

Das Bild vom Menschen und die Ordnung der Gesellschaft

Luigino Bruni

Reziprozität

Grundform der sozialen, ökonomischen
und politischen Ordnung

 Springer VS

Das Bild vom Menschen und die Ordnung der Gesellschaft

Reihe herausgegeben von
Christoph Böhr, Trier, Deutschland

Die Reihe *Das Bild vom Menschen und die Ordnung der Gesellschaft* will das Denken über den Zusammenhang von philosophischer Anthropologie und politischer Theorie neu beleben. Sie ist getragen von der Überzeugung, dass nur in der Zusammenschau beider Sichtweisen öffentliches Handeln sinnbestimmt zu begründen ist: Keine politische Theorie, die nicht eine philosophische Anthropologie beigesellt ist, wie umgekehrt gilt: Keine Anthropologie, die folgenlos bleibt für das Selbstverständnis von Politik. Zur Klärung dieses – heute weithin vergessenen – Zusammenhangs, wie er zwischen der Vergewisserung eines Menschenbildes und dem Entwurf einer Gesellschaftsordnung besteht, will die Schriftenreihe beitragen.

Im Mittelpunkt stehen dabei soziale, ökonomische und politische Gestaltungsaufgaben. Öffentliches Handeln bestimmt sich über Ziele. Die jedoch lassen sich nur entwerfen, wenn das Leitbild sowohl für die Ordnung des Zusammenlebens als auch für die Beratschlagung der Gesellschaft in Sichtweite bleibt: im Maßstab eines Menschenbildes. Der Bestand einer Ordnung der Freiheit hängt davon ab, dass der zielbestimmte Sinn für den Zusammenhang, wie er zwischen der Anerkennung verbindlicher Regeln und der Bereitschaft zum selbstbestimmten Handeln besteht, immer wieder neu entdeckt und begründet wird.

Die Reihe verfolgt mithin die Absicht, ein neues Selbstverständnis öffentlichen Handelns entwickeln zu helfen, das von der Frage nach den Zielen, auf die hin unsere Gesellschaft sich selbst versteht, ausgeht. Sie will die Reflexion der Theorie mit der Praxis der Deliberation verbinden, indem sie die Frage nach dem Handeln wieder im Zusammenhang mit dessen Zielbestimmung beantwortet.

Weitere Bände in der Reihe <http://www.springer.com/series/12749>

Luigino Bruni

Herausgegeben von Christoph Böhr

Reziprozität

Grundform der sozialen, ökonomischen
und politischen Ordnung

Autor
Luigino Bruni
Libera Università Maria Ss. Assunta
Roma, Italien

Hrsg.
Christoph Böhr
Trier, Deutschland

ISSN 2524-3624 ISSN 2524-3632 (electronic)
Das Bild vom Menschen und die Ordnung der Gesellschaft
ISBN 978-3-658-28367-4 ISBN 978-3-658-28368-1 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-28368-1>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Aus dem Italienischen übersetzt von Markus Goller
englische Übersetzung unter dem Titel *Reciprocity, Altruism and the Civil Society. In praise of heterogeneity*, Abingdon 2008: Routledge; die Veröffentlichung der deutschen Übersetzung erfolgt mit freundlicher Genehmigung des Verlages Mondadori
© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2020
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.
Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Lektorat: Frank Schindler
Springer VS ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.
Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Inhaltsverzeichnis

Zum Verfasser	XI
Zum Herausgeber	XIII
Zum Übersetzer	XV
Vorwort des Herausgebers	XVII
Einführung des Herausgebers	
Reziprozität: eine Hinführung zu den Gedanken Luigino Brunis	
über eine Grundform gesellschaftlichen Zusammenlebens	XIX
Relationalität und Reziprozität	XXI
Kooperation als Tugend	XXIV
Reziprozität: Folge menschlichen Nichtwissens	XXIX
Die Schwäche der Vernunft und die Unabweislichkeit der Entscheidung	XXXIII
Einleitung des Verfassers	XXXIX
1 Ökonomie und Reziprozität in der heutigen Debatte	1
Die Sozialität in der zeitgenössischen Wirtschaftstheorie	1
Sozialität und Wohlbefinden	5
Die Beziehungsgüter	13
Eine Beurteilung der aktuellen Debatte zur Reziprozität in der Wirtschaftswissenschaft	19

Appendix 1 zu Kapitel 1	23
Die Debatte über Reziprozität in der zeitgenössischen Wirtschaftstheorie	23
2 Homo oeconomicus	33
Markt und Zivilisation: Zivilisation ist Markt	35
Sozialität im Markt: Politische Ökonomie vs. Zivile Ökonomie	37
Smith: Kooperation ohne Wohlwollen	37
Genovesi: Markt als Brüderlichkeit	40
Die solipsistische Grundlage der neoklassischen Wirtschaftstheorie nach Smith	45
Der Tuismus nach Francis Y. Edgeworth	48
Die Absenz der zwischenmenschlichen Dimension in der zeitgenössischen Wirtschaftstheorie	49
3 Eine erste Stufe der Reziprozität	55
Das Grundprinzip der Nicht-Kooperation	55
Kooperation durch Verträge	60
Wiederholte ‚bedacht-vorsichtige‘ Interaktionen	65
4 Reziprozität als Philia	75
So ähnlich und gleichzeitig so anders	75
‚Mutige‘ Reziprozität	83
Ein vorläufiges Resümee	86
5 Die bedingungslose Reziprozität	89
Alleine oder gemeinsam mit anderen?	89
Die Logik der bedingungslosen Reziprozität	97
6 Die Dynamiken der Reziprozität in einer heterogenen Welt	115
Gemeinsam spielen	115
Eine zweidimensionale Welt	118
Evolution und Reziprozität unter Menschen: einige kritische Bemerkungen	126
Appendix 2 zu Kapitel 6	131
Beweis Lehrsatz 1	131
Beweis Lehrsatz 2	136

7	Drei ist besser als zwei	145
	Das Spiel wird verfeinert und erweitert.	145
	Eine numerische Analyse	150
	Welche Bedeutung haben also unsere bisherigen Ergebnisse?	154
	Wie sollen wir diese Simplex NBG entschlüsseln?	157
	Zwei weitere Beispiele	160
	Appendix 3 zu Kapitel 7	163
	Beweis der Lehrsätze 4 und 5	163
	Beweis des Lehrsatzes 6	164
	Grafiken und numerische Analyse	164
8	Lob der Heterogenität	169
	Die Dynamiken der Reziprozität in einer vierdimensionalen Welt.	169
	Einführung der ersten Form der Reziprozität C	169
	Eine numerische Analyse mit vier Dimensionen	172
	Appendix 4 zu Kapitel 8	177
	Beweis des Lehrsatzes 7	177
	Beweis des Lehrsatzes 8	178
	Beweis des Lehrsatzes 10	179
	Graphische und numerische Analyse	180
	Simulationen mit der evolutionären Analyse.	182
	Evolutionäre Analyse und intrinsische Motivation	186
9	Reziprozität ist eine, aber es gibt viele Reziprozitäten	189
	Zusammenführen der Argumentations-Stränge	189
	Reine Bedingungslosigkeit und Vorsicht zahlen sich in einer zweidimensionalen Welt nicht aus	190
	Die Politik und die Institutionen	191
	Die delikate Rolle der Bedingungslosigkeit	191
	Dieser Umstand ist zentral für einige reale – oder zumindest plausible – Dynamiken im bürgerlichen Leben:	193
	Cui prodest G-Strategien?	195
	Drei abschließende Anwendungen	196
	Die Corporate Social Responsibility Bewegung und der Bedarf nach Pluralismus	196
	Wertebasiertes Management und ‚fair trade‘	203
	Ziviles Glück	205

Veröffentlichungsnachweis	209
Bibliographie	211
Personenregister	221
Sachverzeichnis	229

Der Übersetzung liegt die italienische Originalausgabe zugrunde: Luigino Bruni, *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione economia e società civile*, Mailand 2006: Bruno Mondadori, unter Hinzuziehung der englischsprachigen Ausgabe: *Reciprocity, Altruism and the Civil Society. In praise of heterogeneity*, Abingdon 2008: Routledge.

Zum Verfasser

Bruni, Luigino, Professor Dr., geb. 1966 in Ascoli Piceno, 1989 Degree in Economics an der Universität Ancona, von 1990 bis 1992 Social studies and philosophy courses in Florenz, von 1992 bis 1993 Seminare über ‚social thought‘ in Montet, Schweiz, 1995 bis 1998 Doktoratsstudium im Fach History of Economics an der Universität Florenz, 1996 bis 1997 Studium an der London School of Economics und von 1997 bis 1998 Visiting scholar an der University of East Anglia, Norwich; von 1998 bis 2000 Post-doc fellow am Department of Economics, Universität Padua, und von 1999 bis 2004 Doktorat in Wirtschaftswissenschaften an der Universität East Anglia, Norwich; von 2001 bis 2005 Research Assistant am Department of Economics der Universität Mailand-Bicocca, 2003 bis 2012 Professor für Ethik und Ökonomie sowie für Ökonomie und Philosophie an der Universität Mailand-Bicocca; zuvor verschiedene Professuren ebendort und an der Katholischen Universität Mailand; 2005 bis 2012 Associate Professor of Economics ebendort, 2008 Professor für Zivilökonomie am Universitätsinstitut Sophia in Loppiano und seit 2012 Professor für Makroökonomik am Department of Law, Economics, Politics and Modern languages an der Libera Università Maria Ss. Assunta – LUMSA – in Rom; Gastprofessuren in Löwen, Rotterdam, Berlin und Köln; Editor-in-chief der *International Review of Economics* und Mitglied verschiedener Editorial Boards; Herausgeber der Buchreihe *Virtues and economics* bei Springer; 2001 ausgezeichnet mit dem ‚Young Researcher Award‘ der European Society of History of Economic Thought; Forschungsschwerpunkte: Ökonomische Ethik und Philosophie der Ökonomie, Geschichte der Theorie der Ökonomie sowie Sozialökonomie.

Zahlreiche selbständige Buchveröffentlichungen, teilweise übersetzt ins Deutsche, Englische, Französische und Spanische, unter anderem und in Auswahl: *Ce que dit la Bible sur... Le travail*, Paris 2018; *La pubblica felicità*, Mailand 2018; *Il capitale narrativo*, Rom 2018; *Il Capitalismo infelice*, Florenz 2018; *Virtudes y vi-*

cios del mercado, Madrid 2018; *Elogio de la autosubversión*, Buenos Aires 2018; *Dialoghi della notte e dell'aurora*, Bologna 2018; *Una casa senza idoli*, Bologna 2017; *La desventura de un hombre justo*, Madrid 2017; *La felicità è troppo poco*, Pisa 2017; *La destrucción creadora*, Buenos Aires 2017; *Elogio dell'auto-sovravversione*, Rom 2017; *La sventura di un uomo giusto*, Bologna 2016; *Las parteras de Egipto*, Madrid 2016; *El Arbor de la vida*, Madrid 2016; *Gli imperi di sabbia*, Bologna 2016; *Le levatrici d'Egitto*, Bologna 2015; *L'économie silencieuse*, Paris 2016, mit Anouk Grevin; *La foresta e l'albero. Dieci parole per una economia umana*, Mailand 2016; *Il mercato e il dono*, Mailand 2015; *La distruzione creatrice. Come affrontare le crisi nelle Organizzazioni a Movimento Ideale*, Rom 2015; *Le imprese del patriarca. Mercato, denaro e relazioni umane nel libro della Genesi*, Bologna 2015; *A Lexicon of Social Well-Being*, London 2015; *Le levatrici d'Egitto. Un economista legge il libro dell'Esodo*, Bologna 2015; *The Economics of Values-Based Organisations. An Introduction*, London 2015, mit Alessandra Smerilli; *Fondati sul lavoro*, Mailand 2014; *L'altera metà dell'economia. Gratuità e mercati*, Rom 2014, mit Alessandra Smerilli; *Lessico del ben-vivere sociale*, Rom 2014; *Ricchezze*, Mailand 2014; *Economia con l'Anima*, Bologna 2013; *L'uomo spirituale e l'homo oeconomicus. Il cristianesimo e il denaro*, Mailand 2013, mit Nicola Riccardi u. Patrizio Rota Scalabrini; *Le nuove virtù del mercato nell'era dei beni comuni*, Rom 2012; *Le prime radici. La via italiana alla cooperazione e al mercato*, Trient 2012; *The Genesis and the Ethos of the market*, London 2012; *L'ethos del mercato. Un'introduzione ai fondamenti antropologici e relazionali dell'economia*, Mailand 2010; *Il prezzo della gratuità*, Rom 2006; *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione economia e società civile*, Mailand 2006; engl. *Reciprocity, Altruism and the Civil Society. In praise of heterogeneity*, London u. New York 2008; *Economia civile. Efficienza, equità pubblica*, Bologna 2004, mit Stefano Zamagni; dt. *Zivilökonomie*, Paderborn, München, Wien u. Zürich 2013; engl. *Civil Economy*, London 2016; *Vilfredo Pareto and the birth of the modern microeconomics*, Cheltenham 2002; zahlreiche Herausgeberschaften, unter anderem: *Handbook of research methods and applications in happiness and quality of life*, Cheltenham 2016, mit Pier Luigi Porta; *Policy of happiness*, Oxford 2016, mit Pier Luigi Porta; *A Lexicon of Social Well-Being*, London 2015; zahlreiche Aufsätze und Lexikonartikel.

Zum Herausgeber

Böhr, Christoph, Professor Dr., geb. 1954, ao. Professor am Institut für Philosophie der Hochschule Benedikt XVI. Heiligenkreuz/Wien, arbeitete nach seinem Studium der Philosophie, Politikwissenschaft, Germanistik und Neueren Geschichte zunächst im Wissenschaftlichen Dienst des Deutschen Bundestages sowie als Mitarbeiter an der Universität und war von 1987 bis 2009 Abgeordneter – und Oppositionsführer – im Landtag. Er wurde mit einer Arbeit über die *Philosophie für die Welt* promoviert; 2013 erfolgte seine Berufung zum Permanent Fellow des Collegium Artes Liberales/Institute for Advanced Studies in the Humanities and the Social Sciences der Vytautas Magnus Universität, Kaunas/Litauen. Böhr ist Herausgeber der Reihe *Das Bild vom Menschen und die Ordnung der Gesellschaft*, Wiesbaden 2012 ff., bisher 18 Bände, der *Wojtyła Studien*, Berlin 2016 ff., sowie Mitglied im International Editorial Advisory Board der Zeitschrift *Ethos*, Lublin.

Neben einer Vielzahl von Zeitungsbeiträgen und Aufsätzen liegen von ihm zahlreiche Buchveröffentlichungen zu philosophischen und politischen Fragen vor, zuletzt: *Philosophie für die Welt. Die Popularphilosophie der deutschen Spätaufklärung im Zeitalter Kants*, Stuttgart-Bad Cannstatt 2003; *Der Maßstab der Menschenwürde. Christlicher Glaube, ethischer Anspruch und politisches Handeln*, Köln 2003; *Gesellschaft neu denken*, Frankfurt am M. 2004; *Arbeit für alle – kein leeres Versprechen*; Köln 2005; *Friedrich Spee und Christian Thomassius. Über Vernunft und Vorurteil. Zur Geschichte eines Stabwechsels im Übergang vom 17. zum 18. Jahrhundert*, Trier 2005, 2006; *Eine neue Ordnung der Freiheit*, Osnabrück 2007 (Mitherausgeber und Koautor); *Facetten der Kantforschung. Ein internationaler Querschnitt*, Stuttgart-Bad Cannstatt 2011 (Mitherausgeber und Koautor); *Glaube, Gewissen, Freiheit. Lord Acton und die religiösen Grundlagen der liberalen Gesellschaft*, Wiesbaden 2015 (Mitherausgeber und Koautor); *Die Verfassung der Freiheit und das Sinnbild des Kreuzes. Das Symbol, seine*

Anthropologie und die Kultur des säkularen Staates, Wiesbaden 2016 (Herausgeber und Koautor); *Europa und die Anthropologie seiner Politik. Der Mensch als Weg der Geschichte – Zur Philosophie Karol Wojtyła*s, Berlin 2016 (Mitherausgeber und Koautor); *Zum Grund des Seins. Metaphysik und Anthropologie nach der Postmoderne – Rémi Brague zu Ehren*, Wiesbaden 2016 (Herausgeber und Koautor); *Gott denken. Zur Philosophie von Religion. Richard Schaeffler zu Ehren*, Wiesbaden 2019 (Mitherausgeber u. Koautor); *Christentum und Politik – Kohärenzen und Differenzen. Eine russisch-deutsche Sicht auf die Geschichte des 20. Jahrhunderts*, hg. v. Christoph Böhr, Wiesbaden 2019 (Mitherausgeber u. Koautor).

Zum Übersetzer

Markus Goller, geb. 1986, ist Unternehmensberater bei einer internationalen Beratungsgesellschaft; er hat Politikwissenschaft und Volkswirtschaftslehre an der Universität Innsbruck studiert und 2012 beide Diplom-Studiengänge abgeschlossen. Goller hat mehrere Jahre in Rom gelebt und gearbeitet; er ist zweisprachig aufgewachsen.

Vorwort des Herausgebers

Was bedeutet ‚Reziprozität‘? Dieser Frage nachzugehen, unternimmt Luigino Bruni, Ökonom und Sozialphilosoph, und hat dazu ein Grundlagenwerk über Entstehung und Wirkung von Reziprozität in ihren unterschiedlichen Formen vorgelegt. Warum ist es wichtig, genauer zu untersuchen, was sich hinter diesem Begriff und der von ihm bezeichneten Sache verbirgt? Die Antwort liegt auf der Hand: Es geht um die kohäsive Kraft, die der Wille zur Zusammenarbeit in Wirtschaft und Gesellschaft bewirkt – und damit um die Grundlagen der sozialen und ökonomischen Ordnung freiheitlicher Gesellschaften, die keinen – oder zumindest kaum einen – äußeren Zwang zur Kooperation ausüben, sondern Zusammenarbeit auf freiwilliger Grundlage unverzichtbar benötigen, um als Ganze dauerhaft Bestand zu haben. Deshalb ist die Frage, was diesen Willen zur Kooperation anregen und aufrechterhalten kann, von so grundlegender ökonomischer, sozialer und politischer Bedeutung. Wer also verstehen will, wie sich das Zusammenleben in einer freiheitlichen Gesellschaft gestaltet – und gestalten kann, kommt schlechterdings an einer Vergegenwärtigung der Bedeutung und der Wirkung des Prinzips der Reziprozität nicht vorbei.

Brunis Buch zu dieser Frage ist eine bis heute die der Schwierigkeit wie gleichermaßen der Vielschichtigkeit des Sachverhaltes angemessene Untersuchung, die an Gründlichkeit nichts zu wünschen übrig lässt und – ausgehend von verschiedenen Facetten der Reziprozität – zudem darauf abzielt, ein neues Verständnis dieses Begriffs zu entwickeln. Das alles sind starke Gründe, Brunis Untersuchung in einer Reihe zu veröffentlichen, die Fragen gesellschaftlicher Ordnungsvorstellungen samt ihrer Rückbindung an die diesen Ordnungsvorstellungen jeweils begründend vorausgehenden Menschenbilder in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit rückt.

Ich danke dem Verfasser, Luigino Bruni, für sein Einverständnis zu einer deutschen Übersetzung des bisher in italienischer und englischer Sprache erschienenen Buches. Ebenso danke ich dem Verlag Mondadori, Mailand, für die Überlassung

der Rechte für diese deutsche Ausgabe; und nicht zuletzt danke ich dem Verlag Springer, Wiesbaden, für die Aufnahme dieses Buches in sein Verlagsprogramm: allen voran Frank Schindler, der als Cheflektor das Buch betreut, und Frau Laufer, die mit Umsicht und Sorgfalt die Herstellung dieses Bandes begleitet hat.

Vor allem aber danke ich dem Übersetzer, Markus Goller. Er hat mit großer Sach- und Fachkenntnis das Buch einfühlsam aus dem Italienischen ins Deutsche übertragen. Grundlage war zunächst die italienische Ausgabe *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione, economia e società civile*, Mailand 2006 bei Mondadori. Dabei hat der Übersetzer mit großer Sorgfalt stets auch die englische Ausgabe *Reciprocity, Altruism and the Civil Society. In praise of heterogeneity*, Abingdon 2008 bei Routledge, zu Rate gezogen und Ergänzungen wie Berichtigungen – beispielsweise bei fehlerhaften Berechnungen in den Appendices – vorgenommen; die englischsprachige Ausgabe weicht in einigen Teilen von der italienischen ab, und wo es für das bessere Verständnis des Lesers dienlich erschien, wurde ergänzend auf die englische Übersetzung zurückgegriffen. An einigen Stellen wurde – in Parenthese gesetzt – zudem für den fachwissenschaftlich bewanderten Leser der jeweils verwendete Fachbegriff aufgenommen.

Dem Buch ist eine breite Leserschaft zu wünschen – gerade in einer Zeit, in der so oft danach gefragt wird, was eine freiheitliche Gesellschaft im Inneren zusammenhält. Es lohnt, die Untersuchung Brunis zur Hand zu nehmen – auch wenn ein Leser in den Denkformen der Spieltheorie nicht besonders beschlagen sein mag und vielleicht manche Berechnung in den Anhängen nicht wird nachvollziehen können –, weil sie neue Sichtweisen auf die vielfältigen Formen des Zusammenwirkens von Menschen im Ordnungsgefüge einer Gesellschaft eröffnet.

Trier, im Herbst 2019

Der Herausgeber

Reziprozität: eine Hinführung zu den Gedanken Luigino Brunis über eine Grundform gesellschaftlichen Zusammenlebens

Christoph Böhr

Es gibt eine – und nur eine – Reziprozität, aber es gibt sie in ganz unterschiedlichen und sehr vielgestaltigen Formen und in mannigfachen Gestalten: als bedingungslose und bedingte, starke und schwache, mutige und vorsichtige Reziprozität: in allen Bereichen des menschlichen Lebens, also in politischen, ökonomischen, sozialen und zivilen Kontexten – und es ist, anders als die Theorie der Ökonomie in der Regel behauptet, ein und dieselbe Reziprozität, die Luigino Bruni – im Anschluss an Antonio Genovesi und im Unterschied zu Adam Smith – nicht nur als einfache Sozialität, sondern als die Essenz aller menschlichen Relationalität versteht und bestimmt.

So könnte man mit wenigen Worten vielleicht das Ergebnis der gründlichen Untersuchung Brunis über diesen so wichtigen und doch lange – bis heute – in seiner grundlegenden Bedeutung verkannten Begriff zusammenfassen. Schlägt man das Wort ‚Reziprozität‘ im *Duden* nach, so erfährt man, was es bedeutet: nämlich Wechselseitigkeit, Gegenseitigkeit, Wechselbezüglichkeit. Man kann vielleicht knapp und sehr allgemein sagen: Reziprozität nimmt das Geben¹ und

1 Vgl. dazu Georg Simmel, *Soziologie. Untersuchung über die Formen der Vergesellschaftung*, 1908, Berlin ⁵1968, S. 444, Fn. 1: „Das Geben überhaupt ist eine der stärksten soziologischen Funktionen. Ohne daß in der Gesellschaft dauernd gegeben und genommen wird – auch außerhalb des Tausches – würde überhaupt keine Gesell-

Nehmen von Menschen als grundlegende Ausdrucksformen von Gesellschaftlichkeit – möglicherweise gar als konstituierende Fundierung aller Gesellschaftlichkeit überhaupt – in den Blick. Der Begriff selbst ist zunächst unscharf² und seine Verwendung in Philosophie, Ökonomie wie Soziologie verwirrend vieldeutig.³ Offenbar zielt das Wort auf eine bestimmte Relation – eine Beziehung besonderer Art zwischen zwei oder mehreren Menschen.

Was aber macht diese besondere Art der Beziehungsgestaltung, insofern Relationalität⁴ in der besonderen Form von Reziprozität – Wechselseitigkeit – beschrieben wird, aus?⁵

schaft zustande kommen. Denn das Geben ist keineswegs nur eine einfache Wirkung des Einen auf den Anderen, sondern ist eben das, was von der soziologischen Funktion gefordert wird: es ist Wechselwirkung. Indem der Andre entweder annimmt oder zurückweist, übt er eine ganz bestimmte Rückwirkung auf den Ersteren. Die Art, wie er annimmt, dankbar oder undankbar, so, daß er schon erwartet hat oder daß er überrascht wird, so, daß er von der Gabe befriedigt ist oder unbefriedigt bleibt, so, daß er sich durch Gabe erhoben oder gedemütigt fühlt – alles dies übt eine sehr entschiedene, wenn auch natürlich nicht in bestimmten Begriffen und Maßen ausdrückbare Rückwirkung auf den Gebenden, und so ist jedes Geben eine Wechselwirkung zwischen dem Gebenden und dem Empfangenden.“

- 2 Eine außerordentlich verdienstvolle, zahlreiche Quellentexte miteinbeziehende Sichtung der unterschiedlichen Verständnisweisen des Begriffs findet sich bei Frank Adloff, Steffen Mau, *Zur Theorie der Gabe und Reziprozität*, in: *Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität*, hg. v. Frank Adloff u. Steffen Mau, Frankfurt am M. u. New York 2005, S. 9–58, mit dem Hinweis einer langen sträflichen Vernachlässigung der Bedeutung des Themas in der wissenschaftlichen Forschung.
- 3 Vor diesem Hintergrund unscharfer und vieldeutiger Verwendung des Begriffs, zu dem sich beispielsweise kein eigener Eintrag im *Historischen Wörterbuch der Philosophie* findet, verdient der Beitrag Brunis zur Begriffsklärung besondere Beachtung.
- 4 Relationalität meint etwas anderes als Sozialität; vgl. dazu Stefano Zamagni, *Happiness and Individualism: A very difficult Union*, in: Luigino Bruni, Pier Luigi Porta, *Economics and Happiness. Framing the Analysis*, Oxford 2005, S. 303–336, hier S. 315: „The social principle, understood as a tendency of people to live together, is essentially a principle of self-organization. As such, it is not exclusively typical of human beings ... What is typical of the person is the relationality which postulates that the others become a *you* and not merely an alter ego.“ Hervorhebung im Original. Beziehungsgüter – relational goods – werden ausschließlich durch Reziprozität hervorgebracht. Im Übrigen weist Zamagni, ebd., S. 305, treffenderweise darauf hin, dass er das „ultimate aim“ seiner Forschung darin erblickt, „to stimulate an open debate on the anthropological foundations of economic discourse and more specifically to explore ways of incorporating the relational dimension into economic models of behavior in order to expand their grasp on reality.“
- 5 Luigino Bruni hat eine Vielzahl von Untersuchungen vorgelegt, die der Analyse jener besonderen Relationalität, soweit sie dem Markt als Ordnungsform zu eigen ist, die-

Relationalität und Reziprozität

Die Bedeutung des Wortes zielt auf eine bestimmte Grundform der Zusammenarbeit, anders und vermutlich besser ausgedrückt: Es handelt sich um eine Beziehung, die zum Ausdruck bringt, dass Menschen im weitesten Sinne wechselseitiger Zusammenarbeit eine Bedeutung zumessen.⁶ Dann wäre das Wort Bezeichnung für eine Disposition, die dem Handeln und Entscheiden eines Menschen vorangeht und der Form nach prägt – dispositiv prägt, womit noch keine Aussage über einen besonderen Inhalt dieser Disposition gemacht ist;⁷ diese Grundform ist verallgemeinerungsfähig und kann zu einer Handlungsregel gerinnen. Unter welchen Umständen das möglich und wahrscheinlich ist: Diese Frage steht im Mittelpunkt der nachfolgenden Untersuchung Brunis.

Offenbar geht es also im Kern um die Frage, ob ein Mensch Sinn dafür hat, mit anderen Menschen in ein Verhältnis wechselseitiger Zusammenarbeit zu treten – oder ob es eine solche Bereitschaft aus welchen Gründen auch immer nicht gibt. Reziprozität ist demnach eine innere Einstellung, die darauf abzielt, einem anderen in einer Wechselbeziehung dergestalt Aufmerksamkeit zukommen zu lassen, dass der jeweils andere nicht nur und allein als Mittel eigener Vorteilsgewinnung, als gesichtsloser Mitspieler zu eigenem Nutzen, gilt, sondern im menschlichen Gegenüber ein Akteur meinesgleichen gesehen wird.

nen. Der Humanismus des Marktes hat zivilisatorische Errungenschaften größten Ausmaßes gefördert und durchgesetzt, vornehmlich Gleichheit und Freiheit, insbesondere die Freiheit des Einzelnen. Dabei wurde in der Marktordnung der Moderne jedoch ein dritter Grundsatz gänzlich vergessen: Fraternität – Brüderlichkeit; vgl. Luigino Bruni, *The Wound and the Blessing. Economics, Relationships and Happiness*, New York 2012, S. 111: „The liberty and equality promised by the market required sacrificing fraternity, because their achievements were effected by the expulsion of the fraternal relationship from the public sphere ... But ... without fraternity life cannot flourish; there is neither happiness nor full humanness.“ Die Frage, wie eine Marktordnung gestaltet sein muss, damit ‚Geschwisterlichkeit‘ nicht unter den Tisch fällt, ohne dass die Errungenschaften – oder, in Anlehnung an den Titel des hier genannten Buches: die Segnungen – von Gleichheit und Freiheit Schaden nehmen, könnte man vielleicht als Brunis genuines Forschungsvorhaben bezeichnen.

- 6 Vgl. dazu ausführlich Zamagni, *Happiness and Individualism: A very difficult Union*, a.a.O., S. 316–323; zum Unterschied von Reziprozität und Altruismus, ebd., S. 318.
- 7 Mir scheint in diesem Zusammenhang wichtig, daran zu erinnern, was Bruni, S. XLIV im vorliegenden Band, feststellt: „Die Reziprozität ist eine Realität – und wie all die Wörter, die Ausdruck des Wesens der Gesellschaft sind, immer größer als die abstrakten Theorien, die sie zu beschreiben versuchen.“

Diese Einstellung ist nicht selbstverständlich, im Gegenteil. Es gibt durchaus „Gemeinschaften, in denen es zu keiner Kooperation kommt, obgleich einige Menschen individuell offen für Reziprozität und Kooperation sind: Dieser Mangel an sozialem Kapital und die damit in Zusammenhang stehende Unterentwicklung muss nicht zwangsläufig auf eine Gesellschaft hindeuten, die nur aus nicht-kooperativen Menschen, die alle gemäß N – sc. Nicht-Kooperation – handeln, besteht: Es genügt eine vorsichtige Haltung in zwischenmenschlichen Beziehungen. In anderen Worten ausgedrückt: Eine Gesellschaft, die nicht fähig zur Kooperation ist, setzt sich nicht zwangsläufig aus Menschen zusammen, die gemäß Strategie N vorgehen; auch unter der Annahme, dass die Teilnehmer gemäß Strategie C handeln – und somit prinzipiell offen für eine Form der Reziprozität sind –, bestätigt sich die Nicht-Kooperation – N, N – als soziale Norm. Tatsächlich würden dieselben ‚vorsichtig‘ handelnden Individuen kooperieren, wenn sie Personen begegnen, die ihrerseits kooperieren und den ersten Schritt tun; aber in diesem besonderen sozialen und organisatorischen Kontext bleiben sie in der Nicht-Kooperation gefangen.“⁸ Denn niemand traut sich, den ersten Schritt zu wagen.

Die Bereitschaft zu reziprokem Handeln ist also von Bedingungen abhängig – Bedingungen, die förderlich oder hinderlich sein können. Dass diese Bereitschaft zu Reziprozität jenes Band ist, das eine Gesellschaft zusammenhält und deren innere Auflösung verhindert, liegt auf der Hand und muss wahrscheinlich nicht weiter erklärt werden.⁹ „Dieses Band ist von Natur aus vielschichtig, dessen Ausprägungen finden aber einen gemeinsamen Nenner im ‚Geben und Nehmen‘, ‚Schenken und Bekommen‘, ‚Gehen und Zurückkehren‘, und das heißt: in einer gegenseitigen zwischenmenschlichen Struktur.“¹⁰ Drei verschiedene Formen von

8 Im vorliegenden Band S. 71.

9 Vgl. in diesem Band S. XXXIX: „Bürgerliches Leben bedeutet Reziprozität. Kooperation, Freundschaft, Verträge, Bündnisse, Familie, Liebe und auch Konflikte sind sehr unterschiedliche Arten von Beziehungen, aber sie teilen einen gemeinsamen Wesenszug: sie alle sind Formen von Reziprozität.“ Zum Begriff selbst vgl. auch Luigino Bruni, Stefano Zamagni, *Zivilökonomie. Effizienz, Gerechtigkeit, Gemeinwohl*, Paderborn 2013, S. 50, S. 54, S. 162 f.; Reziprozität sprengt den Rahmen des Äquivalenzprinzips; ihr geht, ebd., S. 163, anders als in einer Beziehung nach dem Äquivalenzprinzip „sowohl logisch als auch zeitlich die Gegenleistung voraus, auf die der Initiator der Beziehung keinen Rechtsanspruch hat, sondern nur eine Erwartungshaltung hegt.“

10 In diesem Band S. XXXIX; eine Zäsur in diesem Verständnis verursacht im ersten Jahrhundert n. Chr. die Schrift *De beneficiis* von Lucius Annaeus Seneca, indem dieser die ethische – bedingungslose – Gabe radikal ohne jede Gegenleistung als die allein wahre Gabe denkt und damit vom Grundsatz der Reziprozität völlig abtrennt; Marcel Hénaff, *Der Preis der Wahrheit. Gabe, Geld und Philosophie*, Frankfurt am

Reziprozität unterscheidet Bruni: zunächst die Reziprozität des Vertrages oder die so genannte ‚vorsichtige‘ Reziprozität, die jegliche Begegnung im Geben und Nehmen für den Fall ihres Misslingens absichert; zweitens die Reziprozität der Freundschaft oder ‚Philia‘, die dem anderen vertraut, weil er sich dieses Vertrauens zuvor als würdig erwiesen hat; und drittens schließlich die bedingungslose Reziprozität, die Gratuität, die immer das Geben für seliger als das Nehmen hält. Sämtliche drei Formen sind zu einer vielschichtigen Einheit mit- und untereinander verwoben.

Reziprozität ist, so kann man ganz allgemein sagen, Kooperation – das Angebot zu wechselseitiger Zusammenarbeit.¹¹ Brunis dreistufiger Entfaltung der – wie oben bemerkt – einen und selben Reziprozität geht voran eine innere Entscheidung: die Entscheidung nämlich, sich für Wechselseitigkeit zu öffnen und die in sich verschlossene Selbstbezüglichkeit zu überwinden, so dass Ipseitität sich mit Reziprozität verbinden und auf diese Weise Kooperation entstehen kann. Es sind, so kann man vielleicht unterscheidend sagen, vier Stufen, auf denen sich diese aller – zur Handlungsdisposition sich habituell verfestigenden – Reziprozität vorangehende Öffnung vollzieht: 1. Die Wahrnehmung des anderen als ein Wesen meiner Gattung und Art, 2. die Anerkennung des anderen als meinesgleichen, 3. die Einbeziehung des anderen und 4. die umstandslose Achtung des anderen. Das sind samt und sonders Prädispositionen nicht nur von Reziprozität und Kooperation, sondern ebenso von Tugend in einem allgemeinen Sinne.

M. 2009, S. 403, deutet diesen Abschied vom Gedanken der Reziprozität in der Begegnung von Geben und Nehmen als Folge des gesellschaftlichen Umbruchs, den Seneca erlebte: Die „ethische Gabe, die bedingungslose Gabe, die uns in all ihrer uneigennütigen Größe, ihrer freigebigen Schönheit vor Augen tritt, bedeutet auch und vielleicht vor allem, daß die gesellschaftliche Logik der Gegenseitigkeit nicht mehr verstanden wird ... Bei Seneca befinden wir uns ... in der Situation, in der die Bestätigung des Individuums schon so weit gediehen ist, daß sich die überkommenen Formen der Gegenseitigkeit nur noch im Licht der herrschenden Tauschpraktiken zeigen: der des Handels.“

- 11 Eine der vielleicht frühesten Belege für eine Beschreibung von Reziprozität und ihrer gesellschaftlichen Bedeutung, ja, politischen Dimension, findet sich in der Leichenrede des Perikles, wie sie Thukydides, *Der Peloponnesische Krieg*, II, 40, 4, entstanden an der Wende vom 5. zum 4. Jahrhundert v. Chr., berichtet – hier zitiert nach der Übersetzung von Helmuth Vretska, Stuttgart 1966, S. 164 f.: „Auch in den Fragen des edlen Betragens unterscheiden wir – sc. die Athener – uns von den meisten: nicht indem wir Wohltaten empfangen, sondern leisten, gewinnen wir Freunde; zuverlässiger ist ja der Wohltäter, da er sich den schuldigen Dank des Beschenkten durch Freundschaft erhält, der Schuldner aber ist gleichgültiger, da er weiß, daß er seine Leistung nicht als Dank, sondern als Schuld abstattet. Wir alle sind gewohnt, nicht aus Berechnung des Vorteils, sondern im sicheren Vertrauen auf unsere Freundschaft jemandem zu helfen.“

Kooperation als Tugend

Mit den Mitteln der Spieltheorie¹² untersucht Bruni, der ausdrücklich betont, dass er Kooperation als eine Tugend versteht, deren Entstehungs- und Entfaltungsbedingungen in Modellen dynamischer sozialer Interaktion – also Spielen,¹³ die von unterschiedlichen Absichten getragen sind, den Anforderungen von Rationalität genügen müssen¹⁴ und immer mit mindestens einem Gegenüber ins Werk

-
- 12 Deren facheigene Begrifflichkeit wird vom Verfasser dieses Buches so genutzt, dass sie auch – ohne große Vorbildung – der ökonomische Laie nachvollziehen kann. Deshalb wurde auch auf ein Glossar verzichtet und nur an einer Stelle vom Herausgeber eine Fußnote zur Erklärung eingefügt. Wer sich näher mit der Terminologie beschäftigen will, kann zu einer der vielen Einführungen greifen, so zum Beispiel zu Thomas Riechmann, *Spieltheorie*, München 2002, mit einem ausführlichen Sachverzeichnis; ausführlicher und eher für Fortgeschrittene vgl. Siegfried K. Berninghaus, Karl-Martin Ehrhart, Werner Güth, *Strategische Spiele. Eine Einführung in die Spieltheorie*, Berlin u. Heidelberg 2006, mit einem ebenfalls ausführlichen Sachverzeichnis.
- 13 Zum Begriff des ‚Spiels‘ in der Spieltheorie vgl. Ken Binmore, *Spieltheorie*, Stuttgart 2013, S. 9 ff.; wenn Spiele rational gespielt werden, und das heißt, ebd., S. 10, „wenn Menschen ihren Verstand einschalten“, können sie theoretisch abgebildet werden; eine sehr viel ausführlichere Begriffsbestimmung findet sich bei Martin Hollis, *Rationalität und soziales Verstehen*, hg. v. Wilhelm Vossenkuhl, Frankfurt am M. 1991, S. 66 f.: „In der ‚Spieltheorie‘ ... ist der Begriff ‚Spiel‘ präzis definiert. Ein Spiel gilt als Interaktion zwischen zwei oder mehr *rational Handelnden*, deren jeder Handlungen oder *Strategien* wählen kann. Die Interaktion führt zu einem *Ergebnis*, welches die Summe der einzelnen Strategien darstellt und jedem Handelnden einen *Ertrag* zuweist. Der springende Punkt ist, daß der jedem einzelnen zukommende Ertrag nicht nur von seiner eigenen Strategie abhängt, sondern außerdem von der Strategie, die der andere gewählt hat. ... Hinter dieser trockenen Anatomie des (ökonomischen, allerdings vielleicht nicht biologischen) sozialen Lebens ist eine vom Vertragsdenken geprägte, individualistische Auffassung der sozialen Regeln oder Normen lebendig.“ Hervorhebungen im Original.
- 14 Unter dem Begriff handlungsleitender Rationalität versteht Hollis, ebd., S. 43: „Wenn man *a* tut, handelt man genau dann rational, wenn es kein *b* gibt, dessen erwarteter Nettonutzen größer ist ... Die betreffenden Überzeugungen brauchen nicht unbedingt wahr zu sein, denn man kann auch gemäß einer falschen Überzeugung rational handeln, doch die Art und Weise, in der man die Überzeugung vertritt, muß rational sein.“ Es geht mithin, in der Begrifflichkeit von Max Weber, um Zweckrationalität, von der allerdings – so Martin Hollis, *Reason in Action. Essays in the philosophy of social science*, Cambridge 1996, S. 31 – einschränkend gesagt werden muss: Zweckrationalität „as standardly defined is neither the sole nor even the primary notion of rationality.“ Das betont auch Bruni, der die ‚we-rationality‘ der ‚instrumental rationality‘ gegenüberstellt.

gesetzt werden. Dabei geht es im Kern um die Frage: Wie, unter welchen Umständen, gemäß welcher Bedingungen und wann verfestigt oder verstetigt sich Kooperation¹⁵ – und welche Bedingungen sind für ihr Zustandekommen schädlich oder gar hinderlich?

Warum, so ist zunächst – und hinter Bruni zurückgehend – zu fragen, ist Kooperation eine Tugend? Dass sie nützlich sein kann, steht außer Frage. Aber das macht sie ja noch nicht zu einer Tugend, einer Verhaltensprägung also, die nicht nur um ihres Nutzens willen, sondern auch um ihrer selbst willen zu erstreben ist.

Als Tugend bezeichnet man eine am Guten Maß nehmende – anders gesagt: das Gute in sich aufnehmende – innere Einstellung, die sich handlungsleitend und -prägend auswirkt: eine Disposition mithin, die mit der Zeit zum Habitus – zur Gewohnheit – werden kann. Wer das Gute zur Richtschnur seines Handelns macht, der will selbst ‚gut sein‘ – oder doch zumindest werden; zu diesem Ziel hin weist ihm die Tugend den Weg. Alles hängt also davon ab, was man unter dem ‚Guten‘ versteht. Der antiken Tradition folgend, bedeutet ‚gut‘: seiner Natur, seinem Wesen gerecht zu werden. Deshalb kann man von einer ‚guten‘ Harke ebenso sprechen wie von einem ‚guten‘ Löwen und einem ‚guten‘ Menschen. Im letztgenannten Fall sind es seit der Antike und bis heute vor allem vier Kardinaltugenden – prudentia, temperantia, fortitudo, iustitia¹⁶ –, die dem Menschen helfen, ‚gut‘ zu sein, das heißt: in seinen Handlungen seine Natur – sein ihm eigenes Wesen – nicht zu verfehlen, sondern im Sinne einer Finalität zu erfüllen.

Zum Begriff der Tugend gehört, weil er auf Handlungen, die allermeist auch Dritte betreffen, abzielt, eine Hinwendung zum anderen Menschen und dessen Einbeziehung in den eigenen Handlungsrahmen. Es ist mit dem Begriff mehr als Selbstsorge gemeint; Tugend ist eine Handlungsanleitung im Umgang mit anderen. Reziprozität ist demnach kein Additivum zur Tugend, sondern im Begriff der Tugend selbst schon eingeschlossen. Eine Tugendethik ist von der Überzeugung getragen, dass ein Mensch, der sich selbst nicht verfehlt, auch sein Gegenüber nicht verfehlen kann – und umgekehrt, also reziprok: wechselseitig. Das macht bis heute die Strahlkraft des Begriffs der Tugend aus, dass nämlich in ihm individuelle Selbstsorge und soziale Rücksichtnahme – wechselseitig aufeinander ab-

15 Neben der Spieltheorie ist es vor allem die Evolutions- und Soziobiologie, die dieser Frage nachgeht; die fruchtbare Verbindung von Spieltheorie und Evolutionsbiologie – begründet durch die Zusammenarbeit von William D. Hamilton und Robert Axelrod, vgl. dazu Bruni in diesem Band bes. S. 83, S. 145 f. – wird anschaulich dargestellt bei Lee Alan Dugatkin, *Wie kommt die Güte in die Welt? Wissenschaftler erforschen unseren Sinn für den Anderen*, Berlin 2008, S. 151 ff.

16 Bei Platon finden sie die vier Kardinaltugenden unter den Begriffen phrónesis, sophrosýne, andreia und dikaiosyne; vgl. Platon, *Politeia*, IV 427e10 f.

gestimmt – zu ein und derselben Handlungsleitung verschmelzen: sein Tun immer klug, maßvoll, gut und gerecht zu gestalten.

Reziprozität ist in diesem Sinne eine Tugend, genauer gesagt: eine zivile Tugend, ja, schlechthinniger Ausdruck von Zivilität überhaupt. Von dieser zu unterscheiden ist die Barbarei, die Reziprozität als zivile Tugend entweder gar nicht kennt oder doch zumindest grundsätzlich missachtet.

In diesem Sinne bestimmt Bruni eine Reihe von ‚Markttugenden‘ wie Universalität, Unternehmergeist, Wachsamkeit, Respekt für die Präferenzen der Tauschpartner, Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit, die Befürwortung des Wettbewerbs, Selbsthilfe, Neidlosigkeit und Gleichmut in Vergütungsfragen: „Diese Markttugenden, die auf den Ideen der Reziprozität und der gegenseitigen Vorteilsgewährung basieren, sind eng mit den Tugenden einer Bürgergesellschaft im Allgemeinen verknüpft. Es wäre folglich ein Fehler, wollte man glauben, dass es sich beim Markt um eine tugendfreie Zone handelt oder dass die Charaktereigenschaften, die den Einzelnen am besten für den Markterfolg rüsten, notwendigerweise die Tugend auf anderen Gebieten des Lebens zersetzen.“¹⁷ Werden diese Tugenden missachtet – was im Wirtschaftsleben ersichtlich und offenkundig allenthalben in nicht markt-, also nicht regelgebundenen Handlungsformen des Güterausstauschs auf Schritt und Tritt geschieht –, kann man nicht mehr von Marktbeziehungen, denen ausnahmslos ein Regelwerk zugrunde liegt, sprechen, im Gegenteil: Sich mehrende Tugendverstöße in diesem genannten Sinne zerstören auf Dauer einen Markt.

Es liegt nahe, dass Reziprozität besonders ausgeprägt ist in Gesellschaften, die Handel treiben, Tauschgeschäfte vollführen und über Märkte verfügen, ja, man könnte vielleicht sogar weitergehend sagen: Wenn der Markt als die „Summe der wechselseitigen Besserstellungen“ bestimmt wird, welche die Marktteilnehmer als Beteiligte an freiwilligen Tauschbeziehungen erzielen, und wenn es sich bei „Markttugenden um solche Dispositionen handelt, welche auf diese Art wechselseitiger Besserstellung gerichtet sind“,¹⁸ dann ist Reziprozität die Quelle aller aus ihr folgenden Tugenden,¹⁹ die einen Marktteilnehmer auszeichnen.

17 Luigino Bruni, Robert Sugden, *Wie man die Tugendethik wieder in die Ökonomik zurückholen kann*, 2013, in: *Die Tugenden des Marktes. Diskussionsmaterial zu einem Aufsatz von Luigino Bruni und Robert Sugden*, hg. v. Ingo Pies, Freiburg u. München 2017, S. 14–91, hier S. 21.

18 Ebd.

19 Vgl. ebd., S. 57: „Unsere Darstellung der Markttugend ist daher keine neue Theorie nicht-egoistischen Verhaltens. Sie ist vielmehr die Beschreibung einer unverwechselbar moralischen Einstellung zu Marktbeziehungen – einer Haltung, die nicht durch Altruismus, sondern durch Reziprozität gekennzeichnet ist.“

Sie – die Reziprozität – wendet sich dann von einem empirischen Befund zu einer normativen Regel, eben einer Tugend: „Für tugendhafte Marktteilnehmer ist der gegenseitige Nutzen nicht nur ein willkommenes Nebenprodukt der individuellen Verfolgung des eigenen Interesses: Vielmehr *streben sie bewusst an*, dass Tauschhandlungen mit anderen für beide Seiten nutzbringend sind.“²⁰ Der Markt ist eine „moralische Praxis eigener Art“,²¹ also eine in gewissem Sinne kontraktualistisch zu verstehende Institution, die sich moralisch begründet; das Telos – der Zweck – dieser Praxis, die Markt genannt wird, ist die gegenseitige Vorteilsgewährung.²² Die ‚Gegenseitigkeit‘ gehört zum Telos des Marktes, sie ist nicht nur gelegentlich sich einstellender Effekt. Der Marktteilnehmer bindet sich – seine intrinsischen Beweggründe wie seine extrinsischen Handlungen – an dieses Telos. Das ist eine moralische Entscheidung, die nicht nur en passant, gleichsam nebenbei, getroffen werden kann, weil sie weitreichende Folgen hat, die sich als Wirkung dieser Selbstbindung ergeben. Denn diese Entscheidung bedeutet – zunächst in einer Minimalinterpretation²³ –, dass Marktteilnehmer, solange sie innerhalb des Marktes sich bewegen, immer und grundsätzlich darauf verzichten, zum Beispiel Monopole und Kartelle zu bilden, ihre Ware mit falscher oder fehlerhafter Beschreibung anzupreisen, Mängel zu vertuschen oder ihr Gegenüber zu täuschen und zu betrügen. Verstoßen sie gegen diese Regeln, denen der Status von Tugenden zukommt, weichen sie auf nicht marktgebundene Praxisformen des Transfers aus – eben solche, die nicht aus dem Geist der Reziprozität heraus ihre Form entwickeln und deshalb nicht Markt genannt werden können.

Bruni – als Ökonom – untersucht die Entstehungs- und Bestandsbedingungen von Reziprozität nicht zuletzt unter diesem Gesichtspunkt. Eine Gesellschaft, in der Handel betrieben wird, lebt sozusagen ganz im Stil der Wechselseitigkeit. Handel ist eine grundlegende Form von Zusammenarbeit, also Reziprozität auf einer ersten, untersten Stufe, deren Entwicklung mit der Strategie des

20 Ebd., S. 21. Hervorhebung im Original.

21 Ebd., S. 49.

22 Ebd., S. 51.

23 Man muss nicht seinem Ansatz einer ‚metaphysikfreien Moral‘ folgen, um Peter Stemmer, *Handeln zugunsten anderer. Eine moralphilosophische Untersuchung*, Berlin u. New York 2000, S. 286, zuzustimmen, wenn er sein Konzept einer „ärmeren Moral“, das sich wohltuend von einem heute verbreiteten Moralismus unterscheidet, entwickelt: „Die Moral sichert das Minimum des Handelns zugunsten anderer, von dem jedem, auch dem moralischen Skeptiker, zu zeigen ist, daß es in seinem Interesse liegt.“

Tit for Tat – Wie du mir, so ich Dir – beginnt.²⁴ Sie könnte man also diejenige Disposition bezeichnen, die dazu verleiten kann, eine – in Brunis Begrifflichkeit – vorsichtige Reziprozität zu beginnen: eine Wechselbeziehung, in der zwei oder mehr Agenten sich zu einer vertraglichen Absicherung der Struktur und der Qualität ihrer Interaktion verpflichten.²⁵ Vertragsbeziehungen setzen voraus, dass es im Falle ihrer Verletzung eine Institution gibt, die über jene Mittel verfügt, derer es bedarf, um Vertragsverletzungen wirksam und erfolgreich zu sanktionieren.

Eine vorsichtige Reziprozität – die unterste Stufe von Reziprozität als Regel einer Handlungsform²⁶ – setzt also ein mehr oder weniger gut geordnetes Gemeinwesen voraus; ohne Feststellungs- und Vollzugsorgan beinhaltet selbst die vorsichtige Reziprozität ein großes Risiko, weil sie zum Trittbrettfahren einlädt.²⁷ Das gilt uneingeschränkt – wenn nicht noch stärker – auch für die beiden höher entwickelten Stufen von Reziprozität: die Freundschaft und die bedingungslose Zusammenarbeit, die allerdings beide auf Rückversicherungen verzichten. *Philia* und *Gratuität* sind nun allerdings schon höher entwickelte Formen der Wechselbezüg-

24 Tit for Tat – Auge um Auge, Zahn um Zahn – ist eine erste, außerordentlich bedeutungsvolle Einhegung eines ansonsten überbordenden Rache- und Strafbedürfnisses, das die Vergeltung in ein angemessenes Vergleichsverhältnis zur Schädigung setzt, ist ein schönes Beispiel für die „Genese der Gerechtigkeit aus der Ungerechtigkeit“, wie sie im Blick auf die Geschichte des alten Israel treffend von Alan M. Dershowitz, *Die Entstehung von Recht und Gesetz aus Mord und Totschlag*, Hamburg 2002, S. 171, beschrieben wird, und ist auch heute längst noch nicht in allen Kulturen selbstverständlich, wie beispielsweise der immer noch fortwährende Kampf um die Abschaffung der Todesstrafe zeigt. Von der Tit-for-Tat-Strategie bis zur Goldenen Regel und erst recht bis zum christlichen Gebot der Feindesliebe ist es allerdings noch ein weiter Weg. Aber Tit for Tat ist der erste Schritt, eine die Alterität des Handelns ordnende Regel zu finden und empirische Reziprozität in eine normative Reziprozität zu überführen.

25 Robert Axelrod, *Die Evolution der Kooperation*, 1984, hg. v. Werner Raub u. Thomas Voss, München 2000, S. 124, vertritt die These, dass eine Gesellschaft, die ‚Tit for Tat‘ verwendet, sich „selbst überwachen“ kann, also keiner Instanz bedarf, die Regelverstöße ahndet; vgl. auch ebd., S. 157: „Gegenseitigkeit kann ausreichen, um Defektion unproduktiv zu machen ... gegenseitige Kooperation kann sich selbsttragend überwachen.“

26 Vgl. im vorliegenden Band das 3. Kapitel.

27 Bei iterierten – wiederholten – Spielen kann es hingegen sein, dass Reziprozität auf der untersten Stufe sich in Richtung einer selbsttragenden Einstellung entwickelt; vgl. Werner Raub, Thomas Voss, *Nachwort*, in: Axelrod, *Die Evolution der Kooperation*, a.a.O., S. 205: „Die Iteration führt dazu, daß die Individuen den kurzfristigen Vorteil einer Ausnutzung der Kooperationsbereitschaft der Partner abwägen müssen gegen die langfristigen Nachteile der eigenen Nichtkooperation.“

lichkeit. Damit diese in ihrer ersten Stufe überhaupt erst entsteht, bedarf es also der – zumindest rudimentär ausgebildeten – Staatlichkeit, damit sich Reziprozität langfristig und dauerhaft entfalten kann.

Reziprozität: Folge menschlichen Nichtwissens

Um sie hingegen als Disposition ins Spiel zu bringen, bevor sie zur Regel einer Handlungsform wird, bedarf es zunächst jedoch noch keinerlei Staatlichkeit. Denn es gibt sehr gute Gründe, ein reziprokes einem nicht-reziproken Verhalten vorzuziehen. Und der vielleicht wichtigste und schwerwiegendste aller Gründe für Reziprozität – selbst unter der Gefahr, durch Trittbrettfahrer, die sich um Reziprozität nicht scheren, ausgebeutet zu werden –, liegt in der Tatsache, dass wir außerstande sind, die Folgen unseres Handelns auch nur annähernd zutreffend vorhersehen zu können. Reziprozität – als Handlungsform – ist mithin auch eine unmittelbare Folge unseres Nichtwissens um die Wirkungen unseres Tuns. Sie kompensiert unser menschliches Nichtwissen in nahezu allen wichtigen Lebensfragen. Weil wir nicht wissen – und nicht wissen können –, ob die Folgen eines noch so gut gemeinten und wohl bedachten Handelns tatsächlich so ausfallen, wie es der Absicht einer Handlung entspricht, scheitert am Ende jeder Konsequentialismus in der Praxis. Als Handlungsform taugt er deshalb nicht. Man denke beispielhaft an Handlungsziele wie Glück oder Gerechtigkeit: Wie oft erleben wir im Alltag, dass unsere Überzeugung, mit einer bestimmten Handlung diese oder jene zu bewerkstelligen, zerschellt, wenn wir beobachten müssen, dass die Folgen unseres Tuns am Ende weder der Mehrung des – eigenen oder fremden – Glücks noch der Herstellung von Gerechtigkeit – im Kleinen wie im Großen – dienen, obwohl genau das unsere ehrliche Handlungsabsicht war.

Auf der Suche nach einer Orientierung des Handelns angesichts des undurchdringlichen Schleiers, der Handlungsfolgen verhüllt und jegliche Vorhersage mit offenem Blick auf die tatsächlich sich einstellenden Folgen unmöglich macht – und weil demnach der Mensch nicht auf sein Wissen um die nur a posteriori bekannten Folgen seines Tuns bauen kann, wenn eine Entscheidung zu treffen ist –, bleibt nur, der Handlung eine Form zu geben, die als Maßstab ihrer Rechtfertigung dient. Diese Form kann sich aus den genannten Gründen nicht über die Folgen einer Handlung, die jeweils nicht mit Gewissheit abzusehen sind, bestimmen. So hat sich schon sehr früh in der Denkgeschichte der Menschheit, im europäischen Kulturkreis vermutlich in der griechischen Sophistik des ausgehenden 5. Jahrhunderts v. Chr. – und offenbar in nahezu allen uns bekannten Kulturen vergleichbar – eine

Regel²⁸ entwickelt, die humaner Praxis ihre Grundform gibt: die Goldene Regel in ihren verschiedenen kulturellen und interkulturellen Fassungen.²⁹

Dabei ist die Goldene Regel mitnichten Ausdruck oder Folge einer Wende zum Altruismus. Die Beachtung des anderen – also die Hinwendung zur Reziprozität in den Zusammenhängen eigener Zielverfolgung – in eigenen Handlungsbezügen hat durchaus auch egoistische Beweggründe. „Das Wissen vom (unverschuldeten) Wechsel menschlichen Glückes gestattet es, jede Situation nicht nur vom eigenen Rechtsstandpunkt her, sondern auch mit den Augen des anderen zu sehen, weil man damit rechnen muß, auch einmal in seine Lage zu kommen, bzw. schon einmal in seiner Lage gewesen ist. Ihre größte Tiefe erreichen derartige Betrachtungen in der Auseinandersetzung mit dem Phänomen, daß auch der Gerechte leiden muß. Hier versagt jeder Versuch einer reinlichen Aufrechnung von Tat und Vergeltung.“³⁰ Reziprozität, die man zunächst auch im Blick auf die Korrelation von Schädigung und Vergeltung ins Spiel bringen kann, gewinnt jetzt eine normative Bedeutung in einem doppelten Sinne: als Respekt vor der Gleichartigkeit des Gegenübers und – daraus abgeleitet – als Restriktion eigenen Handelns, das man in ein Verhältnis der Reziprozität mit dem Tun des anderen gestellt weiß.

Damit steht im Zusammenhang, dass der Gesichtspunkt der Wechselseitigkeit als Grundform des Handelns dem Umstand Rechnung trägt, dass niemand wissen kann, wie im Raum der Intersubjektivität ein unbekanntes Gegenüber auf ein Handlungsangebot antworten wird. Dieses Nichtwissen – das ein ‚nicht wissen können‘ ist – war Anlass, die Wechselseitigkeitsbeziehung nicht nur zur Form der Handlung zu machen, sondern in dieser Form auch ihre einzig sinnvolle inhaltliche Ausrichtung zu erkennen: Der Mensch handelt so, dass er die möglichen Antworten seines Gegenübers immer schon im eigenen Handeln berücksichtigt.

28 Der zivile, ja, ‚religiöse‘ Charakter der Goldenen Regel zeigt sich vor allem in der Voraussetzung, unter der Reziprozität allein einen Sinn macht: der Voraussetzung nämlich, im anderen den Gleichen zu sehen. Mit dem Eintritt des Christentums tritt der religiöse Charakter noch deutlicher in Erscheinung: Die negative Fassung der Goldenen Regel wird im Evangelium positiv gewendet: Wie Du willst, dass der andere Dir begegnet, so begegne Du immer ihm – sc. selbst dann, wenn nicht erwartet werden kann, dass er sich tatsächlich so verhält –, also in bewusster Kenntnis einer möglichen Enttäuschung durch Trittbrettfahrer; vgl. dazu *Mt 7, 12*: „Alles, was ihr also von anderen erwartet, das tut auch ihnen! Darin besteht das Gesetz und die Propheten.“ Vgl. ähnlich *Lk 6, 31*.

29 Vgl. Heinz-Horst Schrey, Hans-Ulrich Hoche, Art. *Regel, goldene*, in: *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, Bd. 8, Basel 1992, Sp. 450–464.

30 Albrecht Dihle, *Die Goldene Regel. Eine Einführung in die Geschichte der antiken und frühchristlichen Vulgärethik*, Göttingen 1962, S. 54.

Der Regel der Reziprozität im Handeln trat dann, allerdings erst später, die Regel der Reflexivität im Denken zur Seite. So, wie im Handeln nach dem Grundsatz der Reziprozität immer der Vorgriff auf die möglichen Antworten des Gegenübers Berücksichtigung findet, so zeigt sich im Denken nach dem Grundsatz der Reflexivität immer schon der Vorgriff auf die Bestreitung der Aussage durch einen Gegenüber. Als handelnder Mensch kann ich nie sicher sein, ob meine Absichten in meinen Handlungen tatsächlich zum Ausdruck kommen; als denkender Mensch kann ich mit nie sicher sein, ob meine Urteile nicht infolge der Schwäche meiner Vernunft fehl gehen.

Reziprozität und Reflexivität sind formgebend für menschliches Handeln, indem sie dieser Unsicherheit Rechnung tragen: Reziprozität als formgebender Grundsatz der Praxis, Reflexivität als formgebender Grundsatz der Theorie. Beide sind die Folge unseres Nichtwissens – im Handeln wie im Denken – und bemühen sich, die beabsichtigten und, mehr noch, die unbeabsichtigten Folgen – einer Tat oder des Denkens – so gut wie eben möglich im Vorgriff zu berücksichtigen. Reflexivität weiß um die Grenzen unseres Denkens nach den Erfordernissen der Vernunft und Reziprozität weiß um die Grenzen unseres Handelns als Einlösung einer Absicht. Beide, Reziprozität und Reflexivität, antizipieren Folgen, die wir nicht kennen, manchmal sogar nicht einmal errahnen können. Sie binden unsere eigene Absicht an die unseres Gegenübers, der so zu einem Teil meiner selbst wird. Auf diese Weise geben Reziprozität und Reflexivität ein klein wenig mehr Sicherheit im Meer unseres Nichtwissens – insbesondere dort, wo es um wichtige Fragen der eigenen Lebensgestaltung geht.

Immanuel Kant bringt, indem er den logischen und moralischen Egoismus verwirft, die Notwendigkeit zum Ausdruck, Urteile, die wir fällen, und Zwecke, die wir verfolgen, am Verstand und an den Zielen anderer zu überprüfen, „sich (in der Mitteilung mit Menschen) in die Stelle jedes *anderen* zu denken“.³¹ So ist es vor allem das Prinzip der Reziprozität, das im logischen wie im moralischen Pluralismus seinen Niederschlag findet. Dieses Prinzip ist allerdings dem europäischen Denken von Beginn an zu eigen. Es verbietet jeden Verstoß gegen den Gleichheitsgrundsatz und zielt auf die – der Gleichheit aller Menschen als moralisches Subjekt allein angemessene – Verallgemeinerungsfähigkeit und -notwendigkeit aller handlungsleitenden Grundsätze, weil nur so der Weg von bloß subjektiver Rationalität hin zu einer objektiven – besser vielleicht: objektivierten – Rationalität beschritten werden kann.

31 Immanuel Kant, *Anthropologie in pragmatischer Hinsicht*, 1798, B 167. Hervorhebung im Original.

Im Prinzip der Reziprozität zeigt sich zudem eine ganz wichtige Dimension des Gewissensbegriffs, wie er sich im europäischen Denken entwickelt hat: Das „Unbedingte“ – jene Größe, deren Inbegriff Gott selbst ist und die sich dem Menschen als Eigenschaft des Gewissens offenbart – kommt ursprünglich „durch die Beziehung auf die anderen in die Philosophie.“³² So lässt sich gerade in der Anerkennung des Gedankens der Reziprozität als die Form der Bestimmung des Urteils unseres Gewissens eine Brücke vom sokratischen zum stoischen³³ und schließlich zum christlichen Denken, das den Spruch des Gewissens über alle sonstigen Gebote und Vorschriften setzt,³⁴ schlagen.

Die sokratische Präferenz zugunsten des Erleidens von Unrecht anstelle des Unrechttuns – selbst dann, wenn mit dem Tun des Unrechts keine unmittelbare Schädigung Dritter einhergeht – ist ganz einer bestimmten Sichtweise der reziproken Form des Handelns geschuldet, die das im engeren Sinne als Sollen bestimmte Tun weit übertrifft und in der positiven Formulierung der Goldenen Regel im *Neuen Testament* schließlich ihren Niederschlag findet –, also ganz in der Nähe jener dritten Stufe von Reziprozität steht, die Bruni als Gratuität bezeichnet. Der

32 Norbert Fischer, *Kants Kritische Metaphysik und ihre Beziehung zum Anderen*, in: Norbert Fischer, Dieter Hattrup, *Metaphysik aus dem Anspruch des Anderen. Kant und Levinas*, Paderborn 1999, S. 47–231, hier S. 174.

33 Sokrates deutete sein daimónion – das Gewissen – als die unmittelbare Stimme eines Gottes, als das Göttliche im Menschlichen; in diesem Sinne finden sich in der Antike zahlreiche Belege, die eine Stimme Gottes – das Gewissen – im Menschen veranschlagen; zum stoischen Denken vgl. beispielsweise Lucius Annaeus Seneca, *Briefe an Lucilius*, 41, 2: „Sacer intra nos spiritus sedet, malorum bonorumque observator et custos“: Es wohnt in uns ein heiliger Geist, ein Beobachter und Wächter alles Schlechten und alles Guten; vgl. auch Marc Aurel, *Wege zu sich selbst*, 3, 5: „ho en soi theòs esto prostátēs“: Der Gott soll in dir Vorsteher sein; ebd., 5, 27, heißt diese göttliche Stimme in sokratischer Diktion „ho daímon“; diesen Daimon hat Zeus jedem Menschen als Vorsteher und Führer gegeben: „ein Teilchen von sich – sc. Zeus – selbst; das ist eines jeden Menschen nous und logos.“ Das Gewissen, die Stimme Gottes, ist die Stimme der Vernunft. Diese – im Denken der Antike selbstverständliche – Koinzidenz wird dann gut ein Jahrtausend später von Thomas und anderen Scholastikern ausführlich entfaltet; vgl. dazu beispielsweise Reginald Doherty, *The Judgments of Conscience and Prudence*, River Forest, Ill. 1961, S. 103: „Conscience is an element in every human act, and it pertains to the practical intellect. As a consequence, conscience in some way pertains to the virtue of prudence.“ Der Weg, Bonum und Malum im Zu- und Abraten des Gewissens zu bestimmen, stellte von Anfang an sicher, dass die Ipseität des Menschen immer nur in Verbindung mit seiner Alterität gedacht werden konnte.

34 Nach Thomas von Aquin, *De veritate*, 17, 4, verdient selbst das irrende Gewissen Achtung und uneingeschränkten Schutz.

Überschuss an Moralität, der in der sokratischen Fassung des Grundsatzes der Reziprozität liegt, geht eben über das verbreitete Verständnis dieses Grundsatzes hinaus, demzufolge Gleiches mit Gleichem zu vergelten ist. Was in einer Handlungsbeziehung zwischen Menschen als gleich zu gelten hat, bestimmt das Recht. Die Moral als freiwillige Bindung des Handelns einer Person hat mehr im Blick. Sie zielt auf eine Art von Entgegenkommen, die nicht auf dem eigenen Recht als einem gesicherten Anspruch beharrt, sondern im eigenen Tun die vom Handelnden für sich selbst erwartete Entgegung seines Gegenübers vorwegnimmt. Genau an dieser Stelle zeigt sich im Übrigen die Korrespondenz zwischen dem Begriff der Person und dem Grundsatz der Reziprozität, wie er aus der Überzeugung des moralischen Pluralismus folgt. Denn Personalität ist vorrangig ein Ausdruck von Würde, die sich wiederum in erster Linie über die Fähigkeit zur Überwindung des moralischen Egoismus bestimmt.

Die Schwäche der Vernunft und die Unabweislichkeit der Entscheidung

Kant nun gibt dem Prinzip der Reziprozität eine Bedeutung, die gar nicht so weit entfernt ist vom sokratischen Denken. Dort, wo die Vernunft uns im Stich lässt – weil sie dem Menschen zwar eine Reihe von Fragen vorgibt, deren Beantwortung sie sich selbst aber nicht anmaßen darf –, der Mensch jedoch gleichwohl und unausweichlich zum Handeln im Hier und Jetzt aufgerufen bleibt, ist die Berufung auf das Prinzip des moralischen Pluralismus so etwas wie der Versuch einer Substitution der uns in ihrer Schwäche nicht mehr stützenden Vernunft – und wird deshalb zur Pflicht.³⁵ Da der Mensch, so lange er lebt, handeln – also entscheiden – muss, bleibt ihm nichts anderes übrig, als über die Schwäche seiner Vernunft hinwegzugehen und, um einigermaßen auf den Beinen zu bleiben, sich auf eine Krücke abzustützen, die ihm ein Mindestmaß an Sicherheit im alltäglichen Handeln zu geben vermag. Diese Gehhilfe findet er im Prinzip der Reziprozität. Für die theoretische Vernunft wendet Kant diesen Grundsatz zur Idee der allgemeinen Menschenvernunft,³⁶ während sich das Prinzip der Reziprozität für die praktische Vernunft in der Goldenen Regel findet, die Kant zum Imperativ fortentwickelt –

35 Zur moralischen Pflicht, „das Urteil der anderen als ein äußeres Kriterium der Wahrheit zu gebrauchen“, vgl. Norbert Hinske, *Zwischen Aufklärung und Vernunftkritik. Studien zum Kantschen Logikcorpus*, Stuttgart-Bad Cannstatt 1998, S. 88.

36 Vgl. Kants *Reflexion* 897, AA XV 392: „Die Vernunft ist nicht dazu gemacht, daß sie sich isolire, sondern in Gemeinschaft setze“.

als einem Ersatz für das Wissen um die Folgen des Handelns, wo es nur das Wissen um das eigene Nichtwissen gibt.

Eine Frucht dieses Denkens findet sich im Bekenntnis zur unantastbaren Würde des Menschen, die nichts anderes ist als Ausdruck der Überzeugung von der Gleichheit aller Menschen in ihrem Wert, sprich: dem Prinzip der Reziprozität uneingeschränkt folgt und somit nicht Exklusion, sondern ganz im Gegenteil das denkbar größte Maximum an Inklusion gewährleistet.³⁷ Kann ein Mensch – gleichermaßen an sich selbst und andere denkend – diese Unterstellung als unzumutbar zurückweisen: dass alle Menschen – mit welcher Prägung, Herkunft und Geschichte auch immer – gleich sind in ihrer Würde? Ja, er kann, wie man auch heute täglich erlebt, aber er kann es eben nicht vernünftigerweise.

Reziprozität in diesem – und über Brunis Erwägungen hinausgehenden – Sinne meint Wechselseitigkeit im Sinne einer an den eigenen Erwartungen Maß nehmende Antizipation der Entgegnung meines Gegenübers und der Berücksichtigung dieser Entgegnung in der Vorleistung meiner eigenen Handlung: Ich handle gegenüber Dritten so, dass ich diese – sofern sie ebenfalls dem Grundsatz der Reziprozität folgen – zu einem Handeln anreize, wie ich es mir auf mich bezogen wünsche. Die Gegenleistung wird demnach nicht dem Inhalt, sondern der Form nach erwartet. Paul Ricoeur hat dafür – in Anlehnung an den Begriff des *mutual disinterestedness*, der wechselseitigen Anteilnahmslosigkeit, mit dem John Rawls die Einstellung der Menschen im – hypothetischen – Urvertragszustand beschreibt – den Begriff des „*intérêt désintéressé*“: des – so in der Übersetzung von Matthias Raden – uneigennütigen Eigennutzes gefunden.³⁸

In diesem Sinne eines uneigennütigen Eigennutzes kann der sachliche Kern der Verhaltensmäßigung, die seitens der Kardinaltugenden als ‚*temperantia*‘ empfohlen wird, verstanden werden als Aufforderung und Bereitschaft, Einseitigkeiten zu vermeiden, indem alles Handeln unter dem Gesichtspunkt seiner Reziprozität bedacht wird. Diese Wechselseitigkeit fordert nicht zur einseitigen Rücksichtnahme und zum Verzicht auf die blinde Durchsetzung eigener Nutzen-erwartungen auf. Reziprozität, wie sie in diesem Zusammenhang zu verstehen ist,

37 Das ist der Sinn der schon erwähnten Goldenen Regel, die in allen uns bekannten Kulturen entwickelt wurde und zu den frühesten denkgeschichtlichen Zeugnissen des Überstiegs von der Subjektivität hin zur Responsivität sowie schließlich zur Reziprozität und zur Responsibilität im menschlichen Denken – in einer wechselseitigen Spiegelung – gehört: die Fähigkeit, den anderen als eine Modalität der eigenen Subjektivität zu begreifen und so den Raum einer reflektierten Intersubjektivität zu eröffnen: Was der andere für mich ist, bin ich für ihn.

