrheit der Versuchspersonen das Geld gleichmäßig aufgeteilt hat. Dieses Verhalten war übrigens nahezu unabhängig von der Höhe des Betrags, den es zu verteilen galt. Studien in Entwicklungsländern zeigen: Auch wenn es um ganze Monatsgehälter geht, verhalten sich die meisten Menschen in diesen und ähnlichen Experimenten nicht (nur) egoistisch.

Damit soll jedoch nicht der Eindruck erweckt werden, dass Eigennutz im menschlichen Verhalten keine Rolle spielt. Eine gerechte Welt zu schaffen ist allerdings schwierig, weil

Menschen nicht nur an Gerechtigkeit, sondern auch an ihrem eigenen materiellen Vorteil interessiert sind und diese beiden Motive oftmals im Widerstreit zueinander stehen. Eine gerechte Welt zu schaffen ist aber auch deshalb schwierig, weil es alles andere als trivial ist, normativ zu begründen, was eigentlich als gerecht anzusehen ist und was nicht. Mit dieser Aufgabe mühen sich Moralphilosophen und Wirtschaftsethiker mehr oder weniger erfolgreich ab. Für die Durchsetzbarkeit bestimmter Wirtschafts- und Sozialreformen ist es jedoch nicht nur wichtig, wie Experten diese wissenschaftlich oder philosophisch begründen. Mindestens ebenso wichtig ist die Frage, wie solche Maßnahmen von ökonomischen Laien bewertet werden, denn letztlich ist es Otto Normalbürger, der an der Wahlurne oder in demoskopischen Umfragen das Handeln der Politiker bestimmt.

2 Was hat menschliches Verhalten von heute mit der Steinzeit zu tun?

Im Folgenden soll veranschaulicht werden, inwiefern intuitive Gerechtigkeitsüberzeugungen aus unserem stammesgeschichtlichen Erbe zu erklären sind. Hierzu möchte ich zunächst kurz die Grundlinien der allgemeinen Evolutionstheorie vorstellen, wie sie erstmals von Charles Darwin im Jahr 1859 veröffentlicht wurde.

2.1 Grundlagen der Evolutionstheorie

Die allgemeine Evolutionstheorie gilt heute als eine der am meisten anerkannten wissenschaftlichen Theorien überhaupt. Ihr Ausgangspunkt ist die Beobachtung Darwins, dass alle Spezies sehr viel mehr Nachkommen produzieren, als für den Bestand der Population notwendig wäre. Hieraus folgerte Darwin, dass nur ein kleiner Teil aller geborenen Organismen ein Alter erreicht, in dem sie in der Lage sind, eigene Nachfahren zu zeugen. Darwin schlussfolgerte weiter, dass die Mitglieder einer Spezies im Wettbewerb um knappe Ressourcen stehen (zum Beispiel um Wasser, Nahrung, Schutz vor Fressfeinden) und dass nur ein Teil aller Organismen diesen Wettbewerb überlebt. Entscheidend für die darwinsche Evolutionstheorie war hierbei die Einsicht, dass die Chance, in diesem Wettbewerb zu überleben, nicht für alle Organismen gleich groß ist, sondern dass einige Organismen für diesen Wettbewerb besser gerüstet sind als andere. Diese unterschiedliche Fitness ist abhängig von genetisch bedingten Unterschieden zwischen den Mitgliedern einer Spezies. Solche Unterschiede können zum einen durch genetische Mutationen bedingt sein, zum anderen durch die Variation diskreter Eigenschaften (zum Beispiel der Länge von Extremitäten). Wenn eine bestimmte Eigenschaft das Überleben eines Individuums steigert (zum Beispiel ein langer Hals bei einer Giraffe), so steigt dadurch die Anzahl an Nachkommen dieses Individuums, da nur überlebende Organismen in der Lage sind, durch Reproduktion ihre Gene an zukünftige Generationen weiterzugeben.

Evolution ist somit zu verstehen als ein Zusammenspiel der Variation vorliegender Merkmale und der Selektion dieser Merkmale durch unterschiedlich große Überlebens- und Repro-

duktionschancen ihrer Träger. Diese selektierten Merkmale werden durch den Prozess der genetisch bedingten Vererbung an zukünftige Generationen weitergegeben. Hierbei ist darauf hinzuweisen, dass genetisch bestimmte Eigenschaften durch individuelle Anpassungen ihrer Merkmalsträger nicht beeinflusst werden. Zum Beispiel: Menschen können ihre Sensitivität gegenüber UV-Strahlen durch häufiges Sonnenbaden vermindern. Dies führt jedoch nicht dazu, dass sich ihre Nachfahren durch diesen Anpassungsprozess länger in der Sonne aufhalten können, ohne einen Sonnenbrand zu bekommen.

2.2 Was hat die Psychologie mit Evolution zu tun?

Eine entscheidende Annahme der Evolutionspsychologie besteht darin, dass sich die Gesetzmäßigkeiten der darwinschen Evolutionstheorie nicht nur auf physische Merkmale beziehen, sondern auch auf psychische Eigenschaften wie Gefühle, Kognitionen und Verhaltenstendenzen. Ein Individuum zum Beispiel, das auf den Anblick eines Fressfeindes mit sofortiger Flucht reagiert, hat eine bessere Chance zu überleben als ein Individuum, das einem solchen Fressfeind mit interessierter Neugier begegnet. Die Evolutionspsychologie argumentiert somit, dass die menschliche Psyche ebenso das Produkt der menschlichen Evolution ist wie die körperlichen Eigenschaften des Menschen.

Da Evolutionsprozesse auf der relativen Vorteilhaftigkeit bereits vorliegender Merkmale beruhen, vollziehen sie sich immer nur mit einer gewissen Trägheit und Verzögerung. Hieraus lässt sich ableiten, dass moderne Menschen nicht an ihre gegenwärtige hochkomplexe moderne Umwelt adaptiert (das heißt angepasst) sind, sondern an ein Leben als Jäger und Sammler, weil diese Existenzform die *Conditio humana*, also die Bedingung des Menschseins, über Hunderttausende von Jahren determiniert hat, bis vor ungefähr 10.000 Jahren die ersten Menschen sesshaft wurden und begannen, Ackerbau und Viehzucht zu betreiben. Dies bedeutet, dass viele Verhaltensweisen des Menschen, die in der sogenannten *Environment of evolutionary adaptedness* adaptiv waren, unter heutigen Lebensbedingungen maladaptiv sind. Hierzu gehört zum Beispiel die menschliche Präferenz für süße und fette Speisen. Jäger- und Sammlergesellschaften lebten in aller Regel unter der Bedingung ständiger Nahrungsknappheit. Unter diesen Bedingungen ist eine Präferenz für Süßes und Fett in hohem Maße adaptiv, weil solche Speisen einen hohen Kaloriengehalt haben und deshalb ihre Aufnahme zum Überleben eines Individuums beiträgt. Unter heutigen Lebensbedingungen führt die menschliche Bevorzugung hochkalorischer Speisen jedoch zu Übergewicht, orthopädischen Überbelastungen und Herz-Kreislauf-Erkrankungen. So ist in den USA mittlerweile mehr als die Hälfte aller Menschen im medizinischen Sinne übergewichtig.

Zusammenfassend lässt sich somit festhalten, dass Menschen nach Aussage der modernen Evolutionspsychologie gezwungen sind, sich in unseren modernen und hochkomplexen Umwelten mit dem Gehirn eines Steinzeitmenschen zurechtzufinden, das angepasst ist an ein Leben als Jäger und Sammler in kleinen, überschaubaren Gruppen. Kein Wunder also, dass Menschen oftmals Probleme haben, die komplexen Fern- und Nebenwirkungen ökonomischer Maßnahmen zu verstehen.

2.3 Was uns Jäger- und Sammlergesellschaften über die Natur des Menschen sagen

Der Übergang von einer Existenz als Jäger und Sammler hin zu Ackerbauer und Viehzüchter hat nicht in allen Teilen der Welt zur gleichen Zeit stattgefunden. Eine ökologische Voraussetzung für einen solchen Übergang bestand in der Verfügbarkeit domestizierbarer Tier- und Pflanzenarten. Diese Voraussetzung war in Asien und Teilen Europas sehr viel mehr gegeben als in Amerika, Afrika oder Australien. Diese Tatsache erklärt, warum in diesen Erdteilen viele Menschen bis vor ganz kurzer Zeit als Jäger und Sammler gelebt haben und diesen Lebensstil erst durch den Kontakt mit der westlichen Zivilisation aufgegeben haben. In einigen wenigen Teilen Südamerikas und zum Beispiel Papua-Neuguineas gibt es sogar Stämme, die bis auf den heutigen Tag ihre Lebensweise kaum verändert haben.

Um dies ganz klar zu machen: Diese Menschen leben nicht deshalb „primitiver“ – das heißt ohne Auto, Internet und Speeddating –, weil sie sich genetisch von den Menschen in modernen Industriegesellschaften unterscheiden, sondern weil sich die Umwelten unterscheiden oder unterschieden haben. Ob es überhaupt solche genetischen Unterschiede gibt, ist sehr umstritten, in jedem Fall aber sind sie sehr gering. „Primitive Gesellschaften“ bieten uns deshalb sozusagen ein Fernrohr in unsere eigene Vergangenheit. Durch die anthropologische Analyse des sozialen Gefüges solcher Gesellschaften ist es möglich, auf das evolutionäre Erbe des modernen Menschen zu schließen.

2.4 Vom Silberrücken über den Steinzeitkommunismus zur Gegenwart

Kommen wir nun zurück zum Thema der sozialen Gerechtigkeit: Die Analyse menschlicher Gesellschaften und nichtmenschlicher Primaten (zum Beispiel Schimpansen und Gorillas) zeigt im Entwicklungsverlauf ein stetes Auf und Ab hinsichtlich der Frage, ob Ressourcen egalitär oder diktatorisch verteilt werden. Bei den meisten Primaten dominieren einige wenige Alphamännchen, welche die gesamte Horde dominieren und die meisten Ressourcen für sich reklamieren (vor allem den Zugang zu fruchtbaren Weibchen). In menschlichen Jäger- und Sammlergesellschaften ist hingegen ein ausgesprochen hohes Maß an Egalitarismus zu beobachten. Es gibt keinerlei formale Macht- und Ressourcenunterschiede zwischen den einzelnen Stammesmitgliedern und auch keine „Häuptlinge“ (das heißt Anführer mit Befehlsgewalt über die Gruppe). Beim Übergang von Jäger- und Sammlergesellschaften hin zu Ackerbau und Viehzucht ist jedoch zu beobachten, dass zunächst die Größe menschlicher Gesellschaften zunimmt und sich sehr schnell Machtstrukturen entwickeln, bei denen die Ressourcen extrem ungleich verteilt sind. Dieses Regime dominierte weltweit bis weit in die Neuzeit. So sagte zum Beispiel der französische König Ludwig XIV. noch im 18. Jahrhundert den berühmten Satz: «L'Etat c'est moi» – der Staat, das bin ich.

Was lässt sich aus diesem Verlauf über die Natur des Menschen ableiten? Der bekannte Evolutionsbiologe David Sloan Wilson (2007) argumentiert, dass Menschen ein starkes Bedürfnis nach egalitären Gesellschaftsordnungen haben, gerade weil nur durch das Drin-

gen auf einen solchen Egalitarismus durch die Mehrheit der Gruppenmitglieder Despotismus und Diktatur Einzelner vermieden werden konnten. Dies mag erklären, warum im 20. Jahrhundert für so viele Menschen der Kommunismus eine attraktive Gesellschafts-utopie war. Aus heutiger Perspektive wissen wir, dass diese Utopie kein Traum, sondern eher ein Albtraum gewesen ist. Aber die Idee einer weitestgehend egalitären Aufteilung von Ressourcen entspringt, so Wilson, dem stammesgeschichtlichen Erbe des Menschen als „egalitärer Affe“.

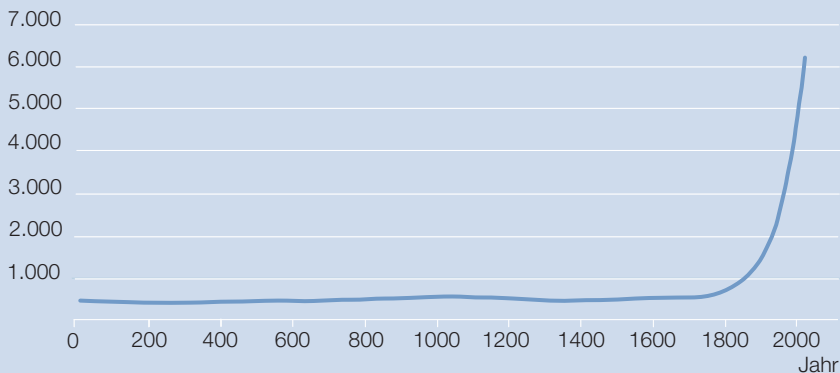
2.5 Folk Economics: Fixed Pie und die Abwesenheit von Wachstum

Die gesamte Menschheit hat im größten Teil ihrer Geschichte am Subsistenzminimum gelebt. Auf jeglichen Zuwachs an Ressourcen erfolgte unmittelbar eine Erhöhung der Bevölkerungszahl, sodass die Ausstattung mit Ressourcen über einen sehr langen Zeitraum hinweg sehr konstant war – und niedrig. Der durchschnittliche Wohlstand der Menschen hat auch durch die Entwicklung der Landwirtschaft zunächst keineswegs zugenommen. Die Lebenserwartung war nach wie vor sehr niedrig. Wer krank wurde, musste von selbst wieder gesund werden – oder starb. Bis zur industriellen Revolution lebte der weitaus überwiegende Teil der Menschheit in bitterer Armut. Erst seit der industriellen Revolution ist weltweit eine enorme Zunahme des menschlichen Wohlstands zu beobachten (Abbildung 2.1). Seit dem Jahr 1750 hat sich der Wohlstand eines durchschnittlichen Bewohners unseres Planeten vervielfacht.

Mit nur geringer Übertreibung ließe sich behaupten: Der Durchschnittsdeutsche von heute lebt besser als ein König vor 500 Jahren! Ein König hatte keine Zentralheizung, schlechteres Essen und schlechteren Wein. Es war mühsamer, sich fortzubewegen (man vergleiche

Historische Entwicklung des weltweiten Wohlstands Abbildung 2.1

Bruttoinlandsprodukt je Einwohner, in US-Dollar (Kaufkraft des Jahres 1990)



Quelle: Fetchenhauer, 2010

eine rumpelnde königliche Kutsche mit dem Komfort eines Volkswagen Golf). Es gab kein Fernsehen und kein Telefon – also kaum aktuelle Informationen über das eigene Reich, geschweige denn über andere Königreiche.

Für die weitaus längste Zeit ihrer Geschichte hat die Menschheit kein nennenswertes Wachstum der ihr zur Verfügung stehenden Ressourcen verwirklichen können. Gutes Wirtschaften bestand deshalb in der möglichst gerechten Aufteilung der vorhandenen Ressourcen, ohne dass die Gesamtmenge an Ressourcen gesteigert werden konnte. Als evolutionäres Erbe dieser Vergangenheit lässt sich auch heute noch beobachten, dass die meisten Menschen einer sogenannten Fixed-Pie-Annahme folgen. Wie umfangreiche Studien unseres Instituts für Wirtschafts- und Sozialpsychologie an der Universität zu Köln gezeigt haben, wird gute Wirtschaftspolitik von vielen vor allem als die gerechte Verteilung eines Weltgesamteinkommens betrachtet, das als unveränderlich wahrgenommen wird. Dynamische Effekte und Effizienzkriterien werden von Laien bei der Bewertung wirtschafts- und sozialpolitischer Maßnahmen kaum beachtet. So lässt sich zum Beispiel erklären, dass eine übergroße Mehrheit der bundesdeutschen Bevölkerung für die flächendeckende Einführung gesetzlicher Mindestlöhne ist, während sich eine ebenso große Mehrheit aller Ökonomen dagegen ausspricht. Denn während Ökonomen bedenken, dass die Zahl der Arbeitsplätze bei Mindestlöhnen abnehmen wird, gehen Laien von einer fixen Anzahl an Arbeitsstellen aus.

2.6 Moralischer Intuitionismus

Ganz allgemein zeigen die Untersuchungen unseres Instituts, dass Menschen sich bei der Bewertung von Wirtschafts- und Sozialreformen weniger an Fragen der Effizienz als vor allem an Fragen der Gerechtigkeit orientieren. Dies hat auch damit zu tun, dass ökonomische Laien die rein ökonomischen Konsequenzen bestimmter Maßnahmen nur schwer beurteilen können, sich sehr wohl aber in der Lage fühlen anzugeben, ob eine solche Maßnahme gerecht ist. Ein Beispiel dafür ist die Erhöhung des gesetzlichen Renteneintrittsalters. Es ist für einen Laien nur schwer möglich einzuschätzen, ob diese Erhöhung das Wirtschaftswachstum in Deutschland senkt oder steigert. Es ist dagegen viel leichter anzugeben, ob man es für gerecht hielte, dass die eigene Mutter erst einige Jahre später in Rente gehen kann als bislang angenommen.

Aufgrund welcher Prinzipien aber treffen Menschen moralische Urteile? Mit dieser Frage befasst sich die Moralpsychologie, die maßgeblich durch Jean Piaget und Lawrence Kohlberg beeinflusst worden ist. Beide Forscher verfolgten hierbei einen entwicklungspsychologischen Ansatz und untersuchten, wie sich moralische Urteile von der frühen Kindheit bis zum Erwachsenenalter entwickeln. Sie fanden heraus, dass diese Entwicklung einem allgemeinen Schema folgt: Zunächst orientieren Kinder sich bei ihrem moralischen Urteil vor allem an der Erwartung von Belohnungen und Bestrafungen. Später wird das als moralisch bewertet, was den allgemeinen gesellschaftlichen Konventionen entspricht, bis schließlich eine Stufe erreicht wird, auf der Menschen sich in ihrem Urteil an abstrakten moralischen Prinzipien orientieren und diese gegeneinander abwägen. Mit anderen Worten: Nach Piaget und Kohlberg urteilen Menschen – zumindest diejenigen, die ein solches postkonventionel-

les Niveau erreichen – somit nach ähnlichen Prinzipien, wie dies Moralphilosophen tun. Wenn zum Beispiel jemand gefragt wird, ob Menschen Tiere essen dürfen, würde er ein solches Urteil aus allgemeinen Prinzipien über die Stellung des Menschen in seiner Umwelt ableiten.

Dieser rationalistische Ansatz war lange sehr populär, wurde aber in den letzten Jahren grundsätzlich infrage gestellt. Nach Jonathan Haidt (2001) werden moralische Urteile und Einstellungen nicht aufgrund abstrakter Überlegungen und Prinzipien gebildet. Stattdessen basierten solche Urteile auf Intuitionen, die wesentlich über *moralische Emotionen* vermittelt seien. So würde zum Beispiel ein Vegetarier das Essen von Tieren ablehnen, weil dieser Gedanke in ihm Ekel und Abscheu hervorruft. Moralische Argumente haben nach Haidt vor allem die Funktion, die eigenen moralischen Intuitionen und Emotionen gegenüber anderen zu rechtfertigen. Als ein Beispiel zitiert Haidt die folgende Geschichte: Die Geschwister Petra und Mark reisen in den Semesterferien durch Frankreich. Eines Nachts beschließen sie, miteinander zu schlafen. Petra nimmt ohnehin die Pille, aber zur Sicherheit benutzen sie zusätzlich ein Kondom. Sie beide genießen die Erfahrung, beschließen aber dennoch, diese nicht zu wiederholen. Stattdessen bewahren sie die Nacht als Geheimnis, was ihre ohnehin schon intensive Beziehung zueinander zusätzlich vertieft.

Wie beurteilen Sie das Verhalten der beiden Geschwister? Haidt berichtet, dass eine Mehrheit seiner US-amerikanischen Studenten das Verhalten spontan und ohne großes Nachdenken für unmoralisch erklärt. Nach Gründen dafür gefragt, geben sie an, dass es aufgrund der hohen Gefahr von Missbildungen unmoralisch sei, unter Geschwistern ein Kind zu zeugen. Darauf aufmerksam gemacht, dass die Geschwister eine solche Schwangerschaft sehr sorgfältig vermieden haben, erklären die Befragten, dass die Geschwister durch diese Affäre emotional belastet und verletzt würden. Auf den Einwand, dass dies offensichtlich nicht der Fall sei, erklärten viele Befragte, sie könnten vielleicht ihre Gründe dafür nicht gut erklären, aber sie seien sich trotzdem sicher, dass dieses Verhalten unmoralisch sei. Mit anderen Worten: Die kognitiven Begründungen, die wir für unsere moralischen Einstellungen angeben, sind nicht ihre kausale Ursache. Stattdessen fällen wir unsere moralischen Urteile zumeist sehr spontan und emotional.

Allerdings betont Haidt, dass sein Ansatz lediglich beschreibe, wie Menschen moralische Urteile fällen. Er wolle damit jedoch nicht behaupten, dass Menschen auf diese Art und Weise moralische Urteile fällen sollen. Es gibt allerdings auch Moralphilosophen, die explizit einen solchen moralischen Intuitionismus als normativ richtig erachten.

Umfangreiche Studien belegen, dass Menschen bei der Beurteilung wirtschaftlicher Gerechtigkeit eine Reihe simpler Heuristiken verwenden, die von ihnen intuitiv angewandt werden. Zum Beispiel neigen Menschen dazu, der Do-no-harm-Heuristik zu folgen, nach der es zu vermeiden gilt, anderen Personen durch eine Entscheidung oder Handlung einen Schaden zuzufügen. Damit verbunden ist der Identifiable-Victim-Effekt. Insbesondere wenn es darum geht, einen Schaden von einer konkreten Person – also von einem Schicksal mit einem Gesicht – abzuwenden oder diese Person zu richten, wenden Menschen enorme Energien und finanzielle Ressourcen auf. Als zum Beispiel die kleine Jessica

McClure in einen Brunnenschacht gefallen war, spendeten Amerikaner noch Wochen nach ihrer Rettung insgesamt über 700.000 US-Dollar. Dagegen ist es undenkbar, dass eine ähnliche Summe aus Spendengeldern zusammenkommt, nur um in die Weiterentwicklung der Präventivmedizin für Kinder zu investieren – auch wenn dies jedes Jahr Hunderte Kinder vor dem Tod retten könnte.

Ein weiteres Phänomen ist der Omission Bias: Bevor Menschen jemandem möglicherweise einen Schaden zufügen, handeln sie lieber überhaupt nicht. Auch wenn die Wahrscheinlichkeit des Schadeneintritts denkbar gering ist und Handeln einen objektiv größeren Erwartungsnutzen (gesteigerte Wohlfahrt in der Summe) hat, ist die (unethische) Moralität entscheidender als die objektiven Konsequenzen der Handlung. Ein anderer Fall von Heuristik tritt bei staatlichen Maßnahmen auf. Hier wird die selektive Belohnung als moralischer bewertet als die selektive Bestrafung einzelner Bevölkerungsgruppen. So waren in einer Befragung 73 Prozent aller Deutschen dafür, dass „Menschen mit Kindern geringere Rentenbeiträge zahlen als Menschen ohne Kinder“ – zugleich aber waren 55 Prozent dagegen, dass „Menschen ohne Kinder höhere Rentenbeiträge zahlen als Menschen mit Kindern“.

