

Partner, kompromisslose Gegnerschaft auch zum demokratisch-reformistischen Sozialismus).

7. Nach dem 2. Weltkrieg gelang es der Kirche jedoch, die katholische Soziallehre zu modernisieren. Wesentliche Voraussetzung dafür war die Aussöhnung mit der liberalen und pluralistischen Demokratie und dem weltanschaulich neutralen Staat sowie die volle Anerkennung der Gewerkschaftsrechte. Es wurde eine eigenständige und in sich konsistente Mittelposition zwischen Liberalismus und Sozialismus und eine Konzeption sozialer Gerechtigkeit entwickelt, die einen bemerkenswerten Beitrag zur normativen Grundlegung des modernen Sozialstaats geleistet hat. Hervorzuheben sind die Idee der Sozialpartnerschaft und die Idee der Sozialpflichtigkeit des Eigentums.
8. Die Idee der Sozialpartnerschaft entstand dadurch, dass das traditionelle katholische Modell der harmonischen ständisch gegliederten Ordnung an die moderne Demokratie angepasst wurde. Der Beitrag der katholischen Soziallehre zur modernen Sozialstaatsidee besteht insofern in der Vorstellung einer pluralistischen Gesellschaft aus unterschiedlichen gleichberechtigten Gruppen, die ungeachtet ihrer teilweise entgegengesetzten Interessen von ihrer Gemeinwohlorientierung zusammengehalten werden.

18 John Rawls oder soziale Gerechtigkeit als faire Kooperation zwischen Freien und Gleichen

Vom Ende der Aufklärung bis ins 20. Jahrhundert hinein war die politische Philosophie, wie wir am Beispiel von Karl Marx gesehen haben, geschichtsphilosophisch orientiert. Die Fortschrittsidee hatte die Gerechtigkeitsidee verdrängt; eine Ausnahme bildete lediglich die eben dargestellte katholische Soziallehre. Der erste, der wieder systematisch die Frage der sozialen Gerechtigkeit aufgriff und die normative Begründung der staatlichen und gesellschaftlichen Ordnung thematisierte, war der US-Amerikaner John Rawls (1921–2002), Professor an der berühmten Harvard University. Mit seinem 1971 erschienenen Buch *A Theory of Justice (Eine Theorie der Gerechtigkeit, Rawls 1979)* schrieb er zweifellos den wichtigsten Beitrag zur Gerechtigkeitsphilosophie im 20. Jahrhundert. Seitdem ist offenbar keine Philoso-

phie der Gerechtigkeit mehr denkbar, die sich nicht in irgendeiner Weise auf Rawls bezieht – sei es positiv und seine Ideen weiterführend, sei es negativ und kritisch. Man kann durchaus von einem »Rawls-Paradigma« der sozialen Gerechtigkeit sprechen und es auf gleiche Stufe mit dem platonischen, dem aristotelischen, dem libertären (John Locke) und dem utopisch-egalitären (Jean-Jacques Rousseau und Thomas Morus) stellen.

Das oberste Prinzip der sozialen Gerechtigkeit war für Rawls die Sicherung der Freiheit des Individuums. Somit gehört er eindeutig in die Tradition des Liberalismus, aber er hat diese Tradition zu einem egalitären Liberalismus weiterentwickelt. Im klassischen Liberalismus, so wie wir ihn etwa von John Locke kennen, war die Gleichheit der Menschen auf die formelle Gleichheit vor dem Gesetz beschränkt und die Liberalen neigten dazu, Gerechtigkeitsprobleme hauptsächlich aus der Perspektive der Besitzenden zu sehen. Rawls hingegen ging über die rechtliche Gleichheit hinaus und plädierte auch für weitreichende ökonomische und soziale Gleichheit, weil er nur dann die Voraussetzungen für die tatsächliche Verwirklichung der Freiheitsrechte gegeben sah. Egalitaristische Positionen waren bis dahin zwar schon im Rahmen utopischer Konzepte (z. B. Thomas Morus, Rousseau) oder des Marxismus vertreten worden, aber Rawls war der Erste, der den Egalitarismus in den Rahmen der liberalen und rechtsstaatlichen Demokratie einfügte. In gewisser Weise lieferte er mit seinem egalitären Liberalismus zugleich auch die bis dahin fehlende theoretische Fundierung für das sozialstaatliche Verständnis von sozialer Gerechtigkeit, vor allem für die Vorstellung von Verteilungsgerechtigkeit.

18.1 Kurze methodische Vorbemerkung

Die wichtige Innovation von Rawls, die seine Bedeutung für die Theoriegeschichte begründet, liegt in der Idee der Gerechtigkeit als eines Systems der fairen Kooperation zwischen Freien und Gleichen. Dafür wählte Rawls den Begriff »Gerechtigkeit als Fairness«. Diesen Grundgedanken fügte er in einen komplexen und ziemlich schwer zu verstehenden Argumentationszusammenhang ein, der schon zu seinen Lebzeiten eine intensive Diskussion und zahlreiche Kontroversen über die richtige Interpretation auslöste.

Besondere Interpretationsschwierigkeiten bereitet der Umstand, dass Rawls seine Theorie mit einem Rückgriff auf die Konstruktion des Gesellschaftsvertrags verbunden hat, die ihre Hochkonjunktur bereits im 17. und 18. Jahrhundert erlebt hatte und seitdem schon fast wieder in Vergessenheit geraten war. Diese Problematik darzustellen, sprengt jedoch den Rahmen eines Überblicks über die Ideengeschichte der sozialen Gerech-

tigkeit. Deshalb wird zunächst der Kerngedanke der Theorie der Gerechtigkeit als Fairness dargestellt, ohne auf die vertragstheoretischen Aspekte einzugehen. Das genügt, um die Besonderheit und die Bedeutung von Rawls' egalitären Liberalismus (oder liberalen Egalitarismus) erkennbar zu machen. Auf die Rawls'sche Vertragstheorie und die damit zusammenhängenden Fragen wird weiter unten in einem Exkurs eingegangen.

18.2 Die Idee der fairen Kooperation und die beiden Grundsätze der Gerechtigkeit

Der oberste Grundsatz, aus dem Rawls seine Gerechtigkeitstheorie ableitete, ist die Idee der fairen Kooperation. Diese folgt im Prinzip der Vorstellung von sozialer Gerechtigkeit als Gegenseitigkeit. Der Begriff der Fairness wird im allgemeinen Sprachgebrauch zunächst auf das Verhalten von Einzelpersonen – vorzugsweise im Sport – angewendet, nicht auf gesellschaftliche Regelsysteme. Faires Verhalten heißt, die Regeln der Kooperation, auf die andere sich verpflichten sollen, für sich selbst ebenfalls gelten zu lassen. Diesen Grundsatz übertrug Rawls auf die Ordnungsprinzipien der Gesellschaft:

»Der Grundgedanke ist: Wenn sich mehrere Menschen nach Regeln zu gegenseitig nutzbringender Zusammenarbeit vereinigen und dabei ihre Freiheit zum Vorteil aller beschränken müssen, dann haben diejenigen, die sich dieser Beschränkung unterwerfen, ein Recht darauf, dass das auch die anderen tun, die Vorteil davon haben. Man darf bei der Zusammenarbeit nicht die Früchte fremder Anstrengung in Anspruch nehmen, ohne selbst einen fairen Teil beizutragen.« (Rawls 1979, S. 133)

Wir sehen hier eine deutliche Verwandtschaft des Fairnessgedankens mit der »Goldenen Regel« (»Was du nicht willst, das man dir tu', das füg' auch keinem anderen zu«), aber auch, etwas anders gewendet, mit dem berühmten kategorischen Imperativ von Immanuel Kant (s. Kapitel II, Unterkapitel 3.2.1).

Aus dem Fairnessprinzip – verstanden nicht als individuelles faires Verhalten, sondern als kollektive Fairness – leitete Rawls seine zwei berühmten Grundsätze der Gerechtigkeit ab (Ebd., S. 81):

1. »Jedermann soll gleiches Recht auf das umfassendste System gleicher Grundfreiheiten haben, das mit dem gleichen System für alle anderen verträglich ist.«

2. »Soziale und wirtschaftliche Ungleichheiten sind so zu gestalten, dass (a) vernünftigerweise zu erwarten ist, dass sie zu jedermanns Vorteil dienen, und (b) sie mit Positionen und Ämtern verbunden sind, die jedem offenstehen.«

Der erste Gerechtigkeitsgrundsatz ist das Freiheitsprinzip. Es formuliert die Grundsätze der politischen Gerechtigkeit im engeren Sinne und beinhaltet die klassischen Persönlichkeitsrechte des Liberalismus, wie sie im deutschen Grundgesetz und in ähnlicher Form auch in den Verfassungen aller modernen demokratischen Staaten verankert sind: Recht auf Leben, körperliche Unversehrtheit, freie Entfaltung der Persönlichkeit, Gleichheit vor dem Gesetz, Religionsfreiheit, Meinungs-, Presse- und Informationsfreiheit, Eigentum, Freizügigkeit, Versammlungs- und Demonstrationsfreiheit, Berufsfreiheit, Koalitionsfreiheit, Schutz der Privatsphäre usw. sowie politische Teilhaberechte wie das Wahlrecht und die Grundsätze der konstitutionellen Demokratie. Mit dem Freiheitsprinzip befand sich Rawls in völliger Übereinstimmung mit der Tradition des Liberalismus, die von John Locke begründet wurde.