38 Paul Ricoeur, *Liebe und Gerechtigkeit. Amour et Justice*, hg. v. Oswald Bayer, Tübingen 1990, S. 38 f.

meint, immer schon vorsorglich daran zu denken, dass der andere, den die Folgen meines Handelns so oder so treffen, sein auf mich gerichtetes Handeln nach den Erfahrungen ausrichten wird, die er zuvor gemacht hat, als ihn die Folgen meines Handelns trafen. Reziprozität in diesem Sinne ist eine Hypothese, die am Beginn jedweden Handelns steht. In welche Richtungen sich diese Hypothese entwickeln kann – und unter welchen Umständen sie gegebenenfalls verworfen wird, schildert Bruni in seinem Buch.

Die Handlungsregel der Reziprozität, verstanden als eine relationale Restriktion,³⁹ folgt als Hypothese ihrerseits der ihr vorausgehenden Hypothese der Alterität: Alles Handeln hat – oft ganz unbeabsichtigte und fast immer unvorhersehbare – Folgen für den anderen, dem diese Folgen zu seinen eigenen Handlungsbedingungen werden, und zwar in subjektiver wie in objektiver Hinsicht. Mein Handeln verändert, welcher Intention immer es folgt, die Handlungsbedingungen des anderen, oft zudem in einer Weise, die für mich im Augenblick meines Handelns nicht vorhersehbar war.

Die wenigen erläuternden Bemerkungen zum Begriff der Reziprozität können hoffentlich sichtbar werden lassen, welche signifikante Bedeutung dieser Terminus besitzt: Für die Frage nach den Ordnungsvorstellungen, denen gesellschaftliches Zusammenleben folgt, wie für die Frage nach den Beweggründen und Zielen, denen solche Ordnungsvorstellungen Ausdruck verleihen, spielt er eine herausragende Rolle. Bruni fasst das zusammen in dem Begriff von Zivilität – einer Lebensform, die vom Gedanken der Zweckmäßigkeit, vor allem und weit mehr aber auch dem der Menschengerechtigkeit inspiriert ist.⁴⁰

39 Der Ausdruck findet sich bei Birger P. Priddat, *Moral und Ökonomie*, Berlin 2005, S. 45. Dieses Verständnis von Moral schließt die Frage ein, ob der ‚Nutzen‘ der Erweiterung des Raumes der Handlungsmöglichkeiten die ‚Kosten‘ der Handlungsbeschränkung überwiegt. Darunter ist zu verstehen, dass es im Einzelfall einer klugen Erwägung bedarf, ob die Erweiterung der Optionen tatsächlich die damit einhergehende Verschärfung der Restriktionen wert ist. Die Ökonomisierung der Sprache der Moral darf hier nicht als ihre Funktionalisierung unter Nützlichkeitsgesichtspunkten missverstanden werden. Im Gegenteil: Genau diese Frage nach dem Nutzen der Option und den Kosten der Restriktion wird von der Casinoökonomie zu beantworten sein, falls sie irgendwann unter neue Regeln gestellt werden sollte: Wenn zum Beispiel die Restriktion des Haftungsrechtes tatsächlich gilt, verliert mancher Handel mit Verbriefungen seinen Reiz – nicht weil er weniger gewinnträchtig wäre, sondern weil seine möglichen Kosten, die im Haftungsfall entstehen können, zu hoch sind.

40 Der von Bruni so häufig gebrauchte Begriff der ‚*economia civile*‘ – engl. *civil economy* – wird in der Regel und nicht ganz treffend mit ‚Zivilökonomie‘ übersetzt; passender und sachgerechter wäre die Übersetzung als ‚Ökonomie der Zivilität‘, zumal das Konzept der ‚Zivilökonomie‘ in den Jahren vor dem Mauerfall 1989 vor allem

Genauer untersucht zu haben, was diese Grundform des Handelns behindern oder fördern kann: Das gehört zu Brunis großen Verdiensten. Reziprozität ist ein Grundbegriff der individuellen Moral, der sozialen Ethik, der normativen Ökonomik und der ökonomischen Empirie. In ihm verschmelzen sich normative und empirische Aspekte.

Jedes Gesellschaftsbild entwirft sich von einem Fluchtpunkt her, der durch jene anthropologischen Grundüberzeugungen bestimmt wird,⁴¹ in denen sich die betreffende Gesellschaft wiederfindet. Gehört zu diesen Grundüberzeugungen jene Zivilität, die Bruni als Merkmal einer Ordnung, die dem Menschen gerecht wird, versteht, mithin dem entspricht, was ihn als Mensch und Bürger ausmacht, dann ist es nicht nur lohnend, sondern geradezu unabdingbar, sich Brunis Masterplan vor Augen zu führen und ein Wissen darüber zu erwerben, wie und unter welchen Bedingungen Reziprozität und Zivilität sich gesellschaftlich durchsetzen können. Freiheitliche Gesellschaften müssen ihre Ordnung selbst stiften, schützen, gegebenenfalls neu ausrichten und fortentwickeln. Deshalb ringen sie beständig um ihr eigenes Selbstverständnis als dem Grundriss ihres Ordnungsgefüges – und müssen lernen, dieses Ringen als eine dauerhafte, nie ein für alle Mal abgeschlossene Aufgabe zu begreifen. Wenn sich ein ausreichender Konsens darüber einstellt, die Architektur der gesellschaftlichen Ordnung am Grundsatz der Zivilität auszurichten, um die Barbarei der Unordnung durch zivile Tugenden zu überwinden, dann bedürfen freiheitliche Gesellschaften einer Kultur der Reziprozität. Es ist diese Kultur, die einer Gesellschaft im Inneren Zusammenhalt verleiht. Wie es gelingen kann, diese Kultur aufzubauen und zu pflegen, untersucht Bruni, dessen Buch in diesem Sinne als ein ‚Ratgeber‘ für die Bürgergesellschaft – ihren Geist, ihren Aufbau und ihre Entwicklung, ihre Gefährdungen, ihre Tugenden und ihre Kultur – gelesen werden kann.

von den demokratischen Dissidenten in Mitteleuropa als Kritik an der Doktrin der auf Kommandostrukturen aufbauenden Staatsökonomie kommunistischer Diktaturen entwickelt wurde und in diesem Zusammenhang bis heute seinen guten Sinn hat – auch nach dem Untergang der alten Diktaturen, deren Zusammenbruch keinesfalls alle alten staatsökonomischen Vorstellungen zerstörte, wie ein Blick nicht nur auf Russland zeigt, und weil solcherart staatsökonomische Konzepte sich auch in westeuropäischen Ländern wie beispielsweise Frankreich einer gewissen Beliebtheit erfreuen, obwohl sie sich nicht unter dem Joch des Kommunismus befanden; gelegentlich kontrastiert Bruni den Begriff der ‚*economia civile*‘ mit einer auf Kommandostrukturen aufbauenden Ökonomie. Zur ausführlichen Entfaltung seines Entwurfs einer Ökonomie aus Zivilität vgl. Bruni, Zamagni, *Zivilökonomie. Effizienz, Gerechtigkeit, Gemeinwohl*, a.a.O.

41 Vgl. dazu in diesem Beitrag Fußnote 4.

Im Prinzip der Reziprozität zeigt sich bei näherer Betrachtung der Impuls zu einer aus dem inneren Raum des Zusammenlebens von Menschen schon auf der untersten Ebene, wo Zusammenleben noch kaum mehr als Begegnung bedeutet, entspringenden Ordnungssuche, die aus eigenem Antrieb Gesellschaftlichkeit zu konstituieren und deren Verletzungen zu korrigieren vermag. Dies bedeutet nicht mehr und nicht weniger, dass Relationalität, deren Essenz – wenn man den wohl-erwogenen Überlegungen Brunis folgt – Reziprozität ist, nachfolgend Sozialität begründet – mit anderen Worten: Gesellschaftlichkeit baut auf Voraussetzungen, die sie in sich selbst – in ihrem Vollzug – findet, wenn aus Begegnung ein Miteinander wird, das sich schließlich zu einer Kultur der Reziprozität fortentwickeln kann. Insofern Brunis Untersuchung Belege für diese These bietet, kann deren Bedeutung kaum überschätzt werden. Reziprozität als sich herausbildende Grundform einer sich aus einmaligen oder wiederholten Begegnungen entwickelnden Zusammenarbeit von Menschen entfaltet aus sich heraus jene kohäsive Kraft – die Kraft der Zusammenarbeit, die geeignet ist, ein Ordnungsgefüge zu entwickeln, das einer Gesellschaft Gestalt, Rahmen und Dauer verleiht.

Freiheitliche Gesellschaften müssen, wenn sie beisammen bleiben wollen, lernen, sich selbst zu verstehen. Diese Aufgabe stellt sich Tag für Tag, immer wieder neu; sie ist niemals abgeschlossen. Heute wird sie meist so verstanden, dass die Sozialphilosophie nach einer ‚Idee‘ fahndet, von der man glaubt, sie könne eine ausreichend kohäsive und identitäre Kraft entfalten. Umgangssprachlich findet sich dieses Miss-Verständnis in der sattsam bekannten, tagtäglich wiederholten Redewendung von den ‚Werten‘, denen die Gestaltung des Zusammenlebens in einer Gesellschaft zu folgen habe. Das allein reicht aber nicht – ja, ist vielleicht noch nicht einmal das Wichtigste, denn Werte sind erklärungs- und erläuterungsbedürftige Überzeugungen, die mit der Zeit kommen und mit der Zeit gehen. Viel wichtiger ist vielleicht, zunächst jene Dynamik zu begreifen, der gemäß sich das freie Zusammenleben von Menschen entwickelt, ohne dass ihnen von außen Regeln auferlegt werden. Der Impuls zu dieser Dynamik geht vom Prinzip der Reziprozität aus. Dieses Prinzip wirkt im Inneren der Gesellschaft – und deren Struktur, die am Prinzip der Reziprozität Maß nimmt, ist vielleicht die unverzichtbare Voraussetzung dafür, dass auf dem Wege der Deliberation ‚Ideen‘ – also Sinnzusammenhänge, die sich in Begriffen wie Demokratie, Pluralismus und Toleranz, Menschenrecht und Menschenwürde, Freiheit und Verantwortung, Individualität und Solidarität zeigen – entstehen können, denen heute gemeinhin die vorrangige kohäsive Kraft, die den Zusammenhalt von Gesellschaften gewährleistet, zuerkannt wird.

Im Lichte von Brunis Grundlagenwerk über die Kraft der Zusammenarbeit in Wirtschaft und Gesellschaft, wie sie sich im Begriff der Reziprozität spiegelt,

fällt der Sozialphilosophie die dringende Aufgabe zu, in die von Bruni gewiesene Richtung weiter und vertieft nachzudenken: darüber, was sich im Inneren einer Gesellschaft vollzieht und ein Ordnungsgefüge entstehen lässt, das allein aus den zwischenmenschlichen Begegnungen erwächst: Zivilität.

Einleitung des Verfassers

Man mag den Menschen für noch so egoistisch halten, es liegen doch offenbar gewisse Prinzipien in seiner Natur, die ihn dazu bestimmen, an dem Schicksal anderer Anteil zu nehmen, und die ihm selbst die Glückseligkeit dieser anderen zum Bedürfnis machen, obgleich er keinen anderen Vorteil daraus zieht, als das Vergnügen, Zeuge davon zu sein.

Adam Smith
Theorie der ethischen Gefühle

Bürgerliches Leben bedeutet Reziprozität. Kooperation, Freundschaft, Verträge, Bündnisse, Familie, Liebe und auch Konflikte sind sehr unterschiedliche Arten von Beziehungen, aber sie teilen einen gemeinsamen Wesenszug: sie alle sind Formen von Reziprozität. Das vielschichtige Wesen der Reziprozität hat dieses Buch inspiriert: Reziprozität ist zugleich eine und viele. Die Bürgergesellschaft blüht auf, wenn verschiedene Formen der Reziprozität als komplementär und nicht konkurrierend oder austauschbar betrachtet werden.

Auf den folgenden Seiten werde ich die Reziprozität mit einem breiten Blick betrachten: bezugnehmend auf Aristoteles und Antonio Genovesi – einige der wenigen Gefährten, die ich auf meiner Reise getroffen habe – sehe ich Reziprozität als Band, das die Gesellschaft zusammenhält. Dieses Band ist von Natur aus vielschichtig, dessen Ausprägungen finden aber einen gemeinsamen Nenner im ‚Geben und Nehmen‘, ‚Schenken und Bekommen‘, ‚Gehen und Zurückkehren‘, und das heißt: in einer gegenseitigen zwischenmenschlichen Struktur.

Aristoteles verwendet etwa den Begriff ‚antipeponthós‘¹ zur Bezeichnung von Handels- und bürgerschaftlichen Beziehungen, da sich sämtliche Interaktionen innerhalb der Polis durch Verhältnismäßigkeit und Gegenseitigkeit auszeichnen.² Ähnlich erfolgt die Herleitung des Wortes aus dem Lateinischen: ‚reziprok‘ kommt von ‚reciprocus‘, was bedeutet: ‚auf demselben Wege zurückkehrend‘ oder ‚sich abwechselnd‘. ‚Reciprocus‘ setzt sich aus zwei Teilen zusammen: ‚reci – von ‚recus‘: ‚re-‘ bedeutet ‚zurück‘ und ‚-cus‘ ist ein lateinisches Suffix – und ‚pro-cus – ‚pro-‘ bedeutet ‚vorwärts‘ und ‚-cus‘ ist wiederum ein lateinisches Suffix.

Ausgehend von etymologischen Untersuchungen habe ich versucht den Gegensatz zwischen Reziprozität und Marktbeziehungen – beziehungsweise zwischen Geschenk und Vertrag – zu überwinden; dieser Gegensatz prägt die moderne Debatte in den Sozialwissenschaften. Er ist eng verbunden mit einem noch tiefer ansetzenden Gegensatz, nämlich jenem zwischen Markt und Bürgergesellschaft, zwischen Gemeinschaft und Gesellschaft.

Weite Teile der modernen Sozialtheorie – von Ferdinand Tönnies bis Luc Boltanski – bauen auf der Theorie der ‚Entgegensetzung‘ auf, wonach die Funktionslogik des Marktes dort endet, wo jene der Reziprozität beginnt – und vice versa. Sobald eines der beiden Prinzipien – beispielsweise der Markt – die Vorderhand gewinnt, tritt das jeweils andere – zum Beispiel das Geschenk – in den Hintergrund. So schreibt etwa Serge-Christophe Kolm, der sich in seinen Studien intensiv mit der Reziprozität auseinandergesetzt hat: einen „Gefallen oder ein Geschenk, das durch ein anderes Geschenk motiviert ist, ... begründet die sehr wichtige soziale Beziehung der Reziprozität. Diese unterscheidet sich klar von einem am Eigeninteresse orientierten Austausch, bei welchem jeder Transfer – jeder Gefallen – nur unter der Bedingung ausgeführt wird, dass auch der andere Transfer – Gefallen –

1 Zur Bedeutung und der Geschichte des Konzeptes der Reziprozität seit Aristoteles siehe Nicolas J. Theocarakis, *Antipeponthos and reciprocity. The concept of equivalent exchange from Aristotle to Turgot*, in: *International Review of Economics* 1–2 (2008) S. 29–44; Theocarakis zeigt in diesem Artikel, dass es in der aristotelischen Ethik keinen Gegensatz zwischen der Reziprozität des Marktes und jener der ‚philia‘ gibt.

2 Siehe Gloria Vivenza, *Per una teoria dell'interpretazione del concetto di 'reciprocità'*, in: *Etica ed Economia* 2 (2004) S. 73–100, hier S. 78. Ein anderes Wort, das Aristoteles im Sinne von Reziprozität verwendet, ist ‚antiphilesis‘ oder ‚antiphilia‘, was Reziprozität der Zuneigung, des Gefühls, also eine Antwort mit derselben Liebe in Art und Ausmaß bedeutet. Das Präfix ‚anti-‘ weist immer daraufhin, dass es sich um eine Antwort handelt. Der Begriff taucht sowohl in der *Nikomachischen Ethik*, 1165 b 28, als auch in der *Eudemischen Ethik*, 1236 b 2, auf. Vielen Dank an Maria Interi, Historikerin an der Università della Calabria, für diese Anmerkung.

in die gegenläufige Richtung erfolgt. Somit handelt es sich hier nicht um ein Geschenk im eigentlichen Sinn des Wortes.“³

In diesem Buch werden drei Formen der Reziprozität analysiert: 1. die Reziprozität des Vertrages oder ‚vorsichtige‘ Reziprozität; 2. die Reziprozität der Freundschaft oder ‚Philia‘; 3. die bedingungslose Reziprozität, welche die wohl umstrittenste Form, aber ein theoretischer Schwerpunkt meiner Überlegungen ist. Meine Herangehensweise an die verschiedenen Ausprägungsformen der Reziprozität unterscheidet sich grundsätzlich von dem der Theorie ihrer Entgegensetzung: die Hauptaussage dieses Buches ist ein Aufruf zur Verbindung und Verschmelzung unterschiedlicher Formen von sozialer Interaktion.

Die kulturelle Perspektive dieses Buches ist die der Zivilökonomie,⁴ also jenem zugleich theoretischen wie auch praktischen Konzept, das die Bürgergesellschaft als polyzentrische und vielschichtige Kraft betrachtet, die auf dem Dialog und der Reziprozität zwischen unterschiedlichen Formen – oder Prinzipien – von Beziehungen aufbaut: vom Vertrag bis zum reziproken Geschenk, wo Prinzipien des sozialen Lebens nicht als konkurrierend, sondern als komplementär zueinander begriffen werden.

Eines der Ziele dieses Buches ist es zu zeigen, dass der Vertrag – ein am Eigeninteresse orientierter Austausch – und das gegenseitige Geschenk sicherlich zwei unterschiedliche Formen von Reziprozität sind, beide Formen aber in einer guten Gesellschaft unentbehrlich sind.

Im Folgenden werde ich aufzuzeigen versuchen, dass die Gegensätze, die oft ideologieverhaftet sind, trotz der guten Intentionen der Autoren häufig Nicht-Reziprozität oder gar Konflikte fördern können. Ich werde auch versuchen aufzuzeigen, dass die Reziprozität durch pluralistische, nicht-ideologieverhaftete Sichtweisen gefördert wird.

3 Serge-Christophe Kolm, Jean Mercier Ythier, *Handbook of Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, Amsterdam 2006, S. 25.

4 Zum Konzept der Zivilökonomie vgl. Luigino Bruni, Stefano Zamagni, *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Mailand 2004; dt. *Zivilökonomie. Effizienz, Gerechtigkeit, Gemeinwohl*, Paderborn 2013. Der von Bruni so häufig gebrauchte Begriff der ‚economia civile‘ – engl. civil economy – wird in der Regel und nicht ganz treffend mit ‚Zivilökonomie‘ übersetzt; passender und sachgerechter wäre die Übersetzung als ‚Ökonomie der Zivilität‘, zumal das Konzept der ‚Zivilökonomie‘ in den Jahren vor dem Mauerfall 1989 vor allem von den demokratischen Dissidenten in Mitteleuropa als Kritik an der Doktrin der auf Kommandostrukturen aufbauenden Staatsökonomie kommunistischer Diktaturen entwickelt wurde und in diesem Zusammenhang bis heute seinen guten Sinn hat – vgl. dazu in diesem Band die Einführung des Herausgebers, S. XXXV f., Fußnote 40. Anmerkung des Herausgebers.

In einer unkonventionellen Betrachtung der Reziprozität – die in der Tradition von Aristoteles und der Zivilökonomie steht – habe ich mich dazu entschieden, auch die vertragliche Kooperation und die ‚vorsichtigen‘ Interaktionen als eine Form der Reziprozität zu betrachten. Im Hinblick auf die Motivation handelt es sich um die am wenigsten anspruchsvolle Form, da sie weder Gratuität noch Wohlwollen – oder zumindest doch nur in geringem Ausmaß – erfordert. Nichtsdestoweniger handelt es sich hier um Reziprozität, ein Aufeinandertreffen von Interessen – im Sinne von Hannah Arendts Bezeichnung ‚inter-est‘: dazwischen sein⁵ –, welches eine fundamentale Rolle im Aufbau einer Bürgergesellschaft einnimmt. Es genügt, sich anzusehen, was mit Reziprozität und Kooperation in Regionen geschieht, wo es keine Kultur des Vertrages gibt, um sofort zu verstehen, dass der Raum, der durch das Fehlen des Vertrages offenbleibt, nicht durch Freundschaft oder gegenseitige Liebe, sondern häufig durch unterschiedliche Formen der Machtausübung und Ausbeutung ausgefüllt wird.

Auf der anderen Seite habe ich das Gebiet der Reziprozität bis hin zu bedingungslosen Verhaltensformen ausgedehnt, die innerhalb der Sozialwissenschaften üblicherweise nicht als Reziprozität, sondern als einseitige altruistische Handlungen betrachtet werden. Ich habe also das Gebiet der Reziprozität sowohl nach ‚links‘ – Altruismus oder Geschenk – wie auch nach ‚rechts‘ – Interesse oder Vertrag – ausgedehnt.

Natürlich sind nicht alle Formen von Verträgen oder sich wiederholender eigennütziger Interaktionen zivilisierter oder zivilisierender Natur: Manchmal fehlt Freiheit, manchmal bestehen Monopole oder Oligopole, manchmal beutet der Starke den Schwachen aus – auch auf der Basis formaler Verträge: In diesen Fällen ist der Vertrag nur ein juristisches Kleid, das asymmetrische und ungerechte Beziehungen zudeckt. Gleichzeitig ist es aber auch offensichtlich, dass nicht alle Formen von Freundschaft zivilisierter oder zivilisierender Natur sind: mafiöse Strukturen sind Beispiele von ‚unzivilisierten‘ Formen der Freundschaft und ‚Freundschaften zwischen Unternehmen‘ können die Form von Kartellen annehmen. Sogar bedingungsloses Verhalten tritt nicht immer in zivilisierter Form auf: Auch ein Terrorist, der Menschen tötet, kann in seinem Tun von einer uneigennütigen SenLogik angetrieben sein und ein Geschenk, welches nicht Reziprozität erzeugt, kann früher oder später große Schäden in den menschlichen Beziehungen verursachen. In anderen Worten ausgedrückt: Die Grenze zwischen Zivilität und

5 Hannah Arendt, *Vita activa oder Vom tätigen Leben*, Stuttgart 1960, S. 173: Die „jeweiligen, objektiv-weltlichen Interessen“ der Menschen „sind im ursprünglichen Wortsinne das, was ‚inter-est‘, was dazwischen liegt und die Bezüge herstellt, die Menschen miteinander verbinden und zugleich voneinander scheiden.“

deren Gegenteil, der Unanständigkeit, durchläuft alle Formen menschlicher Beziehungen.

In diesem Buch betrachten wir die ‚zivile‘ Reziprozität, also jene positive Relationalität, die einfach mit dem Wort Kooperation übersetzt werden kann – insbesondere in den ersten Kapiteln werde ich die Begriffe Reziprozität und Kooperation als Synonyme verwenden –, wobei wir uns gleichzeitig bewusst sein müssen, dass jede Form von Reziprozität auch eine dunkle Seite in sich bergen kann – und dies auch häufig tut. Ich werde versuchen, den Zivilisierungsgrad einer Gesellschaft oder einer Gemeinschaft auf der Basis aller Formen von Reziprozität auszumessen; dabei werde ich aber der ‚bedingungslosen Reziprozität‘ eine besondere Rolle zuerkennen. Es handelt sich dabei um jene Form von Reziprozität, welche die Gründerväter der Wirtschaftswissenschaften nicht beachtet haben, in diesem Buch aber einen zentralen Platz einnimmt. Wir werden sehen, dass die bedingungslose Reziprozität jene Verhaltensart ist, die die Geschlossenheit der ‚philia‘ aufbricht und entsprechend auch weniger mutige Menschen in Bewegung setzt. Die gesamte Analyse wird vor allem die feine, zarte und zerbrechliche Rolle eines bedingungslosen Verhaltens zeigen, wobei dieses Verhalten immer dem Risiko ausgesetzt ist, dass Menschen Strategien der Nicht-Kooperation vorzieht.

Die Hauptaussage dieses Buches zum bedingungslosen Verhalten kann folgendermaßen zusammengefasst werden: zivile Kooperation ist mit bedingungslosem Verhalten allein nicht möglich, aber ein ziviles Leben ist unmöglich – zumindest auf lange Sicht betrachtet –, wenn Menschen nicht in der Lage sind, in bestimmten Situationen bedingungslos zu handeln. Ein großer Teil meines theoretischen Denkens auf den folgenden Seiten befasst sich mit der Spannung zwischen diesen beiden Fällen. Die Modelle und Analysen dieses Buches sind Versuche, diese Einsicht zu belegen und einige unerwartete Folgen für das Leben in der Gesellschaft zu untersuchen.

Das gesamte Werk kann auch als Kritik des Isomorphismus – oder Monomorphismus – gelesen werden, den wir heute in der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit der Reziprozität vorfinden. Tatsächlich kennt der ‚Standard‘-Ökonom oder Spieltheoretiker nur die Reziprozität der Verträge oder die auf dem Eigeninteresse aufbauenden Spiele – jene also, die wir als erste Stufe oder auch ‚vorsichtige Reziprozität‘ bezeichnen. Für die meisten Verhaltensökonomien, die sich heute mit der Reziprozität auseinandersetzen, gibt es nur eine Form der Reziprozität, nämlich die von mir so genannte ‚starke Reziprozität‘, die in ihrer Struktur der Reziprozität der ‚philia‘ – der zweiten Form von Reziprozität, wie sie in diesem Buch beschrieben wird – ähnelt. Andere Ökonomen wie Serge-Christophe Kolm oder Serge Latouche betrachten den Austausch freier Geschenke als einziges Verhalten, das würdig ist ‚Reziprozität‘ genannt zu werden. Dabei handelt es sich um

eine rein bedingungslose Beziehung, sie ist also der dritten in diesem Buch erläuterten Form von Reziprozität ähnlich.

Somit lautet die Kernaussage dieses Buches: Reziprozität ist als eine komplexe, vielschichtige Einheit zu betrachten.

Dieser unkonventionelle und umfassende Zugang hat Vor- und Nachteile. Die Nachteile liegen auf der Hand: das ‚Erzwingen‘ eines verständlichen Konzeptes von Reziprozität und dessen Anwendung auf Gebiete, die gemeinhin mit anderen Kategorien in Verbindung gebracht werden – wie beispielsweise Vertrag und Geschenk. Die Vorteile sind aber größer als die Nachteile: nämlich eine Analyse mit einem synthetischen, einigenden Konzept zu beginnen und fortzuführen, bis neue Elemente zutage treten. Dies ist eine Versuchung für einen Sozialwissenschaftler, der er kaum widerstehen kann.

Die drei gewählten Formen von Reziprozität erfassen nicht alle Tonarten menschlicher Reziprozität; so werden der Konflikt und die bereits häufig untersuchte ‚indirekte‘ oder ‚allgemeine‘ Reziprozität, die beide bedeutende Formen von Reziprozität darstellen, auf den folgenden Seiten nicht untersucht. Darüber hinaus fehlt die ‚negative‘ oder ‚starke‘ Reziprozität im Zusammenhang mit bestimmten Formen der Bestrafung.

Den Anfang dieses Buches bildet eine Betrachtung der aktuellen Debatte zu Reziprozität und Sozialität in den Wirtschaftswissenschaften. Diese stellt gleichzeitig eine Leitlinie für meine eigene Argumentation dar, welche in Teilen mit den Ergebnissen der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung der letzten Jahrzehnte zum Thema Reziprozität übereinstimmt, aber zugleich auch versucht, etwas Neues und von der Tradition abweichendes zu sagen. Die Reziprozität ist eine Realität – und wie all die Wörter, die Ausdruck des Wesens der Gesellschaft sind, immer größer als die abstrakten Theorien, die sie zu beschreiben versuchen.

Das 2. Kapitel beinhaltet eine historisch-methodologische Analyse, wie sich die Politische Ökonomie von ihrem Beginn an dem Thema Sozialität und Reziprozität angenähert hat. Ich werde dabei im Wesentlichen eine Abwesenheit vorfinden, da die moderne Politische Ökonomie sich durch ‚zweihundert Jahre Einsamkeit‘ des homo oeconomicus auszeichnet. Ich werde versuchen zu verstehen, warum sich die Wirtschaftswissenschaft trotz der Existenz vieler Formen von Reziprozität im bürgerlichen Leben nur mit der einfachsten Form von Reziprozität beschäftigt hat.

In den Kapiteln 3, 4 und 5 werden die drei Formen der Reziprozität vorgestellt. Dabei werden ihre Eigenheiten, spezifischen logischen Muster, ihr Potenzial, Ähnlichkeiten und Unterschiede beschrieben.

In den Kapiteln 6, 7 und 8 werden wir mit Hilfe einfacher Modelle aus der Spieltheorie – sich wiederholende Gefangenendilemmata und evolutionäre Spie-

le – die verschiedenen Formen der Reziprozität, die in der Zwischenzeit zu drei Strategien wurden, miteinander in einen Austausch treten lassen: Zunächst lassen wir jeweils zwei Strategien interagieren, dann drei und schließlich alle vier Strategien, drei Formen der Reziprozität und eine Form der Nicht-Reziprozität. In diesen Kapiteln ändert sich die Sprache im Vergleich zum Rest des Buches, allerdings habe ich den mathematischen Teil in den Anhang verlegt, um das Buch auch für diejenigen lesbar zu machen, die nur geringe Mathematikkenntnisse haben.

Das 9. Kapitel enthält eine Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse des Buches, einige Anwendungen der Analysen der vorhergehenden Kapitel auf Aspekte des ökonomischen und sozialen Lebens und einige Vorschläge, die möglicherweise unseren Erwartungen teilweise widersprechen.

Zuletzt möchte ich noch drei methodologische Anmerkungen vorbringen.

Erstens: Dieses Buch wurde nicht von einem Spieltheoretiker, sondern von einem Historiker im Bereich Theorie- und Ideengeschichte geschrieben, der sich auch mit Philosophie, Ökonomie und Soziologie befasst hat. Gleichzeitig bin ich immer mehr davon überzeugt, dass es heute sehr schwierig – wenn nicht gar unmöglich – ist, etwas über Reziprozität und soziale Beziehungen zu sagen, ohne dabei die Sprache der Spieltheorie, die gleichzeitig die Sprache dynamischer Interaktion ist, zu verwenden.

Zweitens: Dieses Buch erhebt – wie schon angedeutet – nicht den Anspruch, das gesamte Spektrum von Sozialität abzudecken, nicht einmal das der Reziprozität; es werden nur einige Aspekte reziproker Interaktion betrachtet, in der Hoffnung, dass die gewählten Bereiche relevant für das Verständnis einiger Tendenzen sozialen Verhaltens sind.

Zuletzt sei ein delikater und kontroverser Verzicht angemerkt. Meine Absicht bei der Planung und beim Verfassen dieses Buches war es nicht, ein System für die Beschreibung der Welt, wie sie ist, dem Leser anzubieten. Es gibt einige ausgezeichnete Werke, die diese fundamentale Aufgabe aus wissenschaftlicher Sicht erfüllen. Eines davon ist *The Economics of rights, cooperation and welfare* von Robert Sugden⁶ – ein Buch, das mir als Quelle der Inspiration gedient hat.

Dieses Buches verfolgt ein bescheideneres, aber vielleicht nicht weniger ambitioniertes Ziel: nämlich mögliche Szenarien und Vorschläge für diejenigen zu entwickeln, die mit der Welt, wie sie ist, nicht zufrieden sind und folglich einen Beitrag für deren Veränderung leisten möchten. Ich rechne mich selbst denen zu, die sich Gemeinschaften und Gesellschaften ziviler – nämlich reicher an positiver Reziprozität – wünschen.

6 Robert Sugden, *The Economics of Rights, Cooperation and Welfare*, New York 2004.

Ökonomie und Reziprozität in der heutigen Debatte

1



Der Kapitalismus beruht – so lehrt uns Adam Smith – auf einem feinen Gleichgewicht zwischen Egoismus und Sympathie, folglich ist eine Gesellschaft, die sich nur an der nächsten Geldzahlung – cash nexus – orientiert, ... sehr instabil und stellt eine wahrliche Bedrohung für das Fortkommen der Zivilisation dar.

Giacomo Becattini

Die Sozialität in der zeitgenössischen Wirtschaftstheorie

Der Umgang des wirtschaftswissenschaftlichen Mainstreams mit der Reziprozität ist Ausdruck der allgemeinen Haltung der Wirtschaftswissenschaft zur Sozialität. Deshalb wird in diesem Kapitel im Rahmen der Analyse der Reziprozität zunächst der Zugang der Wirtschaftswissenschaft zu interpersonellen oder sozialen Beziehungen dargestellt werden.

Es ist bekannt, dass Ökonomen traditionell nur eine Art sozialen Verhaltens untersuchen, nämlich die instrumentelle Form.¹ Alle anderen Formen von Sozialität wurden als eine Art ‚Hintergrund‘ gesehen, vor dem ökonomische Entscheidungen vollkommen instrumentell und unbetroffen vom relationalen Kontext ökonomischer Interaktion ablaufen. Die Wirtschaftswissenschaft hat das Eigen-

1 In diesem Buch werde ich, wenn ich mich auf nicht-instrumentelles soziales Verhalten beziehe, den Begriff der ‚Relationalität‘ verwenden und beziehe mich dabei – hier *Economics and Social interactions. Accounting for Interpersonal Relations*, hg. v. Benedetto Gui u. Robert Sugden Cambridge 2005, S. 2, folgend – auf „jene Formen der menschlichen Interaktion, in denen die Identität der Beteiligten, die als besondere Menschen betrachtet werden, affektive und kognitive Bedeutung hat.“

interesse – self-interest – zum allgemeinen Beweggrund für ökonomisches Handeln und die Anonymität zur gewöhnlichen Eigenschaft von Aktivitäten auf Märkten erklärt – man denke hier nur an das Modell des vollkommenen Wettbewerbs. Die Verfolgung sozialer und ziviler Ziele, welche durch andere Beweggründe – wie beispielsweise familiäre Beziehungen, Freundschaften oder freiwillige Tätigkeit – angetrieben werden, bleiben auf nicht-ökonomische Bereiche beschränkt und die Untersuchung dieser viel komplexeren relationalen Dynamiken wird anderen wissenschaftlichen Disziplinen – wie der Psychologie oder der Soziologie – überlassen.

Ein derartiger Reduktionismus – eine Arbeitsteilung, bei der jede wissenschaftliche Disziplin ihren jeweiligen Anteil des menschlichen Wesens untersucht, wie es Vilfredo Pareto in einem Brief an Benedetto Croce ausdrückte² – kann nicht länger beibehalten werden. Auch unter Ökonomen gibt es immer mehr Übereinstimmung dahingehend, dass es weder methodologisch zulässig noch deskriptiv zutreffend ist anzunehmen, dass die ökonomischen Beziehungen sich auf einer gleichbleibenden sozialen Basis abspielen. Zwischenmenschliche Beziehungen können von ökonomischen Faktoren entscheidend beeinflusst oder sogar gelenkt werden – denken wir hier nur an die Entwicklung von Märkten, welche dazu neigen, die Rolle, die vormals Beziehungsgüter, also Ergebnisse von Interaktion außerhalb des Marktes, spielten, zu übernehmen.³ Auf der anderen Seite hat die Qualität des relationalen Lebens wichtige ökonomische Effekte: Wir wissen aus Untersuchungen, dass Personen, die in einem Arbeitsumfeld arbeiten, in dem sie sich wohlfühlen, auch bessere Ergebnisse liefern als andere, die unter Mobbing leiden.

Die Experimentelle Ökonomie und die Verhaltensökonomie haben bereits vor Jahren gezeigt, dass für ein richtiges Verständnis von ökonomischen Phänomenen auch Kategorien wie ‚Ehrlichkeit‘ und ‚Aufrichtigkeit‘ – beide Begriffe verwenden wir hier als Synonyme für nicht-instrumentelle Handlungsformen – in die Analyse miteinbezogen werden müssen, da sie die Interaktion und Motivation zwischen Handelnden stark beeinflussen.

Auch innerhalb der Wirtschaftstheorie ist ein steigendes Interesse für relationale Aspekte bemerkbar, und zwar mit dem Ziel, echtes soziales Verhalten innerhalb der gewöhnlichen Dynamiken des Marktes – beispielsweise bei der freiwilligen Verteilung öffentlicher Güter – zu erklären, und nicht als Verhalten außerhalb des Marktes zu untersuchen: zum Beispiel Familienentscheidungen, also Phänomene,

2 Vgl. Vilfredo Pareto, *Sul fenomeno economico. Lettera a Benedetto Croce*, in: *Giornale degli Economisti* NF 21 (1900) S. 139–162.

3 Vgl. Gui, Sugden, *Economics and Social interactions*, a.a.O.

mit denen sich die Wirtschaftstheorie schon beschäftigt hat; man denke hierbei an die Untersuchungen von Gary S. Becker⁴. Untersuchungen haben gezeigt, dass in vielen Fällen die dem Verhalten zugrundeliegenden Motivationen und die relationalen Dynamiken zu ‚Anomalien‘ im Verhalten der Subjekte führen: unter dem Einfluss dieser Dynamiken wählen sie Strategien, die nach der ökonomischen Theorie nicht individuell-rational – weil von anderen rationaleren Strategien ‚dominiert‘ – sind.⁵

Die Analyse der ‚Aufrichtigkeit‘ gewinnt vor allem dann an Bedeutung, sobald darüber nachgedacht wird, ob und in welchem Ausmaß auch der Markt im Stande ist, Beziehungsgüter – oder Schäden – hervorzubringen.

Die Literatur zu diesem Thema wächst und die Wirtschaftswissenschaft muss sich der überaus dringenden Frage stellen, ob ihr analytischer Rahmen nicht viel zu eng geworden ist, um derartige Dynamiken darstellen zu können.

Solange wir auf die nicht-instrumentellen menschlichen Beziehungen blicken – und dabei die konventionelle Sicht des Marktes und der ökonomischen Interaktion beibehalten –, sind wir gezwungen, derartige Verhaltensformen als Abweichungen und Anomalien zu betrachten. Ein Ergebnis dieser Sichtweise – die, wie wir sehen werden, direkt aus der Smithschen Tradition kommt – ist die Vorstellung, dass echte Sozialität notwendigerweise mit der Aufopferung des individuellen Wohlbefindens in Verbindung zu bringen ist: Interaktion wird wie ein Spiel betrachtet, in dem sich Gewinne im Bereich von Relationalität und Ehrlichkeit als Verluste in ökonomischen Kategorien – Lohn oder, allgemeiner ausgedrückt, materielle Vorteile⁶ – rechnen.

4 Es ist diese auch die Sichtweise einiger neoklassischer Ökonomen, vor allem in den siebziger und achtziger Jahren, die den Versuch unternommen haben, die Forschungsmethode der Wirtschaftswissenschaft – den methodologischen Individualismus – auf Gebiete außerhalb des Marktes zu auszudehnen; zu einer Vertiefung dieses Punktes vgl. Bruno S. Frey, *Economics As a Science of Human Behaviour. Towards a New Social Science Paradigm*, Boston, Dordrecht u. London 1992.

5 Für eine Übersicht vgl. Armin Falk, Ernst Fehr, Urs Fischbacher, *On the Nature of Fair Behaviour*, in: *Economic Inquiry* 41 (2003) S. 20–26.

6 Wird echtes Sozialverhalten als inkompatibel mit der ökonomischen Logik betrachtet, so hat dies entscheidende Auswirkungen, auch im Bereich der ‚policy‘. Ein meiner Ansicht nach sehr treffendes Beispiel ist die ökonomische Analyse von Sektoren des Arbeitsmarktes, in welchen die ‚Berufung‘ eine wichtige Rolle spielt, wie etwa Mitarbeiter im Gesundheitswesen – Ärzte, Krankenpfleger –, Manager von Non-Profit-Organisationen oder akademisches Personal. Die gemeinsame Aussage der Literatur zum Thema wird gut zusammengefasst im Slogan ‚getting more by paying less‘; vgl. dazu Geoffrey Brennan, *Selection and the Currency of Reward*, in: *Theories of Institutional Design Series*, hg. v. Robert E. Goodin, Cambridge 1998, S. 256–275; sowie

Der ‚Standard‘-Ansatz der Wirtschaftswissenschaft zur Sozialität fußt auf der fundamentalen Annahme, dass die Echtheit der Motivationen sich proportional zur Bereitschaft der Opferung des Eigeninteresses bemisst: Aber sind wir uns sicher, dass ‚Opferbereitschaft‘ der richtige Indikator für die Messung von intrinsischer Motivation und Berufung ist? Die Wirtschaftstheorie hat diese Auffassung traditionell immer befürwortet, auf der Grundlage ihrer eigenen Sichtweise der Beziehung zwischen Sozialität und Markt, die wir auf den folgenden Seiten näher betrachten werden.⁷

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass der Umgang der Neoklassik mit Sozialität und Reziprozität in der Ökonomie Probleme mit sich bringt und möglicherweise verfeinert und erweitert werden muss. Wir gehen aus diesem

Feminda Handy, Eliakim Katz, *The Wage Differential Between Nonprofit Institutions and Corporations. Getting More by Paying Less?*, in: *Journal of Comparative Economics* 2 (1998) S. 246–261, und Anthony Heyes, *The Economics of Vocation or why is a badly paid nurse a good nurse?*, in: *Journal of Health Economics* 3 (2005) S. 561–569. Die Basisthese ist, dass es eine Gruppe von Personen mit Berufung gibt – äquivalent zu intrinsischen Motivationen – und dass es voraussehbar ist, dass diese Gruppe eine bessere Arbeitsleistung erbringt. Berufung ist nicht objektiv messbar – aufgrund von Informationsasymmetrien –, aber die Bereitschaft, materielle Belohnung mit intrinsischer Belohnung zu tauschen, signalisiert einer Organisation die ‚guten‘ Kandidaten, also jene mit Berufung – und das sind jene, die eine bessere Arbeitsleistung garantieren. Ein im Verhältnis zum Marktniveau niedrigerer Lohn, gemeinsam mit besonderen Begünstigungen, die von jenen geschätzt werden, die eine ‚Berufung‘ haben, kann dazu beitragen, dass durch Selbstselektion die motivierten Mitarbeiter gefunden werden. Brennan wendet diese Theorie bei einer Untersuchung des Arbeitsmarktes für Universitätsdozenten an: Wie muss vorgegangen werden, um nicht jene Kandidaten auszuwählen, die nur an materiellen Vorzügen interessiert sind und keine akademische Berufung haben? Seine Antwort: Durch das Angebot eines niedrigeren Lohnes, welcher an Forschungsfonds gebunden ist: Auf diese Weise werden sich diejenigen, die eine wissenschaftliche Berufung haben, selbst auslesen, während diejenigen, die nur an materiellen Vorzügen interessiert sind, die Lohnzulagen für Forschungstätigkeit nicht als verlockend empfinden. Analoge Aussagen finden wir auch in den weiter oben genannten Werken von Handy und Katz für Manager im Non-Profit-Sektor und bei Heyes für Krankenschwestern, auch wenn in diesem Fall die Selbstaussage weniger stark zum Ausdruck kommt; vgl. dazu auch Luigino Bruni, Robert Sugden, *Fraterniti. Why the markets need not to be a morally free zone*, in: *Economics and Philosophy* 24 (2008) S. 35–64.

- 7 Natürlich bleibt die Frage nach der optimalen Auslese der richtigen Professoren – mit ‚Berufung‘ – offen, insbesondere die Frage nach dem Anreizsystem. Im Verständnis feministischer Kritik hat die Idee, dass jede echte Form von Reziprozität Opfer erfordere, zur Unterdrückung der Frau in der Familie geführt; vgl. Julie A. Nelson, *Interpersonal Relations and Economics. Comments from a Feminist Perspective*, in: *Economics and Social Interactions*, a.a.O., S. 250–261.

Grund einen Schritt weiter in diese Richtung und beginnen mit der Infragestellung zwei zentraler Annahmen dieser konventionellen Art zur Betrachtung der reinen Sozialität:

1. Wir behaupten, dass auch die ‚vorsichtige Reziprozität‘ – nämlich die der Verträge und der wiederholten Spiele⁸ – eine Form der Reziprozität ist, sowie
2. werden wir zeigen, dass diese Form nicht notwendigerweise in Konflikt mit ‚reineren‘ Formen der Reziprozität steht, sondern dass diese häufig komplementär zueinander sind.

Sozialität und Wohlbefinden

Die Ergebnisse aktueller Forschungsarbeiten zum subjektiven Wohlbefinden im Verhältnis zu anderen ökonomischen Variablen zeigen in deutlicher Form die ökonomische Bedeutung der Sozialität. Die Sozialwissenschaften haben heute die entscheidende Rolle, die die Reziprozität – hier als reine Sozialität definiert – für das Streben nach einem ‚guten Leben‘ spielt, erkannt. Im nächsten Kapitel werde ich zeigen, dass dies in der Geschichte des ökonomischen Denkens längst nicht immer so gewesen ist; die Rolle intrinsischer Beziehungen ist immer unterschätzt worden. Die Rückkehr zur Analyse des Sozialen innerhalb der Wirtschaftswissenschaft stellt somit etwas Neues dar.

8 Der Begriff stammt aus der Spieltheorie; zur Erläuterung vgl. Siegfried K. Berninghaus, Karl-Martin Ehrhart, Werner Güth, *Strategische Spiele. Zur Einführung in die Spieltheorie*, Berlin u. Heidelberg ²2006, S. 341 ff., sowie Thomas Riechmann, *Spieltheorie*, München 2002, S. 105 ff., hier S. 105: als ‚wiederholte Spiele‘ – repeated games – bezeichnet man statische oder sequentielle Spiele, die iteriert, also in mehreren Runden gespielt werden, so dass die Akteure in der gleichen Entscheidungssituation mehrfach aufeinander treffen. Der Spielausgang unterscheidet sich deutlich von One-Shot-Games, bei denen die Spieler nur einmalig aufeinander treffen. Der Unterschied im Ausgang von einmaligen und wiederholten Spielen ist darauf zurückzuführen, dass zukünftiges Verhalten der Spieler nach Wiederholung des Spiels und somit in Kenntnis ihres Veraltens in der Vergangenheit – also auf der Grundlage einer Rekonstruktion – besser prognostiziert werden kann. Deshalb ist es möglich, sich bei wiederholten Spielen in den Folgerunden gegenseitig zu ‚bestrafen‘ oder zu ‚belohnen‘. Die „Theorie des Lernens in Spielen“, so Riechmann, ebd., S. 117, ist „immer auch Theorie wiederholter Spiele.“ Eine gute Erläuterung der unterschiedlich qualifizierten Spiele findet sich bei Manfred J. Holler, Gerhard Illing, *Einführung in die Spieltheorie*, Berlin, Heidelberg u. New York ³1996; zum ‚wiederholten Spiel‘ vgl. bes. S. 21 sowie S. 131–163. – Anmerkung des Herausgebers.

Die breite Forschungstätigkeit, rund um das sogenannte Glücksparadoxon zeigt, dass Menschen die Qualität ihres Beziehungslebens als wichtigste Komponente für die Bewertung des subjektiven Wohlbefindens betrachten – selbst wichtiger als das Einkommen.⁹

Psychologische Untersuchungen zeigten mit empirischer und experimenteller Evidenz dieselben Ergebnisse. Daniel Kahnemann etwa hat einige Forschungsprojekte realisiert, die die entscheidende Bedeutung der Relationalität für menschliches Glück aufzeigen.¹⁰ Die Ökonomen Stephan Meier und Alois Stutzer haben auf der Basis der deutschen Paneldaten der Jahre 1985 bis 1999 – Sozio-ökonomisches Panel SOEP – gezeigt, dass eine robuste Korrelation zwischen der Ausübung von Freiwilligentätigkeit – hier ausgewählt als Indikator reiner Relationalität – und dem subjektiven Wohlbefinden besteht.¹¹

Psychologen stellen bei der Untersuchung von Personen, die sich selbst als zufriedener betrachten – und so auch von anderen gesehen werden –, ohne Ausnahme fest, dass diese Menschen starke und positive zwischenmenschliche Beziehungen unterhalten.¹²

Psychologische Untersuchungen liefern zudem auch eine Menge von Daten zur Bedeutung der Relationalität für Glück und Zufriedenheit der Menschen.

Einige Wissenschaftler haben Verbundenheit – relatedness – als ein essentielles Grundbedürfnis für Wohlbefinden definiert.¹³ Insbesondere die Psychologen,

9 Vgl. Luigino Bruni, Pier Luigi Porta, *Happiness and Economics*, Oxford 2005, und Luigino Bruni, *Hic Sunt Leones: Social Relations as Unexplored Territory in the Economic Tradition*, in: *Economics and Social Interactions*, a.a.O., S. 206–229.

10 Bei einem Experiment mit 900 Frauen aus Texas zeigte sich, dass die Teilnehmerinnen in 14 von 15 Aktivitäten, die während eines Tages durchgeführt werden – also in allen mit Ausnahme des Gebets –, eine höhere Bewertung des eigenen Wohlbefindens angaben, wenn die Aktivitäten gemeinsam mit anderen Personen ausgeführt wurden. Dieses Experiment ist sehr wichtig, da es mit der Day Reconstruction Method – DRM – durchgeführt wurde und somit das Problem der Kausalitäten in der Regressionsanalyse umgeht; vgl. dazu Daniel Kahnemann, Alan B. Krueger, David A. Schkade, Norbert Schwarz, Arthur A. Stone, *A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method (DRM)*, in: *Science* 306 (2004) H. 5702, S. 1776–1780.

11 Siehe Stephan Meier, Alois Stutzer, *Is Volunteering Rewarding in Itself?*, Institute for the Study of Labor (IZA), Discussion Papers 1045.

12 Vgl. Ed Diener, Martin Seligman, *Very Happy People*, in: *Psychological Science*, 1 (2002) S. 81–84.

13 Vgl. dazu Edward L. Deci, Richard M. Ryan, *A Motivational Approach to Self: Integration in Personality*, in: *Nebraska Symposium on Motivation*, hg. v. Richard A. Dienstbier, Lincoln 1991, S. 237–288.

welche sich der eudämonistischen Schule mit aristotelischem Einfluss zurechnen, sehen eine universelle Verbindung zwischen der Qualität der menschlichen Beziehungen und dem individuellen Wohlbefinden: „Empirische Untersuchungen zeigen eine Verbindung zwischen ‚Verbundenheit‘ und subjektivem Wohlbefinden. Die Untersuchungen zeigen, dass von allen Faktoren, welche das Glück beeinflussen, ‚Verbundenheit‘ an der Spitze der Liste steht. ... Darüberhinaus korreliert Einsamkeit durchwegs negativ mit positiver Zuneigung und Lebenszufriedenheit.“¹⁴

Auch andere Wissenschaftler, die sich mit den klinischen Aspekten des Wohlbefindens befassen, haben einen Zusammenhang zwischen zwischenmenschlichen Beziehungen und Gesundheit gefunden.¹⁵

Bruni und Luca Stanca haben auf Basis der Daten des World Values Survey – dieses enthält 264.000 Beobachtungen aus 80 Ländern über die Jahre 1980 bis 2003 – gezeigt, dass eine starke Korrelation zwischen der Zeit, die eine Person mit relationalen Aktivitäten verbringt – mit Freunden, der Familie oder in der freiwilligen Tätigkeit – und der Selbstbewertung des subjektiven Wohlbefindens – oder des Glücks – besteht. Diese Korrelation bleibt auch nach der Kontrolle mit anderen Variablen – wie Alter, geografische Region, Ausbildung und Kultur – bestehen.¹⁶

Empirische Untersuchungen scheinen somit eine allgemeine und klare Botschaft zu liefern: Das Streben nach menschlichem Glück und menschlicher Weiterentwicklung geht unausweichlich über das Gebiet relationaler Aufrichtigkeit, also der nicht-instrumentellen Reziprozität.

14 Ebd., S. 154; eine ähnliche These findet sich auch bei Michael Argyle, *Do Happy Workers Work Harder? The Effect of Job Satisfaction on Work Performance*, in: *How Harmful Is Happiness? Consequences of Enjoying Life or Not*, hg. v. Ruut Veenhoven, Rotterdam 1989, S. 94–105; vgl. auch David G. Myers, *Close Relationship and Quality of Life*, in: *Well-being. The foundations of hedonic psychology*, hg. v. Daniel Kahnemann, Ed Diener u. Norbert Schwarz, New York 1999, S. 374–391.

15 Vgl. Carol D. Ryff, Burton Singer, *Interpersonal Flourishing: A Positive Health Agenda for the New Millennium*, in: *Personality and Social Psychology Review* 4 (2000) S. 30–44.

16 Vgl. Luigino Bruni, Luca Stanca, *Watching alone. Relational Goods, Happiness and Television*, in: *Journal of Economic Behaviour and Organization* 3–4 (2008) S. 506–528.

Die Rationalität des ‚Wir‘

Wir nähern uns damit dem Thema der Reziprozität in der heutigen wirtschaftswissenschaftlichen Forschung. Zuvor jedoch betrachten wir eine abweichende, unter Ökonomen noch kaum wahrgenommene Herangehensweise, mit der die Reziprozität in die ökonomische Analyse miteinbezogen wird. Es handelt sich um das Teamdenken – team reasoning –, eine Theorie, mit der sich heute einige Philosophen und Ökonomen befassen.¹⁷

Hier möchte ich mich besonders mit den Theorien von Martin Hollis und Robert Sugden zur Wir-Rationalität – we-rationality – und dem Gruppendenken – team-thinking – befassen.¹⁸

Die Wurzeln dieser Idee liegen in den Werken der klassischen Autoren wie Adam Smith, Jean-Jacques Rousseau oder Antonio Genovesi. Im Mittelpunkt steht dabei die Entwicklung eines Rationalität-Konzeptes, in dem die Überlegung einer Person bei der Entscheidung für eine Handlung lautet: ‚Diese Aktion ist mein Teil unserer gemeinsamen Aktion, welche gute Konsequenzen für alle hat‘ – und nicht der Maxime folgt: ‚Diese Entscheidung hat gute Konsequenzen für mich‘.¹⁹

Der kognitive Zweck des Vorgehens von Hollis und Sugden besteht darin, die Idee der ökonomischen Rationalität zu überdenken und einen Sinn für Reziprozität

17 Die Idee der ‚Wir-Rationalität‘ wurde von Margaret Gilbert, Michael Bacharach, Raimo Tuomela, Martin Hollis und Robert Sugden entwickelt; vgl. dazu im Einzelnen Margaret Gilbert, *On social facts*, London 1989; Michael Bacharach, *Interactive Team Reasoning. A contribution to the Theory of Cooperation*, in: *Research in Economics* 2 (1999) S. 117–147; Raimo Tuomela, *The Importance of US*, Palo Alto 1995; Martin Hollis, *Trust within reason*, Cambridge 1998; Robert Sugden, *Thinking As a Team. Toward an Explanation of Nonselfish Behaviour*, in: *Social Philosophy and Policy* 1 (1993) S. 69–89; Robert Sugden, *Team Preferences*, in: *Economics and Philosophy* 2 (2000) S. 175–204.

18 Der Philosoph Martin Hollis hat die Theorie der ‚Wir-Rationalität‘ – we-rationality – entwickelt, während der Ökonom Robert Sugden sich mit dem Gruppendenken – team thinking – beschäftigt hat: Die beiden Theorien sind nicht identisch – was auch nicht überraschen kann, da beide Autoren aus unterschiedlichen wissenschaftlichen Disziplinen stammen –, aber sehr ähnlich, auch deshalb, weil beide über mehr als zehn Jahre zusammengearbeitet haben.

19 So schreibt Sugden, *Team Preferences*, a.a.O., S. 182 f.: „Im Hinblick auf ein spezifisches Entscheidungsproblem kann ein Individuum sich selbst als Mitglied einer Gruppe oder eines Teams und das Entscheidungsproblem nicht als sein Problem, sondern als das des Teams betrachten. In anderen Worten ausgedrückt: für das Individuum stellt sich das Problem nicht in der Fragestellung ‚Was muss ich tun?‘, sondern in der Fragestellung ‚Was müssen wir tun?‘“

zu entwickeln, wobei das Gebiet der individuellen Rationalität nicht verlassen und in methodologischer Hinsicht kein holistischer Ansatz angewandt wird.

In Antithese zu ihrem Werk stehen jene Autoren – von Karl Polanyi bis Serge Latouche –, welche – in Anbetracht der ‚sozialen Schäden‘, die durch individuell-instrumentelle Rationalität entstanden sind – die These entwickeln, dass ein Rückzug aus dem Bereich der Rationalität und ein Rückbesinnen auf ‚traditionelle‘ vormoderne Werte – wie das Geschenk oder die Reziprozität, also Beziehungen außerhalb des Marktes – erforderlich sind, um das soziale Gefüge – bestehend aus Vertrauen, Moral, Reziprozität und dergleichen – zu retten. Das Argument dieser Autoren, die ihrerseits die ökonomische Rationalität mit Skepsis betrachten, besagt, dass diese Rationalität die Lebensvoraussetzungen für die menschliche Gesellschaft zerstört.

Der Vorschlag von Hollis bewegt sich in eine andere Richtung: er stellt weniger die Frage, ob Rationalität in die Analyse mitaufgenommen soll oder nicht, sondern versucht vielmehr die Natur der Rationalität selbst in Frage zu stellen und dahingehend zu überdenken, dass Reziprozität oder Vertrauen „bei einer anderen Vorstellung von Vernunft Sinn machen“²⁰. *Trust within reason* – der Titel seines letzten Buches – fasst sein Forschungsprogramm wirkungsvoll zusammen.

Hollis spricht sich dafür aus, eine Idee von Reziprozität in die Vorstellung von Rationalität mit aufzunehmen, und erklärt, dass durch diesen Ansatz Rationalität und relationale Verhaltensmuster – wie Vertrauen und reine Reziprozität – nicht mehr in einem Widerspruch zueinander stehen; andernfalls bleiben sie innerhalb der individualistischen Rationalität ungeklärt: „Wir benötigen eine sozialere Vorstellung der Menschen und eine rollenbezogene Darstellung der Bedingungen, unter denen die soziale Welt funktioniert und die es erlaubt, unsere Menschlichkeit auszudrücken.“²¹ Für den englischen Philosophen ist Reziprozität viel komplexer als einfache Vertragskooperation, welche nur eine gegenseitige Berücksichtigung der jeweiligen persönlichen Interessen darstellt – gemäß der Überlegungen von David Hume – und dazu tendiert, die relationale Logik, welche etwa für die Freundschaft typisch ist, zu überdecken. Es ist die Intention von Hollis, eine Theorie der Rationalität zu entwickeln, welche Reziprozität als rational betrachtet, auch wenn ein derartiges Verhalten für den Einzelnen kurzfristig im Gegensatz zu den eigenen individuellen Interessen erscheinen mag. Hollis erachtet Reziprozität zwischen Personen nur dann als rational, wenn deren Beziehung bereits auf der Bereitschaft zur Reziprozität aufbaut: Aus diesem Grunde ist die Rationalität der Reziprozität etwas anderes als das bedingungslose Engagement gegenüber jedem.

20 Hollis, *Trust within reason*, a.a.O., S. 161.

21 Ebd., S. 104.

Die Erwartung, dass sich Reziprozität auf das Verhalten anderer ausweiten wird und dass dies Vorteile für alle anderen Mitglieder der Gruppe bringen wird, ist eine Vorbedingung für die Rationalität jeder Handlung von Reziprozität. Die Ausgangsfrage, welche Hollis in rhetorischer Form stellt, lautet: „Ist es am Ende möglich, ein rationales Individuum zu sein, das die Gruppe an die erste Stelle rückt? Dies hört sich nach einem Widerspruch in sich an.“²² Sein Vorschlag ist in der Tat ein Versuch, den Wert der Individualität – die Freiheit des Handelns – mit jenem der Reziprozität – von Hollis als soziale Bindung betrachtet – zu verbinden.

Sugden erkennt den entscheidenden Wesenszug der Rationalität des ‚Wir‘ – die er vom Egoismus der Gruppe unterscheidet – in den Konzepten des Gruppendenkens – team thinking – und der Mitgliedschaft – membership –, wobei er letztere in ihrer antiken Bedeutung – wie die Arme und Beine als Glieder des Körpers – versteht: „Handeln als Mitglieder eines Teams bedeutet Handeln als Bestandteil des Teams. Das bedeutet im Rahmen eines einstudierten Planes zu handeln, einen zuvor erdachten und vorgegebenen Beitrag zu leisten, ohne sich – während die Aktionen der anderen gegeben sind – zu fragen, ob die eigene Handlung zur Erreichung des Gruppenziels beiträgt oder nicht. ... Es reicht für die Mitglieder des Teams aus zu wissen, dass der Plan entworfen wurde, um die Ziele des Teams zu erreichen: Das Ziel wird erreicht werden, wenn jeder seinen Beitrag leistet.“²³ Durch das Konzept der Mitgliedschaft bewertet eine Person, die von der Wir-Rationalität angetrieben ist, „ihre Aktionen als Teil eines Ganzen, das aus den Aktionen aller Gruppenmitglieder besteht. Für sie ist eine Aktion so weit rational als sie Teil einer Gesamtheit von Aktionen ist, die zusammengenommen vorteilhafte Resultate bringen.“²⁴ Die Motivation, welche der Handlung einer Person innerhalb einer Team-Beziehung zu Grunde liegt, ist nicht primär instrumentell, auf einen bestimmten Vorteil ausgerichtet: Diese kann innerhalb einer Logik verstanden werden, die sich durch einen Sinn für Zugehörigkeit, den Wunsch, sozialen Regeln zu entsprechen, Pflichtgefühl, Vertrauen oder Reziprozität auszeichnet.

Im Jahr 1970 publizierte Richard Titmuss, Soziologe an der London School of Economics, eine in der Zwischenzeit zu einem Klassiker avancierte Studie über Blutspenden,²⁵ in welcher er zu überraschenden Schlussfolgerungen gekommen ist, die eine lebhafte Debatte auch unter Ökonomen auslöste. Eines der interessantesten Ergebnisse, zu denen Titmuss in seiner Feldstudie gelangte, betraf die Antwort von Blutspendern auf die Frage: ‚Warum spendest du Blut?‘ Tatsächlich antwor-

22 Ebd., S. 110.

23 Ebd., S. 86.

24 Ebd.

25 Richard Titmuss, *The Gift Relationship*, London 1970.

teten die Befragten in der Regel: ‚Eines Tages könnte es sein, dass ich oder einer meiner Angehörigen Bedarf dafür hat.‘ Eine derartige Antwort ergibt im Rahmen der ökonomischen Standard-Rationalität keinen Sinn. Das Blut, das ich heute spende, wird mir nicht morgen zurückgegeben werden, und durch den Umstand, dass ich heute spende, rücke weder ich noch meine Angehörigen im Bedarfsfall auf einer Warteliste nach vorne. Würden also alle gemäß einer Logik handeln, die sich an der ‚ökonomischen‘ Rationalität orientiert, würden wir uns in der typischen Situation eines Gefangenendilemmas befinden, wo gleichgewichtig niemand einen Beitrag leistet. Wenn wir hingegen die Wir-Rationalität für die Erklärung dieses Phänomens anwenden würden, müssten wir sagen: ‚Ich spende Blut, weil ich mich um unser Blut kümmerge‘, wobei ‚unser‘ sich auf meine Gemeinschaft oder meine Nation bezieht. Die Blutspende basiert auf diesem Zugehörigkeitsgefühl – der Verbundenheit in Beziehungsnetze, die sehr tief in unserer Psyche eingewurzelt sind: „Da Personen in Netzwerken aufblühen, ist eine allgemeine Reziprozität rationaler Ausdruck dessen, was sie sind und wem sie angehören.“²⁶

Zentral für diese Theorie ist die Idee der Konditionalität, welche in den folgenden Kapiteln immer wieder auftreten wird. Welche Art von Konditionalität tritt in der Wir-Rationalität auf? Die Konditionalität der Wir-Rationalität ist nicht jene des Vertrages, sie kann eher mit folgendem Satz beschrieben werden: ‚Ich interagiere mit dir, weil du mein Freund, mein Partner bist, und weil wir Freunde sind, können wir als eine handelnde Person, die sich aus mehreren Menschen zusammensetzt, betrachtet werden. Um Freunde zu sein, ist es notwendig, dass wir eine bestimmte Art von Reziprozität teilen: Auch du musst mein Freund sein und du musst es mir zeigen mit einer gewissen Art von reziprokem Verhalten, da wir nur so die Gewissheit haben, dass wir Teil derselben Gruppe sind und dass wir ein Team sind.‘ Dies ist noch immer eine Art von Konditionalität. Hollis betont, wenn er von Blutspenden spricht, dass ein von der Wir-Rationalität angetriebenes Individuum, damit es bereit ist, um eine Spende zu machen, der Überzeugung sein muss, dass eine ausreichend große Anzahl von Personen dasselbe machen.²⁷

Er oder sie weiß, dass niemals alle Blut spenden werden, und daher wird ein Anteil von Trittbrettfahrern – jene also, die selbst kein Blut spenden, aber selbst

26 Hollis, *Trust within reason*, a.a.O., S. 147.

27 Ebd.: „Warum machen sich Menschen, die ihren Beitrag an öffentlichen Gütern leisten, über ‚Trittbrettfahrer‘ Gedanken, während andere dies nicht tun? Es gibt – so denke ich – eine Logik des ‚ausreichend‘, welche die Dominanz der Defektion überwinden kann, unter der Bedingung, dass ein Sinn von ‚Mitgliedschaft‘ im Spiel ist. Die Spender nehmen teil, wenn sie davon überzeugt sind, dass ausreichende Menge an Blut von ausreichend vielen Menschen gespendet wird ... Ausreichend ist dann ‚ausreichend‘ – enough is then enough.“

einen Nutzen aus der Angelegenheit ziehen – hingegenommen; aber wenn jemand glaubt, der Einzige zu sein, der sein Blut spendet, würde er es nicht tun.

Dieses Prinzip der ‚ausreichenden Anzahl‘ ist keine Vertragsklausel, obwohl es eine Form von Konditionalität beinhaltet, wobei die Bedingung ist, dass er oder sie zu einer Gruppe gehört, die ‚groß genug‘ ist.²⁸

In welchem Ausmaß dient ein derartiger Ansatz für das Verstehen der sozialen und ökonomischen Dynamiken? Ich meine: in einem beachtlichen Ausmaß. Hier beschränke ich mich auf eine Anwendung, in der ökonomische Rationalität und Reziprozität nicht im Gegensatz zueinander stehen. Denken wir zum Beispiel an einen Vertrag mit einer bestimmten Laufzeit und versuchen wir uns, diesen als ein Team, dessen individuelle Aktionen von der ‚Wir-Rationalität‘ geleitet sind, vorzustellen. Das Team setzt sich aus Parteien zusammen, die durch den Vertrag gebunden sind, und es ist das Ziel, ein Ergebnis zu erreichen, durch das jede Vertragspartei Vorteile erzielt, unter der Bedingung, dass jede Partei in Übereinstimmung mit einer übergeordneten Menge an Aktionen ihren Anteil leistet, auch wenn in der Einzelsituation die Nicht-Kooperation von Vorteil wäre. Eine auf Teamdenken – team-reasoning – basierende Beziehung ist kein Kooperationspiel, da die Möglichkeit einer ‚Vollstreckung‘ – enforcement – fehlt, und auch nicht notwendigerweise ein wiederholtes Spiel, bei dem Strategien von Reziprozität aufkommen können – weil wir, wie wir noch sehen werden, auch in diesen immer in einer ‚Ich-Rationalität‘ verhafteten bleiben. Im Teamdenken wird nicht durch Sanktionen – die es dort gar nicht gibt – gewährleistet, dass niemand abweicht, sondern dadurch, dass jeder erwartet, dass sich die anderen – wie er oder sie selbst – als Teil des Teams fühlen.

Die – mit den Worten von Antonio Genovesi gesprochen – ‚Ehrlichkeit‘, die ‚Reinheit‘ und das ‚Opfer‘ der Spieler liegen darin, an einem bestimmten Punkt im Spiel eine von der Nicht-Kooperation – Defektion – dominierte Strategie zu wählen, und zwar im Vertrauen darauf, dass auch die anderen diese Strategie wählen und dass daraufhin alle gemeinsam ein besseres Ergebnis erzielen.

Aber wie erklären wir Verhaltensweisen, die sich durch Vertrauen, Reziprozität, Altruismus und Offenheit gegenüber demjenigen auszeichnen, zu dem wir keine oder nur schwache Verbindungen haben, Verhaltensweisen mithin, in denen eine ‚ausreichend‘ große Anzahl nicht vorhanden ist, die aber, wie wir sehen werden,

28 Alle Werke, die sich mit dem Thema ‚kritische Masse‘ – critical mass – befassen, die in den Wirtschaftswissenschaften durch die Arbeiten von Thomas Schelling – der dafür mit dem Nobelpreis ausgezeichnet wurde – eingeführt worden ist, teilen dieselben Erkenntnisse; vgl. dazu Thomas Schelling, *Micromotives and Microbehaviour*, New York 1978.

entscheidend sind, da sie Akte der Reziprozität in der Bürgergesellschaft auslösen? Hier bezieht sich Hollis eine Aussage von Rousseau, der den Übergang vom privaten Individuum zum Bürger an das „Eintreten eines radikalen Wandels im Menschen“ knüpfte.²⁹ Allerdings erklärt er nicht, worin dieser ‚radikale Wandel‘ besteht und rechtfertigt diese Nicht-Antwort mit einem schönen Satz, mit dem gleichzeitig auch sein Buch endet: „Eine kampfbetonte Arroganz bei der Aufstellung von Fragen muss von einer angemessenen Demut in den Antworten begleitet werden.“³⁰

In den folgenden Kapiteln werde ich den Versuch unternehmen – vielleicht ebenfalls mit etwas Arroganz – eine dritte Form der Reziprozität zu entwerfen, und folge damit dem von Hollis vorgegebenen Weg.

Die Beziehungsgüter

Eng verbunden mit Sozialität und Reziprozität ist die Idee der Beziehungsgüter – relational goods –, die unter Ökonomen auf steigendes Interesse stößt. Die Kategorie der Beziehungsgüter wurde beinahe zeitgleich von vier Autoren in die theoretische Debatte eingebracht: der Philosophin Martha Nussbaum,³¹ dem Soziologen Pierpaolo Donati³² und den Ökonomen Benedetto Gui³³ und Carole Uhlaner³⁴.

Gui definierte die Beziehungsgüter als „immaterielle Güter (aber nicht Dienstleistungen), die individuell konsumiert werden können, aber mit zwischenmenschlichen Beziehungen verbunden sind ..., Güter, die wir als ‚relational‘ bezeichnen.“³⁵ Ähnlich definiert Uhlaner sie als „Güter, die man nur besitzen kann, wenn ein gegenseitiges Einvernehmen darüber besteht, dass sie existieren; dieses Einvernehmen ist die Folge gemeinsamer Aktionen einer Person und einer bestimmten Gruppe anderer Personen (also nicht willkürlichen Menschen).“³⁶ Beide Öko-

29 Hollis, *Trust within reason*, a.a.O., S. 83.

30 Ebd., S. 163.

31 Martha Nussbaum, *La fragilità del bene. Fortuna ed etica nella tragedia e nella filosofia greca*, Bologna 1996.

32 Pierpaolo Donati, *Introduzione alla sociologia relazionale*, Mailand 1986.

33 Benedetto Gui, *Éléments pour une définition d' ‚économie communautaire‘*, in: *Notes and Documents* 12 (1987) S. 32–43.

34 Carole Jean Uhlaner, *Relational Goods and Participation. Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action*, in: *Public Choice* 3 (1989) S. 253–285.

35 Gui, *Éléments pour une définition d' ‚économie communautaire‘*, a.a.O., S. 19–20.

36 Uhlaner, *Relational Goods and Participation*, a.a.O., S. 62.

nomen definieren Beziehungsgüter als jene Bereiche menschlicher Beziehungen, die von einem Individuum alleine weder produziert noch konsumiert werden können, weil sie abhängig sind von der Art der Interaktion mit anderen und eben deshalb auch nur genossen werden können, wenn sie durch Reziprozität miteinander geteilt werden.