Ein anderes zu beobachtendes Phänomen ist der Status-quo-Bias: Menschen haben eine Präferenz für die Aufrechterhaltung des Ist-Zustands – eine Änderung in jedwede Richtung wird abgelehnt. Ein gegebener Ist-Zustand wird im Sinne der normativen Kraft des Faktischen auch als gerecht wahrgenommen, was erklärt, dass eine Mehrheit der Deutschen sowohl gegen eine Erhöhung als auch gegen eine Senkung des gesetzlichen Renteneintrittsalters ist.

3 Warum sind Menschen überhaupt an Gerechtigkeit interessiert?

Knappe Ressourcen können grundsätzlich nach drei unterschiedlichen Allokationsmechanismen aufgeteilt werden:

1. Herrschaft. Das Sprichwort „Macht korrumpiert, absolute Macht korrumpiert absolut“ verweist darauf, dass Menschen zumeist gut beraten sind, nicht auf das Wohlwollen anderer zu vertrauen, wenn diese über sehr viel Macht und Status verfügen. Große Macht- und Statusunterschiede in Gruppen können hilfreich sein beim Umgang mit externen Bedrohungen (zum Beispiel im Krieg), aber sie sorgen zumeist für eine extrem ungleiche Verteilung von Ressourcen. Aus diesem Grund ist es verständlich, dass Menschen jeglichen Formen von Diktatur misstrauen und die Macht und den Status Einzelner begrenzen möchten.
2. Markt. Der Markt als Allokationsmechanismus von Ressourcen hat den großen Vorteil, dass Güter und Dienstleistungen zu Knappheitspreisen gehandelt und dadurch effizient verteilt werden. Märkte brauchen allerdings eine institutionelle Einbettung (zum Beispiel die Sicherstellung von Eigentumsrechten), die in den meisten Gesellschaften und zu den

meisten Zeitpunkten der Menschheitsgeschichte nicht gegeben war. Von daher ist es verständlich, dass eine Präferenz für marktwirtschaftliche Ordnungen im Laufe der Menschheitsgeschichte nur rudimentär evolvieren konnte. Zudem sind Märkte vor allem dann effizient, wenn Ressourcen akkumuliert werden können. Dies ist jedoch in Jäger- und Sammlergesellschaften nicht der Fall, weil dort der Besitz materieller Ressourcen auf das beschränkt ist, wann man unmittelbar am Körper tragen kann. Von daher ist es begreiflich, dass Menschen sich der Effizienzvorteile von Märkten zumeist nicht bewusst sind.

3. Gerechtigkeit. Da Herrschaft zumeist korrupt ist und viele Menschen die Effizienz von Märkten nicht verstehen, präferieren die meisten Menschen Gerechtigkeitsprinzipien bei der Aufteilung von Ressourcen und Gütern. Die Dominanz von Gerechtigkeitsargumenten im öffentlichen Diskurs ist auch aus dieser Tatsache zu erklären.

4 Evolutionäre Wurzeln unterschiedlicher Gerechtigkeitsprinzipien

Die Forderung, knappe Ressourcen mögen vor allem gerecht aufgeteilt werden, beantwortet noch keineswegs die Frage, welche Aufteilung denn als gerecht anzusehen sei. Auf dieses moralphilosophische Problem wurde bereits eingangs aufmerksam gemacht. Die Psychologie hat drei allgemeine Prinzipien identifiziert, nach der Menschen die Aufteilung von Ressourcen unter der Gerechtigkeitsperspektive bewerten. Diese drei Prinzipien sollen im Folgenden vor dem Hintergrund ihrer funktionalen Vor- und Nachteile diskutiert werden.

4.1 Das Bedürfnisprinzip

Gemäß diesem Prinzip werden Ressourcen nach der Bedürftigkeit der einzelnen Mitglieder eines Kollektivs verteilt. Der funktionale Vorteil dieses Prinzips liegt darin, dass es den Schutz von Schwachen und Bedürftigen sicherstellt. Das deutsche Gesundheitswesen ist nach diesem Prinzip organisiert. Medizinische Leistungen werden ausschließlich danach gewährt, inwiefern ein Patient diese benötigt. Die Höhe seiner Krankenkassenbeiträge spielt dabei keine Rolle.

Der Nachteil dieses Prinzips besteht darin, dass es zu Problemen von „Moral Hazard“ führen kann. Wenn bedürftige Gruppenmitglieder Ressourcen erhalten, ohne dafür eine Leistung zu erbringen, entstehen Anreize, nur unzureichend auf die Vermeidung von Bedürftigkeiten zu achten oder sie gar herbeizuführen oder vorzutäuschen. Deshalb werden in den allermeisten Gesellschaftssystemen solche Leistungen nur dann erbracht, wenn eine Bedürftigkeit auch erwiesen ist, diese nicht im eigenen Verschulden liegt und der Bedürftige erkennbare Anstrengungen unternimmt, diese Bedürftigkeit zu beenden und in der Zukunft zu vermeiden. Aus diesem Grund verletzt die Idee eines bedingungslosen Grundeinkommens das intuitive Gerechtigkeitsempfinden der meisten Menschen. Der Homo sapiens ist bereit, schwache und bedürftige Mitglieder der eigenen Gruppe solidarisch zu

unterstützen, aber nur dann, wenn der Hilfeempfänger seine Bedürftigkeit glaubwürdig signalisieren kann.

4.2 Das Equityprinzip

Nach dem Equityprinzip (auch Leistungs- oder Beitragsprinzip genannt) werden die Aufteilungen so vorgenommen, dass die Relation aus den Beiträgen einer Person und den Auszahlungen an diese Person möglichst der Relation von Beiträgen und Auszahlungen der anderen Gruppenmitglieder entspricht. Wenn zum Beispiel in einem Vertriebsunternehmen Mitarbeiter A doppelt so viele Einheiten verkauft wie Mitarbeiter B, dann erhält er auch ein doppelt so hohes Gehalt. Ein Vorteil dieses Prinzips besteht darin, dass es Anreize zu eigener Leistung impliziert, weshalb die Leistung der eigenen Gruppenmitglieder und somit oftmals auch die Leistung der eigenen Gruppe am höchsten ist, wenn die Erträge nach diesem Prinzip aufgeteilt werden. Viele marktwirtschaftliche Prinzipien wie zum Beispiel das einer leistungsgerechten Bezahlung oder der Grundsatz, dass für eine gleiche Leistung auch ein gleicher Lohn gezahlt werden müsse, leiten sich hieraus ab.

Aus funktionalistischer Perspektive hat das Equityprinzip aber auch eine Reihe von Nachteilen. Zum einen können bei ungleicher Begabung und daraus resultierender ungleicher Leistung sehr unterschiedliche Auszahlungen an die einzelnen Gruppenmitglieder entstehen. Dies wird dann zum Problem, wenn das Überleben derer, welche die geringste Leistung erbracht haben, auf diese Weise in Gefahr gerät. Zum anderen gibt es das Problem, dass in vielen Kontexten die Unterschiede der Leistungen der einzelnen Gruppenmitglieder nur schwer zu quantifizieren sind. Dies ist immer dann der Fall, wenn mehrere Individuen eine gemeinsame Gruppenleistung erbringen. So tragen in vielen Jäger- und Sammlergesellschaften die Männer dadurch zur Ernährung der Gesamtgruppe bei, dass sie zusammen auf die Großwildjagd gehen. In solchen Situationen ist es nahezu unmöglich anzugeben, welches Gruppenmitglied zu welchem Prozentsatz zum Jagderfolg der Gruppe beigetragen hat. Ähnliches lässt sich auch in Projektteams moderner Unternehmen beobachten. Von einigen Forschern wird sogar argumentiert, gutes Teamwork zeichne sich genau dadurch aus, dass über das Ergebnis gesagt werden könne, es sei mehr als die Summe seiner Teile.

Ein weiteres Problem bei der Anwendung des Equityprinzips besteht in der Schwierigkeit, die relative Bedeutsamkeit komplementärer Beiträge zum Gruppenwohl zu bewerten. Stellen Sie sich zum Beispiel ein Ehepaar vor, das sich darüber streitet, ob eine Stunde Haushaltsarbeit wertvoller oder weniger wertvoll sei als eine Stunde Erwerbsarbeit. Zu den genannten Problemen kommt ein weiteres hinzu: In Jäger- und Sammlergesellschaften ist die Anzahl an Ressourcen, die akkumuliert werden können, sehr klein, sodass Gruppenmitglieder, welche zum Gesamtwohl der Gruppe überproportional beitragen, von der Gruppe nur bedingt für ihren Beitrag kompensiert werden können.

4.3 Das Gleichheitsprinzip

Bei diesem Prinzip werden sowohl Beiträge als auch Erträge auf alle Mitglieder eines Kollektivs – unabhängig von ihren Leistungen und Bedürfnissen – gleichmäßig verteilt. Das Gleichheitsprinzip ist somit die einfachste Gerechtigkeitsregel, die man sich vorstellen kann. Um diese Regel anzuwenden, sind nur minimale Informationen notwendig. Weder die Bedürftigkeit noch die Leistung der einzelnen Gruppenmitglieder müssen eingeschätzt, bewertet und gewichtet werden – jeder bekommt das Gleiche. Aus diesem Grund ist das Gleichheitsprinzip eine effiziente und einfache Heuristik, wenn es um die Verteilung von Gütern geht.

Das Gleichheitsprinzip ist allerdings ineffizient, wenn es um die Produktion von Gütern geht, weil es die Anreize unterminiert, zur Gesamtleistung einer Gruppe beizutragen. Dieser Effekt ist in großen und anonymen Gesellschaften allerdings bedeutsamer als in kleinen, überschaubaren Gruppen, in denen – wie anthropologische Studien zeigen – die Gruppenmitglieder durch informelle soziale Sanktionen davon abgehalten werden, sich wie Trittbrettfahrer (Free Rider) zu verhalten, das heißt Kollektivgüter zu konsumieren, ohne zu deren Produktion beizutragen.

4.4 Gerechtigkeitskognitionen und die Dominanz des Gleichheitsprinzips

Von allen Gerechtigkeitsprinzipien ist das der Gleichheit das sowohl phylogenetisch als auch historisch und ontogenetisch älteste. Phylogenetisch (das heißt stammesgeschichtlich) lässt sich zeigen, dass bereits einige Primaten (zum Beispiel Schimpansen) Ressourcen gemäß diesem Prinzip aufteilen. Beobachtungsstudien zum Beispiel durch den bekannten Primatologen Frans de Waal belegen, dass Schimpansen außerordentlich erbost und aggressiv reagieren, wenn sie nicht das bekommen, was ihnen nach dem Gleichheitsprinzip gerechterweise zustehen würde, das heißt, wenn sie weniger bekommen als andere Gruppenmitglieder.

Auch die historische Perspektive offenbart die tiefe Verankerung des Gleichheitsprinzips: So orientieren sich auch Jäger- und Sammlergesellschaften bei der Aufteilung knapper Ressourcen zumeist am Gleichheitsprinzip. In vielen Gesellschaften ist es zum Beispiel so, dass ein erfolgreicher Jäger seine Jagdbeute am Dorfeingang ablädt und darauf wartet, dass diese von einem anderen Stammesmitglied entdeckt wird. Daraufhin wird das erlegte Wild zwischen allen Familien des Stammes gleichmäßig geteilt. Wenn ein erfolgreicher Jäger sich diesem Bescheidenheitsritual versperrt und auf seinen eigenen Jagderfolg verweist, wird dies von den anderen Mitgliedern der Gruppe als Angeberei angesehen und entsprechend sanktioniert. Ähnliches lässt sich nicht nur in der Entwicklung der Menschheit, sondern auch in der Entwicklung des einzelnen Menschen erkennen. Ontogenetisch (das heißt individualgeschichtlich) ist zu beobachten, dass bereits sehr kleine Kinder knappe Ressourcen – zum Beispiel Süßigkeiten oder Spielzeug – gemäß dem Gleichheitsprinzip aufteilen und Abweichungen davon mit heftigem Protest beantworten.

Mit diesen phylogenetischen, historischen und ontogenetischen Befunden lässt sich verstehen, dass Menschen in den meisten Situationen das Gleichheitsprinzip bevorzugen und davon nur abweichen, wenn eine solche Abweichung explizit begründet werden kann. Das Gleichheitsprinzip ist somit ein kognitiver Anker, von dem ausgehend nach Bedarf Adjustierungen vorgenommen werden. Dieser sogenannte Ankereffekt zeigt sich nicht nur in Bezug auf Gerechtigkeit, sondern bei vielen Einschätzungen. Die Adjustierungen werden jedoch immer nur unzureichend und zögerlich vorgenommen.

Ein Beispiel: Eine Gruppe von Personen wird danach gefragt, ob der Kölner Dom höher oder niedriger als 50 Meter sei. Eine zweite Gruppe von Personen wird danach gefragt, ob der Kölner Dom höher oder niedriger als 400 Meter sei. In der ersten Gruppe werden die meisten Befragten antworten, der Kölner Dom sei höher als 50 Meter, in der zweiten Gruppe werden die meisten antworten, er sei niedriger als 400 Meter. Wenn man nun anschließend danach fragt, wie hoch der Kölner Dom denn wohl genau sei, zeigt sich, dass die Schätzungen durch den zuvor vorgegebenen Anker (50 Meter oder 400 Meter) beeinflusst sind, denn diese Schätzungen sind in der Gruppe mit dem niedrigen Anker deutlich niedriger als in der mit dem hohen.

Ähnliches lässt sich auch hinsichtlich der Anwendung des Gleichheitsprinzips beobachten. In den meisten Situationen wird eine gleiche Verteilung von Ressourcen als natürlicher Anker verwandt, von dem nur dann abgewichen wird, wenn dafür konkrete Gründe vorliegen. Aber selbst wenn solche Gründe vorliegen und akzeptiert werden, erfolgt eine solche Adjustierung wie bereits ausgeführt immer nur sehr zögerlich. Zudem kann beobachtet werden, dass bei der Abwägung von Gründen für oder gegen die Anwendung verschiedener Gerechtigkeitsprinzipien dem Gleichheitsprinzip oftmals der „Vorteil des Zweifels“ gewährt wird. Das heißt: Ähnlich wie in einem Strafprozess eine Verurteilung des Angeklagten auf härteren Fakten basieren muss als seine Freisprechung, müssen Abweichungen vom Gleichheitsprinzip expliziter begründet werden als seine Beibehaltung. Im nächsten Abschnitt wird an einigen Beispielen gezeigt, welche Auswirkungen dies hat.

5 Gerechtigkeitsvorstellungen in unterschiedlichen Lebensbereichen

5.1 Verteilung materieller Ressourcen

Bei der Verteilung von materiellen Ressourcen innerhalb sozialer Gruppen dominiert oft das Gleichheitsprinzip. Dies wird auch durch Befunde der neueren experimentellen Ökonomie bestätigt, in der dieses Phänomen oftmals als „Inequality Aversion“ bezeichnet wird.

Eine Studie, die an unserem Institut durchgeführt wurde, verdeutlicht sehr gut, was damit gemeint ist. In dieser Studie formten jeweils drei Versuchspersonen eine Miniaturgesellschaft, in der sie demokratisch über die Verteilung eines gemeinsamen Einkommens abstimmen mussten. Hierbei erfolgte die Entscheidung vollständig anonym, das heißt, die drei

Personen kannten sich nicht und lernten sich auch nicht während des Versuchs oder nach dem Versuch kennen. Alle drei Versuchspersonen einer Miniaturgesellschaft wurden bereits *vor dem Versuch* jeweils einer von drei möglichen Positionen zugelost und über diese Position auch informiert. Bei der Verteilung ihres Einkommens konnten sie sich zwischen zwei Verteilungen entscheiden, deren Details sie allerdings nicht verändern konnten. Wie diese beiden Einkommensverteilungen gestaltet waren, zeigt Tabelle 2.1.

Einkommensverteilungen im Miniaturgesellschafts-Experiment

Tabelle 2.1

Einkommen, in Euro

	Land der Gleichheit	Land der Effizienz
Person A: Krösus	14	26
Person B: Mittelklasse	12	16
Person C: Armer Schlucker	10	2
Gesamtwohlfond	36	44

Eigene Darstellung

In der einen Verteilung, dem „Land der Gleichheit“, waren die Einkommensunterschiede relativ gering. Person A („Krösus“) erhielt in diesem Experiment 14 Euro, Person B (Mittelklasse) bekam 12 Euro und Person C („armer Schlucker“) immerhin 10 Euro. In der anderen Verteilung, dem „Land der Effizienz“, waren die Einkommensunterschiede hingegen sehr viel größer: Dort erhielt Person A mit 26 Euro fast doppelt so viel wie in der anderen Verteilung und Person B 16 Euro (gegenüber 12 Euro im „Land der Gleichheit“). Person C bekam allerdings nur 2 Euro. Wenn man die Einkommen aller drei Personen addiert, fällt auf, dass das Gesamteinkommen im „Land der Effizienz“, mit 44 Euro höher war als im „Land der Gleichheit“, in dem es nur 36 Euro zu verteilen gab. Überzeugte Marktwirtschaftler mögen diese Annahme für sehr realitätsgetreu halten, weil sie oftmals argumentieren, dass ein Mangel an Einkommensunterschieden Leistungsanreize untergrabe und deshalb zu wirtschaftlicher Stagnation führe.

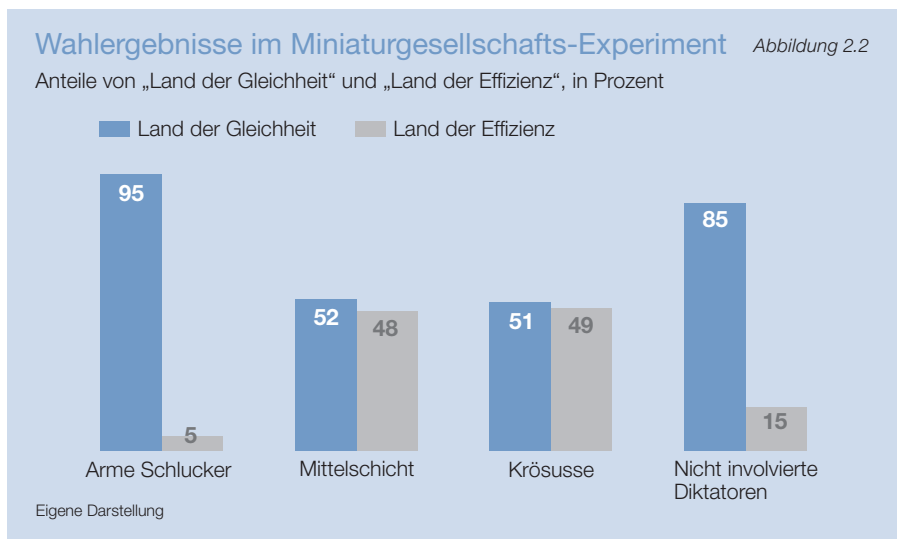
Wie sollten sich nun die einzelnen Versuchspersonen entscheiden? Rational und eigennützig handelnde Personen A sollten sich ganz offensichtlich im „Land der Effizienz“ wohler fühlen und sich deshalb für diese Verteilung entschieden. Millionäre sollten lieber in den USA als in Schweden leben. Aber auch Personen B sollten sich ganz genauso wie Personen A entscheiden, weil auch sie im „Land der Effizienz“ mehr Einkommen erzielen als im „Land der Gleichheit“, auch wenn für Personen B die Unterschiede nicht so groß ausfallen

wie die Unterschiede für Person A. Für Personen C hingegen gilt offensichtlich eine andere Logik: Diese sollten das „Land der Gleichheit“ gegenüber dem „Land der Effizienz“ bevorzugen. Sozialhilfeempfänger leben lieber in Schweden als in den USA.

Soweit die Vorhersage, wenn alle Versuchspersonen sich ausschließlich an ihrem eigenen Nutzen orientieren. Das Gleichheitsprinzip aus der Gerechtigkeitspsychologie würde jedoch vorhersagen, dass von vielen Versuchspersonen eine (zumindest annähernd) gleiche Verteilung der Einkommen bevorzugt würde, weil die großen Unterschiede zwischen dem „Krösus“ und dem „armen Schlucker“ als ungerecht empfunden werden. Vielleicht argumentieren aber nur die „armen Schlucker“ so, während Mittelklasse und „Krösusse“ darauf verweisen, dass es doch keinen Sinn habe, wenn zwei Drittel aller Versuchspersonen auf Einkommen verzichten, nur um eine einzelne Person besserzustellen?

Um zwischen vorgeschobenem und tatsächlichem Gerechtigkeitsempfinden zu unterscheiden, haben wir noch eine weitere Person eingeführt: den nicht involvierten Diktator. Diesem wurde die Situation geschildert und er hatte anschließend die Aufgabe, für die drei anderen Versuchspersonen zusätzlich eine Entscheidung zu treffen, ohne selbst in die Verteilung involviert zu sein. Als Aufwandsentschädigung erhielt diese Person einen Pauschalbetrag von 5 Euro. Abbildung 2.2 zeigt, wie oft die einzelnen Versuchspersonen sich für welche der beiden Verteilungen entschieden haben.

Von den „armen Schluckern“ haben sich 95 Prozent für das „Land der Gleichheit“ entschieden und damit ihren eigenen finanziellen Nutzen maximiert. Dies ist insofern nicht weiter überraschend. Interessanterweise aber haben sich auch gut die Hälfte aller Angehörigen der Mittelklasse (52 Prozent) für das Land der Gleichheit entschieden, obwohl sie mit dieser Entscheidung auf immerhin 4 Euro eigenes Einkommen verzichten haben. Noch



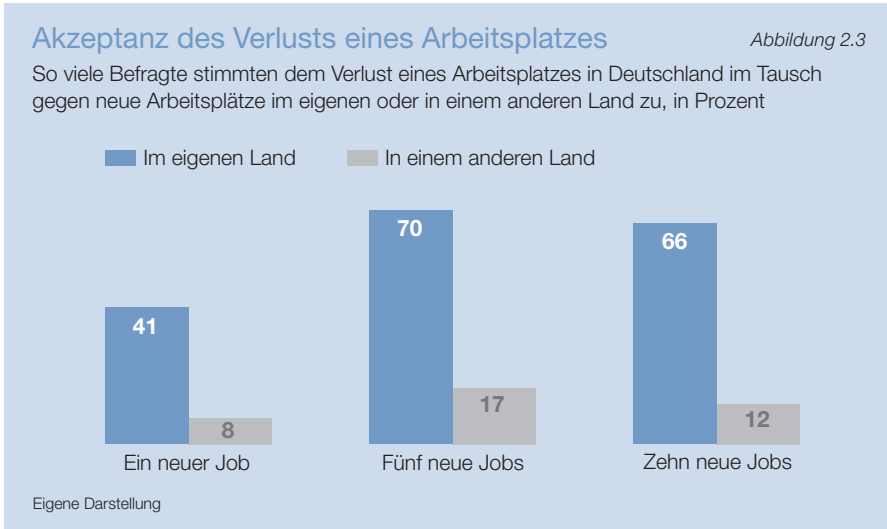
bemerkenswerter erscheint das Verhalten der „Krösusse“. Auch von diesen hat sich mehr als jeder Zweite gegen den eigenen finanziellen Vorteil und für das „Land der Gleichheit“ entschieden. Und auch eine mit 85 Prozent deutliche Mehrheit der nicht involvierten Diktatoren fand Effizienz und die Maximierung des Volkseinkommens weniger wichtig als die Vermeidung von Einkommensunterschieden.