Den zweiten Gerechtigkeitsgrundsatz nannte Rawls »Differenzprinzip«; wir können ihn auch als Gleichheitsprinzip bezeichnen. Das Differenzprinzip regelt die Verteilung der Güter und Lasten, Rechte und Pflichten in der Gesellschaft oder – in der Terminologie von Rawls – die Verteilung der »Grundgüter« (*primary social goods*). Beim Begriff der Grundgüter müssen wir für einen Augenblick verweilen.

Unter »Grundgütern« verstand Rawls Dinge, »von denen man annimmt, dass sie ein vernünftiger Mensch haben möchte, was auch immer er sonst noch haben möchte« (Rawls 1979, S. 112). Die wichtigsten Grundgüter sind Rechte, Freiheiten und Chancen sowie Einkommen und Vermögen. Was diese Güter zu Grundgütern macht, ist ihre Funktion. Sie stiften nicht einfach nur einen Nutzen, sondern sie stellen Ressourcen für den Gebrauch der individuellen Freiheit zur Verfügung. Das Konzept der Grundgüter erlaubte Rawls, die Probleme der utilitaristischen Gerechtigkeitstheorie elegant zu umgehen: Weil die Utilitaristen soziale Gerechtigkeit als gerechte Verteilung des Nutzens oder der Wohlfahrt definieren und weil Güter von unterschiedlichen Menschen in unterschiedlicher Weise geschätzt werden, stehen sie, wenn die gerechte Güterverteilung bestimmt werden soll, unweigerlich vor dem Problem, individuelle Nutzenempfindungen oder Wohlfahrtszustände messen und vergleichen zu müssen. Rawls hingegen interessierte sich weder für die Verteilung der Güter noch die des Nutzens oder der Wohlfahrt, sondern nur für die Ver-

teilung der Grundgüter, von denen er annehmen konnte, dass sie von allen gleichermaßen geschätzt werden. Sein Gerechtigkeitsbegriff war, so kann man sagen, nicht wohlfahrts- oder nutzenorientiert, sondern ressourcenorientiert und auf diese Weise gelang es ihm, sich das leidige Problem der Nutzen- und Wohlfahrtsmessung vom Hals zu schaffen.

Mit dem Differenzprinzip ging Rawls entschieden über den traditionellen Liberalismus hinaus. Er erweiterte diesen zum egalitären oder sozialen Liberalismus; damit geriet er teilweise auch in Gegensatz zur liberalen Tradition. Allerdings blieb Rawls' Egalitarismus immer liberal und er ging nie so weit, Eingriffe in Freiheitsrechte mit Gerechtigkeitsgründen zu rechtfertigen. Vielmehr betonte er ausdrücklich, dass die Freiheit im Konfliktfall Vorrang vor der Gleichheit besitzt. Für ihn war also keine noch so gerechte Verteilung der wirtschaftlichen Güter legitim, wenn sie durch Eingriffe in die Freiheitsrechte erzwungen wird. Zwar sind alle Freiheitsrechte in dem Sinne beschränkt, dass die Rechte der einen Person ihre Grenzen an den Rechten der anderen finden; aber die Freiheitsrechte können immer nur durch die Freiheitsrechte anderer, nicht aber durch die Erfordernisse der Gleichheit eingeschränkt werden.

Betrachten wir nun den zweiten Gerechtigkeitsgrundsatz genauer. Er formuliert nicht positiv, in welcher Hinsicht Gleichheit geboten ist, sondern beschreibt umgekehrt die Bedingungen, unter denen Ungleichheit gerecht sein kann. Wir haben es also mit einer Vorrangregel zu tun, und zwar mit dem Primat der Gleichheit. Demzufolge erfordert Gerechtigkeit grundsätzlich die Gleichverteilung der sozialen Grundgüter, aber ökonomische und soziale Ungleichheit ist nicht nur erlaubt, sondern auch gerecht, wenn zwei Bedingungen erfüllt sind:

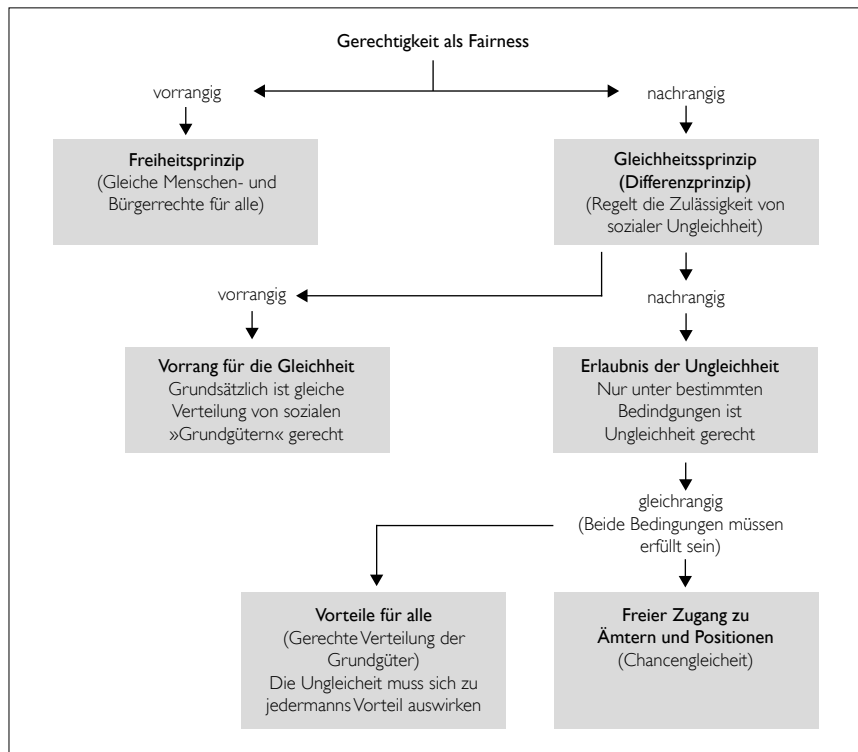
1. Die Ungleichheit muss sich – im Vergleich zum Zustand der Gleichheit – für jedermann vorteilhaft auswirken. Hier geht es um die Gerechtigkeit bei der Verteilung der Güter (im Sinne von Grundgütern).
2. Alle sozialen Positionen und Ämter müssen für jedermann zugänglich sein. Hier geht es nicht um die gerechte Verteilung von Gütern, sondern von Chancen.

Wichtig ist dabei, dass nicht nur eine, sondern beide Teilbedingungen des Differenzprinzips erfüllt sein müssen: Chancengleichheit allein macht also Ungleichheit in der Güterverteilung nicht gerecht, sondern die Verteilung muss außerdem für jedermann vorteilhaft sein. Aber auch wenn die Verteilung zu jedermanns Vorteil ist, herrscht Gerechtigkeit nur dann, wenn alle die gleiche Chance haben, die günstigsten Positionen zu erreichen. Insofern kann man sagen, dass innerhalb des Differenzprinzips die Chancengleichheit Vorrang vor der gerechten Verteilung

lung der Grundgüter hat: Wenn die gerechte Güterverteilung nur unter Verletzung der Chancengleichheit erreicht wird, dann ist das Differenzprinzip nicht erfüllt.

Die Systematik der beiden Grundsätze der Gerechtigkeit als Fairness nach Rawls ist in Abbildung 1 illustriert:

Abb. 1: Gerechtigkeit als Fairness nach John Rawls



Quelle: Thomas Ebert.

18.3 Das Differenzprinzip

Damit ist das Differenzprinzip jedoch noch nicht vollständig beschrieben, denn die Regel, die Bedingungen gerechter Ungleichheit definiert, lässt mehrere Ausdeutungen zu. Dies betrifft sowohl das Prinzip des freien Zugangs zu den sozialen Positionen (Chancengleichheit) als auch das Prinzip

des Vorteils für jedermann (gerechte Verteilung der Grundgüter). Erst die Präzisierung, die Rawls in diesen beiden Punkten vorgenommen hat, macht die Besonderheit seines liberalen Egalitarismus oder egalitären Liberalismus aus.

Beginnen wir mit der Chancengleichheit. Rawls verstand sie als reale Chancengleichheit (*equality of fair opportunity*) und nicht lediglich als formale oder rein rechtliche Gleichberechtigung. Es reicht nicht aus, dass es keine rechtliche Diskriminierung und keine ständischen Privilegien gibt und dass die sozialen Positionen den Fähigen offenstehen, solange die tatsächlichen Chancen, die eigenen Fähigkeiten zu entwickeln, ungleich verteilt sind. Erforderlich ist daher vor allem ein umfassendes Bildungssystem für alle, das sämtliche Klassenschranken beseitigt. Er ist aber noch radikaler. Auch wenn alle gesellschaftlich bedingten Ungleichheiten der Chancen (weitgehend) ausgeglichen sind, verhindern Unterschiede in den natürlichen Begabungen, dass die unterschiedlichen sozialen Positionen wirklich für jedermann zugänglich sind. Dies als gerecht anzuerkennen, lehnt Rawls strikt ab:

»Innerhalb der durch die allgemeinen Bedingungen gezogenen Grenzen ist die Verteilung das Ergebnis der Lotterie der Natur und das ist unter moralischen Gesichtspunkten willkürlich. Für den Einfluss natürlicher Fähigkeiten auf die Einkommens- und Vermögensverteilung gibt es keine besseren Gründe als für den geschichtlicher und gesellschaftlicher Zufälle.« (Rawls 1979, S. 94)