Der ökonomische Ansatz, Beziehungsgüter zu bestimmen, führt aber dazu, sie als unabhängig von der Beziehung selbst zu betrachten. Gui hat diesen methodologischen Ansatz explizit geäußert, um die Kontinuität mit der Wirtschaftswissenschaft zu bewahren, die das Gut als eine vom seinem Konsum getrennte Tatsache betrachtet. Aus demselben Grund tendiert Gui dazu, das Beziehungsgut von der Beziehung selbst zu trennen. In der Folge ist in seiner Theorie, welche in analytischer Hinsicht am besten entwickelt ist, das relationale Gut von den individuellen Eigenschaften – Gemütszustand und Beweggründe der Handelnden – getrennt.³⁷ Gui schlägt auch vor, jede Form der Interaktion wie einen besonderen produktiven Prozess, den er ‚Begegnung‘ nennt, zu untersuchen. Er schreibt, dass in einer Begegnung „zwischen einem Verkäufer und einem potentiellen Käufer, zwischen einem Arzt und einem Patienten, zwischen zwei Arbeitskollegen und auch zwischen zwei Kunden im gleichen Geschäft“³⁸ neben dem traditionellen Ergebnis – nämlich der Durchführung einer Transaktion oder der Ausführung einer Dienstleistung – auch andere besondere Arten von nicht greifbarer Ergebnisse relationaler Natur ‚produziert‘ werden: die Beziehungsgüter eben.

Zusammenfassend kann man sagen, dass sich gemäß Gui und Uhlauer die Beziehungsgüter nicht mit der Beziehung selbst decken: Die Freundschaft kann nicht als Beziehungsgut definiert werden, sondern als eine wiederholte Interaktion, eine Folge von Begegnungen und Gemütszuständen, von denen das Beziehungsgut nur ein Bestandteil ist.³⁹

37 Gui hat seine Theorie in neueren Werken insofern etwas verfeinert, als er die Präferenzen für Gemütszustände als subjektiven Aspekt für die Bewertung von Beziehungsgütern und die Gemütszustände selbst als objektives Element der Interaktion auffasst; vgl. Benedetto Gui, *From Transactions to Encounters. The Joint Generation of Relational Goods and Conventional Values*, in: *Economics and Social Interactions*, a.a.O., S. 23–51.

38 Benedetto Gui, *Più che scambi incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni relazionali*, in: *Complessità relazionale e comportamento economico*, hg. v. Pier Luigi Sacco u. Stefano Zamagni, Mailand 2002, S. 15–66, hier S. 27.

39 Der Soziologe Donati untersucht diese Art von Gütern innerhalb eines relationalen Ansatzes zu sozialen Dynamiken, der den Anspruch erhebt, anders zu sein als die Reduktionismen des Holismus und des Individualismus. In diesem Kontext werden die Beziehungsgüter als Auswirkungen einer Aktion definiert, nicht als Auswirkungen der Entscheidungen des Handelnden oder der Umwelt, sondern als Produkt oder Ef-

Nussbaum definiert – im Unterschied zu Benedetto Gui – Freundschaft, gegenseitige Liebe und ziviles Engagement als drei unterschiedliche Arten von Beziehungsgütern; in diesen ist die Beziehung das Gut, das mit der Beziehung selbst lebt und stirbt. Für die amerikanische Philosophin, die der neoaristotelischen Schule zugeordnet werden kann, wobei sie auch vom Denken der Philosophen Amartya Sen und John Stuart Mill beeinflusst ist, stellen die Beziehungsgüter also jene menschlichen Erfahrungen dar, bei denen die Beziehung selbst das Gut ist. In allen Definitionen des Begriffes Beziehungsgut, welche wir bisher kennengelernt haben, nimmt die Dimension der Reziprozität eine fundamentale Rolle ein. Abschließend sei erwähnt, dass bei Beziehungsgütern das ‚Warum‘, also die Motivation, die den anderen Teilnehmern in seinem Handeln leitet, ein wesentliches Element darstellt; wie schon Aristoteles sagte, kann die höchste Freundschaft, welche einen Beitrag zur ‚eudaimonía‘ leistet, niemals instrumentell sein, weil diese eine Tugend ist.⁴⁰

Sugden, der sich argumentativ in dieselbe Richtung wie Gui bewegt, schreibt: „Die Beziehungsgüter (oder Übel) sind die emotionalen und kommunikativen Bestandteile der zwischenmenschlichen Beziehungen. Ich schlage eine theoretische Strategie vor, um den emotionalen Teil der zwischenmenschlichen Beziehungen zu analysieren. Das Ziel ist es dabei, einige jener Mechanismen zu verstehen, die in zwischenmenschlichen Beziehungen emotionale Zustände hervorbringen, welche für die Teilnehmer entweder einen Wert darstellen oder dies nicht tun.“⁴¹ Auch

fekt der konkreten Beziehungen, die den Willen der Akteure verändern können. Eben wegen dieser Rückwirkung können diese nicht auf den Willen der Akteure reduziert werden.

- 40 Aus diesem Grunde ist es nicht besonders sinnvoll, die Beziehungsgüter der Kategorie der ‚Externalitäten‘ zuzuordnen. Gui zieht es vor – und dabei ich stimme ihm zu –, dies nicht zu tun, weil er die Natur des Gutes retten möchte und weil in den Externalitäten die Nicht-Absichtlichkeit normalerweise als essenzielle Eigenschaft angesehen wird, diese aber allgemein beim Beziehungsgut nicht vorhanden ist – dieses besondere ‚Klima‘ oder Lächeln wird in einer Begegnung meist direkt gesucht, möglicherweise auch dann, wenn dabei Kosten entstehen.
- 41 Sugden schlägt also eine Analyse der Funktionsweise der Beziehungsgüter im Bezug auf Emotionen und Gemütszustände vor – und weniger der inputs und outputs der Begegnung – und geht somit über die klassische Theorie der rationalen Wahl, welche sich auf Präferenzen und Meinungen konzentriert, hinaus. Sugden gestaltet seine Theorie durch ein Überdenken der *Theorie der ethischen Gefühle* von Adam Smith als eine Theorie des Zugehörigkeitsempfindens – fellow-feeling. Gemäß Smith – und Sugden – handelt es sich bei letzterem um eine allgemeine anthropologische Tendenz der Menschen, welche sich vom Altruismus unterscheidet: die Analyse des Zugehörigkeitsempfindens, wie sie von Smith entwickelt wurde, unterscheidet sich von den modernen Theorien des Altruismus; vgl. Gui und Sugden, *Economics and Social inter-*

Nussbaum liefert einen wichtigen Beitrag zum Thema der ‚Zerbrechlichkeit‘ von Beziehungsgütern: „Diese Bestandteile des guten Lebens zeichnen sich dadurch aus, dass sie in sehr geringer Form eigenständig sind. Sie sind hingegen in besonders tiefer und gefährlicher Form verletzlich.“⁴² Ich persönlich bin überzeugt, dass für das Verständnis der Eigenheiten der Beziehungsgüter eine Befreiung aus der Zwickmühle ‚öffentliches Gut vs. privates Gut‘ erforderlich ist.

Solange wir versuchen, das Beziehungsgut den Privatgütern – wie ein Paar Schuhe oder Brot: Sie zeichnen sich durch Rivalität im Konsum und wechselseitige Ausschließbarkeit aus – oder alternativ den öffentlichen Gütern – wie die öffentliche Aufklärung: Öffentliche Güter sind durch Nicht-Rivalität und tendenziell Nicht-Ausschließbarkeit gekennzeichnet⁴³ – zuzuordnen, bleiben wir immer innerhalb des nicht-relationalen Paradigmas. Sowohl die Definition eines privaten Gutes als auch die eines öffentlichen Gutes sieht keine Beziehungen zwischen den betroffenen Personen vor: Der einzige Unterschied zwischen den beiden Arten von Gütern ist die Anwesenheit von ‚Beeinträchtigungen‘ im Konsum. Aus diesem Grund ist der Konsum von öffentlichen Gütern reiner Konsum, den Individuen jeweils für sich und unabhängig voneinander vornehmen – denken wir an die Benützung einer nicht-verstopften Straße oder an zwei oder mehrere Personen, die sich gleichzeitig ein Gemälde in einem Museum ansehen, ohne dass der Konsum des einen den des anderen beeinträchtigt: Dies bedeutet Nicht-Rivalität. Ich halte die Versuche, das Beziehungsgut in die öffentlichen Güter aufzunehmen, für irreführend, und schlage hingegen vor, das Beziehungsgut als eine dritte Art von Gut einzuführen – in Bezug auf die traditionelle Art der Einteilung ökonomischer Güter in private und öffentliche Güter.⁴⁴

actions, a.a.O.; das Zugehörigkeitsegefühl ist ‚reziproke Sympathie‘: Smith hatte angenommen, dass der Mensch Gefallen an allen Formen des Zugehörigkeitsegefühls findet; Sugden ist der Überzeugung, dass die Beziehungsgüter in der Smithschen Theorie von der Wahrnehmung entsprechender Gefühle kommen und dass sie in jeder gemeinsamen Aktivität genossen werden können, auch wenn diese ökonomischer Natur ist.

42 Nussbaum, *La fragilità del bene*, a.a.O., S. 624.

43 In der Realität ist es die Nicht-Rivalität, welche aus einem Gut ein öffentliches Gut macht: Die Nicht-Ausschließbarkeit ist in der Essenz eine technologische Facette und eine Frage der Kosten. Prinzipiell könnte jemand vom Konsum eines öffentlichen Gutes ausgeschlossen werden, sofern er nicht an dessen Produktion mitgewirkt hat.

44 Zu den Beziehungsgütern vgl. auch Giovanni Tondini, Luca Zarri, *La teoria dei giochi e il vaso di Pandora*, in: *Etica ed Economia* 2 (2004) S. 173–194, sowie Michele Bivanti, Marco Sandri, Luca Zarri, *Preferenze endogene e dinamiche relazionali: un modello coevolutivo*, in: *Complessità relazionale e comportamento economico*, a.a.O., S. 431–485.

Meinerseits erkenne ich – im Lichte der bisherigen Diskussion und ohne den Versuch zu unternehmen, die gegensätzlichen Positionen zu den Beziehungsgütern miteinander zu versöhnen – folgende zentrale Eigenschaften eines Beziehungsgutes:

- a) Identität: Die Identität der einzelnen betroffenen Personen ist ein fundamentaler Bestandteil; dies meint Uhlener, wenn sie schreibt, dass „die Güter, welche in Tauschprozessen, wo jeder in anonymer Form kaufen und verkaufen darf, nicht relational sind.“⁴⁵
- b) Reziprozität: Weil diese Güter durch Beziehungen entstehen, können sie nur in der Reziprozität genossen werden, sie sind Reziprozitäts-Güter: „Gegenseitige Aktivität, Mitgefühl und das gegenseitige Bewusstsein sind ein derart tiefer Teil von Liebe und Freundschaft, dass Aristoteles nicht bereit ist zu sagen, dass nichts mehr übrig bleibt, was des Namens Liebe oder Freundschaft würdig ist, wenn einmal die gemeinsamen Aktivitäten und ihre Kommunikationsformen genommen wurden.“⁴⁶
- c) Gleichzeitigkeit: Im Unterschied zu den normalen Marktgütern – ob nun privat oder öffentlich –, wo Produktion und Konsum technisch und logistisch voneinander getrennt sind, werden die Beziehungsgüter – wie viele Dienstleistungen – gleichzeitig produziert und konsumiert; das Gut wird von den betroffenen Menschen gleichzeitig ko-produziert und ko-konsumiert. Auch wenn der Beitrag zum Zustandekommen der Begegnung ungleich sein kann – denken wir etwa an die Organisation eines Festes oder die Leitung einer Sozialgemeinschaft –, ist das reine Trittbrettfahrertum beim Konsum des Gutes nicht möglich, da es für den Konsum eines Beziehungsgutes notwendig ist, dass sich die Betroffenen auf eine Beziehung mit den Eigenschaften, die wir hier aufzählen, einlassen.⁴⁷
- d) Motivationen: In den reinen Reziprozitäts-Beziehungen ist die hinter dem Verhalten stehende Motivation ein substantieller Teil. Eine Begegnung – zum Beispiel ein Abendessen – kann auf Basis der Motivationen der Teilnehmer Beziehungsgüter oder nur Standardgüter schaffen. Wenn die Beziehung nicht

45 Uhlener, *Relational Goods and Participation*, a.a.O., S. 255.

46 Nussbaum, *La fragilità del bene*, a.a.O., S. 624.

47 Denken wir zum Beispiel an einen Ausflug mit Freunden: Im Augenblick des Zustandkommens des Treffens – also der Organisation des Ausfluges – kann es sein, dass der Beitrag der einzelnen Teilnehmer unterschiedlich ist; aber wenn während des Ausfluges jemand nicht versucht, eine reine Reziprozitäts-Beziehung mit einer anderen Person aufzubauen, wird er oder sie nur ein Standard-Marktgut – den Ausflug nämlich –, aber keine Beziehungsgüter konsumieren.

ein Zweck für sich, sondern nur ein Mittel für etwas anderes – etwa das Aushandeln eines Geschäftsabschlusses – ist, können wir nicht von einem Beziehungsgut sprechen.⁴⁸

- e) Emergenz: das Beziehungsgut ‚entsteht‘⁴⁹ innerhalb einer Beziehung. Vielleicht umfasst die Kategorie der Entstehung – der Emergenz – besser als die ökonomische Kategorie der Produktion die Natur der relationalen Güter. Zu sagen, dass es sich um eine entstehende Tatsache handelt, setzt die Betonung auf die Tatsache, dass das Beziehungsgut eine dritte Komponente ist, die alle jeweiligen Beiträge der betroffenen Personen übertrifft und dass die Entstehung des Gutes in vielen Fällen gar nicht zu den anfänglichen Intentionen zählte. Aus diesem Grund kann es sein, dass ein Beziehungsgut auch innerhalb einer gewöhnlichen Markttransaktion entsteht, wenn an einem bestimmten Punkt in der Mitte einer instrumentell-ökonomischen Beziehung etwas geschieht, das die Individuen dazu veranlasst, über die anfänglichen Motivationen für ihr Treffen hinauszugehen: So entsteht das relationale Gut.⁵⁰
- f) Gratuität: Eine synthetische Eigenschaft der Beziehungsgüter ist die Gratuität, und das heißt: Das Beziehungsgut ist nur so lange ein solches, als die Beziehung nicht für andere Zwecke nutbringend eingesetzt wird, also bis zu dem Zeitpunkt, in dem die Beziehung als ein Gut an sich genossen wird und aus intrinsischer Motivation entspringt.⁵¹ Deshalb ist – wie Nussbaum schreibt – bei

48 Dies bedeutet nicht, dass in einer Geschäftsbeziehung nicht auch ein authentisches Beziehungsgut entstehen kann, sondern, dass – wenn es dazu kommt – in gewisser Weise innerhalb einer instrumentellen Beziehung etwas Neues entsteht, das nicht ganz oder hauptsächlich auf Instrumentalität zurückgeführt werden kann.

49 Vgl. Ivo Colozzi, *I diversi usi dell'espressione 'beni relazionali' nelle scienze sociali*, Vortrag am Institut Veritatis Splendor, Rom, gehalten am 22. April 2005.

50 Ich denke hier an die Unterbrechung einer normalen Arbeitssitzung, wenn ein Teilnehmer einen Anruf erhält: Die Sitzung wird unterbrochen und der Betroffene beginnt ein Gespräch über Kinder und private Angelegenheiten, das von der Tagesordnung der Sitzung her nicht vorgesehen ist. In diesen Minuten können die Teilnehmer Beziehungsgüter produzieren und konsumieren; man kann sich ähnliche Fälle für ‚relationale Übel‘ vorstellen.

51 Es müsste nach all dem bisher Gesagten klar sein, dass ich in diesem Buch von einer engen Verbindung zwischen dem Konzept der Gratuität und der intrinsischen Motivation ausgehe. Ich sehe diese Verbindung enger als jene zwischen Gratuität und Altruismus: Eine unentgeltliche, intrinsisch motivierte, aber nicht-altruistische Handlung könnte im Stande sein, eine größere Anzahl von positiven Externalitäten hervorzubringen als eine altruistische Handlung. Menschen verfügen über eine Psychologie, aufgrund derer wir immer ein Gefallen empfinden, wenn wir andere Personen – oder uns selbst – bei der Ausübung einer Tätigkeit aus intrinsischer Motivation – und nicht-instrumenteller Motivation – erleben, unabhängig davon, ob wir dadurch einen

einem Beziehungsgut die Beziehung das Gut: eine Beziehung, die sich nicht durch das Aufeinandertreffen von Interessen, sondern durch die Begegnung von Gratuität auszeichnet.⁵² Beziehungsgüter erfordern deshalb intrinsische Motivationen.

- g) Gut: Eine andere synthetische Darstellung des Beziehungsgutes entsteht aus dem Substantiv: Es ist die Rede von Gütern, nicht von Waren – in der Sprache von Karl Marx –, und diese Güter haben einen Wert, weil sie zweifellos ein Bedürfnis befriedigen, aufgrund der Gratuität aber keinen Marktpreis haben.⁵³

Nach der Benennung dieser Eigenschaften erkennen wir jetzt auch die Schwierigkeiten, auf welche die ökonomische Theorie gestoßen ist, sobald sie mit menschlichen Beziehungen, die durch komplexe Motivationen angetrieben werden, umgehen musste. Die Wirtschaftswissenschaft sieht die Welt aus der Perspektive eines Individuums, das Güter auswählt: die Beziehung entgeht ihr – oder sie sieht diese Beziehung als Mittel, manchmal gar als Belastung, vor allem, da das Beziehungsgut nicht einfach eine Summe von Gütern oder individuellen Beziehungen ist – dies ist ein Widerspruch in sich! – und andere Menschen, mit denen man interagiert, weder ein Gut noch eine Belastung sind.

Eine Beurteilung der aktuellen Debatte zur Reziprozität in der Wirtschaftswissenschaft

Die Entdeckung der Wir-Rationalität und die Theorie der Beziehungsgüter sind wichtige neue Faktoren im Umgang mit dem Sozialen innerhalb der Wirtschaftswissenschaft. Die Debatte über Reziprozität haben wir bislang nur beiläufig ge-

direkten Vorteil erfahren. Es ist diese Psychologie, die uns dazu bringt, eher einen Missionar zu bewundern, der den Leprakranken hilft, als ein Unternehmen, das im Marketing tätig ist – oder dass wir einen Sportler kritisieren, der sich von monetären Anreizen leiten lässt.

- 52 Das Beziehungsgut – so definiert – hat folglich Eigenschaften, die es einem lokalen öffentlichen Gut – man konsumiert es gemeinsam – oder einer Externalität – es entsteht, und dies kann unbeabsichtigt sein – ähnlich machen, aber es kann deshalb jedoch nicht als eines der beiden klassifiziert werden. Das Beziehungsgut ist durch Nicht-Rivalität gekennzeichnet, dieses kann auch als antirivalisierend definiert werden – ich entleihe mir diesen Ausdruck von Zarrì: der Konsum einer Person verringert meinen Nutzen nicht, sondern er erhöht diesen.
- 53 Beziehungsgüter werden ‚produziert‘, um nur von denen konsumiert zu werden, die sie produzieren.

streift, ohne uns darum zu bemühen, Definitionen zu formulieren oder das Konzept näher zu erläutern. In der Tat besteht heute unter Ökonomen ein besonderes Interesse an der Reziprozität. Ich verweise auf den Appendix des ersten Kapitels für eine Vertiefung der aktuellen Untersuchungen zur Reziprozität in der Wirtschaftswissenschaft.⁵⁴ Hier beschränke ich meine Bemerkungen auf einen weiteren Aspekt: Während die ökonomische Theorie zu den Beziehungsgütern, die Wir-Rationalität und empirische Untersuchungen – vor allem in der Psychologie – unsere Aufmerksamkeit auf die anspruchsvollen und inneren Aspekte der Sozialität gelenkt haben, ist die Idee der Reziprozität, die heute in der ökonomischen Theorie im Entstehen begriffen ist, noch nicht ausreichend verfeinert. Auch wenn es unbestreitbar ist, dass die Ökonomen, die sich mit der Reziprozität befassen, wichtige Beiträge liefern, muss man der Ehrlichkeit halber anerkennen, dass man auch bei den anspruchsvollsten Theoretikern – wie jenen, die sich am Forschungsprojekt zur ‚starken Reziprozität‘ – strong reciprocity – beteiligen, zwei grundlegende Verständnisweisen von Reziprozität vorfindet, die ich beide in diesem Buch kritisch betrachten werde:

1. Obwohl die Konditionalität der Reziprozität – so wird sie von vielen Theoretikern bestimmt wird – nicht jene der Verträge und der wiederholten Spiele ist, verbleibt sie doch unter den Vorzeichen Konditionalität. Eine bedingungslos erfolgte Handlung wird nicht als Facette von Reziprozität betrachtet, sondern als Altruismus bestimmt oder – in anderen Fällen – sogar als dummes Verhalten.
2. Die anderen Formen der Relationalität, die sich von dieser unter (1) genannten Reziprozität unterscheiden, werden als eigennützig angesehen und folglich – in allen Fällen – als Nicht-Reziprozität deklariert.

Diese beiden Punkte werden sehr klar, wenn wir ein Schlüssel-Zitat aus einem der grundlegenden Werke zur Theorie der starken Reziprozität betrachten: „Es ist wichtig, die ‚starke Reziprozität‘ von anderen Begriffen wie reziprokem Altruismus – ‚reciprocal altruism‘ – oder Altruismus – ‚altruism‘ – zu unterscheiden. Eine altruistisch handelnde Person ist bedingungslos kooperativ, und das heißt: Die Liebenswürdigkeit in ihrem Verhalten hängt nicht vom Verhalten der anderen Akteure ab. Eine ‚reziprok-altruistische‘ Person macht hingegen ihr Verhalten vom vorherigen Verhalten des anderen Akteurs abhängig und sie ist bereit, einem anderen zu helfen, auch wenn ihr diese Hilfe Kosten von kurzer Dauer einbringt, weil sie überzeugt ist, dass auf lange Sicht ein derartiges Verhalten Vorteile bringt.“

54 Dieser Anhang richtet sich vor allem an jene Leser, die die ökonomische Literatur zur Reziprozität nicht überblicken.

... Wenn in einem sequentiellen Spiel der B-Spieler ein Altruist ist, kooperiert er immer, auch wenn A zuvor nicht kooperiert hat. Der Altruismus ist also – wie wir ihn hier definieren – eine bedingungslose Liebenswürdigkeit – kindness. Wenn der B-Spieler hingegen ein ‚starker Reziproker‘ – a strong reciprocator – ist, kooperiert er nicht, wenn A nicht kooperiert, und er kooperiert, wenn A kooperiert, da er bereit ist, Ressourcen zu opfern, um sich für das positive Verhalten von A zu revanchieren. ... Die Liebenswürdigkeit eines starken Reziprokatoren hängt also von der Liebenswürdigkeit des anderen Spielers ab. ... Da ein reziproker Altruist nur dann altruistisch handelt, wenn der materielle Rückfluss die Gesamtkosten übersteigt, werden wir den Begriff ‚reziproker Altruist‘ nicht verwenden. Wir verwenden hingegen für eine derartige Motivation den Begriff ‚eigennützig‘.⁵⁵

In diesem Buch näherte ich mich der Reziprozität aus einer anderen Perspektive: Bezugnehmend auf Punkt (1) werde ich eine Form der Reziprozität einführen, die ich ‚bedingungslos‘ nenne, die aber vom Altruismus unterschieden wird, und die als Schlüsselement über eine intrinsische Belohnung verfügt.⁵⁶ Bezugnehmend auf Punkt (2) werde ich eine Reziprozität ‚ohne Opfer‘, wie wir sie in Verträgen und wiederholten Spielen finden, nicht als eigennützig bezeichnen, sondern als eine gleichwohl wichtige Form der Reziprozität, die häufig die beiden anderen ‚reinen‘ Formen, die wir betrachten werden, vervollständigt. Aus diesen Gründen werden wir uns vornehmen, die Verständnisweisen von Reziprozität, wie sie heute in der Wirtschaftswissenschaft eine Rolle spielt, zu verfeinern, indem wir sie in ein relationales Paradigma aufnehmen; eine Relationalität, die wir auch auf die Theorie der Reziprozität anwenden werden und so eine Interaktion zwischen unterschiedlichen Formen von Reziprozität schaffen, wobei wir versuchen, den ‚Monophysitismus‘ in der aktuellen Theorie zu überwinden.

Das Ziel der folgenden Kapitel ist es, entlang der Ideengeschichte die zahlreichen Facetten der Reziprozität aufzuzeigen, aus der auch die zentrale Rolle der Reziprozität der Verträge und einer nicht an Bedingungen geknüpften Form von Reziprozität ersichtlich werden wird. Die Analyse wird im Anschluss auf Handlungen ausgeweitet, die durch intrinsische Motivationen und somit – paradoxerweise – nicht von Handlungsweisen, die an bestimmte Bedingungen geknüpft sind, geleitet sind. Vor allem die Einführung der Dimension der Bedingungslosigkeit wird uns von der ökonomischen Weise, mit Reziprozität umzugehen, wegführen.

55 Fehr, Ernst, Urs Fischbacher, Simon Gächter, *Strong reciprocity, Human Cooperation and the Enforcement of Social Norms*, in: *Human Nature* 13 (2002) S. 1–25, hier S. 5.

56 Mein Konzept von intrinsischer Belohnung wird sich in technischer Hinsicht wie eine psychologische Belohnung – payoff – darstellen: Wir werden aber sehen, dass die intrinsische Belohnung in diesem Buch eine vollkommen eigene Funktion haben wird.

Wir werden sehen, dass die es viele Formen von Reziprozität gibt. Nicht alle sind an Bedingungen geknüpft, aber alle sind Formen von Reziprozität.

Appendix 1 zu Kapitel 1

Die Debatte über Reziprozität in der zeitgenössischen Wirtschaftstheorie

Die Verbreitung des Konzeptes der Reziprozität in den Wirtschaftswissenschaften ist eng mit dem Aufkommen und der Weiterentwicklung der Experimentellen Ökonomie und der Verhaltensökonomie in den vergangenen dreißig Jahren verbunden; letztere hat die Bedeutung von Verhaltensformen gezeigt, die von der konventionellen ökonomischen Theorie abweichen.⁵⁷

Die Neuheit dieses Umganges mit der Reziprozität bedeutet indes nicht, dass es in den Wirtschaftswissenschaften zuvor keine Theorien zu selbstlosen oder altruistischen Verhaltensformen gegeben hat: einige Nischen-Ökonomen nahmen – ohne das Konzept des homo oeconomicus zu verlassen – an, dass Menschen auch im ökonomischen Bereich Handlungen ausführen können, die sich nicht am Eigeninteresse orientieren.⁵⁸ Aber derartige Verhaltensformen wurden als bedeutungslos für die Erklärung von ökonomischer Interaktion erachtet, und zwar aufgrund der einfachen, aber realistischen Annahme, dass Individuen – sobald sie am Markt agieren – das Wohlergehen anderer Menschen oder gar der Menschheit nicht beachten, sondern nur auf ihren eigenen Vorteil und den ihrer Familie bedacht sind.

57 Zu den Unterschieden zwischen der Verhaltensökonomie und der Experimentellen Ökonomie, die beide in den siebziger Jahren entwickelt wurden, vgl. Luigino Bruni, Robert Sugden, *The road not taken. How psychology was removed from economics, and how it might be brought back*, in: *The Economic Journal* 117 (2007) S. 143–173.

58 Pantaleoni etwa bezeichnete mit ‚Arten-Egoismus‘ – egoismo di specie – das Motiv für all jene offensichtlich altruistischen Aktionen, die ein höheres – auch individuelles – Wohlergehen in Zukunft zum Ziel haben; vgl. Maffeo Pantaleoni, *Principii di Economia Pura*, Florenz 1889, S. 28 ff.

Dieser neue Abschnitt in der Forschung wurde vor allem durch empirische und experimentelle Untersuchungen eingeläutet, die begründete und stichhaltige Nachweise zu Verhaltensweisen geliefert haben, die eben nicht durch Eigeninteresse motiviert sind.

Unter den ersten untersuchten ‚Anomalien‘ befinden sich kooperative Entscheidungen, wie sie in Experimenten – beispielsweise zum Gefangenendilemma, aber auch zu einmaligen Spielen, one shot games – entdeckt wurden: „Laborexperimente zeigen immer wieder, dass einige Teilnehmer defektieren, während andere kooperieren.“⁵⁹

Die Erklärungen für diese Anomalie enthalten einige Annahmen. Eines der ersten theoretischen Modelle zur freiwilligen Verteilung öffentlicher Güter ist jenes von Sugden aus dem Jahre 1984, das die Logik der Verteilung auf Basis der Annahme erklärt, dass jeder Teilnehmer eine Vorstellung von einem Beitrag – ausgedrückt mit dem Parameter ε – hat, den er oder sie sich von anderen Teilnehmern wünscht. Sofern der tatsächliche Beitrag gleich oder höher als ε ist, hat der Teilnehmer eine moralische Verpflichtung, sich mindestens mit ε zu beteiligen: „Ich nenne diesen Mechanismus das Prinzip der Reziprozität.“⁶⁰ Das Modell von Sugden erklärt das Entstehen von Reziprozität durch eine moralische Regel: für die Erklärung des Entstehens von Kooperation werden keine Bezüge zur ökonomischen Rationalität gesucht, sondern die ethische Norm wird als eine alternative Erklärung zur ökonomischen Rationalität betrachtet. In anderen Worten: Eine soziale Norm ist rational in einem anderen Sinnverständnis als die Rationalität der neoklassischen Wirtschaftstheorie, die sie als individuelle und instrumentelle Maximierung betrachtet.⁶¹ Hier rechnet das Individuum nicht in jeder Situation alle Eventualitäten durch, sondern befolgt – auf rationaler Basis – eine ethische Norm, die er bei einer großen Anzahl von Aktionen anwendet.⁶² In jedem Fall verbleibt man innerhalb der Welt der Konditionalität: Denn die soziale Norm der Reziprozität wird nicht unabhängig von der Antwort der anderen Spieler bestimmt.

59 Larry Samuelson, *Foundations of Human Sociality. A Review Essay*, in: *Journal of Economic Literature* 2 (2005) S. 488–497, hier S. 490.

60 Robert Sugden, *Reciprocity – The supply of Public Goods through Voluntary Contribution*, in: *Economic Journal* 376 (1984) S. 772–797, hier S. 775.

61 Jon Elster und Martin Hollis versuchen eine soziale Rationalität zu finden, die sich von jener der Standard-Ökonomie unterscheidet, um das Aufkommen von Kooperation auch auf Märkten zu erklären; vgl. Jon Elster, *The Cement of Society. A study of Social Order*, Cambridge 1989, sowie Martin Hollis, *Trust within Reason*, Cambridge 1998.

62 Vgl. David Gauthier, *Morals by Agreement*, Oxford 1986.

Viele der ersten Untersuchungen zur Reziprozität stützten sich auf die These, es gehe im Kern um Altruismus, aber sehr bald war man sich bewusst, dass der einfache Altruismus die Anomalien nicht mit Labor-Evidenz erklären konnte: Es gab also Bedarf nach komplexeren Hypothesen in relationaler und motivationaler Hinsicht. Und an diesem Punkt sind in den neunziger Jahren die Theorien der ‚Ungleichheitsaversion‘ – inequity aversion – von Ernst Fehr und Klaus Schmidt,⁶³ des ‚warmen Glanzes‘ – warm glow – von James Andreoni, des ‚Team-Denkens‘ – team-thinking – von Robert Sugden und Michael Bacharach sowie einige weitere entstanden.⁶⁴

Einer der ersten Autoren, der direkt das Konzept der Reziprozität anwandte, war Matthew Rabin, obgleich ‚Fairness‘ der zentrale Begriff seiner Theorie war. In seinem inzwischen zum Klassiker avancierten Artikel in der *American Economic Review* aus dem Jahr 1993 kann man gleich zu Beginn lesen: „Die Menschen sind nicht nur an ihrem eigenen Wohlergehen, sondern auch an dem ihrer Mitmenschen interessiert. Tatsächlich zeigen uns die empirische Ergebnisse zahlreicher psychologischer Studien, dass viele altruistische Verhaltensweisen viel komplexer sind: Die Menschen versuchen nicht in gleicher Weise, anderen zu helfen, sondern sie sind bereit, anderen zu helfen, wenn sie glauben, dass diese im Gegenzug großzügig sein werden.“⁶⁵

Gemäß dieser Theorie sind Menschen nicht gegenüber jedem unterschiedslos großzügig – oder aber auch nicht großzügig, sondern sie zeigen Konditionalität und Selektivität in der eigenen reziproken Handlung: „Dieselben Personen, die altruistisch gegenüber altruistischen Personen sind, sind auch dazu bereit, diejenigen zu bestrafen, die sich ihnen gegenüber nicht korrekt verhalten haben.“⁶⁶ Rabins Theorie baut insbesondere auf drei Annahmen auf:

63 Vgl. Ernst Fehr, Klaus M. Schmidt, *A theory of Fairness, Competition and Cooperation*, in: *The Quarterly of Economics* 3 (1999) S. 817–868.

64 Eine gute aktuelle Zusammenstellung findet sich bei Joel Sobel, *Interdependent Preferences and Reciprocity*, in: *Journal of Economic Literature* 2 (2005) S. 392–436; einer der ersten Ökonomen, der von Reziprozität in den Wirtschaftswissenschaften sprach, war Serge-Christophe Kolm; vgl. dazu Serge-Christophe Kolm, *La bonne économie. La réciprocité générale*, Paris 1984.

65 Matthew Rabin, *Incorporating Fairness into Game Theory and Economics*, in: *The American Economic Review* 5 (1993) S. 1281–1302, hier S. 1281.

66 Ebd.

1. Menschen sind bereit, ihr eigenes materielles Wohlergehen zu opfern, um denjenigen zu helfen, die sich ihnen gegenüber liebenswürdig verhalten haben.
2. Sie sind auch bereit, ein materielles Opfer in Kauf zu nehmen, um diejenigen zu bestrafen, die sich ihnen gegenüber unfreundlich verhalten haben.
3. Die beiden bisher genannten Charakteristika haben einen umso größeren Einfluss auf das Verhalten, je geringer die Kosten des Opfers sind.

Die Analyse der Verhaltensintentionen ist von besonderer Bedeutung im Werk Rabins. In seinem Modell führt er eine Reihe von einfachen Gleichungen ein, in denen er erklärt, wie ein Individuum die Intentionen des anderen zu verstehen und dessen Grad an Liebenswürdigkeit – kindness – zu bewerten versucht; das Individuum blickt also nicht nur auf das, was das andere Individuum getan hat, sondern auch auf das, was es hätte tun können und dann nicht getan hat – oder auf andere mögliche Alternativen.⁶⁷

Die Theorie Rabins hat – sowohl in ihrer ursprünglichen Form wie auch in einigen anderen Varianten, in denen die Theorie auch auf dynamische Situationen angewandt werden kann – viele Weiterentwicklungen und experimentelle Anwendungen erfahren. Zahlreiche Resultate aus Laborexperimenten haben in den vergangenen Jahren zu einem methodologischen Wandel im Umgang mit Reziprozität in den Wirtschaftswissenschaften geführt und – wie bereits angedeutet – das Paradigma des rationalen Egoismus in Frage gestellt.

Auf diese Weise ist ein weniger apriorisch und stärker pragmatisch ausgerichteter Ansatz für die Untersuchung der tatsächlichen Verhaltensformen von Menschen entstanden: neue Modelle und Theorien, die heute Teil des Werkzeugkastens derer sind, die sich mit Spieltheorie, Entscheidungstheorie und Verhaltensanalyse befassen. In diesen Theorien ist die Reziprozität gleichzeitig ein empirisch untersuchtes Phänomen und eine theoretische Hypothese, um die Anomalien zu erklären, die entstehen, wenn man Handeln ausschließlich durch Beweggründe des Eigeninteresses veranlasst sieht. Das ‚Geschenk-Austausch-Spiel‘ – gift-exchange game –, das ‚Öffentliche-Güter-Spiel‘ – public-good games –, das ‚Ultimatum-Spiel‘ – ultimatum game – oder das ‚Diktator-Spiel‘ – dictator game – haben Verhaltensweisen offenbar werden lassen, in denen die Spieler dazu neigen, groß-

67 Vgl. die Zusammenstellung der theoretischen und experimentellen Resultate bei Vittorio Pelligra, *Fiducia r(ela)zionale*, in: Sacco, Zamagni, *Complessità relazionale e comportamento economico*, a.a.O., S. 291–336; vgl. auch Ferruccio Marzano, Fulvio Fontini, *Sull'economia della reciprocità: un approccio interpersonale*, in: *Studi economici* 64 (1998) S. 5–33.

zügiger zu antworten, als dies die Theorie der rationalen Entscheidung zulässt, und in allen Spielen hat die Reziprozität eine bedeutende Rolle. Im Besonderen haben einige Experimente gezeigt, dass die ökonomisch handelnden Personen – zumindest im Labor – dazu bereit sind, selbst geringere finanzielle Einkünfte zu erhalten, um andere Spieler auf der Grundlage einer Norm von Reziprozität zu bestrafen oder zu belohnen.

Das Basisspiel der Experimente ist das ‚Vertrauensspiel‘ – trust game – : Ein Spieler A erhält vom Versuchsleiter eine Geldsumme, zum Beispiel zehn Dollar, und er kann diese einem anderen B-Spieler geben – oder sie für sich behalten. Wenn sich Spieler A einem Spieler B anvertraut und das Geld verschenkt, kann es zu einer Vervielfachung der Summe kommen – in unserem Beispiel dreissig Dollar – und B entscheidet sich, ob und wieviel er davon A zurückgibt. Gemäß der ökonomischen Standard-Theorie gibt es in jedem Spiel nur ein Nash-Gleichgewicht: A behält die Geldsumme und das Spiel endet nach der ersten Runde (10,0). Die Ergebnisse der Experimente zeigen aber, dass mehr als die Hälfte der Spieler A gegenüber Vertrauen zeigen und Spieler B die Geldsumme geben, die wiederum in der Mehrzahl der Fälle (x) einen Teil der Summe an A zurückgeben. B antwortet A und belohnt auf eigene Kosten das von A entgegengebrachte Vertrauen beziehungsweise dessen Liebenswürdigkeit.

Ein anderes wichtiges Spiel ist das ‚Ultimatum-Spiel‘ – ultimatum game. Spieler A bekommt eine Geldsumme, zum Beispiel zehn Dollar, aber das Spiel sieht vor, dass er diese Geldsumme nur dann erhält, wenn er Spieler B eine Geldsumme anbietet und dieser akzeptiert – und falls Spieler B diese nicht akzeptiert, erhalten beide gar nichts. Auf Basis der Annahme der rationalen Entscheidung müsste Spieler A den kleinstmöglichen Betrag abgeben, zum Beispiel 1 Dollar, in der Vermutung, dass für Spieler B gilt: 1 ist besser als 0. Die Ergebnisse der Experimente zeigen aber, dass Spieler B das Angebot von A oft nicht annimmt, wenn er dieses als unfair empfindet – weil das Angebot beispielsweise zu weit unter 50 Prozent liegt –, und somit Spieler A auf eigene Kosten bestraft wird. Das Ultimatum-Spiel wird insbesondere in der starken Reziprozität verwendet: Die Individuen bestrafen einen Bieter, der beim Bieten ungerecht war, und verzichten somit auf das Geldangebot und den eigenen Verdienst.

Die erklärende Variable der gesamten Theorie ist somit die Fairness: Der anbietende Spieler wird auf Basis der Meinung, dass er korrekt, also fair, im Umgang mit anderen Spielern umgegangen ist, belohnt oder bestraft. Folglich gilt für diesen Ansatz, dass die Intentionen der Spieler zählen.

Die Ergebnisse des Spieles hängen von den Strategien der Spieler A und B ab, den Meinungen erster Ordnung – die Meinung der Spielers A über die Strategie von Spieler B – und den Meinungen zweiter Ordnung – den Meinung des Spielers

A über die Meinung des Spielers B hinsichtlich der Wahl, die Spieler A treffen wird.⁶⁸

Dieser erste wichtige Beitrag von Rabin wurde in der *Theory of Reciprocity* von Armin Falk und Urs Fischbacher, beide von der Universität Zürich, weiterentwickelt; sie gehören zu denen, die an der Theorie der starken Reziprozität arbeiten.⁶⁹

Auch in ihrem Modell – wie in jenem von Rabin, das sie auch verwenden – wird den Intentionen eine Schlüsselrolle zugeordnet. Aber ihnen ist es wichtig zu betonen, dass „die Intentionen alleine nicht alles erklären“.⁷⁰ Man geht von der Annahme aus, dass der Nutzen der Spieler von den erhaltenen Belohnungen, der Liebenswürdigkeit und den wahrgenommenen Reziprozitäten während des Spieles abhängt.⁷¹

68 Das Schlüsselement in der Theorie Rabins ist die Präsenz einer ‚psychologischen‘ Belohnung neben einer monetären – materiellen – Auszahlung, sobald ein Spieler in zuvorkommender Weise antwortet, wohingegen es in finanzieller Hinsicht besser wäre, dem anderen nicht zu vertrauen. Das Konzept der psychologischen Belohnung wird aber von denen – wie zum Beispiel Ken Binmore –, die den Ansatz ‚enthüllter Präferenzen‘ verfolgen – wenn ein Individuum eine Strategie gewählt hat, sagt mir dies ex post seine Präferenzen –, in Frage gestellt. Wenn wir die Belohnung nicht monetär, sondern in Form von deren Nutzen bewerten, verliert die Unterscheidung zwischen materieller und psychologischer Belohnung ihre analytische Bedeutung, auch dann, wenn sie einen hermeneutischen Wert behält; vgl. dazu Pierpaolo Battigalli, Martin Dufwenberg, *Dynamic Psychological Games*, in: *Journal of Economic Theory* 144 (2009) S. 1–35; Vittorio Pelligra, *Under Trusting Eyes. The Responsive Nature of Trust*, in: *Economics and Social Interactions*, hg. v. Benedetto Gui und Robert Sugden, Cambridge 2005, S. 105–124.

69 Die beiden Autoren unterstreichen als innovativen Aspekt ihrer Theorie, die in einem teilweisem Gegensatz zu jener von Rabin steht, dass diese „relevante stilisierte Faktoren eines weiten Feldes von experimentellen Spielen erklärt.“ Darüberhinaus erklärt die Theorie, warum sich Individuen in Verfahren, wo sie die Handlungen realer Personen betrachten, anders verhalten als in Verfahren, in denen die ‚Aktionen‘ durch einen Zufallsprozess erzeugt werden. Zu guter Letzt erklärt die Theorie, warum in bilateralen Aktionen die Ergebnisse dazu tendieren, gerecht zu sein, während es in Wettbewerbsmärkten – und anonymen Märkten – zu ungerechten Resultaten kommen kann.“ Armin Falk, Urs Fischbacher, *A Theory of Reciprocity*, in: *Games and Economic Behavior* 2 (2006) S. 293–315, hier S. 293.

70 Ebd., S. 6

71 Die Autoren nützen die Begriffe ‚Nettigkeitsbegriff‘ – kindness term –, ‚Intentionsfaktor‘ – intention factor – und ‚Erwiderungsbegriff‘ – reciprocation term – für die Formalisierung ihrer Hypothese. Der Nettigkeitsbegriff gibt dabei an, wie freundlich Spieler 1 die Aktion von Spieler 2 bewertet. Dieser ergibt sich aus der Auszahlung, die er erhält – outcome term –, wie auch aus den Intentionen, die im Intentionsfaktor

Falk und Fischbacher sprechen, wie viele andere Ökonomen, die sich mit diesen Themen befasst haben, auch von ‚positiver Reziprozität‘ wie ‚negativer Reziprozität‘ und beziehen sich damit jeweils auf freundliche Antworten auf freundliche Aktionen und strafende Antworten auf Aktionen, die von der handelnden Person als unkorrekt erachtet wurden. Sie präzisieren in der Folge, dass derartige Antworten – freundliche oder unfreundliche – im Falle von Reziprozität nicht durch das Eigeninteresse – also nicht durch Präferenzen, die sich an materiellen Verdiensten orientieren – erklärt werden können.⁷² Die Ergebnisse der ‚Zürcher Schule‘ zeigen, dass Reziprozität – wie Luca Crivelli kommentiert – eine „Regel ist, die fähig ist, Beziehungen der Zusammenarbeit zu fördern, samt einer daraus folgenden steigenden Zunahme des kollektiven Wohlergehens, insbesondere in Situationen, in denen die Zuhilfenahme vertraglicher Zwänge nicht möglich oder nicht denkbar ist.“⁷³

Den letzten Verweis verdienen die Modelle, die sich auf das Prinzip der Reziprozität anlässlich der Leistung von Beiträgen für öffentliche Güter beziehen.⁷⁴ Viele der oben zitierten Autoren untersuchen mittels der Anwendung der eigenen Modelle oder – durch Beachtung der experimentellen Ergebnisse zur Reziprozität – auch die ‚Öffentliche-Güter-Spieler‘ – public-good-games. In diesem Spiel verfügt jede Person über einen Geldbetrag und muss darüber entscheiden, wieviel sie davon an die gemeinsame Kasse – das öffentliche Gut – überweisen möchte; am Ende des Spieles erhält jeder Spieler als Aufwandsentschädigung seinen Beitrag und einen Teil des Gesamtbeitrages zum öffentlichen Gut, sofern der Minimal-

ausgedrückt wird, der – wie bereits gesehen – sich einer Fülle von Alternativen, zwischen denen das Individuum wählen muss, ausgesetzt sieht. Der Erwidierungsbegriff hingegen ist die Antwort auf die Aktion des anderen Spielers: Dieser misst, um wieviel Spieler 1 die Belohnung von Spieler 2 – das heißt: die Effekte seiner Aktion auf die Situation der anderen – verändert. Zu diesen Basis-Parametern kommt dann der Reziprozitätsbegriff hinzu, der die Bedeutung der Reziprozität für jedes Individuum im Rahmen seiner Präferenzen angibt; wenn dieser Parameter null ist, wird der ‚homo reciprocans‘ wieder zum ‚homo oeconomicus‘, der nur an seiner materiellen Belohnung interessiert ist.

72 Die beiden Autoren präzisieren auch die Unterschiede zwischen Reziprozität und der Abneigung gegenüber Ungleichheit.

73 Luca Crivelli, *Quando l'homo oeconomicus diventa reciprocans*, in: *Economia come impegno civile*, hg. v. Luigino Bruni u. Vittorio Pelligra, Rom 2002, S. 21–43, hier S. 24.

74 Viele Modelle, die sich auf die Hypothese der starken Reziprozität beziehen, wenden den Kontext von ‚Öffentliche-Güter-Spielen‘ – public-good-games – an; vgl. Samuel Bowles, Herbert Gintis, *The Evolution of Strong Reciprocity. Cooperation in Heterogenous Populations*, in: *Theoretical Population Biology* 1 (2004) S. 17–28.

betrag zur Realisierung des öffentlichen Gutes eingesammelt werden konnte. Dieses Spiel kann auch als eine Variante des Gefangenendilemmas mit einer Anzahl n von Spielern gesehen werden, in dem jeder eine dominante Strategie der Nicht-Kooperation hat, woraus sich ein Nash-Gleichgewicht in einer allgemeinen Nicht-Kooperation ergibt. Die Ergebnisse der Experimente zeigen indes, dass sich nur wenige Spieler gemäß der klassischen ökonomischen Theorie verhalten, während viele bereits in der ersten Runde des Spieles kooperieren. Wenn nur eine Runde vorgesehen ist, beteiligen sich die Spieler im Durchschnitt mit der Hälfte ihres Anfangsbetrages. Aber in Spielen mit mehreren Runden beginnt das Beitragsniveau nach der Hälfte der Runden zu sinken bis zur letzten Runde, in der niemand mehr einen Beitrag leistet. Einige erklären dieses Verhalten mit ‚Lernen‘, das heißt: sie nehmen an, dass die Spieler, welche in der ersten Runde nicht verstehen, dass es besser wäre, nicht zu kooperieren, mit dem Fortgang des Spieles schließlich verstehen lernen, dass die Nicht-Kooperation die rationale – oder dominante – Strategie ist. Eine solche Erklärung beachtet indes nicht, dass bei einer Wiederholung des Spieles mit denselben Spielern – der sogenannte ‚Neu-Start-Effekt‘: re-start effect – das Beitragsniveau wieder bei rund der Hälfte des eigenen Geldbetrags liegt.⁷⁵

James Andreoni erklärt diese Anomalie mit der Verwendung der Kategorie der Reziprozität: die Individuen, die die Intention haben, gemäß dieser Norm zu agieren, beginnen mit der Leistung eines Beitrages; aber wenn Trittbrettfahrer bei ihrem Verhalten bleiben, können alle übrigen nichts anderes tun, als jene mit dem einzigen ihnen zur Verfügung stehenden Mittel – der Nicht-Kooperation: Sie leisten selbst keinen Beitrag mehr – zu bestrafen. Wenn das Spiel von vorne beginnt, hoffen sie, dass sich die Reziprozität durchsetzt, und sie beginnen daher erneut, einen Beitrag zu leisten: wenn es aber wieder dazu kommt, dass andere es beim Trittbrettfahren belassen, wird der Bestrafungsmechanismus von neuem ausgelöst: „Die sozialen Normen tendieren dazu, sich durch die Bestrafung derer, die sie missachten, festzusetzen.“⁷⁶ Die Theorie von Andreoni wird bestätigt, wenn im Spiel mit öffentlichen Gütern die Möglichkeit der Vergeltung – retaliation – besteht, und das heißt: Es ist Bestrafung auch mit anderen Möglichkeiten als der Nicht-Kooperation – defection – möglich. Die Spieler wenden in diesem Fall auch andere Bestrafungsmöglichkeiten – nicht nur die Unterbrechung der eigenen Bei-

75 Herbert Gintis, *Beyond Homo Oeconomicus. Evidence from Experimental Economics*, in: *Ecological Economics* 35 (2000) S. 311–322, hier S. 317.

76 James Andreoni, *Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments*, in: *Journal of Public Economics* 3 (1988) S. 291–304, hier S. 301.

tragsleistung – an.⁷⁷ Auch in Experimenten von Fehr und Gächter⁷⁸, in denen den Teilnehmern versichert wurde, dass die Bestrafung von nicht-kooperierenden Individuen ihnen keinen Vorteil für die Zukunft verschaffen wird – da die Spiele nicht wiederholt wurden und es eine zufällige Zuordnung – random matching – gab –, wurden Verhaltensweisen der Vergeltung beobachtet; dies ist eine Antwort auf den möglichen Einwand, der besagt, dass auch der Akt des Bestrafens der nicht-kooperierenden Person vorteilhaft für den eigenen Verdienst sei, und folglich im Sinne des Eigeninteresse – self-interest – erklärt werden könne, ohne dafür Reziprozität bemühen zu müssen.⁷⁹

Zusammenfassend sei hier festgestellt, dass sich weite Teile der Literatur zur Reziprozität, die wir in diesem Appendix zusammengefasst haben, auf sequentielle Spiele beziehen, mit dem Ziel, die Logik der Reziprozität als Handlungsform zu beobachten und zu einer Theorie zu formen: B beobachtet das Verhalten von A, interpretiert dieses und entscheidet folglich, ob und wie er auf der Basis des Verhaltens von A erwidern sollte. In den folgenden Kapiteln werden wir hingegen einen teilweise anderen Ansatz verfolgen: Wir werden als Basis der Untersuchung das – wiederholte – Gefangenendilemma verwenden; dieses ist ein simultanes Spiel, die Antwort auf das Verhalten des anderen wird in der darauffolgenden Runde erfolgen, auf Basis des Verhaltens in der vorhergehenden Runde. Die ganze psychologische Finesse scheint in Spielen, in denen Verhalten die einzige Ausdrucksform ist, zu verschwinden; tatsächlich werden wir merken, dass hinter einer einfachen Technik des Modells psychologische und methodologische Dimensionen auftauchen werden.

77 Vgl. Gintis, *Beyond Homo Oeconomicus*, a.a.O.

78 Ernst Fehr, Simon Gächter, *Fairness and Retaliation. The Economics of Reciprocity*, in: *Journal of Economic Perspectives* 14 (2000) S. 159–181.

79 Fehr und Gächter haben zahlreiche Experimente zur Feststellung und zum Verständnis reziproken Verhaltens durchgeführt. Im Besonderen sind sie zu folgenden besonderen Erkenntnissen gelangt: a) Reziprozität kann auch in einem einmaligen Spiel – oneshot game – festgestellt werden, und zwar auch dann, wenn sie besonders ‚teuer‘ ist; b) reziproke Verhaltensweisen sind auch dann feststellbar, wenn die Spieler nicht wissen, mit wem sie interagieren, weil dies anonym geschieht; c) Reziprozität wurde auch dann festgestellt, wenn die Spieler wussten, dass niemand ihr Verhalten beobachten konnte; d) Reziprozität wurde auch dann festgestellt, wenn hohe monetäre Einsätze im Spiel waren. Für eine Zusammenfassung vgl. Sobel, *Interdependent Preferences and Reciprocity*, a.a.O., sowie Bowles, Gintis, *The Evolution of Strong Reciprocity*, a.a.O.; natürlich bleibt die zentrale Frage im Hinblick auf alle diese Experimente: Von welcher Reziprozität sprechen wir?



Nur das Interesse bringt Freundschaft hervor.

François de la Rochefoucauld, *Maximen und Reflexionen*

In diesem Kapitel möchte ich Reziprozität auf der Grundlage einer unkonventionellen Darstellung der Geschichte des ökonomischen Denkens näher analysieren. Anlässlich der Suche nach neuen Ideen werden wir die Werke einiger bekannter Ökonomen durchleuchten, die ihrerseits die Idee der Sozialität und – indirekt – die Idee der Reziprozität in der modernen Wirtschaftstheorie geprägt haben. Die Gründe verstehen zu lernen, warum Reziprozität gegenwärtig bei der Mehrzahl der Ökonomen keine Rolle spielt, heißt dabei, den ersten Schritt zu tun, um ihre Reintegration in die ökonomische Analyse zu rechtfertigen – Reziprozität in einer Form, die nicht darauf begrenzt ist, wie sie in der heutigen Debatte eine Rolle spielt.

Beginnen wir mit einer Frage: Welche Form von Marktbeziehung sieht der herkömmliche Ansatz der Wirtschaftswissenschaft vor? Diese Frage hat in den Überlegungen der Theoretiker, die sich im 18. Jahrhundert mit Wirtschaft und Gesellschaft befasst haben, eine zentrale Position eingenommen, aber sie ist gleichzeitig eine wichtige Herausforderung für denjenigen, der moderne Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme untersucht, da sie direkt mit der Rolle und der Beschaffenheit des Marktes – einem fundamentalen Bestandteil moderner Demokratien – verbunden ist.

Für die Herangehensweise an dieses weite Thema habe ich einen besonderen Blickwinkel gewählt, der jedoch gleichzeitig eine einigermaßen zentrale Rolle in der Wirtschaftstheorie einnimmt. Unsere Analyse beginnt mit den Antworten

zweier Autoren auf obige Fragestellung, nämlich die des Neapolitaners Antonio Genovesi, der von 1713 bis 1769 lebte, und des Schotten Adam Smith – er lebte von 1723 bis 1790 –; beide haben die Debatte über die Beziehung zwischen Reziprozität und Wirtschaftswissenschaft eingeleitet. Genovesi und Smith schrieben beide dem Thema der Sozialität im zivilen Leben eine besondere Bedeutung zu, und zwar in einer Zeit, in der langsam klar wurde, dass etwas Neues und Bedeutendes in der Organisation von Wirtschaft und Gesellschaft entsteht. Wir befinden uns in jener Zeit, in welcher die ersten Vorboten der Marktwirtschaft zu beobachten waren, einer Zeit von zivilem Optimismus – also einem idealen Referenzpunkt für all jene, die sich bemühten, die Eigenheiten des Humanismus eines Marktes – mit seinem Möglichkeiten und seinen Grenzen – kennenzulernen. Aus diesem Grund bin ich der Überzeugung, dass die Werke von Genovesi und Smith sich sehr für das Verständnis der historischen und methodologischen Gründe – der Schatten-, aber auch der Lichtseiten – eignen, jener Gründe, die bei der Entstehung der typischen Form von Relationalität, wie sie in der ökonomischen Analyse des Marktes Anwendung findet, eine Rolle spielen. Vor allem wird uns Genovesi eine ‚andere‘ Theorie der Sozialität in der Wirtschaftstheorie zeigen, die aber nicht weiter verfolgt wurde; Smith hingegen wird uns die zentralen Gründe aufzeigen, warum die moderne Wirtschaftswissenschaft die reine Sozialität in den ökonomischen Transaktionen vernachlässigt und damit den homo oeconomicus zu zweihundert Jahren Einsamkeit verurteilt hat, welche dieser erst seit kurzem hinter sich zu lassen sich anschiekt.

Es gibt viele Ähnlichkeiten zwischen Smith und Genovesi – und eine ganz besondere wird im nächsten Absatz vorgestellt werden. Ich werde mich aber auch mit einem wichtigen Unterschied befassen, nämlich der Interpretation der Marktwirtschaft und mit dem damit verbundenen Konzept der Reziprozität und der Sozialität innerhalb der Ökonomie; zusammengefasst spreche in diesem Zusammenhang vom ‚Markt‘, und zwar in einer weniger eingeschränkten Form, als dies normalerweise die ökonomische tut.⁸⁰ Das soll nicht nur dabei helfen, die historische Entwicklung des Themas dieses Kapitels nachzuzeichnen, sondern auch die theoretische Analyse späterer Kapitel zu unterstützen, in denen Themen erneut wiederaufgegriffen werden, die nun vorgestellt werden.

Im Rückblick können wir heute sagen, dass die Theorie Smiths – und nicht die Genovesis – die Sichtweise der Wirtschaftswissenschaft auf die Beziehung zwischen Markt und Sozialität entscheidend beeinflusst hat. Ich werde versuchen zu zeigen, dass beide Theorien plausibel waren und auch heute noch interessante Aspekte für die aktuelle Debatte zur Reziprozität in der Wirtschaftswissenschaft

80 Insbesondere werde ich hier nicht zwischen Markt und Unternehmen unterscheiden.

liefern, obgleich Genovesi Theorie an den Grenzen der Wirtschaftstheorie und der modernen Soziologie angesiedelt ist.

Markt und Zivilisation: Zivilisation ist Markt

Genovesi und Smith sind sich in vielen zentralen Punkten ihres Denkens sehr ähnlich, aber bevor wir zu ihren Theorien kommen, seien hier kurz einige biographische Daten erwähnt. Beide Autoren waren Zeitgenossen, aber sie traten nie unmittelbar in Kontakt zueinander und mit großer Wahrscheinlichkeit wussten sie gar nichts voneinander,⁸¹ beide waren Anführer von zwei ökonomischen Schulen, die zu den einflussreichsten des 18. Jahrhunderts gehörten, beide wurden zu Ökonomen, nachdem sie Moralphilosophie studiert und sich mit dieser auch in schriftlichen Beiträgen auseinandergesetzt hatten – und als Ökonomen befassten sie sich mit demselben Phänomen: der Geburt der Marktwirtschaft und der daraus folgenden Hoffnung, die Ausdruck der aufklärerischen und optimistischen Überzeugung war, dass die Feudalgesellschaft auch und vor allem durch die Entwicklung von Märkten in Kürze überwunden werden könnte. Einige essentielle Elemente des Konzeptes von Smith und Genovesi zur Sozialität in der Ökonomie kommen aus der Analyse des Handels; aus diesem Grund werden wir sie uns nun näher ansehen.

Die Position Smiths zum freien Handel und zu dessen Rolle in der wirtschaftlichen Entwicklung sowie seine Bedeutung für die Schaffung von Wohlstand ist so bekannt, dass darüber nicht mehr viel gesagt werden muss: Smith erkennt in der Entwicklung des Handels und der Märkte den zentralen Indikator für den zivilen Fortschritt eines Volkes. Ohne freie Märkte, ohne ökonomische und soziale Mobilität kann keine Zivilisation bestehen. Hinter der Smithschen Verteidigung des freien Handels und des Tausches steht ein ‚Humanismus der Freiheit‘. Wo ökonomische Freiheit besteht und wo Märkte ihre typischen Institutionen errichten, wachsen auf natürliche Weise Vertrauen, Aufrichtigkeit und andere zivile Tugenden. Oder umgekehrt ausgedrückt: Mit der Zivilisation kommen auch die Märkte. Sinnbildlich ist in diesem Zusammenhang der folgende bekannte Auszug aus seinen *Lectures on Jurisprudence*:

81 Es kann nicht a priori ausgeschlossen werden, dass Genovesi die *Theorie der ethischen Gefühle* von Smith, 1759 erschienen, kannte, da er über ein großes Wissen über die schottischen Aufklärung verfügte; sehr viel wahrscheinlicher – beinahe sicher – ist, dass Smith die Werke von Genovesi nicht kannte; festhalten kann man indes, dass es – soweit mir bekannt – in den Werken beider Autoren keinen wechselseitigen Bezug auf den jeweils anderen Autor gibt.

„Wird in einem Land der Handel eingeführt, so kommen mit diesem auch immer Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit. In einer wilden und barbarischen Gesellschaft sind diese Tugenden weitgehend unbekannt. Unter den europäischen Völkern sind die Holländer jene, die am meisten Handel treiben, und gleichzeitig diejenigen, die sich mehr als alle anderen an das gegebene Wort halten. Die Engländer sind in dieser Hinsicht besser als die Schotten, aber schlechter als die Holländer.“⁸²

Auf dieser Grundlage erklärt Smith, dass der Markt die Bürgergesellschaft erzeugt: Obwohl sich der Markt wesentlich von Freundschaft unterscheidet, bringt er ein Netzwerk horizontaler Beziehungen hervor, auf dem alle anderen Formen von Reziprozität und Freiheit aufbauen. Genovesi und – mit ihm – die gesamte neapolitanische Tradition der Zivilökonomie stehen in diesem Punkt in vollkommenem Einklang mit Smith und, allgemeiner noch, mit der Schottischen Aufklärung. Auch die neapolitanische Tradition betrachtet die ökonomische Aktivität als einen Ausdruck des bürgerlichen Lebens und demzufolge den Handel als einen in hohem Ausmaß zivilisierenden Faktor. In Übereinstimmung mit den ‚Zivil-Humanisten‘ des 15. Jahrhunderts – Leonardo Bruni, Poggio Bracciolini, Coluccio Salutati, Bernardino da Siena – und mit Giambattista Vico sehen Genovesi und die Neapolitaner des 18. Jahrhunderts diese Tugenden nicht nur als kompatibel mit dem bürgerlichen Leben, sondern stellen dieses als Ort dar, an dem zivile Tugenden voll zum Ausdruck kommen können.

Eine umsichtige Betrachtung und ein Lob auf den Handel sind zentrale Motive im Denken von Genovesi und werden bereits aus dem Titel, den er für sein Werk gewählt hat, klar: *Lezioni di commercio ossia di economia civile* – Vorlesungen über den Handel, das heißt: über die Zivilökonomie –, wobei das für Genovesi bedeutet, dass Handel Zivilökonomie ist.

Smith und Genovesi bewerten den Handel positiv, weil er – ausgehend von den stärksten Kräften im menschlichen Handeln, nämlich dem Wunsch, reich zu werden, gut zu leben, Sinn zu haben für Rang und Würde – objektiv – und normalerweise ohne dass die Handelnden dies wollen oder bewusst vorhersehen können – zur Schaffung einer Gesellschaft, die sich durch mehr Freiheit und mehr Gleichheit auszeichnet, beitragen: „Niemand hat eine größere oder stärkere Kraft als der Handel, er verwandelt die Gier des menschlichen Herzens, also den stärksten Motor und einzigen Produzenten aller unserer zivilen Güter, in einen Vorteil

82 Adam Smith, *Lectures on Jurisprudence*, 1766, in: *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, Indianapolis 1978, Bd. 5, S. 538.

für alle.“⁸³ Dort, wo es keinen Handel gibt, gibt es auch keine Form von ziviler Freiheit.

Im nächsten Abschnitt werden wir sehen, dass aus diesem – von Smith und Genovesi gezollten – gemeinsamen Lob auf den Handel und den Markt als dem Ort und dem Mittel von Zivilisation zwei unterschiedliche Sichtweisen dessen abgeleitet werden, was als typische Form von Reziprozität oder Sozialität des Marktes gesehen wird.

Sozialität im Markt: Politische Ökonomie vs. Zivile Ökonomie

Smith: Kooperation ohne Wohlwollen

Wir kommen nun zu einem bekannten, möglicherweise dem bekanntesten Satz von Adam Smith über das ‚Wohlwollen‘ der Händler: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, daß sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“⁸⁴

Schauen wir uns diese Passage aus der Nähe an. Smith verfolgt an dieser Stelle nicht das Ziel, die Rolle des persönlichen Interesses besonders stark hervorzuheben – das Lob auf die Interessen ist vor allem im Abschnitt über die Entstehung der Ziele allgegenwärtig – und noch viel weniger, den Egoismus der englischen Händler anzuprangern. Sein Ziel ist es, Unabhängigkeit und Anonymität als Tugenden, die mit der Entwicklung von Märkten unmittelbar in Verbindung stehen, hervorzuheben. Die Marktbeziehungen ermöglichen es uns, unsere ökonomischen Bedürfnisse zu befriedigen, ohne dabei von anderen abhängig zu sein. Sie zeichnen sich durch mehr Würde als andere Formen sozialer Organisation – vor allem die der Feudalgesellschaft – aus, in der viele Menschen vom Wohlwollen weniger Gönner abhängen. Die Anonymität auf Märkten sorgt hingegen dafür, dass jeder Händler oder Handwerker sein Auskommen durch die Existenz nicht eines einzigen, sondern hunderter oder tausender Kunden bestreiten kann. Obwohl er in

83 Antonio Genovesi, *Lezioni di commercio o sia di economia civile*, 1765–67, hg. v. Maria Luisa Perna, Neapel 2005, I, Kap. 16, § 1.

84 Adam Smith, *Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*, 1776, hg. v. Horst Claus Recktenwald, München 1978, S. 17.

gewisser Hinsicht allen verbunden ist, ist er nicht wirklich abhängig von einem einzigen.⁸⁵

Der entscheidende Aspekt für unsere Betrachtungen betrifft die Verbindung zwischen diesen tugendhaften Beziehungen im Markt – er befreit von nicht freiwillig gewählten Abhängigkeiten – und der Art von Sozialität, wie sie der Markt fordert und erlaubt. Für unsere Betrachtungen ist darüberhinaus wichtig zu unterstreichen, dass sich für Smith die Marktbeziehungen gänzlich von Freundschaft – einem Schlüsselwort in unseren Untersuchungen zur Reziprozität – unterscheiden: „In einer zivilisierten Gesellschaft braucht er – sc. der Mensch – fortwährend die Mitwirkung und den Beistand einer großen Menge von Menschen, während sein ganzes Leben kaum hinreicht, die Freundschaft von ein paar Personen zu gewinnen.“⁸⁶

Demzufolge kann Freundschaft keine Eigenschaft der üblichen Marktbeziehungen sein. Wohlwollen – benevolence – und Zuneigung – sympathy – sind fundamentale Eigenschaften des Menschen. Smith hat davon in seinem Werk zur *Theorie der ethischen Gefühle* gesprochen – einem Werk, das sich mit den relationalen Kategorien der Zuneigung und des Zugehörigkeitsgefühls – fellow-feeling – beschäftigt;⁸⁷ diese jedoch sind keine typischen ‚Gefühle‘ in ökonomischen Beziehungen.⁸⁸ Der Markt kann aus den eben dargelegten Gründen als ein in sehr hoher Form zivilisierender Faktor gesehen werden, aber es ist dennoch kein Ort der reinen Relationalität und er bedarf dieser auch nicht, um seine Funktionen zu erfüllen: Er benötigt nur eine ‚schwache Relationalität‘, um den Ausdruck von Mark S. Granovetter zu benützen.⁸⁹

Das wichtigste ‚schwache‘ Band, das der Markt erfordert, ist ein Gerechtigkeitsinn, der sich auf der Basis eines aufgeklärten Eigeninteresses selbst bestärkt. Dieses Interesse „ist zurückführbar auf das Eigeninteresse – self-interest –, also jenes allgemeine Prinzip, welches die Aktionen jedes Menschen lenkt, und das die Personen dazu bringt, auf ihren eigenen Vorteil gerichtet zu handeln.“⁹⁰

85 Ebd., S. 338 f.

86 Ebd., S. 16.

87 Zur Relationalität der Theorie von Smith vgl. Robert Sugden, *Fellow-feeling*, in: Gui, Sugden, *Theory of Social Interactions*, a.a.O., S. 52–76.

88 In seiner *Theorie der ethischen Gefühle*, hg. v. Walther Eckstein, 1759, Hamburg 1994, definiert Smith die „leidenschaftliche Freundschaft“, die sich vor allem in der „unerfahrenen Jugend“ findet, als eine Übergangsbegeisterung – transition affection –, eine „vorübergehende Zuneigung“: vgl. Teil 6, 1. Sektion, S. 363.

89 Mark S. Granovetter, *The Strength of Weak Ties*, in: *The American Journal of Sociology* 6 (1973) S. 1360–1380.

90 Smith, *Lectures on Jurisprudence*, a.a.O., S. 538–539.

Von diesem Standpunkt aus betrachtet, erzeugt die Entwicklung des Handels Ansehen und Vertrauen – und nicht umgekehrt, wie man es in den Überlegungen Genovesis findet.⁹¹ Der Markt, der die Menschen aus ihrer Abhängigkeit von anderen – und somit aus asymmetrischen Beziehungen – befreit, erlaubt durchaus, nach authentischer Sozialität zu streben und dieser einen vollen Ausdruck zu verleihen; aber dies kann nur vor, nach oder parallel zum Markt geschehen. Der Übergang vom Zustand – status – der Feudalgesellschaft zum Vertrag – contractus – der Marktwirtschaft wurde von den ersten Ökonomen als ein Zugewinn von Zivilisation betrachtet: Die Geldbeziehung – cash nexus – ist, obgleich sie beziehungsärmer ist als gegenseitige Liebe, dennoch ziviler als die Beziehung zwischen Herr und Sklave in einer Feudalgesellschaft. Dies ist die Schlüsselerkenntnis des Humanismus von Smith und der klassischen Politischen Ökonomie. Gemäß dieser Theorie beginnt ökonomische Relationalität dort, wo Freundschaft endet – und umkehrt.

Die ‚Markt-Gesellschaft‘ ist eine herausragende Erfindung, da sie unterschiedlichen Menschen erstmals die Möglichkeit gab, eine freie und friedliche Form der Kooperation zu erfahren, und zwar ohne das Opfer und das Risiko, wie sie für eine Freundschaft einzugehen sind. Freundschaft ist ein seltenes und zerbrechliches Gut – und folglich kaum geeignet für die Gründung einer großen Gesellschaft: „Die Gesellschaft kann zwischen einer Anzahl von Menschen – wie eine Gesellschaft unter mehreren Kaufleuten – auch aus einem Gefühl ihrer Nützlichkeit heraus, ohne gegenseitige Liebe und Zuneigung bestehen bleiben.“⁹²

Der Markt wirkt mithin wohl­tätig und zivilisierend, weil er mit der Einführung egalitärer Beziehungen in einem Gegensatz zu den unfreiwilligen, hierarchischen und illiberalen⁹³ Beziehungen des Feudalwesens steht. Es verwundert als nicht, dass Smith, im selben Kapitel, in dem er vom ‚Wohllollen des Fleischers‘ spricht, betont, dass niemand „außer einem Bettler“ weitgehend vom „Wohllollen seiner Mitmenschen abhängen“ möchte – und selbst der Bettler „verläßt sich nicht allein darauf“.⁹⁴

91 Vgl. Luigino Bruni, Robert Sugden, *Moral Canals: Trust and Social Capital in the Work of Hume, Smith and Genovesi*, in: *Economics and Philosophy* 16 (2000) S. 21–45, sowie Luigino Bruni, Robert Sugden, *Fraternity: Why Market need not be a morally free zone*, in: *Economics and Philosophy* 24 (2008) S. 35–64.

92 Smith, *Theorie der ethischen Gefühle*, a.a.O., S. 127 f.

93 Louis Dumond hat mit seiner klassischen Gegenüberstellung zwischen ‚homo equalis‘ und ‚homo hierarchicus‘ diese Spannung gut beschrieben; vgl. Louis Dumont, *Homo Hierarchicus. The Caste System and Its Implications*, Chicago 1980.