Bei alledem sei noch einmal daran erinnert, dass diese Beträge nicht fiktiv waren, sondern die Versuchspersonen reale Entscheidungen für echtes Geld getroffen haben und zuvor darüber auch sehr genau informiert wurden. Dies erklärt vermutlich, warum keineswegs alle Versuchspersonen sich fair im Sinne des Gleichheitsprinzips verhalten haben. Signifikant mehr Personen A und Personen B haben sich für das „Land der Effizienz“ entschieden, als es die nicht involvierten Diktatoren getan haben. Dennoch zeigt sich, dass rund jede zweite Versuchsperson A und B bereit war, auf eigenes Einkommen zu verzichten, um dadurch eine Regel anzuwenden, die intuitiv als fair und angemessen wahrgenommen wurde – nämlich das zur Verfügung stehende Einkommen möglichst gleichmäßig zu verteilen. Altruismus und Fairness sind durchaus mehr als Lippenbekenntnisse. Menschen sind tatsächlich bereit, eigene Ressourcen aufzugeben, um diese Werte durchzusetzen.

5.2 Eigene Gruppe versus fremde Gruppen

Solche Solidarität und die Bevorzugung von Gleichheit sind allerdings an bestimmte Randbedingungen verknüpft. Menschen unterscheiden intuitiv ausgesprochen stark zwischen der eigenen Gruppe und fremden Gruppen. Innerhalb der eigenen Gruppe dominieren oftmals Gleichheit und Solidarität, zwischen den Gruppen jedoch Feindseligkeit und Dominanz. In einer unserer Untersuchungen haben wir eine repräsentative Bevölkerungsstichprobe danach gefragt, ob es in Ordnung wäre, wenn in Deutschland ein Arbeitsplatz verloren gehe, dafür aber woanders neue Arbeitsplätze entstünden. Diese Frage haben wir unterschiedlichen Versuchspersonen in insgesamt sechs Varianten gestellt. Zunächst wurde danach gefragt, ob der Verlust eines Arbeitsplatzes in Ordnung wäre, wenn dafür woanders in Deutschland ein Arbeitsplatz oder fünf oder gar zehn neue Arbeitsplätze entstünden. Danach wurden die gleichen Fragen gestellt, dieses Mal aber entstanden die Arbeitsplätze nicht in Deutschland, sondern „in einem anderen Land“. Abbildung 2.3 zeigt den Anteil der Befragten, die in den verschiedenen Variationen der Frage meinten, unter diesen Bedingungen sei der Verlust eines Arbeitsplatzes in Deutschland in Ordnung.

Zweierlei lässt sich anhand von Abbildung 2.3 erkennen. Zum einen waren viele Befragte skeptisch, ob ein Arbeitsplatzverlust überhaupt hinzunehmen sei. Selbst wenn dafür woanders in Deutschland zehn neue Arbeitsplätze entstehen, fand rund ein Drittel der Befragten dies nicht in Ordnung. Zum anderen aber – und dieser Befund war noch deutlicher – war eine ganz überwiegende Mehrheit der Befragten davon überzeugt, dass Arbeitsplätze in Deutschland keineswegs geopfert werden sollten, ganz unabhängig davon, wie viele Arbeitsplätze dafür in einem anderen Land entstehen. Der öffentliche Proteststurm, der vor einigen Jahren durch die Republik wehte, als Nokia bekanntgab, die Produktion von Handys aus Bochum nach Osteuropa zu verlagern, erscheint vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse sehr gut verständlich.



Während die meisten Menschen das Bedürfnis haben, alle Mitglieder der eigenen Gruppe gleichzubehandeln, haben wir offensichtlich sehr viel weniger Probleme damit, Mitglieder anderer Gruppen schlechterzustellen. Dieses Phänomen wird auch als *parochialer Altruismus* bezeichnet („parochial“ bedeutet: auf das eigene Gemeinwesen beschränkt). So sind sozialstaatliche Zuwendungen an die deutsche Staatsangehörigkeit oder an einen dauerhaften Wohnsitz in Deutschland gekoppelt. Hilfe an Menschen außerhalb Deutschlands hat dagegen eher den Charakter freiwilliger Barmherzigkeit ohne moralische Verpflichtung.

5.3 Sexuelle Ungleichheit

Ein anderer Kontext, in dem Menschen bereit sind, dramatische Ungleichheiten zwischen Menschen hinzunehmen, betrifft das Verhältnis von Männern und Frauen. In Jäger- und Sammlergesellschaften lassen sich zumeist große Macht- und Statusunterschiede zwischen Männern und Frauen beobachten. So sagte ein Angehöriger eines amerikanischen Indianerstammes einmal einem weißen Anthropologen: „Bei uns gibt es keine Häuptlinge in der Gruppe der Männer, aber zu Hause ist jeder ein Häuptling und seine Frau ist sein Indianer.“ In vielen Gesellschaften wurden und werden Frauen als Eigentum ihrer Männer betrachtet (siehe zum Beispiel das neunte Gebot im Alten Testament: „Du sollst nicht begehren Deines Nächsten Weib, Knecht, Magd, Vieh oder was sein ist.“).

Die Vorstellung von Gerechtigkeit als Gleichheit von Mann und Frau ist ein sehr modernes Phänomen. So haben Frauen auch in den allermeisten westlichen Demokratien erst seit ungefähr 100 Jahren die gleichen politischen Rechte wie Männer. Während Gleichheit zwischen Männern von diesen oftmals vehement gefordert wird, erscheint Gleichheit zwischen Männern und Frauen vielen Männern eher verzichtbar. Es gibt aber noch einen an-

deren Kontext, in dem Menschen bereit sind, zum Teil dramatische Unterschiede zwischen Menschen auszuhalten – nämlich in der Verteilung sexueller Partner. Selbst in Ländern mit einem Verbot der Vielweiberei ist die Anzahl an Sexualpartnern über die Lebensspanne hinweg außerordentlich ungleich verteilt. Während die einen ihre Jugendliebe heiraten, haben die anderen eine Liebschaft nach der nächsten. Dies drückt sich auch in der Anzahl an Nachkommen aus, die von einzelnen Menschen produziert werden. Während einige Menschen kinderlos sterben, zeugen andere Dutzende von Kindern.

Hierbei ist das Folgende zu beachten: Die diesbezüglichen Unterschiede sind zwischen Frauen sehr viel kleiner als die zwischen Männern. Dies hat damit zu tun, dass die Anzahl an Kindern bei Frauen durch die körperlichen Anstrengungen einer Schwangerschaft und die anschließende Stillzeit begrenzt ist. In Jäger- und Sammlergesellschaften werden kleine Kinder bis zu vier Jahre lang gestillt, wobei der damit verbundene Hormonausstoß der Mutter als natürliches Verhütungsmittel fungiert. Selbst unter optimalen Umweltbedingungen bekommen Frauen deshalb maximal zehn bis zwölf Kinder, zumeist sind es allerdings sehr viel weniger. Die Investition von Männern in die Zeugung eines einzelnen Kindes ist hingegen sehr viel kürzer und beträgt im Extremfall nicht mehr als eine einzige Nacht. Deshalb können sexuell erfolgreiche Männer theoretisch Hunderte, wenn nicht gar Tausende Kinder zeugen, auch wenn solche Fälle empirisch eher selten sind. Ein englisches Sprichwort besagt: "It takes two to tango" – jedes Kind hat offensichtlich genau eine Mutter und einen Vater. Dadurch ist die durchschnittliche Kinderzahl bei Männern und Frauen identisch, aber die Varianz ist bei Männern sehr viel höher als bei Frauen.

Der Fortpflanzungserfolg von Männern ist in hohem Maße an ihren gesellschaftlichen Status gebunden. Eine Studie unter ehemaligen Absolventen der renommierten US-amerikanischen Militärakademie in Westpoint zeigte, dass Generäle im Laufe ihres Lebens deutlich mehr Kinder bekamen als Absolventen, die über einen niedrigeren Offiziersrang nicht hinausgekommen waren. Eine nähere Analyse ergab, dass dieser Befund vor allem darauf zurückzuführen war, dass ranghöhere Offiziere wie die Generäle in der Regel mehrfach in ihrem Leben geheiratet hatten.

6 Zusammenfassung und Ausblick

Das vorliegende Kapitel sollte verdeutlichen, in welchem Maße unser gesamtes Denken, Fühlen und Handeln – und somit auch unsere Vorstellungen von sozialer Gerechtigkeit – zu erklären sind vor dem Hintergrund unserer evolutionären Vergangenheit. Menschen haben ein genuines Interesse an sozialer Gerechtigkeit, welches keineswegs nur vorgeschoben ist oder der Verschleierung eigener Interessen dient. Im Gegenteil: Es sind (viele) Menschen bereit, auf eigene materielle Ressourcen zu verzichten, wenn ihnen ein solcher Verzicht aus Gerechtigkeitserwägungen notwendig erscheint. Nichtsdestotrotz sind Menschen natürlich immer auch an ihrem eigenen Vorteil interessiert. Was von Menschen als gerecht betrachtet wird, ist selten das Ergebnis elaborierter moralphilosophischer Reflektionen, sondern ist in hohem Maße von Emotionen und von Intuition bestimmt.

Dabei orientieren sich Menschen oftmals an einer sehr simplen Heuristik: Soziale Gerechtigkeit ist dann gegeben, wenn alle das Gleiche erhalten. Eine solche Heuristik ist einfach und effizient. Und sie ist sehr alt: Bereits bei Primaten lässt sich ihre Bedeutung nachweisen. Diesem Gleichheitsprinzip fühlen sich viele Bürger auch im Bereich der Wirtschafts- und Sozialpolitik verpflichtet, obwohl diese simple Heuristik nur bedingt geeignet ist, in unseren modernen und komplexen Umwelten zu effizienten Regelungen zu führen. Wie so oft im Leben gilt auch hier: „Gut“ ist das Gegenteil von „gut gemeint“.

Literatur

Die Idee, dass Menschen „egalitäre Affen“ sind, sowie eine allgemeine Einführung in die Evolutionspsychologie finden sich in dem Buch:

Wilson, David S., 2007, *Evolution for everyone*, New York

Das Argument, dass moralische Urteile sich vor allem auf emotionale Intuitionen zurückführen lassen, entwickelt in einem Zeitschriftenartikel:

Haidt, Jonathan, 2001, *The emotional dog and its rational tail*, in: *Psychological Review*, Vol. 108, No. 4, S. 814–834

Der Frage, inwieweit Einstellungen zu Wirtschaft und Wohlfahrtsstaat psychologisch begründet sind, widmen sich in einem Aufsatz:

Fetchenhauer, Detlef / **Haferkamp**, Alexandra, 2007, *Viel zu tun – Umriss einer Psychologie des Wohlfahrtsstaats*, in: *Wirtschaftspsychologie*, Nr. 4/2007, S. 5–24

Eine allgemeine Einführung in die Psychologie und in Fragen der psychologischen Gerechtigkeitsforschung gibt:

Fetchenhauer, Detlef, 2010, *Psychologie*, München

Wege und Irrwege zur sozialen Gerechtigkeit. Eine Sicht der Soziologie

1 Einleitung

Gleich zu Beginn eine notwendige Definition: Unter dem vielfältig gebrauchten Begriff „Gerechtigkeit“ sollen in diesem Kapitel moralisch begründete, akzeptierte und wirksame Verhaltens- und Verteilungsregeln verstanden werden. Gerechtigkeit vermeidet Konflikte, welche ohne die Anwendung von Gerechtigkeitsregeln bei der Verteilung begehrter Güter und ungeliebter Lasten auftreten würden. Wie alle moralischen Regeln, so setzen auch Normen der Gerechtigkeit voraus, dass Menschen ihr Verhalten und Verteilungsprozesse gestalten können. Dieses Verständnis von Gerechtigkeit bezieht sich im Sinne der auch heute noch maßgebenden Definitionen des Aristoteles sowohl auf die (öffentlich) austeilende Gerechtigkeit als auch auf die (privat und freiwillig) ausgleichende Tauschgerechtigkeit, nicht aber auf die (unfreiwillig) ausgleichende Strafgerechtigkeit.

Unter *sozialer* Gerechtigkeit sind *allgemein* akzeptierte und wirksame Regeln zu verstehen, die der Verteilung von Gütern und Lasten durch gesellschaftliche Einrichtungen (zum Beispiel Unternehmen, Fiskus, Sozialversicherungen oder Behörden) an eine Vielzahl von Gesellschaftsmitgliedern zugrunde liegen. Soziale Gerechtigkeit betrifft in der Terminologie des Aristoteles öffentlich austeilende Gerechtigkeit, nicht aber privat ausgleichende Gerechtigkeit zwischen Einzelnen. Im Folgenden wird primär von sozialer Gerechtigkeit die Rede sein.

Das Wort „Gerechtigkeit“, insbesondere das Schlagwort von der „sozialen Gerechtigkeit“, ist heute in aller Munde. Wir hören kaum eine politische oder persönliche Forderung, die nicht mit dem Argument der Gerechtigkeit vertreten wird. Offenbar wird dem Begriff „Gerechtigkeit“ auf den ersten Blick große Überzeugungskraft zugetraut. Bei näherem Hinsehen wird jedoch erkennbar, dass sehr unterschiedliche Verteilungsprinzipien als gerecht bezeichnet werden. Das Wort von der Gerechtigkeit wird weithin benutzt, wie es gerade nützt. Dadurch setzen sich diejenigen, die von Gerechtigkeit sprechen, oft dem Verdacht aus, im Grunde den eigenen Vorteil zu meinen. Vielfach bleibt auch bei genauerer Betrachtung unklar, was unter Gerechtigkeit verstanden wird. Offenbar ist diese Unklarheit oft gewollt. Die Verpflichtung auf bestimmte Verteilungsregeln wird vermieden. Dadurch ist die Rede von der Gerechtigkeit weithin zu einer Leerformel geworden. Sie erzeugt beim Publikum nicht selten den Verdacht, dass manche Beschränkung der persönlichen Freiheit mit „gerechten“ Maßnahmen legitimiert werden soll.

Aus dem Argwohn, die Rede von der sozialen Gerechtigkeit diene Einzelinteressen, der Vernebelung oder der Machtdurchsetzung, erwächst bei Adressaten nicht selten Zynismus. An der viel beklagten Politikverdrossenheit dürften die vielstimmigen Forderungen nach sozialer Gerechtigkeit erheblichen Anteil haben. Genau deswegen forderte der Ökonom Friedrich August von Hayek (1981) schon vor Jahrzehnten, man solle Verteilungs-

prozesse nicht unreflektiert mit Prinzipien sozialer Gerechtigkeit begründen und gestalten. Die Verteilung von Gütern und Lasten solle sich im Wesentlichen durch Märkte vollziehen. Marktergebnisse seien zwar nicht immer gerecht. Der Markt Sorge indessen für die beste Allokation von Ressourcen und letzten Endes für den höchsten Wohlstand aller.

Hayek fragte: Hat der Begriff der „sozialen Gerechtigkeit“ in einer ökonomischen Ordnung, die auf dem Markt beruht, überhaupt irgendeine Bedeutung oder irgendeinen Inhalt? Ist es möglich, eine Marktordnung zu erhalten, während man sie (im Namen der sozialen Gerechtigkeit oder irgendeines anderen Vorwands) einem Entlohnungssystem unterwirft, das auf der Bewertung der Leistung oder der Bedürfnisse verschiedener Individuen oder Gruppen durch eine Autorität beruht, welche die Macht hat, dieses System durchzusetzen? Und er antwortete: „Die Antwort auf jede dieser beiden Fragen ist ein klares Nein“ (1981, 99).

Im vorliegenden Kapitel soll gezeigt werden, dass es einen Weg gibt, der zwischen den Flurschäden sozialer Gerechtigkeit einerseits und der nicht minder schädlichen Amputation sozialer Gerechtigkeit andererseits hindurchführt. Einen solchen Weg zur sozialen Gerechtigkeit zu finden beziehungsweise zu bahnen wird immer wichtiger (Abschnitt 2). Wenn wir unsere heterogener werdende Gesellschaft integrieren wollen (Abschnitt 2.1), wenn trotz sinkenden Wohlstands die Lebensqualität zunehmen soll (Abschnitt 2.2), wenn wir wachsende Ungleichheiten legitimieren und Ängste abbauen möchten (Abschnitt 2.3), dann führt kein Weg daran vorbei, die Verteilung begehrter Güter und zu tragender Lasten mit Gerechtigkeitsargumenten zu begründen und zu gestalten. Zu vermeiden sind jedoch naheliegende Irrwege (Abschnitt 3). Sie münden in Blockaden, Konflikten und Freiheitsberaubungen durch die Komplexität von Gerechtigkeitskonzepten (Abschnitt 3.1), durch die falschen Gerechtigkeitskonzepte am falschen Ort (Abschnitt 3.2) und durch sozialstrukturelle Interessengegensätze (Abschnitt 3.3). Vermeidet man diese Irrwege, dann führen durchaus Wege zur notwendiger werdenden sozialen Gerechtigkeit: Wir sollten Gerechtigkeitsprinzipien nicht überfordern und den Markt wirken lassen, wo immer dies möglich ist (Abschnitt 4.1). Es empfiehlt sich, die Aufklärungsfunktion der Wissenschaft öffentlich nutzbar zu machen (Abschnitt 4.2). Schließlich muss Gerechtigkeit gelernt, also auch vermehrt diskutiert und eingeübt werden (Abschnitt 4.3).

2 Warum wird Gerechtigkeit immer wichtiger?

Im Folgenden werden einige Entwicklungstendenzen sozialen Wandels aufgeführt. In aller Regel handelt es sich dabei um heute schon zu beobachtende Veränderungen, die sich in der absehbaren Zukunft noch verstärken dürften. Auf den ersten Blick scheinen sie wenig miteinander zu tun zu haben. Aufgrund recht unterschiedlicher Wirkungsmechanismen laufen sie aber alle darauf hinaus, den Stellenwert von Gerechtigkeitsideen und -forderungen zu erhöhen.

2.1 Gerechtigkeit als Integrationsmodus

Moderne Gesellschaften werden immer weniger durch eine gemeinsame Sprache zusammengehalten. Die Lingua franca der modernen Welt, das Englische, sowie Migrantensprachen relativieren nationalsprachliche Bindeglieder. Auch gemeinsame, vielleicht noch staatlich gestützte Religionen, die Gesellschaften integrieren, werden immer seltener. Allein in Deutschland leben mittlerweile rund drei Millionen Muslime. Die Besonderheiten nationalstaatlich geprägter Kulturen schwimmen im Zuge von Globalisierung und McDonaldisierung einerseits, von pluralisierten Lebensstilen, Regionalisierung und Lokalisierung andererseits. Dies ist in Deutschland nicht anders als in vielen anderen entwickelten Gesellschaften.

Angesichts dieser Desintegrationstendenzen gehen nationalstaatliche, aber auch die neu entstehenden supranationalen Gesellschaften häufig dazu über, rechtlich verbindliche Spielregeln eines demokratischen und friedlichen Miteinanders als gesellschaftliche Bindeglieder einzusetzen. Die Beachtung von Menschen- und Grundrechten soll die Gesellschaft einen, auch wenn Kulturen, Religionen und Sprachen immer unterschiedlich geraten. In der Europäischen Union ist dies besonders deutlich zu beobachten. Rechtsnormen stellen mit Sicherheit einen notwendigen Bestandteil gesellschaftlicher Integration dar. Dennoch lassen sie eine Seite offen: Sie sind sozusagen kalt, das heißt, sie wenden sich weitgehend an den Verstand. Sie können vor allem Systemintegration, kaum aber soziale Integration bewirken. Sie erzeugen bestenfalls Gesellschaft, selten jedoch Gemeinschaft. Deswegen betreiben die Menschen selbst immer häufiger die Bildung von Gemeinschaften, in der Regel im Nahbereich. Der Aufbau von Netzwerken, von Nachbarschaften, von Familienzusammenhängen liegt den Menschen immer mehr am Herzen.

Bezeichnend hierfür ist der Wandel des Wertewandels – vor allem unter den jüngeren Menschen. Der Wertewandel der 1970er und 1980er Jahre hatte die Ziele der Selbstbezüglichkeit und Selbstverwirklichung in den Vordergrund gerückt. Auch noch in den frühen 1990er Jahren dominierte das Ich. Heute dagegen suchen viele Menschen, gerade viele jüngere, das Ich und das Wir in Einklang zu bringen. Gemeinschaft, Familie, stabile persönliche Beziehungen haben wieder einen hohen Stellenwert. Ihnen zuliebe werden nicht selten auch Abstriche an der Verwirklichung ich-bezogener Ziele gemacht, ohne indessen zu den gänzlich wir-bezogenen Pflicht-Werten der Nachkriegszeit zurückzukehren.

Auch nach diesen Gemeinschaftsbildungen im Nahbereich bleibt indessen ein Gemeinschaftsdefizit im Fernbereich. Der gerade in Deutschland wenig entwickelte Stolz auf die eigene Nation oder die sich kaum entwickelnde Identifikation mit Europa können diese Lücke nicht ausfüllen. Es ist auch nicht ersichtlich, dass sich dies in absehbarer Zeit ändern wird. Dagegen würde das Gefühl, in einer gerechten Gesellschaft zu leben, ein sozusagen warmes, affektives Bindeglied der Gesellschaft schaffen. Es würde eine Vergemeinschaftung auch und gerade im Fernfeld erzeugen. Leider weisen die verfügbaren Daten im Gegenteil darauf hin, dass derzeit immer weniger Menschen den Eindruck haben, in einer gerechten Gesellschaft zu leben. „Während Allensbacher Umfragen zufolge 1964 bis 1979 die Menschen in der Mehrheit waren, welche die wirtschaftlichen Verhältnisse in Deutschland

als gerecht beurteilten, sank ab den 1980er Jahren der Anteil der ‚Gerechtigkeitsurteile‘ deutlich unter den der ‚Ungerechtigkeitsurteile‘. Diese Entwicklung erfuhr 2008 eine dramatische Zuspitzung“ (Glatzer, 2009, 18). Gerechtigkeit wird also mehr denn je gebraucht zur *Integration der Gesellschaft*. Sie ist in dieser Funktion derzeit kaum ersetzbar.