Außerdem lässt sich der Grundsatz der fairen Chancen in der Realität nur unvollkommen umsetzen, vor allem weil familiäre Einflüsse niemals ausgeschaltet werden können. Allerdings leitete Rawls aus seinem radikalen Begriff von Chancengleichheit keine konkreten politischen Forderungen ab. Er plädierte weder für die Abschaffung des Erbrechts noch für eine kollektive Kindererziehung außerhalb der Familien, um deren Einfluss auszuschalten, noch erwog er irgendwelche Maßnahmen, mit denen die natürlichen Begabungsunterschiede eingeebnet werden sollen. Er ließ es dabei bewenden, dass die gesellschaftlich bedingte Ungleichheit der Chancenverteilung beseitigt werden muss und fand sich im Übrigen damit ab, dass familiär und natürlich bedingte Ungleichheiten nicht abgeschafft werden können. Man kann aber annehmen, dass Rawls, da er offenbar die Unmöglichkeit, sein Ideal der vollkommenen Chancengleichheit zu verwirklichen, akzeptierte, sozusagen kompensierend ein relativ strenges egalitäres Kriterium für die gerechte Güterverteilung wählte (so auch Kersting 2001, S. 26, ebenso Schmidt 2006, S. 248). Dieses besteht, wie wir gese-

hen haben, darin, dass Ungleichheit nur dann als gerecht zugelassen wird, wenn sie für jedermann vorteilhaft ist. Dieses Kriterium lässt mehrere Auslegungen zu. Rawls hat es in einer milderer und einer strengeren Variante zur Diskussion gestellt:

1. Die ökonomische und soziale Ungleichheit ist der Gleichheit bereits dann vorzuziehen, wenn dadurch mindestens ein beliebiger Beteiligter besser und keiner schlechter gestellt wird als bei Gleichheit.
2. Die ökonomische und soziale Ungleichheit ist der Gleichheit nur dann vorzuziehen, wenn die Ungleichheit für alle Beteiligten, d. h. insbesondere auch für die relativ am schlechtesten Gestellten, vorteilhafter ist als die Gleichheit.

Bei der ersten, der milderer Variante, wird das Prinzip des Vorteils für jedermann im Sinne des sogenannten Pareto-Kriteriums interpretiert. Dieses Kriterium wird in den Wirtschaftswissenschaften häufig als Wohlfahrts- und Gerechtigkeitsmaß verwendet. Eine Erklärung und kritische Betrachtung findet sich im Kasten »Das Pareto-Kriterium«; an dieser Stelle ist es daher nicht nötig, darauf näher einzugehen. Hier ist wichtig hervorzuheben, dass die mildere Variante schon deshalb untauglich ist, weil sie in vielen Fällen gar nicht ermöglicht, zwischen gerechten und ungerechten Verteilungen zu unterscheiden. Das zeigt ein ganz einfaches Beispiel: Ein Betrieb kann seine Produktivität und dadurch seinen Umsatz bei gleichbleibender Beschäftigung und gleichbleibenden Kosten steigern. Ob es nun gerecht ist, wenn der gesamte Mehrerlös den Gewinn des Unternehmers erhöht, während die Arbeiter den gleichen Lohn erhalten wie zuvor, oder ob im Gegenteil alles den Arbeitern zugutekommen muss, ist mit Hilfe dieses Kriteriums nicht zu entscheiden – ganz abgesehen davon, dass sich damit nicht bestimmen lässt, ob die Ausgangssituation als gerecht oder ungerecht zu beurteilen ist.

Aus diesem Grunde plädierte Rawls für die strengere Variante: Ökonomische und soziale Ungleichheit ist nur gerecht, wenn die Ungleichheit für alle Beteiligten, besonders für die relativ am schlechtesten Gestellten, vorteilhafter ist als die Gleichheit. Dieser Grundsatz ist das Herzstück seines egalitären Liberalismus oder liberalen Egalitarismus. Er bedeutet, dass ausschließlich das Wohlergehen der relativ schlechter Gestellten, d. h. der Schwächeren, zum entscheidenden Kriterium für die Zulässigkeit oder Unzulässigkeit ökonomischer und sozialer Ungleichheit erhoben wird. Gerechtigkeit besteht dann letztlich im optimalen Ergebnis für diejenigen, denen es relativ am schlechtesten geht.

Das Pareto-Kriterium

Das Pareto-Kriterium (benannt nach dem italienischen Soziologen und Ökonomen Vilfredo Pareto, 1848–1923) wird in den Wirtschaftswissenschaften verwendet, um die gesellschaftliche Wohlfahrt zu messen. Das Problem der Wohlfahrtsmessung tritt auf, wenn Zustände, die sich durch eine verschiedenartige Verteilung von Gütern und Lasten (also z. B. durch unterschiedliche Einkommensverteilung) unterscheiden, im Hinblick darauf verglichen werden sollen, in welchem dieser Zustände die Wohlfahrt in der Gesellschaft insgesamt höher oder niedriger ist.

Nach dem von Vilfredo Pareto formulierten Kriterium ist der Wohlstand im Zustand A höher als im Zustand B und A demnach gegenüber B vorzuziehen, wenn in A mindestens ein Gesellschaftsmitglied besser und kein Gesellschaftsmitglied schlechter gestellt ist als in B.

Daher ist eine Verteilung von Gütern oder Lasten »pareto-optimal«, d. h. im Sinne des Kriteriums nicht weiter verbesserbar, wenn es nicht möglich ist, die Position mindestens eines Beteiligten zu verbessern, ohne die mindestens eines anderen zu verschlechtern. Pareto-suboptimal, d. h. verbesserbar, ist eine Verteilung, wenn noch Verbesserungen für die einen ohne Verschlechterungen für die anderen möglich sind.

Tauschvorgänge auf freien Märkten können dann als Pareto-Optimierungen aufgefasst werden: Ausgehend von einer gegebenen Ausstattung mit Gütern können alle Beteiligten durch Tausch ihren Nutzen verbessern, ohne dass einer von ihnen einen Nutzenverlust erleidet (Beispiel: Von zwei Wanderern in der Wüste besitzt der eine nur Wasser, der andere nur Brot. Sie tauschen so lange Wasser gegen Brot, bis keiner von beiden mehr durch zusätzlichen Tausch seinen Nutzen weiter erhöhen kann).

Nach der gängigen wirtschaftswissenschaftlichen Theorie stellt sich auf funktionierenden Märkten, wenn Angebot und Nachfrage überall zum Ausgleich kommen, ein allgemeines Pareto-Optimum ein; keiner der Beteiligten kann dann noch ohne Nachteil für andere bessergestellt werden. Dies führt zu der Auffassung, dass eine marktwirtschaftliche Ordnung trotz der in ihr zugelassenen Ungleichheit dem Vorteil aller diene und daher auch sozial gerecht sei. Das Pareto-Kriterium ist jedoch als Kriterium für soziale Gerechtigkeit unzureichend, weil es bestenfalls etwas über die Gerechtigkeit der Veränderung von Verteilungen aussagt, aber nichts über die Gerechtigkeit oder Ungerechtigkeit der Ausgangsverteilung selbst. Im Pareto-Optimum ist zwar keine (im Sinne dieses Kriteriums) gerechte Verteilungsänderung möglich, aber deshalb braucht die Ausgangsverteilung nicht gerecht zu sein. Daher gibt es auch beliebig viele pareto-optimale Verteilungen, zwischen denen das Pareto-Kriterium keine Entscheidung ermöglicht.

18.4 Die Regel der Verteilungsgerechtigkeit nach Rawls

Dem Rawls'schen Differenzprinzip und der aus ihm abgeleiteten Verteilungsregel liegt die Überlegung zugrunde, dass die Höhe der zu verteilenden Gütermenge unter anderem auch von der Verteilung abhängt; das entspricht auch der landläufigen Vorstellung, dass eine gewisse Ungleichheit bei der Verteilung des gesamtwirtschaftlichen Kuchens dazu führen kann, dass der verteilbare Kuchen größer wird. Anders wäre es auch gar nicht möglich, dass die relativ schlechter Gestellten in einem Zustand der Ungleichheit einen höheren Einkommensanteil erhalten als es bei Gleichverteilung der Fall wäre.

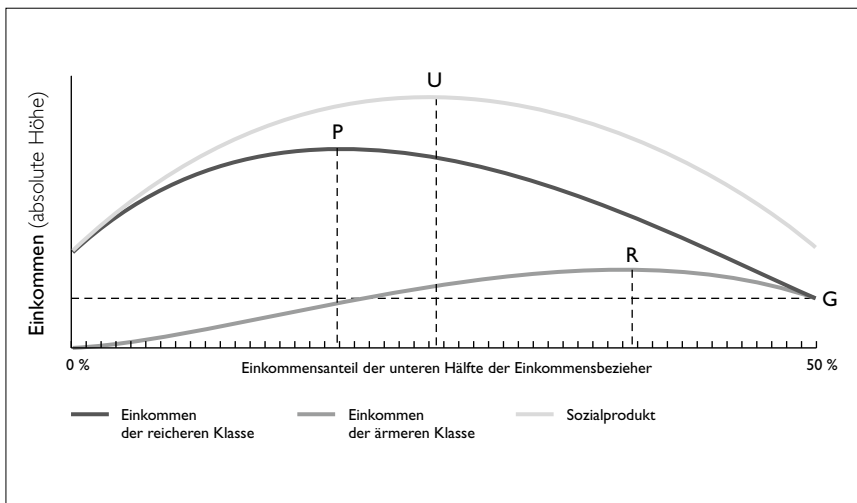
Wenn nun – dem zweiten Grundsatz der Gerechtigkeit entsprechend – diejenige Einkommensverteilung gesucht wird, bei der die relativ Benachteiligten am besten gestellt sind, dann muss dieser Zusammenhang berücksichtigt werden; d. h., es muss ein Kompromiss zwischen einem möglichst hohen prozentualen Anteil für die Benachteiligten und einer möglichst hohen verteilbaren Gütermenge gefunden werden. Nichts anderes versuchte Rawls mit seinem Differenzprinzip. Ein Kurvendiagramm (Abbildung 2) soll dies verdeutlichen; für dessen Verständnis sind folgende Punkte wichtig:

- Wir stellen uns eine Gesellschaft vor, die wir ganz schematisch in zwei Einkommensklassen einteilen können, nämlich in die ärmere und in die reichere Hälfte der Einkommensbezieher. Den Grad der Gleichheit der Einkommensverteilung können wir dann am prozentualen Anteil des Sozialprodukts messen, der auf die ärmere Klasse entfällt; ist er nahe 0%, dann herrscht extreme Ungleichheit, nähert er sich 50%, dann ist beinahe völlige Gleichheit erreicht.
- Ferner muss angenommen werden, dass die Einkommensverteilung die Höhe des verteilbaren Sozialprodukts beeinflusst, was leicht plausibel zu machen ist. Bei vollständiger Gleichheit werden nämlich – wie wir es von planwirtschaftlichen Systemen kennen – die Anreize für Investitionen, Innovationen und Fleiß gering sein, was entsprechend zulasten der Produktion und der Realeinkommen gehen wird. Aber auch zu große Ungleichheit geht zulasten der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, denn die ärmere Bevölkerung wird keine ausreichende Ausbildung und gesundheitliche Versorgung erhalten, was die Arbeitsproduktivität beeinträchtigen muss. Im Extremfall ist Arbeit weniger lohnend als organisierte Kriminalität, Stehlen oder Betteln.
- Die Abhängigkeit des Sozialprodukts von der relativen Einkommensverteilung wird in Abbildung 2 daher durch die oberste der drei Kurven dargestellt, welche die Gestalt eines asymmetrischen, umgekehrten

U besitzt. Bei völliger Gleichheit (dies entspricht dem Wert 50% auf der x-Achse) sowie bei extremer Ungleichheit (Wert auf der x-Achse nahe dem Nullpunkt) ist das Sozialprodukt niedrig; bei mittlerer Einkommensungleichheit erreicht es seinen Höchstwert.

- Die unterste Kurve stellt die absolute Höhe des Einkommens dar, das der ärmeren Klasse zur Verfügung steht. Diese Kurve ergibt sich dadurch, dass das Sozialprodukt mit dem relativen Einkommensanteil (entsprechend dem Wert auf der x-Achse) multipliziert wird. Das Einkommen der reicheren Klasse, dargestellt durch die mittlere Kurve, entspricht dann einfach der Differenz zwischen dem Sozialprodukt und dem Einkommen der Ärmeren.

Abb. 2: Kriterien der Verteilungsgerechtigkeit (vereinfachtes 2-Klassen-Modell)⁵⁰



Quelle: Thomas Ebert.

Mit Hilfe von Abbildung 2 können wir die Wirkungsweise des Differenzprinzips darstellen. Die Vergleichsbasis der Rawls'schen Regel für die gerechte Einkommensverteilung ist der Zustand der Gleichheit. Diese Situation wird durch den Punkt G am rechten Rand der Grafik abgebildet, wo der Einkommensanteil der ärmeren Hälfte der Einkommensbezieher 50% erreicht (und insofern von »Ärmeren« und »Reicheren« nicht die Rede sein kann). Eine solche gleiche Verteilung der Einkommen auf alle ist nach

Rawls gerecht, es sei denn es lässt sich eine ungleiche Verteilung finden, bei welcher die ärmere Klasse zwar einen geringeren relativen Anteil am Sozialprodukt erhält, aber der absoluten Höhe nach ein höheres Einkommen erzielt als bei gleicher Verteilung. In der Tat finden sich zahlreiche solcher möglichen Situationen, und zwar auf der Einkommenskurve der ärmeren Klasse im gesamten Bereich, in dem diese über der waagerechten Linie verläuft; hier ist überall das Einkommen der relativ schlechter Gestellten höher als bei gleicher Verteilung. Innerhalb dieses Bereichs können wir den mit R gekennzeichneten Punkt als das Rawls-Optimum bezeichnen. Dieser Zustand ist »vollkommen gerecht«, wie Rawls es nannte, denn wenn er erreicht ist, kann die Lage der ärmeren Klasse nicht mehr weiter verbessert werden.

Betrachten wir die Grafik weiter, verdient auch der mit P bezeichnete Punkt unser Interesse. Er bezeichnet nicht nur das Einkommensmaximum für die reichere Klasse, sondern auch die pareto-optimale Situation für den Fall, dass wir – entsprechend dem von Rawls postulierten Primat der Gleichheit – die Gleichverteilung (Punkt G) zum Ausgangspunkt wählen. Im Vergleich dazu ist bei P die Situation für alle Beteiligten besser. Zwar kommt der weitaus größte Teil des Sozialproduktszuwachses gegenüber Punkt G der reicheren Hälfte der Einkommensbezieher zugute, aber auch die ärmere Hälfte ist besser, wenn auch geringfügig, als bei G gestellt. Wir sehen also, dass, gemessen am Pareto-Kriterium, der Übergang vom Zustand der Gleichheit zu der bestmöglichen Situation für die Reichen als ein Zuwachs an Gerechtigkeit interpretiert werden kann.

Allerdings gilt dies nur für den direkten Vergleich zwischen den Situationen G und P. Nehmen wir jedoch an, wir befänden uns nicht bei G, sondern bereits bei R, also beim Rawls-Optimum, dann können wir uns nicht von R zu P weiterbewegen, ohne dass sich die Lage der Ärmern verschlechtert. Punkt R ist also selbst pareto-optimal. Den Weg von G nach R können wir als Pareto-Optimierung betrachten, ebenso den direkten Übergang von G nach P, nicht aber den Weg von R nach P. Pareto-optimierend ist andererseits wieder der Übergang vom linken Rand zu P. Die gesamte Zone zwischen den Punkten P und R ist also »pareto-suboptimal«, weil es nicht möglich ist, der einen Klasse etwas zu geben, ohne der anderen etwas wegzunehmen; in diesem Bereich kann das Pareto-Kriterium nicht helfen, Verteilungskonflikte zu schlichten. Daran ist auch abzulesen, dass das Pareto-Kriterium zwangsläufig je nach Ausgangslage zu völlig unterschiedlichen Bewertungen führt. Das Rawls-Optimum ist hingegen eindeutig; man kann es auch so ausdrücken, dass das Rawls-Optimum nur ein spezielles unter den vielen möglichen Pareto-Optima darstellt, dem

aber unter dem Gesichtspunkt der Gerechtigkeit eine besondere Bedeutung zukommt.

Der mit U gekennzeichnete Punkt stellt schließlich das Optimum aus utilitaristischer Sicht dar. An dieser Stelle erreicht das Sozialprodukt sein Maximum und somit, wenn wir die Höhe des Sozialprodukts als geeigneten Maßstab des Nutzens betrachtet, auch der Gesamtnutzen oder allgemeine Nutzen, dessen Maximierung die Utilitaristen als das oberste Gebot der Gerechtigkeit betrachten (s. Unterkapitel 15).

18.5 Die spezifischen Charakteristika von Rawls' Egalitarismus

Mit seinen beiden Grundsätzen der Gerechtigkeit postulierte Rawls eine Variante des Egalitarismus, die hier noch einmal zusammenfassend charakterisiert werden soll:

1. Liberaler Egalitarismus: Aus dem Vorrang des Freiheitsprinzips ergibt sich, dass es nicht erlaubt ist, Gleichheitsforderungen mit Hilfe von Eingriffen in die persönlichen Freiheitsrechte durchzusetzen. Hier liegt der Unterschied zu allen diktatorischen oder gar totalitären Varianten des Egalitarismus.
2. Relativer Egalitarismus: Der eigentliche Gerechtigkeitszweck liegt in der Verbesserung der absoluten Lage der Ärmern, nicht in der Gleichheit als solcher und nicht in der Verbesserung der Lage der Ärmern im Vergleich zu den Reichen. Gleichheit wird nur insoweit angestrebt, als sie diesem Zweck dient; wenn unter Inkaufnahme von Ungleichheit die absolute Lage der Ärmern verbessert werden kann, werden Abstriche vom Gleichheitsziel gemacht. Die Befürworter des absoluten Egalitarismus – zu denen wir z. B. Thomas Morus und Rousseau, aber nicht unbedingt Karl Marx zählen können – betrachten hingegen die Gleichheit als das eigentliche Ziel der sozialen Gerechtigkeit. Wenn die Gleichheit nur um den Preis eines geringeren Wohlstands für die ärmere Klasse möglich ist, plädieren die Vertreter des absoluten Egalitarismus gleichwohl für die Gleichheit. Anders ausgedrückt und auf Abbildung 2 bezogen würden sie Punkt G wählen, während die Anhänger des relativen Egalitarismus den Punkt R bevorzugen würden.
3. Doppelpostulat der Gleichheit: Rawls bestand sowohl auf realer Chancengleichheit als auch – im Sinne des Differenzprinzips – auf einer Umverteilung der Ergebnisse des Produktionsprozesses. Das an dieser Stelle naheliegende Argument, dass bei wirklich gleichen Chancen ungleiche Ergebnisse im Sinne der Leistungsgerechtigkeit gerechtfertigt seien und dass es dann keiner Gleichheit in der Güterverteilung – auch

keiner eingeschränkten – bedürfe, griff Rawls nicht auf. Das ist wahrscheinlich daraus zu erklären, dass Rawls nicht davon überzeugt war, dass es möglich sein würde, echte, nicht nur formale Chancengleichheit in der Realität zu verwirklichen. Das Insistieren auf Umverteilung kann man also als die Kompensation für den stillschweigenden Verzicht auf vollständige reale Chancengleichheit interpretieren.