94 Smith, *Wohlstand der Nationen*, a.a.O., S. 17.

Die Existenz des Marktes erlaubt also die Etablierung einer Bürgergesellschaft, die im Stande ist, einerseits Krieg und Gewalt, die als Folgen mangelnder Menschenliebe, entstehen, zu verhindern und andererseits das Weltbild, nach dem wenige Wohltäter große Massen von Bettlern unterstützen – und von einem derartigen Denken versuchte sich Europa in jener Zeit zu befreien – zu überwinden.

Obgleich die Handelnden ihre ganz persönlichen Interessen verfolgen und ökonomischen Beziehungen nur instrumentell verstehen, ist die Bürgergesellschaft „von der Vorsehung bestimmt“,⁹⁵ da die Wirkung individueller Aktionen für alle von Vorteil ist; das für alle vorteilhafte Ergebnis – der Reichtum der Nationen – erfordert nicht, dass die Handelnden das Gemeinwohl – und den Vorteil der anderen – in ihren eigenen angestrebten Ziele berücksichtigen; es ist wahrscheinlicher, dass das Gemeinwohl erreicht wird, wenn die Menschen nicht unmittelbar versuchen, dieses Gemeinwohl voranzutreiben – und möglicherweise deshalb durch ihr ‚Wohlwollen‘ den Preismechanismus verzerren. Dieses Konzept drückt sich klar im folgenden Zitat aus, das – nicht überraschend – auf die berühmte Stelle über die Wirkung der unsichtbaren Hand folgt: „Alle, die jemals vorgaben, ihre Geschäfte dienten dem Wohl der Allgemeinheit, haben meines Wissens niemals etwas Gutes getan.“⁹⁶

Genovesi: Markt als Brüderlichkeit

Bei näherer Betrachtung der Bedeutung von Sozialität im ökonomischen Modell von Smith stellen wir auf den ersten Blick fest, dass sich Genovesi hinsichtlich der Beziehung zwischen Markt und Sozialität klar von Smith und den Gedanken unterscheidet, die später zu einer Hauptströmung in der Wirtschaftswissenschaft werden sollten.

Wie Smith betrachtet auch Genovesi den Menschen als ein konstitutiv relationales Wesen. In seinen ökonomischen und philosophischen Werken unterstreicht er, dass „kein menschlicher Zustand als unglücklicher betrachtet werden sollte als jener, allein zu sein, das heißt ausgeschlossen vom Handel mit unseresgleichen“.⁹⁷ Wir sind in der Tat „so geschaffen, dass wir notwendigerweise von einer gleichsam musikalischen Sympathie, Freude und inneren Zufriedenheit berührt werden, so-

95 Bei Smith steht der Begriff der ‚Vorsehung‘ nicht für die Präsenz Gottes des Vaters in der Geschichte – so, wie man es bei Genovesi lesen kann –, sondern eher für den sich ‚nicht bewegenden‘, obgleich wohlwollenden Motor eines aufgeklärten Deismus.

96 Smith, *Wohlstand der Nationen*, a.a.O., S. 371.

97 Genovesi, *Lezioni di commercio o sia di economia civile*, a.a.O., I, Kap. 10, § XI.

bald wir einen anderen Menschen treffen“ und „wie bei den Saiten eines Cembalo erklingt die Oktave im Gleichklang mit der Spannung, was nicht so wäre, wenn man sie mehr oder weniger gespannt hätte, als es der Gleichklang verlangt; auf dieselbe Weise besteht die Möglichkeit, sofern unsere Naturen mit demselben Stab geformt und mit dem gleichen Druck gedrückt werden, dass sich die Begegnung des Einen mit den Anderen in sympathetischer Weise bewegt.“⁹⁸

Die typische Sozialität der Menschen ist aber eine qualifizierte Sozialität, und das heißt: Reziprozität: „Der Mensch ist von Natur aus ein geselliges Lebewesen: dies ist eine allgemein bekannte Aussage. Gleichzeitig ist jeder Mensch der Überzeugung, dass es auf der Erde kein Lebewesen gibt, welches nicht gesellig ist.

... Worin aber ist der Mensch geselliger als andere Lebewesen? ... Es ist das reziproke Recht, unterstützt zu werden, und folgerichtig die reziproke Pflicht, uns wechselseitig in unseren Bedürfnissen zu unterstützen.“⁹⁹

In diesem Zitat steht etwas, das wir bei Smith nicht finden: Für Genovesi ist Reziprozität nicht nur die einfache Sozialität, sondern die Essenz aller menschlichen Relationalität. Für Smith hingegen besteht das typische Wesensmerkmal menschlicher Relationalität – noch viel stärker als in der die Zuneigung – in der „natürlichen Neigung des Menschen, zu handeln und Dinge gegeneinander auszutauschen.“¹⁰⁰ Genovesi hingegen sieht ökonomische Beziehungen im Markt als Beziehungen zur wechselseitigen Hilfeleistung und betrachtet sie somit weder als unpersönlich noch als anonym. Der Markt selbst wird als Ausdruck des allgemeinen Gesetzes der Bürgergesellschaft, also der Reziprozität, betrachtet.¹⁰¹ Die Theorie von ökonomischer Interaktion als gegenseitiger Hilfeleistung ist im gesamten Werk Genovesis gegenwärtig, aber insbesondere in seiner Analyse des Vertrauens, auf die wir kurz etwas näher eingehen werden.

Ein Schlüsselbegriff in der Zivilökonomie nach Genovesi ist das ‚öffentliche Vertrauen‘, welches von ihm und der gesamten, ihm folgenden Schule der Zivilökonomie als die zentrale Voraussetzung für ökonomische Entwicklung erachtet wird: „Das Vertrauen ist die Seele des Handels, ... ohne dieses würden alle Teile, aus denen das Gebäude besteht, in sich zusammenfallen.“¹⁰²

98 Antonio Genovesi, *Della Diceosina o sia della filosofia del giusto e dell'onesto*, 1766, Mailand 1973, S. 42

99 Genovesi, *Lezioni di commercio o sia di economia civile*, I, Kap. 1, § XVI–XVII.

100 Smith, *Der Wohlstand der Nationen*, a.a.O., S. 16.

101 Wir werden in den folgenden Kapiteln sehen, dass jene Reziprozität, auf die sich Genovesi bezieht, über die aristotelische ‚Philia‘ hinausgeht und demgemäß nahe bei der – christlichen und aufklärerischen – Idee von universeller Brüderlichkeit liegt.

102 Gaetano Filangeri, *La scienza della legislazione*, 1780, Neapel 2003, S. 93.

In der Folge zeigt Genovesi, dass öffentliches Vertrauen eine Facette von nicht-instrumenteller Reziprozität ist, und somit nicht nur eine Facette von Vertragsbeziehungen. Dieser zusätzliche Schritt ist in unserer Analyse notwendig, um zu zeigen, dass in der Theorie von Genovesi auch der Markt ein Ort reiner Sozialität oder – in anderen Worten ausgedrückt – von Freundschaft ist – wir werden auf die Bedeutung von Freundschaft später noch näher eingehen. Gemäß dem neapolitanischen Ökonomen handelt es sich bei öffentlichem Vertrauen nicht um ein Kapital, welches man außerhalb des Marktes aufbaut und dann im Markt verwendet. Der Markt – dies haben wir bereits erwähnt – ist Teil der Bürgergesellschaft. Aus diesem Grund hat das Konzept von öffentlichem Vertrauen in der Zivilökonomie eine unmittelbar ökonomische Natur: „Wo es kein Vertrauen gibt, weder das gegenseitige Vertrauen der Bürger untereinander noch das Vertrauen in die Sicherheit von Transaktionen, die Gültigkeit von Gesetzen, die Wissenschaft und die Integrität von Richtern dort, wo dieses Vertrauen nicht existiert, gibt es keine Vertragssicherheit, besitzt kein Gesetz Gültigkeit noch besteht Vertrauen zwischen den Menschen. Denn Verträge sind Bänder des Zusammenhalts und zivile Gesetze sind selbst öffentliche Übereinkünfte und Verträge.“¹⁰³

Bis hierher ist noch unklar, wo der Unterschied zu Smith liegt, weil ja doch auch für den schottischen Ökonomen der Marktaustausch auf sozialen Übereinkünften und zivilen Tugenden – vor allem der Gerechtigkeit – fußt. Wo liegt also der Unterschied?

Die Antwort tritt zu Tage, wenn man das gesamte Werk Genovesis betrachtet. Die Unterschiede finden sich insbesondere im Herzen des *Catechismo della legge di natura* – Katechismus des Naturrechts –, der eine Art rationaler Demonstration der Bedeutung von Tugenden für die Erlangung von privatem und öffentlichem Glück ist.

Genovesi setzt die Freundschaft ins Zentrum der Dynamik der Bürgergesellschaft, den Markt mit eingeschlossen. Wir haben bereits gesagt, dass Smith und die von ihm begründete ökonomische Tradition Freundschaft nicht als ökonomische Kategorie betrachten. Aus der Sicht von Smith ist Freundschaft eine privat bevorzugte Beziehung zwischen Individuen, die durch emotionale Beziehungen miteinander verbunden sind. Das Vertrauen – jenes Vertrauen, das der Markt erfordert – ist hingegen unpersönlich und beruht auf Interessen, nicht auf Zuneigung oder Gefühlen. Genovesi lehnt diese Unterscheidung ab. Aus seiner gesamten Anthropologie entsteht eine Theorie, in der der Mensch als ein Wesen konzipiert ist, welches von Natur aus mit dem intrinsischen Wunsch nach zwischenmenschlichen Beziehungen ausgestattet ist – einem Wunsch, der die Basis jeder Form

103 Ebd., S. I.

menschlicher Kooperation ist. Ethisches Vertrauen – für Genovesi das Fundament jeder zivilen und politischen Kooperation, worunter das Handeln einer Regierung verstanden wird – ist für Genovesi so rational wie auch die Freundschaft rational ist: Beide sind die Voraussetzung für die harmonische Entwicklung der Bürgergesellschaft.

Die Relationalität des Marktes ist in der Darstellung Genovesis in ihrer Ausgestaltung anders als jene von Smith – und Hume – und der Hauptrichtung, die Wirtschaftstheorie und Soziologie seitdem eingeschlagen haben. Mit der Weiterentwicklung seiner Ausführungen zur Zivilökonomie wuchs in Genovesi immer mehr die Überzeugung, dass die Relationalität der Märkte – und der Ökonomie überhaupt – dieselbe Natur hat wie die Bürgergesellschaft: Von daher stammt auch der Ausdruck ‚Zivilökonomie‘, der am Ende von Genovesis Reflexion über soziale Themen in der Druckversion seiner *Lezioni* im Jahr 1765 auftaucht.¹⁰⁴

In den ersten Versionen seines Werkes *Ragionamento sulla fede pubblica* – Überlegungen zum öffentliche Vertrauen –, die Genovesi in den fünfziger Jahren des 18. Jahrhunderts verfasst hatte, unterschied er zwischen dem ‚privaten‘ Vertrauen und dem ‚öffentliche‘ Vertrauen und berief sich damit auf ein dualistisches Schema, das einem römischen und juristischen Vorbild folgt.

Genovesis Reflexion in den *Lezioni* hingegen findet auf drei Ebenen statt und umfasst ‚ethisches‘ Vertrauen, ‚ökonomisches‘ Vertrauen und ‚politisches‘ Vertrauen – mit der bedeutungsvollen Aussage, dass „dieses Vertrauen, das verbindende Band zwischen Menschen, dreifach ist – und ich werde dieses ethisch, ökonomisch und politisch nennen“.¹⁰⁵ Ethisches Vertrauen ist „das reziproke Vertrauen, welches jeder Bürger in die Redlichkeit und Gerechtigkeit des anderen hat“¹⁰⁶ und in einer Fußnote ergänzt er, dass das Wort Vertrauen – im Italienischen ‚fede‘ – vom Lateinischen ‚fides‘ abstammt, worunter man das Band versteht, das die Bürgergesellschaft eint – also ein Verständnis von ‚fides‘ entwickelt, das dem Konzept von Reziprozität in diesem Buch sehr nahe kommt, und zwar unter dem Einfluss von Genovesis Theorie.

Dieser Abschnitt ist zentral für die Ausformulierung unserer Argumentation. Es gibt eine Reziprozität – ein reziprokes Vertrauen –, obwohl es viele Reziprozitäten gibt; in anderen Worten: Es ist die Reziprozität, welche die Bürgergesellschaft zusammenhält – das Band, das zusammenbindet – und sie hat drei Ausprägungen.

104 In den *Elementi di commercio* – Elemente des Handels –, dem Manuskript für seine *Lezioni* von 1757 und 1758, finden wir auch den Ausdruck ‚öffentliche Wirtschaft‘.

105 Genovesi, *Lezioni di commercio o sia di economia civile*, a.a.O., II, Kap. 10, § III.

106 Ebd.

Von dieser Überlegung geht auch das theoretische Konstrukt aus, welches wir in den folgenden Kapiteln aufbauen werden.

Die Reziprozität der Märkte – die ökonomische Reziprozität – ist eine Spezies eben dieser Gattung von Reziprozität. Marktvertrauen – ökonomisches Vertrauen – hat dieselbe Natur wie die anderen zivilen Formen von Vertrauen, während für Smith jedoch die Relationalität der Märkte eine andere Natur hat als die nicht-ökonomische Relationalität – oder, wie er sagt, Freundschaft; für Smith hat im Rahmen ökonomischer Relationalität Freundschaft, gar Liebe, keinen Platz.

Fassen wir das bisher Gesagte zusammen. Sowohl Smith wie auch Genovesi sind Zivilökonom, weil sie den Markt und die Wirtschaft im Allgemeinen als ein ziviles Moment konzipieren, nämlich als Mittel und Ort von Zivilisation.

Bei Smith – wie auch bei Hume – gibt es eine klare Abgrenzung zwischen privaten Tugenden – zu diesen gehören die Freundschaft und die Liebe – und den zivilen Tugenden – wie etwa die Gerechtigkeit. Das allen gemeinsame Gut – Reichtum und Entwicklung – wächst so lange, wie wir fähig sind, diese beiden Bereiche klar voneinander zu trennen. Wir haben gesehen, dass Genovesi eine derartige Sichtweise ablehnt. In seinen Werken findet sich eine klare Betonung des intrinsischen Wertes – und eben nicht nur des instrumentellen Wertes – der sozialen Interaktionen: Letztere sind nicht – wie bei Smith – wesentliche Mittel für die Entwicklung einer Gesellschaft, sondern sie selbst sind die Bürgergesellschaft. Die Bedeutung des Begriffes ‚Bürgergesellschaft‘ – *civil society* – enthält in gewissem Sinne all dies.

In beiden Theorien besteht kein Gegensatz zwischen Markt und Bürgergesellschaft, sondern vielmehr Harmonie: der Markt ist ein fundamentaler Bestandteil der Bürgergesellschaft und eine Bürgergesellschaft fördert die Entwicklung von Märkten in einem tugendhaften Kreislauf, der die frühen Theoretiker der modernen Marktwirtschaften faszinierte.¹⁰⁷ Smith – wir wiederholen – war der Ansicht,

107 Zur Stützung dieser These kann auf die Arbeit von Joseph Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, *Foundations of Human Sociality. Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, Oxford 2004, verwiesen werden; die Untersuchungsergebnisse in dieser Studie zeigen eine positive Korrelation zwischen der Entwicklung eines Marktes – Index of aggregate market integration – und der durchschnittlich angebotenen Summe von Personen, die zu einer bestimmten ethnischen Gruppe gehörten, im Rahmen von Experimenten auf Basis des ‚Ultimatum-Spiels‘. Sobald sich Märkte entwickeln – und damit einher geht der von der Spezialisierung erforderte Zuwachs an Zusammenarbeit – blüht auch die zivile Zusammenarbeit: Es ist zu beobachten, dass die Spieler vom Standard-Verhalten des homo oeconomicus abrücken; dieser müsste im ‚Ultimatum-Spiel‘ den kleinstmöglichen Betrag oberhalb von Null anbieten, um einen anderen homo oeconomicus dazu zu bringen, die Zusammenarbeit zu akzep-

dass sich die typische Relationalität des Marktes von jener der Bürgergesellschaft unterscheidet. Anders als die Relationalität der kleinen Gemeinschaften, wie beispielsweise der Familie; bezieht die Relationalität der großen Gesellschaft, der Handelsgesellschaft, ihre Kraft von einer neuen und anderen Form der Kooperation; es ist eine gesellschaftliche Zusammenarbeit, in der Freundschaft keine Rolle spielt; die Relationalität des Marktes ist ein neues Band, das eine Gesellschaft zusammenhält.

Genovesi hingegen – obwohl er ein moderner Denker ist, wie man aus seiner Analyse des Handels erkennen kann – akzeptiert die Kernidee der modernen Wirtschaftstheorie nicht, nämlich die Trennung zwischen der Funktionsweise des Marktes und jene des Rests der Gesellschaft: Für ihn ist der Markt Bürgergesellschaft, da beide auf derselben Logik aufbauen: der Logik der Reziprozität.

In diesem Werk werden wir uns entlang dieser Linie bewegen: Wir werden die Reziprozität des Marktes nicht jenen anderen, reineren Formen, nämlich die der Freundschaft und des Geschenks, entgegensetzen: Wir unterscheiden diese zwar voneinander, aber wir werden sie in einen Zusammenhang stellen, indem wir den Markt als eine Instanz der Bürgergesellschaft zeigen, wo die einzelnen Formen von Reziprozität sich nicht gegenseitig ausschließen, sondern sich wechselseitig stärken können.

Die solipsistische Grundlage der neoklassischen Wirtschaftstheorie nach Smith

Smiths Ansatz hat sich in der modernen und zeitgenössischen Politischen Ökonomie durchgesetzt. Wir werden uns aber im Folgenden nicht im Detail mit der Entwicklung der Idee der Sozialität in der Wirtschaftswissenschaft auseinandersetzen können.¹⁰⁸ Pareto war in diesem Zusammenhang eine Schlüsselfigur, da er den methodologischen Weg hin zum Konzept der Relationalität in der Wirtschaftswissenschaft entscheidend mitgestaltet hat.

Es ist bekannt, dass der italienische Ökonom die Reichweite der Wirtschaftswissenschaft auf jene Entscheidungen begrenzte, die durch logische Überlegungen

tieren. Bei Abwesenheit von Marktinteraktionen scheint es in den fünfzehn indigenen Gemeinschaften, in denen die Experimente durchgeführt wurden, weniger Reziprozität zu geben als dort, wo der Markt stärker entwickelt ist.

108 Eigene vertiefende Darstellungen zu diesem Thema finden sich bei Bruni, *Hic Sunt Leones*, a.a.O.; Bruni, Sugden, *Moral Canals*, a.a.O.; Bruni, Sugden, *The Road Not Taken*, a.a.O., sowie Luigino Bruni, *Civil Happiness. Economics and Human Flourishing in Historical Perspective*, London 2006.

unterstützt werden, Entscheidungen also, die in einer instrumentellen und anonymen Art von Rationalität begründet sind: „Die Wissenschaft schreitet voran, indem sie die Beziehungen zwischen menschlichen Begriffen ... durch Beziehungen zwischen Dingen ersetzt. ... Dieser Weg ist auch der einzige, der zur Wahrheit in der Politischen Ökonomie führen kann.“¹⁰⁹

Pareto sieht also in der Instrumentalität von Aktionen das Kriterium der Unterscheidung zwischen dem ökonomischen und dem sozialen Bereich: Ökonomisches Verhalten zeichnet sich einzig durch – logisch – wiederholte Handlungen aus, die Mittel und Ziel in instrumenteller und sinnvoller Art miteinander verknüpfen; alle anderen nicht-instrumentellen Handlungsformen werden an andere Sozialwissenschaften, vor allem die Soziologie, abgetreten.¹¹⁰

Über das Studium der Werke Paretos durch Ökonomen wie John R. Hicks, Roy George Douglas Allen und Paul A. Samuelson sowie die anderen mathematischen Ökonomen und Theoretiker des Allgemeinen Gleichgewichts ist diese Sichtweise des ökonomischen Handelns bis heute in der Disziplin stark prägend.¹¹¹

Ein anderer Ökonom, der an der Entwicklung des Smithschen Ansatzes zur Sozialität entscheidend mitgewirkt hat, war der englische Ökonom und Philosoph Philip Wicksteed, der sich – im Rahmen seiner Theorie des ‚Non-Tuismus‘ – in seinem erstmals 1910 veröffentlichten Werk *The Common Sense of Political Economy*¹¹² für die Verbannung aller nicht-instrumentellen und nicht-anonymen zwischenmenschlichen Beziehungen aus der Wirtschaftswissenschaft aus-

109 Vilfredo Pareto, *Sul fenomeno economico. Lettera a Benedetto Croce*, a.a.O., S. 139–162; sehr aufschlussreich zu diesem Thema ist ein Abschnitt aus Francis Y. Edgeworths Nachruf auf Pareto im *New Palgrave Dictionary*; vgl. Francis Y. Edgeworth, *Ad vocem Pareto*, in: *Palgrave Dictionary of Political Economy*, Bd. 3, London 1926, S. 711 f.: „Das *Handbuch* ist gekennzeichnet von der Beschreibung der Gesetze von Angebot und Nachfrage – oder der Beschreibung der Indifferenzkurven, aus denen diese abgeleitet werden – als etwas objektives, das auf der Basis der externen Beobachtung ermittelt werden kann, und zwar ohne die durch Sympathie erhaltene psychologische Kenntnis. Zusammenfassend kann man sagen, dass der Ökonom ein Solipsist sein kann.“ Hervorhebung im Original bei Bruni.

110 Vgl. Bruna Ingrao, Fabio Ranchetti, *Il mercato nel pensiero economico. Storia e analisi di un'idea dall'Illuminismo alla teoria dei giochi*, Mailand 1996, S. 384 f.: Im System des Allgemeinen Ökonomischen Gleichgewichts nach Pareto wird „das Subjekt als Monade ‚ohne Türen oder Fenster‘ konzipiert: Es ist ausschließlich am eigenen Vorteil interessiert, es kümmert sich gar nicht um die anderen, kommuniziert nicht mit diesen noch arbeitet es mit ihnen zusammen oder konspiriert mit ihnen.“

111 Vgl. Luigino Bruni, *Vilfredo Pareto and the Birth of the Modern Microeconomics*, Cheltenham 2002.

112 Philip H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, 1910, London 1933.

gesprochen hat. Wicksteeds Ökonomie bietet zwar Raum für jede Art von Handlung – nicht nur in einer logisch-rationalen Form – und hat kein methodologisches Problem, den Altruismus in seine Analyse aufzunehmen. Er ist der Überzeugung, dass es vollkommen falsch wäre, Wohlwollen und Uneigennützigkeit als handlungsleitende Beweggründe in ihrer Bedeutung für die Politische Ökonomie auszuschließen. Aber diese Theorie kommt mit der Struktur zwischenmenschlicher Beziehungen nicht zurecht: Wenn das Gegenüber die Bezeichnung ‚Du‘ trägt, verlassen wir den Bereich der Ökonomie, behauptet Wicksteed; dann wird nämlich die Person, die an der wirtschaftlichen Beziehung teilnimmt, als Person enthüllt. Sympathie wird jedem entgegengebracht – mit Ausnahme des ‚Du‘, das ich im ökonomischen Austausch kennenlerne. Wicksteed führt in der Folge seine berühmte Wortneuschöpfung ein, nämlich den sogenannten ‚Non-Tuismus‘,¹¹³ und schreibt: „Es wäre genauso richtig wie falsch zu fordern, dass das ökonomische Handlungsmotiv die egoistischen oder die altruistischen Impulse ignorieren solle. Die spezifische Eigenschaft einer ökonomischen Beziehung ist nicht ihr Egoismus, sondern ihr ‚Non-Tuismus‘.“¹¹⁴

Wicksteed, der die Hauptrichtung der Wirtschaftswissenschaft beeinflusst hat,¹¹⁵ verortet die Sphäre der Ökonomie in rein anonymen, entpersonalisierten und somit instrumentellen Beziehungen. In der Welt der englischen Ökonomen und Pastoren der Unitarian Church gibt es selbstverständlich auch Raum für Freundschaft, aber – wie bei Smith – kann sich diese nur auf einer anderen Ebene als der ökonomischen vollziehen: Die Geschäftsbeziehung als solche bleibt immer anonym und instrumentell. Aus diesem Grund kann der Markt – der idealtypische Ort des ökonomischen Austauschs – von einer Vielzahl anonymer ‚Anderer‘ be-

113 Der Begriff ‚Non-Tuismus‘ kennzeichnet eine wirtschaftliche Beziehung zwischen Handelnden, die einander kennen, so dass ihre Interaktionen nicht anonym verlaufen, und eine Identität besitzen, so dass ihre Interaktionen nicht apersonal sein können; vgl. vertiefend dazu Luigino Bruni, Pier Luigi Porta, *Economics and Happiness. Framing the Analysis*, Oxford 2005, S. 311. Anmerkung des Herausgebers.

114 Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, a.a.O., S. 180.

115 Wenige Ideen sind heute noch so stark in der Wirtschaftswissenschaft verankert wie der ‚Non-Tuismus‘. Eine wichtige Rolle hat dabei die Vermittlung von Lionel Robbins, der in seinen Überlegungen *The Nature and Significance of Economic Science*, London 1932 – einem Text, der wie kaum ein anderer die ökonomische Methodologie der letzten 70 Jahre beeinflusst hat –, den wissenschaftlichen Ansatz von Wicksteed wieder aufnimmt, darunter auch seine Theorie zur ökonomischen Beziehung, wie Robbins selbst in der Einleitung zur Neuauflage seines Werkes betont. Es verwundert also nicht, dass auch die neue Wohlfahrtsökonomie, die Robbins mitbegründet hat, auf einer derartigen theoretischen Grundlage aufbaut.

völkert sein, aber nicht von einem ‚Du‘, mit dem ich in einer persönlichen Beziehung oder gar in Freundschaft verbunden bin.

Der Tuismus nach Francis Y. Edgeworth

Im 19. Jahrhundert entwickelte die Politische Ökonomie eine Reihe von Ansätzen zur Relationalität, aber Smiths methodologischer Ansatz wurde von den wichtigsten Vertretern der klassischen und neoklassischen Theorie nie ernsthaft in Frage gestellt – mit Ausnahme der Marxisten und der sozialistischen Schule. Wir haben dies anhand zwei wichtiger Vertreter wie Pareto und Wicksteed gesehen.

Mill, Edgeworth und Maffeo Pantaleoni haben, obwohl sie im Kern durchaus mit Smith übereinstimmen, versucht, die Wirtschaftswissenschaft als offener gegenüber Handlungsweisen zu gestalten, die nicht-instrumenteller Natur sind.

Bleiben wir kurz bei Edgeworth, einem Klassiker der modernen ökonomischen Wirtschaftstheorie, der vor allem für seine Theorien zum Utilitarismus, zum Hedonismus und zu Austauschbeziehungen, weniger aber für seine – in Teilen gegenläufigen – Ideen zur Sozialität bekannt ist. Letztere sind aber für unsere Zwecke von besonderem Interesse.

Edgeworth betrachtet – genau wie Smith – den Markt als einen Verhandlungsprozess, aber mit dem wichtigen Unterschied, dass die persönliche Dimension und die Sympathie auch im ökonomischen Tausch wichtig sind. Bei Edgeworth ist der Marktaustausch weder eine Begegnung von Dingen noch von anonymen und apersonalen Individuen, sondern ein Ort, an dem auch persönliche Eigenschaften mit im Spiel sind. Auf den ersten Seiten seines Werkes *Mathematical Psychics* von 1881 benützt er – wie die ‚marginalistischen Ökonomen‘ – die Metapher von Robinson Crusoe, aber im Unterschied zu den neoklassischen Ökonomen wird der Schiffbruch von Crusoe von Beginn an im Zusammenhang mit Freitag dargestellt. Wenn wir uns ansehen, wie Edgeworth die Bildung des Gleichgewichts zwischen den Handelnden beschreibt, bemerken wir, dass die relationale Dimension zumindest in einer Situation von unvollkommenem Wettbewerb auftritt, wobei er diesen nicht als Regelfall betrachtet. Interessant ist die Beschreibung der Wichtigkeit des Konvergenzprozesses hin zu einem Gleichgewicht – der Verhandlungsprozess also, wo er die Smithsche Sympathie wiedereinführt: „Wir treffen folgende Annahme: die Vertragspartei X, deren Nutzen P ist, möchte in einem ruhigen Moment nicht P , sondern $P + \lambda\pi$, wobei λ ein Koeffizient für tatsächliche Sympathie – coefficient of effective sympathy – ist. Ähnlich könnte sich die zweite Vertragspartei Y als Ziel die Maximierung von $\Pi + \mu\pi$ setzen. Wie wird die Kontraktkurve aussehen, wenn beide Vertragsparteien ihre Präferenzen in der eben beschriebenen Form

ändern? Die ursprüngliche Kontraktkurve wurde innerhalb viel engerer Grenzen konzipiert. ... Wenn der Sympathie-Koeffizient größer wird, wird der Utilitarismus immer reiner und die Kontraktkurve senkt sich hinab zum utilitaristischen Punkt.“¹¹⁶

Für den englischen Ökonomen ist die gegenseitige Sympathie Teil der Familien- und Freundschaftsbeziehungen, aber – so ergänzt er – „möglicherweise kann sie eines Tages auch in politischen Verträgen vorkommen“¹¹⁷ im zivilen Leben, wo er Handlungen aufgrund des Sympathie-Prinzips nicht ausschließt. Edgeworth beginnt den zweiten Teil seines Werkes *Mathematical Psychics* mit der Aussage, dass das Eigeninteresse das erste Prinzip der Wirtschaftswissenschaft ist. Diese starke Hypothese hindert ihn aber nicht daran, einen Ort für andere Gefühle und ökonomische Verhaltensweisen – auch innerhalb der normalen ökonomischen Interaktionen – zu finden.

Diese Komponente der nicht-instrumentellen Sozialität im Denken Edgeworths war nicht Teil der ökonomischen Analyse des 20. Jahrhunderts, ein Umstand, der Edgeworth – und seine berühmte ‚Box‘ – in eine Reihe mit Pareto, Wicksteed und andere nicht-relationalen Ökonomen des 19. Jahrhunderts stellt.

Die Absenz der zwischenmenschlichen Dimension in der zeitgenössischen Wirtschaftstheorie

Die nicht-instrumentelle Reziprozität – jene Reziprozität, die sich von der im Vertrag vorhandenen Form unterscheidet – ist somit in der zeitgenössischen Wirtschaftswissenschaft nicht vertreten. Auch jene Richtungen, die offener für die sozialen Dimensionen waren, haben die reine Relationalität nicht als Teil des Forschungsgegenstands der Wirtschaftswissenschaft betrachtet. Werfen wir nur einen kurzen Blick auf die Werke von Carl Menger und Alfred Marshall.

Menger, Begründer der Österreichischen Schule der Politischen Ökonomie, ist in seinem Handbuch sehr deutlich: obwohl ‚Güter‘ im allgemeinen als Dinge definiert werden, „welche unmittelbar zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse herangezogen werden können“¹¹⁸ verneint er gleichzeitig, dass Familienverhält-

116 Francis Y. Edgeworth, *Mathematical Psychics*, London 1881, S. 53; die hier dargestellte Theorie des Utilitarismus ist näher an jener Theorie von John Stuart Mill und vor allem jener von Henry Sidgwick als der individualistischeren Version von Jeremy Bentham.

117 Ebd.

118 Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 2 Bde., Wien 1871, Bd. 1, S. 35.

nisse, Freundschaft oder Liebe ‚Güter‘ sind, weil sie eine strenge Prüfung auf ihre Güterqualität nicht zulassen,¹¹⁹ und bestimmt diese sinngemäß als freie Willensbekundungen.

Zum selben methodologischen Schluss kommt auch Marshall, wenn auch innerhalb einer anderen Epistemologie. So schreibt er 1890 in seinem Werk *Principles of Economics* – jenem Werk, das die englische Wirtschaftswissenschaft der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts beeinflusst hat wie kein anderes: „Die Zuneigung von Freunden beispielsweise ist ein wichtiger Bestandteil des Wohlbefindens, aber diese wird nicht als Reichtum bezeichnet, außer in poetischer Weise.“¹²⁰ Und einige Seiten weiter behandelt er den individuellen Reichtum und betont dabei, dass der ökonomische Reichtum einer Person „persönliche Freundschaften nicht miteinschließt, da diese keinen ökonomischen Wert haben.“¹²¹

Die zeitgenössische Wirtschaftstheorie hat das methodologische Konzept der Gründerväter der neoklassischen Theorie des 19. Jahrhunderts – und somit in letzter Hinsicht das von Adam Smith – übernommen. In diesem Abschnitt möchte ich auf zwei Richtungen hinweisen, die in der aktuellen wirtschaftstheoretischen Debatte von zentraler Bedeutung sind und gleichsam in Kontinuität zu den bisher betrachteten historischen und methodologischen Analysen stehen: ich beziehe mich hier auf den ökonomischen Zugang zum menschlichen Verhalten nach Becker und vor allem auf den Standard-Ansatz in der Spieltheorie. Diese beiden Ansätze decken zusammengenommen einen Großteil dessen ab, was wir heute als Rational-Choice-Theorie bezeichnen, also eine auf bewusste Entscheidungen angewandte Wirtschaftstheorie.

Wer die Theorie von Becker kennt, wird eine große Übereinstimmung zwischen dem ‚Non-Tuismus‘ von Wicksteed und dem Ansatz von Becker gefunden haben. Die Methodologie Beckers, welche heute in der Wirtschaftswissenschaft sehr häufig verwendet wird, baut auf der epistemologischen Annahme auf, dass es möglich ist, menschliches Verhalten mittels einer erweiternden Anwendung der ökonomischen Rationalität auf jede vorsätzliche Handlung zu erklären – und zwar in jedem Bereich, von der Politik bis zur Kunst, von der Religion bis zur Familie.

Auch Becker hat – wie Wicksteed – keine Schwierigkeiten damit, den Altruismus in seine Analysen mitaufzunehmen – letztere beinhalten nicht den Egoismus, wie uns seine Untersuchungen zur Familie zeigen. So schreibt er: „Die ökonomische Analyse nimmt an, dass die Individuen ihr Wohlbefinden, in der

119 Ebd., S. 5.

120 Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 1890, London 1946, S. 54.

121 Ebd., S. 57.

Form, wie sie dieses erachten, maximieren.“¹²² Und er analysiert – wieder Wicksteed ähnlich – die zwischenmenschlichen Beziehungen innerhalb eines rein am Eigennutz ausgerichteten Systems: In keiner der beiden Theorien gibt es Raum für das, was wir heute ‚Beziehungsgüter‘ nennen. Denken wir etwa an Beckers berühmte Ökonomische Theorie der Hochzeit, welche die ökonomische Analyse nicht-ökonomischen Verhaltens initiiert hat. In diesem Werk bewegt sich Becker innerhalb der Tradition von Pareto und Wicksteed und tut nichts anderes, als die neoklassische Theorie vom Verhalten des Konsumenten auf die Welt der Familie auszuweiten. Er geht weder über die Zweiteilung Smiths in Markt und Freundschaft hinaus, auch über die Paretos Unterscheidung von instrumentell vs. nicht-instrumentell, ebenfalls über jene von Wicksteed in Non-Tuismus vs. Tuismus. Viel einfacher als die Genannten betrachtet er die Familie als einen Markt, wo Waren ausgetauscht werden, wobei er – von Freundschaft und Relationalität gänzlich absehend – diesen Markt ‚Heiratsmarkt‘ nennt, der sich durch eine instrumentelle Handlungslogik und ‚Nicht-Tuismus‘ auszeichnet: „Die Familie produziert viele Waren und zu diesen gehören die Qualität des Essens, die Qualität und die Quantität der Kinder, Prestige, Erholung, Gesellschaft, Liebe – diese wird in seiner Theorie als eine Art Service beziehungsweise Fürsorge verstanden, LB – und Gesundheit. Daher können diese Güter nicht im Maßstab von Konsum und Produktion gemessen werden, wie dies normalerweise der Fall ist: Diese Waren decken eine größere Anzahl von menschlichen Aktivitäten und Zielen. Wir nehmen aber an, dass alle Waren in einer Anhäufung vereint werden können, diese nennen wir ‚Z‘.“¹²³

Eine ähnliche Bewertung kann für die Spieltheorie abgegeben werden, auch wenn immer mehr Versuche erfolgen, hinsichtlich der zwischenmenschlichen Beziehungen neue Ansätze zu wagen. Dies ist ein Zeichen dafür, dass die Spieltheorie eine Sprache ist, welche potenziell auch für andere, neue Dimensionen offen ist, für die reinere Form der Sozialität.¹²⁴ Im traditionellen Ansatz stellt das ‚Spielen‘ – die Interaktion – nicht in sich eine Quelle für den Nutzen der Spieler dar,

122 Gary S. Becker, *Accounting for Tastes*, Cambridge 1996, S. 139.

123 Gary S. Becker, *A Theory of Marriage. Part 1*, in: *Journal of Political Economy* 81 (1973) S. 813–846, hier S. 816.

124 In einigen neueren Arbeiten lassen sich Versuche finden, nicht-instrumentelle und relationale Elemente in die Modelle der Spieltheorie mitaufzunehmen; ich beziehe mich hier auf Spiele mit ‚Sympathie‘ – vgl. dazu David Sally, *A General Theory of Sympathy, Mind-Reading, and Social Interaction, with an Application to the Prisoner's Dilemma*, in: *Social Science Information* 39 (2000) S. 567–634 – mit ‚Emotionen‘ – vgl. dazu Barry O'Neil, *Approaches to Modelling Emotions in Game Theory*, ein Beitrag zur Konferenz ‚Cognition, Emotion and Rational Choice‘, UCLA, April 2000 – oder

sondern dieses ist nur ein Mittel für die Maximierung der Belohnungen,¹²⁵ welche vor Beginn des Spieles – der Beziehung – definiert werden und während des Spiels durch dessen Ablauf selbst nicht abgeändert werden, weder durch die Gefühle, noch durch die Motivationen oder durch die Identität der Spieler. Der andere Spieler ist eine ‚komplexe Einschränkung‘, da in der für die Spieltheorie typischen strategischen Logik jeder Spieler ein lebender Maximierer ist und einem anderen lebenden Maximierer gegenübersteht, das heißt: Er ist nicht eine ‚tote‘ ökonomische oder technologische Einschränkung: „Die Spieltheorie bietet eine elegante und umfassende Handlungslogik des praktischen Denkens und kann demjenigen viel bieten, der eine instrumentelle Sicht von Rationalität und eine individualistische Sicht auf die Welt hat.“¹²⁶

Die Begründer der Spieltheorie waren sich darüber im Klarem, dass ihr Forschungsprogramm nicht eine Analyse der zwischenmenschlichen Beziehungen – der nicht-instrumentellen Beziehungen – ist. John von Neumann und Oskar Morgenstern schrieben in der Einleitung zu ihrem Buch *Game Theory and Economic Behaviour*, jenem Werk, das den Ökonomen erstmals das Forschungsprogramm der Spieltheorie näherbrachte, in Bezug auf die sogenannte ‚Robinson-Crusoe-Ökonomie‘: „Der Haupteinwand gegen die Verwendung dieses stark vereinfachenden Modells eines isolierten Individuums für die Theorie der sozialen Austauschökonomie ist, dass dieses Modell kein Individuum vorstellt, das den vielfältigen sozialen Einflüssen ausgesetzt ist. Daher wird angemerkt, dass es ratsam ist, eine Person zu analysieren, die sich ganz anders verhalten könnte, wenn ihre Wahl in einer sozialen Welt getroffen würde, in der sie Faktoren wie Nachahmung, Werbung, Brauch und so weiter ausgesetzt wäre. ... Crusoe erhält eine Reihe ‚toter‘, lebloser Daten; sie bilden den unveränderliche physischen Hinter-

‚fellow-feeling‘ – vgl. dazu Sugden, *Fellow-feeling*, a.a.O. – sowie die anderen Modelle, auf die wir im 1. Kapitel schon hingewiesen haben.

125 In diesem Werk betrachten wir Belohnungen nicht in monetären Kategorien, sondern – in einem weiteren Sinn – als Belohnung oder als Preis, den man für eine Aktion oder eine Strategie in einem gegebenen gesellschaftlichen Kontext erhält. Wir werden die materiellen Belohnungen – oder besser gesagt ‚objektiven‘ Belohnungen, da diese nicht immer materieller Natur sind, sondern auch Zustimmung durch die Gesellschaft, Prestige oder Wertschätzung und ähnliches sein können – von den psychologischen oder vollkommen subjektiven Belohnungen unterscheiden. Da wir es hier mit einer Analyse der Reziprozität zu tun haben, können wir die Struktur der Belohnungen nicht auf die monetären oder rein materiellen Aspekte beschränken.

126 Martin Hollis, Robert Sugden, *Rationality in Action*, in: *Mind* 1 (1993) S. 1–34.

grund der Situation. ... Kein einziger Datenpunkt, mit dem er zu tun hat, spiegelt den Willen oder die Absicht einer anderen Person.¹²⁷

Eine derartige Aussage hätte zur Aufnahme der zwischenmenschlichen Beziehungen in die ökonomische Analyse führen können, wobei die ‚lebendigen‘ ökonomischen Variablen – Emotionen, Identität, Gefühle – die Standard-Variablen – die ‚toten‘, leblosen Variablen – hätten ergänzen können. Aber es ist ausreichend, noch einige Zeilen der Einführung zu lesen, um sich darüber klar zu werden, dass von Neumann und Morgenstern etwas anderes suchten: „Das Studium der Robinson-Crusoe-Ökonomie und die Anwendung der darauf anwendbaren Methoden ist für die Wirtschaftstheorie von viel geringerem Wert als bisher selbst von den heftigsten Kritikern angenommen. Die Gründe für diese Einschränkung liegen nicht im Bereich der sozialen Beziehungen, die wir bereits erwähnt haben – obwohl wir ihre Bedeutung nicht in Frage stellen –, sondern sie ergeben sich aus den konzeptionellen Unterschieden zwischen Crusoes ursprünglichem Maximalproblem und dem komplexeren Problem.“¹²⁸

Die Herausforderung, der sie sich stellten, war es demnach, bei der Berechnung der optimalen Wahl mit einer – aufgrund der Präsenz von ‚lebendigen Variablen‘¹²⁹ – größeren Komplexität umzugehen, ohne dabei das Terrain der nicht-instrumentellen menschlichen Relationalität zu betreten, welche häufig doch die bedeutendste Form in den zivilen Interaktionen darstellt.¹³⁰

127 John von Neumann, Oskar Morgenstern, *Game Theory and Economic Behaviour*, 1944, New York 1964, S.10, S. 12.

128 Ebd., S. 12.

129 Oskar Morgenstern, *The collaboration between Oskar Morgenstern and John von Neumann on the theory of games*, in: *Journal of Economic Literature* 3 (1976) S. 805–816, hier S. 806, schreibt – bezugnehmend auf die Zeit der Entstehung der Spieltheorie: „In meinem Buch habe ich unter anderem gezeigt, dass man mit zwei Arten von Variablen konfrontiert ist, die ich ‚tot‘ und ‚lebendig‘ nannte; erstere sind diejenigen, die keine Entscheidungen anderer Wirtschaftssubjekte widerspiegeln, letztere sind diejenigen, die dies tun. Ich zeigte auch, dass die bloße Zunahme der Größe einer isolierten ‚einfachen Wirtschaft‘ (à la Robinson Crusoe) ... weniger kompliziert war als die Schwierigkeiten, denen eine einfache Wirtschaft – unabhängig von ihrer Größe – ausgesetzt ist, wenn sie mit anderen verbunden ist. Dies sagt genau eines der Grundprinzipien der Spieltheorie aus, bei dem man nur im ersten Fall maximieren kann, wenn die Variablen der Natur ‚tot‘ sind, aber im zweiten Fall wird man mit einer konzeptionell anderen Materie konfrontiert, da die ‚lebendigen‘ Variablen einen anderen ‚Willen‘ haben oder andere ‚wirtschaftliche Handlungen‘ ausüben, die die eigenen Pläne stören oder erweitern können, wie ich es damals ausdrückte.“

130 In späterer Zeit ist dieser Umgang mit den zwischenmenschlichen Beziehungen noch verstärkt worden, insbesondere durch den Ansatz von John Nash, der in diesem Punkt noch viel unpersönlicher und unsozialer als der ursprüngliche Ansatz von Neumanns

Ich möchte mit zwei Betrachtungen diesen Ausflug in die Geschichte des ökonomischen Denkens beenden. Über unterschiedliche Wege und aus unterschiedlichen Gründen wurde die reine Relationalität, jene der nicht-instrumentellen Reziprozität der wechselseitigen Liebe und Freundschaft, von den Begründern der Wirtschaftswissenschaft als eine nicht zu ihrer Analyse gehörende Materie erachtet. Auf der anderen Seite wiegt die gegenwärtige Rückkehr einer neuen Aufmerksamkeit für das Thema der Reziprozität, die wir im vorhergehenden Kapitel zusammengefasst haben, den Reichtum der klassischen Tradition der Ökonomie – und der Zivilökonomie im Besonderen – nicht auf. Der intrinsische Wert der Sozialität, das Konzept der Marktinteraktion als Freundschaft, die keinesfalls im Gegensatz zu jenen zivilen und privaten Beziehungen steht, sind Konzepte, die in der heutigen wirtschaftstheoretischen Debatte nicht präsent sind, wenn wir von den wenigen im vorhergehenden Kapitel genannten Ökonomen absehen. Auch aus diesen Gründen werden wir in den folgenden Kapiteln versuchen – nicht zuletzt dank der zeitgenössischen Theorien zur Reziprozität –, einen anderen Weg zu beschreiten, um das Gebiet der menschlichen Sozialität und der Reziprozität zu erreichen. Wir werden dies in sechs Kapiteln beschreiben: in drei methodologischen und grundlegenden Kapitel, in denen drei Formen von Reziprozität eingeführt werden, und in drei analytischen Kapitel, in denen ich diese drei Formen von Reziprozität miteinander interagieren lasse.

und Morgensterns war; vgl. dazu Philip Mirowski, ‚Review‘ of *A Beautiful Mind*, in: *Economics and Philosophy* 15 (1999) S. 302–307.



Reziprozität scheint Staaten beisammenzuhalten.

Aristoteles, *Politik*

Das Grundprinzip der Nicht-Kooperation

Die Analyse im vorhergehenden Kapitel hat uns genügend Bausteine geliefert, um einige zentrale Gründe zu erkennen, warum sich die Wirtschaftswissenschaft auf die individuelle, instrumentelle und nicht-tuistische Beziehung konzentriert hat. Im ersten Kapitel haben wir das neuerlich aufkommende Interesse für eine Form der Reziprozität gesehen, welche ich – wie bereits gesagt – mit großer Sympathie betrachte, mich aber nicht vollständig zufriedenstellt.

Nach der historischen – und gleichzeitig auch theoretischen – Analyse beginnen wir in diesem Kapitel mit der Analyse der drei Formen beziehungsweise Stufen von Reziprozität.

Die erste Form, welche wir untersuchen werden, ist eine typische Ausprägung der traditionellen Wirtschaftswissenschaft, deren Ursprünge wir soeben kennengelernt haben. Wir werden diese Form in zwei Zusammenhängen untersuchen: einerseits innerhalb von Verträgen mit Vollstreckungsmöglichkeit – wobei von seiten der Handelnden keine Form des Wohlwollens angenommen werden muss –, andererseits in wiederholten Spielen.¹³¹

131 Herbert Gintis, *Modeling Cooperation Among Self-Interested Agents. A Critique*, in: *The Journal of Socio-Economics* 33 (2004) S. 695–714, hier S. 695, definiert – beziehungsweise auf Robert L. Trivers, *The Evolution of Reciprocal Altruism*, in: *Quarterly*

In dieser ersten Form von Reziprozität, welche sich durch die Kooperation auszeichnet, wird von den Teilnehmern gefordert, einen nur sehr geringen Teil – oder überhaupt nichts – der persönlichen Interessen aufs Spiel zu setzen: Die Reziprozität entsteht aus einer rationalen Rechnung, zu der – im Falle von Verträgen – institutionelle Erfordernisse hinzukommen. Dies ist die Form von Reziprozität, die die Wirtschaftswissenschaft traditionell betrachtet hat, bis dann vor kurzem eine andere Betrachtung von Reziprozität aufgekommen ist.

Jede Volkswirtschaft und Gesellschaft – wie bereits angedeutet – prosperiert und fördert menschlichen Fortschritt, sofern es ihr gelingt bestimmte Formen von Kooperation zu aktivieren. Wir beginnen aber mit der Analyse der Nicht-Kooperation und versuchen zu verstehen, warum und unter welchen Bedingungen die Wirtschaftswissenschaft ein theoretisches Verständnis der Nicht-Kooperation liefert. Um dies zu erreichen, schauen wir aus der Nähe auf die Standard-Idee von ökonomischer Rationalität, die die Wirtschaftswissenschaft als eine Art Neben-Produkt ihres Ansatzes zur Sozialität entwickelt hat.

Die Eigenschaften der Standard-Vorstellung von ökonomischer Rationalität können zusammengefasst werden, indem man die auf die – meist impliziten – Annahmen des bekanntesten ‚Spiels‘¹³² in der Wirtschaftswissenschaft schauen, nämlich das Gefangenendilemma. Es ist ein triviales Spiel, welches aber nach der Meinung vieler Wissenschaftler den Kern des Problems menschlicher Kooperation widerspiegelt.¹³³ Dieses Spiel zeigt, dass in bestimmten Situationen, in denen die Kooperation von Vorteil für alle Beteiligten wäre, Interaktion zur Nicht-

Review of Biology 46 (1971) S. 33–57 – diese Art von Beziehung als „gegenseitige Kooperation“ oder „reziproken Altruismus“.

- 132 Die Spieltheorie ist heute omnipräsent in der Wirtschaftstheorie. Diese ist vor allem eine Sprache, die es erlaubt, strategische Interaktionen – ‚Spiele‘ – zu beschreiben, also Situationen, in denen die Entscheidungen und Gewinne eines Spielers – wobei letztere nicht zwangsläufig monetärer Natur sein müssen, sie werden Belohnungen genannt und stehen für den Nutzen, der mit dem Ergebnis eines Spieles in Verbindung gebracht wird – von den Entscheidungen der anderen Spieler und nicht nur von den eigenen abhängen. Die Spieltheorie hat heute ein weites Anwendungsfeld, das von der Kollusion zwischen Unternehmen, den Entscheidungen von Wählern bis zur Beziehung zwischen Patient und Psychologe reicht. In diesem Kapitel werden wir kein Vorwissen voraussetzen und somit wird es auch für jene lesbar sein, die die Sprache und die Logik der Spieltheorie noch nicht kennen.
- 133 Ken Binmore, *Natural Justice*, Oxford 2005, S. 63, ist hingegen der Ansicht, dass „es eine Situation darstellt, in der die ‚Würfelbecher‘ maximal gegen das Aufkommen von Kooperation gefüllt sind“. Ich halte beide Interpretationen für möglich und dies ist ein Zeichen für den Reichtum dieses trivialen Spieles, das wir als Gefangenendilemma bezeichnen.

Kooperation führt. Die Logik dieses Spieles wird auch verwendet, um viele der Dilemmata, welche aufgrund der Abwesenheit des Marktes entstehen, zu erklären: von der Umweltverschmutzung, über Verkehrsstaus bis hin zur Schwierigkeit der Kooperation ohne Verträge – die wir auch als spontan bezeichnen können.

Das folgende Spiel ist ein einmaliges – one-shot – Spiel, also ein nicht-wiederholtes Spiel, zwischen zwei oder mehreren Individuen, A – Anna – und B – Bob –, welche beide insofern identisch sind, da sie über dieselben Informationen verfügen und dieselbe Präferenzstruktur haben: Eben diese beiden Elemente unterscheiden nämlich ökonomisch handelnde Personen. A und B müssen unabhängig voneinander die optimale Strategie in einer Interdependenz-Situation finden, in der jeder von beiden weiß, dass er einer identischen Person mit denselben Präferenzen gegenübersteht und die Struktur des Spieles kennt – also die mit den Ergebnissen des Spiels zusammenhängenden Belohnungen – und in der jeder weiß, dass sein Ergebnis auch von der Strategie des jeweils anderen abhängt.

Tabelle 3.1 zeigt die normale Form eines Spieles, das wir als Gefangenendilemma bezeichnen.¹³⁴

Tabelle 3.1 Das Gefangenendilemma: Die Belohnungen stehen für den Nutzen, den ein Teilnehmer von einem Ergebnis hat; die erste Ziffer bezieht sich auf B, die zweite auf A.

		A	
		Kooperiert	Kooperiert nicht
B	Kooperiert	3,3	1,4
	Kooperiert nicht	4,1	2,2

134 Dieses Spiel – so beschrieben – ist symmetrisch, das heißt: Die beiden Spieler ordnen den Ergebnissen des Spieles dieselben Ergebnisse zu: Kooperation bringt denselben Nutzen für A und B und auch die Nicht-Kooperation bringt denselben Nutzen für beide. Das Ergebnis der Nicht-Kooperation ändert sich nicht, auch wenn wir eine asymmetrische Struktur des Spieles entwerfen – nach der Maßgabe, dass ‚nicht kooperieren‘ die dominante Strategie für beide bleibt. Die extensive Form könnte den Eindruck erwecken, dass es sich um ein sequentielles Spiel handelt – das heißt: Ein Spieler entscheidet, nachdem er den Zug des anderen gesehen hat – und nicht um ein simultanes Spiel, was es aber ist. Das Gefangenendilemma kann in der Normalform als simultanes Spiel oder in Extensivform als Spiel, in dem der Zug eines Spielers vom jeweils anderen nicht gesehen werden kann, dargestellt werden – im Allgemeinen kann ein sequentielles Spiel auch als simultanes Spiel dargestellt werden.

Wir können die Belohnung auch in allgemeinerer Form darstellen, indem wir mit ‚b‘ den Vorteil und mit ‚c‘ die Kosten bezeichnen – siehe dazu Tabelle 3.2. Wenn A kooperiert und B nicht kooperiert, trägt A alleine die Kosten ohne Gewinn: seine Belohnung ist $-c$. Kooperieren beide, so haben A und B eine Belohnung, die gleich der Differenz zwischen Gewinn und Kosten ist: $b-c$. Wenn B kooperiert und A nicht kooperiert, hat A nur einen Gewinn: b . Kooperieren beide nicht, geschieht nichts: 0 .¹³⁵

Tabelle 3.2 Gefangenendilemma: b steht für den Gewinn und c für die Kosten der Kooperation

		A	
		Kooperiert	Kooperiert nicht
B	Kooperiert	$b-c, b-c$	$-c, b$
	Kooperiert nicht	$b, -c$	$0, 0$

Es ist offensichtlich, dass A und B – sofern sie im Sinne der Wirtschaftstheorie ‚rational‘ handeln – beide die Nicht-Kooperation wählen werden.¹³⁶

135 Ein Spiel ist ein Gefangenendilemma, wenn gilt: $y > x > w > z, 2x > y + z$. Wenn man die Inhalte aus Tabelle 3.2 einsetzt, erhalten wir $b > (b-c) > 0 > -c$ und folglich gilt: $2(b-c) > b-c$. Die Bedingung wird auch bei Verwendung der Zahlen aus Tabelle 3.1 erfüllt ($4 > 3 > 2 > 1$ und $2(3) > 4 + 1$); vgl. dazu Robert Sugden, *The Economics of Rights, Cooperation and Welfare*, New York 2004.

136 Für das Verständnis des Ergebnisses ‚Nicht-Kooperation‘ schauen wir uns den Spielbaum in der Figur 3.1 an; dieser ist einleuchtender als die Tabelle für alle diejenigen, welche die Spieltheorie nicht kennen. Versetzen wir uns in die Lage – oder den Kopf – von B: er/sie weiß nicht, ob A kooperieren wird oder nicht – die Entscheidungen werden getroffen, ohne eine Möglichkeit, miteinander zu kommunizieren oder verpflichtende Verträge abzuschließen. Nehmen wir an, dass A kooperiert – in diesem Fall befindet sich B im oberen Teil des Baumes: B hat nun die Möglichkeit, auch zu kooperieren – oder nicht zu kooperieren. Wenn sich B für die Kooperation entscheidet, erhält er/sie 3 Punkte, wenn sich B hingegen für die Nicht-Kooperation entscheidet, erhält er/sie 4 Punkte. Auf Basis der ökonomischen Theorie, wonach gilt, dass ‚mehr besser ist als weniger‘ – unter der Annahme, dass wir es mit Gütern und nicht mit Übeln zu tun haben –, wird sich B für die Nicht-Kooperation entscheiden und erhält 4 Punkte. Nimmt B an, dass A nicht kooperiert, befinden wir uns im unteren Teil des Baumes und auch hier sieht er/sie zwei Optionen: die Kooperation bringt 1 Punkt, die Nicht-Kooperation 2 Punkte: Auch in diesem Fall wird sich B für die Nicht-Kooperation entscheiden. Diese Überlegungen zeigen, dass es unabhängig von der Entscheidung, die A über Kooperation vs. Nicht-Kooperation trifft, für B rational ist, in jedem Fall nicht zu kooperieren.

Ein solches Gleichgewicht stellt ein Dilemma dar, weil das Ergebnis des Spieles die Nicht-Kooperation ist, obgleich individuell jeder die gegenseitige Kooperation vorzieht ($b-c > 0$).

Dies alles zeigt, dass die Lösung des Spieles und die problematischen Ergebnisse von zwei Basis-Hypothesen hinsichtlich der Rationalität und hinsichtlich der Interaktion abhängen. Die erste betrifft den Individualismus, also die Bewertung von Aktionen gemäß der Leitfrage ‚Welche Wahl ist optimal für mich‘ – und eben nicht gemäß der Frage ‚Welche ist die optimale Wahl für uns‘. In anderen Worten ausgedrückt: Würde die Wahl von einem kollektiven Akteur“ getroffen, so ist es offensichtlich, dass die ‚rationale‘ Wahl in einem Gefangenendilemma jene der Kooperation wäre. Die zweite Hypothese betrifft die Instrumentalität, das heißt: Eine Aktion wird durchgeführt mit dem Ziel, ein Resultat – die Belohnung – zu maximieren, das sich von der Aktion selbst unterscheidet; das Verhalten als solches ist keine Quelle von Nutzen, es enthält keinen intrinsischen Wert.

Hinsichtlich des Individualismus gilt es festzustellen, dass beim Versuch, dieses Spiel Philosophen oder Sozialwissenschaftlern, die sich mit Wirtschaftstheorie noch nie zuvor befasst haben, zu erklären, die Meinungen hinsichtlich dessen gespalten sind, was ein ‚rationaler‘ Spieler tun müsste.¹³⁷ So meint mancher, dass es vollkommen klar sei, dass die rationale Wahl die Nicht-Kooperation sei, während andere gleichermaßen davon überzeugt sind, dass Rationalität die Kooperation erfordert.

Es ist auch sehr interessant, dass das nicht-kooperative Ergebnis des Spieles – wie von Michael Bacharach aufgezeigt¹³⁸ – vor allem von der Präsentation des Spieles abhängt: „In einem Gefangenendilemma können die Spieler ausschließlich (oder in stärkerem Ausmaß) die Eigenschaften des gemeinsamen Interesses und der reziproken Abhängigkeit sehen, die in den Belohnungen der Hauptdiagonalen liegen. Aber sie können das Problem auch anderweitig erkennen. Zum Beispiel könnte jemand von dem Gedanken, dass sein Mitspieler in einer Situation die doppelte Belohnung erhält, wenn er nicht kooperiert während er selbst kooperiert, sehr betroffen sein. Eine in dieser Form wahrgenommene Eigenschaft könnte eine Identifikation mit der Gruppe verhindern.“¹³⁹ In dieser Sichtweise hängen der indi-

137 Vgl. Natalie Gold, Robert Sugden, *Theories of Team Agency*, in: *Rationality and Commitment*, hg. v. Fabienne Peter u. Hans Bernhard Schmid, Oxford 2008, S. 218–313.

138 *Beyond Individual Choice. Teams and Frames in Game Theory*, hg. v. Michael Bacharach, Natalie Gold u. Robert Sugden, Princeton 2006.

139 Ebd., S. 86.

viduelle Zug eines Spielers und das Ergebnis des Spieles vom subjektiven Rahmen ab, innerhalb dessen die Teilnehmer das Spiel betrachten.

Darüberhinaus ist die Interaktion anonym: Auch wenn das mit anderen Teilnehmern wiederholt wird, wie dies normalerweise bei sozialen Interaktionen der Fall ist, sammelt jeder Spieler nur in Bezug auf die Funktionsweise des Spieles Erfahrung, aber er kann keine spezifische Erkenntnis im Hinblick auf das Verhalten eines bestimmten Partners gewinnen. Er weiß, dass er ihn nicht nochmals treffen wird – und sollte dies dennoch geschehen, könnte er ihn nicht als seinen früheren Partner wiedererkennen.¹⁴⁰

Sind diese Annahmen gegeben, ist die Nicht-Kooperation ein Gleichgewicht des Spieles, ein Nash-Gleichgewicht. Kein Spieler hat einen Vorteil, wenn er sich unilateral von einem solchen wegbewegt.

Was sagt uns das Gefangenendilemma im Bezug auf die ökonomische Reziprozität? In der Essenz eine einfache, aber wichtige Sache: Damit diese Art von Reziprozität entsteht und Vorteile für beide Seiten und die Gesellschaft bringen kann, sind einige sehr genau bestimmte Bedingungen erforderlich, die das Gefangenendilemma in der von uns beschriebenen Form nicht erfüllt. Hätten die Teilnehmer des eben dargestellten Spieles miteinander kooperiert, wäre es beiden besser gegangen:¹⁴¹ das Gefangenendilemma ist somit ein Beispiel für das Scheitern ökonomischer Kooperation.

Kooperation durch Verträge

Wir haben also gesehen, dass die Nicht-Kooperation, die wir als ‚Strategie N‘ bezeichnen, ein Scheitern der Kooperation oder der Zivilisation ist, da die Umstände für den Abschluss von Verträgen mit der Möglichkeit einer erzwungenen Vollstreckung fehlen. Wir werden aber – im Unterschied zu vielen anderen Autoren,¹⁴² die sich mit dem Thema befasst haben – diejenigen, welche im Gefangenendilemma nicht miteinander kooperieren, weder als egoistisch noch als unsozial

140 Die Annahme der Anonymität weitet die nicht-kooperative Lösung von einmaligen Spieles – one-shot-games – auf evolutionäre Spiele aus: Die anonyme Wiederholung verstärkt die Rationalität der Nicht-Kooperation noch weiter.

141 Die beiderseitige Kooperation ist ein Ergebnis, welches im Vergleich zur Nicht-Kooperation pareto-superior ist.

142 Vgl. Gintis, *Modeling Cooperation Among Self-Interested Agents*, a.a.O.; Bowles, Gintis, *The Evolution of Strong Reciprocity*, a.a.O.; Robert Axelrod, *The Emergence of Cooperation Among Egoists*, in: *American Review of Political Science* 75 (1981) S. 306–318; Sugden, *The Economics of Rights, Cooperation and Welfare*, a.a.O.

bezeichnen. Wir verfügen über zu wenige Informationen, um eine Hypothese zu den Motivationen der Personen zu formulieren, die eine derartige Strategie anwenden. Dieselbe Person, welche unter derartigen Umständen nicht kooperiert, würde möglicherweise eine Strategie der Kooperation wählen, wenn das Spiel wiederholt würde, wenn Sicherheit hinsichtlich der Einhaltung bestünde oder wenn der Beziehungskontext ein anderer wäre – gemäß der oben dargestellten Überlegungen von Bacharach ist es möglich, dass dieselbe Person kooperiert oder nicht kooperiert, und zwar unabhängig von ihren Präferenzen, sondern nur aufgrund des Rahmens des Spieles.

Unter der Voraussetzung eines verbindlichen Abkommens zwischen den Teilnehmern würde sich das Spiel von einem nicht-kooperativen zu einem kooperativen Spiel wandeln.¹⁴³

Sofern der Vertrag eine ausreichend hohe Bestrafung – im Falle der Nicht-Kooperation – vorsieht, wird die numerische Matrix zu jener in Tabelle 3.3

Tabelle 3.3 Gefangenendilemma mit Vollstreckung

		A	
		Kooperiert	Kooperiert nicht
B	Kooperiert	3, 3	1, 0
	Kooperiert nicht	0, 1	-2, -2

Die mit der Strategie der Kooperation in Verbindung gebrachten Belohnungen bleiben dieselben, während sich jene bei einseitiger Nicht-Kooperation auf 0 – nämlich 4–4 – verringern und bei beidseitiger Nicht-Kooperation auf -2 – nämlich 2–4 – sinken.¹⁴⁴ Mit dieser abgeänderten Auszahlungsstruktur wird die Kooperation zum Gleichgewicht des Spieles. Demzufolge wird die Dominanz einer Strategie der Nicht-Kooperation einzig durch die Absenz notwendiger Bedingungen bestimmt, damit zwischen bedacht-vorsichtigen Personen die Kooperation des Vertrages entstehen kann.

An diesem Punkt können wir bereits eine erste Schlussfolgerung ziehen. Die Logik des Gefangenendilemmas bietet keine Argumente für ein Scheitern von

143 Auch hinsichtlich des Beitrags zu einem öffentlichen Gut kann – in einem Spiel mit öffentlichen Gütern – Kooperation entstehen, wenn es zum Abschluss eines Vertrages mit Vollstreckung kommt.

144 Wenn die Wahrscheinlichkeit, eine Sanktion zu erfahren, nicht 1 beträgt, also sicher ist, so wird die Analyse etwas komplizierter, aber es ist dennoch möglich, das kooperative Ergebnis zu erzielen.

‚Kooperation in Verträgen‘ oder gar eine Widerlegung der Theorie vom Wirken der unsichtbaren Hand von Smith, sondern eher das genaue Gegenteil.

Das Spiel sagt uns, dass sich die Interaktion hin zur Nicht-Reziprozität bewegt, eben weil die Spieler nicht im Stande sind, einen Vertrag abzuschließen. Das Gefangenendilemma ist somit ein Lob und nicht eine Kritik der Vertragskooperation, und zwar in einer Form, die dem Kontraktualismus von Hobbes oder Rawls nahe kommt: Die Nicht-Kooperation ist der ‚Naturzustand‘ vor einem sozialen Vertrag.¹⁴⁵

Damit Reziprozität oder Vertragskooperation funktionieren, sind institutionelle Rahmenbedingungen erforderlich, die einen verbindlichen Vertrag ermöglichen. Es ist notwendig, dass die – im Falle einseitiger Nicht-Kooperation – durch den Vertrag vorgesehenen Sanktionen ein Abschreckungspotenzial haben.¹⁴⁶ Es reicht nicht aus, dass jeder dem anderen verspricht, dass er kooperieren wird, solange ein Anreiz vorhanden ist, dieses Versprechen nicht einzuhalten.¹⁴⁷ Aber sobald ein bindender Vertrag nicht möglich oder zu teuer ist, wird die Nicht-Kooperation zur einzig möglichen Strategie, wenn wir auf dieser ersten Stufe des Verständnisses von Kooperation und Reziprozität verbleiben.

Im sozialen Leben hängt unsere Fähigkeit, mit anderen zu kooperieren, meist davon ab, ob wir es schaffen – ob in formalisierter oder stillschweigender Form – Abkommen zu schließen, die Sanktionen und Anreize unterschiedlicher Natur enthalten oder einer anderen Funktionsweise der Kooperation folgen, oder ob sich – wie wir später sehen werden – das Spiel wiederholt.¹⁴⁸ Eine Bürgergesell-

145 Binmore, *Natural Justice*, a.a.O.

146 Es bedarf in diesen Fällen der Existenz eines Rechtssystems und Richter, die im Stande sind, Sanktionen zu verhängen und ein Vollstreckung zu gewährleisten.

147 Das ex-ante-Versprechen – im Falle der Präsenz individueller Anreize zur Nicht-Kooperation – wird in der Spieltheorie als ‚cheap talk‘ bezeichnet.

148 Denken wir hier zum Beispiel an jene Städte oder jene Stadtviertel, wo es gelungen ist, ein System der Mülltrennung einzuführen. Wovon hängt das Gelingen ab? Man muss nicht notwendigerweise an eine große Anzahl von Bürgern mit zivilen Tugenden und intrinsischen Motivationen denken, sondern die Kooperation kann auch aufgrund hoher Verwaltungsstrafen bei Vergehen – die als Sanktionen eines Gemeinschaftsvertrages zwischen Bürgern, die auf der Grundlage dieser ersten Stufe von Reziprozität handeln, gesehen werden –, die durchgesetzt werden können dank bestimmter Hilfsmittel – beispielsweise Anreize –, die helfen, die Überwachungskosten zu minimieren; in vielen italienischen Gemeinden zeigt zum Beispiel die Verwendung durchsichtiger Säcke, die direkt von der öffentlichen Verwaltung zur Verfügung gestellt werden, gute Wirkung. Wir können die Strafe auch als Sanktion in einem verbindlichen Vertrag zwischen den Bürgern und der Gemeinschaft sehen; der Konsens für den Vertrag wird mittels einer demokratischen Abstimmung ausgedrückt.

schaft funktioniert – die menschliche Entwicklung schreitet voran –, wenn es viele Situationen gibt, wo diese Art der Kooperation entsteht: Aus diesem Grund betrachte ich diese erste Form von Reziprozität keinesfalls als negativ, aber eine solche abwertende Sichtweise findet man immer wieder in der Literatur, vor allem in der soziologischen, vor, welche die Reziprozität des Vertrages als ‚negative Reziprozität‘ definiert: „Die negative Reziprozität baut auf Täuschung, Misstrauen, Eigeninteresse und materiellen Interessen auf.“¹⁴⁹ Das Gefangenendilemma ist eine Falle, welche uns praktisch dazu zwingt, nicht miteinander zu kooperieren.

In den nächsten Kapiteln werden wir andere Formen von Reziprozität vorstellen, die sich von dieser traditionell eher ökonomischen Form unterscheiden, und dabei wird es nicht unser Ziel sein, ‚gute‘ und ‚altruistische‘ Formen von Reziprozität den ‚bösen‘ und ‚egoistischen‘ Formen der traditionellen Wirtschaftswissenschaft gegenüberzustellen;¹⁵⁰ wir wollen statt dessen verschiedene Formen von Reziprozität miteinander verbinden und in Einklang zueinander zu bringen versuchen – die Kooperation in Vertragsform eingeschlossen.

Wir werden nun versuchen, die wesentlichen Eigenschaften dieser Form von Reziprozität zu beschreiben, und bald werden wir unsere Analyse auf die wiederholten Spiele ausdehnen. Viele Eigenschaften werden wir uns näher ansehen, sobald wir diese Form von Reziprozität mit anderen Formen vergleichen. Drei von diesen werden sogleich vorgestellt werden, da sie uns als Leitfaden für den Rest dieses Buches dienen werden.

- a) Konditionalität: Die Handlung von A ist abhängig von der Handlung von B. Hier gibt es keine Gratuität. Die Leistung von A ist der Grund und die Bedingung für die Leistung von B – und umgekehrt: „Ich kratze dir deinen Rücken, unter der Bedingung, dass du auch meinen kratzt“, so schrieb Ken Binmore¹⁵¹ und beschreibt so die erste Form der Reziprozität in einem Satz, der die Konditionalität in Verträgen zusammenfasst.¹⁵²
- b) Vollstreckbarkeit: Damit diese Form der Kooperation funktionieren kann, ist es notwendig, dass die Verträge vollstreckbar – also realisierbar und durchführbar – sind. Es bedarf einer externen ‚dritten Partei‘, welche unabhängig

149 Grahame F. Thompson, *Between Hierarchies and Markets: The Logic and Limits of Network Forms of Organization*, Oxford 2003, S. 88.