2.2 Gerechtigkeit zur Steigerung der Lebensqualität

Seit Mitte der 1990er Jahre ist der durchschnittliche Wohlstand der Menschen in Deutschland kaum noch gewachsen. Das reale Bruttoinlandsprodukt pro Kopf stieg in den 1990er Jahren nur noch um 1,5 Prozent jährlich. Seither ist das durchschnittliche Jahreswachstum unter 1 Prozent gefallen. Berücksichtigt man die immer höheren Rücklagen für die Sicherung der eigenen Altersversorgung und der Familie, so wird deutlich, dass schon heute das wirklich disponible Einkommen der Menschen nicht mehr steigt. Die fühlbare Wohlstandsmehrung ist Vergangenheit. Vieles spricht dafür, dass in den kommenden Jahrzehnten der verfügbare materielle Wohlstand der Menschen in Deutschland sogar sinken wird. Ein wesentlicher Grund hierfür ist die Alterung der Gesellschaft. Die durchschnittlich älter werdenden Erwerbstätigen werden wohl kaum so hohe Produktivitätssteigerungen erzielen, wie wir sie bisher kannten. Außerdem werden die Menschen im erwerbsfähigen Alter steigende Renten- und Gesundheitslasten in Form von Steuern und Sozialabgaben für die ältere Generation aufbringen müssen. Zusätzlich werden sie erhebliche Mittel zur Eigensicherung auf die Seite legen müssen. Außerdem werden die enormen Verschuldungen der öffentlichen Haushalte zurückzahlen sein. Dem werden keine adäquaten öffentlichen Dienst- oder Sachleistungen als Wohlstandszuwächse gegenüberstehen.

Die absehbare Stagnation des materiellen Wohlstands wird es politischen Instanzen und möglicherweise der Demokratie insgesamt schwerer machen, Akzeptanz bei den Bürgern zu finden. Politische Legitimation und die Folgebereitschaft der Bürger beruhen bisher weitgehend auf erlebtem Wachstum und einer ständigen Erhöhung des materiellen Lebensstandards. Wenn das nicht mehr möglich sein wird, dann wird eine Legitimierung politischer Einrichtungen und Verfahren nur noch möglich sein, wenn eine Erhöhung der Lebensqualität erzielbar ist. Lebensqualität hat viele Facetten. Gemeinsam ist ihnen eine positive Bewertung von äußeren Lebensbedingungen durch die Menschen. Wenn finanzielle Quantitätsmehrunen nicht mehr möglich sind, werden Qualitätsverbesserungen in vieler Hinsicht notwendig werden. Eine wichtige Rolle bei der Einschätzung ihrer Lebensqualität wird für die Menschen der Eindruck spielen, ob sie in einer gerechten Gesellschaft leben. Kurzum: Gerechtigkeit wird aus soziologischer Sicht also nicht nur zur Integration, sondern auch zur *Lebensqualität* gebraucht werden.

2.3 Gerechtigkeit zur Legitimation sozialer Ungleichheit und Unsicherheit

Bestimmte Güter (zum Beispiel Geld, Macht und Bildung) stellen Ressourcen dar, die Lebenschancen vermitteln können. Sie machen es Menschen möglich, gesellschaftlich weit verbreitete Zielsetzungen eines guten Lebens (zum Beispiel Wohlstand, Sicherheit

und Gesundheit) zu erreichen. Soziale Ungleichheit ist dann vorhanden, wenn diese Güter aufgrund des Zusammenlebens und -arbeitens der Menschen asymmetrisch verteilt sind. Soziale Ungleichheit gab es, soweit wir wissen, in allen bekannten Gesellschaften.

Soziale Ungleichheit nahm im Deutschland des 19. Jahrhunderts im Verlauf der Industrialisierung zu. Insofern hatte Karl Marx recht. Ungefähr ab dem Ersten Weltkrieg bis in die 1970er Jahre hinein wurde dann die soziale Ungleichheit allmählich geringer. Die Mittelschichten machten einen immer größeren Teil der Bevölkerung aus. Die Sozialstruktur Deutschlands wurde daher in vielen Schulbüchern nach dem Soziologen Karl Martin Bolte in Form einer dickbäuchigen Zwiebel dargestellt. Die Mittelschichten wurden auch kulturell tonangebend. Immer weniger Menschen galten als arm oder als reich. Das Oben und das Unten der Gesellschaft rückten zusammen. An der Angleichung von Lebenschancen waren sowohl wirtschaftliche Zusammenhänge als auch sozialstaatliche Maßnahmen beteiligt. Sehr deutlich zeigen dies Daten aus dieser Zeit zur Verteilung von Löhnen (Primäreinkommensverteilung, das heißt vor sozialstaatlicher Umverteilung) und der Einkommen (Sekundäreinkommensverteilung, das heißt nach sozialstaatlicher Umverteilung).

Seit etwa den 1980er Jahren nimmt in Deutschland die soziale Ungleichheit wieder zu. Dieser Trend ist mittlerweile so stabil, dass er mit Fug und Recht als historische Entwicklung bezeichnet werden kann. Die Mittelschichten schrumpfen. Zum einen müssen immer mehr Menschen mit niedrigem Einkommen haushalten, zum anderen gibt es aber auch eine wachsende Zahl von Menschen mit besonders hohem Einkommen. Im Hinblick auf die Löhne, das heißt auf die Primäreinkommensverteilung, ist die Spreizung wesentlich dramatischer als hinsichtlich der Sekundäreinkommensverteilung. Aber auch diese im Haushaltszusammenhang verfügbaren Einkommen der Menschen gehen auseinander. Diese Entwicklung ist nicht auf Deutschland beschränkt. Die Primäreinkommensverteilungen werden in fast allen entwickelten Ländern der Welt ungleicher und auch die Sekundäreinkommensverteilung geht in den meisten dieser Länder auseinander. Diese anhaltende internationale Tendenz zeigt, dass es nicht nationale Gegebenheiten oder momentane Politikrichtungen sind, die das Anwachsen sozialer Ungleichheit hervorrufen.

In der soziologischen und der ökonomischen Literatur werden drei Gruppen von Ursachen für das Anwachsen sozialer Ungleichheit verantwortlich gemacht:

Erstens ist dies die technologische Entwicklung im Zusammenhang mit der Globalisierung. Die technologische Entwicklung ermöglicht in Teilen der Wirtschaft eine immer höhere Produktivität und daher steigende Löhne. Die neuen Technologien verlangen aber nach immer höherer Qualifikation. Diese steht nicht in notwendigem Ausmaß zur Verfügung. Hochqualifizierte Arbeitende in hochproduktiven Wirtschaftssektoren können daher hohe Löhne fordern. Werden diese im Inland verweigert, bringt es die Globalisierung mit sich, dass Hochqualifizierte ihre Lohnforderungen oft im Ausland durchsetzen können. Die Globalisierung ist also nicht die Wurzel, wohl aber sozusagen ein Turbo, der die Steigerung sozialer Ungleichheit beschleunigt. Dies zeigt sich auch in der Situation Niedrigqualifizierter. Sie werden infolge des technischen Wandels immer seltener benötigt, stehen in mehr als ausreichendem Maße zur Verfügung und konkurrieren zudem in einem sich globalisierenden

Arbeitsmarkt mit Niedrigqualifizierten anderer Länder. Ihre Lohnforderungen können daher nur bescheiden ausfallen.

Zweitens halten sich die Möglichkeiten des Sozialstaates, diese wachsenden Diskrepanzen auszugleichen, in immer engeren Grenzen. Werden hohe Löhne zu stark besteuert, laufen staatliche Instanzen Gefahr, die dringend benötigte Qualifikation in andere Länder zu treiben. Werden niedrige Löhne zu stark gestützt, provoziert dies den Wegfall dieser Arbeitsplätze. Außerdem werden hohe Anteile des Steueraufkommens in den kommenden Jahren zur Unterstützung der leeren Renten- und Gesundheitskassen sowie zur Schuldentilgung benötigt. Für ausgleichende Zahlungen an Niedrigeinkommensbezieher bleibt da immer weniger übrig.

Drittens steigert die Pluralisierung der Lebensformen die Ungleichheit. Immer mehr Menschen leben als schlechtgestellte Alleinerziehende oder Geschiedene. Andererseits wählen immer mehr Menschen die Lebensform gutgestellter kinderloser Paare oder Singles.

Die dargestellten Gründe wachsender sozialer Lohn- und Einkommensungleichheit werden sich so bald nicht ändern. Dies veranlasst alle Experten zur Prognose, dass die finanzielle Ungleichheit auch im kommenden Jahrzehnt wachsen wird. Folglich werden auch weite andere Bereiche sozialer Ungleichheit (zum Beispiel Wohnen, Konsum, Freizeit) von wachsenden Diskrepanzen zwischen dem Oben und dem Unten der Gesellschaft gekennzeichnet sein. Mit diesen Prozessen steht in Zusammenhang, dass Unsicherheiten auf breiter Front wachsen. Die Arbeitsplatzrisiken von Landwirten und Industriearbeitern sind schon seit langem hoch. Heute machen sich aber auch unter qualifizierten Angestellten im Dienstleistungsbereich, die noch Ende der 1980er Jahre keine Angst kannten, ihren Arbeitsplatz zu verlieren oder Abstiege zu erleiden, vermehrt Abstiegsrisiken und Ängste bemerkbar. Die Ängste kriechen sozusagen die Bürotürme hoch. Andererseits wachsen in den Dienstleistungsmittelschichten für viele, die über marktgängige höhere Qualifikationen verfügen, die Aufstiegsmöglichkeiten. Wenn Ungleichheiten und Unsicherheiten zunehmen, die Möglichkeiten des Sozialstaates, diese auszugleichen, sich aber in Grenzen halten werden, dann ist es umso wichtiger, dass die Bürger den Eindruck haben, dass die wachsenden Chancen und Risiken gerecht verteilt sind.

Es ist daran zu erinnern, dass das an die Berufshierarchie angelehnte Schichtungsgefüge moderner Gesellschaften sich von der Klassengesellschaft des 19. Jahrhunderts und den Ständegesellschaften früherer Zeiten grundlegend unterscheidet: Moderne Gesellschaften nehmen für sich in Anspruch, über ein legitim gestaltetes, das heißt gerechtes Schichtungsgefüge zu verfügen. Erst recht hängt die Zustimmung der Menschen, in einer Gesellschaft wachsender sozialer Ungleichheiten zu leben, davon ab, ob ihnen diese Verhältnisse als gerecht gelten. Fazit: Gerechtigkeit wird in wachsendem Maße nicht nur zur Integration der Gesellschaft und zur individuellen Lebensqualität, sondern auch zur *Legitimation sozialer Ungleichheit und Unsicherheit* benötigt.

3 Hindernisse und Irrwege bei der Schaffung sozialer Gerechtigkeit

Die zuvor dargestellten Argumente laufen darauf hinaus, dass soziale Gerechtigkeit in unserer Gesellschaft immer wichtiger werden wird und somit ihre Durchsetzung sehr wünschenswert ist. Wenn bestimmte gesellschaftliche Strukturen wichtig und wünschenswert sind, ja vielleicht sogar Bestandsvoraussetzungen von Gesellschaften darstellen, ist das noch keine Garantie dafür, dass sie tatsächlich installiert werden (können). Vielleicht stehen der Einführung zu große Widerstände entgegen oder die Einführung erzeugt so erhebliche Nebenwirkungen, dass sie unterbleibt.

Entgegen naiven Vorstellungen ist soziale Gerechtigkeit eine sehr komplexe, oft unklare und verwirrende Angelegenheit. Es gibt *erstens* sehr unterschiedliche, teils widersprüchliche und weithin diffuse Vorstellungen über soziale Gerechtigkeit (siehe Abschnitt 3.1). *Zweitens* können beziehungsweise sollten die gesellschaftlichen Verteilungsprozesse in unterschiedlichen Bereichen andersartig, vielleicht sogar widersprüchlich verlaufen (siehe Abschnitt 3.2). Und schließlich *drittens*: Es kann keinesfalls von einem Konsens im Hinblick auf Gerechtigkeitsvorstellungen ausgegangen werden. Wie kann mit den diesbezüglichen Konflikten umgegangen werden (siehe Abschnitt 3.3)? Es ist absehbar, dass sich aus allen drei Bereichen ökonomische, soziale und/oder politische Probleme bei der Schaffung einer explizit „sozial gerechten“ Gesellschaft ergeben.

3.1 Welche Gerechtigkeit?

Im Folgenden soll von empirisch bereits vorliegenden (und nicht von theoretisch-normativen) Gerechtigkeitskonzepten ausgegangen werden. Sie können in gesellschaftliche Institutionen gewissermaßen eingebaut sein (zum Beispiel in die gesetzliche Krankenversicherung, in der Familienmitglieder unter bestimmten Bedingungen kostenlos mitversichert sind), in den Köpfen von Menschen als Ideen und Wertvorstellungen zu finden sein und/oder in den Verhaltensweisen von Menschen zu erkennen sein.

Gerechtigkeit ist zwar ein moralisch anspruchsvolles Wertekonzept, dem es allerdings meist an Prägnanz und an Konsistenz fehlt. Nur wenige Menschen verfügen „... über ein ausgearbeitetes Gerechtigkeitskonzept. Die Vorstellungen der Menschen über Gerechtigkeit sind uneinheitlich. Es gibt einen allgemeinen Meinungskampf um das angemessene Konzept und die vorherrschenden Gerechtigkeitsempfindungen“ (Glatzer, 2009, 15). Wie sehr sich vorhandene Gerechtigkeitsziele und -maßnahmen unterscheiden, wird schon daraus deutlich, dass vier Konzepte von Gerechtigkeit in der empirischen Gerechtigkeitsforschung allgemein anerkannt werden.

Leistungsgerechtigkeit liegt dann vor, wenn Menschen so viel erhalten (zum Beispiel Lohn, Schulnoten), wie ihr persönlicher Beitrag und/oder Aufwand für die jeweilige Gesellschaft ausmacht – wenn sie also adäquate Belohnungen für ihre Leistungen erhalten. Institutionalisierte Leistungsgerechtigkeit kommt beispielsweise in abgestuften Leistungsgruppen

zur Entlohnung von Mitarbeitern zum Ausdruck. Konzepte der Leistungsgerechtigkeit werden verfochten, um die Menschen für ungleiche Bemühungen und ungleiche Effektivität zu belohnen, sie zur weiteren Anstrengung zu motivieren und so für alle Menschen bessere Lebensbedingungen zu erreichen.

Chancengerechtigkeit (oder Startchancengerechtigkeit) besteht dann, wenn alle Menschen im Wettbewerb um die Erlangung von Gütern und um die Vermeidung von Lasten die gleichen Chancen haben, Leistungsfähigkeit zu entwickeln und Leistungen hervorzubringen. Das Konzept der Chancengerechtigkeit bezieht sich also nicht auf das Ergebnis, sondern auf die Ausgestaltung von Leistungswettbewerb. Unterstellt werden durchaus ungleiche Verteilungsergebnisse. Die Vorstellung von Chancengerechtigkeit hat nur dann einen Sinn, wenn Chancen bestehen, mehr oder weniger große Erfolge zu erzielen (zum Beispiel das Abitur zu erreichen statt eines Hauptschulabschlusses). Das Konzept der Chancengerechtigkeit kann sich auf unterschiedliche Startpunkte und Konkurrenzfelder beziehen.

Als *bedarfsgerecht* gelten Verteilungen, die dem vermeintlich objektiven Bedarf von Menschen entsprechen und dabei insbesondere ihren Mindestbedarf berücksichtigen. Empirisch vorzufinden ist Bedarfsgerechtigkeit zum Beispiel in den unterschiedlichen Steuerklassen des Einkommensteuerrechts. Hinter diesem Konzept steht die Einsicht, dass auch vollendete Chancen- und Leistungsgerechtigkeit nicht in der Lage ist, den Bedürfnissen der nicht Leistungsfähigen, das heißt zum Beispiel der Kranken, der Alten und der Kinder, gerecht zu werden.

Dem Konzept der *egalitären Gerechtigkeit* (auch *Gleichheitsgerechtigkeit* genannt) zufolge sollen Güter und Lasten möglichst gleich verteilt werden. In einer abgeschwächten Version des Egalitarismus werden auch Verteilungen von Gütern und Lasten, die gewisse Bandbreiten (zum Beispiel der Einkommen) nicht überschreiten, als gerecht angesehen. Empirisch äußern sich egalitäre Gerechtigkeitsvorstellungen zum Beispiel in der Kritik an bestimmten Managergehältern allein aufgrund ihrer Höhe oder an der Erwartung, dass eine gerechte Gesundheitsversorgung für alle Menschen gleich gut sein müsse.

Unbestimmt oder kontrovers bleibt bei empirisch gegebenen Gerechtigkeitsvorstellungen und -maßnahmen in der Regel, was genau und empirisch nachprüfbar unter Gleichheit, Chance, Bedarf und Leistung zu verstehen ist.

1. So besteht bei der Bestimmung der Leistungsgerechtigkeit auf weite Strecken hin weder Klarheit noch Einigkeit darüber, was als Leistung anzuerkennen ist, wie Leistungen abzugrenzen, individuell zuzurechnen, zu bewerten und zu quantifizieren sind. All diese Faktoren werden in der Praxis in ständigen Prozessen ausgehandelt und immer wieder neu definiert. Da objektive Maßstäbe weithin fehlen, werden die Definition und die Messung von Leistung letzten Endes der Durchsetzungsfähigkeit von Verhandlungsparteien und/oder dem Wirken des Marktes überlassen.
2. Unklar bleibt auch, was Chancengerechtigkeit im Grunde ist. Ist dies der Fall, wenn zum Beispiel in der Schule alle relevanten sozialen Gruppierungen, etwa Arbeiter oder

Migranten, gleiche Anteile unter den Abiturienten wie in der Bevölkerung insgesamt haben? Diese sogenannte proportionale Chancengleichheit ist im Hinblick auf Arbeiter- und Migrantenkinder nirgendwo in der Welt realisiert. Die Zielvorstellung der proportionalen Chancengleichheit unterstellt auch, dass keine Begabungsunterschiede zwischen Kindern unterschiedlicher Schichten bestehen. In einer Leistungsgesellschaft, in der auch Eltern nach ihrer Leistung ungleich belohnt werden, sind das unrealistische Vorstellungen. Soziologen benutzen die Idealvorstellung der proportionalen Chancengleichheit daher nur als Messverfahren, betrachten sie aber nicht als anzustrebendes Gerechtigkeitsziel.

Wann aber ist Chancengerechtigkeit dann erreicht? Radikalisiert man das Konzept der Chancengerechtigkeit zur Chancengleichheit, so setzt es letzten Endes auch Gleichheit in den persönlichen und familiären Lebensverhältnissen voraus. Dies gilt offenkundig weder als erstrebenswert noch als erreichbar. Daher zieht man sich in der Praxis auf ein enges, grobes und letzten Endes negatives Konzept der Chancengerechtigkeit zurück: Werden gesellschaftlich gestaltbare Umstände ausgemacht, die große Gruppen der Gesellschaft im Wettbewerb behindern, so gilt dies als Chancenungerechtigkeit. Was Chancengerechtigkeit ist, bleibt offen.

3. Im Fall der Bedarfsgerechtigkeit ist äußerst umstritten, wie hoch die Mindestbedarfe der Menschen sind. Wie hoch ist etwa der Bedarf eines Kindes im Vergleich zu dem eines Erwachsenen? Welche Güter zählen zum Mindestbedarf? Hierüber gibt es sehr unterschiedliche und oft sehr unbestimmte Vorstellungen. Fest steht noch nicht einmal, ob die Bedarfe der Menschen (gleichen Alters) gleich hoch oder individuell unterschiedlich ausfallen können.
4. Schließlich fallen auch die Konzepte egalitärer Gerechtigkeit nicht klarer und nicht übereinstimmender aus. Zur radikalen Vorstellung absoluter Gleichheit der Ressourcen mag sich aus naheliegenden Gründen ohnehin kaum jemand bekennen: Dies wäre weder bedarfs- noch leistungsgerecht. Leistungsmotivation würde untergraben. Sehr unterschiedlich sind auch die mildereren Vorstellungen von Egalitaristen, welche Bandbreiten sozialer Ungleichheit noch als gerecht bezeichnet werden können. Eins zu vier, wie bei Platon zu lesen? Eins zu hundert, wie die Besoldungen im römischen Militärwesen geregelt waren? Eins zu zehntausend, wie heute (und auch früher) im Bankwesen zu registrieren?

Angesichts dieser Widersprüche und Unklarheiten gilt für alle Gerechtigkeitskonzepte, dass sie in ständigen Prozessen immer neu ausgehandelt werden und zu einem erheblichen Grad Leerformeln darstellen. Dies mag ein wissenschaftliches Ärgernis sein. Im politischen Diskurs erweist es sich oftmals als funktional. Ob damit jedoch den oben skizzierten Defiziten an gesellschaftlicher Integration, Lebensqualität sowie Ungleichheits- und Unsicherheitslegitimation abgeholfen wird, darf bezweifelt werden. In den gesellschaftlichen und politischen Diskursen der letzten Jahre finden sich nicht nur die vier genannten Arten von Gerechtigkeit. Hier gerieten mindestens zwei weitere Verständnisse von Gerechtigkeit in den Vordergrund:

Teilhabegerechtigkeit gilt als erreicht, wenn Menschen jeder gesellschaftlichen Gruppierung (zum Beispiel Behinderte ebenso wie nicht Behinderte) die Chance haben, an Aktivitäten aller relevanten gesellschaftlichen Bereiche teilzunehmen und ihre Anliegen in den Prozess der politischen und gesellschaftlichen Willensbildung einzubringen. Teilhabegerechtigkeit ist also eine dynamisierte, das heißt auf die Entstehungsprozesse und nicht auf einen Idealzustand ausgerichtete Version der oben skizzierten Chancengerechtigkeit.

Produktivistische Gerechtigkeit gilt dann als verwirklicht, wenn Menschen für ihren Beitrag zur Erhaltung des Gemeinschaftslebens insgesamt entsprechend belohnt werden (zum Beispiel dafür, dass sie Kinder erziehen). Die Vorstellung produktivistischer Gerechtigkeit erweist sich damit als eine erweiterte Version der oben angeführten Vorstellung von Leistungsgerechtigkeit. Diese konzentriert sich in der Regel auf Leistungen im (Aus-)Bildungswesen und in der Erwerbstätigkeit und blendet nicht bezahlte bürgerschaftliche Leistungen in Ehrenämtern, in der Nachbarschaft und Leistungen in der Familie aus. Dies will das Konzept der produktivistischen Gerechtigkeit verhindern.

Während die beiden zuletzt genannten Formen der Gerechtigkeit im Grunde Weiterentwicklungen der Konzepte der Chancen- und der Leistungsgerechtigkeit darstellen, so handelt es sich bei den beiden im Folgenden genannten, aktuell vieldiskutierten Gerechtigkeitsformen um Maßstabsveränderungen. Die bisher genannten Formen der Gerechtigkeit werden, wenn von sozialer Gerechtigkeit die Rede ist, in aller Regel im Rahmen einer nationalstaatlichen Gesellschaft von heute lebenden Menschen gesehen. Dagegen wurde eingewendet, dass Gerechtigkeitsvorstellungen (zum Beispiel, was den Welthandel betrifft) nicht an Landesgrenzen haltmachen dürfen und (etwa im Hinblick auf Ressourcenverbrauch) auch unsere Nachfahren mit einbeziehen müssen.