4. Geringschätzung von »Leistung« und »Verdienst«: Es wird überhaupt nicht gefragt, ob und in welchem Umfang der Verteilungsgerechtigkeit (so wie sie im Differenzprinzip zum Ausdruck kommt) dadurch Grenzen gesetzt sind, dass Positionen, welche sich die Individuen selbst und ohne Verletzung der Rechte anderer erworben haben, gerechterweise geschützt sein müssen. Leistung und Verdienst sind nur indirekt von Bedeutung, nämlich insofern die Ungleichheit, welche durch ungleiche Leistungen entsteht, akzeptiert wird, wenn sie den Schwächeren nutzt. Auf diese Weise werden Leistung und Verdienst jedoch lediglich funktional respektiert, d. h. als nützliche Instrumente zugunsten anderer, aber nicht weil ihre Urheber daraus eigene Gerechtigkeitsansprüche ableiten könnten.
5. Geringschätzung von Eigenverantwortung: Auch der individuellen Verantwortung wird keine Bedeutung zugemessen. So wenig es eine Rolle spielt, ob die Erfolgreichen ihren Erfolg wenigstens zum Teil selbst verdient haben könnten, so unerheblich ist eine mögliche Mitverantwortung der Erfolgreichen für ihren Misserfolg. Die relativ am schlechtesten gestellten Gesellschaftsmitglieder hätten auch dann einen Anspruch auf das optimale Verteilungsergebnis (entsprechend dem Punkt R in Abbildung 2), wenn nicht fehlende Chancen, sondern sie selbst für ihre schlechte Position verantwortlich wären.

Nicht zuletzt weil Rawls Leistung, Verdienst und Eigenverantwortung so gering geschätzt hat, ist seine Gerechtigkeitstheorie auf heftige Kritik von anti-egalitaristischer Seite gestoßen. Diese Geringschätzung hat letztlich ihre Wurzeln in der sozial- und rechtsphilosophischen Basis seiner Konstruktion, durch die er sich auch deutlich von der liberalen Mehrheitsströmung unterschieden hat. Wir erkennen das an der Art und Weise, wie er sich dem Problem der Verteilungsgerechtigkeit genähert hat: Aus seiner Sicht fällt das Sozialprodukt als Resultat der ökonomischen Kooperation sozusagen als Pauschalsumme zu Händen der politischen Gemeinschaft an und diese hat dann das Recht und die Pflicht, über die Pauschalsumme zu disponieren und sie nach fairen Kriterien auf ihre Mitglieder zu verteilen. Klassische Liberale würden dies natürlich völlig anders sehen; sie sind der Meinung, dass sich das Sozialprodukt aus individuellen Eigentumstiteln zusammensetzt, welche sich die Individuen durch ihre Arbeit

und sonstige Leistungen erworben haben. Das Recht, irgendwelche Kriterien für die Verteilung des Sozialprodukts festzulegen, kann die politische Gemeinschaft, wenn überhaupt, allenfalls in engen Grenzen beanspruchen. In dieser Kontroverse kommen die beiden unterschiedlichen sozial- und rechtsphilosophischen Grundpositionen zum Ausdruck, die bereits erwähnt wurden und die im Übrigen bereits in der Frühen Neuzeit entwickelt worden sind. Die liberale Mehrheitsströmung nimmt in der Nachfolge von Locke individuelle Grundrechte an, die jeder Vergesellschaftung logisch und normativ vorausgehen und ihr damit Grenzen setzen. Rawls ist eher Hobbes und Rousseau gefolgt, indem er davon ausging, dass alle individuellen Rechte erst durch die Anerkennung anderer Individuen entstehen und insofern auf Vergesellschaftung und Konsens beruhen.

Wenn vom Egalitarismus in Rawls' Gerechtigkeitstheorie die Rede ist, dann fällt eine gewisse Ähnlichkeit mit der europäischen Sozialstaatsidee auf. Es war zwar sicher nicht die bewusste Absicht des US-Amerikaners Rawls, den europäischen Sozialstaat philosophisch zu rechtfertigen, aber Tatsache ist, dass seine Ideen in Europa vielfach in diesem Sinne rezipiert worden sind. Es liegt besonders nahe, Rawls' Egalitarismus mit den Vorstellungen von Verteilungsgerechtigkeit zu vergleichen, die von der traditionellen Sozialdemokratie, aber auch in der Tradition der katholischen Soziallehre entwickelt worden sind.

18.6 Die Grenzen der philosophischen Theorie der Verteilungsgerechtigkeit

Was eben bezüglich Rawls' Egalitarismus ausgeführt wurde, muss sofort wieder mit einem gewissen Fragezeichen versehen werden. Wie egalitär seine Gerechtigkeitsphilosophie in Wirklichkeit ist, können wir nämlich gar nicht so genau sagen. Denn das Differenzprinzip liefert lediglich einen allgemeinen Grundsatz und keine konkrete Handlungsanleitung für die praktische Verteilungspolitik. Wie viel Gleichheit konkret notwendig ist, um dem Differenzprinzip zu genügen, bzw. wie viel Ungleichheit dieses zulässt, lässt sich nicht generell bestimmen. Es hängt von den jeweiligen ökonomischen und sozialen Bedingungen, z. B. vom Stand der Produktionstechnik, von den Bedingungen auf den Märkten und vom Entwicklungsstand der Gesellschaft insgesamt, ab, von welchem Punkt an eine zu weit getriebene Gleichheit zulasten der Produktivität geht und dadurch den Ärmeren schadet oder ob Ungleichheit nur noch den Reichen nützt und den Ärmeren keinen Vorteil bringt. Darüber wird im Übrigen heftig gestritten: Die Gewerkschaften fordern Lohnerhöhungen, weil

sie glauben, dass dies für die Arbeitnehmer vorteilhaft ist; die Unternehmer behaupten in der Regel das Gegenteil und argumentieren, dass dann die Arbeitslosigkeit steigen wird und dass die Arbeitnehmer im Ergebnis mit niedrigen Löhnen besser fahren würden als mit höheren.

Wir sehen also: Wie viel Gleichheit bzw. Ungleichheit anzustreben ist, ist keinesfalls nur eine Gerechtigkeitsfrage, sondern auch eine Tatsachenfrage. Wer das verteilungspolitische Optimum im Sinne von Rawls für gerecht hält, weiß deshalb noch lange nicht, wo es liegt. Dies hängt, um erneut Abbildung 2 heranzuziehen, ganz vom Verlauf und von der Gestalt der Sozialproduktskurve ab und unglücklicherweise verfügen wir über kein empirisch gesichertes Wissen über die Zusammenhänge, die in dieser Kurve symbolisch abgebildet werden. Zusammenfassend können wir sagen: Der Intention nach ist die Gerechtigkeitsphilosophie von Rawls sicher egalitär (in dem beschriebenen Sinne eines relativen, nicht absoluten Egalitarismus), aber zu welchen verteilungspolitischen Empfehlungen ihre Anwendung auf eine konkrete Situation führen würde, lässt sich nicht prognostizieren.

18.7 Exkurs: Rawls' Vertragstheorie und ihre Fallstricke

Wie bereits oben bereits erwähnt, verknüpfte Rawls seine Idee der Gerechtigkeit als einer fairen Kooperation zwischen Freien und Gleichen mit der Theorie des Gesellschaftsvertrags. Die beiden Grundsätze der Gerechtigkeit sollen dem entsprechen, was in einer fiktiven Urversammlung, welche die Regeln und Grundstrukturen der künftigen Gesellschaft festlegen soll, im Konsens beschlossen würde.

Mit der Konstruktion des Gesellschaftsvertrags sind allerdings die Prämissen des normativen Individualismus verbunden, die bereits dargelegt wurden (s. Unterkapitel 7): Die Individuen, die in der Urversammlung zusammenkommen, bzw. ihre Repräsentanten werden nicht nur als frei und gleich, sondern auch als sozial ungebunden (also frei von persönlichen, familiären, gruppenmäßigen usw. Bindungen und Loyalitäten) und als zweckrational im Eigeninteresse handelnd aufgefasst. Damit stand Rawls vor der Aufgabe, die Bedingungen der Urversammlung so zu konstruieren, dass aus einer zweckrationalen Übereinkunft solcher auf ihren Vorteil bedachter Einzelgänger die Prinzipien einer fairen Kooperation im Sinne seiner beiden Gerechtigkeitsgrundsätze hervorgehen. Sein entscheidender Gedanke – fast möchte man sagen »Trick« – bestand im »Schleier der Unwissenheit« (*veil of ignorance*). Diese Konstruktion des Schleiers der Unwissenheit enthält das, was für alle Theorien des Gesellschaftsvertrags

entscheidend ist, nämlich die Annahmen über die Bedingungen des Urzustands (*original position*), der dem Gesellschaftsvertrag vorausgeht. Und wie in allen Vertragstheorien entscheiden diese Annahmen letztlich über die Art und den Inhalt des Gesellschaftsvertrags, der schließlich zustande kommt.