150 Vgl. dazu Fehr, Gächter, *Fairness and Retaliation*, a.a.O.

151 Ken Binmore, *Playing Fair. Game Theory and Social Contact*, Cambridge 1994, S. 114 f.

152 Hollis, *Trust within Reason*, a.a.O., S. 144, hat diese Form der Reziprozität als „gegenseitiges Rückenkratzen“ – bilateral back-scratching – bezeichnet.

und mit ausreichender Durchsetzungsgewalt ausgestattet ist, um bei Bedarf die vom Vertrag festgesetzten Sanktionen zu verhängen. Diese Vorbedingung ist entscheidend, damit die Teilnehmer ex ante die Auswirkungen von Nicht-Kooperation kennen und die Belohnungen der eigenen optimalen Wahl miteinrechnen.¹⁵³

- c) Gleicher Tausch: Die Leistungen müssen von gleichem Wert sein, eine objektive Gleichheit, normalerweise mit einem monetären Maß, muss gegeben sein.¹⁵⁴ Diese letzte Eigenschaft verweist – auf ethischer Ebene – auf die klassische Idee der unwandelbaren Gerechtigkeit: Ein Vertrag wird – auch von einem externen und unparteiischen Schiedsrichter – als gerecht wahrgenommen, wenn die ausgetauschten Werte äquivalent sind.¹⁵⁵

Die Vertragskooperation erfordert nichts anderes als angemessene Institutionen, effiziente Gesetze, Sanktionen und unbestechliche Richter. Diese Form der Reziprozität erfordert eine entwickelte Zivilisation, sie ist nicht ein natürliches Ergebnis menschlicher Zusammenkunft, sondern Ergebnis von Jahrtausenden, in denen Institutionen und eine Kultur der Kooperation aufgebaut werden. Daher sehe ich – im Einklang mit der Zivilökonomie – die Kooperation durch Verträge als zivile Errungenschaft, die nicht nur im Kontrast zu anderen ‚reineren‘ Formen von Reziprozität steht, sondern Personen, die nicht durch Blut, Ethnie oder Klan aneinander

153 Das Modell des allgemeinen ökonomischen Gleichgewichts ist seit den ersten Versionen gegen Ende des 19. Jahrhunderts, sowohl in der Version von Pareto und Marie-Esprit-Léon Walras, wie auch in jener von Edgeworth – nicht zufällig heißt die Kontraktkurve des Gleichgewichts in der Edgeworth-Box auch ‚Pareto-Kurve‘ –, eine elegante theoretische Konstruktion, welche die Funktion eines komplexen Systems aufzeigt, das als institutionelle Grundeigenschaft die Vollstreckbarkeit der Verträge erfordert. In Wirklichkeit muss – wie von Gintis und anderen Wissenschaftlern zutreffend dargestellt – ein solches Modell, damit es funktionieren kann, mit dem Umstand abfinden, dass die Einschaltung eines externen Schiedsrichters teuer ist; vgl. dazu Gintis, *Modeling Cooperation Among Self-Interested Agents*, a.a.O., S. 696: „Das Modell nimmt an, dass Verträge zwischen privaten Teilnehmern von einer dritten Partei, beispielsweise einem Schiedsrichter, erzwungen werden können, ohne dass Kosten für die Vertragsparteien entstehen. Dies ist für viele Güter nicht zutreffend.“

154 Es muss angemerkt werden, dass nicht alle Verträge eine äquivalente Gegenleistung vorsehen. Denken wir zum Beispiel nur an einen Schenkungs- oder einen Leihvertrag. Wir befinden uns hier am äußersten Ende der Vertragslogik, an dem Punkt, wo diese Handlungen eigentlich als eine unilaterale Handlung zu klassifizieren wäre, wenn es nicht der Akzeptanz durch den Begünstigten bedürfte, weil die Basis-Eigenschaft des Vertrages, das ‚sinallagma‘, wie es die Juristen nennen, nämlich die Äquivalenzbeziehung zwischen den wechselseitigen Leistungen, fehlt.

155 In Wirklichkeit ist die Gleichheit auch in der *Philia*-Reziprozität präsent.

gebunden sind, erlaubt, sofern sie dies wünschen, eine Beziehung aufzubauen und zu unterhalten, die häufig von beiderseitigem Vorteil ist und folglich zivile Bindungen aufbaut sowie ökonomische und soziale Entwicklung mit sich bringt.

Wiederholte ‚bedacht-vorsichtige‘ Interaktionen

In diesem Abschnitt werden wir sehen, dass die Funktionslogik dieser ersten Form von Reziprozität auch in Fällen gilt, in denen die Vollstreckung fehlt – hier handelt es sich um den Regelfall im bürgerlichen Leben – und das Spiel nicht-kooperativ bleibt. Wir werden uns fragen, wie dieselbe Rationalität bei wiederholten Interaktionen – als der Regelfall im sozialen Leben – funktioniert, wo nämlich Kooperation ohne verbindliche Regeln auftreten kann. Die Reziprozität der Verträge mit Vollstreckung und jene, die wir nun betrachten werden, verbindet die Abwesenheit eines mit der Reziprozität verbundenen intrinsischen Wertes, was dazu führt, dass die Handelnden ‚bedacht-vorsichtige‘ Strategien anwenden werden: Sie wagen kein Risiko ohne ausreichende Garantien, aber wir werden sehen, dass sie unter bestimmten Verhältnissen kooperieren können.

Von nun an werden wir uns auf diese ‚spontane‘ Reziprozität ohne Vollstreckung in wiederholten Spielen beziehen, wenn wir von der ‚ersten‘ Stufe von Reziprozität sprechen.¹⁵⁶ Reziprozität ist eine Facette von Freiheit und wiederholten Interaktionen: Obgleich wir zeigen wollten, dass der Vertrag eine essentielle Form von Kooperation ist, die für unser ziviles Leben unentbehrlich ist, betreten wir das Gebiet der Reziprozität erst richtig, sofern sich die Interaktionen wiederholen, frei, ohne Zwangsandrohung und ohne Vollstreckung.

Aus der ökonomischen Theorie wissen wir, dass Kooperation auch innerhalb eines Gefangenendilemmas entstehen kann, sofern das Spiel wiederholt wird und die Wahrscheinlichkeit einer nochmaligen Wiederholung nicht zu niedrig ist.¹⁵⁷ Diese Form der Reziprozität nennen einige Vertreter der ‚starken‘ Reziprozität – ich denke hier, wie schon erwähnt, beispielsweise an Gintis – ‚gegenseitige Kooperation‘ oder ‚reziproken Altruismus‘ – Verhaltensweisen, die sie in vereinfachender Form als eigennützig definieren.

Um die Funktionsweise der Reziprozität in wiederholten Spielen zu verstehen, wollen wir uns nun folgende alltägliche Situation vergegenwärtigen:¹⁵⁸

156 Vgl. zu diesem Thema Binmore, *Natural Justice*, a.a.O.

157 Diese Schlussfolgerung stimmt mit dem sogenannten ‚folk theorem‘ überein.

158 Sugden, *The Economics of Rights*, a.a.O., S. 109 f., verwendet ein anderes nettes Beispiel: Bob ist ein Universitätsprofessor aus den Vereinigten Staaten, Anna eine

Frank ist ein Reisender und fragt in einem Hotel nach einem Zimmer, in dem das Rauchen gestattet ist. In genanntem Hotel gibt es aber nur Nicht-Raucher-Zimmer. Die Sanktion, welche im Falle der Missachtung dieser Regel vorgesehen ist, ist de facto nicht vollstreckbar. Sofern Frank nur eine Nacht in diesem Zimmer verbringt, würde die klassische Spieltheorie – oder besser die Theorie des Rational Choice – voraussagen, dass Frank rauchen wird, vielleicht wird er morgens ein Fenster öffnen, und die Besitzerin des Hotels, Felicia, wird – da sie das Vorgehen Franks antizipiert, sobald er am Telefon nach einem Raucherzimmer fragt – ein qualitativ schlechteres Frühstück anbieten. Es gibt keine Kooperation. Einmal mehr würden sich beide Seiten besser stellen, wenn sie auch im einmaligen Spiel miteinander kooperieren würden, aber aufgrund der Art der Interaktion und der ihre Entscheidungen antreibenden ‚Rationalität‘ werden sie dazu nicht fähig sein.

Die Rationalität dieser Nicht-Kooperation wurde vom Philosophen Hume im Jahr 1740 folgendermaßen beschrieben: „Dein Korn ist heute reif, das meinige wird es morgen sein. Es ist für uns beide vorteilhaft, dass ich heute bei dir arbeite und du morgen bei mir. Ich hege keine Zuneigung dir gegenüber, und weiß, dass du ebenso wenig Zuneigung gegenüber mir empfindest. Ich strenge mich daher nicht um deinetwillen an; und würde ich um meinetwillen – das heißt: in Erwartung einer Erwiderng – bei dir arbeiten, so weiß ich, dass ich enttäuscht werde und vergeblich auf deine Dankbarkeit rechne. Also lasse ich dich bei deiner Arbeit

Universitätsprofessorin aus England. Beide befinden sich derzeit im Sabbatical und besuchen die Universität des jeweils anderen. Beide kennen sich nicht, entscheiden sich aber dazu, ihre Wohnhäuser zu tauschen. Am Ende des Jahres möchte Bob eine Gruppe von Freunden zu einer Feier einladen und Anna möchte dasselbe mit ihren neuen amerikanischen Freunden tun. Beide sind sich bewusst, dass die Feier Schäden für das jeweilige Haus mit sich bringen kann, aber beide wissen auch, dass sie für die Schäden – wenn diese nicht allzu groß sind – nicht zur Rechenschaft gezogen werden können, da sie sich in Zukunft nie mehr sehen und dass ihre beiden Universitätsinstitute nicht mehr in Kontakt zueinander stehen werden. Es handelt sich hierbei um ein einmaliges Spiel in der Form eines Gefangenendilemmas, welches Sugden als ‚Austausch-Besuch-Spiel‘ – exchange-visit game – bezeichnet. Als Gleichgewicht ergibt sich somit die Nicht-Kooperation – N, N – : die beiden Kollegen werden also eine Feier veranstalten, die in beiden Fällen zu Schäden führt. Die Nicht-Kooperation – Veranstaltung der Feier – ist die beste Antwort auf alle möglichen Strategien, gemischt oder rein. Keine der Handlungsalternativen von Bob könnte Anna davon abbringen, eine Feier zu veranstalten – und umgekehrt, da der/die jeweilige Gegenspieler/in bis zur Rückkehr in sein Haus die jeweiligen Handlungen des/der anderen nicht kennt. Dieselbe nicht-kooperative Lösung würde sich auch ergeben, wenn das Spiel auf die gesamte wissenschaftliche Gemeinschaft ausgedehnt würde, wo jeder Spieler wiederholt an diesem Spiel in anonymer Form teilnimmt. In diesem Fall haben wir ein nicht wiederholtes Spiel mit n-Spielern.

allein. Und du behandelst mich in gleicher Weise. Nun aber wechselt das Wetter; wir verlieren beide unsere Ernte mangels gegenseitigem Vertrauen und mangels der Unfähigkeit, dass einer sich auf den anderen zu verlässt.“¹⁵⁹

Betrachten wir nun, was sich in diesen Situationen der Nicht-Kooperation verändert, wenn das Spiel wiederholt wird. Wir nehmen an, dass Frank zwei Nächte in genanntem Hotel verbringt: In der ersten Nacht wird er nicht rauchen, aber in der zweiten Nacht wird er dies tun. Felicia wird eine ähnliche Strategie anwenden. Die Interaktion verändert sich aber entschieden, wenn wir annehmen, dass ein weiteres Treffen der zwei Spieler wahrscheinlich ist. Wenn in einer solchen Situation die Wahrscheinlichkeit größer als null ist – $\pi > 0$ – und dass Frank dieses Hotel auch in Zukunft besuchen wird, ist es wahrscheinlich, dass er auch am zweiten Tag nicht rauchen wird – und ein ähnlich kooperatives Verhalten ist auch von Felicia zu erwarten.

Es ist klar, dass sich in einer solchen Situation die Art der Interaktion – in unserer Sprache: des Spiels – zwischen den zwei Teilnehmern radikal verändert. Für das Aufkommen von Kooperation ist es nicht notwendig anzunehmen, dass das Spiel unendlich weitergeht; es genügt, das Ende des Spiels nicht festzulegen, das bedeutet: Die Teilnehmer des Spiels glauben zu keinem Zeitpunkt des Spiels, dass die letzte Runde gespielt wird.

Bei dieser Art von Interaktion ist die Struktur des Spieles anders als in Situationen mit Verträgen: es gibt keine Garantie für Zwangsmaßnahmen zur Durchsetzung von Sanktionen. In diesem Kontext können Interaktionen personalisiert werden, das Lernen ist entscheidend, aber ein vollstreckbarer Vertrag kann nicht geschlossen werden. Gleichzeitig gilt noch immer die erste Form der Reziprozität ‚ohne Opfer oder Wohlwollen‘, sofern die Kooperation auf der Grundlage rein rationaler Beachtung gegenseitiger Interessen und ohne jegliches Wohlwollen oder intrinsischer Motivation für Reziprozität aufrechterhalten bleibt.

Wenn wir annehmen, dass das Spiel nach der ersten Runde weitergeht, stellen wir folgende Bedingung auf: $\pi > 0$. In wiederholten Spielen – nach Art des Gefangenendilemmas, siehe dazu Tabelle 3.2 – ist die Bedingung $\pi > (c/b)$ erforderlich, damit Kooperation möglich werden kann.¹⁶⁰

159 David Hume, *Ein Traktat über die menschliche Natur*, Band 2: *Über die Affekte. Über Moral*, 1740, hg. v. Horst D. Brandt, 2 Bde., Hamburg 2013, Bd. 2, S. 604.

160 Wenn es den beiden gelingen würde miteinander zu kooperieren, so wäre der erwartete Nutzen für beide: $(b-c)(1 + \pi + \pi^2 + \dots)$, wobei π – wie bereits gesagt – für die Wahrscheinlichkeit steht, mit der das Spiel weitergeht. Wenn hingegen ein Teilnehmer nicht kooperiert, während der andere kooperiert, erhält dieser Teilnehmer b – und von dieser Runde an 0, da die Kooperation zusammenbricht. Es ist somit lohnend, sich an die Einigung zu halten, wenn der erwartete Nutzen $(b-c)/(1-\pi) > b$ beträgt, also der

Aufgrund der Erwartung eines hinreichend langen Spiels und der Unwissenheit darüber, wann die letzte Runde gespielt wird, entsteht jedoch die Möglichkeit der Kooperation.

Aber niemand garantiert uns – und dies ist der Punkt –, dass aus der Interaktion Kooperation entsteht. Warum? Die Wahrscheinlichkeit beruht auf einer subjektiven Einschätzung und somit können die Werte von π asymmetrisch sein, beispielsweise: Die Annahme von Spieler A ist $\pi > (c/b)$, während die Annahme von Spieler B lautet: $\pi < (c/b)$.

Welche Strategien der Kooperation sind also in wiederholten Spielen möglich, die für die Logik der sogenannten ersten Stufe von Reziprozität stehen? Meinen Ansatz für die Beschreibung dieser Form von ‚Reziprozität ohne Wohlwollen‘, die in wiederholten Spielen aufgrund des Fehlens von Verträgen mit Vollstreckbarkeit entstehen kann, nenne ich – im Einklang mit Sugden –, ‚vorsichtige‘ Reziprozität – cautious reciprocity – oder Strategie C. Diese gehört zur Familie der ‚Tit-for-Tat‘-Strategien – ‚Wie du mir, so ich dir!‘¹⁶¹ –, welche vorgeben, niemals als erster zu kooperieren. Ein Spieler, der gemäß Strategie C handelt, handelt in der ersten Runde nicht-kooperativ, aber wenn er einen Gegenspieler trifft, der in der ersten Runde kooperiert, so antwortet er in der zweiten Runde mit Kooperation und von diesem Punkt an wird er immer gemäß des Prinzips ‚Wie du mir, so ich dir!‘ antworten. Gemäß der Strategie C geht der Spieler kooperativ vor, aber er setzt niemals als erster einen kooperativen Zug.¹⁶²

Vorteil der Kooperation größer ist als die Opportunitätskosten. Vereinfacht man die Ungleichheit, so erhält man $\pi^* > c/b$ als Schwellenwert für die Möglichkeit der Kooperation in einem solchen wiederholten Spiel. Der Wert π macht Kooperation unter Individuen möglich, die als ‚Standardspieler‘ oder ‚rationale Spieler‘ bezeichnet werden, und zwar ohne Neigung zum ‚altruistischem‘ oder besonders sozialem Verhalten der Teilnehmer. Diese Überlegungen stehen im Einklang zum ‚Folk-Theorem‘, das besagt, dass wir uns auf nichts anderes als das offengelegte Eigeninteresse einiger hinreichend weitsichtiger Spieler verlassen müssen, um das volle Spektrum an kooperativen Möglichkeiten zu erfahren; vgl. dazu Binmore, *Game Theory and Social Contract*, a.a.O., S. 293; hier sei auch angemerkt, dass das Spiel nicht sehr lang sein muss, damit Kooperation aufkommt und zum Gleichgewicht wird. Wenn etwa $b = 4$ und $c = 1$ gilt, kann Kooperation aufkommen, wenn $\pi > 1/4$ ist – mit einer durchschnittlichen mittleren Laufzeit von $1,33 = 1/(1-1/4)$.

162 Im nächsten Kapitel werden wir auf die Strategie des ‚Tit for Tat‘ zurückkommen.

161 Sugden, *The Economics of Rights*, a.a.O., S. 122; der Philosoph Jean-Luc Marion, *Das Erotische. Ein Phänomen. Sechs Meditationen*, 2003, Freiburg im Br. 2011, S. 106, sagt Ähnliches hinsichtlich der Funktionslogik des Eros: ‚Ich werde nur im Gegenzug lieben, nur im Nachhinein, wenn man ich zuerst liebt und gerade nur so viel, wie man mich liebt. Das Spiel der Liebe zu spielen, ja gewiss, aber dabei so wenig wie möglich

Ist es rational für eine am Eigennutzen orientierte Person gemäß einer Strategie C zu handeln? Ja, wenn die Personen in einem nicht-kooperativen Umfeld, das sich durch Konflikt und Misstrauen auszeichnet, leben – oder wenn sie glauben, in einem solchen zu leben. Sofern Menschen das eine Bevölkerungsgruppe bestimmende Verhaltensmuster als nicht-kooperativ betrachten und, kann C eine rationale Strategie sein, weil Ausbeutung durch nicht-kooperativ agierende Akteure nicht möglich ist – $0 > -c$. Allgemein gesagt, eine Strategie vorsichtiger Reziprozität wird von denen verfolgt, die nicht über ausreichend intrinsische Motivation verfügen, um das Risiko einer zwischenmenschlichen Beziehung einzugehen: Wenn ein Spieler keine Kenntnis der kooperativen Kultur oder Strategie seines Gegenübers hat, hat er keinen Grund, eine negative Belohnung $-c$ zu riskieren und somit gleich in der ersten Runde ausgebeutet zu werden.

Die rational handelnden Menschen im Hobbeschen Naturzustand, der sich durch den ‚Krieg aller gegen alle‘ auszeichnet, kann als eine Gruppe von Menschen ausgemacht werden, die gemäß Strategie C vorgehen: Sie entscheiden sich rational dafür, einen Gesellschaftsvertrag aufzusetzen – mit Vollstreckung –, aber außerhalb des Bereiches der Kooperation, welche durch die Vollstreckbarkeit des Vertrages garantiert wird, ist es rational, auf der Hut und vorsichtig zu sein. Darüberhinaus ist es denkbar, dass die C-Strategie von denjenigen angewandt wird, welche in einem wiederholten Spiel den Wert π sehr niedrig einschätzen: Die Teilnehmer werden in einer solchen Situation, sofern die Bedingungen für die Vollstreckbarkeit vorhanden sind, einen Vertrag abschließen, andernfalls werden sie vorsichtig spielen.

Aus diesen Gründen steht diese erste Stufe der Reziprozität aus meiner Sicht im Einklang mit dem Standard-Ansatz der Wirtschaftswissenschaft über das Prinzip der Reziprozität: Es ist dies eine Art von Kooperation ohne Wohlwollen und ohne Risiko, dass die anderen den ersten kooperativen Zug ausnützen werden. Es handelt sich um eine Form der Reziprozität – und dies ist der entscheidende Punkt in meiner Argumentation –, die nicht im Gegensatz zu anderen bedingungslosen und großzügigen Formen der Reziprozität steht, sondern sie kann sogar dazu beitragen, dass letztere entstehen, wie wir später sehen werden.

Betrachten wir nun eine Schlüsselfrage: Ist es möglich, dass Reziprozität oder Kooperation zwischen zwei oder mehreren Teilnehmern entsteht, wenn alle Strategie C anwenden? Die Antwort ist: Nein.¹⁶³ In einer Welt, die nur aus Menschen

riskieren und nur unter der Bedingung, dass der andere damit anfängt.“ Auf die Analogie zwischen Eros und Vertrag bin ich schon in einer früheren Fußnote eingegangen.

163 In der zweiten Runde wird jeder Teilnehmer die Nicht-Kooperation der anderen Teilnehmer in der vorangegangenen Runde sehen. Ab diesem Punkt – N;N – wird

besteht, welche gemäß Strategie C – vorsichtiges Verhalten – oder Strategie N – Nicht-Kooperation – vorgehen, wird spontane Kooperation oder Reziprozität nie aufkommen, so lange wir von Interaktionen in der Form des Gefangenendilemmas ausgehen.

Dies bedeutet, dass diejenigen, welche gemäß Strategie C handeln, niemals reziprokes Verhalten an den Tag legen und sich genauso wie die Teilnehmer N verhalten werden: Sie sind potenzielle – gleichsam schlafende – Kooperationspartner. In einer Population, die nur aus Menschen besteht, die gemäß C und N handeln, gibt es also Menschen, welche für Reziprozität und Kooperation prinzipiell offen sind – sie handeln gemäß C –, aber ein externer Beobachter kann sie nicht von denjenigen, welche gemäß N handeln, unterscheiden: Beider Verhalten ist gleich, obwohl sie sich kulturell voneinander unterscheiden. Aber – und dies wird eine theoretische Kernaussage in den folgenden Kapiteln sein: Wenn es denen, die gemäß C vorgehen, gelingt zu interagieren und dabei mutigere Strategien umsetzen, können sie ihre Reziprozität zum Ausdruck bringen und so zu Verbündeten bedingungsloser Formen der Reziprozität werden.

Ich betrachte dies als ein wichtiges Ergebnis.¹⁶⁴ In einer Welt von Menschen, die entweder gemäß Strategie C kooperativ handeln oder gemäß Strategie N überhaupt nicht kooperativ handeln, können wir nur zwei Arten von Beziehungen finden: jene durch einen Vertrag mit Vollstreckung regulierte Form oder die Nicht-Kooperation in Interaktionen ohne Vollstreckung. Diesem Modell ähneln jene Gemeinschaften oder Organisationen, in denen sich Menschen aufgrund der entstandenen Organisationskultur sehr strikt an die von formalen Gesetzen vorgeschriebenen Regeln halten, wobei diese äußerst detailliert sein müssen, um möglichst viele Umstände vorherzusehen – mit dem zum Scheitern verurteilten Versuch, Verträge so zu machen, dass möglichst alle Unwägbarkeiten geregelt werden. Aber außerhalb der Verträge – und wir wissen wohl, dass Verträge alles in allem nur einfache Beziehungen umfassen können – zeichnen sich nicht-regulierte Beziehungen durch gegenseitiges Misstrauen und Nicht-Kooperation aus, obwohl einige Mitglieder durchaus bereit wären, die Strategie C in ‚vorsichtiger‘ Form anzuwenden.

sich in jeder Runde die beiderseitige Nicht-Kooperation als stabiles Gleichgewicht durchsetzen. Binmore, *Natural Justice*, a.a.O., S. 63, sagt etwas Ähnliches über das Gefangenendilemma: „Wenn sich das große Spiel des Lebens innerhalb eines Gefangenendilemmas abspielen würde, hätte sich die menschliche Gattung nie zu einem sozialen Tier entwickelt.“ Dies ist ein Beweis dafür, dass die beiden Funktionslogiken ähnlich sind.

164 Eine der ersten Analysen, möglicherweise die erste, welche zu diesem Ergebnis führt, befindet sich bei Sugden, *The Economics of Rights*, a.a.O.

Ein anderes Beispiel sind Gemeinschaften, in denen es zu keiner Kooperation kommt, obgleich einige Menschen individuell offen für Reziprozität und Kooperation sind: Dieser Mangel an sozialem Kapital und die damit in Zusammenhang stehende Unterentwicklung muss nicht zwangsläufig auf eine Gesellschaft hindeuten, die nur aus nicht-kooperativen Menschen, die alle gemäß N handeln, besteht: Es genügt eine vorsichtige Haltung in zwischenmenschlichen Beziehungen. In anderen Worten ausgedrückt: Eine Gesellschaft, die nicht fähig zur Kooperation ist, setzt sich nicht zwangsläufig aus Menschen zusammen, die gemäß Strategie N vorgehen; auch unter der Annahme, dass die Teilnehmer gemäß Strategie C handeln – und somit prinzipiell offen für eine Form der Reziprozität sind –, bestätigt sich die Nicht-Kooperation – N, N – als soziale Norm. Tatsächlich würden dieselben ‚vorsichtig‘ handelnden Individuen kooperieren, wenn sie Personen begegnen, die ihrerseits kooperieren und den ersten Schritt tun; aber in diesem besonderen sozialen und organisatorischen Kontext bleiben sie in der Nicht-Kooperation gefangen.

An dieser Stelle muss nichts weiter ergänzt werden: Es ist offenkundig, dass ein derartiges Szenario weder zivil noch für ein gutes Leben förderlich ist.

In anderen Fällen wird diese erste Stufe der Reziprozität nicht erreicht, weil die Wahrscheinlichkeit, dass die Beziehung über längere Zeit andauert, in bestimmten Momenten im Leben einer Gemeinschaft nicht besonders hoch sein kann: „Die individuellen Diskontierungsfaktoren sind durch die menschliche Geschichte wahrscheinlich immer sehr hoch gewesen, einerseits aufgrund der Gefährlichkeit des menschlichen Lebens, andererseits aufgrund der Zerbrechlichkeit von Gruppenbeziehungen. So waren beispielsweise die Jäger- und-Sammler-Gemeinschaften ständig Gefahren – wie Seuchen, Hungersnöten und Kriegen – ausgesetzt. In diesem Fall nimmt der Diskontierungsfaktor einen niedrigen Wert an, weil die Wahrscheinlichkeit einer Gruppenauflösung hoch ist: Kooperationsmodelle, die auf dem Eigeninteresse aufbauen, sehen in solchen Fällen ein Auseinanderbrechen voraus.“¹⁶⁵ In vielen Fällen schaffen Gruppen ein Überleben aber auch trotz solcher Gefährdungen, auch deshalb, weil menschliche Reziprozität vielschichtiger als die der Affen ist.

Solche fragilen Situationen sind ernstzunehmende und wichtige Fallen sozialer Armut, die an viele reale Lebenslagen, die wir jeden Tag erleben, erinnern. In anderen Worten ausgedrückt: In einer Welt, in der nur die vorsichtige Kooperation

165 Gintis, *Modelling Cooperation Among Self-Interested Agents*, S. 712; das Verhalten von Menschen in Zeiten der Krise einer Gemeinschaft – ich denke hier zum Beispiel an den Hurrikan Katrina in New Orleans – kann als Kooperation beschrieben werden, die zusammenbricht, wenn π plötzlich auf den Wert null zurückfällt.

existiert, hätten wir nur die vom Vertrag genehmigte Kooperation, welche wiederum nur in jenen Situationen aktiviert werden könnte, in denen es möglich ist, einen verbindlichen Vertrag überhaupt abzuschließen; derartige Situationen gibt es in der Alltagswirklichkeit nicht allzu viele. Reziprozität außerhalb oder ohne Verträge könnte niemals entstehen und – wie gesehen – sie könnte überhaupt nicht und nie entstehen, wenn einzig diese relationale Form bestehen würde. In einer ‚vorsichtigen‘ Kultur – aber wohl kaum in einer rein nicht-kooperativen Kultur N – können Verträge und Nicht-Kooperation sehr leicht Hand in Hand gehen.

Dies führt zur Schlussfolgerung, dass ‚vorsichtig‘-handelnde Menschen andere Menschen, die Kooperation ‚aktivieren‘ und gemäß einer anderen Handlungslogik, nämlich die der Reziprozität vorangehen,¹⁶⁶ benötigen.

Abschließend möchte ich nochmals unterstreichen, dass vorsichtige Kooperation – wie in Verträgen: der ersten Stufe der Reziprozität – alles in allem immer doch auch eine Form der Reziprozität ist, obgleich sie nicht ausreicht, um eine gute Gesellschaft zu errichten. Große Gesellschaften schaffen es, besser voranzukommen, wenn die Zahl der Interaktionen, die es erlauben, Verträge abzuschließen, oder die Anzahl der Interaktionen mit tendenziell langen Beziehungen ansteigt – auch wenn die Stabilität der Beziehungen andere kollaterale und keinesfalls immer positive Effekte hat: beispielsweise die Abschottung von Gruppen und eine Verringerung der Freiheit. In diesen für das zivile Leben in großen Gesellschaften sehr wichtigen Fällen kann die Kooperation zwischen Personen auch ohne die Präsenz von Sanktionen und Gerichten entstehen, unter der Bedingung, dass in der Bürgergesellschaft auch andere Formen von Reziprozität vorhanden sind, die die vorsichtige Reziprozität aktivieren.

Es muss jedoch noch ein weiterer wichtiger Aspekt unterstrichen werden, damit sich diese erste Stufe von Reziprozität – und nicht nur diese – entwickeln kann: Damit eine Kooperation durch Verträge und in wiederholten Spielen aufkommt, ist es nicht nur wichtig, dass das Spiel objektiv in der Lage ist, Kooperation aufzubauen, sondern auch, dass die Handelnden subjektiv das Spiel, welches sie spielen, in eben der Art verkörpern, dass Kooperation als ein besseres Ergebnis im Vergleich zur Nicht-Kooperation hervorsticht.¹⁶⁷ In anderen Worten ausgedrückt: In einer gegebenen Situation wird Kooperation nur dann ausgelöst, wenn die Teil-

166 Auf diesen ersten analytischen Seiten spreche ich ohne Unterscheidung von ‚Typen‘, ‚Personen‘ und ‚Strategien‘; mit dem allmählichen Fortschreiten der Analyse wird meine Argumentation präziser werden.

167 Dies ist ein zentrales Problem in der gesamten Spieltheorie, die das Konzept der Konvention miteinbezieht. Wir haben diesen Bereich gestreift, als wir über die Theorie Bacharachs gesprochen haben.

nehmer im Stande sind, die Interaktionen als wechselseitig vorteilhaft darzustellen.

Es ist wahrscheinlich – und dies wird in zahlreichen geschichtlichen Befunden belegt, dass sich die Kulturen, in denen Menschen ihr Gegenüber als potenziellen Mitsstreiter sehen, harmonischer entwickeln und schneller wachsen als jene Gemeinschaften, in denen jeder auf den anderen mit Misstrauen blickt und sein Gegenüber als potenziellen Rivalen in einem ‚Nullsummenspiel‘ ansieht. Damit zeigt sich unübersehbar, dass Kooperation – und deren Qualität – auch eine Facette von Kultur ist.



Der gute Mensch braucht Freunde.

Aristoteles, *Nikomachische Ethik*

So ähnlich und gleichzeitig so anders

Menschliche Gemeinschaften und Organisationen – eingeschlossen sind hier auch Unternehmen, die in unserem modernen Wirtschaftssystem eine zentrale Rolle spielen – basieren zu einem großen Teil auf Verträgen und ‚wiederholten‘ Spielen, also der – im dargestellten Sinne – ‚vorsichtigen‘ Form von Reziprozität. Aber es gibt meiner Ansicht nach weitere wichtige Stufen von Reziprozität, nämlich Formen, deren Existenz weder durch Anreize, noch durch Kontrollen der Reziprozität in Vertragsbeziehungen, noch durch eine ausreichend hohe Wahrscheinlichkeit, dass das Spiel mit denselben Partnern wiederholt wird, erklärt werden können. So schreiben etwa Robert Bowles und Gintis: „Wir bezweifeln nicht die Bedeutung wiederholter Interaktionen und anderer Strukturen in den zwischenmenschlichen Beziehungen, die kooperierende Teilnehmer mit höherer Fitness oder anderen Belohnungen auszeichnen und die scheinbar eigennützige Handlungen zu einer Form von Gegenseitigkeit werden lassen. Obgleich es sich hier um einen wichtigen Teil menschlicher Kooperation handelt, gibt es Gründe dafür, die Richtigkeit dieser Erklärung zu bezweifeln.“¹⁶⁸

Im vorigen Kapitel haben wir gesehen, dass in einer Welt, die ausschließlich aus Menschen besteht, welche gemäß der Funktionslogik der ‚vorsichtigen‘ Reziprozität handeln, keine Kooperation außerhalb vertraglicher Interaktionen aufkommt. Aber wir haben auch gesehen, dass diese Menschen zur Kooperation veranlasst werden können, wenn sie in Kontakt mit mutigeren, kooperationsbereiteren Teil-

168 Bowles, Gintis, *The Evolution of Strong Reciprocity*, a.a.O., S. 18.

nehmern kommen. Die Möglichkeit, eine Dynamik der Reziprozität dort auszulösen, wo die Bedingungen für die erste Form der Reziprozität zu fehlen scheinen, verdient, weiter erforscht zu werden. Wir müssen erklären, wodurch sich diese ‚großzügig kooperativ Handelnden‘ auszeichnen. Dieses Ziel im Auge haltend, widme ich mich in Kapitel (4) und (5) der Vorstellung der zweiten und dritten Stufe der Reziprozität.

Ich habe die aristotelische Freundschaft – Philia – als Bezugspunkt für die zweite Form der Reziprozität gewählt, welche gleichzeitig jene Form von Reziprozität ist, auf die man sich in den Sozialwissenschaften, vor allem in der Soziologie, immer wieder bezieht, wenn von Reziprozität die Rede ist. Diese zweite Stufe von Reziprozität ist jener sozialen Norm ähnlich, auf die sich zeitgenössische Autoren – vor allem auch Ökonomen. Die Stufe, welche wir als ‚mutige Reziprozität‘ – brave reciprocity – bezeichnen, hat viele Ähnlichkeiten – nicht hinsichtlich der Methodologie des Spieles, sondern in der Art des Verhaltens – mit der Vorstellung von Reziprozität, wie sie heute in der Wirtschaftswissenschaft überwiegt, nämlich der ‚starken‘ Reziprozität. Allerdings sei angemerkt, dass in unserer Analyse diese Form nicht als die einzige Form betrachtet wird, sondern nur als eine – wenn auch wichtige – Form.¹⁶⁹

Die Analyse dieser zweiten Form von Reziprozität – so wie ich sie entworfen habe – wird einem eigenen Lauf folgen, mit dem Ziel, die Grundlagen und Eigenheiten, die in unserer Argumentation zentral werden für die Unterscheidung der vorsichtigen Reziprozität einerseits und der bedingungslosen Kooperation andererseits sind. Der Vergleich mit der ‚starken‘ Reziprozität und anderen Konzepten der Reziprozität – zum Beispiel der indirekten und negativen –, die in der aktuellen sozialwissenschaftlichen Debatte präsent sind, wird beiseitegelassen.

Die Philia-Reziprozität verfügt über Eigenschaften, die jener des Vertrages ähnlich sind – für manchen sogar zu ähnlich –, aber auch über einige andere, unverwechselbare Eigenschaften.

Wir gehen zunächst von den Gemeinsamkeiten aus und wählen dabei als Ausgangspunkt die Theorie von Aristoteles,¹⁷⁰ der in seiner *Nikomachischen Ethik*, besonders im Achten Buch, ein theoretisches Paradigma für Freundschaft – er hat

169 Es gibt auch entscheidende Unterschiede: Die ‚starke‘ Reziprozität ist normalerweise nicht in einem wiederholten Spiel enthalten, sondern sie ist ein Prinzip, welches dazu dient, das Aufkommen der Reziprozität in einmaligen Spielen – wie dem Ultimatum-Spiel – zu erklären.

170 Vgl. Aristoteles, *Nikomachische Ethik*, Achstes Buch, 1155a5: „Der Mensch braucht gute Freunde“.

Freundschaft als eine Form von Reziprozität betrachtet – in der abendländischen Kultur entwickelt hat:

- a) Gleichheit: Freunde müssen, um als solche bezeichnet werden zu können, auf ein und derselben Stufe stehen, sich also durch Gleichheit auszeichnen. Gleichheit bezieht sich auch auf Angemessenheit in der Antwort – obgleich dies nicht notwendigerweise eine monetäre oder vertragliche Antwort sein muss. Damit Freundschaft Bestand haben kann, muss jeder Mensch das Gefühl haben, von der anderen Person nicht ständig ausgenützt zu werden. Aus diesem Grunde verbindet Aristoteles Freundschaft mit Gerechtigkeit, welche jede Form von Freundschaft begleiten und eine konstitutive Eigenschaft dieser werden muss. *Philia* erfordert nicht nur ein langfristiges Gleichgewicht im gegenseitigen Austausch in einer Freundschaftsbeziehung, sondern vor allem auch die Gleichheit zwischen Beteiligten in ihrer Beziehung. Aufgrund dieser Grundvoraussetzung schließt Aristoteles wahre Freundschaft zwischen einem freien Mann und einem Sklaven, einem Erwachsenen und einem Kind, einem Mann und einer Frau oder zwischen einem Menschen und Gott aus: „wird aber der Abstand sehr groß, wie bei der Gottheit, so ist sie nicht mehr möglich.“¹⁷¹ Reziprozität ohne Opfer – wie etwa jene der Verträge – scheint von sich aus nicht Gleichheit, sondern nur Gleichgewicht zu verlangen – man denke nur an einen Vertrag zwischen einem monopolistischen Anbieter und einem Konsumenten oder an Verträge mit Informationsasymmetrie.¹⁷²
- b) Freiheit: Das Prinzip der Freiheit – sowohl positiv als auch negativ definiert – ist das Grundprinzip jeder Form eines auf dem Markt aufbauenden Humanismus. Wir haben dies gesehen, als wir von Genovesi und Smith gesprochen haben: In einer Gesellschaft ohne Märkte wie der Feudalgesellschaft kann aus der Sicht Smiths wahre Freundschaft nicht aufkommen, da wir von unseren ‚Freunden‘ abhängig wären – und aus eben diesem Grund sind sie keine wirklichen Freun-

171 Aristoteles, *Nikomachische Ethik*, Achstes Buch, 1159a5; Aristoteles spricht im Achten Buch der *Nikomachischen Ethik* auch von der Möglichkeit der Freundschaft zwischen Ungleichen, aber das Ziel, Gleichheit zu erreichen, bleibt bestehen.

172 Der Markt zielt auf Gleichheit zwischen den Teilnehmern: Aus diesem Grund ist die perfekte Konkurrenz immer noch der ideale Markt, nämlich ein Markt, in dem alle Teilnehmer auf derselben Stufe wechselseitiger Gleichheit stehen. Sollte eine Asymmetrie zwischen Vertragsparteien bestehen, so tendieren die Spielregeln, also Gesetze, Kontrollen und Sanktionen, dazu, die Gleichheit, die in der ‚Ausgangsposition‘ – um einen bekannten Ausdruck des italienischen Ökonomen Maffeo Pantaleoni zu verwenden – des Marktwettbewerbs fehlte, wiederherzustellen.

de.¹⁷³ Nach Aristoteles kann nur ein freier erwachsener Mann Freunde haben, diese Einsicht liegt seinen Ausführungen zur Philia zu Grunde. Frei beginnt man eine Freundschaftsbeziehung und frei löst man diese wieder auf.

- c) Freie Auswahl: ein Freund wählt seinen Freund und umgekehrt. Freundschaft zeichnet sich also nicht durch Transitivität aus: Wenn X ein Freund von Y ist und Y ein Freund von Z, so bedeutet dies nicht zwangsläufig, dass X ein Freund von Z ist. Auch für die vorsichtige Reziprozität gilt die Nicht-Transitivität – sofern X, Y und Z nicht Vertragspartner sind. Freundschaft ist aus diesem Grund frei wählbar. Aus diesem Grund gilt laut Aristoteles für die höhere Form der Philia, der Tugend-Freundschaft: „Mit vielen befreundet zu sein ist in der Weise der vollkommenen Freundschaft nicht möglich, wie man auch nicht viele zugleich lieben kann.“¹⁷⁴
- d) Konditionalität: Diese Eigenschaft ist eine Gemeinsamkeit und gleichzeitig ein bedeutsamer Unterschied zwischen der ersten und der zweiten Form von Reziprozität. Die Philia-Reziprozität zeichnet sich dadurch aus, dass sie weder ausschließlichs an Bedingungen geknüpft ist – wie der Vertrag – noch hat sie einen rein bedingungslosen Charakter – wie die dritte Form der Reziprozität, auf welche in Kapitel 5 eingegangen wird. Teil der Natur der Philia ist eine Offenheit gegenüber dem anderen Freund – mit dem Risiko, keine Reziprozität zu erfahren – unter der Voraussetzung, dass der andere ein – im aristotelischen Sinne – guter Freund ist: „So kann man auch nicht einander näherkommen und Freund werden, bevor nicht jeder dem andern sich zuverlässig als liebenswert erwiesen hat.“¹⁷⁵ Man könnte diese Eigenschaft auch so beschreiben: Der erste Schritt hin zu einer Kooperation mit dem Gegenüber ist vorbehaltlos, aber diese wird beendet, wenn der andere die Kooperation nicht erwidert. Für die Bezeichnung dieses Zusammenhanges wählt der französische Soziologe Alain

173 Für beide Ökonomen ist die Existenz von Märkten eine notwendige Bedingung für das Entstehen selbstloser, zwangloser Beziehungen und reiner Freundschaft; vgl. Allan Silver, *Friendship in commercial society: Eighteenth-century social theory and modern sociology*, in: *American Journal of Sociology* 95 (1990) S. 1474–1504. Dank der Existenz von Märkten ist es möglich, sich von erzwungenen und dem gesellschaftlichen Stand geschuldeten Beziehungen, wie sie in der Feudalwelt die Gesellschaft prägen, zu befreien – und so einen Zustand von Gleichheit zu erreichen, ohne die keine Freundschaft, welche von Natur aus eine Beziehung zwischen gleichen und freien Menschen ist, möglich ist. Dies ist auch einer der historischen Gründe warum die französischen und europäischen Aufklärer die Brüderlichkeit neben die Ideale von Freiheit und Gleichheit gestellt haben, wie wir in Kapitel 2 gesehen haben.

174 Aristoteles, *Nikomachische Ethik*, Achstes Buch, 1158a10.

175 Ebd., 1156b25.

Caillé absichtlich den paradoxen und suggestiven Ausdruck: ‚an Konditionen geknüpfte Bedingungslosigkeit‘.¹⁷⁶ Diese Form der Reziprozität unterscheidet sich, obgleich sie eine Antwort des anderen erfordert, von der an Bedingungen geknüpften Reziprozität der Verträge. Es handelt sich hier um eine Reziprozität, die den ersten Schritt macht – sie setzt ex ante einen ersten Schritt des Vertrauens – und die zur Vergebung fähig ist. Aber für den Bestand der Reziprozitätsbeziehung ist die Erwidderung des anderen erforderlich.

Im Folgenden beschreiben wir nun einige der Hauptunterschiede zwischen den beiden Formen von Reziprozität, die wir bis jetzt dargestellt haben:

1. Wiederholung: Ein Vertrag kann sich nach einer einzigen Interaktion erschöpfen, er kann ein nicht-wiederholtes Spiel sein. Aber nur bei wiederholten Interaktionen kann man von einer Philia-Reziprozität sprechen. Ein einmaliges Spiel kann für die exakte Beschreibung dieser Form von Reziprozität nicht verwendet werden – für die Beschreibung der ersten und auch der dritten Form kann es, wie wir noch sehen werden, sehr wohl verwendet werden.¹⁷⁷ Meine Entscheidung, den Rahmen eines wiederholten Spiels für die Darstellung der sozialen Dynamik im analytischen Teil dieses Werkes zu wählen, spiegelt ein methodologisches Bedenken: Wiederholte Spiele enthalten die Annahme, dass die Teilnehmer über längere Zeit mit denselben Personen interagieren und dass diese Interaktion nicht anonym ist. Beziehungen, welche sich durch die Philia-Reziprozität auszeichnen, erfordern wiederholte Spiele.¹⁷⁸
2. Bereitschaft: Ein anderer Weg zur Beschreibung der ‚an Bedingungen geknüpften Bedingungslosigkeit‘ ist die Definition in Abhängigkeit von der Disposition zu Freundschaft, aber unabhängig von einer einzelnen Handlung. Ein

176 Alain Caillé, *Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono*, Turin 1998.

177 Aus diesem Grund halte ich Experimente zur Beschreibung der Philia-Reziprozität, die auf dem Vertrauen-, Investment- oder Ultimatum-Spiel aufbauen – jene der starken Reziprozität miteingeschlossen –, für nicht zufriedenstellend, wenn diese als nicht-wiederholte Spiele durchgeführt werden.

178 In anderen Büchern habe ich die Methodologie eines nicht-wiederholten evolutionären Spiels angewandt: vgl. Luigino Bruni, Alessandra Smerilli, *I dilemmi dell'individualismo e il paradosso della reciprocità. Ipotesi e gioco*, in: *Per una economia di comunione: un approccio interdisciplinare*, hg. v. Luigino Bruni u. Luca Crivelli, Rom 2004, S. 223–249. Es können anonyme Phänomene auftreten, in denen die Dimension der Reziprozität von Bedeutung ist – wie bei der Zuteilung öffentlicher Güter. Derartige Phänomene sind im bürgerlichen Leben von Bedeutung, sie bleiben aber bedeutungslos, wenn wir diese zweite Art von Reziprozität beschreiben wollen.

Freund ist üblicherweise dazu bereit, einem anderen Freund Nicht-Kooperation in einem oder mehreren Fällen zu verzeihen, unter der Bedingung, dass die Gegenseite dazu bereit ist, die Freundschaftsbeziehung aufrechtzuerhalten. Konkret ausgedrückt: In einer Beziehung, die auf der Philia aufbaut – von der Freundschaft im engeren Sinn bis zur internen Dynamik innerhalb einer Arbeitsgruppe – werden Kosten und Nutzen nicht auf Basis einzelner Handlungen bewertet, da die Bereitschaft zu verzeihen und gelegentliche unkorrekte Verhaltensweisen zu übersehen, immer vorhanden ist; die Freundschaft hört aber auf, wenn wir sehen, dass die Gegenseite nicht mehr unser Freund sein will, also die Bereitschaft – oder ‚good standing‘, wie Sugden sagt – zur Fortführung der Freundschaftsbeziehung nicht mehr vorhanden ist; wir haben diese Eigenschaft in Kapitel 1 angedeutet, als wir über die Team-Rationalität gesprochen haben. Kooperatives Verhalten und die Bereitschaft zu verzeihen hören auf, sobald wir gute Gründe für die Annahme haben, dass der andere die Bereitschaft zur Freundschaft nicht teilt – eine Bereitschaft, die überzeugend sein und sich im wechselseitigen Verhalten zeigen muss.

3. Intentionen: Ein weiterer – mit der Bereitschaft zur Freundschaft verbundener Unterschied – zwischen dieser Form von Reziprozität und jener ‚ohne Opfer‘ ist die wichtige Rolle der Intentionen: der den Handlungen zugrundeliegenden Motivationen. In der Reziprozität der ersten Stufe ist es irrelevant, warum jemand sich dafür entscheidet, mit mir zu kooperieren. Wie bereits Wicksteed schrieb: In der Marktinteraktion, wie er sie betrachtete, „sind wir nur am ‚Was‘ und am ‚Wie‘ interessiert, nicht am ‚Warum‘.“¹⁷⁹ In der Freundschaft hingegen bedeutet das ‚Warum‘ beinahe alles. Dies gilt im Besonderen für die höchste Form der Freundschaft, wie Aristoteles sie erläutert, der Tugend-Freundschaft. Er beschreibt Philia als eine vielschichtige und sehr ausgedehnte Beziehung – sie umfasst alle Formen der relationalen Beziehung im zivilen Leben. Dabei unterscheidet er drei unterschiedliche Formen: Freundschaft des Vergnügens, Freundschaft des Nutzens und Freundschaft der Tugend.¹⁸⁰ Die wahre Unterscheidung besteht zwischen der Freundschaft des Vergnügens und der Freundschaft des Nutzens auf der einen und der Freundschaft der Tugend auf der anderen Seite. Die beiden ersten Arten von Freundschaft verbindet ihr instru-

179 Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, a.a.O., S. 165.

180 Aristoteles, *Nikomachische Ethik*, Achstes Buch, 1157b1: „Da nun die Freundschaft in diese Arten aufgeteilt ist, so werden die Schlechten Freunde sein wegen der Lust oder des Nutzens und sind einander darin gleich; die Tugendhaften sind aber einander wegen sich selbst Freunde; denn sie sind es, sofern sie tugendhaft sind. Diese sind also Freunde schlechthin, jene aber nur zufällig und dadurch, daß sie jenen ähnlich werden.“

mentelles und egozentrisches Wesen, welches nicht an den zugrundeliegenden Beweggründen interessiert ist: Die Freundschaftsbeziehung ist kein Zweck an sich, sondern im Wesentlichen ein Mittel, damit ein Individuum Vergnügen oder Nutzen erhält; und aus diesem Grund betrachtet Aristoteles die Freundschaft des Nutzens und des Vergnügens immer als provisorisch und instabil. In unserer Einteilung gehört die Funktionslogik der *Philia* – bezugnehmend auf diese beiden Formen zur ersten Stufe der Reziprozität, die kein Opfer erfordert: „Die ausschließlich auf dem Nutzen beruhende Freundschaft endet mit dem Nutzen selbst.“¹⁸¹ Sie ist eine Sache von Krämerseelen.

Von ihr unterscheidet sich die Freundschaft der Tugend, welche in der *Nikomachischen Ethik* die vollkommene Form von Freundschaft ist: „Vollkommen ist die Freundschaft der Tugendhaften und an Tugend Ähnlichen. Diese wünschen einander gleichmäßig das Gute, sofern sie gut sind, und sie sind gut an sich selbst. Jene aber, die den Freunden das Gute wünschen um der Freunde willen, sind im eigentlichen Sinne Freunde; denn sie verhalten sich an sich so, und nicht zufällig.“¹⁸² Aufgrund der Tugendorientierung erfordert diese Form der *Philia*, dass die Teilnehmer jegliche Berechnung ihres eigenen Vorteils und das opportunistische Streben nach Vergnügen und Nutzen beiseitelassen und dass der Freundschaftsbeziehung ein bestimmter intrinsischer Wert zugeschrieben wird – dazu im nächstfolgenden Kapitel mehr. Die Freundschaft der Tugend ist immer eine Frage der Disposition und betrifft somit die den Handlungen zugrundeliegenden Intentionen.¹⁸³ Der Freund wird als Wert, als Ziel betrachtet, nicht als Mittel: Aber unter der Bedingung, dass er ein Freund ist und die Absicht zeigt, ein solcher auch in Zukunft zu bleiben. Die Freundschaft der Tugend ist daher jene Form der *Philia*, die am freiesten gewählt werden kann, und deshalb betont Aristoteles, dass man nur sehr wenige Freunde dieser dritten Art haben kann – vielleicht sogar nicht mehr als einen –, während es viele Freunde des Vergnügens und des Nutzens geben kann. Man könnte diese Eigenschaft der *Philia* auch beschreiben, indem man sagt, dass die Beziehung der Reziprozität personalisiert wird und nicht anonym bleibt – wie jene der Vertragsbeziehung. In der Freundschaft ist Identität wesentlich.

Die Funktionslogik der *Philia*-Reziprozität stimmt mit der Idee der Zivilökonomie, wie man sie bei Genovesi findet, überein. Auch wenn – wie wir gesehen

181 Ebd., 1157a15.

182 Ebd., 1156a5.

183 Auch die gesamte Literatur der Experimentellen Ökonomie und der Verhaltensökonomie zum Ultimatum-Spiel zeigt – wir haben dies in Kapitel 1 gesehen – die Bedeutung der Intentionen in den nicht-vertraglichen Interaktionen.

haben – in seiner Argumentation das bürgerliche Leben auf einer Form von Freundschaft – der gegenseitigen Fürsorge – aufbaut, verliert die Freundschaft ihren frei wählbaren und persönlichen Charakter, der für die klassische Tradition typisch ist und sie öffnet sich dem aufklärerisch-christlichen Konzept einer ‚universellen Brüderlichkeit‘.¹⁸⁴

Bei Betrachtung seiner Darstellung der ‚gegenseitigen Fürsorge‘ in Genovesi *Lezioni* erkennen wir – insbesondere im *Catechismo della legge di natura*, über den wir bereits gesprochen haben –, dass der Charakter der Reziprozitäts-Freundschaft für den neapolitanischen Ökonomen von der Disposition abhängt, nicht von bestimmten einzelnen Handlungen. Genovesi empfiehlt, reine Freundschaft dadurch zu pflegen, dass man gewillt ist dem anderen gegenüber ‚nützlich‘ zu sein.¹⁸⁵ Aber wir müssen fragen, was eine solche Bereitschaft zur Freundschaft

184 Im Christentum wird Philia als Gesetz des Neuen Volkes beschrieben: als gegenseitige Liebe, jenem neuen Gebot, welches von Jesus der Kirche gegeben wurde: die Bruderliebe – philadelphia. Im Gegensatz zu Aristoteles hat die Stoische Philosophie den Universalismus der Philia hervorgehoben. Mit dem Christentum kommt eine neue Art von Beziehung auf, die Agape, welche sich durch eine universelle Natur auszeichnet und ihr Symbol im gekreuzigten Jesus hat, der die Liebe dem Feind – den Nicht-Freund – entgegenbringt und der die Möglichkeit der freien Wählbarkeit, durch die Philia sich auszeichnet, ablöst durch das Liebesgebot. Wie bereits erwähnt, ist die Dreiteilung der Liebe in Eros, Philia und Agape einer der versteckten roten Fäden dieses Buches.

185 Die Betonung der Bereitschaft ist umso stärker, wenn wir einige Veränderungen zwischen der ersten Version des *Catechismo* – in seinem Manuskript über die Elemente des Handels – und jener Version betrachten, die rund zehn Jahre später als Teil seiner *Lezioni* erschienen ist, nachdem er seine Reflexionen zur ökonomischen Interaktion beendet hatte. In der letzten Version hat Genovesi einen Satz ergänzt – und zwar zwischen den bisherigen Sätzen 8 und 9 –, in welchem er sagt, dass „wir uns gegenseitig sozial verhalten müssen“. Er spezifiziert, dass soziale Beziehungen nur unter Menschen möglich sind, die in „reziproker und ehrlicher Form freundlich zueinander sind“ und dies erfordert ehrliches und reziprokes Vertrauen in die „Tugend des anderen“. Da das „Vortäuschen von Tugend“ früher oder später aufkommt, ist es erforderlich, ehrlich tugendhaft zu sein und eine aufrichtige Bereitschaft zur reziproken Freundschaft zu haben, um die Vorteile zu erfahren, welche durch die Gesellschaft entstehen: vgl. Genovesi, *Lezioni*, Teil 2, Kap. 10, Sec. 11; diese Revision der ersten Version des *Catechismo* scheint Genovesis Antwort auf jenes Problem, das Hume in der Gestalt des ‚vernünftigen Schufts‘ – sensible knave – vorgestellt hat, also des Trittbrettfahrers, der die Vorteile der Kooperation genießt, ohne selbst eine Bereitschaft zur Freundschaft zu haben und somit auf reziprokes Verhalten nicht abzielt. Wie Hume antwortet auch Genovesi auf das Problem mit der Aussage, dass unsere Interessen am besten durch die Bereitschaft zur Reziprozität und Freundschaft und nicht durch opportunistische und instrumentelle Überlegungen auf dem Niveau der einzelnen Handlungen befriedigt werden können: vgl. dazu auch Gauthier, *Morals by Agreement*, a.a.O.

bedeutet? Eine Möglichkeit besteht darin zu sagen, dass ein Mensch, der sich für ein kooperatives Verhalten entscheidet, die Erwartung hat, dass auch die anderen sich ihm gegenüber reziprok verhalten wollen. Diese Reziprozität unterscheidet sich von der in einer Vertragsbeziehung gelebten Form, die nichtsdestotrotz nicht ausgeschlossen wird, weil die Dimension der Konditionalität, die auch in diesem Zusammenhang eine Rolle spielt, nicht auf einzelne Aktionen, sondern die die gesamte Bereitschaft abzielt.

,Mutige' Reziprozität

Wir werden nun die Prinzipien der Philia-Reziprozität in eine Strategie für ein wiederholtes Spiel – in der Art des Gefangenendilemmas – übersetzen, so wie wir dies auch im vorangegangenen Kapitel für die erste Stufe der Reziprozität getan haben. Dabei werde ich jedoch eine andere Strategie verwenden als im vorangegangenen Kapitel.

Der Unterschied zwischen der zweiten und der ersten Stufe von Reziprozität besteht in der Anwesenheit einer klaren Form von Wohlwollen, das sich im Besonderen in der Akzeptanz des ‚Risikos‘ zeigt, dass nämlich der andere, der Freund, unter bestimmten Umständen die anfängliche Bereitschaft zur Kooperation für sich ausnützen könnte.

Als Strategie für diese zweite Stufe von Reziprozität verwenden wir eine angepasste Form der berühmten ‚Tit-for-Tat‘-Strategie – T: Wie du mir, so ich dir –, welche durch Axelrod eingeführt wurde.¹⁸⁶ In einem wiederholten Spiel sieht das Verhaltensmuster der Strategie T eine nicht an Bedingungen geknüpfte Handlung der Kooperation in der ersten Runde vor. In der zweiten Runde wird gemäß T wieder kooperativ geantwortet, sofern sich der andere Teilnehmer in der vorhergehenden Runde auch kooperativ verhalten hat, und es wird nicht kooperativ geantwortet, sofern der andere Teilnehmer in der ersten Runde nicht kooperiert hat.

Es sei hier bemerkt, dass Strategie T immer mit der Kooperation beginnt. Aus diesem Grund definiert Sugden T als eine Strategie, die zur Gruppe der mutigen Reziprozität – brave reciprocity-B – gehört. Wenn wir zur Funktionslogik von B wechseln, verlassen wir die erste Stufe der ‚vorsichtigen‘ Reziprozität. Wenn wir das Risiko des Verlustes hinzufügen – im Vergleich zur Strategie ohne Risiko –

186 Vgl. Robert Axelrod, *The Emergence of Cooperation Among Egoists*, a.a.O., sowie Robert Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, New York 1981. Der Umstand, dass Axelrod ‚T‘ als eine egoistische Strategie betrachtet, ist ein erster Unterschied. Ich interpretiere dagegen ‚T‘ in einer großzügigeren Form.

C – und allen anderen Formen von Reziprozität der ersten Stufe –, verlassen wir diese erste Stufe von Reziprozität und treten ein in eine andere Funktionslogik von Reziprozität, deren Vorbild jene der Philia ist. Die bedingungslose Kooperation in der ersten Runde enthält das Risiko, die niedrigste Belohnung zu erhalten, sofern man jemanden begegnet, der gemäß einer Strategie der Nicht-Kooperation oder der vorsichtigen Strategie handelt – ein Risiko, dessen Akzeptanz wir als Ausdruck des Wohlwollens und eines intrinsisch empfundenen Wertes der Reziprozität betrachten können.¹⁸⁷ In der Strategie T gibt es also einen bestimmten Grad an Bedingungslosigkeit, die auf der ersten Stufe von Reziprozität nicht vorhanden ist: Der erste Schritt in die Kooperation erfolgt bedingungslos. Dies ist sicherlich auch als eine Investition zu verstehen, aber es besteht gleichwohl die Gefahr, durch einen nicht-kooperativen Teilnehmer N ausgenutzt zu werden – wenn auch nur in der ersten Runde.

Eine interessante Variante von Strategie T ist Strategie T_1 , die sich noch besser zur Beschreibung der Freundschafts-Reziprozität eignet. Um zu verstehen, wo der Unterschied zu T liegt, ist es notwendig, von der Annahme auszugehen, dass die Teilnehmer Fehler begehen können. Spieler X, der gemäß Strategie T vorgeht, könnte in einer bestimmten Runde i des Spieles – bewusst oder unbewusst – einen Fehler begehen und mit einer nicht-kooperativen Handlung auf eine kooperative Handlung reagieren. Wenn auch Spieler Y Strategie T anwendet, wird er aufgrund der einem Fehler geschuldeten Nicht-Kooperation des Spielers X in Runde $i+1$ mit Nicht-Kooperation antworten; in der Runde $i+2$ wird auch Y nicht kooperieren und so pendelt sich die Beziehung in der Nicht-Kooperation ein. Die Strategie T_1 sieht aber die Möglichkeit der Verzeihung vor. Um die Kette der Nicht-Kooperation zu unterbrechen, die aufgrund des Fehlers entstanden ist, entschließt sich Y im Eigeninteresse in Runde $i+2$ neuerlich für die Kooperation und zeigt somit seinem Gegenüber sein Vertrauen und seine Bereitschaft zur Kooperation, auch wenn er in der vorangegangenen Handlung einen Fehlern begangen hatte. T_1 baut auf das Vertrauen, dass der andere bereit ist, die Kooperation wiederaufzunehmen, nachdem ein Fehler vorgefallen war. T_1 ist somit eine Strategie T ergänzt um die Möglich-

187 Ich bin mir bewusst, dass meine Interpretation der Strategie B unkonventionell ist. Spieltheoretiker erklären die Anwendung der Strategie T – B miteingeschlossen – durch einen rationalen Spieler als eine Form von aufgeklärtem Eigeninteresse, gemäß des ‚Folk Theorems‘; vgl. dazu Ken Binmore, *Game Theory and Social Contract*, Bd. 2, Cambridge 1998, sowie Binmore, *Natural Justice*, a.a.O.; auch diese Interpretation ist nicht weit von der Argumentation der Philia entfernt: Freundschaft kann auch als eine Beziehung zum ‚gegenseitigen Vorteil verstanden werden, wie wir im nächsten Kapitel sehen werden.

keit der Verzeihung.¹⁸⁸ Der Beweggrund für dieses Vergeben erfordert also weder ein Opfer noch Gratuität.

Aufgrund der zentralen Rolle der Bereitschaft innerhalb der *Philia* benötigt Strategie T_1 eine weitere Voraussetzung, um zu einer Konvention – also einer Gleichgewichtsstrategie – werden zu können: die Wiedergutmachung des Schadens, den der einmalige Akt der Nicht-Kooperation dem anderen Spieler zugefügt hat.¹⁸⁹ In der Runde unmittelbar nach jener, in der Y einen Fehler begangen hat, fordert X eine Entschädigung für den erlittenen Schaden, auch als Garantie dafür, dass die Bereitschaft zur Kooperation trotz des erlittenen Schadens noch immer vorhanden ist; diese Entschädigung besteht darin, dass eine oder mehrere Runden gespielt werden, in denen Y kooperiert und X nicht kooperiert.¹⁹⁰ Die Bedeutung der Wiedergutmachung zum Beweis der Bereitschaft und des ‚good standing‘ wird von Sugden folgendermaßen beschrieben: „Ein Spieler, der einen Fehler begangen hat, ist nicht dazu gezwungen, eine Wiedergutmachung zu leisten; er kann auch aufgeben und anerkennen, dass er sein ‚good standing‘ verloren hat und weiterhin nicht kooperieren. Je weniger barmherzig sein Gegner ist, umso attraktiver wird für ihn diese zweite Option sein. Sie wird noch attraktiver bei einem niedrigen Niveau von π sein, denn je kürzer das Spiel ist, desto kleiner ist der durch ‚good standing‘ entstehende Vorteil.“¹⁹¹ In dieser Hinsicht hat die Einwilligung, einen verursachten Schaden zu reparieren, nicht die Bedeutung einer Vertragsstrafe – in einer Freundschaft gibt es keine Vollstreckung durch eine dritte Partei –, sondern es handelt sich hierbei um ein Signal, zu dieser besonderen Freundschaftsbeziehung bereit zu sein.¹⁹²

188 In dem formalen Modell, das wir in den folgenden Kapiteln vorstellen werden, schließen wir Fehler aus und somit fallen T und T_1 zusammen. Es handelt sich hierbei um eine enorme Vereinfachung der Realität, aber dies vereinfacht auch die technische Analyse.

189 Sugden, *The Economics of Rights*, a.a.O., S. 115 ff.

190 So erhält Y die niedrigste Belohnung, nämlich $-c$, und X die höchste, nämlich b .

191 Sugden, *The Economics of Rights*, a.a.O., S. 119.

192 Strategie T_1 enthält somit ein höheres Risiko als Strategie T: Jemand, der Strategie T_1 anwendet, hat nicht die Garantie, dass sein Partner die Kooperation wiederaufnimmt und von nun an kooperiert. T_1 ist die optimale Strategie im Sinne des erwarteten individuellen Nutzens, unter der Bedingung, dass auch der Gegenspieler gemäß T_1 handelt. Aus diesem Grund werden Verzeihung und Wiedergutmachung nur im Kontakt mit Menschen ähnlicher Denkart Menschen angewandt, also nicht gegenüber Menschen, die keine Freunde sind. Es sei auch angemerkt, dass alle Ausprägungsformen dieser Art von Reziprozität, die wir heute in der Literatur finden – wir haben dies in Kapitel 1 bereits angedeutet – Formen der Bestrafung und der Wiedergutmachung vorsehen. Insbesondere Modelle der social reciprocity, der starken oder sozialen Reziprozi-

Eine solche Funktionslogik der Reziprozität – ohne Garantien und Sanktionen – enthält also das Risiko, dass die anderen Teilnehmer den kooperativen Zug am Beginn nicht erwidern und man dadurch eine niedrigere Belohnung erhält als im Falle der Nicht-Kooperation beim ersten Spielzug.

In einem Kontext, in dem Verträge nicht unterzeichnet werden können und das Spiel nicht wiederholt wird – oder wo π nicht ausreichend hoch ist –, kann die erste Stufe der Kooperation nicht erreicht werden. Wir wissen aus der Spieltheorie, dass es vom ersten Zug an zu keiner Kooperation kommt, wenn das Ende des Spieles bekannt ist – und in zeitlich befristeten Vertragsbeziehungen ist dies der Fall. In diesen Fällen, die sehr häufig vorkommen, insbesondere im Inneren einer Organisation, muss die Kooperation auf Basis anderer Motive erklärt werden; die Strategien B bieten Erklärungen für einige dieser Situationen, aber nicht für alle, wie wir gleich im nächsten Abschnitt sehen werden.

Ein vorläufiges Resümee

Viele Phänomene der Reziprozität im wirtschaftlichen und sozialen Leben können durch diese zweite Art von Reziprozität erfolgreich erklärt werden. Die traditionell am häufigsten diskutierten Fälle sind unterschiedliche Verhaltensformen, wo Ziviltugenden mit ins Spiel kommen. Hier scheint die Philia-Reziprozität viele Handlungen erklären zu können, die man andernfalls als Anomalien betrachten würde, wenn man nur die erste Stufe der Reziprozität beachten würde.¹⁹³

Denken wir etwa an die Funktionslogik der Reziprozität, welche die Handlungen vieler Freiwilliger in der Sozialökonomie bewegt: Es handelt sich hier um Menschen, die ihre Zeit stiften, ohne anfangs die Bedingung zu stellen, im Tausch eine Gegenleistung zu erhalten – beispielsweise Wertschätzung oder besondere Aufmerksamkeit –, aber wenn früher oder später jegliche Rückmeldung – feed-

tät – vgl. dazu Jeffrey Carpenter, Peter Matthews, *Social Reciprocity*, IZA Discussion Paper Nr. 1347, Oktober 2004 – beschreiben Interaktionen, in denen Menschen dazu bereit sind, jene zu bestrafen, die in einer gemeinsamen Aktion eine Norm brechen – bei Abwesenheit einer Vollstreckung durch Dritte –, selbst bei hohen Kosten, wenn der Bestrafende einen Nutzenverlust erleidet, der ihm nicht zuteil geworden wäre, hätte er sein Gegenüber nicht bestraft: vgl. dazu Bowles, Gintis, *The Evolution of Strong Reciprocity*, a.a.O., S. 18: „In unserem Modell wird die Reziprozität eher gemäß der starken Reziprozität vorangebracht, die ein soziales Verhalten belohnt und das anti-soziale Verhalten bestraft, sogar wenn diese Bestrafung die relative Fitness der Gruppe verringert.“

193 Für eine Zusammenfassung vgl. Fehr, Gächter, *Fairness and Retaliation*, a.a.O.

back – fehlt, kann es sein, dass Freiwillige in eine Krise geraten und sie ihre Tätigkeiten unterbrechen.

Zuletzt möchte ich noch einen Schlüssel für das Verständnis der folgenden Kapitel anbieten. Die *Philia* ist ein allgemein wünschenswerter Zustand des zivilen Zusammenlebens, aber sie ist kein gutes Instrument für den Aufbau einer guten Gesellschaft: Der freiwillige Charakter der Freundschaft macht diese unfähig, Prozesse der Reziprozität zu beginnen, wo Menschen noch nicht in eine Dynamik der Reziprozität integriert sind – also nicht ‚Freunde‘ sind und noch keine Freundschaft zueinander empfinden, aber dennoch zur Kooperation bereit wären, wenn sie ‚aktiviert‘ würden: Strategie C. Wenn es – wie wir in Kürze sehen werden – in einer Population nur die Strategie B und die Strategie C gibt, lässt sich leicht folgern, dass deren Mitglieder nicht im Stande wären, Reziprozität in ihren Interaktionen zu begründen.

Auch aus diesem Grund ist es notwendig, über andere Strategien der Reziprozität nachzudenken, die im Stande sind, dieses Scheitern zu vermeiden. Und genau dies werden wir jetzt tun und die dritte Form der Reziprozität vorstellen.



Ein Stein macht das Gewölbe: jener, der als Schlussstein die sich zueinander neigenden Seiten durch sein Dazwischenkommen verbindet. Warum tut der letzte, wenn auch geringe Zusatz so viel? Weil er nicht vermehrt, sondern vollendet.

Seneca, *Briefe an Lucilius*

Alleine oder gemeinsam mit anderen?

Wir haben uns bisher mit zwei Formen der Reziprozität befasst, und dabei Argumente vorgebracht, mit denen sich die Dynamik ihre Entstehung erklären lässt – anhand von Beispielen, die für das zivile Leben bedeutsam sind.

Dabei sind zwei unterschiedliche Erklärungsmuster für das Aufkommen der Reziprozität in unseren Blick gerückt; in beiden spielt die gemeinsame Erwartung und der gemeinsame Wunsch der Handelnden, dass der jeweils andere – oder die jeweils anderen –, mit denen er interagiert, ebenfalls eine Strategie der Reziprozität wählen werden, eine große Rolle. Wir haben diese Art von Erwartung als Konditionalität bezeichnet: Diese kommt in der ersten Form voll zur Geltung, in der zweiten wird sie abgeschwächt und ist im Rahmen der *Philia*-Reziprozität sogar dazu bereit, den ersten Schritt zu tun und zu verzeihen; aber auch in diesem zweiten Fall hängt die Entscheidung des Teilnehmers X für eine Strategie der Reziprozität von der einigermaßen zuverlässigen Erwartung ab, dass Y dasselbe tun wird: „Auch rein am Eigeninteresse orientierte Arbeitgeber haben den Anreiz, ein großzügiges Arbeitsangebot zu machen, wenn sie erwarten können, dass eine genügend große Anzahl von Arbeitern sich in einer reziproken Art verhalten

wird.“¹⁹⁴ In den unterschiedlichen Theorien der starken Reziprozität ist der Handelnde – wir haben dies im Kapitel 1 gesehen – dazu bereit, denjenigen, der sich nicht in reziproker Weise verhält, zu bestrafen, auch wenn dabei Kosten – also Opfer – entstehen; wie auch immer, beide bisher erläuterten Formen von Reziprozität sind konditioniert.

In einer Welt, in der das menschliche Handeln von diesen beiden Motivationen zur Reziprozität angetrieben werden – C und B –, kommt es nur zur Kooperation, wenn wir im Stande sind, uns selbst an nicht-opportunistische Regeln zu binden, um einen größeren individuellen Nutzen zu erfahren. Dies fasst die Logik jener Art von Kooperation zusammen, die zwischen rationalen Individuen in den beiden von uns bis jetzt beschriebenen Formen aufkommen kann, und wie die die zeitgenössische Literatur zum Thema inspiriert hat.

In diesem Kapitel fragen wir uns: Ist es möglich, dass sich eine Person dafür entscheidet, eine Norm von Reziprozität zu befolgen – und weiter anzuwenden, auch wenn keine verlässliche Erwartung besteht, dass die anderen, mit denen er interagiert, ebenfalls ihrerseits dieser Norm der Reziprozität folgen werden? Und sofern dies zutrifft, stellt sich die Frage, welche Logik ein derartiges Verhalten beschreiben kann? In anderen Worten ausgedrückt: Ist es möglich, dass eine Person sich in einer Welt, die aus nicht-reziprok handelnden Menschen besteht, gemäß der Logik von Reziprozität verhält? Die Theorie sagt, dass eine Person, die sich für die Anwendung einer Strategie der Reziprozität B entschieden hat, in einer Population aus nicht-kooperierenden Menschen N zum Untergang bestimmt ist. Sugden bezeichnet diese Strategie der Reziprozität mit S für ‚sucker‘ – Dummkopf –: „Es ist vollkommen klar, dass S nicht eine Gleichgewichtsstrategie sein kann. Wenn du weißt, dass dein Gegner kooperiert, und zwar unabhängig davon, was du tust, wirst du niemals einen Grund haben, ebenfalls zu kooperieren.“¹⁹⁵ Dieses mein Buch hingegen ist der Versuch, mit Gründen aufzuzeigen, dass in bestimmten Gegebenheiten des bürgerlichen Lebens bedingungsloses Verhalten nicht nur nicht als dumm gesehen werden sollte, sondern dass es auch eine entscheidende Rolle für die Dynamik der Reziprozität spielt und dass es dafür gute Gründe gibt.