Vorstellungen der *Globalen Gerechtigkeit* beziehen sich daher auf alle Menschen unseres Planeten. Forderungen nach *Generationengerechtigkeit* erstrecken sich auf die Güter- und Lastenverteilung der heute lebenden Altersgruppen, aber auch (zum Beispiel, was ökologische Lasten oder Beiträge zur Alterssicherung betrifft) auf die kommenden Generationen (Becker/Hauser, 2009, 40 ff.).

Mit den zuletzt genannten Maßstabserweiterungen von Gerechtigkeitsvorstellungen haben öffentliche Diskurse und persönliche Überzeugungen auf die veränderten Gegebenheiten einer globalisierten Welt reagiert. Diese Welt weist in ihren modernen Teilen ein Alterungsproblem, in ihren weniger entwickelten Bereichen ein Problem der Bevölkerungsexplosion und in allen ihren Teilen unter anderem ökologische Probleme auf. Die Konzepte einer globalen und einer intergenerationalen Reichweite sozialer Gerechtigkeit liegen gewissermaßen quer zu den zuvor skizzierten vier Grundtypen der Gerechtigkeit. Wer Generationengerechtigkeit fordert, kann damit Leistungsgerechtigkeit, Chancengerechtigkeit, Bedarfsgerechtigkeit und/oder Gleichheitsgerechtigkeit meinen.

Wenn beispielsweise in persönlichen Gesprächen oder in Wahlkämpfen von sozialer Gerechtigkeit die Rede ist, dann werden die hier sorgsam auseinandergehaltenen Arten und Reichweiten sozialer Gerechtigkeit selten klar getrennt. Die oben skizzierten Versionen von

Gerechtigkeitsvorstellungen sind wissenschaftliche Unterscheidungen, die zwar aus empirisch vorhandenen Gerechtigkeitskonzeptionen abstrahiert wurden. In der Regel finden sich aber in den Äußerungen und Taten von Menschen wie auch in gesellschaftlichen Einrichtungen Mischungen der oben skizzierten Gerechtigkeitsarten.

Dies mag erstaunen. Denn zumindest die vier genannten Grundtypen sozialer Gerechtigkeitsvorstellungen sind nicht alle miteinander vereinbar. Wer Leistungsgerechtigkeit und/oder Chancengerechtigkeit fordert, befürwortet die Verteilung von *ungleich* hohen Belohnungen, also soziale Ungleichheit. Wer sich jedoch für Gleichheitsgerechtigkeit oder Bedarfsgerechtigkeit ausspricht, sieht *gleich* oder ähnlich hohe Belohnungen als Kern der Gerechtigkeit an. Diese Konzeptpaare stehen also im Widerspruch zueinander und können nicht ohne weiteres gleichzeitig gefordert werden. Will man sie vereinbaren, so sind mindestens gegenseitige Begrenzungen erforderlich.

Ungeachtet ihrer prinzipiellen Gegensätzlichkeit setzen die genannten Gerechtigkeitsformen einander aber auch ein Stück weit voraus. Ein Mindestmaß an Bedarfsgerechtigkeit und sozialer Gleichheit – Ralf Dahrendorf nannte dies einmal den Fußboden und die Decke, die jede Gesellschaft benötigt – dient der Realisierung von Chancen- und Leistungsgerechtigkeit. Auch die Beziehungen innerhalb der genannten Gerechtigkeitspaare sind so komplex, dass sie nicht einfach gemischt und zugleich installiert werden können. So ist zwar Chancengerechtigkeit ohne Leistungsgerechtigkeit ein sinnloses Konzept, aber umgekehrt ist Leistungsgerechtigkeit ohne Chancengerechtigkeit durchaus denkbar. Soll Chancengerechtigkeit forciert durchgesetzt werden, indem Benachteiligte bevorzugt gefördert werden, so kann Leistungsgerechtigkeit leicht unter die Räder geraten.

Diese inhaltlich teils widersprüchlichen, teils einander ergänzenden beziehungsweise voraussetzenden Formen sozialer Gerechtigkeit wollen die Menschen häufig zugleich haben. Mehr noch: Trotz ihrer Gegensätze und Unterschiede verschmelzen Gerechtigkeitskonzepte zum Beispiel in Meinungsäußerungen und Parteiprogrammen häufig bis zur Ununterscheidbarkeit. Selbst wenn in Einzelfällen die jeweiligen Gerechtigkeitsverständnisse begrifflich auseinandergelassen werden (zum Beispiel Leistungsgerechtigkeit und Bedarfsgerechtigkeit), so bleibt die operationale Definition (Was gilt als Leistung? Welche Grundbedarfe sollen gedeckt werden?) meist offen. Handlungsleitend ist daher vielfach eher ein Gefühl von Gerechtigkeit als eine exakte Definition.

Gerade dies führt jedoch dazu, dass vordergründige, dann jedoch nicht belastbare Einigungen, inhaltliche Missverständnisse, scheinbare und wirkliche Konflikte in Gerechtigkeitsdiskursen eher die Regel als die Ausnahme sind. Frustrationen über die Leerformelhaftigkeit von Ansprüchen und Forderungen sowie spät aufbrechende Konflikte über die jeweils einzuschlagende Richtung erschweren Diskurse und Maßnahmen. Was also sollte Anlass zur Hoffnung geben, dass (mehr) soziale Gerechtigkeit tatsächlich zu (mehr) Integration, Lebensqualität und Legitimation sozialer Schichtung beitragen könnte, wie dies angesichts des sozialen Wandels zu wünschen ist?

Die Unterschiedlichkeit und Komplexität der vorhandenen Gerechtigkeitsvorstellungen bewirken angesichts mangelnder Klarheit von Unterscheidungen in Diskurs und Praxis Verdrossenheit und Auseinandersetzungen. Dies verhindert, mehr substanziale Gerechtigkeit zu schaffen. Die oben skizzierten Probleme der Desintegration und des Legitimationsverlusts werden so eher gesteigert als gelindert.

3.2 Welche Gerechtigkeit an welcher Stelle?

Nicht alle genannten Gerechtigkeitsformen können und sollen auf alle Bereiche der Gesellschaft gleichermaßen Anwendung finden. Vielmehr werden im Hinblick auf die Verteilung von bestimmten Gütern und Lasten oft ganz bestimmte Gerechtigkeitskriterien für maßgebend gehalten. So sollte eine gerechte Gesundheitsversorgung nach dem Willen der meisten Menschen für alle gleich gut sein. Würden Forderungen erhoben, nach denen bestimmte Gruppierungen substanzial bessere Vorsorgemaßnahmen, Diagnosen oder Therapien als andere erhalten sollen, beispielsweise wegen ihrer höheren Leistungsfähigkeit oder ihres niedrigeren Alters, so würden diese Forderungen als ungerecht gelten.

Eine gerechte Verteilung der Löhne (vor Steuern und sozialstaatlicher Umverteilung) sollte nach dem Willen der meisten Menschen vor allem das Leistungskriterium berücksichtigen. Hingegen sollte eine gerechte Verteilung der Einkommen (das heißt nach Steuern und sozialstaatlicher Umverteilung) nach dem Willen der Bevölkerungsmehrheit zusätzlich auch den Bedarf der Menschen in Rechnung stellen. Deswegen verteilen Steuerprogression und Sozialversicherungsbeiträge Einkommen von Einkommensstarken zu Einkommensschwachen (vertikale Einkommensumverteilung) und von Kinderreichen zu Kinderlosen um (horizontale Einkommensumverteilung).

Auch im Bereich von höheren Bildungseinrichtungen erscheint den meisten Menschen vor allem das Leistungskriterium am Platze zu sein. Dagegen wird in der Grundschule und mehr noch in der (in Deutschland bislang erst ansatzweise existierenden) Vorschule auch eine kompensatorische Förderung von Leistungsschwachen für richtig gehalten – also nicht nur allgemeine Leistungssteigerung und -beurteilung befürwortet. Hier kommt somit verstärkt das Konzept der Chancengerechtigkeit zum Zug.

Die vorstehenden Argumente könnten den Eindruck hervorrufen, es bestünde Einigkeit über die jeweilige Anwendung bestimmter Gerechtigkeitskonzepte auf bestimmte Handlungsfelder. Wäre dem so, so bliebe nur die Aufgabe der Implementierung und Perfektionierung. Aber es besteht keinesfalls Einigkeit darüber, welche Kriterien in welchem Ausmaß auf welchen Feldern anzuwenden sind, um soziale Gerechtigkeit zu erzeugen. Sollen alle Bürger gleich oder im Maße ihrer Einkommen zur Finanzierung der Krankheitskosten beitragen? In welchem Mischungsverhältnis sollten Leistungsgerechtigkeit, Bedarfsgerechtigkeit und gegebenenfalls Gleichheitsgerechtigkeit bei der Einkommensumverteilung durch staatliche Instanzen stehen? Solche Fragen, die sich zum Beispiel in der Besteuerung der mittleren Schichten äußern, standen im Zentrum der Debatten während des Bundestagswahlkampfes im Jahr 2009. In welchem Ausmaß darf oder sollte ein Lehrer die schlechteren Chancen und den höheren Aufwand eines Kindes aus der Unterschicht, also Momente der

Chancengerechtigkeit, in Leistungsbeurteilungen einfließen lassen? Dies wird im Einzelfall sehr unterschiedlich beurteilt werden. Nicht nur bei den großen sozial- und gesundheitspolitischen Fragen, auch bei kleinen Alltagsentscheidungen vor Ort zeigt sich also, dass Meinungsverschiedenheiten über die Anwendung der Konzepte sozialer Gerechtigkeit in bestimmten Handlungsfeldern viel Zündstoff bergen.

Dieser Zündstoff wird dann noch bedeutend vermehrt, wenn man von den prinzipiellen Fragen nach der jeweiligen Angemessenheit der Gerechtigkeitskonzepte zu Fragen der Umsetzung und der Messbarkeit übergeht, zum Beispiel bei der Installation der Leistungsgerechtigkeit. Was gilt im Einzelfall als Leistung? Wie viel mehr als ein anderer soll ein Leistungsträger verdienen? Bezeichnend für die Brisanz dieser Fragen ist, dass ihrer Beantwortung und der offenen Austragung entsprechender Konflikte in der Praxis häufig aus dem Wege gegangen wird. Hier entscheiden oft die Markt- und Machtverhältnisse. Nun stellen Erfolge auf funktionierenden Märkten durchaus eine Form der Leistungsmessung dar. Markterfolge messen zwar nicht notwendigerweise den Aufwand (Input), wohl aber oft die Leistung (Output), einer bestehenden Nachfrage nachzukommen oder diese zu erzeugen. Eine Leistungsmessung dieser Art wird, wie die Erfahrung zeigt, durchaus als leistungsgerecht interpretiert.

Viel mehr gesellschaftliche Probleme werden hervorgerufen, wenn es um die Konkretisierung und Belohnung von Leistungen außerhalb von Märkten geht (etwa in Familien) oder wenn unterschiedliche Märkte ganz unterschiedliche Belohnungshöhen vermitteln. Vollends strittig verlaufen Anwendungen der übrigen Konzepte sozialer Gerechtigkeit in bestimmten Bereichen. Man denke nur an die Frage, wie weit in Familien hineingewirkt werden soll, um Chancengerechtigkeit auch für Kinder aus schwierigen Familienverhältnissen zu ermöglichen.

Es entstehen also viele Konflikte, wenn Gerechtigkeitskonzepte von allgemeinen gesellschaftlichen Leitlinien in konkrete bereichsspezifische Handlungsanleitungen überführt werden sollen. Dies lässt befürchten, dass ein verstärktes Streben nach mehr sozialer Gerechtigkeit häufig nicht mehr, sondern eher weniger Integration, Lebensqualität und Legitimation (vgl. Abschnitt 2) zur Folge haben wird.

3.3 Wer fordert welche Gerechtigkeit?

Wenn es um Fragen der sozialen Gerechtigkeit geht, mag manche Auseinandersetzung aus individuellen Überzeugungen herrühren. Häufig tendieren aber ganze Gruppen der Bevölkerung zu bestimmten Gerechtigkeitsurteilen und Gerechtigkeitskriterien. Damit sind sie soziologischer Analyse zugänglich.

So halten beruflich bessergestellte Gruppierungen ihre Einkommen, das Einkommensgefüge und die Gesellschaft insgesamt für gerechter als Gruppierungen aus unteren Schichten. Die Mitglieder mittlerer und oberer Schichten bevorzugen häufig die Leistungs- und die Chancengerechtigkeit zulasten der Gleichheits- und der Bedarfsgerechtigkeit. Die mittleren – und nicht etwa die untersten – Schichten sind besonders häufig der Meinung, in den letzten Jahren seien die Einkommensverhältnisse ungerechter geworden. Sie monierten da-

bei weniger ihre Brutto- als ihre Nettoeinkünfte. Sie kritisierten also zu hohe Abgaben. Im Einzelnen sind diese Zusammenhänge aber wesentlich differenzierter, als es diese groben Schichtunterschiede erkennen lassen. Auch innerhalb der sozialen Schichten beantworten die Mitglieder der einzelnen sozialen Milieus Gerechtigkeitsfragen durchaus unterschiedlich.

Es sind also häufig vergleichsweise stabile, sozialstrukturell verankerte Interessen und soziokulturell fest gefügte (zum Beispiel durch religiöse Überzeugungen oder ethnische Zugehörigkeiten geprägte) Werthaltungen, welche die zuvor erwähnten Unterschiede und Konflikte um Gerechtigkeitsfragen hervorrufen. Daraus ergibt sich vollends der Verdacht, dass jene enttäuscht werden könnten, die von einer forcierten Durchsetzung sozialer Gerechtigkeit einen engeren Zusammenhalt unserer Gesellschaft erwarten, höhere Lebensqualität erhoffen, mehr Zustimmung zu politischen Entscheidungen und mehr Legitimität unseres Gefüges sozialer Schichtung vorhersehen (vgl. Abschnitte 2.1 bis 2.3). Wenn unterschiedliche Gerechtigkeitsurteile systematisch in stabilen Interessen und Kulturen verankert sind, dann dürften sich viele Hoffnungen auf einen Ausgleich zerschlagen. Stellt also Gerechtigkeit nicht den Kitt, sondern den Spaltpilz unserer Gesellschaft dar? Was soll integrieren, zufriedenstimmen, legitimieren, wenn man sich ständig über Gerechtigkeit streitet? Hat Hayek also doch recht, wenn er soziale Gerechtigkeit als schädlich beurteilt und dazu rät, von dieser Vorstellung abzulassen (Hayek, 1981, 99; vgl. Abschnitt 1)?

4 Führen dennoch Wege zu mehr sozialer Gerechtigkeit?

Drei Leitlinien scheinen sich zu eignen, Gerechtigkeit – insbesondere soziale Gerechtigkeit – zu realisieren, ohne die eben beschriebenen unerwünschten Wirkungen der Politikverdrossenheit, Freiheitsbeschnidung und Konflikteskalation hervorzurufen. Werden die drei folgenden Wege beschritten, so könnte mehr soziale Gerechtigkeit auch den in Zukunft dringend benötigten Zuwachs von gesellschaftlicher Integration, von Lebensqualität und von Legitimation sozialer Schichtung mit sich bringen.

4.1 Den Markt wirken lassen, wo immer möglich

Einschränkung von Freiheiten im Allgemeinen und Korrekturen von Marktergebnissen im Besonderen sind regelmäßig mit hohem Aufwand verbunden. Sie tendieren dazu, Kreativität und Dynamik zu untergraben, und erzeugen nicht selten Flurschäden, die in keinem Verhältnis zu den beabsichtigten oder auch erzielten Gewinnen stehen. Häufig lassen sich Korrekturen des Marktgeschehens auf Dauer auch nicht durchhalten. An Beispielen hierfür ist kein Mangel. Sie erstrecken sich von der Anwerbung von EDV-Fachkräften mittels Greencard bis zur aktuellen Steuerpolitik.

Deshalb sollten auch moralisch begründete Eingriffe im Namen sozialer Gerechtigkeit im Hinblick auf ihre (materiellen und immateriellen) Kosten sowie ihre Folgen gut bedacht wer-

den. Wenn die Erhöhung von Steuersätzen die Auswanderung von Kapital und Qualifikation absehbar begünstigt, wenn das Festhalten an einem starren Renteneintrittsalter von 65 Jahren (Regelaltersgrenze) zur Auswanderung oder aber zu innerer Emigration führt, dann ist es im Zweifel besser, das freie Spiel der Kräfte beziehungsweise das Marktgeschehen walten zu lassen. Dies gilt umso mehr, da das Wirken von Marktkräften in weiten Bereichen (zum Beispiel bei der Lohnfindung) nicht als ungerecht angesehen wird und so weniger desintegrierend wirkt als ein Streit um die richtige Form der Gerechtigkeit.

Soziale Gerechtigkeit wird häufig korrektiv, also im Grunde defensiv und rückwärtsgewandt verstanden. Zum Beispiel werden Löhne besteuert und Arbeitsplätze durch Kündigungsschutz gesichert. Diese Maßnahmen korrigieren Marktergebnisse, die Märkte selbst aber bleiben unangetastet und setzen sich letzten Endes durch. Vielen dieser Maßnahmen fehlt es daher an Nachhaltigkeit. Wenn soziale Gerechtigkeit gestaltet werden soll, dann empfiehlt es sich eher, vorwärtsgerichtete, offensive Maßnahmen zu ergreifen, welche die Märkte selbst und ihre Bedingungen verändern. So beeinflussen Maßnahmen für die bessere Ausbildung von Arbeitskräften, für mehr Aufstiegschancen auch für Frauen und Migranten sowie für mehr Durchlässigkeit unserer Gesellschaft den Arbeitsmarkt selbst und sind deshalb von Dauer. Sie fördern Initiative und Produktivität, statt diese zu bedrohen. Sie bringen mehr und nicht weniger Freiheit mit sich.

Wer beabsichtigt, die Verteilung von Gütern und Lasten gänzlich nach Gerechtigkeitsprinzipien zu regeln, der wird riskieren, dass die Kehrseiten seiner Absicht, nämlich Konfliktvermehrung, Desintegration und Freiheitseinschränkungen, soziale Gerechtigkeit vermindern und nicht vermehren. Die *akzeptierte* Verteilung begehrter Güter und zu tragender Lasten nach moralisch begründeten Regeln wird abnehmen. Ironischerweise sollte man auf geeigneten Gebieten also von moralisch begründeten Eingriffen absehen, vieles dem Markt überlassen beziehungsweise einen funktionierenden Markt durch geeignete Bedingungen gestalten, um mehr soziale Gerechtigkeit zu erzeugen. Dies kann sicherlich nicht heißen, dass alle korrigierenden Maßnahmen zur Installierung von sozialer Gerechtigkeit zu unterbleiben haben. Aber Gerechtigkeit, insoweit ist Hayek (1981) recht zu geben, kann und sollte nicht alle Daseinsbereiche durchziehen.

4.2 Sozialwissenschaften nutzen

Wenn abgewogen werden soll, wo Gerechtigkeitsforderungen am Platze sind und wo sie besser unterbleiben, kommt den Wissenschaften große Bedeutung zu. Sozialwissenschaftler – zum Beispiel Ökonomen, Soziologen und Ethnologen – erforschen die Verbreitung von Gerechtigkeitsverständnissen sowie Art und Ausmaß der Realisierung akzeptierter Gerechtigkeitsformen in verschiedenen Teilen der Gesellschaft (zum Beispiel im Bildungswesen). Die Wissenschaften können zwar vorschlagen, nicht aber entscheiden, wie eine gerechte Gesellschaft aussehen sollte. Sie befinden auch nicht darüber, welche Gerechtigkeitskonzeption in der Gesellschaft wo verwirklicht werden sollte. Dies ist Aufgabe gesellschaftlicher und politischer Prozesse im weitesten Sinne.

Wissenschaftler haben aber sehr wohl die Aufgabe, auch im Hinblick auf öffentliche Diskurse,

- zu klären, was unter Gerechtigkeit verstanden wird oder verstanden werden kann,
- zu warnen, wenn Voraussetzungen für die geforderte Einrichtung vermeintlich gerechter Strukturen fehlen oder Folgen zu erwarten sind, mit denen wir nicht leben können oder wollen,
- darauf hinzuweisen, wenn öffentlich anerkannte Zielsetzungen einer gerechten Gesellschaft an bestimmten Stellen nicht realisiert sind,
- Mechanismen zu entwickeln und zu prüfen, wie politisch und gesellschaftlich übereinstimmend geforderte gerechte Strukturen eingerichtet werden können.

Wie wichtig die Aufgaben sind, welche die Sozialwissenschaften in der politischen Bildung wahrnehmen können, zeigt sich gerade im Bereich der sozialen Gerechtigkeit.

4.3 Gerechtigkeit diskutieren und einüben

Viele der in Abschnitt 3 erwähnten Gefahren kommen zustande, weil in vielen gesellschaftlichen Zusammenhängen einfach zu häufig von Gerechtigkeit die Rede ist. Verdruss und Konflikte entstehen, wenn Gerechtigkeit zur leerformelhaften, abgegriffenen Münze im Laufe der institutionalisierten Interessendurchsetzung zu werden droht. Von Gerechtigkeit ist vor allem im Fernbereich der etablierten politischen Kräfte zu häufig und zu unpräzise die Rede. Im Nahbereich von Familien, Nachbarn, Netzwerken und Arbeitskollegen ist dies dagegen nur selten der Fall. Hier, im Nahbereich, besteht aber die Chance, Gerechtigkeitsdiskurse einzuüben. In konkreten Situationen kann geklärt werden, auf welche Form von Gerechtigkeit (vgl. Abschnitt 3.1) sich Forderungen beziehen, wie sich gegenläufige Erwartungen in der jeweiligen konkreten Situation zueinander verhalten und wie im Einzelfall Gerechtigkeit, oft in Form von Kompromissen, erzielt werden kann.

Die Voraussetzungen sind günstig, dass dieser Weg zu mehr sozialer Gerechtigkeit häufiger als bisher beschritten werden kann. Die Alterung der Gesellschaft und die Finanzknappheit staatlicher Instanzen werden darauf hinwirken, dass gegenseitige Hilfe in Familien, Nachbarschaften und Netzwerken immer stärker benötigt wird. Von diesen bürgerschaftlichen Aktivitäten verspricht man sich die Lösung vieler Aufgaben, die von etablierten Einrichtungen in Zukunft nicht mehr zu leisten und zu finanzieren sein werden. Dies wird in Zeiten wachsender Gemeinschaftsdefizite (vgl. Abschnitt 2.1) von den Menschen nicht als Notlösung empfunden, sondern immer stärker gewünscht. Es entspricht ihren gewandelten Werthaltungen, heute nicht länger den Pflichten, also dem Wir, auch nicht länger der Selbstverwirklichung, also dem Ich, absoluten Vorrang einzuräumen, sondern eine Balance zwischen dem Ich und dem Wir anzustreben.

Ohne das Einüben von Gerechtigkeit im Nahbereich werden die helfenden, schützenden und integrierenden Netzwerke nicht entstehen und bestehen können. Dieses Einüben wird die Fertigkeiten zur Aushandlung und Akzeptanz sozialer Gerechtigkeit im Fernbereich verbessern – sofern sie dort am Platze ist.