Rawls stellte sich vor, dass die Menschen, die sich zur Gesellschaft zusammenschließen wollen, Repräsentanten (er nannte diese »Parteien«) für eine Urversammlung wählen, die dann die grundlegenden Regeln des künftigen Zusammenlebens festlegen sollen. Bei diesen Regeln geht es um die Verteilung der Grundgüter (zum Begriff der Grundgüter s. Unterkapitel 18.2).

Die Konstruktion des Schleiers der Unwissenheit bedeutet nun, dass die Repräsentanten in der fiktiven Urversammlung, wenn sie über die gerechte Verteilung dieser Grundgüter beraten, nicht wissen, welche Ausgangsposition und welche Chancen sie selbst bzw. die Gesellschaftsmitglieder, die sie vertreten, in der künftigen Gesellschaft haben werden. Sie kennen weder ihre spezifischen Begabungen, ihr Geschlecht, ihre Hautfarbe, ihre gesundheitliche und genetische Konstitution noch ihre soziale Klasse, ihre familiäre Herkunft oder ihre Loyalitätsbeziehungen zu anderen Menschen. Sie können also nicht wissen, ob sie bei einem offenen Konkurrenzkampf in der Gesellschaft, in der sie künftig leben werden, zu den Gewinnern oder zu den Verlierern zählen würden. Deshalb liegt es in ihrem eigenen Interesse, einen Vertrag auszuhandeln, der sowohl für die Stärkeren als auch für die Schwächeren akzeptabel ist. Der Schleier der Unwissenheit garantiert also, wenn die Vertragspartner rational handeln, einen fairen Vertrag, weswegen Rawls seine eigene Konstruktion mit dem Begriff »Gerechtigkeit als Fairness« bezeichnete.

Man kann sich dies am Beispiel einer Gruppe vorstellen, die bei einem Kartenspieltournament um Geld spielen will. Obwohl alle Spieler auf ihren eigenen Vorteil bedacht sind, werden sie sich auf faire Regeln, z. B. über die Höhe des Einsatzes und somit das Gewinn- oder Verlustrisiko, einigen, wenn diese vor Spielbeginn festgelegt werden müssen, d. h. zu einem Zeitpunkt, zu dem keiner der Teilnehmer seine eigene Spielstärke im Verhältnis zu der seiner Konkurrenten und auch nicht sein Glück oder Pech bei der zufälligen Zuteilung der Spielkarten einschätzen kann. Die Gerechtigkeit als Fairness geht also aus einer Situation hervor, in der rationale Individuen unter Unsicherheitsbedingungen über gesellschaftliche Regeln entscheiden müssen.

In dieser Situation, meinte Rawls, wäre es für die Teilnehmer der fiktiven Urversammlung rational – im Sinne von zweckrational, ist zu ergänzen –

zen –, sich für die von ihm aufgestellten Gerechtigkeitsgrundsätze und damit auch für das Differenzprinzip zu entscheiden. Er begründet das mit einer Regel aus der Entscheidungstheorie, nämlich mit der »Maximin-Regel«. Diese besagt, dass man sich unter Unsicherheitsbedingungen für diejenige Möglichkeit entscheiden soll, die im ungünstigsten Fall den geringsten Verlust bringt (»maximiere den geringsten möglichen Gewinn«, im Unterschied zur »Maximax-Regel«, welche die Maximierung des höchsten möglichen Gewinns empfiehlt). Es handelt sich also um eine Strategie, die vom ungünstigsten Fall ausgeht und versucht Risiken möglichst zu vermeiden. Im folgenden Beispiel (s. Tabelle 5) würde sich ein Akteur, wenn er dieser Maximin-Strategie folgt, für die Handlungsalternative B entscheiden; im ungünstigen Fall beträgt sein Gewinn immer noch 5000 Euro, während er bei Handlungsalternative A nur 4000 Euro erhalten würde. Wer sich jedoch von der Maximax-Strategie leiten lässt, wählt die Handlungsalternative A, denn A verspricht im günstigsten Fall 10000 Euro, B aber nur 8000 Euro.

Tab. 5: Beispiel für die Anwendung der Maximin-Regel

| | Gewinn im günstigen Fall | Gewinn im ungünstigen Fall |
|------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|
| Handlungsalternative A | 10000 Euro | 4000 Euro |
| Handlungsalternative B | 8000 Euro | 5000 Euro |

Rawls war also der Meinung, dass rational und im Eigeninteresse handelnde Individuen, wenn sie einen Gesellschaftsvertrag abschließen, sich ähnlich risikoscheu – im Sinne des Maximin-Prinzips – verhalten würden wie der Akteur in dem eben erwähnten Beispiel. Deshalb ergab sich für ihn aus der Vertragskonstruktion die relativ egalitäre Verteilungsregel, die in seinem Differenzprinzip zum Ausdruck kommt. Weil jeder der Vertragspartner mit der Möglichkeit rechnen muss, später zu den Verlierern zu zählen, orientiert er sich bei der Festlegung der gesellschaftlichen Regeln an den Interessen derer, die relativ am schlechtesten gestellt sind. Die Risikominimierung unter der Bedingung des Schleiers der Unwissenheit ist es also, welche nach Rawls die Beteiligten, wenn sie sich rational verhalten, zur Fairness und zur Rücksichtnahme auf die Schwächeren bewegt, obwohl sie eigentlich nur auf ihren eigenen Vorteil bedacht sind.

Mit seiner Vertragskonstruktion hat Rawls mehr oder weniger heftige Kritik von allen Seiten auf sich gezogen. Die wichtigsten Kritikpunkte sind folgende:

1. Sowohl Urzustand als auch Gesellschaftsvertrag sind weltferne Abstraktionen. Sie setzen mit dem sozial ungebundenen und zweckrationalen Individuum einen Menschen voraus, den es in Wirklichkeit gar nicht gibt. Daher können aus einer Vertragskonstruktion auch keine sinnvollen Gerechtigkeitsprinzipien für eine tatsächliche menschliche Gesellschaft abgeleitet werden.
2. Es ist nicht wirklich zwingend, dass sich rationale Individuen in der Entscheidungssituation, die Rawls konstruiert hat, ausschließlich an der Maximin-Regel orientieren.
3. Die Gerechtigkeitsgrundsätze, die unter dem Schleier der Unwissenheit zustande kommen, sind nicht wirklich fair.
4. Insgesamt ergibt sich daraus, dass es nicht möglich ist, die Idee der fairen Kooperation aus den rationalen Nutzenkalkülen sozial isolierter Individuen abzuleiten, und zwar auch dann nicht, wenn man sich vorstellt, dass sich diese Individuen in einer Situation befinden, in der sie Entscheidungen unter Unsicherheitsbedingungen treffen müssen.

Der erste Punkt bezeichnet die Kritik der »Kommunitaristen«, auf die in Unterkapitel 22 eingegangen wird. Der zweite und der dritte Punkte formulieren die Kritik, die von libertärer oder traditionell-liberaler Seite an Rawls geübt worden ist; ihre Zielscheibe ist besonders der Rawls'sche Egalitarismus. Der vierte Punkt fasst die drei vorgenannten Kritikpunkte zu einer Schlussfolgerung zusammen.

Ein zentrales Argument der Anti-Egalitaristen gegen Rawls' Vertragskonstruktion besagt, dass die Maximin-Strategie nicht generell rational sei, sondern nur von Individuen bevorzugt würde, die extrem ängstlich seien und deshalb nicht das geringste Risiko eingehen wollten. In Wahrheit ergebe sich die Hypothese der Risikoaversion keinesfalls zwingend aus der Urzustandskonstruktion, sondern es handele sich um eine willkürliche Annahme, welche das egalitäre Ergebnis, zu dem sie führt, bereits voraussetze. In der Tat lässt sich, sobald man annimmt, dass die Individuen im Urzustand ein gewisses Risiko zu tragen bereit sind, das Differenzprinzip nicht mehr eindeutig als Ergebnis der rationalen Wahl unter Unsicherheitsbedingungen im Urzustand ableiten.

Damit ist aber auch das zentrale Postulat, dass die Optimierung der Lage der am schlechtesten Gestellten der oberste Maßstab der Gerechtigkeit ist, hinfällig. Stattdessen könnte man auch zu anderen Verteilungsregeln kommen. Wenn z. B. die Partner im Urzustand für die Chance, zu den Gewinnern zu gehören, auch ein gewisses Verlustrisiko in Kauf nehmen, könnten sie – um auf Abbildung 2 zurückzugreifen – dem Rawls-Optimum irgendeinen anderen Punkt vorziehen, der zwischen R und U liegt. Viel-

leicht würden sich risikofreudige Repräsentanten in der Urversammlung sogar für ein konsequent wirtschaftsliberales Modell entscheiden: Sie würden die Ungleichheit, die sich auf dem Markt ergibt, als Ausdruck ungleicher Leistung akzeptieren, wenn reale Chancengleichheit existiert und wenn es für den Fall der Fälle ein Auffangnetz gibt, das wenigstens das Existenzminimum abdeckt.

Das nächste gravierende kritische Argument der Anti-Egalitaristen setzt bei der Konstruktion des Schleiers der Unwissenheit an. Wenn Rawls eine politiktaugliche Regel der sozialen Gerechtigkeit ableiten will, dann darf diese nicht nur im Urzustand gelten, sondern muss auch bei Menschen außerhalb des Urzustands Zustimmung finden können. In der sozialen Realität gibt es aber keinen Schleier der Unwissenheit, sondern die Menschen sind im Allgemeinen durchaus in der Lage, ihre persönlichen Chancen und Fähigkeiten (wenn auch sicher nicht immer zutreffend) einzuschätzen. Die Regeln, welche dank des Schleiers der Unwissenheit zustande gekommen sind, müssen also auch noch dann als fair bewertet werden, wenn der Schleier gelüftet werden muss, um sie in Verfassungsrecht, Gesetzgebung und Rechtsanwendung umzusetzen. Denn dann müssen diese Regeln auch gegenüber den Stärkeren, die zugunsten der Schwächeren auf Vorteile verzichten sollen, als moralische Norm gerechtfertigt werden können. Wäre diese Rechtfertigung nicht möglich, dann hätte die Gesellschaft kein Recht, die Stärkeren mit Zwang daran zu hindern, den Vertrag, den sie irrtümlich zum eigenen Nachteil geschlossen haben, zu kündigen.