194 Fehr, Gächter, *Fairness and Retaliation*, a.a.O., S. 12; Kolm, *Reciprocity*, a.a.O., S. 1, schreibt: „Reziprozität bedeutet, andere so zu behandeln, wie sie ihrerseits dich behandeln.“

195 Sugden, *The Economics of Rights*, a.a.O., S. 113.

Bedingungslosigkeit und Reziprozität

Viele Kooperationen in unserem täglichen Leben können anhand der ersten beiden bis jetzt analysierten Formen von Reziprozität erklärt werden. Wir haben bereits mehrmals hervorgehoben, dass eine Gemeinschaft, welche unfähig ist, diese Möglichkeiten der Kooperation zu nutzen, an sozialem und zivilem Kapital ärmer ist und kaum in der Lage sein dürfte, tugendorientierte Entwicklungszyklen in Gang zu setzen. Wir haben gesehen, wie die Existenz instrumenteller und ausschließlich an Bedingungen geknüpfter Zusammenarbeit – Vertragsbeziehungen – und jener der vorsichtigen Kooperation – wiederholte Interaktionen – das erfordern, was wir Zivilisation nennen, deren Ausdruck sie sind und deren Entwicklung sie beschleunigen: effiziente Gesetze, Konventionen, unbestechliche Richter: Das alles sind Anzeichen von zivilem Leben. Gleichzeitig bin ich überzeugt, dass eine Zivilisation aufblüht, wenn sie im Stande ist, mehrere Formen von Reziprozität zu aktivieren. Eine zweite Form – Freundschafts- oder Philia-Reziprozität – haben wir bereits vorgestellt und deren Bedeutung in Organisationen und im bürgerlichen Leben erahnen können.

In diesem Kapitel, das so etwas wie das theoretische und kulturelle Zentrum des gesamten Werkes darstellt, werden wir eine dritte Form von Reziprozität, die wir als bedingungslose oder unentgeltliche bezeichnen, vorstellen.

Die Logik dieser Art von Reziprozität rückt von den beiden bisher analysierten Formen, die ihren gemeinsamen Nenner in der Konditionalität haben, ab.

Es sei hier vorausgeschickt, dass das Schlüsselement dieser dritten Form von Reziprozität die Existenz einer intrinsischen Belohnung ist, welche der Teilnehmer aus der Handlung selbst – vor und unabhängig vom Ergebnis reziproker Handlungen – erhält.

Die Existenz einer intrinsischen Belohnung ist eine notwendige, aber nicht ausreichende Bedingung, damit ein bestimmtes Verhalten dieser dritten Form der Reziprozität zugerechnet werden kann. Die ausreichende Bedingung kann wie folgt formuliert werden: Das reziproke Verhalten der anderen beeinflusst nicht die Entscheidung, dieser Handlungslogik zu folgen, aber sie bestimmt das Ergebnis der Entscheidung. In anderen Worten ausgedrückt: Wir sehen zum Beispiel, dass der Vegetarier oder die Anhänger einer bestimmten Religion bedingungslose Handlungen ausführen und dafür eine intrinsische Belohnung erhalten – so folgt der Vegetarier seinem Verhalten auch in einem Umfeld von Nicht-Vegetariern und deren Anwesenheit beeinflusst seine Entscheidung zugunsten einer vegetarischen Diät nicht –, aber solche Verhaltensformen sind für unsere Analyse nicht relevant, wenn die Anwesenheit anderer und deren Antwort – oder ausbleibende Antwort – keinen Einfluss auf das Ergebnis – den Nutzen oder das Glück – bedingungslosen

Verhaltens haben soll; andernfalls hätten wir es nicht mit einem Phänomen der Reziprozität zu tun.

Im Folgenden werden wir uns auf zwei weit gefächerte Verhaltenstypologien beziehen, die ich für die Beschäftigung mit dieser dritten Art von Reziprozität als relevant betrachte:

1. Entscheidung für Umwelt- oder Zivilthemen, die direkter Ausdruck ziviler Tugenden sind: von der Mülltrennung zum Konsumentenboykott bis zur Gesetzestreue;
2. Entscheidungen, die von einer besonderen Handlungslogik, nämlich der christlichen Agape, beeinflusst sind.

Diese beiden Verhaltensweisen decken nicht alle Beweggründe ab, die hinter dieser dritten Form der Reziprozität stehen können. Ein anderer Bereich ist jener der Kunst: Der Künstler aus Berufung handelt aus einer intrinsischen Motivation heraus und macht seine Aktivität nicht vom Beifall und von der Zustimmung der anderen abhängig, aber kein anderer bedarf im selben Ausmaß wie der Künstler der Reziprozität – vonseiten des Publikums, der Kollegen, der Kritiker –, um mit seiner Arbeit vollkommen zufrieden zu sein.¹⁹⁶

Dem gleicht eine Person, die aus kultureller Überzeugung die Umweltverschmutzung bekämpft, auch wenn sie die einzige Person in der Stadt ist, oder auch eine Person, die ‚sieben mal siebzimal‘¹⁹⁷ vergibt, da sie gemäß der christlichen Agape lebt: Sie alle teilen fundamentale Elemente dieser dritten Form der Reziprozität:

1. Sie machen ihr durch ‚Berufung‘ motiviertes Verhalten nicht von der Antwort anderer abhängig, ihr Verhalten folgt einer intrinsischen Motivation.
2. Aber die Ergebnisse ihrer Aktionen hängen gleichwohl auch von den Antworten der anderen, mit denen sie interagieren, ab.¹⁹⁸

196 Eine sehr gutes Werk zum Thema Kunst und Gratuität ist Lewis Hyde, *The Gift. Imagination and the Erotic Life of Property*, New York 1983.

197 Mt 18, 22.

198 Die Vergebung im Sinne der Agape ist anders als jene im Sinne der Philia. In der Freundschaft wird die Vergebung insbesondere durch die aus der Fortführung der Freundschaft erwachsenen Vorteile motiviert, aus diesem Grund ist diese an Bedingungen geknüpft. Die Vergebung der Agape misst und rechnet nie; vgl. dazu Salvatore Natoli, *Dizionario dei vizi e della virtù*, Mailand 1996.

Die Logik dieser Reziprozität kann im Begriff der ‚Gratuität‘ zusammengefasst werden: Eine durch Gratuität motivierte Handlung ist relational, nicht individualistisch, aber sie hängt nicht von der Antwort des anderen ab. In diesem Sinne sind zivile Tugenden, wie Agape und Kunst, Facetten der Gratuität – wenn auch in unterschiedlicher Weise.

Die dritte Form weist nur eine Gemeinsamkeit mit den beiden anderen Formen auf: die Freiheit der Entscheidung. Freiheit in der dritten Form von Reziprozität ist jedoch stärker: Eine Handlung, die nicht von der Handlung anderer abhängt, ist a fortiori frei. Freiheit, die aus der Befolgung einer inneren Berufung entsteht, die Ausdruck einer intrinsischen Motivation ist, ist vermutlich die vollkommenste vorstellbare Freiheit. Aus diesem Grund ist Gratuität Ausdruck höchster Freiheit und – vielleicht – ist nur die Gratuität wirklich Freiheit. Wenn die unentgeltliche Handlung nicht einer Entscheidung innerer Freiheit folgt, würde sich Gratuität radikal in ihr Gegenteil verwandeln.

Wir kommen nun zu den Unterschieden im Vergleich zur zweiten Form der Reziprozität und beginnen mit der Gleichheit und Gleichwertigkeit. Gratuität bedeutet, auf Gleichwertigkeit zu verzichten; dieser Verzicht betrifft sowohl jene der Verträge als auch jene der Freundschaft, also sowohl die subjektive als auch die objektive. Es handelt sich – in anderen Worten ausgedrückt, um den Widerruf der Idee, Gleichwertigkeit auszurechnen zu wollen. Wenn eine bedingungslose oder unentgeltliche Reziprozität eine andere unentgeltliche Reziprozität trifft, handelt es sich um Gleichheit in der Begegnung von Gratuität: Das erfordert keine Gleichheit zwischen den beiden Gegenüber. Eine unentgeltliche Handlung kann sich prinzipiell an jeden richten: Da diese nicht von der Suche nach einer Gegenleistung angetrieben ist, ist sie unabhängig von der reziproken Handlung des anderen. Wir kommen nun zur dritten Eigenschaft der Freundschafts-Reziprozität, der freien Wählbarkeit des Freundes. Gratuität ist universell und antiselektiv, während es in der *Philia* vorzuziehen ist, „diejenigen gut zu behandeln, die uns gut behandeln ... und auch die Freunde unserer Freunde und diejenigen, welche jene mögen oder von jenen gemocht werden, die wir selbst mögen.“¹⁹⁹ Gratuität macht hingegen keinen Unterschied zwischen verschiedenen Menschen. Darüberhinaus erfordert sie nicht zwangsläufig eine Wiederholung des Spieles: Sie funktioniert auch in einem einmaligen Spiel oder in einer Situation, in der die Wahrscheinlichkeit, dass das Spiel in Zukunft weitergehen wird, nicht sehr hoch ist, null beträgt oder gar negativ ist.²⁰⁰

199 Aristoteles, *Rhetorik*, Zweites Buch, Teil 4.

200 Dies ist eine wichtige Eigenschaft für jene Erfahrungen der Reziprozität, die in Krisenmomenten entstehen: Die Handlungen der Art B oder C tendieren dazu, einen

Wir kommen nun zur Konditionalität: Gratuität ist nicht an Bedingungen geknüpft, weder im Hinblick auf die einzelne Handlung – wie das bei der ersten Form der Reziprozität der Fall ist – noch im Hinblick auf die Bereitschaft – wie bei der zweiten Form – zur Entscheidung. In der unentgeltlichen Handlung zählen letztendlich nicht einmal die Handlungen der anderen Teilnehmer noch die ihren Handlungen jeweils zugrundeliegende Beweggründe. Die unentgeltliche Handlung beginnt nicht nur mit einem Akt der Reziprozität – oder, genauer gesagt, der Öffnung hin zur Reziprozität²⁰¹ – wie jene Strategien, die wir mit B – mutige Reziprozität – bezeichnet haben, sondern sie führt ihr reziprokes Verhalten auch weiter, wenn die anderen Teilnehmer ein nicht-reziprokes Verhalten an den Tag legen. Sie verzeiht nicht nur und gibt dem anderen – wie in der Freundschaft – die Möglichkeit, sein Verhalten zu ändern – unsere Strategie T_1 –, sondern sie verzeiht ganz auf eigene Kosten – da sich der Teilnehmer weiter kooperativ verhält, gefährdet er seine eigene materielle Belohnung –, auch wenn die anderen in den darauffolgenden Begegnungen nicht entsprechend antworten und es zudem unwahrscheinlich ist, dass sie dies in Zukunft tun werden.

An diesem Punkt stellt sich folgende Frage: In welcher Hinsicht und warum können wir in diesen Fällen von einer Form der Reziprozität – und nicht von Altruismus – sprechen? Wenn wir – mit Ausnahme der Freiheit der Entscheidung – alle Eigenschaften, die wir in den beiden ersten Formen der Reziprozität identifiziert haben, vergessen: Wieso haben wir es im Falle von Gratuität noch mit einer Form der Reziprozität – und folglich mit einer Interaktion und nicht mit einer unilateralen Handlung – zu tun? Die traditionelle Art der Betrachtung bedingungsloser Handlungen und des Schenkens identifiziert häufig Gratuität als Altruismus: Aber Altruismus ist eine Verhaltensform, die sowohl auf Konditionalität als auch auf Reziprozität verzichten kann, während ich hier behaupte, dass Gratuität nur auf Konditionalität verzichten kann.

Die Identifizierung von Gratuität mit Nicht-Reziprozität finden wir explizit bei vielen Autoren, die sich auf die Kategorie der Agape beziehen, um die Kategorie des Geschenkes und der prosozialen Handlung im zivilen Leben philosophisch

nicht-kooperativen Charakter anzunehmen, wenn π gegen 0 geht. In solchen Momenten kann nur die bedingungslose Reziprozität einen Zusammenbruch der sozialen Beziehung verhindern.

201 Die Terminologie der Spieltheorie zu Kooperation und Reziprozität ist ungenau: Man darf, dieser Terminologie folgend, nur dann von Kooperation sprechen, wenn beide Handlungen kooperativ sind; die Handlung einer einzelnen Person kann nicht als Kooperation bezeichnet werden, unabhängig davon, was alle anderen tun. Man müsste eher von einer ‚auf Kooperation ausgerichteten Handlung‘ sprechen, aber dies ist kein wirtschaftswissenschaftlicher, sondern ein umgangssprachlicher Ausdruck.

zu begründen. So sagt etwa der französische Philosoph Luc Boltanski zu diesem Thema: „Agape ruht – im Gegensatz zur Philia – nicht auf einer relationalen Struktur.“²⁰²

Gemäß dieser theoretischen Argumentation ist Agape ein vollkommen vorbehaltloses Geschenk, welches ohne jeglichen Anspruch auf Gegenleistung erbracht wird. Boltanski hat diesen Ansatz sehr gut zusammengefasst: „Agape – vom Geschenk her definiert – erwartet sich keinerlei Gegenleistung, weder in materieller Form von Objekten noch in immaterieller Form von Liebe. Das Geschenk der Agape ignoriert das Gegen-Geschenk.“²⁰³ Der Verzicht auf Gleichwertigkeit, Gleichheit, freie Wählbarkeit und Konditionalität scheint zu einem Verzicht auf die Idee der Reziprozität selbst zu werden. Konditionalität scheint mit der Idee der Reziprozität unlösbar verbunden zu sein und aus diesem Grund scheint ein Verzicht auf Konditionalität – wie im Falle der Agape – zwangsläufig ein Verzicht auf Reziprozität selbst zu sein.

Diese Sicht der Gratuität-Agape hat in Søren Kierkegaard²⁰⁴ einen bekannten Vorgänger, auf den sich zuerst der protestantische Theologe Anders Nygren und heute der Soziologe Boltanski²⁰⁵ in ihren Werken explizit beziehen. Für Kierkegaard beginnt Agape dort, wo die Reziprozität der Philia endet, da sich Liebe in der Freundschaft auf einen Austausch reduziert, der allzu stark dem Vertrag ähnelt: „Liebe – Eros – und Freundschaft werden zu Aspekten des Tausches“.²⁰⁶

202 Luc Boltanski, *Stati di pace. Per una sociologia dell'amore*, Mailand 2005, S. 77; auch Pitirim A. Sorokin, *Il potere dell'amore*, Rom 2005, gelangt zu diesem Schluss, obgleich er den Gegensatz zwischen Eros und Agape – wie er von Anders Nygren, *Eros e agape. La nozione cristiana dell'amore e le sue trasformazioni*, Bologna 1990, eingeführt wurde – zu überwinden vermag, gelingt es ihm nicht, zwischen Philia und Agape zu unterscheiden.

203 Boltanski, *Stati di pace*, a.a.O., S. 76 f.

204 Søren Kierkegaard, *Works of Love*, 1847, London 1946; dt. *Der Liebe Tun. Etliche christliche Erwägungen in Form von Reden*, Düsseldorf u. Köln 1966.

205 Boltanski, *Stati di pace*, a.a.O., S. 83 ff.

206 Das Ziel Kierkegaards ist es, zwischen der ‚irdischen Liebe‘ – Eros und Philia – einerseits und der ‚christlichen Liebe‘ – Agape – andererseits zu unterscheiden; vgl. Kierkegaard, *Works of Love*, a.a.O., S. 41; dt. *Der Liebe Tun*, a.a.O., IX 47, S. 51: „Es ist nämlich die christliche Liebe, welche entdeckt und weiß, daß der Nächste da ist, und, was dasselbe ist, daß jeder es ist.“ Vgl. auch ebd., IX 52, S. 57: „Die christliche Liebe lehrt, alle Menschen zu lieben, unbedingte alle. Ebenso unbedingte und stark wie die Minne darauf hin zielt, daß es nur einen einzigen Geliebten gibt, ebenso unbedingte und stark zielt die christliche Liebe in entgegengesetzte Richtung. Will man in Bezug auf die christliche Liebe eine Ausnahme machen mit einem einzigen Menschen, den man nicht lieben will, dann ist eine solche Liebe nicht ‚auch christliche Liebe‘, sondern

Auf den folgenden Seiten werde ich versuchen – im Gegensatz zur eben dargelegten Sichtweise –, die Gratuitäts-Reziprozität zwar als Verzicht auf Konditionalität, aber mitnichten als einen Verzicht auf Reziprozität zu definieren.²⁰⁷

sie ist unbedingt nicht christliche Liebe.“ Hier zeigt sich ein Zugang zum Thema, der nicht sehr weit entfernt von meinem eigenen ist, aber ich behaupte im Unterschied dazu, dass es möglich ist, Bedingungslosigkeit mit einer Form von Reziprozität zu verbinden.

- 207 Für eine angemessene Fundierung des Konzepts der ‚unentgeltlichen Reziprozität‘ in dieser nicht-konventionellen Form wäre es erforderlich, eine tiefergehende Reflexion über die Theorie des Geschenks vorzunehmen, aber das würde den Rahmen dieses Buches sprengen. Ich beschränke mich auf diese etwas längere Fußnote mit dem Ziel, das ursprüngliche Konzept von Agape darzustellen, auf dem die unterschiedlichen Theorien, soweit sie Agape mit dem Verzicht auf Reziprozität in Verbindung bringen, aufbauen. Die Agape ist – sowohl in der paulinischen Version als auch in den Evangelien – immer Teil des christlichen Humanismus, des christlichen Gemeinschaftslebens und jener Anthropologie und Soziologie, die im dreifaltigen Leben Gottes ihr Vorbild haben. Das neue Gemeinschaftsrecht, in dessen Mittelpunkt die Agape steht, ist das ‚neue Gebot‘, das zugleich auch ein Aspekt der Reziprozität und der *Philia* ist. Leben in dieser Gemeinschaft heißt ‚koinonia‘, Kommunion: also ein Körper, der aus aneinandergebundenen Mitgliedern besteht, wie es Paulus in seinem *Brief an die Korinther* beschreibt. Gott selbst, wie von Jesus von Nazareth offenbart hat, ist in sich Kommunion, Reziprozität, Menschen-in-Relation, Trinität. Die Ethik, die wir aus dem Neuen Testament ableiten können, baut auf gegenseitiger Liebe und nur am Rande – und häufig als paradoxes und prophetisches Zeichen – wird Liebe als unilaterale Handlung – und nicht im Horizont der Reziprozität – dargestellt. Denken wir hier – um nur ein Beispiel zu nennen – an das Gleichnis vom undankbaren, herzlosen Diener, wie es sich bei *Mt 18, 23–24*, findet. Jesus erzählt von einem König, der einem seiner Diener eine große Schuld erlässt. Der Diener trifft – befreit von seiner Schuld – einen seiner Schuldner, der ihm eine sehr viel geringere Summe schuldet und ihn anfleht, ihm die Schuld zu erlassen. Der Diener gestattet ihm dies aber nicht und lässt ihn ins Gefängnis werfen. Als der König davon erfährt, nimmt er den Schuldenerlass zurück und er lässt seinen Diener einkertern, da er nicht im Stande war, seinesgleichen die Schuld zu erlassen. In diesem Gleichnis finden wir viele Elemente der *Philia*-Reziprozität – Rechnung, Konditionalität, Disposition, Transitivity und auch die starke Reziprozität – sowie jene der Gratuität – der König stellt keine Berechnungen an und gibt keine Bedingungen vor, unter denen er die Schulden erlässt. Das Gleichnis wird von Jesus erzählt, um die Logik seines Reiches, die neue Logik der Liebe, die er seinen Schülern beibringen möchte, darzustellen: eben die Agape. Es ist dies die Logik des ‚unentgeltlichen Empfangens‘ und des ‚unentgeltlichen Gebens‘. Die Gratuität der Agape kann auf jede Form der Konditionalität verzichten, aber sie bleibt dennoch eine Form von Reziprozität. Auf derselben interpretativen Linie bewegt sich auch Alain Caillé, *Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono*, Turin 1998, mit seiner vorbehaltlosen Konditionalität, die er auf jede Form des Schenkens anwendet. Eine

Wir werden uns nun den Details dieser reziproken Gratuität und unentgeltlichen Reziprozität zuwenden.

Die Logik der bedingungslosen Reziprozität

Ich definiere also die bedingungslose, unentgeltliche Handlung – oder, in einem wiederholten Spiel, die Strategie – als eine Handlung, die nicht von der reziproken Antwort der anderen auf der Entscheidungsebene, sondern auf der der Ergebnisebene abhängt. In anderen Worten ausgedrückt: Es handelt derjenige gemäß der Logik der dritten Form der Reziprozität, der unabhängig von der Wahl der anderen handelt, aber dessen Wohlergehen und Nutzen auch von der Präsenz oder Abwesenheit einer reziproken Antwort – oder Nicht-Antwort²⁰⁸ – abhängen. Ein Teilnehmer, der gemäß einer solchen Logik handelt, ist also keine Monade, die unberührt und gleichgültig von den Antworten der anderen bleibt; es bleibt dies eine tief relationale Angelegenheit, obgleich einige der Handlungen nicht von der Antwort der anderen abhängen, weil diesen Verhaltensweisen einen intrinsischen Wert zu-

breit-dargelegte und theologisch-fundierte Interpretation der Agape als Gratuität und Reziprozität findet sich bei Pietro Coda, *L'agape come grazia e libertà. Alla radice della teologia e prassi dei cristiani*, Rom 1994. In dieser Sichtweise bleibt Agape eine Dimension, die in allen Formen der menschlichen Relationalität präsent sein kann: Es gibt dann also einen Agape-Vertrag, eine Agape-Philia und ein Agape-Geschenk, so wie es auch Verträge, Freundschaften und Geschenke gibt, die nicht der Agape zugerechnet werden können. Dieses Verständnis der Agape hat auch dieses Buch inspiriert: Ich identifiziere Agape nicht mit der reinen Bedingungslosigkeit, weil – wie wir sehen werden – unter bestimmten Umständen ein Vertrag ein Instrument sein kann, das der Agape näher kommt als etwa ein bedingungsloses Geschenk. – Nachdem ich diese Fußnote nochmals durchgelesen habe, erkenne ich, wie schwierig es ist, ein so komplexes Thema in wenigen Worten erschöpfend zu beschreiben. Mir scheint aber sehr gewiss, dass der interpretative Schlüssel zur Lösung des Problems, das wir hier beschreiben, das christliche Verständnis Gottes als Dreifaltigkeit ist und die Idee der menschlichen Person, die im Zusammenhang mit diesem Gottesbild steht. Vor diesem Hintergrund stellt sich dann die Frage: Wer ist das Subjekt der Agape: Ist es das Individuum oder die Person? Dazu nur eine Andeutung: Das Individuum ist nur ein Fragment, trägt aber in sich die Berufung zur Gesamtheit; die Person ist Gesamtheit, aber trägt in sich auch Einzigartigkeit. Aus diesem Grund strebt die Person als Gesamtheit nicht nach Gegenleistung, aber weil sie auch die Einzigartigkeit in sich trägt, erwartet sie eine Erwidern der Reziprozität – jedoch nicht als etwas, das sie von außen erhält, sondern als etwas, das ich als ‚umgekehrte Innerlichkeit‘ bezeichne. Für eine theologisch-philosophische Analyse der Beziehung zwischen Individuum, Person und Reziprozität vgl. Giuseppe M. Zanghi, *Dio che è amore*, Rom 2004.

208 Auch der Mangel an Reziprozität ist eine Angelegenheit von Reziprozität.

geschrieben wird. Aus diesem Grund bezeichne ich ein solches Verhalten als eine Form von Reziprozität, obwohl dieses weit entfernt von der traditionellen Art des Verständnisses von Reziprozität in den Wirtschaftswissenschaften heute ist.

In der Sprache der Spieltheorie sagen wir, dass diejenigen, die eine Strategie der bedingungslosen Reziprozität annehmen – wir nennen diese G wie *Gratuität* –, immer kooperieren werden, wobei deren Belohnung von den Strategien der anderen Spieler abhängt, mit denen sie interagieren.²⁰⁹

Wie können wir die Wahl von Strategie G erklären? Die Erklärungen dazu können sehr unterschiedlich sein und man findet in der Literatur sehr viele.²¹⁰ Ich habe mich entschieden, im Folgenden die Übernahme einer Strategie G auf der Grundlage eines intrinsischen Wertes, der mit der unentgeltlichen Handlung in Verbindung gebracht wird, zu interpretieren. Diese Interpretation ist aus meiner Sicht diejenige, welche die Wahl eines bedingungslosen Verhaltens von bestimmten Menschen am besten und zudem empirisch fundiert beschreiben kann.²¹¹

Die Idee, wonach die Teilnehmer eine Belohnung durch ihr Verhalten selbst erfahren – und nicht durch die Ergebnisse, die dieses Verhalten nach sich zieht –, ist der wirtschaftswissenschaftlichen Tradition fremd, anderen Wissenschaften wie

209 Wenn man gemäß einer bedingungslosen Logik handelt, so verlässt man die Handlungslogik der Spieltheorie, da man die Strategie ohne Beachtung der Entscheidungen aller anderen auswählt. In dieser Sicht befindet sich auch derjenige, der in einem wiederholten Gefangenendilemma eine Strategie N verfolgt, außerhalb der strategischen Logik, weil seine Entscheidungen nicht mehr von jenen der anderen abhängen.

210 Vgl. dazu auch Jon Elster, *Making Sense of Marx*, Cambridge 1985.

211 Die intrinsische Komponente der Handlung hat ihre philosophische Wurzel in der Ethik der Tugenden: Die tugendhafte Handlung wird um ihres intrinsischen Wertes willen ausgeführt und kann als indirekten Effekt auch individuelle Vorteile produzieren. Dies ist die Schlüsselidee der *Nikomachischen Ethik*, aber wir finden diese Überlegung schon bei Sokrates; vgl. Platon, *Apologie des Sokrates*, 30b: Die Tugend – areté – entsteht nicht aus dem Reichtum, „sondern aus der Tugend – sc. entsteht – der Reichtum und alle anderen menschlichen Güter insgesamt, eigentümliche – sc. eigennützliche – und gemeinschaftliche.“ Die Tugend, vor allem die zivile, braucht die Reziprozität, aber die tugendhafte Handlung ist nicht von den Handlungen der anderen abhängig, da sie sich selbst belohnt. Für eine kritische Untersuchung der Tugend im Werk von Aristoteles vgl. Bruni, *Civil Happiness*, a.a.O. Daher wird seit der Antike bis heute mit dem ‚guten Leben‘ und dem Glück ein paradoxes Element in Verbindung gebracht: Das ‚gute Leben‘ bedarf der Reziprozität, aber nur die Tugenden – mithin intrinsische Motivation und nicht-instrumentelles Verhalten – können diese auslösen. In der griechischen Ethik, auch in deren höchsten Formen, ist die Reziprozität immer *Philia*, also nie rein bedingungslos. Man muss also auf die Begegnung von griechischer und christlicher Ethik warten, bis die Bedingungslosigkeit der *Agape* ins Spiel kommt.

der Soziologie oder Psychologie jedoch vertrauter, insofern sie Verhalten auffassen als bestimmt durch ethische Erwägungen, der Umwelt des Handelnden und einer Fülle unterschiedlicher Beweggründe.

Ein Mensch, als ökonomisch handelnde Person, folgt einer Strategie G, wenn er die Umwelt nicht verschmutzt oder seine Steuern bezahlt, weil er durch sein Verhalten selbst – und nicht durch materielle oder ‚objektive‘ Ergebnisse der Kooperation – eine Belohnung erhält; und zwar eine intrinsische Belohnung, die ausreichend hoch ist, um die Kosten im Sinne einer materiellen Belohnung zu kompensieren.²¹² Gleichzeitig ist sich dieser Teilnehmer bewusst, dass seine Handlung ihre Wirkung voll entfaltet, wenn sich auch die anderen in derselben Art verhalten – sie sich also reziprok verhalten –, aber dank der intrinsischen Belohnung hängt die Entscheidung über sein Handeln nicht vom Verhalten der anderen ab. Die Gratuität besteht also darin, eine geringere Belohnung zu riskieren, wenn der andere nicht erwidert, und im Erbringen eines Beitrages selbst dann, wenn andere nicht daran denken, auch ihrerseits einen Beitrag zu erbringen, ja, ihn möglicherweise sogar ausnutzen.

Um bei einem einfachen Beispiel zu bleiben, beginnen wir und bezeichnen die intrinsische Belohnung in einer einmaligen-Interaktion mit ϵ .²¹³ Zur Beschreibung dieses neuen Sachverhalts verwenden wir die Struktur der Belohnungen des Gefangenendilemmas mit dem Zusatz der intrinsischen Komponente ϵ .

Dieses ‚Spiel der bedingungslosen Reziprozität‘ zeigt, dass – wenn ϵ groß genug ist, in diesem Fall $>c$ – Kooperation zur dominanten Wahl des Teilnehmers wird: siehe Tabelle 5.1.²¹⁴ Diese Matrix zeigt nicht die Standard-Belohnung in einem Spiel, sondern eher die Motivationsstruktur eines Teilnehmers, der entsprechend der Strategie G handelt.

212 Dieser andere Typ von Teilnehmer ist also nicht ein rein ergebnisorientierter Teilnehmer, wie jener, der gemäß der klassischen ökonomischen Theorie vorgeht und den wir in der Standardliteratur vorfinden. Er bewertet die Güte seiner Aktionen nicht auf Basis der Konsequenzen, die derartige Handlungen mit sich bringen, sondern er beachtet sowohl eine deontologische Komponente, die stärker an Werte gebunden ist, als auch eine prozedurale Komponente, die stärker an die Arten von Beziehungen angelehnt ist, innerhalb derer sich seine Handlungen entwickeln.

213 Wir wissen aus dem bisher Gesagten, dass bei einer Wiederholung des Spieles die Reziprozität einfacher ist, weil sie weniger abverlangt.

214 Der Begriff des ‚Spieles‘ kann in dieser Art von Interaktion nur schwer aufrecht erhalten bleiben, weil keine strategischen Überlegungen mehr vorhanden sind – zumindest bei dem Teilnehmer, der gemäß G handelt. Nichtsdestoweniger lohnt es sich, die Struktur des Spieles beizubehalten, da auch im Falle von bedingungsloser Reziprozität die Ergebnisse von den Antworten der anderen abhängen.

Tabelle 5.1 Spiel der bedingungslosen Reziprozität

		A	
		Kooperiert	Kooperiert nicht
B	Kooperiert	$(b-c) + \varepsilon$	$-c + \varepsilon$
	Kooperiert nicht	b	0

Auch in dieser dritten Form der Reziprozität bleibe ich beim Ausdruck ‚kooperieren‘, um die Strategie der Reziprozität zu beschreiben, obwohl sich die Reziprozität hier auf Gratuität in der Begegnung mit anderen bezieht, was einen Mehrwert darstellt und etwas anderes als Kooperation ist.

Ein Teilnehmer, der diese Strategie anwendet, wird sich selbst folgende Fragen nicht stellen: ‚Welchen Sinn hat es, den Müll zu trennen, wenn ich der einzige bin, der dies tut?‘ oder: ‚Welchen Sinn hat es, aufrichtig zu sein, wenn ich der Einzige bin, der aufrichtig handelt?‘ Er entscheidet also gemäß einer anderen Logik.

Dies erklärt uns unter anderem das Verhalten von Bürgern, die Regeln einhalten, auch wenn es aus individueller Sicht rational wäre, gemäß der Logik der ersten und zweiten Stufe von Reziprozität dies nicht zu tun, und es erklärt uns, dass einige Menschen ein bestimmtes Verhalten fortsetzen, auch wenn sie keine positive Antwort von anderen erhalten.²¹⁵

Diejenigen, die gemäß dieser Logik handeln, werden das höchste Ergebnis, nämlich $b-c + \varepsilon$, nur dann erreichen, wenn sie auch einen anderen Teilnehmer treffen, der gemäß Strategie G vorgeht: wenn also eine solche unentgeltliche Begegnung stattfindet. Wenn es zu dieser niemals kommt, werden die Teilnehmer, die diese Strategie unilateral gewählt haben, das schlechteste Ergebnis, nämlich $-c + \varepsilon$, erzielen. In diesem Sinne können wir auch G als eine Form von Reziprozität betrachten.²¹⁶

Wie sollten wir die Rolle der intrinsischen Motivation bei der Wahl zugunsten von Strategie G interpretieren? Ich ziehe es vor, die intrinsische Komponente nicht als eine zweigliedrige Strategie – ja oder nein oder 0/1 – zu modellieren, sondern

215 Es gilt festzuhalten, dass ein solches Spiel – für den Teilnehmer G – kein Gefangenendilemma mehr ist, weil – trotz der Beibehaltung des nicht-kooperativen Charakters – die Ungleichheiten zwischen den Belohnungen nicht mehr beachtet werden.

216 Wir hätten dem Ergebnis Kooperation/Kooperation ein weiteres ε hinzufügen können, um das ‚Mehr‘ an Befriedigung und Glücksempfinden auszudrücken, das man nur dann erfährt, wenn die Reziprozität aus einer gegenseitigen Gratuität entsteht. Es ist dies eine Wertschätzung des ‚relationalen Gutes‘, die nicht auf die Summe der individuellen intrinsischen Belohnungen zurückgeführt werden kann. In diesem Fall würde die Belohnung von Kooperation/Kooperation $5 + \varepsilon/5 + \varepsilon$ werden.

als eine kontinuierliche Variable zu begreifen. Vor allem im Gefangenendilemma wird sich ein Teilnehmer für die Annahme von Strategie G entscheiden, wenn – unter Verwendung der Belohnungen aus Tabelle 3.2 – die intrinsische Belohnung ϵ größer ist als der Schwellwert in Höhe von $c/(1-\pi)$;²¹⁷ wenn ϵ nicht hoch genug ist, wird er sich für eine andere Strategie entscheiden – B, C oder N.²¹⁸ Aus dieser

217 Wenn ein Teilnehmer keine intrinsische Belohnung erfahren würde, würde seine Belohnung folgendermaßen aussehen: In der Situation Kooperation/Kooperation = $(b-c)$, bei Nicht-Kooperation/Kooperation = b , bei Kooperation/Nicht-Kooperation = $-c$, bei Nicht-Kooperation/Nicht-Kooperation: 0 . Ein möglicher Weg, aber nicht der einzige, zur Berechnung des Schwellwertes geht über die Annahme, dass in der ersten Runde kooperiert wird, wenn die Bedeutung der intrinsischen Motivation ϵ höher ist als der Wert, bei dem der Teilnehmer zwischen der Entscheidung für die Kooperation oder dagegen gleichgültig ist. Mit dem Ausdruck p_b bezeichnen wir die Wahrscheinlichkeit, mit der man auf eine kooperativ-handelnde Person G trifft und mit $1-p_b$ die Wahrscheinlichkeit, mit der man auf eine nicht-kooperativ-handelnde Person trifft. Damit sich ein Teilnehmer für die Annahme einer kooperativen Strategie in einem wiederholten Gefangenendilemma entscheidet – also mit einer kooperativen Handlung beginnt –, muss folgende Ungleichung gelten: $p_b(b-c) - (1-p_b)c + \epsilon > p_b b$. Also: $(b-c) + \epsilon > b$, es folgt: $\epsilon > c$. Wenn sich der Teilnehmer in einem wiederholten Spiel für die Annahme einer Strategie G entscheidet, so ist er sich bewusst, dass er Kosten in der Höhe von c in jeder Runde bezahlen könnte, falls er schlimmstenfalls einen nicht-kooperativen Teilnehmer trifft: Folglich kann man, sofern wir das intrinsische Element miteinbeziehen, sagen, dass ein Teilnehmer sich rational für die Annahme der Strategie G entscheidet, wenn der Wert von ϵ größer als $c/(1-\pi)$ ist. Zu beachten ist, dass auch dieser Wert ziemlich hoch ist: Wenn etwa $c=1$ und $\pi=0,9$ – das heißt, dass die durchschnittliche Dauer des Spieles sich auf 10 Runden beläuft – beträgt der Schwellwert für ϵ 10: 10 mal c . Eine andere mögliche Berechnung dieses Schwellwertes geht über die Annahme, dass man bei der Anwendung von Strategie G in jeder Runde $-c$ bezahlen könnte, dennoch in jeder Runde ϵ bekommt und somit beträgt der Schwellwert nur c . Ich ziehe die Verwendung des höheren Wertes $c/(1-\pi)$ vor, um zu unterstreichen, dass bei der Entscheidung eines Teilnehmers für Strategie G in einem wiederholten Gefangenendilemma dieser sich der Möglichkeit bewusst ist, dass unter Umständen die Kosten der Kooperation ($=c$) in jeder Runde bezahlen muss, aber er kann sich nicht sicher sein, dass die intrinsische Belohnung ϵ für die Kooperation immer dieselbe sein wird, nachdem er Nicht-Kooperation und Ausbeutung im Spiel erfahren hat. Der Vollständigkeit halber sei vermerkt, dass es noch andere Möglichkeiten gibt, den Schwellwert zu berechnen.

218 Es ist möglich, auch die anderen Strategien in Abhängigkeit von ϵ zu denken: Man kann für Strategie B optieren, aber auf der anderen Seite kann man, wenn die intrinsische Belohnung hoch genug ist, den ersten Schritt riskieren, so, wie B dies tut; aber man wird nicht riskieren, weiterhin zu kooperieren, wenn die anderen Spieler dies nicht auch tun: Wir sagen deshalb, dass gilt: $c < \epsilon < c/(1-\pi)$ – siehe dazu die vorangegangene Fußnote. Der Teilnehmer wird Strategie C anwenden, wenn $\epsilon < c$ ist. In der folgenden Analyse werden wir der Einfachheit halber ϵ nur der Strategie G zurechnen.

Sichtweise können wir auf eine Verbindung zwischen der Annahme von Strategie G²¹⁹ und der Bedeutung der intrinsischen Motivation – oder anders ausgedrückt – dem Wert von ϵ schließen.

Wir müssen daher die tiefe innere Verbindung zwischen der dritten Form der Reziprozität und dem zivilen Kontext anerkennen. In dieser Hinsicht ist es durchaus nachvollziehbar anzunehmen, dass der Wert von ϵ abhängig von Erfahrungen und Umständen immer zu- oder abnimmt: Da ϵ variiert, kann es sein, dass auch der Teilnehmer seine Strategie verändert. Zweitens hängt die Entscheidung für eine Strategie auch von der Bindung durch die Kosten der Bedingungslosigkeit beziehungsweise der Kosten der Gratuität c und der Dauer der Interaktion π ab. In diesem Sinne nehmen wir auch an, dass Strategie G durch eine relationale Perspektive definiert wird, welche den zivilen Kontext widerspiegelt, innerhalb dessen die Teilnehmer agieren. Gleichzeitig gibt es Handlungen – dies ist im Leben jeder Gesellschaft gut zu beobachten –, bei denen der intrinsische Wert eine große Bedeutung für die individuellen Entscheidungen hat. Obgleich die relationale Perspektive über den individuellen Horizont hinausgeht, verneint sie nicht, dass die Person und ihre Motivgrundlage – und somit ihre Freiheit – der Schwerpunkt der zivilen Dynamiken sind.

Das Verhaltensmuster einer Person, die gemäß Strategie C handelt, ist gleich dem jener Teilnehmer, die eine gewisse intrinsische Belohnung aus einer an Reziprozität orientierten Handlung erfahren, diese Belohnung aber für eine Kooperation in der ersten Runde nicht als ausreichend betrachten – in unserem Fall ist die Bedeutung der intrinsischen Belohnung niedriger als der Wert c . Wer hingegen Strategie B anwendet, obgleich auch die Strategie N oder C zur Verfügung steht, tut dies, da der Wert der intrinsischen Belohnung jenen Schwellenwert übertrifft; aber er ist nicht hoch genug, dass der Teilnehmer sich für Strategie G entscheidet. Für die Annahme von Strategie C durch einen Teilnehmer ist es nicht erforderlich, dass die intrinsische Belohnung gleich Null ist; es reicht aus, dass diese niedrig ist.²²⁰ Vor allem Spieler C wird demjenigen, der in der vorherigen Runde kooperiert hat, mit Kooperation antworten. Warum? Die Erklärungen können variieren – und vielleicht sind Erklärungen in der reinen evolutionären Spieltheorie nicht einmal erforderlich –, einige davon scheinen auch kompatibel mit der völligen Absenz von

219 Die einzige Strategie, die ich in einem Gefangenendilemma nicht als Strategie der Reziprozität auffasse, ist Strategie N.

220 Wir schreiben nur dem Teilnehmer, der gemäß Strategie N handelt, eine intrinsische Belohnung in der Höhe von Null zu. Im Hinblick auf die intrinsische Motivation ist für Strategie N – oder für Strategie X – auch ein negativer intrinsischer Wert in Verbindung mit der Kooperation vorstellbar: Ein anti-sozial eingestellter Teilnehmer etwa könnte der Kooperation einen negativen Wert zuschreiben.

intrinsic Motivationen für die Reziprozität-Kooperation zu sein, aber durchaus berechtigt auf Basis der Kooperation bei geringerem Opfer. Aber ist es auch vorstellbar, dass jemand, der gemäß C handelt, kooperativ antwortet, da er der Kooperation einen bestimmten intrinsic Wert beimisst und aus diesem Grund ein Risiko eingeht, da er es gegebenenfalls mit jemandem zu tun haben könnte, der eine alternierende Strategie A anwendet und er somit in der zweiten Runde nur eine niedrige Belohnung erhält. In diesem Fall wird die Entscheidung zur Kooperation in der zweiten Runde durch eine intrinsic Belohnung gerechtfertigt, die größer als $c\pi$ ist.²²¹

An diesem Punkt sollten wir – bevor wir mit der Analyse voranschreiten – eine methodologische Bemerkung zur Bedeutung der Strategien machen, die wir in den weiter vorne vorgestellten Modellen miteinander interagieren ließen. Eine Interpretation ordnet einem – und nur einer bestimmten Art von Akteur – einer Strategie zu: Wir haben in diesem Fall einen Teilnehmer, der gemäß Strategie N, einen, der gemäß Strategie C, einen weiteren, der gemäß Strategie B und zudem einen, der gemäß G vorgeht. Diese Erklärung kann aus hermeneutischer Sicht von Interesse sein, wenn wir es mit kulturellen Dynamiken zu tun haben – wenn beispielsweise die erste Generation ihre Strategie nicht wechselt, aber die folgenden Generationen einen Wechsel vollziehen –, und noch weit mehr, wenn wir es mit identitären Dynamiken zu tun haben.²²²

In unserer gesamten Untersuchung werden wir eine andere Sichtweise und ein schwächeres Verständnis von Strategie anwenden: Wir nehmen an, dass in einem Teilnehmer mehrere Strategien koexistieren; er wird aus den ihm zur Verfügung

221 Wenn wir denjenigen, der Strategie C anwendet, so definieren, dass er nach einem Zusammentreffen mit NC in der zweiten Runde nicht mehr kooperiert, so beträgt der Schwellenwert von C gegenüber N $\epsilon > c\pi$. Wenn wir annehmen, dass C weiterhin nach dem Prinzip ‚Wie du mir, so ich dir‘ spielt, wäre der Schwellenwert – gegenüber N – noch höher. In Wirklichkeit ist es wahrscheinlich, davon auszugehen, dass die Strategien C ein Kontinuum darstellen: mit ϵ zwischen 0 und c.

222 Dies ist auch der konventionelle Weg für die Interpretation der Ergebnisse in der evolutionären Spieltheorie, welche die Methodologie der evolutionären Biologie in die Sozialwissenschaften – und Memetik – überführt hat. Jede Strategie wird einem bestimmten Gen oder einer bestimmten Art zugerechnet: eine eindeutige Entsprechung zwischen einer Art von Strategie und einer Art von Handelndem. Diese sind wiederum nicht frei, ihre Strategie zu wechseln, was ‚genetisch‘ bestimmt ist: Die einzige erlaubte Form der Veränderung ist jene des Aussterbens oder die der Einschränkung, aber immer erst in der nächsten Periode – die der Generation der Kinder. Wir beginnen unsere Analyse wiederholter Spiele und lassen die evolutionären beiseite, aber wir werden die Analyse verfeinern, indem wir die evolutionäre Technik später in unsere Arbeit integrieren.

stehenden Strategien jeweils eine für das wiederholte Spiel wählen,²²³ und zwar auf Grundlage der erwarteten Belohnungen, der relativen Proportion der Strategien zueinander, der Handlungsbedingungen und ϵ , der Belohnungen. In dieser unserer Interpretation werden wir von einem ‚G-Teilnehmer‘ sprechen und uns dabei auf einen Teilnehmer beziehen, der in seinem ‚Repertoire‘²²⁴ neben den Strategien N, C und B auch die Strategie G verfügbar hat, die er auch unter bestimmten Umständen anwendet.²²⁵

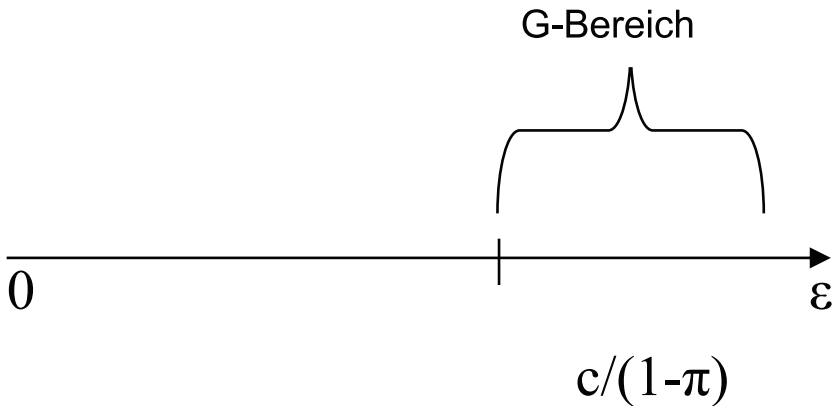
Ich schlage also eine dynamische Sicht der Strategien vor: auf der Grundlage einer Anzahl von Faktoren.

223 Der mit der Spieltheorie vertraute Leser könnte sich an dieser Stelle an dem offensichtlichen Durcheinander zwischen der Methodologie der wiederholten Spiele und jener der evolutionären Spiele stören: Meine Methodologie folgt einer didaktischen Wahl, um die Untersuchung nicht zu schwierig zu gestalten, und die Verbindung mit dem realen Leben nicht zu verlieren, aber im Folgenden wird das Durcheinander hoffentlich nach und nach wieder verschwinden.

224 Auch hier gibt es etwas mehr zu sagen, obwohl man dies im Modell nicht sehen wird: Durch die Aktivierung aller drei Formen von Reziprozität im zivilen Leben ist es möglich, dass es zu einer Kontaminierung zwischen verschiedenen Logiken von Reziprozität kommt. Strategien sind normalerweise nicht additiv und bestehen unabhängig voneinander; wenn in einem Teilnehmer auch die Logik G vorhanden ist, so wirkt sich dies auch auf die anderen Formen aus: Wir werden dies nicht im Sinne von Belohnungen beschreiben, aber der Vertrag verändert sich: Aus einem einfachen ‚gegenseitigen Vorteil‘ wird eine ‚reziproke Hilfeleistung‘, um es in den Worten von Genovesi auszudrücken, und die Freundschaft ist offener, universeller: Der Kunde, der Lieferant, der Geldgeber und der Angestellte kommen einander näher – mit der Aufmerksamkeit und der Achtung, mit denen man sich einem Freund nähert. Wir werden diese ‚Kontaminierung‘ in der technischen Analyse ignorieren, ohne dabei deren Existenz in der Realität zu vergessen.

225 Welche Interpretation wir auch anwenden, die analytische Debatte bleibt dieselbe, und wir werden weiter oben sehen, dass das, was letztlich zählt, die Häufigkeit ist, mit der eine Strategie in der Bevölkerung anzutreffen ist. Ob in der Folge eine eindeutige Entsprechung zwischen den Strategien und den physischen Personen existiert oder nicht, ist ein für die Interpretation, aber nicht für die Technik des Modells wichtiger Gesichtspunkt. Aus diesem Grund wird in der folgenden Diskussion auch von den ‚Arten B‘ oder ‚Arten B, G...‘ gesprochen werden. Ich habe diese Fußnote eingefügt, um – insbesondere in Anwendungsbeispielen – nicht auf die rhetorische Figur der ‚Arten von Personen‘ verzichten zu müssen, obwohl ich weiß, dass in Wirklichkeit dieselbe ‚Art‘ mehrere Strategien anwenden kann.

Diese Beziehung wird in Figur 5.1 dargestellt:



Figur 5.1 Die Beziehung zwischen der G-Strategie und intrinsischer Motivation

Wir nehmen an, dass die Strategien ein Kontinuum zur intrinsischen Motivation bilden. Die Wahl einer Strategie hängt von den Kosten in einem bestimmten Kontext c , der Dauer der Interaktion π und schlussendlich ε ab. Figur 5.1 zeigt, dass für gegebene Werte von c und π ein Teilnehmer nur dann Strategie G wählen wird – deren Bereich liegt rechts vom kritischen Punkt $(c/(1-\pi))$ –, wenn der Wert der intrinsischen Belohnung ε entsprechend hoch ist.²²⁶

226 Ich weise hier kurz darauf hin, dass innerhalb des Bereiches von Strategie G – und dies gilt auch für alle anderen Strategien – nicht alle gleich sind: Wir befinden uns hier auf einem Kontinuum unendlich vieler Strategien, die ich hier in vier Gruppen einteile. Jenseits eines bestimmten Schwellenwertes gelangt derjenige, der Strategie G anwendet, von Strategien, die B sehr ähnlich sind, zu denen, die in Figur 5.1 als Konsequenz des hohen Wertes von ε sehr weit auf der rechten Seite stehen. Aus diesem Grund hängt die zivile Dynamik auch von den Schwellenwerten der Strategie G ab: Bei einer starken Veränderung der Werte c und π hängt die Auswirkung auf die Art der Kooperation in der Bevölkerung davon ab, ob sich die Aktionen von G im Grenzbereich zwischen B und G befinden ($c/(1-\pi)$) oder rechts von diesem Punkt. Sollte Letzteres zutreffen, wird eine Zunahme von c oder eine Verringerung von π keine große Auswirkung auf die Wahl der Strategie G haben, während dieser Effekt im umgekehrten Fall sehr groß sein könnte. Die ‚Modelle der kritischen Masse‘ – à la

In dieser Perspektive kann dieselbe Person den verschiedenen Strategien von Reziprozität, welche sie im bürgerlichen Leben anwendet, unterschiedliche intrinsische Werte zuordnen – und normalerweise tut sie dies auch. Steuern zu bezahlen kann zum Beispiel für eine Person unter bestimmten Umständen eine hohe intrinsische Belohnung mit sich bringen, die dazu führt, dass sie Strategie G anwendet und auch in einer Welt von Steuerhinterziehern ihre Steuern bezahlt – und folglich die Kosten einer hohen Besteuerung trägt. Dieselbe Person ordnet ähnlichen Handlungen im Bereich des Umweltschutzes möglicherweise einen geringeren intrinsischen Wert zu – vielleicht aus kulturellen Gründen oder aufgrund der jeweiligen Umstände, weil es beispielsweise in ihrer Region kein Recycling-System gibt – und entscheidet sich somit, eine andere Strategie anzuwenden. Unter anderen Umständen, etwa bei der Wahl, mit dem Auto oder mit der Straßenbahn zur Arbeit zu fahren, könnte sie eine Logik der ersten Art von Reziprozität C, die keine intrinsische Motivation erfordert, wählen. Oder der Leiter eines Unternehmens könnte bei einem Kunden, der nicht über ausreichende Sicherheiten verfügt, in Übereinstimmung mit der zivilen Kultur Strategie N wählen.²²⁷

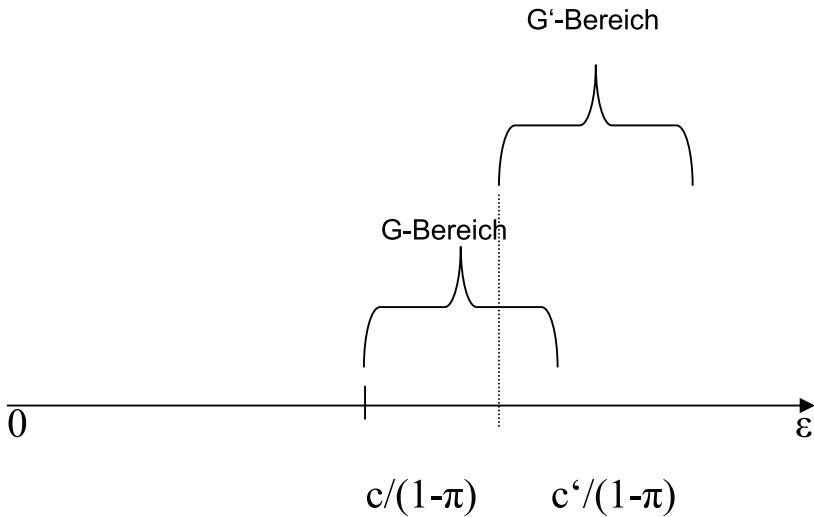
Unsere Interpretation verändert sich nicht, wenn wir eine Person X betrachten, die aufgrund ihrer persönlichen und kulturellen Geschichte umweltfreundlichem Verhalten einen wesentlichen intrinsischen Wert zuschreibt und eine bedingungslose Strategie der Reziprozität anwendet. Eine andere Person Y, die diesbezüglich eine schwächer entwickelte Kultur aufweist, findet – obwohl sie der kooperativen Art in Umweltangelegenheiten einen intrinsischen Wert zuordnet –, dass jener intrinsische Wert nicht ausreichend ist, um bedingungslos zu kooperieren, sie also zur Strategie G zu verleiten, und wendet daher die zweite oder die erste Form der Reziprozität an. Und so weiter.

Gemäß dem Kriterium der intrinsischen Motivation²²⁸ würde es zwischen den Strategien keinen Unterschied in der Natur, sondern nur im Ausmaß geben, weil

Thomas Schelling – sind hervorragende Instrumente für die Untersuchung dieser Art von Dynamik, aber ich kann hier nicht näher darauf eingehen.

- 227 Es sei angemerkt, dass alle vier Formen der Interaktion – G, B, C, N – Ausdruck von Zivilität und zivilen Werten sind, auch dann, wenn N nicht eine Strategie der Reziprozität ist. Das Ausmaß an Zivilität hängt in vielen Aktionen vom Kontext ab, in dem sie vonstatten gehen, und natürlich gibt es Vorgehensweisen, die in keinem Kontext zivil sind.
- 228 In diesem einfachen Modell nehme ich die Variable ε als primitiv an und gehe nicht näher auf deren Technologie ein – wovon sie wiederum abhängt. Alessandra Smerilli hat hingegen eine ausformulierte Theorie der intrinsischen Motivationen entwickelt, die zwei Faktoren miteinander verbindet: das ‚Wir-Denken‘ und das ‚Selbstwertgefühl‘.

das Kriterium die jeweilige Bedeutung beziehungsweise der zugeschriebene intrinsische Wert in einer bestimmten Aktion ist.²²⁹



Figur 5.2 Auswirkung einer Erhöhung der Kosten c auf die Auswahl der Strategie

Figur 5.2 zeigt, was geschieht, wenn die ‚Kosten‘ der Bedingungslosigkeit c ansteigen: wir beobachten eine Verringerung des Bereiches G , andere Formen von Reziprozität nehmen diesen Bereich ein; ein Rückgang von π hingegen zu einer Verschiebung hin zum Ursprung des Schwellenwertes ($c/(1-\pi)$), der den Bereich G abgrenzt; wenn die Interaktion nur kurz dauert, werden die Kosten derer, die gemäß G handeln, im Vergleich zu den anderen Teilnehmern verringert²³⁰ und umgekehrt.

Die Betrachtung der intrinsischen Motivation als Variable, von deren Präsenz und Stärke die Wahl einer bestimmten Strategie der Reziprozität abhängt, scheint

229 Man beachte, dass die Erfahrung von Befriedigung und Nutzen aus dem Verhalten selbst – ohne dabei an die Konsequenzen für sich selbst und andere zu denken – schädliche zivile Effekte haben kann; hier kann ich diesen Aspekt, der sicherlich eine besondere Aufmerksamkeit erfordert, nur andeuten.

230 Das höhere Risiko der G -Teilnehmer im Vergleich zu B -Teilnehmern hängt von der negativen Belohnung ab, die ein G -Teilnehmer erhält, wenn er auf einen N -Teilnehmer trifft: Nach der ersten Runde wird G weiterhin auf seine eigenen Kosten kooperieren, während B die Kooperation beendet und nichts mehr bezahlt.

mir ein besonders interessanter Weg zur Betrachtung sozialer Dynamiken zu sein, aber es ist dies nicht der einzige Weg.²³¹

231 Ein alternativer – wenn auch untypischer – Weg für die Wirtschaftswissenschaften, verschiedene Formen der Reziprozität aufzuzeigen, ist es, die Wahl der Strategie G mit einer Form von Rationalität, die sich von jener der ersten und zweiten Form der Reziprozität unterscheidet, in Verbindung zu bringen. Wir könnten sagen, dass die ersten beiden Formen – insbesondere die erste Form – Ausdruck utilitaristischer Ethik sind, in der das Entscheidungskriterium für die Wahl der optimalen Strategie in einem bestimmten Kontext die Maximierung des eigenen Nutzens ist – Glück, innere Befriedigung oder allgemein Wohlgefallen. Die dritte Form ist Ausdruck einer deontologischen Ethik, in der aus Respekt zu kategorischen Imperativen auf eine Nutzenberechnung verzichtet und eine gegebene Strategie nicht aus utilitaristischen Gründen gewählt wird. Mit dieser Interpretation stimmen jene Autoren überein, die bedingungslose Handlungen durch eine nicht-utilitaristische und nicht-instrumentelle Rationalität erklären. Max Weber spricht etwa von der Rationalität der Werte, Shaun Hargreaves-Heap, Martin Hollis, *Rational Choice. A Critical Guide*, Oxford 1994, sprechen von einer ‚ausdrucksstarken Rationalität‘. Ein ähnlicher Ansatz ist jener von Elster, *Making Sense of Marx*, a.a.O., der die bedingungslose Kooperation auf der Grundlage einer sich von der ökonomischen unterscheidenden Rationalität erklärt. Aber worin besteht der Unterschied zwischen diesen beiden Interpretationen, also der ökonomisch-utilitaristisch-instrumentellen Sicht und den anderen Formen der Rationalität? Man könnte auch Verhaltensformen, die durch intrinsische Motivationen angetrieben werden, als ‚instrumentell‘ oder utilitaristisch auffassen – beispielsweise bringe ich eine gute Flasche Wein mit zu einem Abendessen bei einem Freund, weil ich dem Gastgeber danken möchte, und fühle mich auf diese Weise zufrieden. Hargreaves-Heap schließt diese Möglichkeit aus, da das Ziel, etwas über sich selbst auszudrücken, die Sicht vorgegebener Ziele, die in diesem Ansatz unentbehrlich sind, gefährdet. Die Idee der ‚ausdrucksstarken Rationalität‘ basiert auf der Annahme, dass ein Individuum nicht immer alle Konsequenzen seines Handelns berechnet. Zuletzt glaube ich, dass die Betrachtung jedweder Handlung aus einer instrumentellen Sicht – von der Mutter, die ihr Kind liebt, über den Märtyrer, der für seinen Glauben stirbt, bis zum Börsenspekulanten – nicht weiterhilft – abgesehen davon, dass eine solche Betrachtungsweise die Idee der utilitaristisch-instrumentellen Rationalität tautologisch und leer werden lässt; hingegen ist diese Betrachtung hermeneutisch durchaus fruchtbar, auch wenn sie nicht hilft, die Besonderheiten einer bestimmten Art von Handlung im Vergleich zu anderen zu erkennen. Deshalb ziehe ich jene Version, die ich im Text dargelegt habe, vor.

Eine Bemerkung zu Präferenzen, Motivation, Nutzen und Evolution

Eine zentrale Fragestellung ist noch offen: Was ist die Natur von ϵ , das eine so wichtige Rolle im Verständnis der Strategie G spielt? In der zeitgenössischen Spieltheorie wird ϵ als ‚psychologische Belohnung‘ verstanden, eine Nutzenfunktion mithin, die weder materiell noch monetär ist, sondern intrinsisch oder immateriell.

Wenn ich also aufgrund einer ökologisch ausgerichteten Kultur die Umwelt nicht verschmutze, erhalte ich für mein Verhalten jenseits der materiellen Belohnung einer saubereren Umwelt noch eine weitere Belohnung, die intrinsischer oder psychologischer Natur ist; sie kann mich – wie wir gesehen haben – dazu verleiten, ausschließlich und immerfort ein kooperatives Verhalten zu wählen. In der Nutzenfunktion einer solchen Person gibt es zwei Arten von Belohnungen: die Standardform, als materielle Belohnung, in unserem Fall b und c, und die psychologische Belohnung ϵ .

Dies ist eine mögliche und weitverbreitete Art, mit ϵ umzugehen; sie ist aber nicht sehr zufriedenstellend.²³² Wenn jemand der Überzeugung ist, dass eine intrinsische Belohnung schlechterdings ein Nutzen darstellt, dann ist es einfach, diese als eine von mehreren Belohnungen des Spieles zu begreifen; in dieser Sicht wird ein Teilnehmer, sofern er ausreichend intrinsisch motiviert ist, sicherlich das ‚Turnier‘ gewinnen, weil dies dann nur eine Angelegenheit ausreichender Motivation ist, will heißen, es geht um die Erhöhung des Wertes ϵ . Ich glaube nicht, dass dies der beste Zugang ist, um soziale Dynamiken und menschliche Aktionen zu verstehen. Im Besonderen glaube ich nicht, dass Motivation sich einfach in Präferenzen und Nutzen übersetzen lässt. Wie Sen²³³ bin ich der Überzeugung, dass jede „Wahl ein Kompromiss zwischen einer Vielzahl von Betrachtungen ist, von denen das persönliche Wohl nur eines ist.“²³⁴ Motivation, vor allem intrinsische Motivation, ist etwas anderes als Nutzen oder Wohlfahrt – in den Worten von Sen ausgedrückt. Eine Person kann ein bedingungsloses Verhaltensmuster in einem wiederholten Spiel wie in ihrem Leben wählen, weil sie ethische oder intrinsische Gründe dafür hat. Ich verstehe nicht, warum die intrinsische Belohnung, die jed-

232 Dies ist der Umgang mit der psychologischen Belohnung in der sogenannten Theorie der sozialen Präferenzen – social preferences theory –; vgl. dazu Fehr, Fischbacher, *Strong Reciprocity, Human Cooperation and the Enforcement of Social Norms*, a.a.O.

233 Vgl. Amartya K. Sen, *Rational fools. A critique of the behavioral foundations of economic theory, Philosophy and Public Affairs*, in: *Philosophy and Public Affairs* 6 (1977) S. 317–344.

234 Ebd., S. 324.

wede ethische Wahl mit sich bringt, im Spiel des Lebens in die Begrifflichkeit von Nutzen und Belohnung übersetzt werden muss: Die Gründe für das Treffen von Entscheidungen einerseits und die Folgen der Entscheidungen andererseits gehören zwei unterschiedlichen Logiken an; diese sind zwar miteinander verbunden, aber dennoch unterschiedlich und getrennt voneinander, obwohl auf lange Sicht die Folgen einer Entscheidung Einfluss auf die Wahl der Handlung haben. Dies wird im Falle des Marktwettbewerbs besonders klar: Ein ‚ethisch‘ orientierter Unternehmer kann viele Gründe dafür finden, sich in Steuerangelegenheiten bedingungslos an die geltenden Gesetze zu halten, aber seine Belohnung wird von den Konsequenzen seines Handelns im Spiel des Lebens abhängen, wo die Belohnungen dieselben für alle sind.

Da die intrinsische Belohnung die entscheidende Zutat bei der Erklärung des Aufkommens bedingungsloser Strategien – im Besonderen G – ist, werde ich in den folgenden Analysen – sowohl in wiederholten wie auch in evolutionären Spielen – ϵ als intrinsische Motivation in die Belohnungen nicht einrechnen. Obwohl die intrinsische Belohnung essentiell für das Verständnis der Wahl der Strategie G ist – ϵ kann durchaus als Nutzenfunktion oder Präferenzen dieser Teilnehmer betrachtet werden –, sind die Belohnungen für G und alle anderen Strategien, die wir als Ableitungsgrundlage für die Berechnung der erwarteten Nutzen verwenden, ausschließlich die ‚objektiven‘ Belohnungen, die im Spiel des Lebens immer dieselben sind für alle – zwar nicht notwendigerweise auf die materiellen Belohnung beschränkt, aber in jedem Fall objektiv oder ‚extern‘ für den Teilnehmer. Niemand ist berechtigt – insbesondere auf lange Sicht – höhere Belohnungen zu erhalten, nur weil er oder sie bei der Interaktion mit anderen intrinsisch motiviert ist.

In anderen Worten gesagt: Ich halte es für wichtig, zwischen dem Bereich der Präferenzen und dem Bereich des langfristigen Erfolgs im Leben zu unterscheiden; letzterer hängt vor allem von der Interaktion mit anderen ab – aus diesem Grund macht es Sinn, ein Spiel als Struktur der Interaktion zu verwenden. Bei der Vorstellung möglicher Szenarien gilt es zu bedenken, dass im öffentlichen Bereich Belohnungen – im Sinne des langfristigen Erfolgs – dieselben für alle Spieler sind – und diese werden in unseren Modellen mit c und b gemessen.²³⁵

235 Dieser ‚sparsame‘ Ansatz ist methodologisch im Einklang mit dem sogenannten ‚Indirect Evolutionary Approach‘ – vgl. dazu Werner Güth, *An evolutionary approach to explaining cooperative behavior by reciprocal incentives*, in: *International Journal of Game Theory* 24 (1994) S. 323–344 –, den ich hier aber auch auf wiederholte Spiele ausweite, wo die Nicht-Beachtung der intrinsischen Belohnung in den Belohnungen schwieriger zu rechtfertigen ist als in der Mainstream-Spieltheorie, weil die Belohnung hier nur Umwandlungen der Nutzenfunktionen der Teilnehmer sind.

In der dynamischen Analyse werden wir den erwarteten Nutzen berechnen, indem wir nur die Standard-Belohnung betrachten, also ohne die intrinsische Belohnung ϵ zu berücksichtigen. Eine derartige Entscheidung ist aus theoretischer Sicht klüger – man denke hier auch an die Anwendungen auf das zivile Leben.

Als Konsequenz werde ich in der gesamten nun folgenden Analyse ϵ bei der Berechnung des erwarteten Nutzens und auch beim Erfolg der Strategien in den unterschiedlichen Spielen nicht berücksichtigen. In diesem Sinne können wir durchaus sagen, dass es ‚eine‘ Reziprozität gibt.²³⁶

Zu diesem kontroversen Thema gibt es allerdings noch mehr zu sagen.²³⁷ In Anhang 4 komme ich auf ein interessantes Ergebnis: Wenn wir ϵ ($= 1$) zur Belohnung von G und zu dessen erwartetem Nutzen²³⁸ hinzurechnen, wäre die Dynamik der Reziprozität alles andere als garantiert. Wir werden sehen, dass sich in einem wiederholten Spiel das Ergebnis von G tendenziell im Vergleich zu anderen Strategien verbessert, aber in der evolutionären Dynamik macht die Präsenz von ϵ das Ergebnis von G nur auf kurze Sicht betrachtet besser, und bald wird die Strategie G nicht nur tendenziell verschwinden – was nicht geschieht, wenn wir ϵ weglassen –, sondern das intrinsische Element wird am Ende zu einem Überhang von N führen – und nicht B, wie im Falle mit ϵ der Fall. Wie können wir diese Ergebnisse interpretieren? Zunächst ist das verbesserte Ergebnis gegenüber den Dynamiken der wiederholten Spiele kein triviales Ergebnis: Die intrinsische Belohnung ist real und spielt eine Rolle bei der Verbesserung oder Verschlechterung der Lebensqualität der Menschen.

Gleichzeitig erhalten wir wichtige Einsichten über die Trends der evolutionären Simulationen auf lange Sicht. In einer heterogenen Welt, die auch von Menschen mit nicht-kooperativen Strategien N bewohnt ist, muss die Ethik der Tugend – die intrinsische Motivation – Hand in Hand mit einer Ethik der Verantwortung gehen, die sich mit dem Ziel eines dauerhaft zivilen Zusammenlebens an den individu-

236 Die Rechtfertigung für die Nicht-Beachtung von ϵ ist in der evolutionären Analyse einfacher – warum muss der reproduktive Erfolg von der Motivation abhängen?

237 Dieser Punkt bleibt auch nach der eben dargelegten Argumentation kontrovers. Es gibt weiterhin zumindest einen offenen Punkt über den Imitationsmechanismus, auf dem die dynamischen Replikatoren im nächsten Kapitel aufbauen: Sind wir uns sicher, dass die Imitation im Wesentlichen der ‚objektiven‘ und nicht der intrinsischen Belohnung der Menschen folgt? Die Intuition hinter meiner Entscheidung ist die Unterscheidung zwischen kurzer und langer Sichtweise: Im langen Spiel des Lebens sind die materiellen oder ‚objektiven‘ Ergebnisse bestimmend für die Imitation.

238 Nur in dem besonderen Fall, wenn ein Teilnehmer G einen anderen Teilnehmer G trifft – unter der Voraussetzung, dass Teilnehmer G im Stande war zu erkennen, dass er einen anderen Teilnehmer G trifft.

ellen und sozialen Ergebnissen der Handlung des Einzelnen orientiert. Innere Befriedigung ist – obgleich kurzfristig von Bedeutung – nicht ausreichend, um Reziprozität auf längere Zeit zu erhalten; wenn man ihr ein allzu hohes Gewicht für konkrete Entscheidungen zubilligt, kann das schädliche Nebeneffekte für das zivile Zusammenleben haben.

Nach all dem Gesagten bin ich der Überzeugung, dass das Leben um vieles ärmer und weniger lebenswert wäre, wenn die dritte Form der Reziprozität in der Gesellschaft aussterben würde, nur um die mit ihr verbundenen Risiken zu vermeiden. Die dritte Form ist jene, die den größten zivilen Schaden verursachen kann, aber sie ist auch und vor allem diejenige Form, die dem zivilen Zusammenleben Bedeutung und Wert gibt, die bis dahin ‚schlafende‘, nicht zur Anwendung gekommene Reziprozität aufweckt, die Dingen in einer Situation der Blockade zu einem neuen Start verhilft – und sie ist jene Form, welche die Ausgegrenzten in einem Leben der Zivilität willkommen heißt, und das bedeutet: sie in Individuen verwandelt, die fähig sind, Dynamiken der Reziprozität in Gang zu setzen.

Letztlich müssen wir fragen, welche zivile und kulturelle Bedeutung dieser dritten Form der Reziprozität zugerechnet werden kann: Was ist der Wert von Handlungen und Menschen, die Bedingungslosigkeit mitten im bürgerlichen Leben geltend machen? Der Rest dieses Kapitels kann als ein Versuch gelesen werden, die Bedeutung dieser dritten Form der Reziprozität zu enthüllen – jener von den Sozialwissenschaftlern und im Besonderen von den Ökonomen am meisten vernachlässigte Form – und – der Leser wird am Ende möglicherweise ‚vor allem‘ sagen – die Bedeutung dieser knappen Ressource der Bedingungslosigkeit im bürgerlichen Leben eine besondere Aufmerksamkeit zukommen zu lassen. Ich beende dieses Kapitel mit einigen vorläufigen Bemerkungen zu diesem Aspekt.