Literatur

Eine aktuelle und gründliche Übersicht über soziale Ungleichheiten, Gerechtigkeitskonzepte und sozialpolitische Maßnahmen zu deren Realisierung gibt es bei:

Becker, Irene / **Hauser**, Richard, 2009, Soziale Gerechtigkeit – ein magisches Viereck. Zieldimensionen, Politikanalysen und empirische Befunde, Berlin

Einen kurzen Überblick über die Verteilung begehrter Güter und die oft widersprüchlichen Gerechtigkeitswahrnehmungen der Bevölkerung liefert:

Berger, Peter A., 2005, Deutsche Ungleichheiten – eine Skizze, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Nr. 37/2005, S. 7–16

Dass die Bevölkerung in Deutschland zwar unklare Vorstellungen von Gerechtigkeit hat, die hiesige Gesellschaft aber immer weniger als gerecht bewertet, zeigt:

Glatzer, Wolfgang, 2009, Gefühlte (Un)Gerechtigkeit, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Nr. 47/2009, S. 15–20

Das klassische Werk des Ökonomen und Nobelpreisträgers, der den Begriff „soziale Gerechtigkeit“ skeptisch beurteilt und dessen Nachteile hervorhebt:

Hayek, Friedrich A. von, 1981, Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Band 2: Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit, Landsberg am Lech

Dass zukunftsfeste Gerechtigkeitskonzepte die Freiheit und Eigenverantwortung der Menschen stärken müssen, hebt als liberaler Philosoph hervor:

Höffe, Otfried, 2005, Soziale Gerechtigkeit: ein Zauberwort, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Nr. 37/2005, S. 3–6

Das Standardlehrbuch zur Verteilung begehrter Güter und deren Legitimation:

Hradil, Stefan, 2005, Soziale Ungleichheit in Deutschland, Wiesbaden

Welche Vorstellungen die Menschen mit dem Begriff „soziale Gerechtigkeit“ verbinden und welchen Beitrag sozialwissenschaftliche Gerechtigkeitsforschung für das Verständnis der aktuellen Debatten leisten kann, zeigt:

Liebig, Stefan, 2008, Was versteht man unter Gerechtigkeit? Perspektiven und Befunde der empirischen Gerechtigkeitsforschung, in: Gesellschaft-Wirtschaft-Politik, Nr. 4, S. 496–506

Spielregeln der Gerechtigkeit oder warum gerechte Strukturen wichtig sind. Die ordnungsökonomische Sicht

1 Die moderne Gesellschaft ist keine Gemeinschaft

Der Grundgedanke ist eigentlich ganz einfach – aber er verändert die Sicht auf die moderne Gesellschaft in radikaler Weise: Die moderne Gesellschaft ist nicht nur ein Geflecht menschlicher Beziehungen, ein Aufeinandertreffen von Individuen in unterschiedlichen Konstellationen. Vielmehr ist die moderne Gesellschaft auch geprägt durch Strukturen, die unabhängig vom jeweiligen konkreten Zusammentreffen der Menschen bestehen.

Natürlich sind auch diese Strukturen von Menschen geschaffen worden. Das Rechtssystem ist das Ergebnis vielfältiger individueller Überlegungen und täglich entwickelt es sich – getrieben durch immer neue Situationen und Rechtsfragen – weiter. Richter treffen Entscheidungen, neue Gesetze werden im Parlament von den Parlamentariern diskutiert und beschlossen, mögliche neue Rechtsnormen sind Gegenstand nationaler und internationaler Debatten. Auch die politischen und ökonomischen Strukturen sind das Ergebnis menschlichen Handelns: In der Demokratie werden Regierungen und ihre Amtsinhaber für eine begrenzte Zeit mit Handlungsmacht ausgestattet. Das Marktgeschehen wiederum bestimmen konkrete Unternehmer genauso wie die einzelnen Konsumenten.

Doch, und dies ist der entscheidende Punkt: Keine dieser Handlungen beginnt ganz von vorne, sondern ist immer schon eingebunden in Entwicklungspfade und Vorgaben, die sich über die Jahre und Jahrzehnte herausgebildet haben und die unabhängig sind von persönlichen Beziehungen und einzelnen Interaktionen. Bleiben wir beim ökonomischen System. Wir wissen, was zu tun ist, wenn wir ein Brot kaufen wollen. Weder werden wir jeden Tag aufs Neue mit dem Bäcker darüber streiten, was ein angemessener Brotpreis ist, noch werden wir dem Bäcker anbieten, ihm statt der geforderten 2 oder 3 Euro ein selbst gehäkeltes Deckchen zu geben.

„Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen.“ Diese berühmte Aussage in dem Werk „Der Wohlstand der Nationen“ von Adam Smith (1723–1790), dem Urvater der modernen Wirtschaftswissenschaften, verweist nicht nur darauf, dass das moderne Wirtschaftsleben durch Eigeninteresse und nicht durch Mildtätigkeit getrieben wird, sondern auch darauf, dass es ziemlich egal ist, in welcher persönlichen Beziehung Verkäufer und Käufer zueinander stehen und wie es um den Menschen hinter seinem Bäckerberuf bestellt ist. Ob der Bäckermeister heute zufällig schlechte Laune hat oder ob er ein regelmäßiger Kirchgänger ist, das ist für meinen Brotkauf ohne Belang. Noch viel mehr: Wenn ich plane, ein neues Auto zu kaufen, muss ich nicht erst beim Konzernchef

vorstellig werden und ihn davon überzeugen, dass ich würdig und geeignet bin, eines seiner Fahrzeuge zu erhalten.

Hierin liegt ja gerade der Clou und die Effizienz moderner Marktwirtschaften: Das Preis-signal steuert Angebot und Nachfrage und die Akteure auf dem Markt folgen diesem Signal und seiner Logik. Wo Gewinne möglich sind, werden neue Unternehmen entstehen und Anbieter auf den Markt kommen. Wo ein Nachfrager ein Produkt oder eine Dienstleistung findet, das oder die es ihm wert erscheint, dafür Geld auszugeben, dann wird er es ausgeben. Das ökonomische System hat in der Moderne eine eigene Funktionslogik ausgebildet und ist zum eigenständigen Motor immer weiterer Prozesse innerhalb dieser Logik geworden. Und in gleicher Weise hat eben auch das politische und rechtliche System eine eigene Logik ausgebildet, welche die Menschen, die sich in diesen Systemen bewegen, auf bestimmte Bahnen lenkt und ihr Handeln bestimmt.

Obwohl der Mensch also die Strukturen der modernen Gesellschaft selbst hervorgebracht hat, sieht er sich diesen Strukturen, sobald sie sich einmal herausgebildet haben, gegenüber und kann sie nicht einfach ändern. Selbst wenn wir beispielsweise eine Wirtschaftswelt ohne Zinsen erstrebenswert fänden, liegt es nicht in unserer Macht, dies handstreichartig durchzusetzen. Gerade hierin liegt ja das so oft geäußerte Gefühl der Ohnmacht, das Unternehmer und Manager gegenüber veränderten Marktbedingungen, Arbeitnehmer gegenüber Veränderungen im Unternehmen und Arbeitslose gegenüber den Anforderungen des Arbeitsmarktes beschleicht: Sie sehen sich von einem System herausgefordert, dessen Strukturen sie selbst nicht ändern können.

Der Freiburger Soziologe Günter Dux (2008, 47) hat diese eigentümliche Situation des modernen Menschen einmal dadurch beschrieben, dass er den Menschen „in der Grenze der Gesellschaft“ verortet sieht: Einerseits ist er Teil der Gesellschaft und seiner Systeme und erst durch das Handeln von Menschen und die Verknüpfung ihrer Lebensspraxen entsteht eine Gesellschaft. Andererseits steht der Mensch der Gesellschaft und seinen Systemen auch gegenüber, das heißt, die Strukturen der Moderne sind ihm nur bedingt verfügbar.

Zugleich gilt es, noch ein anderes, aber damit zusammenhängendes Problem in den Blick zu nehmen: Die Ausbildung der modernen Gesellschaft und ihrer einzelnen Systeme und Strukturen hat dazu geführt, dass unsere Lebenswelt immer weitläufiger wird. Ziemlich sicher werde ich denjenigen, der vor einigen Wochen die Tiefkühlpizza mit Salami belegt hat und die ich heute Abend essen werde, nicht kennen. Dennoch kann ich darauf vertrauen, dass ich mir nicht den Magen verderben werde, da es entsprechende Strukturen, in diesem Fall rechtliche Regelungen, gibt, welche die Qualität einer Tiefkühlpizza sicherstellen. Zudem ist dies im Sinne einer ökonomischen Logik nur folgerichtig: Ein Konsument mit verdorbenem Magen wird kaum nochmals zu den Produkten dieses Herstellers greifen.

Der Marktmechanismus und die damit sich seit der Industrialisierung immer mehr und schneller entwickelnde Arbeitsteilung führen dazu, dass das Marktgeschehen und damit auch unsere Gesellschaft anonymer und mehr und mehr durch Strukturen bestimmt werden. Wir leben nicht mehr in kleinen überschaubaren Gemeinschaften, in denen jeder und

jede über die Handlungen des oder der anderen informiert ist, sondern wir sind verwoben in ein unüberschaubares Netz gesellschaftlicher, mittlerweile globaler und vor allem marktlicher Strukturen. Die Konsequenz: Anders als in kleinen überschaubaren Gemeinschaften können wir unser Miteinander nicht dadurch regeln, dass wir auf das gute und ehrliche, das heißt das ethische Verhalten des anderen setzen. Wo Letzteres dennoch funktioniert, ist das sehr erfreulich. Aber da wir nicht alle, sondern vielmehr nur die wenigsten Menschen, mit denen wir über Märkte und andere gesellschaftliche Systeme in Verbindung stehen, persönlich kennen und von Angesicht zu Angesicht („face to face“) ansprechen können, müssen wir nach anderen Möglichkeiten suchen, wie wir die Entwicklungsdynamik und die Ausgestaltung der Gesellschaft beeinflussen können.

Nach dem bislang Dargelegten sollte klar sein: In einer modernen Gesellschaft müssen wir bei den Strukturen ansetzen. Dies gilt gerade auch für ethische Fragestellungen. Da moderne Gesellschaften komplexe und zu einem weiten Ausmaß anonyme Gesellschaften sind, können ethische Maßstäbe nur zu einem geringen Teil durch persönliche Ansprache umgesetzt werden. Sie müssen vielmehr durch die Beeinflussung von Strukturen festgelegt werden. Genau dies ist die Aufgabe des modernen Staates und diese Aufgabe hat das politische System in den letzten rund 150 Jahren auch immer wieder wahrgenommen. Ein Beispiel: Da ich in einer modernen arbeitsteiligen Wirtschaft nicht darauf hoffen kann, dass mein Arbeitgeber mir in jedem Fall Gutes will (er mich möglicherweise auch gar nicht persönlich kennt) und der Arbeitgeber im ökonomischen System sein Handeln vorranglich nach wirtschaftlichen und nicht nach ethischen Gesichtspunkten ausrichtet, ist es sinnvoll, hier gesellschaftlich Vorkehrungen zu schaffen und die Strukturen des ökonomischen Systems zu beeinflussen oder politisch ergänzende Strukturen zu schaffen. Eben dies ist der Sinn moderner Arbeiterschutzzmaßnahmen und von Sozialversicherungssystemen. Mit einer solchen Überlegung wird freilich noch nichts darüber ausgesagt, welche Arten von Sicherungssystemen gesellschaftlich wünschenswert sind und welche nicht. Es geht lediglich darum, dass eine gesellschaftlich wünschenswerte Forderung (gerade auch im Namen der Ethik) heute bei den Strukturen ansetzen muss und nicht auf die persönliche Moral vertrauen kann.

2 Von Moral zu Gerechtigkeit

Dass Moral nicht der geeignete Hebel zur Veränderung hin zu einer wünschenswerteren, sprich lebensdienlicheren Gesellschaft ist, wird auch mittels einer anderen Überlegung deutlich. Hierfür lohnt es sich, ganz am Anfang der Menschheit zu beginnen. Es ist die Leistung der jüngeren Forschungen der evolutionären Anthropologie, darauf aufmerksam gemacht zu haben, dass der wesentliche Unterschied zwischen dem Menschen und anderen Lebewesen darin liegt, dass der Mensch notwendigerweise, das heißt aufgrund seiner Biologie, seiner naturalen Ausstattung, ein Kulturwesen ist.

Anders als bei anderen Lebewesen ist der Mensch ohne Ausnahme darauf angewiesen, in seiner jeweiligen individuellen Entwicklung (Ontogenese) erst die Dinge zu erlernen, die er

im Laufe seines späteren Lebens als Teil der menschlichen Gesellschaft unabdingbar benötigt. Etwa mit neun Monaten (mit der sogenannten Neunmonatsrevolution) fangen Kinder an, Handlungen ihrer Gegenüber, insbesondere ihrer Eltern, nachzuahmen. In der Folge beginnen Kinder zugleich, sich mit ihrem Gegenüber zu identifizieren. Anders als andere Primaten zeichnet es den Menschen aus, die Welt intentional und kausal zu begreifen. Mitglied der Gesellschaft zu werden, bedeutet also von anderen und durch andere Menschen zu lernen. Man ist als Mensch notwendig auf eine soziale Umwelt angewiesen: Ohne andere Menschen und die Interaktion mit ihnen kann ich nicht selbst zum Menschen, das heißt zum Mitglied der Gesellschaft werden.

Die Pointe einer solchen evolutionären Sichtweise von menschlichem Lernen liegt darin, was man als eine „kumulative kulturelle Evolution“ beschreiben kann. Die evolutionäre Anthropologie spricht in diesem Zusammenhang von einem „Wagenhebereffekt“ (Ratchet Effect). Jedes Kind erlernt die Dinge, die sich im Laufe der Menschheitsgeschichte über Jahrtausende herausgebildet haben, immer jeweils selbst in der kurzen Frist seiner eigenen Entwicklung neu und entwickelt dabei zugleich die Fähigkeit, eigenständig und kreativ mit dem Erlernten umzugehen. Im Laufe der Ontogenese nimmt das Kind (als nachwachsendes Gattungsglied) dabei alles Wichtige auf, was für die menschliche Kultur (im jeweiligen Kulturkreis) wichtig ist. Das gilt für einfache Handgriffe genauso wie für komplizierte handwerkliche Fertigkeiten, für kulturelle Rituale (zum Beispiel Händeschütteln) und für die Fähigkeit zu Sprache und sprachlicher Interaktion. Und es gilt auch – was uns im vorliegenden Zusammenhang besonders interessiert – für die Ausbildung von Moral.

Moral bedeutet in anthropologischer Sicht, die Interessen des anderen zu den eigenen zu machen. Indem sich die Mutter der Bedürfnisse ihres Säuglings annimmt, stellt sie ihre eigenen hinten an – nicht aus Freundlichkeit oder Mitmenschlichkeit, sondern aus Notwendigkeit. Die Fähigkeit, für den anderen da zu sein, ebenso wie die Erfahrung, dass andere für einen da sind, entwickelt sich in jeder Ontogenese und beruht auf dem Erlebnis des existenziellen Angewiesenseins auf den anderen. Entsprechend ist Moral nicht von Geburt an einfach da, sondern sie entwickelt sich im Laufe der Sozialisation und durch das Hineinwachsen in die menschliche Gesellschaft und Kultur (Enkulturation). Ich werde nur ich selbst (auch als moralisches Ich) in der direkten Auseinandersetzung mit dem anderen. Ich bin in der Ausbildung meiner eigenen Identität angewiesen auf fortlaufende „Face-to-Face“-Interaktionen. Damit ist die Ausbildung von Moral allerdings auch gebunden an die kleinen Gemeinschaften des alltäglichen Lebens. Moral bedeutet somit, die Interessen des anderen zu berücksichtigen und diese Interessen in die eigenen Interessen, Erwartungen und Pläne zu integrieren. Aus der Genese der Moral aus den Interaktionen mit den konkreten anderen Menschen folgt aber auch eine begrenzte Reichweite der Moral: Das Befolgen von Normen, das im Bereich kleiner Gemeinschaften als die Berücksichtigung der Interessen anderer erlernt wird und auch nur dort seinen verpflichtenden Charakter hat, kann gegenüber unbekanntem Dritten nicht umstandslos eingeklagt werden.

Daraus ergibt sich ein zentrales Problem: Moral taugt nicht als Regulator für eine moderne Gesellschaft, die kaum noch in ihrer Gesamtheit auf der persönlichen Begegnung einzelner Individuen beruht. Selbst wenn es mir beispielsweise gelingen würde, meinen Bankbera-

ter davon zu überzeugen, dass es unmoralisch sei, mir Wertpapiere zu verkaufen, deren Risiko er selbst nicht einschätzen kann und deren Funktionsweise er nicht versteht, wird dies nicht zu einer Veränderung des Finanzsektors generell führen. Solange sich hohe Gewinne realisieren lassen, wird es Menschen geben, die – entsprechend der ökonomischen Logik – diese Gewinne auch realisieren werden. Und dies tun sie nicht, weil sie besonders unmoralisch (gierig oder egoistisch) sind, sondern weil sie sich in Bahnen bewegen, welche die Logik des Systems vorgibt. Der Bankberater, der dauerhaft seinen Kunden niedrigere Renditen in Aussicht stellt als die Beraterin der Nachbarbank, wird irgendwann um seinen Job fürchten müssen, genauso wie der Autobauer, dessen Fahrzeuge teurer sind als die der Konkurrenten oder eine schlechtere Qualität haben. Der Appell „Werdet bessere Menschen!“, der bei gesellschaftlich unerwünschten Handlungen in Wirtschaft wie Politik gerne durch die Öffentlichkeit schallt, ist zwar verständlich (und wird auch hier und da gehört werden), aber er kann nichts grundlegend ändern, weil er eben auf das moralisch gute Handeln des Einzelnen setzt. Wie zum Ende von Abschnitt 1 angedeutet, wird sich *systematisch* nur dann etwas ändern, wenn man bei den Strukturen ansetzt, also bei den Bedingungen, die menschliches Handeln in Bahnen lenken.

Da das moralische Gutsein des Einzelnen nicht strukturell wirksam wird, ist in einer modernen Gesellschaft Gerechtigkeit so wichtig. Gerechtigkeit ist – anders als Moral – nicht gebunden an die „Face-to-Face“-Beziehungen. Vielmehr wird Gerechtigkeit, so zumindest wollen wir es hier verstehen, dann möglich, wenn sich die Mitglieder einer Gesellschaft darüber klarwerden, dass sie die Strukturen der Gesellschaft in einer Form gestalten sollten, damit sie der Gesellschaft als ganzer, aber auch dem Leben jedes ihrer Mitglieder zuträglich sind. Hierfür bedarf es zweierlei:

Erstens muss diese Einsicht, dass moderne Gesellschaften durch Strukturen geprägt sind und dass diese Strukturen am Maßstab der Gerechtigkeit auszurichten sind, *reflexiv*, das heißt mittels der Vernunft eingeholt werden. Anders als Moral, die ich als Mensch im Laufe meiner Entwicklung in jedem Fall bis zu einem gewissen Grad erlerne und die mit meiner Person verwoben ist, muss Gerechtigkeit aus der Einsicht erwachsen, dass es folgerichtig ist, Gesellschaft so zu gestalten, dass allen Mitgliedern ein Leben ermöglicht wird, das von jedem oder jeder Einzelnen als sinnvoll erfahren wird. Die Einsicht, der Gerechtigkeit verpflichtet zu sein, liegt in der vernünftigen, das heißt vernunftgemäßen Feststellung begründet, dass sich die Lebensformen der Menschen prinzipiell ähneln und dass es folglich geboten erscheint, jedem gleiche Lebenschancen zu ermöglichen. Hierin liegt die eigentliche Errungenschaft der Aufklärung, wie wir sie mit dem Namen von Immanuel Kant verbinden. Darauf werden wir später zurückkommen.

Zweitens ist im jetzigen Zusammenhang erneut die grundlegende Diagnose wichtig, dass es aufgrund der modernen, verzweigten, ausdifferenzierten Gesellschaft kaum von Erfolg gekrönt sein wird, wenn wir auf die moralische Besserung des Einzelnen setzen. Wir müssen auf die Veränderung von Strukturen zielen. Strukturen zu verändern steht aber nicht in der Macht des Einzelnen (dies haben wir zu Beginn von Abschnitt 1 gesehen), sondern Strukturen müssen machtvoll umgestaltet werden. Diese Macht, Strukturen zu verändern, kommt als Aufgabe in der Moderne dem politischen System zu.

Natürlich erleben wir faktisch immer wieder (andernfalls hätten wir keinen Gesprächsstoff für die Fernsehtalkrunden am Sonntagabend), dass es auch der Politik nicht in jedem Fall gelingt, Maßnahmen durchzusetzen, die wir uns als Gesellschaft wünschen (zum Beispiel im Bereich des Klimaschutzes). Zudem handeln Politiker natürlich auch entsprechend ihren eigenen Vorstellungen und politischen (Karriere-)Zielen, sodass nicht notwendigerweise diese Ziele deckungsgleich mit unseren Zielen sein müssen. Aber – und darauf kommt es hier an: Die Politik als System besitzt in der Moderne als einzige Instanz *prinzipiell* die Fähigkeit, mittels Macht und rechtlichen Institutionen Strukturen zu verändern – wenn auch oft nur langsam – und somit menschliches Handeln gesamtgesellschaftlich in andere Bahnen zu lenken. Veränderte Regeln auf dem Finanzmarkt werden dazu führen, dass sich auch Bankberater anders verhalten als bisher. Der Ausbau und vor allem die Durchsetzung von Haftungsregeln sind ohne Zweifel wirksamere Wege, Manager zu gesellschaftlich wünschenswerterem Verhalten zu bringen, als sie zu „moralischer Besserung“ anzuhalten. Oder: Ich kann einer betriebsbedingten Kündigung nicht durch das ordentliche und moralisch tadellose Erfüllen meiner betrieblichen Aufgaben entgehen, wenn wirtschaftliche Zwänge hier anderes einfordern. Mich diesen Zwängen zu entziehen, gelingt mir noch nicht einmal dann, wenn ich im Management sitze.

Kurz zusammengefasst: Die moderne Gesellschaft bedarf struktureller Maßnahmen, die von der Politik durchgesetzt werden müssen. Das bleibende Ziel ist dabei eine gerechte Gesellschaft, die dem Einzelnen ein sinnerfülltes Leben ermöglicht. Der Gedanke, dass man bei den Strukturen der Gesellschaft ansetzen muss, ist freilich keineswegs neu, sondern war der prägende Gedanke auch der Gründungsväter der Sozialen Marktwirtschaft.