Eine solche Rechtfertigung der Umverteilung zugunsten der Schwächeren muss natürlich ein moralisch stärkeres Argument ins Feld führen als nur den Hinweis an die Stärkeren, der Vertragsschluss unter Unsicherheitsbedingungen sei eben eine Art Glücksspiel gewesen und sie hätten dabei verloren. Jedenfalls sind Regeln des gesellschaftlichen Zusammenlebens nicht deshalb fair, weil man ihnen unwissentlich oder versehentlich zustimmt, als hätte man die Katze im Sack gekauft. Regeln können vielmehr nur dann fair sein, wenn diejenigen, die im Einzelfall Nachteile hinnehmen müssen, dem in voller Kenntnis und freiem Entschluss zustimmen. Ähnlich argumentierte Robert Nozick, einer der bedeutendsten philosophischen Widersacher von Rawls, von dem in Unterkapitel 20.2 die Rede sein wird. Er bestritt, dass das Differenzprinzip fair ist, denn Rawls zufolge sollen die »weniger Befähigten«, wie Nozick sie nennt, das für sie maximal Mögliche erhalten (in Abbildung 2 gekennzeichnet durch den Punkt R), während den »Befähigten« ihr Maximum (Punkt P) verweigert wird (Nozick 2006, S. 258).

Offensichtlich ist es schwierig, wenn nicht sogar unmöglich, Rawls' Gerechtigkeit als Fairness mit Hilfe der Konstruktion vom Schleier der Unwissenheit zu rechtfertigen. Rational und ausschließlich im Eigeninteresse handelnde Individuen, die darauf hoffen können, dank ihrer angeborenen Fähigkeiten oder auch durch eigene Anstrengung eine günstige gesellschaftliche Position zu erreichen, würden keinen Regeln zustimmen, die ihnen ein erhebliches Maß an Solidarität und Umverteilung abverlangen. Wenn sie es trotzdem tun, dann nur, weil sie, gemäß dem von Rawls konstruierten Urzustand, unter Unsicherheitsbedingungen entscheiden müssen. Aus der unter solchen Umständen gegebenen Einwilligung folgt aber nicht, dass sie allerdings nach Aufdeckung ihres Irrtums moralisch verpflichtet werden können, den Vertrag trotzdem einzuhalten. Ganz im Gegenteil, es folgt daraus das Recht auf Widerruf oder Kündigung. Auch durch die List des Schleiers der Unwissenheit können die rational im Eigeninteresse handelnden Individuen nicht zur Solidarität und zum Altruismus bekehrt werden.

Hier zeigt sich eine Schwierigkeit, die nicht nur der Gerechtigkeitstheorie von Rawls, sondern jeder Theorie des Gesellschaftsvertrags grundsätzlich anhaftet. Gerechtigkeit soll keine Regel sein, die dem eigenen Vorteil dient, sondern vielmehr eine Norm, die auch dann verpflichtend ist, wenn sie individuelle Nachteile bringt. Die ethische Verpflichtung, einen Vertrag auch dann einzuhalten, wenn er sich nachträglich als unvorteilhaft erweist, kann aber nicht erst durch den jeweiligen Vertrag zustande kommen, sondern sie muss zusätzlich und unabhängig vom konkret geschlossenen Vertrag für jeden Vertragsschließenden bestehen. Andernfalls wäre Gerechtigkeit keine ethische Norm, sondern nur ein Vertrag unter dem Vorbehalt der Kündigung. Das heißt aber, dass hinter der Konstruktion der Gerechtigkeitsnorm aus dem Gesellschaftsvertrag eine unausgesprochene Norm verborgen ist, nämlich die Idee der fairen Kooperation zwischen Menschen, die sich wechselseitig als gleiche Vertragspartner, d.h. als moralische Personen mit gleicher Freiheit, gleicher Würde und gleichen Rechten anerkennen.

Nur weil die Idee der fairen Kooperation zwischen freien und gleichen Personen bereits vorausgesetzt wird, ist die Vertragskonstruktion mit dem Schleier der Unwissenheit, durch die die egoistischen Individuen auf die beiden Grundsätze der Gerechtigkeit verpflichtet werden sollen, überhaupt tragfähig. Die Vertragskonstruktion liefert also keine wirkliche normative Begründung für die Gerechtigkeitsgrundsätze des liberalen Egalitarismus oder egalitären Liberalismus, sondern dient lediglich zur Darstellung oder Rekonstruktion des Prinzips der fairen Kooperation und zur Entfaltung dessen, was in ihm an Gerechtigkeitsprinzipien enthalten ist.

Es ist also letztlich die Idee der fairen Kooperation, nicht der Schleier der Unwissenheit und die Maximin-Regel, mit der das auf seinen Vorteil bedachte rationale Individuum, der Homo oeconomicus, aus der Reserve gelockt und zu kooperativem Verhalten veranlasst werden kann.

In diesem Sinne hat Rawls seine Theorie des Gesellschaftsvertrags auch gemeint. Allerdings hat er dies, aus welchen Gründen auch immer, in *A Theory of Justice* nicht allzu deutlich gemacht. In seinem 1993, also mehr als 20 Jahre später erschienenen Buch *Political Liberalism*, das ausdrücklich nicht als Korrektur, sondern als Bestätigung der ersten Veröffentlichung gedacht war, hat Rawls klargestellt, dass die Idee der fairen Kooperation die Grundlage der Vertragskonstruktion und die Vertragskonstruktion nur die Ausarbeitung dieser Idee ist:

»Wir beginnen mit der grundlegenden Idee einer wohlgeordneten Gesellschaft als eines fairen Systems der Kooperation zwischen vernünftigen und rationalen Bürgern, die als frei und gleich betrachtet werden. Dann legen wir ein Verfahren dar, das vernünftige Bedingungen für Parteien [gemeint sind Repräsentanten in der Urversammlung, T.E.] enthält, die als rationale Vertreter öffentliche Gerechtigkeitsgrundsätze für die Grundstruktur einer solchen Gesellschaft auswählen sollen. Wir tun dies in der Absicht, in diesem Verfahren alle relevanten Kriterien der Vernünftigkeit und Rationalität zum Ausdruck zu bringen, die auf Grundsätze und Standards der politischen Gerechtigkeit angewendet werden können. Unsere Vermutung ist dabei folgende: Wenn wir richtig vorgehen, sollten sich aus der korrekten Ausarbeitung des Arguments des Urzustandes die angemessensten Gerechtigkeitsgrundsätze ergeben, um die politischen Beziehungen zwischen Bürgern zu regulieren. Auf diese Weise bestimmt die Konzeption der in einer wohlgeordneten Gesellschaft kooperierenden Bürger den Inhalt des politisch Rechten und Gerechten.« (Rawls 1998, S. 185)

Rawls hat durch seine nicht immer klare Darstellung seinen anti-egalitären Kritikern zweifellos unnötige Angriffsflächen geboten (so auch der Vorwurf von Jürgen Habermas, s. Habermas 1996). Die anti-egalitäre Kritik an Rawls setzt immer, bei aller Variation im Einzelnen, an der gleichen Stelle an: Mit dem Gesellschaftsvertrag, so wie Rawls ihn konstruiert hat, und mit dem Hilfsmittel des Schleiers der Unwissenheit gelingt es nicht, egalitäre Gerechtigkeitsgrundsätze, insbesondere das Differenzprinzip, aus dem Entscheidungskalkül rationaler, sozial ungebundener und auf die Wahrung ihrer Eigeninteressen bedachter – also letztlich unkooperativer – Individuen abzuleiten. Jedenfalls kann die Gerechtigkeitsregel, dass die gesellschaftliche Kooperation zum bestmöglichen Vorteil derer gereichen soll, die durch

Ungleichheit am meisten benachteiligt sind, keinesfalls durch einen Vertrag zwischen rational handelnden Egoisten zustande kommen, auch nicht mit Hilfe des Schleiers der Unwissenheit und der Annahme der Risikominimierung. Hier zeigen sich ganz generell die Grenzen der Theorie des Gesellschaftsvertrags, auf die bereits aufmerksam gemacht wurde (s. Unterkapitel 7).

Wir haben gesehen, dass diese Kritik für sich genommen sogar richtig ist, aber sie trifft letztlich nicht Rawls' Intention. Seine Absicht war es, die Idee der fairen Kooperation zwischen Menschen, die sich gegenseitig als frei und gleich anerkennen, zu entfalten. Aus dieser Idee der fairen Kooperation rechtfertigen sich dann letztlich seine Grundsätze der Gerechtigkeit: die individuelle Freiheit eines jeden Bürgers und jeder Bürgerin bedingungslos zu akzeptieren, jedem und jeder real gleiche Chancen zu eröffnen und Ungleichheit nur insoweit zuzulassen, als dies auch zum Vorteil derer gereicht, die dabei am schlechtesten abschneiden. Die Vorstellung von Gerechtigkeit als einem System von Regeln der fairen Kooperation zwischen Freien und Gleichen ist das zentrale Element von Rawls' Gerechtigkeitsparadigma. Demgegenüber sind die Einzelheiten der Herleitung, also beispielsweise die Konstruktion des Urzustands, der Schleier der Unwissenheit und die Entscheidungsregel der Risikominimierung, weniger entscheidend.