Wir haben gesehen, dass sich dort, wo die für die erste Form der Reziprozität – Verträge mit Vollstreckungsmöglichkeit – erforderlichen Bedingungen nicht vorhanden sind, also dort, wo in wiederholten Spielen nur vorsichtig-kooperierende Personen einander begegnen, Reziprozität niemals entwickelt werden kann. Darüberhinaus reicht in unserer Definition Strategie B nicht aus, um diejenigen, die Strategie C anwenden, zur Kooperation zu bringen. Personen, die fähig sind, bedingungslose Strategien wie G anzuwenden, übernehmen die Rolle von Initiatoren in sozialen Kontexten, in denen Reziprozität bis dahin noch nicht entwickelt wurde, oder wo sie für die Teilnehmer mit schwacher intrinsischer Motivation allzu zerbrechlich erscheint, um selbst Reziprozität zu erzeugen. Wenn wir auf das Diagramm weiter oben zurückblicken, erreichen die Kosten der Vorbehaltlosigkeit c in einem gegebenen Umfeld oder einer Gemeinschaft an einem bestimmten Punkt ein sehr hohes Niveau – aufgrund politischer oder kultureller Gründe oder aufgrund von Naturkatastrophen beispielsweise –, die Strategien B könnten die

Anwendung der Reziprozität unterbrechen und zu N hin kippen, während die Strategien von G Reziprozität auch dann noch im Spiel behalten werden und in einigen Fällen sogar den Niedergang des gesamten zivilen Lebens verhindern können.

Zweitens: Die Präsenz von Personen, die durch eine bedingungslose Logik angetrieben werden, hat den Effekt, dass der Partikularismus und die Abgeschlossenheit der verschiedenen Formen von Philia aufgebrochen wird, und so erlaubt, über einen einfachen Gruppenegoismus hinauszugehen – eine immer plausible Möglichkeit in allen Erfahrungen der Philia.

Darüberhinaus ist die bedingungslose Logik oft das Herzstück von kritischen kulturellen Veränderungen, bei denen eine kleine Gruppe von Menschen mit hoher intrinsischer Motivation Revolutionen wie andere kulturelle Veränderungen auslösen und schließlich auf die gesamte Population ausweiten.²³⁹

Die Begründer kultureller, ziviler oder religiöser Bewegungen sind üblicherweise Menschen mit hoher intrinsischer Motivation, sie verfolgen Strategie G, sie sind fähig, ein Verhalten an den Tag zu legen, das bis dahin noch von niemandem praktiziert wurde; wenn die Begründer des Neuen einer instrumentellen Logiken folgen würden, könnten sie wohl kaum wirklich neue Wege einschlagen und bedeutsame Weichenstellungen vornehmen.

Ein sehr gutes Beispiel ist die Todesstrafe. Andere nicht zu töten ist die typische Verhaltensweise einer Person, die Strategie G anwendet – entscheidend vom christlichen Konzept der Agape beeinflusst. Das Gebot ‚Töte nicht‘ fordert ein bedingungsloses Verhalten und ist eine Weiterentwicklung – oder, vielleicht besser gesagt, eine Mutation – des ‚Tit for Tat‘²⁴⁰ der jüdischen und griechisch-römischen Kultur. Wenn heute in vielen Ländern die Todesstrafe abgeschafft worden ist, ist dies den Handlungen weniger Menschen zu verdanken, die eine Strategie G verfolgten und die Schritt für Schritt in die bestehende Kultur Eingang gefunden hat.²⁴¹

Folglich hat die bedingungslose Handlung immer ein großes Potenzial für Veränderungen. Wenn ein Verhalten selbst, also für sich, Befriedigung bringt, kann es sein, dass Konsequenzen nicht immer angemessen gewichtet werden, sowohl für den Handelnden selbst als auch für andere von dieser Handlung Betroffene. Wie wir gesehen haben, wird bei einem Zusammentreffen von Strategie G und Strategie N ersterer von letzterem systematisch ausgebeutet, weil G die schlech-

239 Luigino Bruni, Alessandra Smerilli, *L'emergere della cooperazione in un mondo eterogeneo. Un approccio evolutivo*, in: *Rivista Internazionale di Scienze Sociali* 1 (2007) S. 49–80.

240 ‚Tit for Tat‘ ist nicht weit entfernt vom Gesetz des ‚Auge um Auge, Zahn um Zahn‘.

241 Ich danke dabei an Fabrizio Panebianco.

teste Belohnung der Interaktion erhalten wird. Eine starke intrinsische Motivation bewahrt nicht vor dem Scheitern der zivilen Handlung. Nichtsdestoweniger ist die intrinsische Motivation das Salz des Lebens; sie ist die Prophezeiung, dass Humanität nicht unter die Räder kommt, sondern Zukunft hat.

Die Dynamiken der Reziprozität in einer heterogenen Welt

6



Aus dem objektiven Studium der Geschichte lässt sich vielleicht die Konsequenz ableiten, dass die besten Regime, d.h. diejenigen, die am längsten dauerten und in der Lage waren, gewaltsame Krisen zu vermeiden, die von Zeit zu Zeit, wie beim Fall des Römischen Reiches, Menschlichkeit gegen die Barbarei abgewehrt haben, die gemischten waren.

Gaetano Mosca

Gemeinsam spielen

Gehen wir nun einen Schritt weiter und stellen die Frage, was geschieht, wenn die unterschiedlichen drei Strategien der Reziprozität und N miteinander interagieren. Das bürgerliche Leben – die Ökonomie miteingeschlossen – zeichnet sich durch das Zusammenleben unterschiedlicher Identitäten und Kulturen aus. Die gleichen Personen werden in ihrem Handeln durch unterschiedliche Logiken der Reziprozität wie der Nicht-Reziprozität angetrieben, und zwar aus den Gründen, welche wir im vorausgehenden Kapitel dargelegt haben.

Das Ziel dieses und der beiden folgenden Kapitel besteht darin, komplexe Dynamiken der Reziprozität aufzuzeigen – mit sehr einfachen Modellen, wie es in der Wissenschaft oft üblich ist –, bei denen das Aufkommen einer Art von Reziprozität gegenüber anderen Arten der Reziprozität oder Nicht-Reziprozität von der Kombination unterschiedlicher Strategien und der Dauer der Interaktion – des jeweiligen Spieles – abhängt. Die Hauptaussage dieser Analyse wird eine doppelte sein: Wir werden einerseits sehen, dass die weniger instrumentellen Formen der Reziprozität eine ‚multidimensionale‘ Welt erfordern, da Heterogenität den Reichtum an Rezi-

prozität unterstützen kann; andererseits wird die zentrale Rolle einer bedingungslosen Handlung sichtbar werden, die häufig die Rolle eines Schiedsrichters beim Zusammentreffen von Reziprozität und Nicht-Reziprozität übernimmt.

Bevor wir uns der technischen Analyse zuwenden, möchte ich nochmals unterstreichen, dass die Art von Reziprozität, die wir in diesem Kapitel untersuchen werden, nicht nur unter selbstsüchtigen Teilnehmern aufkommt, wie das Axelrods Analyse²⁴² behauptet. Das zivile Leben setzt sich bekanntlich aus komplexeren Handlungen als den simplen egoistischen Aktionen zusammen. Wir werden die Existenz unterschiedlicher Handlungsstrategien in der Gesellschaft als ein Faktum betrachten: Im vereinfachten Modell einer Bürgergesellschaft werden wir nicht ausschließlich dem Eigeninteresse einen Rang zubilligen, aber wir werden dieses auch nicht aus der Gesellschaft verbannen. Unsere Aufgabe wird es sein, die Evolution der Reziprozität in heterogenen kulturellen Zusammenhängen zu analysieren.

Da wir nicht alle möglichen Strategien der Reziprozität aufzeigen können und wollen,²⁴³ werden wir uns in diesem und dem folgenden Kapitel auf vier Strategien beschränkt:

1. Strategie N: Der Teilnehmer kooperiert nie.
2. Strategie C: Der Teilnehmer beginnt nicht-kooperierend und kooperiert im Anschluss nur mit Teilnehmern, die ihrerseits selbst kooperieren.
3. Strategie B: Auch dieser Teilnehmer kooperiert nur mit denjenigen, die auch kooperieren, aber er beginnt kooperierend.
4. Strategie G: Der Teilnehmer kooperiert immer.²⁴⁴

Die Strategien C, B und G stehen – obgleich in sehr vereinfachter Form – für die erste, zweite und dritte Form von Reziprozität, wie wir sie in den vorangegangenen

242 Der Titel des Aufsatzes von Axelrod, *The Emergence of Cooperation Among Egoists*, a.a.O., ist bezeichnend.

243 In einem wiederholten Gefangenendilemma wächst die Anzahl der wählbaren Strategien nach der fünften Runde auf mehr als zwei Milliarden Möglichkeiten.

244 Die Idee, vier Strategien miteinander interagieren zu lassen, ist nicht neu; vgl. dazu Michael Taylor, *Anarchy and Cooperation*, New York 1976, wo drei Vorgehensweisen unseren Strategien N, G und B ähneln; vgl. dazu auch Sugden, *The Economics of Rights*, a.a.O., S. 21 ff.; Angelo Antoci, Pier Sacco, Luca Zarri, *Coexistence of strategies and culturally-specific common knowledge. An evolutionary analysis*, in: *Journal of Bioeconomics* 2 (2004) S. 165–194; Angelo Antoci, Pier Sacco, Luca Zarri, *Social preferences and the private provision of public goods. A „Double Critical Mass“ model*, in: *Public Choice* 3 (2008) S. 257–267.

nen Kapiteln vorgestellt haben. N ist eine Strategie der Nicht-Reziprozität, aber sie ist nicht notwendigerweise Folge von Egoismus. Die Analyse der Strategie N ist für die Untersuchung der Dynamik der Reziprozität insofern von Bedeutung, da die Nicht-Reziprozität eine plausible und wahrscheinliche Bedrohung darstellt. Aus diesem Grund werden wir N als eine Strategie interpretieren, die normalerweise von demjenigen angenommen wird, der einer Handlung der Reziprozität keinen intrinsischen Wert zurechnet und in einem Gefangenendilemma gemäß der Standardlogik handelt, da es ihm nicht gelingt, eine Rationalität der Kooperation außerhalb der in Verträgen zu erkennen. Wenn N ausschließlich andere N-Teilnehmer trifft, wird die Nicht-Reziprozität zur vorherrschenden Handlungsweise; wenn N nur C-Teilnehmer treffen würde, hätten wir dasselbe Ergebnis. Wenn aber N einen Teilnehmer trifft, der Strategie B oder gar G anwendet, finden wir eine Situation vor, die stärker ist als die allgemeine Nicht-Kooperation zwischen nicht-kooperierenden Teilnehmern: Die Nicht-Kooperation von N wird von zu einem Akt des Trittbrettfahrens oder der Drückebergerei zum Schaden für G und B – hingegen nicht für den vorsichtigen C.

Dank ihres nicht-kooperativen Verhaltens erhalten die N-Teilnehmer eine Rendite. Dies stellt ein Problem dar, da die erhaltene Rendite zu einem Signal wird, das die N-Teilnehmer in der Fortführung ihres Tuns weiter ermuntert: Somit steigt die Anzahl der N, sie werden von anderen nachgeahmt und kontaminieren die anderen Strategien der Reziprozität. Wenn N zum Schaden von B und G eine Rendite erhält, bricht das bürgerliche Leben unweigerlich zusammen, ohne dass dieser allgemeine Zusammenbruch von denen, die Strategie N anwenden, zumindest kurzfristig wahrgenommen wird.²⁴⁵

Gehen wir nun ein paar Schritte weiter und stellen uns Populationen vor, in denen nur zwei Strategien interagieren. Auch wenn die Ableitung der analytischen Ergebnisse nicht schwierig ist, wird deren Interpretation jedoch keinesfalls trivial sein. In den folgenden Kapiteln werden wir unsere Analyse auf eine dreidimensionale und später auf eine vierdimensionale Welt ausdehnen, wobei wir hier eine Vielzahl von Techniken und Analysen kombinieren werden, von wiederholten Spielen hin zur numerischen und evolutionären Analyse.

Zum Schluss hier noch ein Rat: In diesem und den folgenden Kapiteln wird sich die Sprache radikal verändern, was für den Leser, der mit der Spieltheorie nicht vertraut ist, zu einem Problem werden könnte: Wir verlassen die Prosa und betreten das Feld der Analyse, die – obgleich einfach – ein wenig mehr an Auf-

245 Wir müssen hier beachten, dass sich auch der N-Teilnehmer in einer Welt, die ausschließlich aus N-Teilnehmern besteht, schlechter stellt; sein Vorteil ist dort größer, wo andere kooperative Teilnehmer vorhanden sind, die er ‚ausbeuten‘ kann.

merksamkeit erfordert. Mancher wird versucht sein, direkt zum letzten Kapitel zu springen, wo wir zu einer nicht-analytischen Sprache zurückkehren werden – man beachte, dass die Entscheidung, die formaleren Teile in einige Anhänge zu übertragen, als Hilfe dient, einer derartigen Versuchung zu widerstehen. Zusammenfassend glaube ich, dass die Schlussfolgerungen und Anwendungen nur demjenigen nicht trivial erscheinen werden, der sich die Mühe gemacht hat, auch die im Folgenden dargelegte kurze Analyse nachzuvollziehen.

Eine zweidimensionale Welt

Beginnen wir zunächst mit dem einfachsten Fall.²⁴⁶ Unsere Population verfügt über die vier in den vorangegangenen Kapiteln beschriebenen Strategien – N, C, B, G –; wir nehmen aber an, dass die Interaktion in bestimmten Bereichen – Clustern – erfolgt, wo nur zwei Strategien im Spiel sind.

Wir werden in unserer Analyse die Methodologie wiederholter Spiele verwenden, insbesondere das unendlich oft wiederholte Gefangenendilemma.²⁴⁷ Die Spieler wissen *ex ante* nicht, mit wem sie spielen werden, ob sie mithin einen Spieler ihrer Art oder einen Spieler einer anderen Art zum Gegenüber haben; die beiden treffen zufällig aufeinander, jeweils zu zweit. Die einzige Information, über welche die Spieler verfügen, besteht im Wissen über die Verhaltensweise ihres

246 Wir werden im Folgenden annehmen, dass die Teilnehmer keine Fehler machen: dies vereinfacht unsere algebraische Analyse.

247 Warum habe ich das Gefangenendilemma als Paradigma der Interaktion in der Untersuchung der Reziprozität gewählt? Wir haben bereits angedeutet – siehe dazu Appendix 1 –, dass heute in der Analyse der starken Reziprozität sequentielle Spiele verwendet werden – Vertrauen- oder Ultimatum-Spiel –, die hoch entwickelte Instrumente für die Analyse der den Handlungen zugrundeliegenden Motivationen bieten. Wenn Autoren – ich denke hier etwa an Gintis – evolutionäre Analysen entwickeln, greifen auch sie auf die Struktur des Gefangenendilemmas zurück, weil in diesem der Zusammenhang zwischen Simplität und Effizienz besonders hoch ist, und weil es ein weites Feld von Situationen beschreibt, in denen Kooperation in Form der Reziprozität ohne Vollstreckung aufkommt – oder eben nicht entsteht –, auch wenn ein Anreiz zum Trittbrettfahrertum besteht oder, anders ausgedrückt, wo Kooperation immer schwierig ist und durch individuellen Opportunismus bedroht wird. Die Vereinfachung bleibt – man könnte auch andere Spiele verwenden, wie etwa das ‚Hawk-Dove‘-Spiel oder das ‚Stag-Hunt‘-Spiel –, aber mir scheint dies hinsichtlich der Ergebnisse und der Anwendungen nicht zu restriktiv.

Gegenspielers in der vorangegangenen Runde.²⁴⁸ Da Verträge mit Zwangsvollstreckung nicht möglich sind, haben „alle Worte, die nicht mit Taten untermauert sind, keinerlei Bedeutung. Die Spieler kommunizieren untereinander nur über die Abfolge ihres Verhaltens.“²⁴⁹

248 Wir nehmen in unserer gesamten Analyse an, dass die einzige Sprache, die den Teilnehmern zur Verfügung steht, ihr Verhalten ist. Wir untersuchen nicht die Präsenz von verbalen Kommunikationssignalen, noch die Auswirkungen des Ansehens, wobei wir genau wissen, dass – wie Experimente und Praxis zeigen – solche Elemente die Reziprozität insgesamt wahrscheinlicher machen. Meine Wahl ist somit in methodologischer Hinsicht sparsam, was – so glaube ich – zu einer realistischeren Präsentation der sozialen Dynamik führt.

249 Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, a.a.O., S. 308. Wenn etwa ein Teilnehmer B einen Teilnehmer N trifft, wird ersterer aus dem Ergebnis der ersten Runde verstehen, dass er nicht einen anderen Teilnehmer B getroffen hat – weil er – c bekommt, und nicht b–c, welches die Belohnung gewesen wäre, wenn er einen Teilnehmer B getroffen hätte: aber er kann nicht sicher sein, ob er einen C oder N getroffen hat –; da es sich um eine ‚Tit-for-Tat‘-Strategie handelt, wird er ab der zweiten Runde NC spielen. Dasselbe gilt für N: Er weiß, dass er nicht einen N getroffen hat, da seine Belohnung nach der ersten Runde b beträgt – die Belohnungen entsprechen denen, die wir im Kapitel 3 eingeführt haben – und nicht 0, was der Fall gewesen wäre, wenn er einen N oder C getroffen hätte. Wir nehmen somit an, dass der Spieler nicht mit Sicherheit erkennen kann, welche Strategie sein Gegenüber gewählt hat, weil er andernfalls wüsste, welchen Schritt der andere Spieler in der nächsten Runde setzen wird – eine Möglichkeit, welche wir ausschließen. Wir nehmen hingegen an, dass die Spieler nie mit Sicherheit wissen, gemäß welcher Strategie die anderen Teilnehmer agieren. Damit ein Spieler die Strategie seines Gegenüber erkennen kann, müssen wir zwei weitere Annahmen ergänzend einführen: a) die Teilnehmer machen keine Fehler; b) jeder Spieler hat eine vollständige Kenntnis der Struktur des Spieles und des Funktionsmechanismus aller Strategien, was bedeutet, dass er weiß, wie viele Strategien es in seiner Welt gibt und wie jede einzelne Strategie funktioniert. Wenn etwa C weiß, dass er nur mit Teilnehmern spielt, die dieselbe Strategie oder N, B oder G anwenden, so wird er nach den ersten Runden wissen, dass er mit einer und nur mit einer der Strategien interagiert, sofern wir annehmen, dass keine Fehler gemacht werden. Wenn die Spieler über all diese Informationen nicht verfügen – die Informationen sind also unvollständig, was heißt: Sie wissen nicht, wie viele Einwohner ihre Welt hat (2 oder n) –, können sie aus dem Verhalten nicht darauf schließen, welcher Strategie ihr Gegenüber folgt, sondern sie können nur das eigene optimale Verhalten auf Grundlage der Schritte des Gegenübers entwickeln. Wenn wir darüberhinaus annehmen, dass Fehler möglich sind, könnte eine kooperative Handlung ein Fehler im Rahmen einer nicht-kooperativen Strategie sein – und umgekehrt. In unserer gesamten Analyse werden wir niemals unterstellen, dass die Teilnehmer eine vollständige Kenntnis des Spieles besitzen; sie spielen einfach ihre eigene Strategie – und nur wir als Beobachter von außen wissen, wie viele Strategien tatsächlich interagieren. All dies dient unter anderem der Rechtfertigung der Tatsache, dass C weiterhin rational kooperiert, auch wenn er mit einem Spieler G

Eine Frage wollen wir uns noch stellen: Wie schaffen wir es zu verstehen, welche Strategie mehr Erfolg haben wird? Wir werden dafür ein Kriterium anwenden, welches in der Spieltheorie in der Zwischenzeit in ähnlichen Spielen häufig verwendet wird, nämlich das Kriterium des erwarteten Nutzens: Wenn der erwartete Nutzen einer gegebenen Strategie S^* – berechnet auf der Grundlage des durchschnittlichen Wertes der erwarteten Belohnung,²⁵⁰ die die Teilnehmer bei Anwendung der Strategie in der Interaktion mit anderen erhalten – größer ist als der erwartete Nutzen der Strategie seines Gegenübers, so werden wir sagen können, dass Strategie S^* die beste Performance im wiederholten Spiel aufweist.²⁵¹ Der erwartete Nutzen wird also der Indikator für den relativen Erfolg einer Strategie gegenüber anderen Strategie sein.

interagiert, und zwar weil er nicht eine hohe intrinsische Belohnung erhält, sondern einfach deshalb, weil er nicht weiß, dass der andere Strategie G anwendet; der andere könnte ja auch eine Strategie X anwenden, die vorsieht, dass er nach dem zweiten oder x-ten nicht-erwiderten Akt der Kooperation nicht erwidert. Axelrod geht – wie auch einige andere – genau in diese Richtung; vgl. Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, a.a.O., S. 308: „Es besteht keine Sicherheit darüber, dass der andere Spieler einen gewissen Zug vornimmt.“

- 250 Es handelt sich um die nach der Wahrscheinlichkeit gewichteten Summe der Belohnungen, das ist normalerweise eine lineare Gleichung.
- 251 Ich möchte hier anmerken, dass ich mir bewusst bin, dass nach der anthropologischen Komplexität, die wir in der Analyse der Reziprozität in den vorhergehenden Kapiteln eingeführt haben, mancher Leser enttäuscht sein mag, da ich mich entschieden habe, als Kriterium für die Ermittlung der aufkommenden sozialen Dynamiken und der Reziprozität, den ‚vereinfachenden‘, alten und vielfach – auch von mir – kritisierten erwarteten Nutzen zu verwenden. Ich erkenne, dass diese Enttäuschung vollkommen berechtigt ist, aber mir ist es wichtig zu präzisieren, dass der erwartete Nutzen, auf den ich mich hier beziehe, nur dem Namen nach einen hedonistischen und utilitaristischen Nutzens beinhaltet; und obgleich wir manchmal die Technik der evolutionären Methodologie anwenden, habe ich nicht die Intention, die philosophischen Implikationen der Memetik miteinzuschließen – die Memetik wendet Ergebnisse der evolutionären Biologie auf die Sozialdynamik an, wobei ‚Meme‘ für Gen steht – und erst recht nicht die Soziobiologie. Der erwartete Nutzen kann auf unterschiedliche Weise berechnet werden. Wir berechnen diesen als Erwartungswert der Belohnungen, wobei der mit den jeweiligen Wahrscheinlichkeiten oder Häufigkeiten gewichtet wird.

Wenn bedingungslose Nicht-Kooperation auf Freundschaft trifft: N vs. B

Beginnen wir mit dem Aufeinandertreffen von Strategie N und Strategie B. Beim Vergleich der beiden erwarteten Nutzen – deren genaue Berechnung befindet sich gemeinsam mit der Demonstration aller anderen Lehrsätze dieses Kapitels im Appendix 2 – können wir sagen, dass auf Basis der Belohnungs-Struktur des wiederholten Gefangenendilemmas Strategie B im Gegensatz zu Strategie N von Vorteil ist, wenn – und nur wenn – gilt $U_b \geq U_n$, woraus folgt:

$$\text{Lehrsatz 1: } U_b \geq U_n \leftrightarrow p_b \geq \frac{c(1-\pi)}{\pi(b-c)}.^{252}$$

Dieser Lehrsatz zeigt, dass B im wiederholten Spiel gegenüber N siegt – sofern die Bedingungen erfüllt werden, nämlich wenn p_b größer als dieser Schwellenwert ist.

Im Appendix 2 werden wir auch den evolutionären Ansatz berücksichtigen und wir werden unter Verwendung einer klassischen Dynamik der Wiederholung sehen, dass B – infolge des Sieges bei einem direkten Aufeinandertreffen mit N – imitiert wird und dass die Population nach und nach allgemein Strategie B annehmen wird.

Die Beziehung $c(1-\pi)/\pi(b-c)$ betrachten wir als Schwellenwert von p_b – den wir mit p_b^* bezeichnen –, wird er einmal überschritten, so dominiert die Reziprozität der Art B über die Nicht-Kooperation N. Je geringer dieser Schwellenwert, desto niedriger ist die Wahrscheinlichkeit eines Treffens mit Spieler B und einer Ausbreitung der Philia-Reziprozität in der Population.

Die Wahrscheinlichkeit kann gleichzeitig auch als Maß für die Anzahl, des Anteils und der relativen Häufigkeit der B-Spieler in der gesamten Population²⁵³ betrachtet werden: Ein relativ geringer Wert von p_b^* bedeutet, dass wir uns in einer Situation befinden, in der die Reziprozität die Nicht-Reziprozität mit einer relativ geringen Anzahl von B-Spielern überwinden kann.

Wenn also zu Beginn des Spieles im Rahmen unserer Analyse die Anzahl der B-Spieler größer als p_b^* ist, besteht die Tendenz, dass sich die B-Spieler in der

252 Ich entschuldige mich für die unglückliche sprachliche Kombination: der Leser wird einen Weg aus dem Durcheinander, das durch Symbole entsteht, finden: während b und c (Kleinbuchstaben) die durch das Spiel erhaltenen Belohnungen bezeichnet (sie stehen respektive für die Vorteile und die Kosten) während B und C (Großbuchstaben) die Namen zweier Strategien sind, der mutigen und der vorsichtigen Reziprozität.

253 Gewöhnlich ist dies in einer Population mit zwei Teilnehmern der Fall: $p_n = 1 - p_b$.

Population behaupten. Wenn hingegen zu Beginn der Zustand $p_b \leq p_b^*$ gilt, werden wir das genaue Gegenteil vorfinden: Die Nicht-Kooperation wird überwiegen.

Zur Interpretation dieses Lehrsatzes ist es daher wichtig, die Zusammensetzung der Parameter, welche den Schwellenwert beeinflussen, zu untersuchen: π bezeichnet die Wahrscheinlichkeit, dass das Spiel weitergehen wird, c bezeichnet die Kosten der Bedingungslosigkeit und $b-c$ steht für die Belohnung, die mit der Reziprozität in Verbindung gebracht wird.

Der Schwellenwert p_b^* korreliert negativ mit π . Es ist deutlich zu erkennen, dass p_b^* gegen unendlich tendiert, wenn $\pi = 0$ ist:²⁵⁴ dies bedeutet, dass in einer Welt, in der das Spiel nicht wiederholt wird, Strategie B nicht entstehen kann, bei jedem möglichen Wert der Belohnungen. Was bedeutet dies? Die Interpretation ist einfach: Die Reziprozität lohnt sich mehr als die Nicht-Kooperation in sozialen Kontexten, in denen die Wahrscheinlichkeit hoch ist, dass Interaktionen über längere Zeit andauern. Je kürzer der Zeithorizont, umso schwerer ist das Leben derjenigen, die irgendeine Strategie der Reziprozität anwenden. Wenn π gegen 1 tendiert, und das heißt: Das Spiel geht über eine endlose Anzahl von Runden, sehen wir, dass sich die Strategie B durchsetzt, auch wenn innerhalb der Population am Anfang nur ein sehr geringer Anteil Strategie B anwendet und $p_b^* \geq 0$. Dies erklärt etwa, warum in bestimmten sozialen Umfeldern, wo die Beziehung vermutlich über eine lange Zeit andauert – wie etwa innerhalb einer Familie oder eines Universitätsinstitutes –, die Reziprozität der Art B eher aufkommt.

Je größer der Wert von c – interpretiert als Kosten der nicht-vorsichtigen Reziprozität für B und G im Vergleich zur Nicht-Reziprozität, wobei $-c$ die Belohnung von B ist, wenn dieser in der ersten Runde einen N oder C Spieler trifft –, umso höher ist der Schwellenwert p_b . Je größer hingegen die Belohnung der Kooperation $b-c$ ist, desto geringer ist der Schwellenwert p_b^* , damit B sich durchsetzen kann.

Wir erkennen sogleich einen wichtigen Aspekt für unsere gesamte Analyse. Die Werte c und b sind innerhalb der zivilen Dynamik kulturelle und politische Angelegenheiten: Sie sind die Kosten und Preise der Kooperation und der Nicht-Kooperation. Eine Gesellschaft, die Verhaltensformen der Reziprozität nur schwer aufkommen lässt – entweder weil sie diese teuer werden lässt oder sie diese nur gering auszeichnet –, erfordert eine höhere Anzahl von Spielern der Art B in der Population, damit nach und nach die Reziprozität aufkommen kann und deshalb entwickelt sich die Reziprozität häufig nicht. Dies ist ein Argument, auf welches wir später nochmals zurückkommen werden.

254 Tatsächlich tendiert der Wert gegen 1. Da wir wissen, dass p_b eine Wahrscheinlichkeit ist, kann der Wert niemals höher als 1 sein.

Der Mut zur Freundschaft reicht nicht aus, um die ‚vorsichtigen‘ Spieler miteinzubeziehen: B vs. C

Stellen wir uns nun eine Population vor, in der Menschen gemäß den ‚vorsichtigen‘ C-Strategien agieren, welche wir als erste Form der Reziprozität bezeichnen, und mit Menschen interagieren, die gemäß den ‚mutigeren‘ B-Strategien handeln. Welche Strategie wird sich unter welchen Bedingungen durchsetzen?

Nach der Berechnung der erwarteten Nutzenwerte erhalten wir Lehrsatz 2.

$$\text{Lehrsatz 2: } U_b \geq U_c \leftrightarrow p_b \geq \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi^2} - \frac{b(1-\pi)}{(b-c)\pi}.^{255}$$

Man erkennt sogleich, dass der erste Bestandteil dieses Schwellenwertes p_b dem des Lehrsatzes 1 ähnlich ist; aber hier wird eine zweite positive Komponente abgezogen und der finale Schwellenwert wird niedriger sein als der vorherige.²⁵⁶

Mit den Spielern C haben die Spieler B ein leichteres Leben als mit den Spielern N. Warum? Ein niedrigerer Schwellenwert für B – verglichen mit dem Fall, wenn B auf N trifft – hängt vom Umstand ab, dass C – in der Art, wie wir diese Strategie beschrieben haben – denselben Vorteil b hat, den N in der ersten Runde hatte; aber in der zweiten Runde wird C – im Gegensatz zu N – Kosten haben, nämlich $-c\pi$, und somit wird B einen Vorteil $b\pi$ genießen. Abgesehen von diesen Aspekten, die eng mit der Definition der Interaktion zwischen den Strategien B und C verbunden sind – siehe dazu Appendix 2 –, ist der wichtige Punkt, dass sich die C-Spieler untereinander so verhalten, als wären sie N-Spieler und – noch viel interessanter – die B-Spieler nicht im Stande sind, die ‚schlafenden‘ Kooperatoren C in der Population zu wecken.

Obwohl die Spieler B und C beide für eine Form der Reziprozität bereit sind, gelingt es ihnen nicht sich zu treffen und zu kooperieren. Zur Kooperation könnte es nur dann kommen, wenn die Spieler B eine andere Strategie verfolgten – etwa eine Kooperation über zwei Runden nach einem Akt der Kooperation der Spieler C –,²⁵⁷ aber in diesem Fall wären sie gemäß unserer Definition nicht mehr Spieler B.

255 Im Appendix 2 erfolgt auch eine evolutionäre Analyse dieses Lehrsatzes. Wir können hier vorwegnehmen, dass der Schwellenwert negativ wird, wenn π nicht geringer als $\frac{1}{2}$ ist. Dann ist U_b immer größer als U_c .

256 Wir werden im Appendix 2 sehen, dass C gegenüber B benachteiligt ist, sofern die Anzahl der Runden die Zahl 2 überschreitet, weil $b > c$ ist.

257 So argumentiert auch Sugden, *The Economics of Rights*, Kapitel 6.

Ist es möglich, dass B eine Strategie T_1 verfolgt, die auch Verzeihung vorsieht?²⁵⁸ Die Verzeihung im Rahmen von T_1 erfordert, dass auch der andere Teilnehmer dieselbe Bereitschaft hat oder – anders ausgedrückt – dass auch er Strategie T_1 anwendet, was nicht der Fall sein kann, wenn der Gegenspieler ein Spieler C ist – dies wird für B offensichtlich, wenn C auf dessen erste Handlung der Kooperation antwortet. Die Spieler B schaffen es somit einfach nicht, mit den Spielern C eine Reziprozität auszulösen. Und dies verwundert uns aufgrund der Natur der Philia-Reziprozität nicht: In einer Freundschaft liebt man den Freund, aber nicht den, der kein Freund ist; dies ist eine Folge, dass Freundschaft frei wählbar ist. C gehört zu einer anderen Art und verfolgt eine andere Logik als die der Philia.

Dieses Ergebnis hat Bedeutung für die realen Dynamiken der Reziprozität im bürgerlichen Leben. Wir haben hier zwei Arten von Teilnehmern und jeder verfolgt individuell eine eigene Strategie der Reziprozität – und es handelt sich hier nicht um N-Spieler –, aber trotzdem sind sie nicht in der Lage, sich gegenseitig in tugendorientierter Form zu aktivieren. Die Spieler B kooperieren untereinander, aber sie schaffen es nicht, mit den Spielern C zu kooperieren, die es auch ihrerseits nicht schaffen, untereinander zu kooperieren.

Unter welchen Bedingungen kann dieser fehlerhafte Kreislauf der Nicht-Kooperation zwischen Strategien, die eigentlich und jeweils zur Kooperation bereit sind, unterbrochen werden? Eine Möglichkeit, die in der Literatur immer wieder vorkommt, besteht darin, dass die Kooperation durch einen Fehler von B oder C entsteht, der an einem bestimmten Punkt im Spiel versehentlich kooperiert, anstatt gemäß seiner Strategie vorzugehen. Wir nehmen etwa an, dass in der Beziehung zwischen einem Lieferanten und einem Kunden – diese Beziehung kann als wiederholtes Gefangenendilemma beschrieben werden –, die sich durch gegenseitiges Misstrauen auszeichnet, der Kunde einen Fehler begeht, indem er beispielsweise dem Lieferanten einen Rechnungsbetrag doppelt bezahlt. Wenn der Lieferant den Kunden auf den Fehler hinweist und somit seine Bereitschaft zur Kooperation kundtut, kann auch der Kunde damit beginnen, dementsprechend zu antworten und somit eine Dynamik der Reziprozität zu etablieren. Ein Fehler kann auf diese Weise eine tugendorientierte Kette von Kooperation auslösen.

258 Nachdem wir im 4. Kapitel die Philia mit der Strategie T_1 identifiziert haben, mag sich so mancher fragen, was aus dieser Strategie geworden ist. Der Einfachheit halber gehen wir – wie bereits erwähnt – von der Annahme aus, die Spieler B keine Fehler begehen; in diesem Fall decken sich Strategie T und T_1 .

Die Bedeutung der unentgeltlichen Reziprozität: C vs. G

Schauen wir uns am Ende an, was geschieht, wenn die Spieler C auf die bedingungslos kooperierenden Spieler G treffen. Aus den erwarteten Nutzen erhalten wir den Lehrsatz 3.

$$\text{Lehrsatz 3: } U_c \geq U_g \leftrightarrow p_g \geq \frac{-c+b\pi}{(b-c)\pi}.^{259}$$

Dieses Ergebnis führt uns zu einem Schlüsselaspekt des gesamten Buches. Aus dem Lehrsatz Nummer 3 erkennen wir, dass die erste Form der Reziprozität C die dritte Form G dominiert, wenn die Spieler G eine bestimmte Anzahl überschreiten. Dieser Schwellenwert ist direkt proportional zu $-c$ und b und umgekehrt proportional zu $b-c$. Die ‚zivile‘ Interpretation dieser Belohnungen wurde bereits abgehandelt, nun soll über die wichtige Rolle der Teilnehmer G gesprochen werden: Wenn es zu viele von ihnen gibt, so setzt sich paradoxerweise die Reziprozität C durch. Sofern die Anzahl der G-Teilnehmer unterhalb eines bestimmten Schwellenwertes verbleibt, setzt sich die bedingungslose Reziprozität durch.

Auf der anderen Seite sei angemerkt, dass die C-Spieler nur in der Interaktion mit den G-Spielern im Stande sind, Reziprozität zu testen: Die unentgeltliche Bedingungslosigkeit ist die einzige Strategie, die es den C-Spielern erlaubt zu kooperieren.²⁶⁰

Dazu ein erstes Beispiel: Stellen wir uns vor, dass in einem Mehrfamilienwohnhause, einem Universitätsinstitut oder einer Arbeitsgruppe einige Teilnehmer Verhaltensformen an den Tag legen, die wir als Strategie C bezeichnen, das heißt: vorsichtige Menschen, die zwar grundsätzlich zur Kooperation bereit sind, aber trotzdem nicht bereit sind – möglicherweise aufgrund des Fehlens von intrinsischer Motivation –, den ersten Schritt zu machen. Wenn die Kommunikation gering und nicht vertrauenswürdig ist – denken wir hier etwa an große anonyme Wohnblocks in Großstädten –, so ist die einzige Sprache das konkrete Verhalten, welches aus reziproken Zügen und Gegenzügen besteht: zum Beispiel Regeln für

259 Wenn die G-Spieler weder mit C-Teilnehmern noch mit irgendeiner anderen Strategie interagieren, sondern nur mit sich selbst – in einer Art Nische –, könnten sie überleben und sich fortentwickeln, aber ich betrachte diesen Ansatz als unvereinbar mit dem methodologischen Ansatz, dem ich bisher gefolgt bin.

260 Zwei aufeinanderfolgende kooperative Handlungen der G-Teilnehmer würden bereits ausreichen, um die C-Teilnehmer zu aktivieren. Wir werden eine Strategie wählen, die in diesem Sinne ‚redundant‘ ist, aber leistungsfähiger, um andere Arten vorsichtiger Spieler zu aktivieren – das heißt: C-Spieler, die nicht kooperieren, solange ihr Gegenspieler nicht eine bestimmte Anzahl n^* von kooperativen Handlungen setzt.

die Benutzung der gemeinsamen Parkplätze, die Benutzung des Gemeinschaftsraumes, Klopfen an der Tür des Nachbarn, um diesen um eine Zwiebel zu bitten. Wenn das Wohnhaus nur von C- und B-Spielern – oder N – bewohnt ist, wird Reziprozität niemals ausgelöst – es sei denn durch eine Krise oder einen Notfall, die dazu führen, dass bisher nicht-offengelegte Präferenzen sichtbar werden. Wenn aber in diesem Wohnhaus ein G-Spieler wohnt, so kann es zu einem Wandel dieses Beziehungsklimas kommen. Falls aber in jedem Wohnhaus zu viele unentgeltliche Handlungen beginnen würden – das heißt: keine Beschwerden über unkorrekte Verhaltensweisen oder systematische Missachtungen der Hausordnung –, würde die Lage schnell wieder in den Zustand der Nicht-Kooperation N zurückfallen. Diese Dynamiken werden uns im Folgenden besonders beschäftigen.

Bevor wir zu den nächsten beiden Kapiteln mit der dynamischen Analyse kommen, soll im folgenden Abschnitt die Verwendung der evolutionären Logik in den Sozialwissenschaften kritisch diskutiert werden.

Evolution und Reziprozität unter Menschen: einige kritische Bemerkungen

Die evolutionäre Spieltheorie ist ein recht junges Feld innerhalb der Soziologischen Theorie und aus einer Begegnung zwischen den Wirtschaftswissenschaften und der Biologie entstanden.²⁶¹ Die evolutionäre Methodologie in der Spieltheorie ist eine Kombination von Charles Darwins Theorie der Evolution und von Jean-Louis Mandels Theorie der Genetik. Für die Belohnung steht die Fähigkeit zur Adaptation – fitness – und für die Teilnehmer stehen die Phänotypen. „Der Erfolg im Spiel steht für den reproduktiven Erfolg. Strategien, die funktionieren, reproduzieren sich schneller. Strategien, die keinen Erfolg haben, verschwinden. Dies ist das Prinzip der natürlichen Selektion.“²⁶² Das von den Eltern auf die Kinder übertragene Gen wird zur ‚Meme‘, definiert als ein kulturelles Element, das von einer Person zur anderen weitergegeben wird, und der ‚Replikator‘ bildet

261 Einige Biologen wie zum Beispiel John M. Smith, *Evolution and the Theory of Games*, Cambridge 1982, übernahmen die Sprache der Spieltheorie, aber später verwendeten Ökonomen die biologischen Analogien für die Erklärungen sozialer Angelegenheiten. Etwas Ähnliches geschah zu Beginn der Theorie der Evolution: Charles Darwin übernahm die Idee der natürlichen Selektion von Thomas Robert Malthus, einem Ökonomen, aber später hat die evolutionäre Metapher und Philosophie über den Darwinismus die Ökonomen und Sozialwissenschaftler beeinflusst.

262 Martin A. Nowak, *Evolutionary Dynamics. Exploring the equations of life*, Cambridge 2006.

nicht Gene oder die DNA nach, sondern Strategien. Während in der Biologie die Reproduktion oder das Überleben derer, die sich am besten anpassen, als Basismechanismus gelten kann, ist in den Sozialwissenschaften der wichtigste dynamische Mechanismus die Imitation: eine Strategie mit einem unterdurchschnittlich niedrigen erwarteten Nutzen wird in einer bestimmten Population nicht nachgeahmt und läuft Gefahr, nach und nach eliminiert zu werden – und umgekehrt. Gemäß Rajiv Sethi und Eswaran Somanathan gilt: Kennzeichen des evolutionären Zuganges ist die Hypothese, dass in einer heterogenen Population erfolgreichere Merkmale überleben und sich auf Kosten weniger erfolgreicher verbreiten werden. Wenn die Eigenschaften über die Gene weitergegeben werden, so liegt der Erfolg dieser Eigenschaft in der reproduktiven Fitness ihres Trägers. Ein Großteil der Literatur zur Evolution der Reziprozität versteht das Modell der Biologie nur als Metapher und interpretiert die Dynamiken in Form von kultureller Weitergabe. In dieser Interpretation werden Eigenschaften durch Prozesse der Imitation und des Lernens weitergegeben und Eigenschaften, die ihrem Träger höhere materielle und finanzielle Belohnungen bringen, werden schneller nachgeahmt.²⁶³

Die evolutionäre Analogie erlaubt der evolutionären Spieltheorie, die Hypothese der ‚Rationalität‘ und des Maximierungs-Verhaltens zu vermeiden, was im Forschungsbereich der traditionellen Spieltheorie von zentraler Bedeutung ist. In der evolutionären Spieltheorie kann jede Verhaltensnorm eine Strategie sein – jede Mutation einer bestimmten Spezies – und nur die Selektion über die Imitation wird darüber entscheiden, welche Strategie die beste in einem bestimmten Kontext ist: „Evolutionäre Spieltheorie ist nicht auf Rationalität angewiesen“.²⁶⁴

Ich bin davon überzeugt, dass die Ausweitung der evolutionären Methodologie, die auf dem Konzept der Adaptation aufbaut, von der Biologie auf die Sozialwissenschaften, also von der natürlichen zur kulturellen Selektion, einiger methodologischer Vorkehrungen bedarf. Erstens ist das Konzept der ‚Meme‘ sehr kontroversiell und schwach entwickelt – ein Konzept, das durch Richard Dawkins verbreitet wurde.²⁶⁵ Die Meme sind nach Ken Binmore – heute ein reuiger Memetist²⁶⁶ – „eine Norm, eine Idee, eine Daumenregel, ein Verhaltenskodex – etwas, das

263 Rajiv Sethi, Eswaran Somanathan, *Understanding reciprocity*, in: *Journal of Economic Behaviour and Organization* 50 (2003) S. 1–27.

264 Nowak, *Evolutionary Dynamics*, a.a.O., S. 46.

265 Richard Dawkins, *The Selfish Gene*, Oxford 1976; dt. *Das egoistische Gen*, Heidelberg 1989.

266 „Ich bin heute viel ruhiger im Hinblick auf die Meme als noch vor einiger Zeit“, sagte Binmore in einem Seminar an der London School of Economics am 8. Februar 2006 – eine Nachricht, die wir auch finden in Binmore, *Natural Justice*, a.a.O.

von einem Kopf zum nächsten durch Imitation oder Erziehung weitergegeben werden kann und das über einige Verhaltensweisen der Person, in deren Kopf es sich befindet, entscheidet.“²⁶⁷ Und auch John Maynard Smith ist sehr skeptisch: „Meine Unbehaglichkeit mit Memen kommt auf, weil wir die Regeln, wie diese übertragen werden, nicht kennen. Eine Wissenschaft zur Genetik in der Bevölkerung ist möglich, da wir die Gesetze der Übertragung – Mendels Gesetze – kennen ... Keine vergleichbare Wissenschaft ist derzeit möglich.“²⁶⁸

Ähnlich und sogar noch etwas radikaler fällt die Kritik von Sugden aus,²⁶⁹ einem der ersten Ökonomen, der den evolutionären Ansatz in den Sozialwissenschaften angewandt hat.²⁷⁰ Seiner Ansicht nach stellt das Forschungsprojekt der evolutionären Spieltheorie einen Bluff dar: „Die evolutionären Prozesse, die in der Anwendung der evolutionären Spieltheorie dargestellt werden, sind nicht (oder zumindest nicht in erster Linie) biologisch. Diese sind Prozesse des menschlichen Lernens und der Imitation. Aus diesem Grunde können Ökonomen nicht auf das Verständnis der Genetik durch Biologen zurückgreifen. Wir benötigen Theorien, die uns im Hinblick auf die relevanten Prozesse des Lernens und der Imitation erklären, was nachgeahmt wird und wie es nachgeahmt wird. Nur wenn wir dies wissen, können wir mit Legitimität auf die Tautologien der natürlichen Selektion zurückgreifen. Lediglich die Existenz von Nutzenfunktionen und Nachahmungsdynamiken anzunehmen – oder einen ähnlichen dynamischen Prozess – bedeutet den Versuch zu unternehmen, eine evolutionäre Theorie zu kreieren, die analog zur Biologie ist, welche natürliche Selektion versteht, aber nichts über Genetik weiß.“²⁷¹

Wenn etwa die Verwendung der evolutionären Analogie nur an die Dynamik des Überlebens der Unternehmen in Wettbewerbsmärkten gebunden wäre, so wäre die Analogie für die Vorstellung bestimmter Szenarien möglicherweise nicht irreführend: Eine geringere Adaptation könnte als geringerer monetäre Belohnung interpretiert werden und Profite auf die lange Sicht könnten den Erfolg einer gewissen Unternehmenskultur im Markt erklären. Aber wenn wir die evolutionäre Methodologie für das Verständnis kultureller Evolution und komplexer sozialer Phänomene wie die Reziprozität verwenden wollen, wird uns die traditionelle

267 Binmore, *Playing Fair*, a.a.O., S. 27.

268 John Maynard Smith, *Genes, Memes, and Minds*, in: *New York Review of Books* 19 (1995) S. 46–48.

269 Robert Sugden, *The Evolutionary turn in game theory*, in: *Journal of Economic Methodology* 8 (2001) S. 113–130.

270 Sugden, *The Economics of Rights*, a.a.O.

271 Ebd., S. 123.

evolutionäre Methodologie sehr wenig helfen können. Im Besonderen erkenne ich zwei grundlegende Problembereiche:

1. Zunächst muss die Adaption weiter als monetäre oder materielle Belohnung definiert werden. Der Erfolg einer sozialen Norm hängt aber an viel mehr als Geld oder materiellen Anreizen. In diesem Sinn muss unsere Interpretation der Belohnungen c und b so groß wie möglich sein.
2. Zweitens ist es ein Fehler, als sicher zu betrachten, dass jeder, der eine bestimmte Strategie der Reziprozität anwendet, zu einem Wechsel bereit und zur Annahme einer anderen Strategie bereit ist, nur weil die ‚Fitness‘ der aktuellen Strategie relativ geringer ist. Bezogen auf unsere Untersuchung sei angemerkt, dass trotz des Umstandes, dass die Dynamik der Nachahmung etwas über die Tendenz der beiden ersten Formen der Reziprozität – B und C – aussagen kann, die Angelegenheit schwieriger wird, wenn wir die Strategie G betrachten. Die Geschichte lehrt uns, dass Kulturen mit relativ niedrigen Belohnungen nicht verschwanden. Denken wir etwa an stark motivierte Minderheiten, die von einer Mehrheit unterdrückt und ausgebeutet werden. In einigen Fällen könnte es sogar sein, dass die niedrigere Belohnung die intrinsische Motivation dieses Menschen noch verstärkt und ihn trotz materieller Nachteile vorantreibt. Wenn etwa die ersten Christen, die von den Römern verfolgt wurden, in der Frage einer Kooperation mit dem Römischen Reich nur auf ihren materiellen Vorteil geachtet hätten, wären sie möglicherweise klügeren Strategien wie B oder C gefolgt: Das Christentum wäre dann zu einer der vielen Sekten im Mittelmeerraum geworden und bald wieder verschwunden. Ähnliche Situationen entstehen, wenn neue kulturelle Bewegungen in Gang gesetzt werden, vom Heiligen Franziskus über Nelson Mandela bis hin zu Martin Luther King.

Wenn wir die Instrumente der evolutionären Spieltheorie verwenden – und wir tun ebendies –, sollten wir uns der Grenzen dieser Instrumente bewusst sein und möglicherweise versuchen, die Analyse nach und nach zu vertiefen – was ich in den folgenden Kapiteln versuchen werde.

Appendix 2²⁷² zu Kapitel 6

Beweis Lehrsatz 1

$$\text{Lehrsatz 1: } U_b \geq U_n \leftrightarrow p_b \geq \frac{c(1-\pi)}{\pi(b-c)}.$$

Die Belohnung eines Spielers N, der einen anderen N-Spieler trifft, wird 0 betragen. Wenn er einen Spieler B trifft, wird die Belohnung in der ersten Runde b betragen, anschließend immer 0. Wenn p_b für die Wahrscheinlichkeit eines Aufeinandertreffens mit einem anderen Spieler B steht – die Wahrscheinlichkeit setzen wir gleich mit dem Anteil der Spieler B in der Population –, beträgt der erwartete Nutzen von N folglich $U_n = bp_b$.

Der erwartete Nutzen eines Spielers B hingegen beträgt:

$$U_b = -c(1-p_b) + \frac{(b-c)}{(1-\pi)}p_b.^{273}$$

Beim Vergleich von U_n mit U_b erhalten wir

$$-c + cp_b + \frac{b-c}{1-\pi}p_b \geq bp_b$$

$$cp_b + \frac{b-c}{1-\pi}p_b - bp_b \geq c$$

272 Die analytischen Ergebnisse dieses Anhangs – und der folgenden – sind in gemeinsamer Arbeit mit Barbara Smerilli entstanden.

273 Für einen Beweis des Ergebnisses ist es notwendig daran zu erinnern, dass die Serie $1+a+a^2+a^3+\dots$ gegen $\frac{1}{1-a}$ tendiert.

$$p_b \left(\frac{c - c\pi + b - c - b + b\pi}{1 - \pi} \right) \geq c$$

$$p_b \left(\frac{-c\pi + b\pi}{1 - \pi} \right) \geq c$$

$$p_b \geq \frac{c(1 - \pi)}{(b - c)\pi}$$

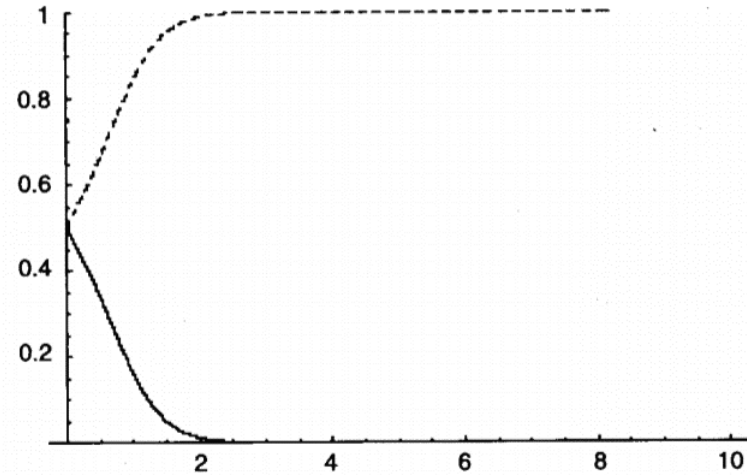
Wir gehen jetzt über zur evolutionären Ausweitung unserer Analyse und versuchen, uns mit der Hilfe von Simulationen und unter Verwendung der Dynamik der Nachahmung vorzustellen, wie sich die Evolution der Anteile von N und G entwickelt – nach dem ersten wiederholten Spiel – und schreiben ein System von differentiellen Gleichungen für den Fall einer Standard-Dynamik – Differenz zwischen der Fitness der Strategie und der mittleren Fitness –; dann erhalten wir folgende Gleichungen:

$$p'_n(t) = p_n(t) \left[b(p_b(t)) - ((bp_b(t)p_n(t) + \left(-cp_n(t) + \frac{b - c}{1 - \pi} p_b(t) \right) p_b(t)) \right]$$

$$p'_b(t) = p_b(t) \left[\left(-cp_n(t) + \frac{b - c}{1 - \pi} p_b(t) \right) - (bp_b(t)p_n(t) + \left(-cp_n(t) + \frac{b - c}{1 - \pi} p_b(t) \right) p_b(t)) \right]$$

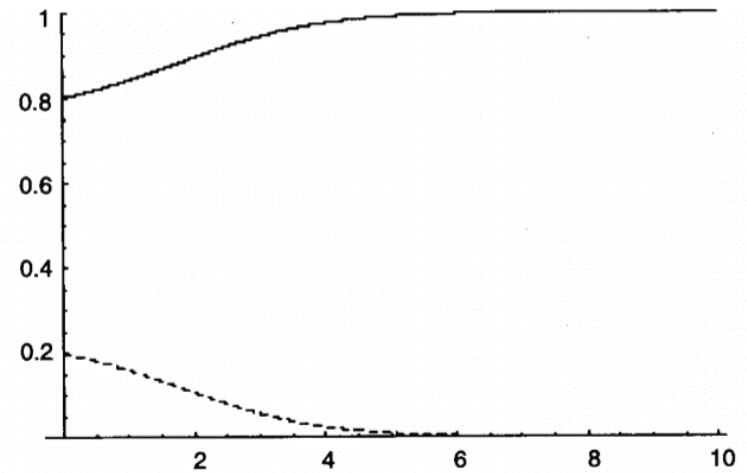
Für die Simulation benötigen wir eine Parametrisierung. Wenn $\pi = 4/5$, $c = 1$ und $b = 2$ betragen, verursacht dies beim Lehrsatz 1: $U_b \geq U_n \leftrightarrow p_b \geq 1/4$.

Wenn die Ausgangswerte folgendermaßen lauten: $p_n = 0,5$ und $p_b = 0,5$, erhalten wir folgende Simulation – die durchgezogene Linie bezieht sich auf N, die gestrichelte auf B –, die das Aussterben von N bereits in der zweiten Runde zur Folge hat. In diesem Fall gibt uns der Lehrsatz 1 im wiederholten Spiel auch ein Signal der evolutionären Dynamik:



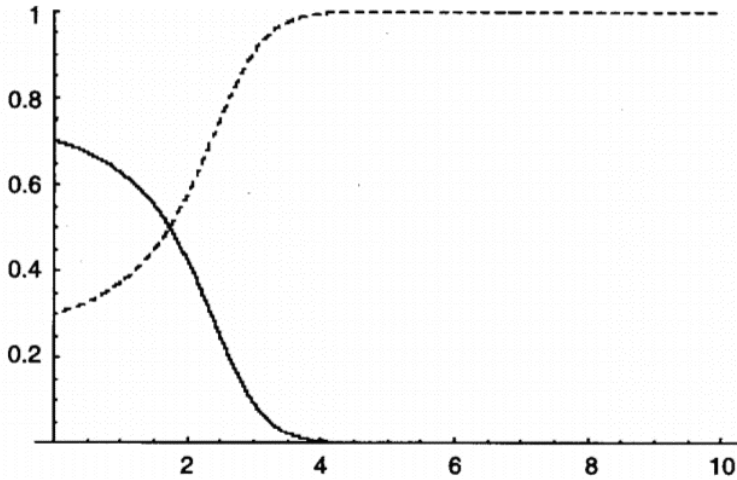
Figur Appendix 2.1

Nun schauen wir uns an, was geschieht, wenn $p_b \leq \frac{1}{4}$ ist und mithin die Bedingung des Lehrsatzes 1 nicht erfüllt ist. Wir nehmen also folgende Werte an: $p_n = 0,8$ sowie $p_b = 0,2$. Dabei beobachten wir folgendes:



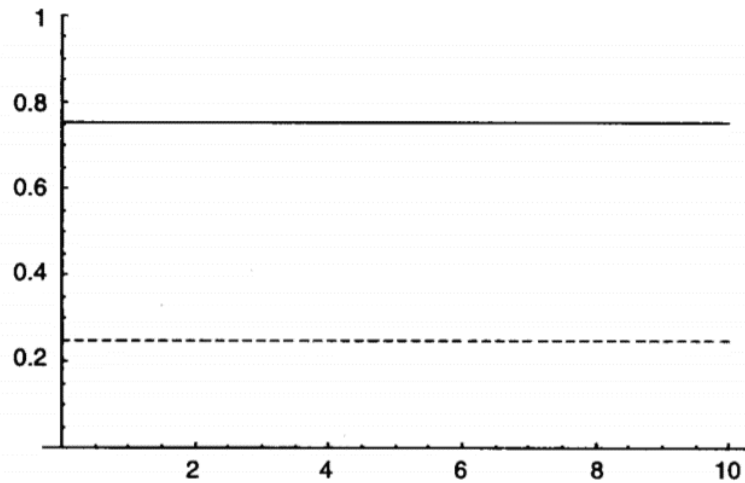
Figur Appendix 2.2

In einem dritten Fall gelten folgende Werte: $p_n = 0,7$, $p_b = 0,3$ – und der Lehrsatz 1 ist bestätigt: Nun sterben die N-Spieler, deren Fitness zu Beginn viel größer war, später aus:



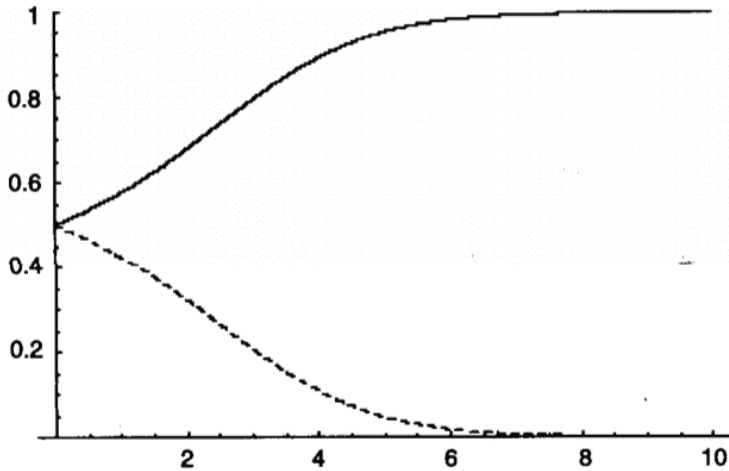
Figur Appendix 2.3

Wenn p_b gleich dem Schwellenwert ($1/4$) ist, koexistieren beide Strategien:



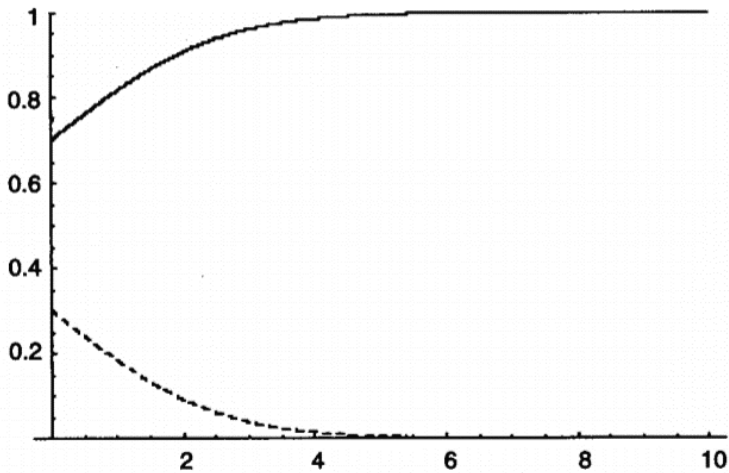
Figur Appendix 2.4

Wenn wir die Werte der Parameter verändern, zum Beispiel $\pi = 3/5$, $c = 1$ und $b = 2$, lautet Lehrsatz 1 nun: $p_b \geq 2/3$. Unter den Anfangsbedingungen ($p_b = 0,5$, $p_n = 0,5$) sind es nun die N-Spieler, die sich in der Bevölkerung durchsetzen:



Figur Appendix 2.5

Wenn wir aber mit denselben Werten die Anfangsbedingungen folgendermaßen ändern: $p_b = 0,7$, $p_n = 0,3$ und Lehrsatz 1 aufrecht erhalten bleibt, setzt sich jetzt B durch:



Figur Appendix 2.6

Beweis Lehrsatz 2

Die erwarteten Nutzen lauten:

$$U_b = p_c(b\pi - c) + p_b \frac{b - c}{1 - \pi}$$

$$U_c = p_c(0) + p_b(b - c\pi)$$

Wenn wir den Vergleich ausarbeiten, erhalten wir:

$$(1 - p_b)(b\pi - c)(1 - \pi) + p_b(b - c) - p_b(b - c\pi)(1 - \pi) \geq 0,$$

daraus erhalten wir durch ein paar algebraische Schritte den Lehrsatz Nr. 2:

$$U_b \geq U_c \leftrightarrow p_b \geq \frac{c(1 - \pi)}{(b - c)\pi^2} - \frac{b(1 - \pi)}{(b - c)\pi}.$$
²⁷⁴

²⁷⁴ Für die Berechnung des erwarteten Nutzens müssen wir eine Vereinfachung hinsichtlich unserer Beschreibung der Strategien B und C vornehmen. Wenn B und C reine

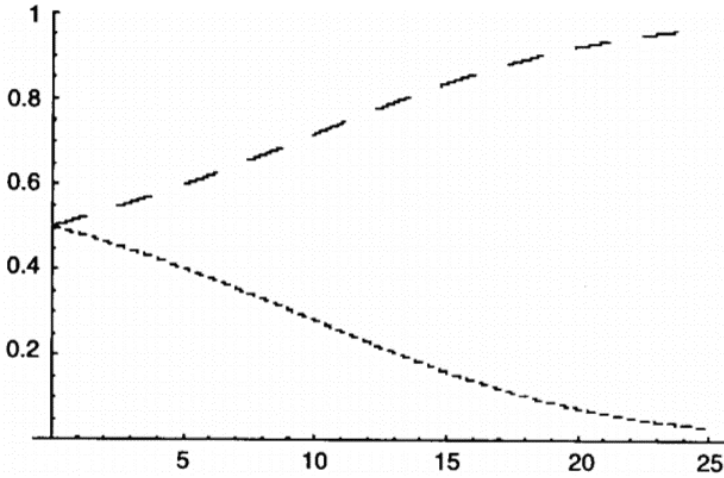
Man erkennt sogleich, dass U_b immer größer als U_c ist, wenn $\pi \geq \frac{1}{2}$ ist. Wenn π gleich 0 ist, das Spiel also nur eine Runde andauert, hätten die Spieler C – in der Begegnung mit den Spielern B – einen höheren Nutzen als die Spieler B – in der ersten Runde erhalten die Spieler C b und die Spieler B $-c$ – und in einem Gefangenendilemmas gilt: $b > c$). In der zweiten Runde dreht sich die Situation um. Schauen wir nun auf zwei Simulationen der Dynamik der Reproduktion. Die differentiellen Gleichungen sind folgende:

„Tit-for-Tat“-Strategien wären, würden sie sich gegenseitig alternierend ausnützen. Wenn C-Spieler auf B-Spieler treffen, wechseln sie in jeder Runde die Rolle des Ausbeuters und des Ausgebeuteten: In der ersten Runde wird C den Spieler B ausnützen, in der zweiten wird B den Spieler C ausnützen, in der dritten wird B wiederum durch C ausgenützt und so weiter. Die Dynamik des Spieles wäre die Alternanz zwischen Kooperation und Nicht-Kooperation. Auch die Spieler B alternieren zwischen b und $-c$, wenn sie die Spieler C treffen, aber untereinander schaffen sie es zu kooperieren. Aus diesem Grund nehmen wir an, dass bei einem Aufeinandertreffen von Spielern C und Spielern B Nicht-Kooperation ab der zweiten Runde beginnt und über alle darauffolgenden Runden anhält. In anderen Worten ausgedrückt: Wir nehmen an, dass Spieler B eine reine Variante der sogenannten „Tit-for-Tat“-Strategie und den sogenannten „Trigger-“, oder „Grim-“ Strategien sind; vgl. dazu auch Nowak, *Evolutionary Dynamics*, a.a.O.; sobald B-Spieler mit der Nicht-Kooperation der C-Spieler in der ersten Runde konfrontiert sind, werden sie ab Beginn der zweiten Runde ihre Kooperation stoppen – diese Radikalisierung von B ist nur dann nötig, wenn ein B-Spieler auf einen C-Spieler C trifft: die Logik dieses Modells erfordert aber nicht, dass B auch in der Interaktion mit anderen Strategien – wie B und G – als Auslöser fungiert –. In der ersten Runde werden sie somit immer auf Kooperation setzen und nachher immer auf „Nicht-Kooperation, dies bringt ihnen eine Belohnung von $b\pi$ für B und πc . Warum eine so sparsame Erklärung der Strategie, die dazu angehalten war, die Philia zu repräsentieren? Wir könnten den B-Spieler auch so definieren, dass er im Stande ist zu erkennen, dass er mit einem Spieler C interagiert – indem er es zum Beispiel aus dessen Verhalten in der zweiten Runde rückschließt – und somit mit diesem kooperiert; diesen Ansatz hat etwa Sugden, *The Economics of Rights*, a.a.O., angewandt. Der Hauptgrund für meine Entscheidung entspringt dem Wunsch, die Eigenschaften der freien Wählbarkeit“ und der Nicht-Universalität, die in der Philia eine zentrale Rolle einnehmen, hervorzuheben: Zwischen Freunden besteht Reziprozität, ein Freund verzeiht dem anderen unter der Bedingung, dass er ein Freund ist und ein Freund bleibt – und nur unter dieser Bedingung. Philia wird nicht auf Nicht-Freunde, also Menschen, die nicht Teil einer Freundschaftsbeziehung sind, ausgedehnt. Der Unterschied zwischen der freien Wählbarkeit in der Freundschaft und dem Universalismus der Strategie G – die bedingungslose Gratuität, die sich an alle richtet – dürfte nun klarer sein. Letzterer gelingt es – im Gegensatz zur Philia – die Nicht-Freunde, die „Vorsichtigen“, zu aktivieren, mit bedeutenden zivilisatorischen Konsequenzen.

$$p'_b(t) = p_b(t) \left[\left(\frac{b-c}{1-\pi} p_b(t) + (-c + b\pi) p_c(t) \right) - \left(\frac{b-c}{1-\pi} p_b(t) + (-c + b\pi) p_c(t) \right) p_b(t) + ((b - c\pi) p_b(t)) p_c(t) \right],$$

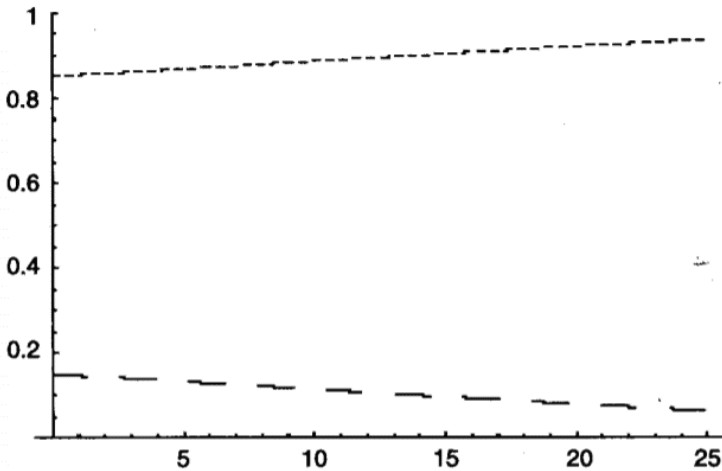
$$p'_c(t) = p_c(t) \left[(b - c\pi) p_b(t) - \left(\frac{b-c}{1-\pi} p_b(t) + (-c + b\pi) p_c(t) \right) p_b(t) + ((b - c\pi) p_b(t)) p_c(t) \right].$$

Wenn $\pi = 2/5$ und somit $< 1/2$ ist und $c = 1$ sowie $b = 2$ beträgt, leiten wir aus dem 2. Lehrsatz ab, dass sich im wiederholten Spiel – wenn $p_b > 3/4$ ist – die C-Spieler durchsetzen. In der evolutionären Simulation finden wir – auch hier – das vorherige Ergebnis bestätigt. Wenn wir annehmen, dass $p_b = 0,5$ ist, also $< 3/4$, setzen sich die C-Spieler durch: siehe dazu die mittelgestrichelte Linie:



Figur Appendix 2.7

Wenn hingegen p_b den Wert von 0,85 annimmt und $p_c = 0,15$ ist, setzen sich – immer gemäß Lehrsatz 2 – die Spieler B durch.



Figur Appendix 2.8

Beweis Lehrsatz 3

Die erwarteten Nutzen der Strategien C und G lauten:

$$U_c = p_g \left[b + \frac{b-c}{1-\pi} - (b-c) \right] + p_c(0) \quad 275$$

$$U_g = p_c \left[-c + \frac{(b-c)}{(1-\pi)} - (b-c) \right] + p_g \frac{(b-c)}{(1-\pi)}.$$

Es ist möglich den Beweis von Lehrsatz 3 abzuleiten, welcher eine Begegnung zwischen C und G beschreibt:

$$\text{Lehrsatz 3: } U_c \geq U_g \leftrightarrow p_g \geq \frac{-c+\pi b}{(b-c)\pi}.$$

$U_c \geq U_g$ bedeutet, dass:

$$p_g c - (1-p_g) \left(-b + \frac{b-c}{1-\pi} \right) \geq 0$$

$$p_g(b-c)\pi \geq b\pi - c$$

$$p_g \geq \frac{b\pi - c}{(b-c)\pi}.$$

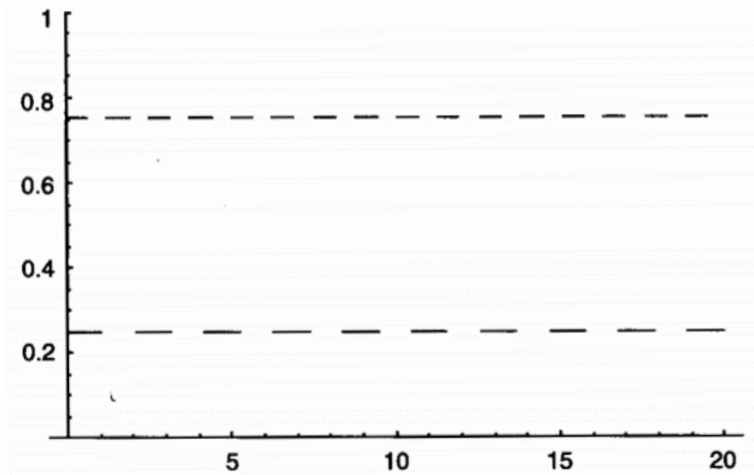
Wir führen auch in diesem Fall einige dynamische Simulationen durch. Die differentiellen Gleichungen lauten:

275 Spieler C erhält bei einem Aufeinandertreffen mit G in der ersten Runde b ; von der zweiten Runde an wird C, weil G – im Gegensatz zu B – weiterhin kooperiert, auch kooperieren, und jeder von beiden erhält $b-c$ in jeder Runde.

$$\begin{aligned}
 p'_g(t) = p_g(t) & \left[\left(\frac{b-c}{1-\pi} p_g(t) + \frac{-c+b\pi}{1-\pi} p_c(t) \right) \right. \\
 & - \left(\left(\frac{b-c}{1-\pi} p_g(t) + \frac{-c+b\pi}{1-\pi} p_c(t) \right) p_g(t) \right. \\
 & \left. \left. + \left(\frac{b-c\pi}{1-\pi} p_g(t) \right) p_c(t) \right) \right],
 \end{aligned}$$

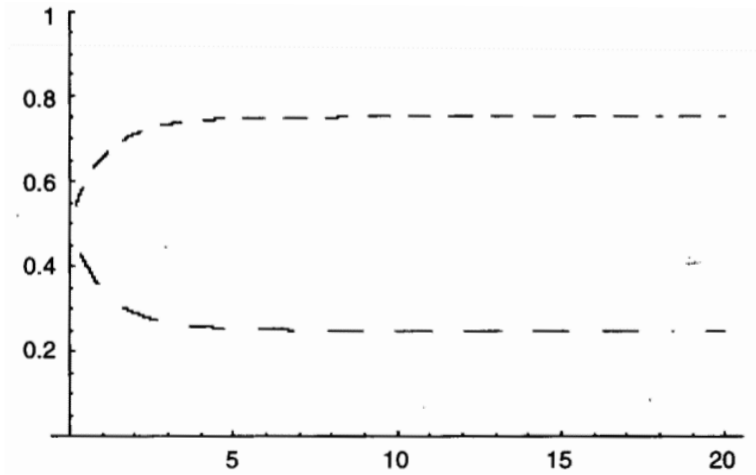
$$\begin{aligned}
 p'_c(t) = p_c(t) & \left[\left(\frac{b-c\pi}{1-\pi} p_g(t) \right) \right. \\
 & - \left(\left(\frac{b-c}{1-\pi} p_g(t) + \frac{-c+b\pi}{1-\pi} p_c(t) \right) p_g(t) \right. \\
 & \left. \left. + \left(\frac{b-c\pi}{1-\pi} p_g(t) \right) p_c(t) \right) \right].
 \end{aligned}$$

Der Lehrsatz Nr. 3 impliziert, dass $p_g \geq \frac{3}{4}$ sein muss, wenn $\pi = 4/5$, $c = 1$ und $b = 2$ sind; damit gilt, dass $U_c \geq U_g$ ist. Wenn $p_g \geq \frac{3}{4}$ ist, beobachten wir die Koexistenz von G- und C-Spielern.