3 Spielregeln, Soziale Marktwirtschaft und Ordnungsethik

Hinter dem Konzept der Sozialen Marktwirtschaft steht die Idee, dass das marktwirtschaftliche Spiel als eine staatliche Veranstaltung zu verstehen ist. Die Soziale Marktwirtschaft beruht auf dem Gedanken, mittels einer gesellschaftlichen Gesamtordnung, das heißt mithilfe der Beeinflussung von Strukturen, den wirtschaftlichen Prozess so zu lenken, dass er sich zum Wohle aller, also im Sinne der Gerechtigkeit auswirkt. Ludwig Erhard hat hierfür die treffende Analogie des Fußballspiels gebraucht: „Eines ist bei einem guten Fußballspiel als wesentliches Merkmal zu erkennen: Das Fußballspiel folgt bestimmten Regeln, und diese stehen von vornherein fest. Was ich mit einer marktwirtschaftlichen Politik anstrebe, das ist – um im genannten Beispiel zu bleiben – die Ordnung des Spiels und die für dieses Spiel geltenden Regeln aufzustellen. ... Die Zuschauer eines Fußballspiels würden es den Spielpartnern auch außerordentlich übelnehmen, wenn diese vorher ein Abkommen geschlossen und dabei ausgehandelt haben würden, wieviel Tore sie dem einen oder dem anderen Teil zubilligten und dann nicht das von uns erwartete und auch durch ein Eintrittsgeld honorierte, faire Wettspiel durchführten, sondern lediglich ihre Vereinbarung kampflos erfüllen würden. So vertrete ich denn auch die Auffassung, daß es die Grundlage aller

Marktwirtschaft ist und bleiben muß, die Freiheit des Wettbewerbs zu erhalten“ (zitiert nach Goldschmidt/Wohlgemuth, 2008, 507).

Die „Freiheit des Wettbewerbs“ meint aus dieser Sicht keine ungezügelter Marktwirtschaft, sondern einen fairen und geordneten Wettbewerb, bei dem jeder die Chance bekommen soll, sich entsprechend seinen Fähigkeiten und Möglichkeiten einzubringen. Dies sicherzustellen, ermöglicht das wirtschaftliche System aber nicht aus sich selbst heraus, sondern muss von außen an es herangetragen werden. Nehmen wir nochmals das Beispiel Fußball: Zu einer Zeit, als noch nicht einmal festgelegt war, wie groß die Tore sein sollen und wie viele Mitspieler auf dem Platz zu stehen haben, führte 1863 der englische Fußballverband die Abseitsregel ein. Es erschien allen unmittelbar einleuchtend, dass es unfair ist, wenn sich ein Stürmer lediglich vor das gegnerische Tor platziert und wartet, bis er angespielt wird und den Ball mühelos einschieben kann. Andererseits war auch allen klar, dass – solange es keine festgelegte und sanktionierbare Regel gibt – es immer wieder zu solchen Toren kommen würde. Hier nur auf den Goodwill und den Sportsgeist zu hoffen, reichte nicht aus. Entsprechend änderte man die Regeln und damit die Struktur des Spiels – mit dem Ziel, das Spiel fairer zu gestalten.

Genau so ist die Grundidee der Sozialen Marktwirtschaft gemeint. Vor dem Hintergrund der Erfahrungen der vermachter Wirtschaft während der Weimarer Republik, in der Großkonzerne und Kartelle aktiv die Politik beeinflussten und mitbestimmten, forderten die Vordenker der Sozialen Marktwirtschaft, allen voran die Freiburger Schule, die sich seit den 1930er Jahren um den Nationalökonom Walter Eucken (1891–1950) sammelte, eine Umkehrung der bisherigen Wirtschaftspolitik. An die Stelle eines schwachen Staates, der den Interessen einzelner Konzerne und Machtgruppen diene, sollte ein starker Staat treten, der klare Spielregeln aufstellt, sodass die Wirtschaft den Interessen der gesamten Gesellschaft förderlich ist. Dies meint gerade nicht, dass der Staat immer und überall einzugreifen hat, sondern dies bedeutet vor allem, dass der Staat die Strukturen bestimmt, in denen sich die wirtschaftlichen Akteure dann bewegen. Ein gutes Beispiel hierfür ist das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, wie es im Jahr 1957 beschlossen wurde: Im Zentrum stehen das Verbot von Kartellen und die Kontrolle von Wettbewerbsbeschränkungen, wie sie durch marktbeherrschende Stellungen oder Unternehmenszusammenschlüsse zustande kommen können. Wie auch immer man nun einzelne Regelungen beurteilen mag: Grundlegend geht es darum, mittels politischer Macht, die dann rechtlich in Gesetzen und Verordnungen institutionalisiert wird, zu einem besseren, sprich faireren Spiel zu kommen. Freilich wird man mit Blick auf neue Entwicklungen auch neue Regelungen erwägen müssen – dies gilt für eine Finanz- und Wirtschaftskrise genauso wie für die Einführung von passivem Abseits.

Dabei war den Gründungsvätern der Sozialen Marktwirtschaft immer eines klar: Zwar führen rechtliche Regelungen möglicherweise auch zu einem besseren, das heißt effizienteren Wettbewerb, aber dies allein ist nicht die Zielgröße. Im Kern geht es darum, das ökonomische System an der Gesellschaft und an den Bedürfnissen ihrer Mitglieder auszurichten. Eucken hat dies in einer doppelten Bestimmung der wirtschaftlichen Ordnung gesehen. Sie muss – so sein Plädoyer – „menschwürdig und funktionsfähig“ zugleich sein (zitiert

nach Goldschmidt/Wohlgemuth, 2008, 139). Eine Wirtschaftsordnung, die unproduktiv ist, nützt dem Menschen nicht. Aber eine produktive Wirtschaftsordnung, deren Effizienz zu den Kosten einer menschenunwürdigen Ordnung des gesellschaftlichen Lebens erkaufte wird, ist ebenfalls inakzeptabel.

Der Gedanke, dass man durch die Veränderung der Spielregeln, also der Strukturen, zu einer fairen und gerechten und damit menschenwürdigen Ordnung der Wirtschaft und ihrer Strukturen kommen kann, ist auch in neueren Ansätzen zur Wirtschaftsethik wieder aufgegriffen worden. Es ist insbesondere dem Münchner Wirtschaftsethiker Karl Homann zu verdanken, darauf hingewiesen zu haben, dass der systematische Ort der Ethik in einer modernen Marktwirtschaft die Rahmenordnung ist und man als moderner Wirtschaftsethiker insbesondere Ordnungsethiker sein muss. Was wir als Gesellschaft als ethische Standards setzen wollen, sollten wir zu einem Element der rechtlichen Rahmenordnung machen. Die Debatte um die Ladenöffnungszeiten am Sonntag kann dies beispielhaft deutlich machen: Die Politik kann mithilfe des Rechtssystems dem ökonomischen System Schranken setzen (beziehungsweise in der hier im Text verwendeten Terminologie: Strukturen geben). Diese Schranken oder Strukturen sind Ausdruck gesellschaftlich wünschenswerter Ziele. Die Bestätigung des prinzipiellen Verbots der Ladenöffnung am Sonntag durch die Karlsruher Verfassungsrichter Ende des Jahres 2009 hat dies gerade wieder gezeigt. Ist die „Sonntagsruhe“ erst einmal rechtlich verankert, macht es für einen Geschäftsinhaber auch ökonomisch keinen Sinn, die Pforten am siebten Tag zu öffnen – denn die Konsequenz wäre ein entsprechendes Bußgeld. Die Verankerung von bestimmten gesellschaftlichen Zielen in den rechtlichen Strukturen macht (im Idealfall) den moralischen Appell weitgehend überflüssig.

Nun scheint also das „Ei des Kolumbus“ gefunden: Wir sollten (und können in einer modernen, ausdifferenzierten Gesellschaft auch nur) auf gerechte Strukturen vertrauen, sodass die Marktwirtschaft von gesellschaftlichen Zielen gelenkt und gezähmt wird. So richtig diese Überlegung im Kern ist, letztlich bleiben aber zumindest zwei Dinge weiterhin ungeklärt: Was ist ein Kriterium für gerechte Strukturen jenseits marktlicher Effizienz? Und mittels welcher Mechanismen können Gerechtigkeitsüberlegungen Eingang in die Strukturen finden?

4 Inklusion als Kriterium gerechter Strukturen

Auf welchen Maßstab werden wir uns als Gesellschaft einigen, wenn wir über gerechte Strukturen sprechen? Es erscheint plausibel, dass wir uns wohl darauf verständigen würden, allen Mitgliedern einer Gesellschaft prinzipiell gleiche Rechte, aber auch prinzipiell gleiche Chancen zuzubilligen. Natürlich steht es außer Frage, dass Chancen nie gleich verteilt sind: Manche Menschen sind intelligenter als andere, manche haben musikalische, andere wiederum handwerkliche Begabungen. Es geht nicht darum, einen Einheitsmenschen mit der gleichen Ausstattung von Begabungen entstehen zu lassen, sondern darum, dass einem jeden Mitglied der Gesellschaft Wege offenstehen sollten, seine Begabungen auch tatsächlich einbringen zu können. Dieser Gedanke wird in der modernen

soziologischen Theorie unter dem Begriff der Inklusion zusammengefasst. Eine Gesellschaft, die vom Einzelnen her gedacht und verstanden werden muss, sollte daran gemessen werden, inwiefern es gelingt, allen Mitgliedern einer Gesellschaft die Möglichkeit zu geben, vollwertiges Mitglied der Gesellschaft zu sein und ein dem Standard der Gesellschaft angemessenes Leben zu führen. Hierzu gehört ganz rudimentär die Befreiung von existenzieller Not sowie die Möglichkeit zu Bildung und Selbstbestimmung. Aber in unserer Gesellschaft bedeutet dies weit mehr: Es geht darum, Menschen die Möglichkeit zur Entfaltung ihrer individuellen Fähigkeiten zu geben.

Das ist nicht nur ein rechtliches Problem. Der französische Soziologe Robert Castel (2009) hat bei seiner Untersuchung der Jugendrevolten in den Pariser Banlieues im Jahr 2005 darauf hingewiesen, dass die Hoffnungslosigkeit, die viele Jugendliche mit nordafrikanischem Hintergrund in den Vorstädten von Paris umtreibt, nicht auf rechtliche Zurücksetzung zurückzuführen ist. Fast alle Jugendliche dort haben die gleichen Rechte wie andere französische Bürger. Das Problem ist vielmehr, dass ihnen faktisch nicht die gleichen Möglichkeiten offenstehen, zum Beispiel bei Bewerbungen um Arbeitsstellen. Laut Castel ist in Frankreich nach Behinderung und Alter die ethnische Herkunft der dritthäufigste Grund für Diskriminierung.

Hierin liegt also das erste Gebot gerechter Strukturen: Sie müssen dem Menschen Möglichkeiten geben, ihre Fähigkeiten einzubringen! Dies entspricht übrigens auch dem Gedanken der Leistungsgerechtigkeit in einer Marktwirtschaft. Der Ökonom Alexander Rüstow (1885–1963) hat in diesem Zusammenhang entsprechend von Startgerechtigkeit gesprochen: „Offenbar entspricht es nicht den Grundsätzen eines fairen, allein auf die Leistung abgestellten Wettbewerbs, wenn in ihm ein Wettbewerber nur dadurch einen wesentlichen und vielleicht uneinholbaren Vorsprung hat, daß er bei der Wahl seiner Eltern die nötige Vorsicht walten ließ und als Sohn eines reichen Vaters startete. Und zwar erstreckt sich die dem gegenüber zu erhebende Forderung der Startgerechtigkeit im wesentlichen auf zwei Dinge: auf Bildung und auf Vermögen“ (zitiert nach Goldschmidt/Wohlgemuth, 2008, 439).

In diesen beiden Polen – Bildung und Vermögen – liegt bis heute die Krux einer modernen Politik der Inklusion. Wie gesehen lässt sich Inklusion nur dann verwirklichen, wenn der oder die Einzelne tatsächlich Optionen für seinen oder ihren Lebensweg wahrnimmt und wahrnehmen kann. Im Bereich „Bildung“ ist dies offensichtlich. Es gibt wohl kaum einen Sozialwissenschaftler, der in der jüngeren Zeit die Bedeutung von Bildung als Schlüsselement einer Inklusion in die Gesellschaft nicht betont hätte. So konsensfähig diese Einsicht ist, so schwierig ist es, sie tatsächlich zu verwirklichen. Wie man anhand von Daten aus dem Sozio-oekonomischen Panel zeigen kann, sind Kinder aus sozial schwächeren Familien in weit höherem Maße von einem sogenannten Underachievement-Risiko (das heißt von der Gefahr, dass die schulischen Ergebnisse hinter den kognitiven Lernpotenzialen zurückbleiben) bedroht als Kinder anderer Gesellschaftsgruppen (Uhlig et al., 2009). Die Wahrscheinlichkeit, hinter dem individuellen Lernpotenzial zurückzubleiben, ist bei Kindern aus einem nicht akademischen Elternhaus im Vergleich zu Kindern aus Familien, in denen mindestens ein Elternteil ein (Fach-)Hochschulstudium abgeschlossen hat, fünfmal so hoch. Entsprechend hat auch die Studie „Kinder in Deutschland 2007“ darauf hingewie-

sen, dass Kinder aus der Unterschicht nur zu 20 Prozent, Kinder aus der Oberschicht hingegen zu 81 Prozent das Gymnasium oder das Abitur als Bildungsziel benennen (Hurrelmann/Andresen, 2007). Vor diesem Hintergrund kann man es nur als haarsträubend bezeichnen, dass in Deutschland Plätze in Kindertagesstätten und Kindergärten zumeist gebührenpflichtig sind: Gerade Kinder aus benachteiligten gesellschaftlichen Schichten würden von gebührenfreien Betreuungsplätzen und der damit möglichen frühen Förderung vor dem Eintritt in das Schulalter am meisten profitieren.

Der Bereich „Vermögen“ beziehungsweise „Einkommen“ als Teil einer Politik der Inklusion und als Gebot gerechter Strukturen ist in seiner prinzipiellen Bedeutung freilich nicht so unumstritten wie die Forderung nach einer Erhöhung der Bildungschancen. Aber dass man auch hier ansetzen muss, macht vielleicht folgende theoretische Überlegung deutlich: Wenn ich mich in der heutigen Gesellschaft bewegen will, bin ich notwendigerweise darauf angewiesen, dass ich entsprechende Geldmittel zur Verfügung habe. Mein Brot, um das Beispiel vom Anfang nochmals aufzugreifen, werde ich nur dann bekommen, wenn ich den Bäcker mit dem entsprechenden Eurobetrag entlohnen kann. Und in gleicher Weise brauche ich für alle Bereiche meines Lebens Geldmittel, sei es für Wohnung, Kleidung, Internetzugang oder Theaterbesuch. Ohne Geld stehe ich außerhalb der Gesellschaft, die Soziologen zu Recht als eine *Marktgesellschaft* charakterisieren. Märkte sind der eigentliche Motor unserer gesellschaftlichen Interaktionen.

Im besten Fall bin ich selbst in der Lage, durch meine Arbeit mir die notwendigen Mittel zu verschaffen, um selbstständig überlebensfähig und vollwertiger Teil der Marktgesellschaft zu sein. Regelmäßiges Einkommen ermöglicht es mir, entsprechend meinen eigenen Wünschen und Bedürfnissen am Leben der Gesellschaft teilzunehmen. Doch das gelingt nicht immer: Offensichtlich ist dies schwierig bei Kindern, Alten und Kranken. Sie bedürfen sozialpolitischer Maßnahmen und Vorkehrungen, um in die Gesellschaft inkludiert zu sein oder zu bleiben. Damit ist freilich noch nichts über Weite und Umfang sozialstaatlicher Maßnahmen gesagt. Es macht lediglich deutlich, dass das ökonomische System nicht unmittelbar für die sorgt, die – aus welchen Gründen auch immer – nicht Teil des Marktsystems sind. Überdies: Der Markt (das heißt das ökonomische System) nimmt diejenigen überhaupt nicht in den Blick, die nicht zum Erfolg des ökonomischen Systems in seiner oben beschriebenen Funktionslogik beitragen können beziehungsweise nur in einer Form, die wir als menschenunwürdig bezeichnen würden. Die frühe Phase der Industrialisierung hat mit Schrecken gelehrt, was passiert, wenn man unter Bedingungen in den Markt inkludiert wird, die alles andere als erstrebenswert sind: Kinderarbeit, unwürdige hygienische Zustände und jegliches Fehlen von Arbeitsschutzmaßnahmen sind nur einige eindrückliche Beispiele.

Die monetären Mittel, die wir für die Altersvorsorge, die Versorgung im Krankheitsfall und die Pflege und Sorge um die nachwachsende Generation benötigen, erhoffen wir uns in der Moderne eben nicht unmittelbar von dem Gutdünken einzelner marktlicher Akteure. Vielmehr muss hier die Politik Strukturen ändern, sodass Menschen entweder unter gezielten Bedingungen in den Markt inkludiert werden (zum Beispiel durch Einhalten bestimmter Sicherheitsvorschriften oder des Kündigungsschutzes) oder dergestalt, dass sie, wenn eine Inklusion in den Markt nicht unter menschenwürdigen Bedingungen möglich

ist, durch sozialstaatliche Ersatzleistungen am Leben der Gesellschaft teilnehmen können (zum Beispiel durch Rentenzahlungen oder Krankengeld).

Es ist die große Errungenschaft der Moderne, dass ich nicht mehr auf das gute Verhalten Einzelner – wie in traditionellen Herrschaftsstrukturen – angewiesen bin, sondern dass es klare rechtliche Strukturen und die damit verbundenen verbrieften sozialen Ansprüche gibt. Dies gilt bis heute, gleichwohl es natürlich zu debattieren bleibt, was man als gesellschaftlichen Standard ansehen mag. Die Sicherung der gesellschaftlichen Teilhabe ist übrigens ein wichtiger Grund, der für die Gewährung eines Grundeinkommens spricht: Ich erhalte Geldmittel, die es mir ermöglichen, am gesellschaftlichen Leben teilzunehmen, von dem ich ansonsten ausgeschlossen wäre.

Aus einer solchen Sicht sind sozialpolitische Maßnahmen ein notwendiger Teil gerechter Strukturen. Wenn es ein Gebot der Gerechtigkeit ist, in die Gesellschaft inkludiert zu sein, wird man auf Sozialpolitik nicht verzichten können. Im Idealfall bedeutet dies, Menschen durch die Inklusion in den Arbeitsmarkt die entsprechenden Chancen zu geben, ein selbstbestimmtes und gelingendes Leben zu führen. Wobei der gern gehörte Verweis, dass eine gute Wirtschaftspolitik die beste Sozialpolitik sei, hier zu kurz greift. Ausreichende Mittel zu haben, das ist eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für eine moderne staatliche Sozialpolitik. Eine Vielzahl von Problemlagen kann eben nicht dadurch gelöst werden, dass man darauf verweist, der- oder diejenige solle sich halt ein wenig mehr anstrengen, dann würden die sozialen Schwierigkeiten schon von allein verschwinden. Wo dies dennoch gelingt (und zwar unter gedeihlichen Bedingungen), ist dies nur zu begrüßen. Aber viele soziale Probleme unserer modernen Gesellschaft sind damit allein nicht in den Griff zu bekommen.

Hierzu ist der eben schon angeführte Gedanke nochmals zu verdeutlichen: Eine Sozialpolitik der Inklusion bedeutet, vor allem auch darauf hinzuwirken, dass Menschen überhaupt die Chance bekommen, ihre Fähigkeiten voll zu entwickeln und wahrzunehmen. Folglich wird es entscheidend sein, eine Politik der Inklusion auch mit Elementen einer positiven Diskriminierung zu versehen. Will man Startchancengerechtigkeit ermöglichen, müssen diejenigen, die mit schlechteren Chancen in das Leben starten und unter der Gefahr stehen, an den Rand der Gesellschaft gedrängt zu werden, besonders gefördert werden. Dies wird im Zweifel nicht selten eine massive und kostenintensive individuelle Förderung bedeuten, um so – wie es der Nobelpreisträger Amartya Sen (2007) ausgedrückt hat – Verwirklichungschancen aufzuzeigen, die es dem Einzelnen erlauben, ein mit guten Gründen von ihm erstrebtes Leben zu führen. Hierfür sind fraglos hohe Summen notwendig, die angesichts leerer öffentlicher Kassen nur schwer aufzubringen sein werden. Aber dass es in vielen Fällen hierzu keine Alternative gibt, ist genauso offensichtlich. So sind es beispielsweise nicht nur die Pariser Vorstädte, sondern auch viele deutsche Großstädte, in denen deutlich wird, dass man einer sozialen Polarisierung und interethnischen Konflikten entgegenwirken muss. Dazu sind der kommunalen Sozialpolitik erhebliche finanzielle Mittel zur Verfügung zu stellen.

Wegen des hohen finanziellen Aufwands individueller sozialpolitischer Maßnahmen ist es wichtig, sie einer sorgfältigen Wirkungs- und Qualitätskontrolle zu unterziehen, die sich an den Bedürfnissen der Betroffenen ausrichtet. Ein gutes Beispiel hierfür ist der Rechts-

anspruch auf ein persönliches Budget im Bereich des Gesetzes zur Rehabilitation und Teilhabe behinderter Menschen (SGB IX), der zum 1. Januar 2008 eingeführt wurde. Dadurch können behinderte Menschen anstelle von Dienst- oder Sachleistungen ein entsprechendes Budget erhalten. Hieraus bezahlen sie dann die Ausgaben selbst, die zur Deckung ihres persönlichen Hilfebedarfs anfallen. Dies ist einerseits ein Schritt hin zu mehr Eigenverantwortung, aber andererseits zugleich ein Schritt zu mehr Inklusion in die Gesellschaft. Als Käufer und Kunden sowie als Arbeitgeber können Behinderte auf dem Markt und damit in der Gesellschaft im Rahmen ihrer jeweiligen Fähigkeiten selbst entscheiden, welche Leistungen sie in Anspruch nehmen.

Im Umkehrschluss wird man darüber nachdenken müssen, wie unverdiente Vorteile in den Startbedingungen abgebaut werden können. Anders als es in der öffentlichen Debatte momentan der Fall ist, wird man sich mit Blick auf eine Marktgesellschaft, die an dem Prinzip gerechter Strukturen gemessen werden soll, auch Gedanken darüber machen müssen, ob eine Erhöhung von Erbschaftsteuern nicht geboten wäre. Hierzu nochmals Alexander Rüstow: „Die erbliche Startungleichheit ist das wesentlichste institutionelle Strukturelement, durch das der Feudalismus in der Marktwirtschaftsgesellschaft fortlebt und sie zur Plutokratie, zur Reichtums-Herrschaft, macht. Die sehr verbreitete Gewissensverhärtung gegenüber dieser grundlegenden gesellschaftlichen Ungerechtigkeit ist ein wesentlicher unterbewußter Bestandteil der fortwirkenden feudalen Ideologie“ (zitiert nach Goldschmidt/Wohlgemuth, 2008, 444). Dieser harsche Ton hat durchaus einen guten Grund: Es profitieren diejenigen am meisten von Erbschaften, die bereits gut im Leben stehen. Die Wahrscheinlichkeit, zu erben, lag im Jahr 2002 bei denjenigen, die dem obersten Einkommensfünftel angehörten, bei 23 Prozent, und zwar mit einer durchschnittlichen Erbsumme von 158.692 Euro. Für die 20 Prozent der Haushalte mit dem niedrigsten Einkommen lag die Erbwahrscheinlichkeit bei rund 10 Prozent und im Durchschnitt bei weniger als 60.000 Euro.