Wenn eben gesagt wurde, dass Rawls seinen anti-egalitären Kritikern durch Unklarheiten Angriffsflächen bot, dann bezieht sich das nicht auf seine beiden Gerechtigkeitsprinzipien selbst; sie sind unmissverständlich formuliert. Aber in der mehr formalen, deswegen jedoch keinesfalls belanglosen Frage, auf welche Weise die beiden Gerechtigkeitsprinzipien normativ begründet werden können, blieb er auf merkwürdige Weise immer vieldeutig und schwankend. Obwohl er seine Gerechtigkeitstheorie dreimal umfassend dargestellt hat (1979, 1998 und 2003), konnte er keine wirkliche Klarheit herstellen. Vielmehr finden wir in seinem Werk drei konkurrierende – um nicht zu sagen sich widersprechende – Muster für die Rechtfertigung seiner Gerechtigkeitsprinzipien:

1. Normativ-konstruktivistische Begründung: Die Gerechtigkeitsprinzipien werden als Regeln der fairen Kooperation aus allgemeinen Vernunftprinzipien heraus konstruiert, und zwar aus dem Grundsatz der gegenseitigen Anerkennung von Individuen als Freie und Gleiche. In dieser Variante erscheinen die Gerechtigkeitsprinzipien von Rawls als Anwendungsfälle der »Goldenen Regel« oder des kategorischen Imperativs von Kant (s. Kapitel II, Unterkapitel 3.2.1 und Kapitel III, Unterkapitel 12.1).

2. Entscheidungstheoretische Begründung: Die Gerechtigkeitsprinzipien werden als Ergebnis der Überlegungen von rational handelnden Individuen dargestellt, die sich bei ihrem Streben nach persönlichem Vorteil in eine Situation gestellt sehen, in der sie sich unter Unsicherheit entscheiden müssen. Diese Rechtfertigungsvariante bewegt sich innerhalb des Gerechtigkeitsparadigmas des klassischen Liberalismus, wobei der Versuch, das Differenzprinzip entscheidungstheoretisch abzuleiten, bei den meisten Liberalen auf heftigen Widerspruch gestoßen ist.
3. Verzicht auf stringente Begründung im eigentlichen Sinne zugunsten einer politisch-pragmatischen Argumentation: Die Gerechtigkeitsprinzipien werden als »freistehende Auffassung« (*freestanding view*) dargestellt, d. h. als eine Art Diskussionsangebot, auf das sich die Bürger einer pluralistischen Gesellschaft auch dann einigen können, wenn sie im Übrigen unterschiedliche philosophische, moralische oder religiöse Überzeugungen haben.

Der Unterschied zwischen der normativ-konstruktivistischen und der entscheidungstheoretischen Begründung der Gerechtigkeitsprinzipien dürfte aus dem zuvor Gesagten schon klar geworden sein. Die normativ-konstruktivistische Begründung zielt darauf, ethisch verbindliche, d. h. unbedingt zu befolgende und universell – also kulturunabhängig – gültige Regeln zu etablieren. Im Gegensatz dazu bringt die entscheidungstheoretische Begründung nur Zweckmäßigkeitüberlegungen zum Ausdruck; sie empfiehlt, bestimmte Spielregeln zu befolgen, weil dies mit dem geringsten Risiko verbunden ist.

Die dritte Variante, den Verzicht auf die normative Letztbegründung, rückte Rawls besonders in seinen beiden späteren Büchern *Politischer Liberalismus* (1999) und *Gerechtigkeit als Fairness* (2003) in den Vordergrund. Er sprach in diesem Zusammenhang von einer »politischen, nicht metaphysischen« Konzeption. Konsequenterweise beanspruchte er dann auch nicht mehr, universelle Grundprinzipien der Gerechtigkeit zu formulieren, die kulturübergreifend für alle menschlichen Gesellschaften gelten, sondern nur noch Regeln, die in modernen Gesellschaften *westlichen* Typs Zustimmung finden können. Offenbar sah er sich hier durch die Kritik der »Komunitaristen« (s. Unterkapitel 22) zu Konzessionen veranlasst.

Das Problem ist allerdings, dass diese pragmatische Variante mit den beiden ersten Varianten und mit der *Theorie der Gerechtigkeit* nicht wirklich vereinbar ist. Merkwürdigerweise hat Rawls aber die beiden anderen Argumentationsmuster keineswegs fallengelassen und auch abgestritten, einen Positionswechsel vollzogen zu haben. So bleibt seine Gerechtigkeits-theorie – nicht was den Inhalt der beiden Gerechtigkeitsprinzipien angeht, aber in Bezug auf ihre Begründung – vieldeutig.

Zusammenfassung

John Rawls oder soziale Gerechtigkeit als faire Kooperation zwischen Freien und Gleichen

1. Der entscheidende Gedanke von Rawls' Gerechtigkeitstheorie besteht darin, dass die Grundsätze der Gerechtigkeit aus der Idee der fairen Kooperation zwischen Menschen, die sich gegenseitig als frei und gleich anerkennen, abgeleitet werden.
2. Diese Grundidee entwickelte Rawls durch Rückgriff auf die Theorie des Gesellschaftsvertrags (Kontraktualismus).
3. Unter diesen Bedingungen ergeben sich als die wichtigsten Anforderungen an soziale Gerechtigkeit:
 - a. Die persönlichen Freiheitsrechte (liberale Grund- und Menschenrechte) müssen unbedingt respektiert werden. Sie haben immer Vorrang vor Gleichheitsforderungen (»Freiheitsprinzip«).
 - b. Grundsätzlich muss ökonomische und soziale Gleichheit herrschen.
4. Ungleichheit ist nur unter zwei Bedingungen zulässig (»Differenzprinzip«), wenn
 - a. Ämter und Positionen für alle zugänglich sind, und zwar nicht nur im Sinne formaler Rechtsgleichheit, sondern auch im Sinne realer Chancengleichheit und
 - b. die ökonomische und soziale Ungleichheit sich in dem Sinne vorteilhaft für die relativ am schlechtesten Gestellten auswirkt, dass sie besser gestellt sind als sie es bei Gleichverteilung wären.
5. Auf diese Weise entwarf Rawls eine egalitäre Konzeption von sozialer Gerechtigkeit, die wie folgt zu kennzeichnen ist:
 - a. Liberaler, kein autoritärer Egalitarismus: Die Gleichheitsforderungen werden stets durch die absolut vorrangigen Freiheitsrechte begrenzt.
 - b. Relativer, kein absoluter Egalitarismus: Die Gleichheit ist kein Selbstzweck, sondern dient als Mittel zu dem Zweck, die Lage der Schwächsten zu verbessern; um dieses Zieles willen wird unter bestimmten Bedingungen auch Ungleichheit zugelassen.

6. Der Egalitarismus von Rawls verlangt sowohl reale Chancengleichheit als auch Umverteilung der Markteinkommen (bis zu der Grenze der zulässigen Ungleichheit, die durch das Differenzprinzip definiert wird).

19 Ronald Dworkin: soziale Gerechtigkeit als Ressourcengleichheit

Der amerikanische Philosoph und Jurist Ronald Dworkin (1931–2013) ist nach John Rawls der wichtigste Vertreter der relativ neuen Richtung des egalitären Liberalismus. Seine wichtigsten Gedanken zur Gerechtigkeits-theorie hat er in der 1983 erschienenen Schrift *What is Equality* (Dworkin 2011) veröffentlicht.

19.1 »Gleichheit des Wohlergehens« oder »Gleichheit der Ressourcen?«

Dworkin zufolge ist soziale Gerechtigkeit als »Ressourcengleichheit« (*equality of resources*) zu verstehen. Er leitete das Konzept der Ressourcengleichheit nicht aus irgendwelchen höherrangigen ethischen Prinzipien ab, auch nicht, wie es Rawls tat, aus dem Prinzip der fairen Kooperation oder aus der Idee des Gesellschaftsvertrags. Er stellte vielmehr von vornherein die normative Prämisse auf, dass soziale Gerechtigkeit Gleichheit erfordert. Seine weiteren Überlegungen beschränkten sich auf die daraus folgende Frage, in welcher Hinsicht die Menschen gleichgestellt werden sollen. Dass soziale Gerechtigkeit ohne weitere Umstände mit Gleichheit gleichgesetzt wird, ist in gewisser Weise nichts anderes als die logische Konsequenz des frühneuzeitlichen Paradigmenwechsels, der auf dem Prinzip beruhte, dass alle Menschen gleiche Rechte haben (s. Unterkapitel 7). Wenn man diese Prämisse akzeptiert, dann kommt es nur noch darauf an, an welchem Maßstab die Gleichheit zu messen ist.

Bei der sozialen Gerechtigkeit geht es nach Dworkin um eine einfache Alternative: Ist Gleichheit als »Gleichheit des Wohlergehens« (*equality of welfare*) zu verstehen oder als »Gleichheit der Ressourcen« (*equality of resources*)? Dabei deckt sich der Begriff des »Wohlergehens« im Prinzip mit den Begriffen des »Nutzens« (*utility*) und des »Glücks« (*happiness*), die wir bereits aus der Gerechtigkeitsphilosophie des Utilitarismus (s. Unterkapitel 15) ken-