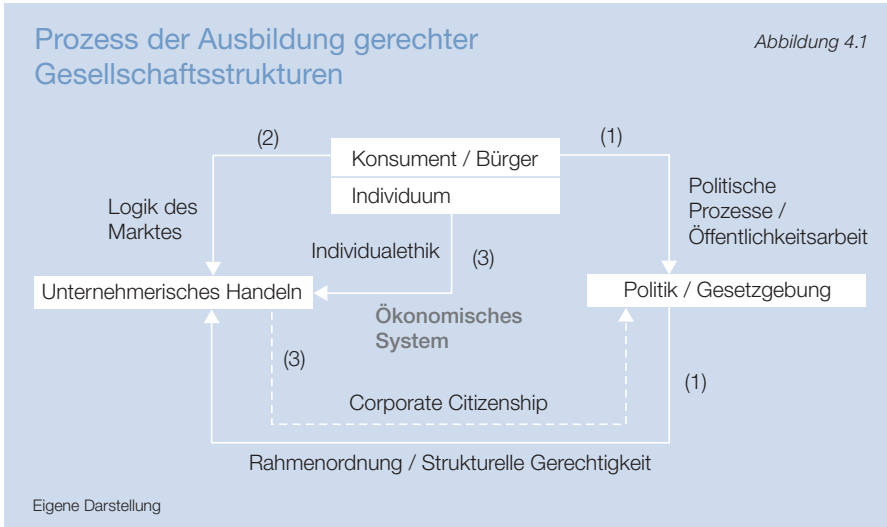
5 Zusammenfassung: Wie kommt die Moral in die Strukturen?

Wie kommt die Moral in die Strukturen? Aus dem bisher Dargelegten sollte klargeworden sein, dass diese Frage eigentlich zu ambitioniert formuliert ist: Denn der Anspruch der Moral, die Interessen des anderen zu den eigenen zu machen, ist viel zu hoch, um in einer anonymisierten Gesellschaft tatsächlich umfassend realisiert zu werden. Auch hängt die Moral ja – wie wir gesehen haben – an unserem Nahbereich und dem daraus resultierenden verpflichtenden Charakter. Aber dennoch ist die Frage wichtig. Gemeinsamer Nenner von Moral und Gerechtigkeit bleibt die Einsicht, dass es sich sowohl bei der Moral als auch bei Fragen der Gerechtigkeit um die Probleme der konkreten Individuen handelt, welche die Gesellschaft bilden. Zwar sind die Individuen in einer modernen Gesellschaft in gesellschaftliche Strukturen, sprich in systemische (Markt- und Macht-)Zusammenhänge eingebunden, die sich ihrer unmittelbaren individuellen Gestaltungshoheit entziehen. Aber die Art und Weise, wie wir über unsere Gesellschaft nachdenken, hängt auch davon ab, welche ethischen Vorstellungen wir haben und wie diese Vorstellungen mit dem gesellschaftlichen

Leben in Einklang zu bringen sind. Aber nochmals: Moral dient nicht dazu und kann auch nicht dazu dienen, unsere gesellschaftlichen Belange zu regeln. Ebenso wie der Straßenverkehr nicht davon abhängig gemacht werden kann, ob wir moralische Autofahrer sind, können unsere gesellschaftlichen Interaktionen nicht davon abhängig gemacht werden, dass wir in den Systemen von Wirtschaft, Recht und Politik moralisch agieren – vielmehr sind diese Systeme amoralisch. Es ist die bleibende und unverrückbare Aufgabe des politischen Systems (rückgebunden an unsere Verantwortung als Mitglied einer demokratischen Gesellschaft), gerechte Strukturen durchzusetzen, die den Mitgliedern der Gesellschaft ein angemessenes Leben ermöglichen.

Dennoch können unsere Vorstellungen von einem guten Leben durchaus Antriebsmotor dafür sein, sich auch für veränderte Strukturen einzusetzen oder sie zumindest auf die politische Agenda zu setzen. So wurde der Achtstundentag in Deutschland zwar erst im Jahr 1918 eingeführt und damit in der Sozialgesetzgebung festgeschrieben. Dies bedeutete aber keineswegs, dass einzelne Unternehmer aufgrund ihrer persönlich wahrgenommenen Verantwortung gegenüber ihren Arbeitern nicht schon früher die Arbeitszeit entsprechend begrenzten und damit den Weg ebneten, dieser sozialen Maßnahme auch zu politischer Akzeptanz zu verhelfen. Viele Initiativen, die heute unter dem Schlagwort der Unternehmer- oder Unternehmensverantwortung firmieren (Corporate Social Responsibility/Corporate Citizenship), können durchaus in diesem Zusammenhang gesehen werden. Und nicht wenige dieser Initiativen haben durchaus ihre positiven ökonomischen Konsequenzen: „Ehrenamtstage“ von Unternehmen können in die Gesellschaft wirken und gleichzeitig den Zusammenhalt der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fördern. Hervorzuheben sind insbesondere Initiativen von sogenannten Social Entrepreneurs: Ihnen geht es darum, mittels unternehmerischer Aktivitäten die Gesellschaft tatsächlich zu verändern. Ein Beispiel hierfür ist der Pharmakologe und Mediziner Ibrahim Abouleish, der in der ägyptischen Wüste ein erfolgreiches landwirtschaftliches Unternehmen aufgebaut hat, das den dort arbeitenden Menschen zugleich soziale Sicherheit, medizinische Versorgung und ein umfassendes Bildungsangebot liefert.

Doch nicht nur Unternehmer können sich in der Verantwortung sehen, sondern durchaus auch wir uns als Konsumenten. Dass wir mittlerweile eine solche Vielzahl von Biolebensmitteln auch in den Regalen von Supermarktketten finden, liegt nicht daran, dass die Discounter ihre Liebe zum ökologischen Landbau entdeckt haben. Es liegt vielmehr daran, dass stetig ein Bewusstsein über den Sinn von Bioprodukten in der Öffentlichkeit gewachsen ist und demzufolge auch seinen Niederschlag in den entsprechenden politischen Initiativen und rechtlichen Regelungen gefunden hat. Die Macht der Konsumenten („moralischer Konsum“), auf eine wirksame Veränderung von Produktions- und Angebotsgewohnheiten hinzuwirken, sollte man nicht gering schätzen. Auch dies liegt übrigens durchaus in der Logik des ökonomischen Systems selbst und in der Logik einer modernen Gesellschaft, die vor allem eine Marktgesellschaft ist: Langfristig wird es kaum für ein Unternehmen profitabel sein, Produkte herzustellen, die am Markt keinen Käufer mehr finden. Zugleich wird das Verhalten von Konsumenten (die meistens zugleich wählende Bürger sind) auch im politischen System wahrgenommen werden und (bestenfalls) zu veränderten rechtlichen Regelungen führen. Etwas vereinfacht kann man diesen Prozess der Ausbildung gerechter Strukturen wie in Abbildung 4.1 zusammenfassen.



Moderne Gesellschaften sind notwendigerweise darauf angewiesen, dass über das politische System gerechte Strukturen in die rechtliche Rahmenordnung einer Gesellschaft eingebunden werden und damit dem ökonomischen System und dem unternehmerischen Handeln entsprechende Vorgaben gemacht werden (1). Zugleich (aber lediglich ergänzend) kann auch der Konsument über die Logik des Marktes unternehmerisches Handeln beeinflussen und möglicherweise langfristig auf veränderte Strukturen hinwirken (2). Ebenfalls ergänzend ist das soziale Handeln einzelner Unternehmer auf der Grundlage ihrer eigenen individuellen Überzeugung zu sehen, das dann im Sinne von Corporate Citizenship und Corporate Social Responsibility langfristig auch zur Veränderung politischer Diskurse und Entscheidungen führen kann (3).

Der erste Zugang bleibt aber der entscheidende: Nur über gerechte Strukturen lässt sich unsere Gesellschaft grundlegend verändern. Aber damit bleibt zugleich auch der ethische Anspruch an eine moderne Gesellschaft – zumindest in sozialwissenschaftlicher Perspektive – begrenzt. So schön es wäre, wenn alle Politiker, Unternehmer und Konsumenten aus innerer Motivation für eine bessere Gesellschaft kämpfen würden – darauf verlassen können wir uns nicht. Und dies ist auch der bleibende Grund, warum Gerechtigkeit so wichtig ist. Gerechtigkeit, nicht Moral, ist der bleibende Anker für die Gestaltung einer Gesellschaft, die es allen Mitgliedern ermöglicht, an den wirtschaftlichen und kulturellen Errungenschaften der Moderne Anteil zu haben – und zwar zu Bedingungen, die einem menschenwürdigen und sinnerfüllten Leben dienlich sind.

Literatur

Der Soziologe Günter Dux hat in den letzten Jahren eine umfassende und in sich geschlossene Sozialtheorie vorgelegt, die sowohl in ihrer anthropologischen Grundlegung als auch in der Konsistenz der Entwicklungsdynamik moderner Gesellschaften überzeugt. Die Argumentation des vorliegenden Kapitels fußt auf den Ansätzen von Dux. Zu Fragen von Moral und Gerechtigkeit sind die beiden folgenden Bücher zu empfehlen:

Dux, Günter, 2004, Die Moral in der prozessualen Logik der Moderne. Warum wir sollen, was wir sollen, Weilerswist

Dux, Günter, 2008, Warum denn Gerechtigkeit. Die Logik des Kapitals. Die Politik im Widerstreit mit der Ökonomie, Weilerswist

Über die Ergebnisse der evolutionären Anthropologie informiert in gut lesbarer Weise:

Tomassello, Michael, 2002, Die kulturelle Entwicklung menschlichen Denkens. Zur Evolution der Kognition, Frankfurt/Main

Die Ideen und Überlegungen der Gründungsväter der Sozialen Marktwirtschaft, darunter die im Text angeführten Zitate von Walter Eucken, Ludwig Erhard und Alexander Rüstow, kann man nachlesen bei:

Goldschmidt, Nils / **Wohlgemuth**, Michael (Hrsg.), 2008, Grundtexte zur Freiburger Tradition der Ordnungsökonomik, Tübingen

Die beste Übersicht über den Ansatz des Wirtschaftsethikers Karl Homann bietet das Buch von:

Homann, Karl / **Blome-Drees**, Franz, 1992, Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen

Äußerst lesenswert ist das im Text erwähnte Buch über die Chancenungleichheiten in Pariser Vorstädten:

Castel, Robert, 2009, Negative Diskriminierung. Jugendrevolten in den Pariser Banlieues, Hamburg

Die beiden genannten Studien zur Ungleichheit im Bildungssektor sind:

Uhlig, Johannes / **Solga**, Helga / **Schupp**, Jürgen, 2009, Bildungsungleichheiten und blockierte Lernpotenziale. Welche Bedeutung hat die Persönlichkeitsstruktur für diesen Zusammenhang?, in: Zeitschrift für Soziologie, 38. Jg., Nr. 5, S. 418–441

Hurrelmann, Klaus / **Andresen**, Sabine, 2007, Kinder in Deutschland 2007, 1. World Vision Kinderstudie, Bonn

Dass das Konzept der Verwirklichungschancen ein moderner Ansatz von Startchancengerechtigkeit ist, findet sich bei:

Sen, Amartya, 2007, Ökonomie für den Menschen, München

Über Fragen der Generationengerechtigkeit, auch über Fragen der Gerechtigkeit von Vererbung, informiert der Band:

Goldschmidt, Nils (Hrsg.), 2009, Generationengerechtigkeit. Ordnungsökonomische Konzepte, Tübingen

Wer sich filmisch über die Initiative des ägyptischen Unternehmers Ibrahim Abouleish informieren will, dem sei diese DVD empfohlen:

Sekem – Mit der Kraft der Sonne. Ibrahim Abuleish – Der Visionär, 2007, Ein Film von Bertram Verhaag, Denkmal-Filmgesellschaft

Einen Überblick über Initiativen von Social Entrepreneurs gibt:

Bornstein, David, 2005, Die Welt verändern. Social Entrepreneurs und die Kraft neuer Ideen, Stuttgart

Über die Möglichkeiten moralischen Konsums aus sozialwissenschaftlicher Perspektive informieren:

Priddat, Birger P., 1998, Moralischer Konsum. 13 Lektionen über die Käuflichkeit, Stuttgart

Stehr, Nico, 2007, Die Moralisierung der Märkte. Eine Gesellschaftstheorie, Frankfurt/Main

Acht Punkte für ein besseres Verständnis von Gerechtigkeit

Das Problem mit der Gerechtigkeit besteht offenbar darin, dass alle sie im alltäglichen Umgang, am Arbeitsplatz und ganz besonders in einem Gemeinwesen zwar einfordern. Wenn es aber darum geht, genau zu bestimmen, was man für die Gerechtigkeit tun muss und welche Maßnahmen man in ihrem Namen ergreifen soll, macht sich oftmals Ratlosigkeit breit. Spätestens dann, wenn es um ihre Umsetzung geht, verweist man gerne darauf, dass Gerechtigkeit zwar ein hehres und erstrebenswertes Ziel sei – um freilich im selben Atemzug die bestehenden Ungerechtigkeiten der Welt anzuklagen. Ist es vor diesem Hintergrund nicht sinnvoller, Gerechtigkeit gerade in den politischen Auseinandersetzungen als parteipolitische Worthülse zu entlarven, sie in das Reich populistischer Rhetorik zu verdammen und Forderungen nach Gerechtigkeit – gerade weil sie ungenau, vage und ohne Realitätsbezug sind – einfach zu ignorieren?

Folgt man den hier versammelten vier Beiträgen, so muss die Antwort lauten: nein. Denn offenbar gehört es tatsächlich zu einem grundlegenden und in der Menschheitsgeschichte sehr alten Grundbedürfnis des Homo sapiens, gerecht behandelt zu werden und in einer Umgebung zu leben, in der es gerecht zugeht und jeder das bekommt, was ihm zusteht. Gerade weil erfahrene oder beobachtete Ungerechtigkeiten eine Triebfeder individuellen Handelns sind, gebietet es allein die Klugheit, sich mit der Frage nach der Gerechtigkeit im alltäglichen Umgang, im Betrieb und ganz besonders in einer Gesellschaft zu beschäftigen.

Doch lässt sich tatsächlich mehr sagen, als dass Gerechtigkeit eben wichtig ist und Ungerechtigkeiten tunlichst zu vermeiden sind? Dazu muss man zunächst verstehen, was sich hinter den Forderungen nach Gerechtigkeit verbirgt, welche Modelle von Gerechtigkeit die Menschen – ohne dass sie diese vielleicht explizit benennen können – im Kopf haben sowie warum und unter welchen Bedingungen die Menschen das Bedürfnis nach Gerechtigkeit besonders artikulieren.

Genau hier setzen die vier Beiträge dieses Sammelbandes an. Sie fragen nicht, was die Gerechtigkeit von uns fordert und was wir tun sollten, damit wir die Gerechtigkeit verwirklichen können. Es geht ihnen vielmehr darum, unser Wissen um das, was Menschen in ihrem Denken und Handeln antreibt, darzustellen und damit zum Verständnis von Gerechtigkeit beizutragen. Dabei wurden ganz bewusst unterschiedliche Fachperspektiven gewählt, die als solche auch in der Darstellung kenntlich bleiben. Sie machen gerade in ihren Überlappungen deutlich, was den Kernbestand unseres erfahrungswissenschaftlich gestützten Wissens über die Gerechtigkeit ausmacht. Was daraus für das Verständnis von Gerechtigkeit in modernen Gesellschaften folgt, soll abschließend in acht Punkten festgehalten werden.

1. Die Notwendigkeit, sich in modernen Gesellschaften mit der Gerechtigkeit zu beschäftigen, ergibt sich weniger aus dem Wunsch, die Welt zu verbessern, oder aus Appellen der Moral, sondern ist schlichtweg ein Gebot der Klugheit. Denn zum einen ist der Wunsch nach Gerechtigkeit ein sehr altes, in der Entwicklungsgeschichte des Menschen

verankertes Bedürfnis. Zum anderen liegen Forderungen nach Gerechtigkeit letztlich darin begründet, dass die Menschen ihre Interessen verwirklichen wollen. Diese Forderungen entstehen aus dem Wunsch heraus, von anderen nicht ausgenutzt zu werden.

In diesem Sinne stellt Gerechtigkeit die Voraussetzung für die Bereitschaft jedes Einzelnen dar, mit anderen Menschen zusammenzuarbeiten, selbst Beiträge für ein gemeinsames Gut zu erbringen und auf die einseitige Durchsetzung der eigenen Interessen auf Kosten anderer zu verzichten. Damit zielt Gerechtigkeit darauf ab, die Funktionsfähigkeit von Gesellschaften, Organisationen und anderen Formen menschlichen Zusammenlebens zu erhöhen und die darin aufkommenden Konflikte um die Verteilung von Gütern und Lasten so zu lösen, dass die Verteilung von allen ohne Zwang anerkannt wird.

2. Was Menschen als gerecht ansehen, verdankt sich in den meisten Fällen nicht komplexer moralphilosophischer Überlegungen oder Abwägungen, sondern ist unmittelbar mit Gefühlen oder Intuitionen verbunden. Diese sind umso stärker, je größer die Verluste sind, die Menschen in Kauf nehmen müssen, und je mehr die Menschen den Eindruck haben, es stehe ihnen etwas zu, was ihnen ohne ausreichende und nachvollziehbare Gründe vorenthalten wird.
3. Gerechtigkeit bedeutet nicht immer Gleichheit. Zwar ist die Gleichverteilung von Gütern und Lasten oftmals der einfachste und deshalb naheliegendste Weg, Verteilungsprobleme zu lösen. Doch ist sie eben nur eine Möglichkeit, denn auch Ungleichheiten können gerecht sein, je nachdem, welches Gerechtigkeitsprinzip man in der jeweiligen Situation als geboten ansieht.
4. Verteilungskonflikte in Gesellschaften sind anders zu lösen als in Kleingruppen. Gerechtigkeitskonzeptionen, die in kleinen Gruppen wirksam und geeignet sind, müssen dies in größeren Kooperationsverbänden und letztlich in der gesamten Gesellschaft nicht notwendigerweise sein.
5. Bestimmte Prinzipien der Gerechtigkeit sind in modernen Gesellschaften eher anwendbar und funktional. Andere sind dagegen immer weniger in der Lage, Verteilungskonflikte und Probleme der Gerechtigkeit zu lösen. Sie werden zunehmend dysfunktional. Letzteres gilt für Gerechtigkeitsprinzipien, die an den Verteilungsergebnissen orientiert sind. So lassen sich Forderungen der Ergebnisgleichheit in marktbasieren Ökonomien nicht realisieren. Auch Forderungen der Leistungsgerechtigkeit müssen dann ins Leere laufen, wenn die individuellen Beiträge und Leistungen an einem Ergebnis nicht mehr exakt bestimmbar sind. Stattdessen sind Konzepte der Teilhabe- und Chancengerechtigkeit eher geeignet, Verteilungskonflikte zu lösen.
6. Aus mehreren Gründen wird Gerechtigkeit in den kommenden Jahrzehnten immer wichtiger werden: Die klassischen Inklusionsmechanismen erodieren. Der durchschnittlich verfügbare Wohlstand wird stagnieren. Soziale Ungleichheit und Verunsicherungen werden zunehmen. Gerechtigkeit wird daher zur Integration der Gesellschaft, zur Vermittlung von Lebensqualität und zur Legitimation wachsender Ungleichheiten an Bedeutung gewinnen.

7. Allerdings ist Gerechtigkeit wie ein Medikament, das nicht überdosiert werden sollte. Der hohe Aushandlungsaufwand bei der Herstellung von Gerechtigkeit, die Konflikte beim Streit um die richtige Form der Gerechtigkeit und die Einschränkungen individueller Freiheit bei der Durchsetzung von Gerechtigkeit können die Vorzüge von mehr Gerechtigkeit leicht ins Gegenteil umschlagen lassen.
8. Insbesondere ist dann Vorsicht geboten, wenn beim Reden über Gerechtigkeit nicht klar ist, was damit gemeint ist; wenn Gerechtigkeitsforderungen erhoben werden, durch die der Eindruck entsteht, es ginge letztlich um die Verschleierung von Partikularinteressen; wenn Gerechtigkeit auf Daseinsbereiche ausgedehnt werden soll, wo bereits ein funktionierender und als gerecht beurteilter Markt besteht. In all diesen Fällen kann gerade das zunichtegemacht werden, was eigentlich mit der Gerechtigkeit erreicht werden soll: die Kooperationsbereitschaft des Einzelnen langfristig zu sichern.

Die Autoren

Detlef Fetchenhauer, geboren 1965 in Aachen, ist Professor für Wirtschafts- und Sozialpsychologie an der Universität zu Köln. Zu seinen Spezialgebieten zählen die Evolutionspsychologie sowie determinantes prosoziales und antisoziales Verhalten. Er beschäftigt sich zudem mit der Frage, wie ökonomische Laien die Wirtschaft sehen.

Nils Goldschmidt, geboren 1970 in Höxter, ist Vertretungsprofessor für Sozialpolitik und Organisation Sozialer Dienstleistungen an der Universität der Bundeswehr München. Zudem ist er Lehrbeauftragter an der Hochschule für Politik München, an der Universität Freiburg und an der Wissenschaftlichen Hochschule Lahr. Er forscht unter anderem auf den Gebieten der Ordnungstheorie und -politik, der Sozialpolitik und des sozialen Wandels, der Wirtschafts- und Unternehmensethik sowie der kulturellen Ökonomik.

Stefan Hradil, geboren 1946 in Frankenthal, ist Professor für Soziologie an der Johannes-Gutenberg-Universität Mainz. Zudem ist er Vorstandsvorsitzender der Schader-Stiftung „Sozialwissenschaften und Praxis“ und korrespondierendes Mitglied der Akademie der Wissenschaften und der Literatur in Mainz. Zu seinen Hauptarbeitsgebieten zählen die nationale und internationale Sozialstrukturanalyse, soziale Milieus und Lebensstile sowie die demografische und gesellschaftliche Zukunft Deutschlands.

Stefan Liebig, geboren 1962 in Coburg, ist Professor für Soziale Ungleichheit und Sozialstrukturanalyse an der Fakultät für Soziologie der Universität Bielefeld sowie Forschungsprofessor am Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin. Sein wissenschaftliches Interesse gilt der Sozialstrukturanalyse, der empirischen Gerechtigkeitsforschung, der Organisationssoziologie und den Methoden der empirischen Sozialforschung (insbesondere der Einstellungsforschung).

© 2010 ROMAN HERZOG INSTITUT e.V.
ISSN 1863-8090 / ISBN 978-3-941036-14-7
Herausgeber:
ROMAN HERZOG INSTITUT e.V.

Kontakt:
Dr. Neşe Sevsay-Tegethoff
ROMAN HERZOG INSTITUT e.V.
Max-Joseph-Straße 5
80333 München
Telefon 089 551 78-555
Telefax 089 551 78-755
sevsay-tegethoff@romanherzoginstitut.de
www.romanherzoginstitut.de

Gestaltung: KNOBLINGDESIGN GmbH
Produktion: Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH, Köln · Berlin
Foto: Rainer Hofmann Photo Design

Die Studie ist beim Herausgeber kostenlos erhältlich.



ISBN 978-3-941036-14-7

www.romanherzoginstitut.de