Figur Appendix 2.9

Wenn $p_g = \frac{1}{2}$ und somit $< \frac{3}{4}$, ist der Nutzen von G höher als der von C. Dies bedeutet aber nicht, dass eine der beiden Strategien verschwindet, sondern dies führt zu einer Koexistenz beider Strategien, wobei der Anteil der G-Spieler größer ist als jener der C-Spieler:



Figur Appendix 2.10

Hinsichtlich der anderen Vergleiche sei angemerkt, dass jener zwischen den Strategien G und B nicht von Bedeutung ist, da in diesem Fall beide Strategien denselben erwarteten Nutzen aufweisen. Auch im Falle einer Bevölkerung, die nur aus G und N besteht, ist der erwartete Nutzen von G immer geringer als jener von N: U_n ist immer größer als U_g und somit ist folgende Ungleichung immer erfüllt:

$$p_g \left(\frac{b}{1-\pi} \right) \geq p_g \frac{b-c}{1-\pi} - \frac{c}{1-\pi} (1-p_g)$$



Wenn Rabbi Meir einen Mann alleine aufbrechen sah, sagte er: ‚Gehe in Frieden, du Mann des Todes!‘ Wenn er zwei Männer gehen sah, sagte er: ‚Der Friede sei mit euch, Männer, die ihr ganz sicher streiten werdet.‘ Wenn er drei losgehen sah, sagte er: ‚Der Friede sei mit euch, ihr Männer des Friedens!‘ Rabbi Meir war sich sicher, dass im Falle eines Streites zwischen zwei Freunden der dritte als Friedensstifter zwischen den beiden Streit- hähnen auftreten würde.

The Book of Legends

Das Spiel wird verfeinert und erweitert

In diesem Kapitel wird unsere Analyse verfeinert und erweitert, indem wir von einer zweidimensionalen in eine dreidimensionale Welt übergehen werden. Bei diesem Übergang muss noch einmal der Blick zurück auf die zweidimensionale Welt gehen. Bei zwei Strategien konnten wir durch einen Vergleich zwischen den beiden erwarteten Nutzen bereits in recht präziser Form sagen, welche Art der Reziprozität – oder Nicht-Reziprozität – sich auf lange Sicht in einer bestimmten Population durchsetzen wird.²⁷⁶ Beim Übergang von einer zweidimensionalen in eine dreidimensionale Welt lohnt es, sowohl das wiederholte Spiel als auch die evolutionäre Dynamik anzuwenden, da beide unterschiedliche Informationen für unsere Analyse der Reziprozität bieten.

Im ersten Teil des Kapitels werden wir die durch Axelrod bekanntgewordene Methodologie des wiederholten Gefangenendilemmas in einem ‚Rundenturnier‘ –

²⁷⁶ Im Appendix 2 haben wir gesehen, dass die Schlussfolgerungen aus dem Vergleich des erwarteten Nutzens mit der evolutionären Analyse übereinstimmen.

Round Robin Tournament – anwenden, wo sich Strategien wiederholt gegenseitig treffen, und zwar treffen sich jeweils zwei nach einem Zufallsverfahren ohne direkte Eliminierung der ‚schwächeren‘ Strategie – wie in evolutionären Strategien. Jeder Teilnehmer trifft jeden anderen – in einer bestimmten Anzahl von Fällen, die durch den Wert von π bestimmt wird²⁷⁷ – bis zum Ende des Wettkampfes, den derjenige gewinnt, der die höchste Endpunktezah erreicht.²⁷⁸ In technischen Termini ausgedrückt: In einem wiederholten Gefangenendilemma misst sich ein Spieler mit einem Gegner, spielt ein Spiel über eine gewisse Anzahl von Runden und dann – sobald dieses zu Ende ist – misst er sich mit einem anderen Gegner, mit dem er neuerlich ein wiederholtes Gefangenendilemma spielt.²⁷⁹

Wir nehmen an, dass es in unserer Population drei Strategien gibt: N, B und G. Der erwartete Nutzen ist – gemessen in materieller Belohnung²⁸⁰ – der Indikator für den Erfolg einer Strategie: Das Turnier wird jeweils von jener Strategie gewonnen, die am Ende des Turniers die höchste Punktezah hat. Während des Tur-

277 Es sei angemerkt, dass das wiederholte Spiel unendlich lange dauert, das heißt: Die Spieler wissen nicht, wann das Spiel endet – in jeder Runde ist die Wahrscheinlichkeit, dass noch eine Runde gespielt wird, konstant und gleich π . Die mittlere Dauer wird annäherungsweise mit $1/(1-\pi)$ gemessen. Dies ist der Wert, bei dem die Länge des Spiels gegen unendlich geht.

278 Der Segelwettbewerb American Cup ist ein Wettkampf nach der Art ‚Round Robin‘, während das Tennisturnier von Wimbledon einem evolutionären Spiel ähnlich ist: Die schwachen Spieler scheiden rasch aus dem Turnier aus. Ein wiederholtes Spiel mit einem – aufgrund der Präsenz von π – unendlichen oder nicht definierten Horizont unterscheidet sich vom American Cup oder einer Fußballweltmeisterschaft, weil die Anzahl der Spiele von Beginn an fix ist und daher jeder weiß, wann die letzte Runde gespielt wird – darüberhinaus können solche Turniere nicht als Gefangenendilemma beschrieben werden. Natürlich hat diese Art des Wettkampfes ihre Grenzen: Wenn etwa eine aggressive Strategie – so wie N – eine kooperative Strategie G trifft, wird letztere über alle Runden hinweg ausgenützt und somit kann ersterer eine hohe Punktezah erreichen. In einem evolutionären Ansatz hingegen werden die weniger effizienten Strategien bereits zu Beginn des Spiels ausgemerzt. Die Situation, die ich im Folgenden darstellen werde, unterscheidet sich etwas vom Turnier, wie Axelrod es darstellt. In diesem Turnier wurden 63 Programme unterschiedlicher Forscher miteinander verglichen, und zwar in Begegnungen, die im Durchschnitt über 200 Runden gingen – also mit einem Wert von π , der nahe bei 1 lag; jeder Strategie entsprach genau ein Programm. Der Sieg ging an Strategie T: ‚Tit-for-Tat‘. Im zweiten Teil seines Artikels ergänzte Axelrod die Anzahl und die Wahrscheinlichkeiten und ging somit zum evolutionären Ansatz über. Auch in unserer Argumentation nimmt die Anzahl der Strategien in der Population eine wichtige Rolle ein.

279 Yanis Varoufakis, Shaun Hargreaves-Heap, *Game Theory. A Critical Text*, New York 2004.

280 Die Gründe für diese Entscheidung stehen unten in Kapitel 5.

niers bleiben die Anteile der Strategien dieselben – und das bedeutet, dass die Spieler nicht die Möglichkeit haben, ihre Entscheidung hinsichtlich der Strategie während des Turniers zu ändern. In einem zweiten Schritt werden wir das Aufkommen der Strategien auf lange Sicht hin darstellen und dabei evolutionäre Spiele miteinbeziehen.

In anderen Worten ausgedrückt: Im ersten Schritt unserer Analyse werden wir uns fragen, wer – welche Strategie – unter welchen Bedingungen das Turnier gewinnt, wobei die Anteile der Strategien unverändert bleiben. In der evolutionären Analyse hingegen fragen wir uns, wie die Dynamik auf lange Sicht sein wird und wie die Evolution der unterschiedlichen Strategien in der Bevölkerung aussehen wird.

Wir werden zunächst jeweils zwei Strategien miteinander vergleichen – obgleich in unserer Population drei Strategien vorhanden sind und jede Strategie auf alle übrigen Strategien trifft, während wir in der Analyse im vorhergehenden Kapitel die Existenz von Cluster angenommen haben – und wir werden uns fragen, wann eine Strategie einen höheren erwarteten Nutzen hat als eine andere.

Beginnen wir mit dem Vergleich zwischen den Strategien B und G und wir erhalten:

Lehrsatz 4: U_b ist in allen Fällen höher als U_g .

B verfügt über dieselben Vorteile wie G – er kooperiert mit anderen B und mit G –, aber er trägt nicht die Kosten, die G bei einem Aufeinandertreffen mit N trägt. Interessant ist auch der Vergleich zwischen N und G, aus dem wir folgendes Ergebnis erhalten:

Lehrsatz 5: $U_n \geq U_g \leftrightarrow p_b \leq \frac{c}{b\pi}$.

In einer zweidimensionalen Welt, wie wir sie im vergangenen Kapitel angenommen hatten, hat G keine Chance, jemals einen höheren erwarteten Nutzen als N zu erhalten. Wir werden nun in eine dreidimensionale Welt eintreten und feststellen, dass die Spieler G bessere Ergebnisse als N erzielen können – sofern $\pi > c/b$.²⁸¹ Welche Voraussetzungen müssen dafür gegeben sein? N hat einen höheren erwarteten Nutzen als G, wenn die Anzahl der Spieler B zu gering ist: Letztere nehmen die Rolle eines Schiedsrichters zwischen den beiden Extremformen ein.

281 Wenn gilt, dass $\pi < c/b$ ist, so ist U_n immer größer als U_g .

Der Schwellenwert hängt in der Folge von den Belohnungen ab: Er ist proportional zu c und umgekehrt proportional zu b und π .²⁸²

Wie bereits im vorhergehenden Absatz angedeutet, kann Parameter c so interpretiert werden: Ein Anstieg dieses Parameters ist immer von Nachteil für die Teilnehmer G und B – nur sie können $-c$ erhalten; C und N können dies nicht²⁸³ – und bringt keinen Vorteil für den Teilnehmer N ; aus diesem Grund können wir c als einen Indikator für die Kosten der Reziprozität, besonders der *Philia*-Reziprozität und vor allem der bedingungslosen Reziprozität in einer bestimmten Population betrachten.²⁸⁴ Dabei gilt ein weiteres Mal die Aussage: Je kostspieliger Kooperation in einer Gemeinschaft ist, desto stärker steigt der Schwellenwert *ceteris paribus*.²⁸⁵ Darüberhinaus gilt: Je länger das Spiel andauert, umso leichter wird das Leben für die G -Spieler.

Noch mehr Einsichten können durch einen Vergleich zwischen B und N gewonnen werden:

$$\text{Lehrsatz 6: } U_b \geq U_n \leftrightarrow p_b \geq p_g \frac{c}{b-c} + \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi}.$$

Wie können wir dieses Ergebnis interpretieren? Die zweite Komponente von Lehrsatz 6 enthält den Schwellenwert von p_b aus Lehrsatz 1: Wir erinnern daran, dass im Vergleich zwischen N und B , als p_b größer als der Schwellenwert $\frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi}$ und U_b höher als U_n war. Nun spielen wir zu dritt und gemeinsam mit N und B ist jetzt auch G dabei, was die Analyse komplexer, aber gleichzeitig auch interessanter

282 Um eine Vorstellung hinsichtlich dieses Schwellenwertes zu ermöglichen, verleihen wir den Parametern numerische Werte, zum Beispiel: $\pi = 1/3$, $c = 1$, $b = 4$. In diesem Fall erhielten wir $p_b < 3/4$ und es ist deshalb nötig, dass der Anfangsanteil der Spieler G bei nicht weniger als $3/4$ der Gesamtzahl liegt, damit sich die Spieler G gegenüber den Spielern N durchsetzen.

283 Nur zur Erinnerung: $-c$ ist die Belohnung aus der Situation Kooperation/Nicht-Kooperation und $b-c$ ist die Belohnung aus Kooperation/Kooperation.

284 Die Interpretation des Parameters b ist nicht so klar. Auf der einen Seite ist b der Vorteil der N -Spieler gegenüber B und G , weil die Belohnung in der Situation Nicht-Kooperation/Kooperation ist. Gleichzeitig ist $b-c$ auch die Belohnung der Kooperation. Wenn also b steigt, steigen auch die Belohnungen der Kooperation und jener der Nicht-Kooperation – wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß.

285 Wenn etwa in einer bestimmten Periode t der Schwellenwert 20 Prozent beträgt und eine exogene Intervention – beispielsweise die Genehmigung eines neuen Gesetzes – zu einer Steigerung der Kosten der Reziprozität von 1 auf 2 führt, während b und π unverändert bleiben, wird dies zu einer Verdoppelung des Schwellenwertes auf 40 Prozent ($2/5$) führen. Wenn also der Anteil der Spieler B weniger als 40 Prozent beträgt, werden sich die N -Spieler gegen die Spieler G durchsetzen.

macht. Der Schwellenwert von p_b steigt im Verhältnis zum Lehrsatz 1 an. Es ist auch interessant zu bemerken, dass p_b^* einen unendlichen Wert annehmen würde, wenn das Spiel bereits nach der ersten Runde zu Ende gehen würde, also $\pi = 0$ wäre; dies sagt uns, dass sich in einer einmaligen Interaktion Strategie B niemals gegen Strategie N durchsetzen kann: Philia-Reziprozität kommt nicht auf, wenn das Spiel nicht lange genug andauert. Dies können wir aus unserer bisherigen Analyse sagen.

Um die Schlüsselrolle der Spieler G zu verstehen, ist es von Nutzen sich den Lehrsatz 6 aus deren Sicht p_g anzusehen und die Ungleichung entsprechend umzuwandeln:

$$U_b \geq U_n \leftrightarrow p_g \leq p_b \frac{b-c}{c} + \frac{1-\pi}{\pi}.$$

Diese Formulierung zeigt uns, dass – unter der Bedingung, dass die anderen Umstände gleich bleiben – einige Aspekte beachtet werden müssen, um die Philia-Reziprozität in einer Welt zu etablieren, die aus N-, B- und G-Spielern besteht:

1. Der Anteil von G darf nicht zu hoch sein, vor allem nicht höher als der Schwellenwert; andernfalls setzt sich möglicherweise N durch – in Übereinstimmung mit Lehrsatz 3. In einer Welt, wo die Nicht-Kooperation eine mögliche Option ist und – wie wir sehen werden – andere Bedingungen nicht erfüllt sind, könnten zu viele bedingungslose Handlungen nicht nur zu einer Eliminierung der G-Spieler, sondern auch zu einem nicht-beabsichtigten Ausbreiten der Nicht-Kooperation N gegen G führen.
2. Eine Handlung G hat eine gegenteilige Wirkung auf den erwarteten Nutzen von N und B. Ein Aufeinandertreffen mit G bringt einen Vorteil für die B – ausgedrückt in den Belohnungen $b-c$ – im Vergleich zu einem Aufeinandertreffen mit N-Spielern; aus diesem erhält B eine Belohnung von 0 und $-c$ in der ersten Runde; aber ein Aufeinandertreffen mit G anstelle von B ist auch für N von Vorteil, welcher so die maximale Punktezahl b anstelle von 0 – wie im Falle eines Treffens mit B, ausgenommen in der ersten Runde – erhält. Der Umstand, dass $b > (b-c)$ ist, erklärt den höheren Schwellenwert für p_b .²⁸⁶
3. Die Interpretation von c und $(b-c)$; wie bereits gesagt, ist der Parameter c ein Indikator für die Kosten im Zusammenhang mit der Aufnahme des Risikos der Praktizierung von Reziprozität – Philia-Reziprozität und ganz besonders bedingungslose Reziprozität – in einer bestimmten Bevölkerung und $(b-c)$ zeigt

286 Weil wir $(b-c)$ und c im Nenner des Schwellenwertes von G finden.

uns das Ausmaß der Belohnung für die Praktizierung der Reziprozität in diesen beiden Formen. Wenn eine bestimmte Gemeinschaft reziprokes Verhalten nur geringfügig belohnt – etwa durch steuerliche Vorteile für Sozialeinrichtungen oder Familie – und es im Gegenzug sehr teuer macht, solche Verhaltensweisen vorzuziehen – etwa Nachsicht gegenüber N-Spielern –, dann ist eine relativ höhere Anzahl von B-Spielern notwendig, damit sich die Reziprozität durchsetzt.

Welche Strategie der Reziprozität erhält also den höchsten erwarteten Nutzen in einer dreidimensionalen Welt, die aus den Strategien N, B und G besteht? Aus der bisherigen Analyse scheint hervorzugehen, dass sich die bedingungslose Reziprozität G niemals durchzusetzen vermag: Wir wissen aus Lehrsatz 4, dass U_g immer niedriger als U_b ist. Daher kommen wir bereits zur Schlussfolgerung, dass in der Situation, die wir untersuchen, Philia die Form der Reziprozität ist, die aufkommen kann – unter der Annahme, dass es nicht zu viele Teilnehmer G gibt.

In anderen Worten ausgedrückt, in einer Welt, in der es keine Strategie C gibt, wo aber N-Spieler vorhanden sind, scheint Philia die einzig mögliche Form der Reziprozität zu sein, die sich durchsetzen kann. Wir werden weiter vorne sehen, was geschieht, wenn wir diese Ergebnisse einer evolutionären Analyse unterziehen. Aber zuerst machen wir einen weiteren Schritt.

Eine numerische Analyse

Auf Basis der bisher durchgeführten Analysen können wir noch nicht sagen, welche der Strategien N, B und G unser Turnier – das wiederholte Gefangenendilemma – gewinnen wird. Um eine umfassende Lösung zu finden, müssen wir den Belohnungen, den Anteilen sowie π numerische kardinale Werte zuschreiben und sehen, welche der unterschiedlichen Strategien am Ende die höchste Punktzahl erreicht.²⁸⁷

In diesem Abschnitt führen wir einige numerische Beispiele durch, um etwas mehr über jede Strategie zu erfahren.

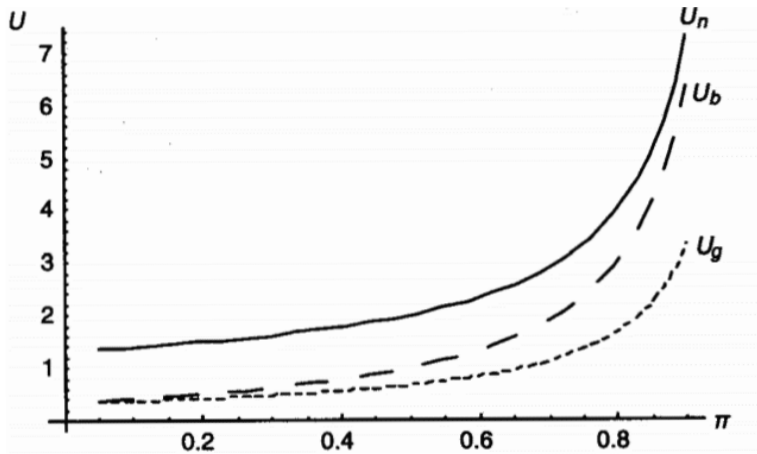
Im ersten Beispiel betrachten wir die Strategien als gleichwahrscheinlich (1/3) und verleihen den Belohnungen einen entsprechenden numerischen Wert.²⁸⁸ Wie Sugden²⁸⁹ nehmen wir folgende Werte an: $b = 2$ und $c = 1$. Mit diesen Werten wol-

287 Im Turnier von Axelrod setzte sich die Strategie ‚Tit for Tat‘ durch.

288 Bei der Zuschreibung numerischer Werte muss man, damit das Spiel ein Gefangenendilemma bleibt, die Bedingungen, die wir in Kapitel 3 dargelegt haben, beachten.

289 Sugden, *The Economics of Rights*, a.a.O.

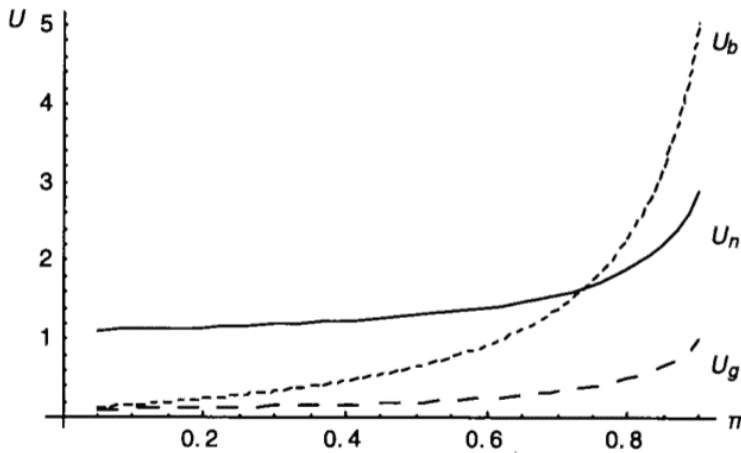
len wir berechnen, welche die siegreiche Strategie bei unterschiedlichen Werten von π ist. In der folgenden Grafik sehen wir, ob sich der Sieger des Turniers ändert, wenn π – und die Länge der Runden – ansteigt, oder ob sich dieses nicht ändert wie in den Fällen, die wir zunächst betrachtet haben.



Figur 7.1

Aus der Figur 7.1 erkennen wir, dass – unter Annahme unserer Werte, die den Parametern zugeschrieben wurden – Strategie N bei jedem möglichen Wert von π – zwischen 0 und 1 – gewinnt. Dieses Ergebnis hängt nicht nur von den Werten der Belohnungen ab, sondern auch von der starken Hypothese, dass die drei Strategien gleichwahrscheinlich sind; in den von uns entwickelten Lehrsätzen war es notwendig, einige Einschränkungen vorzusehen, damit sich eine andere Strategie außer N durchzusetzen vermochte.

Wenn wir hingegen annehmen, dass der Anteil von Strategie G bei 10 Prozent liegt – und die anderen beiden bei jeweils 45 Prozent –, verändert sich das Ergebnis und wir erhalten folgende Grafik:

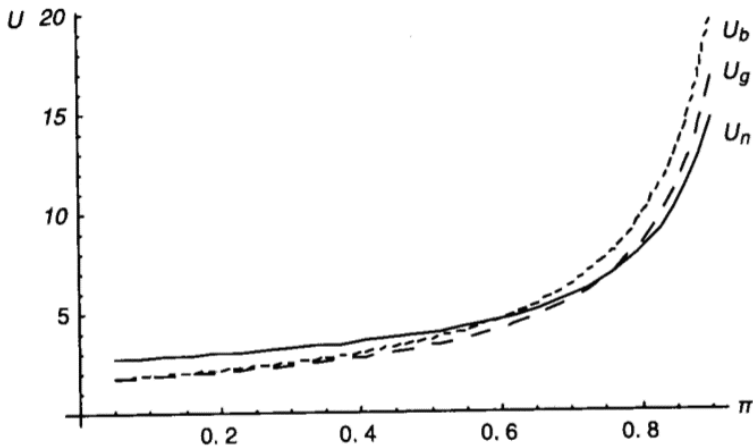


Figur 7.2

In diesem Fall ist B die siegreiche Strategie, wenn sich π einem Wert von 0,8 annähert.²⁹⁰

Um mit unserer Analyse weiter voranzukommen, gehen wir zurück zu der Annahme, dass die Strategien gleichwahrscheinlich sind, also $p = 1/3$. Wir können fragen, was sich nun verändert, wenn b den doppelten Ausgangswert annimmt und c unverändert bleibt, nämlich $= 1$. Wir nehmen also an, dass $b = 4$ und $c = 1$ ist. Die erwarteten Nutzen zeigen sich in der folgenden Grafik 7.3, wobei π eine unabhängige Variable bleibt.

²⁹⁰ Für den Beweis siehe oben Appendix 3.



Figur 7.3

Wir sehen, dass im Falle gleich hoher Anteile zu Beginn und mit den neuen Werten der Belohnungen B zur siegreichen Strategie avanciert, wenn π gegen einen Wert von 0,6 tendiert. Wie können wir dies erklären? Da die Kosten der Bedingungslosigkeit c dieselben wie im vorhergehenden Beispiel sind und die Belohnung für die Reziprozität $b-c$ ansteigt, wird sich Strategie B, die sowohl mit den anderen Spielern B als auch mit G kooperiert, auch bei einer kürzeren Dauer des Spieles durchsetzen.²⁹¹

Diese numerische Analyse bestätigt, was wir zuvor über die Rolle der Teilnehmer G gesagt haben: Wenn deren Anteil angemessen niedrig ist – etwa 10 Prozent –, setzt sich B gegen N durch – unter der Bedingung, dass π ausreichend hoch ist.

²⁹¹ Der Wert b ist auch die Belohnung, die N in der Interaktion mit B in der ersten Runde und in der Interaktion mit G immer erhält. Das relative Gewicht dieser Belohnungen ist geringer als das Gewicht des Preises der Reziprozität $b-c$, da B mit zwei Strategien kooperiert – B und G –, während N nur in der Interaktion mit G die Belohnung b erhält – und in der Interaktion mit B nur in der ersten Runde. Deshalb kann ein Anstieg von b auch als größere Belohnung aus der Reziprozität interpretiert werden. Dasselbe kann für eine Veränderung des Wertes c gesagt werden.

Die Evolution der Reziprozität

Wir gehen nun mit unserer Analyse weiter und wenden uns der evolutionären Logik zu. Wir haben bereits in der numerischen Analyse im vorhergehenden Abschnitt einige Einblicke in die allgemeine Tendenz des Turniers erhalten. In der vorausgehenden Analyse haben wir – in Übereinstimmung mit dem Ansatz bei wiederholten Spielen – angenommen, dass sich während der Interaktionen die Anteile, also Wahrscheinlichkeiten von Strategien innerhalb der Bevölkerung nicht ändern. Die Anteile der einzelnen Strategien wurden zu Beginn festgesetzt, mit diesen wurde gespielt und am Ende konnte man erkennen, wer unter welchen Bedingungen in den einzelnen Begegnungen – jeweils zu zweit – siegreich war.

Mit der numerischen Analyse haben wir eine Bewertung des gesamten Turniers vollzogen, aber nur für einige Fällen und immer unter der Annahme, dass die Anteile der jeweiligen Strategien während des Turniers gleich bleiben – wie dies in nicht-evolutionären Spielen der Fall ist.

Welche Bedeutung haben also unsere bisherigen Ergebnisse?

Eine mögliche Interpretation, die mir gut gefällt, obwohl man sie in der Fachliteratur kaum findet, ist die Überlegung, dass wir bisher die Interaktionen zwischen den Strategien B, G und N innerhalb einer bestimmten Organisation oder Gemeinschaft auf kurze Sicht herausgefunden haben, wobei wir die Teilnehmer wie die Organisationsstruktur und die Kulturen der unterschiedlichen Akteure als gegeben und vorausgesetzt betrachten. Es handelt sich dabei um jene Situationen, in denen die Teilnehmer spielen, ohne evolutiv eliminiert zu werden – oder versuchen, die Strategie mit größerem Erfolg zu imitieren. Wir können also erkennen, welche Strategie unter bestimmten Umständen kurz- oder mittelfristig den höchsten erwarteten Nutzen erreicht – und dies bedeutet, dass wir einige Hinweise darauf erhalten, durch welche Strategien eine bessere oder schlechtere Situation erreicht wird. Ich möchte dabei anmerken, dass derartige Situationen sowohl im zivilen wie auch im persönlichen Leben von großer Bedeutung sind. In Büros, Schulen, Universitätsinstituten und Organisationen allgemein befinden sich Menschen ständig in Interaktionen, die sehr gut durch das Modell der wiederholten Spiele erklärt werden können – wir betrachten unsere Kollegen nicht als ‚eliminiert‘ oder als uns selbst ‚imitierend‘ –, und die eben dargelegten Ergebnisse bieten also Hinweise, die Bedeutung der Belohnungen im zivilen Leben wie in der Entwicklung von Organisationen zu erkennen. Menschen, die durch eine bestimmte Kultur oder Ethik geprägt sind, versuchen normalerweise, für eine bestimmte Zeit diesen ihren Wer-

ten und Überzeugungen gemäß zu handeln, auch wenn sie deshalb leiden müssen und weniger zufrieden sind als ihre Kollegen. Im zivilen Leben sind – meiner Meinung nach – Menschen bereit, auf schnellen Reichtum oder Glück zu verzichten, um gemäß ihren Überzeugungen und ihrer Kultur zu handeln.

Wenn wir nun die Entwicklung der Bürgergesellschaft langfristig betrachten, werden auch Phänomene der Nachahmung – ein Strategiewechsel derselben Person: eine Theorie, die in Übereinstimmung mit der ‚Theorie der mehreren Ichs‘ – multiple selves²⁹² – gesehen werden kann – oder auch zwischen unterschiedlichen Personen – von Bedeutung und diese können auf Entwicklungen hinweisen, die von großem Interesse sind.

Wir kommen nun zum einfachen qualitativen Modell, das ich am Ende des 5. Kapitels vorgestellt habe, welches auf dem Konzept der intrinsischen Belohnung ϵ aufbaut. Der intrinsische Wert von Handlungen der Reziprozität variiert üblicherweise aufgrund der Rückmeldungen aus unserem Umfeld. Darüberhinaus können sich die Kosten c und die Dauer des Spieles π verändern und die Kombination dieser Elemente – ϵ , π und c – kann dazu führen, dass eine Person ihre Strategie verändert. Kurzfristig – in unserem Modell wird dieser Zeithorizont durch die Dauer des wiederholten Spieles dargestellt – ist es legitim anzunehmen, dass diese Werte konstant bleiben und so auch die gewählten Strategien. Aber mittel- und vor allem langfristig verändert sich jeder Wert.

Wir müssen es als wahrscheinlich betrachten, dass die Anzahl oder der Anteil der Teilnehmer, die unter gegebenen Umständen den höchsten erwarteten Nutzen erzielt hat und so eine siegreiche Strategie des Turniers verfolgten, in zukünftigen Turnieren ansteigen wird: Diese Strategie wird nachgeahmt werden,²⁹³ während eine Strategie, die von anderen Strategien dominiert wurde, immer mehr an Boden verlieren und letztlich vollkommen verschwinden wird. Am Ende des ersten Turniers werden die Belohnungen, die jede Strategie im Turnier eingefahren hat, allen bekannt gemacht und die einzelnen Spieler können ihre Strategie verändern, um die siegreiche Strategie zu imitieren. Es ist daher keinesfalls unwahrscheinlich anzunehmen, dass die Strategien, welche die besten Ergebnisse erreichen, nachgeahmt werden und wachsen.

Evolutionäre Spiele und deren analytische Instrumente sind – trotz der methodologischen Vorbehalte, die wir auf den vorhergehenden Seiten dargelegt haben – gut dazu geeignet, diese Form der Analyse durchzuführen, welche wir im Rest dieses Kapitels als Teil eines größeren Forschungsprojektes durchführen werden.

292 John B. Davis, *The Intersubjectivity in Economics*, London 2001.

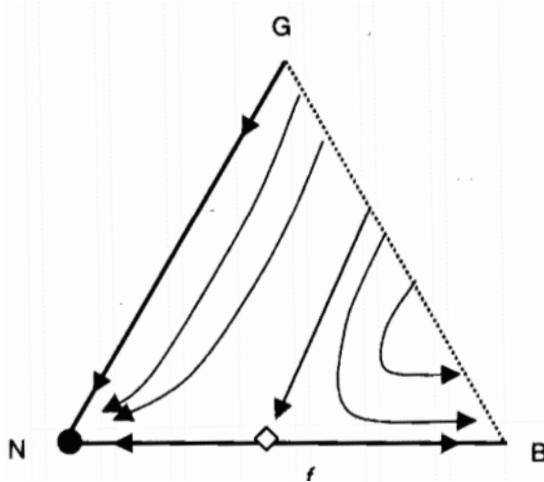
293 Die Imitation der besten Strategie ist die am weitesten verbreitete, aber nicht einzige mögliche Methodologie der Imitation, die sich in der Literatur findet.

Ein einfaches Instrument zur Beschreibung der Evolution der Strategien in einer Welt mit drei Strategien ist die Simplex – auf Basis der Dynamiken der Nachahmung, die wir bereits im Appendix 2 eingeführt haben –, die in der untenstehenden Figur dargestellt ist. Ausgehend von dem erwarteten Nutzen, wie wir ihn bisher berechnet haben, können wir in wenigen Schritten – diese werden in Appendix 3 durchgeführt – die nun folgende Simplex erstellen, welche die evolutionäre Dynamik der jeder Strategie darstellt.

Die Simplex²⁹⁴ selbst ist eine grafische Darstellung der evolutionären Dynamik, welche – so hoffe ich – auch für diejenigen, die mit der Sprache der dynamischen Mathematik weniger vertraut sind, verständlich ist.²⁹⁵

294 Die Punkte innerhalb der Simplex stehen für die Kombination der Anteile der drei Strategien. Die drei Ecken stehen für die Situationen, in denen sich nur eine Strategie durchsetzt: In der Ecke N nur die Strategie N, in der Ecke B nur B und in der Ecke G nur G. Die Koordinaten für N – im Sinne der Wahrscheinlichkeiten – sind somit 1,0,0, jene von B 0,1,0 und jene von G 0,0,1. Entlang der Längsseiten finden wir die Kombination von nur zwei Strategien; so sagt etwa die Seite BG – gestrichelte Linie –, dass hier nur fixe Punkte vorhanden sind, das heißt: beide Strategien koexistieren auf der Seite BG. Der Eckpunkt N – schwarzer Punkt – ist ein attraktiver Punkt, das heißt die Dynamik konvergiert in Richtung dieses Punktes; f ist hingegen ein Sattelpunkt – dieser kann von oben angesteuert werden, aber dieser Punkt ist nicht stabil. Aus dem Gesagten kann abgeleitet werden, dass es nur beim Vorhandensein von attraktiven Punkten möglich ist, ein Gleichgewicht zu finden, das nur aus einer Strategie besteht – in diesem Fall N. Die internen Pfeile bringen die evolutionäre Dynamik für jeden Ausgangspunkt in Abhängigkeit von den Kombinationen der Strategie-Anteile zum Ausdruck. Für eine tiefergehende Analyse vgl. Luigino Bruni, Alessandra Smerilli, *L'emergere della cooperazione in un mondo eterogeneo. Un approccio evolutivo*, in: *Rivista Internazionale di Scienze Sociali* 1 (2007) S. 49–80.

295 Das Dreieck steht in Wirklichkeit für eine Seite einer Pyramide im Raum R3.



Figur 7.4

Wie sollen wir diese Simplex NBG entschlüsseln?

Aus der Figur erkennt man, dass je nach Ausgangspunkt – die Anfangskombination der drei Anteile in t_0 wird vorausgesetzt – und abhängig von der Position des Fixpunktes f – der wiederum von den Werten der Belohnungen und von π abhängt – auf der Seite NB, wir langfristig eine jeweils unterschiedliche Dynamik erhalten, welche entweder zu einer Kombination der Strategien G und B oder einer Welt bestehend nur aus N-Spielern führt.

Ein erstes Ergebnis, welches die Analyse, die auf wiederholten Spielen alleine aufbaut, nicht brachte, ist die Koexistenz von B und G: Beginnt die Dynamik in einem Punkt, der rechts von f liegt, wird diese zu einer Kombination beider Strategien auf der Seite BG führen, die nur aus Fixpunkten besteht – mit einer relativ größeren Anzahl an B als G. Darüberhinaus sagt uns die reine Präsenz von Fixpunkten auf der Seite BG, dass in einer Bevölkerung, die nur aus B und G besteht, diese beiden Strategien ein Gleichgewicht finden können – sie sind evolutionär stabil – und beide koexistieren, so dass in Welt, die aus B und G besteht, beide Strategien denselben erwarteten Nutzen bringen.

Die Ergebnisse verändern sich, wenn in der Bevölkerung im Zeitpunkt t_0 , wenn die Dynamik beginnt, alle drei Arten von Strategien vertreten sind; ihr Ausgangspunkt befindet sich innerhalb der Simplex. In diesem Fall ist es möglich, dass

sich die Nicht-Reziprozität durchsetzt, und ein Gleichgewicht entsteht, in dem nur N-Teilnehmer vorhanden sind.

Die Dynamik wird also vom Ausgangspunkt abhängen: Wenn man von einem Punkt links der Trajektorie, von der Seite BG zum Punkt f – der Pfeil der Simplex – geht, begeben wir uns hin zu einem Gleichgewicht bestehend aus N; umgekehrt – wenn man von einem Punkt rechts des Pfads ausgeht – kommt man zur Koexistenz von B und G.

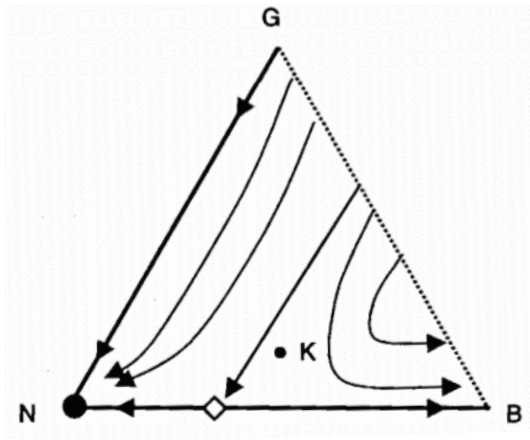
Es sei auch erwähnt, dass sich die Punkte auf der linken Seite durch einen höheren Anteil von B als G auszeichnen. Auch aus dieser Perspektive ist es wichtig, dass die Anzahl der Spieler B größer ist als jene der Spieler G, damit sich nicht das Gleichgewicht einstellt, in dem N dominiert. Zusammenfassend kann man sagen, dass auch in der evolutionären Analyse die delikate Rolle der G-Spieler zum Vorschein kommt: Wenn zu viele von ihnen vorhanden sind, wird das Aufkommen der N-Spieler gegenüber B gefördert.

Gleichzeitig hängen die Koordinaten des Punktes f auch von den Werten von b und c ab.²⁹⁶ Der Wert von c ist jener Wert, der stärker als alle anderen Werte etwas über die soziale Struktur der Gewinne und Belohnungen aussagt: nimmt c einen hohen Wert an, so sagt uns dies, dass wir es mit einer Kultur zu tun haben, die die Reziprozität benachteiligt während ein hoher Wert von b-c auf eine Kultur hindeutet, die diese fördert. Wenn die erste Koordinate hoch ist, tendiert der Punkt f gegen N – dasselbe tritt ein, wenn die zweite Koordinate niedrig ist und somit die Nicht-Kooperation eher unwahrscheinlich wird; im gegensätzlichen Fall wird f gegen B tendieren. Dies geschieht, weil die Koordinate von N direkt proportional zu b-c ist, während beide Koordinaten von b-c abhängen; das Vorzeichen von c ist in der Koordinate von N negativ und in der Koordinate von B positiv. Dies führt

296 Aufgrund des Aufbaus der Simplex – siehe: Appendix 3 – hat der Fixpunkt f folgende Koordinaten: $f \equiv \left(\frac{bn-c}{(b-c)\pi}, \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi}, 0 \right)$. Die erste Koordinate steht für die Anzahl von N während die zweite für B steht – und wenn erstere ansteigt, sinkt letztere natürlich. Wenn N gleich 1 wäre, hätten wir einen Eckpunkt, der nur aus nicht-kooperativen Strategien besteht. Die Position des Punktes f hängt also von b und c – so wie wir diese in den vorausgehenden Abschnitten definiert haben – und dem Wert von π ab. Im Besonderen gilt für $\pi \rightarrow \frac{c}{b}$, wird sich f stärker an B annähern. Dies ist eine Erklärung warum es wichtig ist, damit in einem wiederholten Spiel Kooperation aufkommt, $\pi > \frac{c}{b}$ zu setzen. Unterhalb dieses Wertes tendiert das Gleichgewicht der Population – vorausgesetzt die Werte von c und b – zur Nicht-Kooperation. Wenn hingegen $\pi \rightarrow 1$, tendiert der Punkt f Richtung N zu, mit einer geringen Wahrscheinlichkeit, dass er gegen die Nicht-Kooperation konvergiert. Bei einem niedrigen Wert von π besteht also ceteris paribus eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass sich nur N durchsetzt; bei einem hohen Wert von π ist es sehr wahrscheinlich, dass sich das Gleichgewicht hin zur Koexistenz von B und G bewegt.

zur Annahme, dass eine Gesellschaft *ceteris paribus* – vor allem der Wert von b – die Durchsetzung der Nicht-Kooperation wahrscheinlicher macht, je teurer sie die Praxis der Reziprozitäten der Art 2 und 3 macht, denn nur diese tragen die Kosten c . Viele Beispiele aus der Geschichte unterstützen diese Annahme.

Diese Ergebnisse sind kompatibel und bestätigen die Interpretationen, zu denen wir mit Hilfe der wiederholten Spiele gekommen sind. Wir beenden die evolutionäre Analyse jetzt für den Moment. Da wir im nächsten Kapitel unsere hypothetische Welt für alle vier Strategien öffnen, kommen wir nun zur reinen Technik der wiederholten Spiele zurück. Wir verwenden nun auch eine Simplex für die Interpretation der numerischen Analyse des vorhergehenden Absatzes.



Figur 7.5

Die Kombination der Anteile – 0,45; 0,45; 0,10 – entspricht dem Punkt K in der obigen Simplex: Ausgehend von diesem Punkt und jedem anderen Punkt, der links davon liegt – also in Kombination mit einer geringeren Anzahl von G –, tendiert das Geschehen zu einer Durchsetzung der Strategie B, wie wir schon gesehen haben. Aus der evolutionären Analyse wissen wir nun etwas mehr: Das Endergebnis wird eine Koexistenz von G und B sein, was nicht nur durch die Anwendung wiederholter Spiele allein entstehen kann.

Sowohl die evolutionäre Analyse wie jene partiell numerische Analyse sagen uns dasselbe: Bei einem hohen Wert von π erhalten wir eine Kombination von B und G, bei einem niedrigen Wert von π besteht eine höhere Wahrscheinlichkeit,

dass sich nur die N-Spieler durchsetzen, da sich der Punkt f mit einer Veränderung von π verschiebt.

Zwei weitere Beispiele

Die bisher durchgeführten Analysen werden besonders gewinnbringend und anregend, wenn wir sie auf den Bereich der Familie und jener menschlichen Gemeinschaften anwenden, die sich durch eine starke Präsenz der unentgeltlichen Reziprozität auszeichnen.

Die Familie ist eine Organisation,²⁹⁷ in der Gratuität und Freundschaft – das sind unsere Strategien G und B – koexistieren können, ohne dass Bedarf nach der an Bedingungen geknüpften Reziprozität C besteht – oder gar nach der Nicht-Kooperation N. Wie können wir dies im Lichte unserer bisherigen Untersuchung erklären?

Die Simplex NBG ist auch ein nützliches Instrument für die Analyse der Familien-Reziprozität.²⁹⁸ Eine Familie kann tatsächlich mit einer Simplex der Form NBG dargestellt werden, wobei der Punkt f sehr nahe am Eckpunkt N liegt: Hier ist die Koexistenz der Verhaltensformen B und G eine sehr wahrscheinliche Lösung. Wir wissen, dass f in der Nähe von N liegt, wenn π sehr hoch ist und somit Kooperation ausgezeichnet wird – b-c ist hoch – und der Opportunismus nicht ermutigt wird: -c.

Die familiäre Dynamik ist tatsächlich jene, wo die Wahrscheinlichkeit, dass das Spiel länger andauert, sehr viel höher ist als in anderen formalen Organisationen – wie beispielsweise in Vereinen oder Unternehmen; üblicherweise weiß man in einer Familie nicht, wann die letzte Runde gespielt wird – eine wichtige Bedingung für das Aufkommen einer B-Form der Kooperation – und wo Kooperation sehr gut belohnt und Nicht-Kooperation wie Trittbrettfahrertum sofort bestraft werden. Darüberhinaus zeichnet sich das Familienleben durch eine hohe Anzahl von Handlungen aus, die durch intrinsische Motivationen bewegt sind – nicht ohne Grund wird die Eltern-Kind-Beziehung stets als Vorbild bedingungsloser Liebe genannt –, was wiederum durch das Aufkommen von Verhaltensformen der Stra-

297 Ich denke hier insbesondere an die Eltern-Kind-Beziehung und die Beziehungen innerhalb eines Paares in sogenannten ‚guten Zeiten‘ einvernehmlichen Zusammenlebens.

298 Es sei angemerkt, dass nicht alle familiären Beziehungen als Spiele in der Art eines Gefangenendilemmas beschrieben werden können, obwohl das Trittbrettfahrertum – ein typisches Element des Gefangenendilemmas – auch ein sehr relevantes Thema im familiären Leben und in anderen Gemeinschaften im Allgemeinen ist.

ategie G erklärt werden kann. Aber in welchem Ausmaß sind bedingungslose Verhaltensformen vertretbar, damit die Reziprozität innerhalb der Familie erhalten bleibt? Wir haben gerade eben erst gesehen, dass im Falle einer zu hohen Anzahl von G-Teilnehmern der evolutionäre Pfad zu Nicht-Reziprozität führen kann, was einer Auflösung der Familie gleichkommen würde.

Um dieses Szenario zu verhindern, ist es wichtig, dass es eine relativ hohe Anzahl von Handlungen der Art B gibt, andernfalls könnte es ungewollt zu einer Stärkung der allgemeinen Nicht-Reziprozität kommen. Was bedeutet dies konkret?

Stellen wir uns vor, dass sich in einer Familie eine Mutter gegenüber ihrem Mann und ihren Kindern zu großzügig verhält; ihre Liebe und Unterstützung für die anderen Mitglieder der Familie kennt keine Grenzen. Wenn wir annehmen, dass ihr Ehemann ein Verhalten an den Tag legt, das unserer Strategie N nahekommt – vielleicht nicht in jeder Handlung, aber von Zeit zu Zeit –, könnten die anderen Mitglieder der Familie die Beziehung zwischen ihren Eltern als Ausbeutung der Mutter durch den Vater betrachten und es ist wahrscheinlich, dass das kooperative Verhalten der Mutter nicht nachgeahmt wird und nach und nach sogar verschwinden wird. Wenn G die einzig verfügbare Strategie der Reziprozität innerhalb der Gruppe ist, wird die Nicht-Kooperation N die einzige Art von Beziehung sein, die nachgeahmt wird und sich somit immer tiefer in der Familie verankert.²⁹⁹ Falls die Mutter hingegen ihr Verhalten der Art G mit anderen, an Bedingungen geknüpfte Verhaltensformen der Art B alternieren würde,³⁰⁰ könnte die Reziprozität nach Art der Agape nicht ausgelöscht werden; das wäre der richtige Weg, um diese Verhaltensformen zu retten. Diese Dynamik kann auf jede Gemeinschaft – ob zivil oder religiös – ausgedehnt werden, um eine Kultur der unentgeltlichen Reziprozität oder Freundschaft zu bewahren und auszubauen.

Ein letztes Beispiel: Eine ähnliche Situation könnte ungewollt die Erfahrung eines Bürgermeisters einer Ortschaft werden, der offen und großzügig sein will gegenüber den Schwächsten in der Bevölkerung. Wenn ein neuer Bürgermeister – ganz im Gegensatz zum übermäßig harten und intoleranten Verhalten in der Art

299 Dieses Ergebnis ist das genaue Gegenteil vom ‚Rotten-Kid-Theorem‘ Beckers; dieses Theorem besagt, dass sich Mitglieder einer Familie altruistisch verhalten – selbst wenn sie egoistisch eingestellt sind –, sofern das Familienoberhaupt seinerseits ein altruistisches Verhalten an den Tag legt.

300 Um bei Alltagsbeispielen zu bleiben, denke ich an Verhaltensformen, die an Bedingungen geknüpft sind, wie etwa: ‚Wenn ihr nicht lernt, dürft ihr auch nicht Video spielen!‘ oder: ‚Du darfst nicht fernsehen, wenn du nicht den Tisch nach dem Abendessen abräumst!‘ oder: ‚Wenn wir uns beim Abholen unserer Kinder im Kindergarten nicht abwechseln können, müssen wir uns an eine externe Person wenden, die wir dafür bezahlen!‘.

N seines Vorgängers – rein bedingungsloses Verhalten nach Vorbild der Strategie G an den Tag legt, könnte es paradoxerweise sein, dass die Nicht-Reziprozität zum bestimmenden Verhaltensmuster in dieser Ortschaft wird; eine derartige Situation hätte vermieden werden können, wenn der neue Bürgermeister auch Verhaltensformen, die sich durch eine an Bedingungen geknüpften Reziprozität in der Art B auszeichnen, angewandt hätte.³⁰¹ Bedingungslosigkeit kann zu einem Feind der Gratuität werden. Und die, welche von einer Gesellschaft ohne Markt träumen und dafür kämpfen, könnten sich schnell als Gefangene tausender vertraglicher Bindungen wiederfinden.

301 Denken wir an jene Personen, die ganz offen sind für die Anliegen der Bedürftigen und Schwachen, die sich aber – wenn die Situation als ‚übermäßig‘ bedingungslos wahrgenommen wird – radikal verändern und intolerante, xenophobe Verhaltensweisen annehmen können.

Appendix 3 zu Kapitel 7

In einer dreidimensionalen Welt – von N, B und G – können wir folgende erwartbare Nutzenwerte ableiten:

$$U_n = p_n(0) + \frac{p_g b}{1 - \pi} + p_b b$$

$$U_b = p_n(-c) + p_g \frac{(b - c)}{1 - \pi} + p_b \frac{(b - c)}{1 - \pi}$$

$$U_g = p_n \frac{-c}{1 - \pi} + p_g \frac{(b - c)}{1 - \pi} + p_b \frac{(b - c)}{1 - \pi}$$

Beweis der Lehrsätze 4 und 5

Lehrsatz 4: U_b ist immer größer als U_g . In der Tat

$$p_n(-c) \geq p_n \frac{-c}{1 - \pi}$$

ist eine Ungleichung, die immer erfüllt ist.

Lehrsatz 5: $U_n \geq U_g \leftrightarrow p_b \leq \frac{c}{b\pi}$.

$U_n \geq U_g$ bedeutet, dass

$$\frac{p_g b}{1-\pi} + p_g b \geq p_n \frac{-c}{1-\pi} + p_g \frac{b-c}{1-\pi} + p_b \frac{b-c}{1-\pi}$$

$$-p_b b \pi + (p_n + p_g + p_b)c \geq 0$$

$$p_b \leq \frac{c}{b\pi}$$

Beweis des Lehrsatzes 6

$$\text{Lehrsatz 6: } U_b \geq U_n \leftrightarrow p_g \frac{c}{(b-c)} + \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi}$$

$U_b \geq U_n$ bedeutet, dass

$$p_n(-c) + p_g \frac{b-c}{1-\pi} + p_b \frac{b-c}{1-\pi} - p_g \frac{b}{1-\pi} - p_b b \geq 0$$

$$p_b(c) + p_g(c) + p_g \frac{-c}{1-\pi} + p_b \frac{b\pi - c}{1-\pi} \geq c$$

$$p_b \frac{\pi(b-c)}{1-\pi} \geq c + p_g \frac{c\pi}{1-\pi}$$

$$p_b \geq \frac{c(1-\pi)}{\pi(b-c)} + p_g \frac{c}{b-c}$$

Grafiken und numerische Analyse

In der ersten Grafik des Kapitels 7 treffen wir die Annahme, dass alle drei Strategien in der Bevölkerung gleichverteilt sind. Wir können daher sagen:

$$p_n = p_b = p_g = \frac{1}{3},$$

und wir erhalten so die folgenden Werte für die erwarteten Nutzen:

$$U_n = \frac{1}{3} \left(b + \frac{b}{1-\pi} \right)$$

$$U_b = \frac{1}{3} \left(2 \frac{b-c}{1-\pi} - c \right)$$

$$U_g = \frac{1}{3} \left(\frac{2(b-c) - c}{1-\pi} \right).$$

Mit den Werten von $c = 1$ und $b = 3$ können wir die erwarteten Nutzen als Funktion von π anschreiben.

In der zweiten Grafik des 7. Kapitels haben wir folgende Werte angenommen: $p_n = p_b = \frac{9}{20}$, $p_g = \frac{1}{10}$, mit $b = 2$ und $c = 1$. Wir berechnen nun die Nutzenwerte mit Hilfe dieser Parameter und erhalten

$$U_n = \frac{9}{20} b + \frac{1}{10} \left(\frac{b}{1-\pi} \right)$$

$$U_b = \frac{9}{20} \left(\frac{b-c}{1-\pi} - c \right) + \frac{1}{10} \left(\frac{b-c}{1-\pi} \right)$$

$$U_g = \frac{9}{20} \left(\frac{(b-c) - c}{1-\pi} \right) + \frac{1}{10} \left(\frac{b-c}{1-\pi} \right)$$

woraus sich unsere Grafik mit π als unabhängiger Variable ergibt – es gelten weiterhin folgende Werte: $b = 2$ und $c = 1$.

Konstruktion der Simplex

Aus den erwarteten Nutzen konstruieren wir die Matrix der Belohnungen:

$$A = \begin{bmatrix} 0 & b & \frac{b}{1-\pi} \\ -c & \frac{b-c}{1-\pi} & \frac{b-c}{1-\pi} \\ -c & \frac{b-c}{1-\pi} & \frac{b-c}{1-\pi} \\ \frac{1}{1-\pi} & \frac{1}{1-\pi} & \frac{1}{1-\pi} \end{bmatrix}$$

Die Dynamik der Nachahmung kann anhand des folgenden Systems von differentiellen Gleichungen beschrieben werden

$$\dot{p}_n = p_n[(Ap)_1 - p \cdot Ap]$$

$$\dot{p}_b = p_b[(Ap)_2 - p \cdot Ap]$$

$$\dot{p}_g = p_g[(Ap)_3 - p \cdot Ap]$$

wobei A die Matrix der Belohnungen, $p \equiv (p_n, p_b, p_g)$ und (Ap) , die r -Komponente des Ap -Vektors ist und entspricht somit der erwarteten Belohnung der in Frage gestellten Strategie, während $p \cdot Ap$ die durchschnittliche Belohnung ist.

Die Entfaltung der Dynamik kann durch folgende Simplex dargestellt werden:

$$\Delta = \{p \in R^3: p \geq 0, p_n + p_b + p_g = 1\}$$

Bei der Konstruktion der Simplex beziehen wir uns auf die Analyse von Bomze³⁰² und beginnen mit der Konstruktion der Matrix A' , die man durch eine Subtraktion der ersten Zeile in der Matrix A erhält:

302 Immanuel M. Bomze, *Lotka-Volterra equation and replicator dynamics: A two-dimensional classification*, in: *Biological Cybernetics* 48 (1983) S. 210.

$$A' = \begin{bmatrix} 0 & 0 & 0 \\ -c & \frac{b\pi - c}{1 - \pi} & \frac{-c}{1 - \pi} \\ -c & \frac{b\pi - c}{1 - \pi} & \frac{-c}{1 - \pi} \end{bmatrix}$$

Beziehend auf den Lehrsatz Nr. 2 von Bomze³⁰³ können wir nachfolgende Ergebnisse feststellen:

1. Der Eigenwert des Eckpunktes N in Richtung NB ist proportional zu $-c$ und somit negativ.
2. Der Eigenwert von N in Richtung NG ist proportional zu $(\frac{c}{1-\pi})$ und somit negativ.
3. Der Eigenwert von B in Richtung BN ist proportional zu $(-\frac{b\pi-c}{1-\pi})$ und somit negativ.
4. Der Eigenwert von B in Richtung BG ist gleich null.
5. Der Eigenwert von G in Richtung GB ist gleich null.
6. Der Eigenwert von G in Richtung GN ist proportional zu $(\frac{c}{1-\pi})$ und somit positiv.

Aus dem Lehrsatz Nr. 2³⁰⁴ von Bomze wissen wir, dass es auf der Seite NB einen Fixpunkt f gibt – da $ab < 0$ ist – und die dazugehörigen Eigenwerte sind proportional sowohl zu $-\gamma$, und somit positiv, als auch zu $(\frac{bd-ae}{b})$, und das heißt:

$$\frac{\left(\frac{b\pi - c}{1 - \pi}\right)\left(\frac{-c}{1 - \pi}\right) - (-c)\left(\frac{b\pi - c}{1 - \pi}\right)}{\frac{b\pi - c}{1 - \pi}}$$

dieser kann zu $\frac{-c\pi}{1-\pi}$, umgewandelt werden: ganz offenkundig ein negativer Wert.

Die Koordinaten des Fixpunktes sind $[p, 0]$, wobei – immer in der Terminologie von Bomze – gilt: $p = -\frac{a}{b}$; das entspricht in unserem Fall $\frac{c(1-\pi)}{b\pi-c}$. Die Transformation der Koordinaten in eine Welt aus drei Dimensionen führt zu:³⁰⁵

303 Ebd.

304 Ebd.

305 Ebd., S. 204.

$$p_n = \frac{1}{1+p+0} = \frac{1}{1 + \frac{c}{\frac{b\pi - c}{1-\pi}}} = \frac{b\pi - c}{(b-c)\pi}$$

$$p_b = \frac{p}{1+p+0} = \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi}$$

$$p_g = \frac{0}{1+p+0} = 0.$$

Aus dem Lehrsatz Nr. 5 von Bomze wissen wir, dass die Seite BG aus Fixpunkten besteht: $e = b$, $c = f$.



Glory be to God for dappled things!

Gerard M. Hopkins

Die Dynamiken der Reziprozität in einer vierdimensionalen Welt

Einführung der ersten Form der Reziprozität C

In diesem letzten Kapitel vor den Schlussbemerkungen vertiefen wir unsere Analyse weiter, indem wir eine 4. Strategie mitaufnehmen, nämlich die ‚vorsichtige‘ Reziprozität C, die für die erste Form der Reziprozität steht.

Die Interaktion zwischen den Strategien wird weiterhin auf Basis von wiederholten Interaktionen zwischen zwei Spielern bewertet, gleichzeitig behalten wir aber die Präsenz anderer Teilnehmer in einem nicht allzu weit entfernten Hintergrund im Kopf.

Wir beginnen mit der Analyse der Begegnung zwischen N- und B-Teilnehmern. In einer Welt mit vier Strategien gilt der Lehrsatz 7:

$$\text{Lehrsatz 7: } U_b \geq U_n \leftrightarrow p_b \geq \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi} + p_g \frac{c}{b-c} - p_c \frac{b(1-\pi)}{b-c}.$$

Wie wir sehen können, ist das Ergebnis gleich dem Schwellenwert des Lehrsatzes 6 abzüglich eines positiven Wertes; dies scheint zu zeigen, dass in einer Welt, die auch von C-Spielern bewohnt ist, ein leicht niedrigerer Wert von p_b erforderlich ist, damit sich B gegen N durchsetzt. Da die vorsichtigen C-Spieler weder mit den N- noch mit den B-Spielern kooperieren, scheint ihre Gegenwart in einer vier-

dimensionalen Welt keinen Unterschied zu machen: N-Spieler können zwischen C- und anderen N-Spielern nicht unterscheiden – und verglichen mit einem Treffen mit den B-Spielern ist es für sie etwas weniger profitabel, einen anderen N- oder C-Spieler zu treffen, da sie ihren Vorteil in der ersten Runde verlieren; die B-Spieler können – aufgrund der Art, wie wir die Interaktion mit den C-Spielern beschrieben haben – in der ersten Runde C nicht von N unterscheiden und dies führt zu Nicht-Kooperation von diesem Moment an. C wird in der zweiten Runde dennoch eine „Rente“ an B bezahlen, u.z. beim nutzlosen Versuch ein reziprokes Verhalten an den Tag zu legen – daher die Veränderung des Schwellenwertes, den wir im Grunde genommen übersehen können. Wir können daher zusammenfassend sagen, dass unter diesen Umständen das Potenzial der C-Spieler für die Reziprozität nicht ausgeschöpft wird.

Bis hierher scheint die ‚vorsichtige‘ Reziprozität, die kein Opfer vom Handelnden erfordert, sowohl für die Nicht-Kooperation N als auch für die bedingte Kooperation B unwesentlich zu sein. Wir müssen also andere Interaktionen untersuchen, um die wertvolle Rolle der ersten Art von Reziprozität erschließen zu können.

Wenn wir eine Begegnung zwischen den N- und C-Teilnehmern betrachten, erhalten wir den Lehrsatz 8:

Lehrsatz 8: $U_n \geq U_c$ gilt immer, wenn $\pi \geq 0$ (und es gilt $U_n = U_c$, wenn π gegen 0 tendiert).

Es lohnt sich, kurz einige Worte zu diesem Ergebnis zu verlieren. Die Präsenz von G führt dazu, dass sich die Nicht-Kooperation in einer Begegnung zwischen N und C durchsetzt, wenn es wahrscheinlich ist, dass das Spiel nach der ersten Runde mindestens noch eine Runde andauert: $\pi > 0$. Wie kann man dieses Ergebnis interpretieren? Die Präsenz – und das Opfer – von G, welche es C erlaubt, im Rahmen der Kooperation mit G die Erfahrung der Reziprozität zu machen, kann nicht verhindern, dass ab der zweiten Runde die Belohnung aus der Kooperation niedriger ist als die aus der Nicht-Kooperation: $[b-c] < b$. Die Präsenz von G ist somit ein zivilisierender Faktor, sie erhöht die durchschnittliche Quote von Reziprozität in der Bevölkerung und ist von besonderer Bedeutung, wenn neben der Reziprozitäts-Form C auch die Form B Teil des Spiels ist. In anderen Worten ausgedrückt: Die Handlungen der Art G – bei Präsenz von N – führen zu Reziprozität in der Bevölkerung, wenn alle drei Formen der Reziprozität aktiv sind; vor allem in einer komplexen Welt kann bei Absenz der Philia-Reziprozität keine Kooperation aufkommen, welche – meiner Ansicht nach – die Funktion einer Brücke zwischen der ersten und der dritten Form der Reziprozität einnimmt.

Kommen wir nun zum Vergleich zwischen N und G und wir erhalten nach den notwendigen Schritten den Lehrsatz 9:

$$\text{Lehrsatz 9: } U_g \geq U_n \leftrightarrow p_b \geq \frac{c}{b\pi} - p_c.$$

In der dreidimensionalen Welt haben wir in ähnlicher Form den Lehrsatz 5 abgeleitet:

$$\text{Lehrsatz 5: } U_g \geq U_n \leftrightarrow p_b \geq \frac{c}{b\pi}.$$

Im Lehrsatz 9 wird der Faktor $-p_c$ vom Schwellenwert abgezogen, der ansonsten dem der dreidimensionalen Welt, in der C fehlt, entspricht. Dieses Ergebnis sagt uns insbesondere zwei Dinge:

1. Die Präsenz von C führt zu einem niedrigeren Schwellenwert von p_b , was die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass sich G gegenüber N behauptet: Je höher die Anzahl der C-Spieler, desto weniger B-Spieler sind erforderlich, damit G einen höheren erwarteten Nutzen erhält als N.
2. Wenn in einer Gemeinschaft alle drei Formen der Reziprozität aktiv sind, sind die Bedingungen dafür, dass sich eine bedingungslose Reziprozität durchsetzt, nicht so hoch und diese wird entsprechend wahrscheinlicher. Wir werden auf dieses Ergebnis später nochmals zurückkommen.

Wir kommen nun zum Vergleich zwischen G und B und erhalten den Lehrsatz 10:

$$\text{Lehrsatz 10: } U_g \geq U_b \leftrightarrow p_c \geq p_n \frac{c}{b\pi - c}.$$

In einer dreidimensionalen Welt konnten die G-Spieler niemals eine höhere Belohnung als B erhalten. Im Gegensatz dazu macht die reine Präsenz der C-Spieler dies im wiederholten Spiel möglich.³⁰⁶ Das Vorhandensein der Reziprozität ohne Gratuität kann paradoxerweise dazu führen, dass sich in einer bestimmten Bevölkerung in einem wiederholten Spiel die Form der bedingungslosen Reziprozität gegenüber der Form B durchsetzt.

³⁰⁶ Es muss stets beachtet werden, dass es sich hierbei um eine Analyse in wiederholten Spielen – und nicht evolutionären Spielen – handelt und somit diese Aussage keine umfassende Gültigkeit hat; sie zeigt vielmehr einen Trend auf, der zu einem bestimmten Zeitpunkt gemessen wird. Für unsere Analysen, Anwendungen und Argumentationen verliert diese Aussage aber keinesfalls ihren Wert als Bezugspunkt.

Auch dieses Ergebnis ist aus meiner Sicht sehr besonders, da es die Schlussfolgerung aus der drei-dimensionalen Welt – N, B und G – aufhebt, wonach die bedingungslose Reziprozität niemals zum allgemeinen Verhalten in einer Gemeinschaft werden kann; G kann sich – unter bestimmten harten Bedingungen – gegen N durchsetzen, aber G hat nicht die Möglichkeit sich gegen B durchzusetzen.³⁰⁷

Darüberhinaus finden wir dieselbe Logik in anderen Begegnungen, die wir zuvor untersucht haben: Der Schwellenwert p_c steigt, wenn die Kosten der Reziprozität c und die Anzahl der N ansteigen; er sinkt, wenn der mit Kooperation in Verbindung gebrachte Belohnung $b-c$ oder die Wahrscheinlichkeit π ansteigt.

Am Ende betrachten wir den Vergleich zwischen C und B. Wir erhalten den Lehrsatz 11:

$$\text{Lehrsatz 11: } U_c \geq U_b \leftrightarrow p_b \leq \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi} - p_c \frac{b(1-\pi)}{b-c\pi}.$$

Auch hier ist C gegenüber B dominant, solange die Anzahl der Teilnehmer B gering ist, die allein von G getragenen Kosten der Reziprozität c relativ hoch sind und die Belohnung der Reziprozität $b-c$ relativ gering ist.

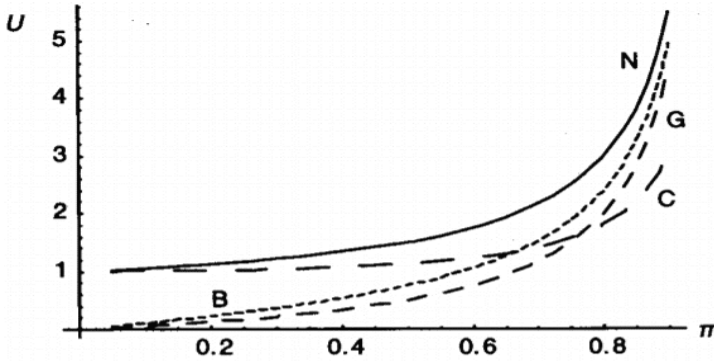
Schritt für Schritt wird unsere Argumentation stärker und die entstehende Idee wird klarer.

Eine numerische Analyse mit vier Dimensionen

Wie im vorhergehenden Kapitel kommen wir nun zu einigen numerischen Analysen, die in einer vierdimensionalen Welt noch wertvoller sind, weil wir hier nicht auf Ergebnisse der evolutionären Dynamik zurückgreifen können; wir können vielmehr nur einige andere Simulationen verwenden, die im Appendix näher erläutert werden – eine vierdimensionale Analyse ist im Verhältnis zur dreidimensionalen Analyse zu komplex, da diese nicht anhand einer Simplex dargestellt werden kann.

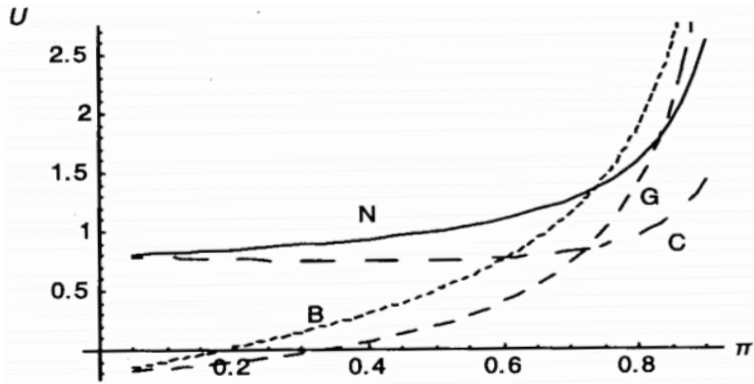
Wenn wir eine gleich Verteilung der Strategien in der Bevölkerung annehmen und den Belohnungen die Werte $b = 2, c = 1$ geben, erhalten wir durch Veränderung von π die folgenden Graphen: Wir erkennen sofort, dass sich auch in einer vierdimensionalen Welt das Ergebnis nicht ändert: Der erwartete Nutzen von N – die durchgezogene Linie – ist bei jedem Wert von π am höchsten.

³⁰⁷ Im evolutionären Ansatz – siehe den Abschnitt über die *Evolution der Reziprozität*, S. 126 ff. – haben wir gesehen, dass unter bestimmten Bedingungen G und B koexistieren können.



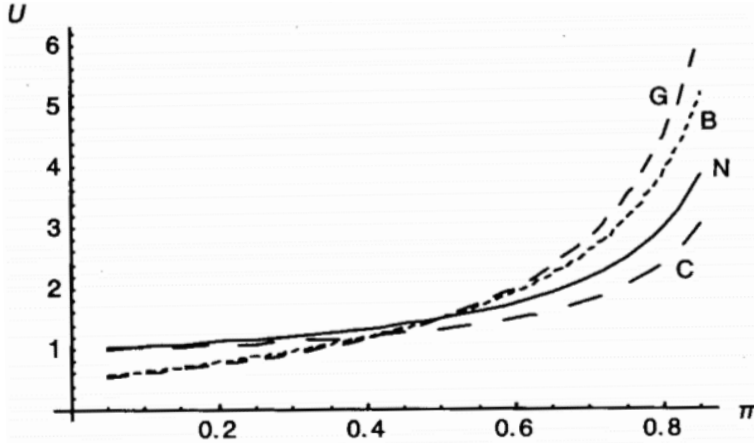
Figur 8.1

Wie im vorigen Kapitel nehmen wir nun einen niedrigeren Anteil für G (0,1) verglichen mit anderen Strategien – jeweils 0,3 – an. Aus diesen Werten erhalten wir nun folgende Grafik mit wiederum unterschiedlichen Werte von π :



Figur 8.2

Wenn π höher als 0,7 ist, dann gilt: U_b – gestrichelte Linie – \rightarrow U_n – durchgezogene Linie. Betrachten wir nun, was geschieht, wenn sich in einer vierdimensionalen Welt die Werte der Belohnungen verändern; dafür nehmen wir an: $b = 4$ und $c = 1$ – die Strategien sind in der Bevölkerung wiederum gleichverteilt – und erhalten den Graphen in Figur 8.3.



Figur 8.3

Die Grafik zeigt, dass $U_g > U_n$ ist, wenn π einen höheren Wert als 0,5 annimmt.³⁰⁸ In diesem wiederholten Spiel besteht – dank der Präsenz von C – die Wahrscheinlichkeit, dass G die beste Leistung erreichen kann.

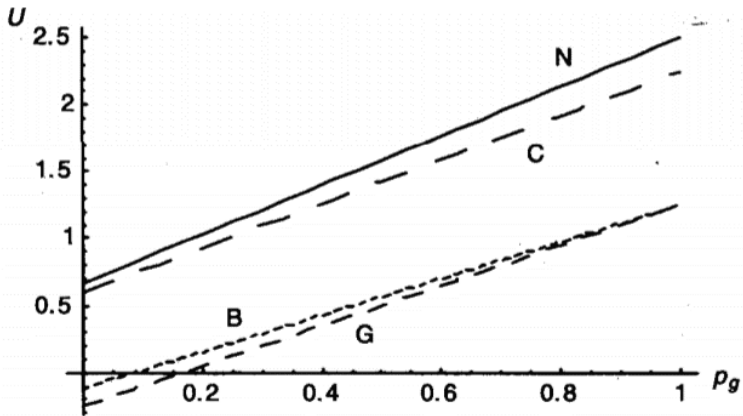
In einem letzten Schritt gehen wir mit der numerischen Analyse einen Schritt weiter, um etwas über mögliche Dynamiken zu erfahren.

Wir können p_g als unabhängige Variable auf der X-Achse annehmen und sehen, was passiert, wenn wir die Anzahl der Teilnehmer G (p_g) variieren, während die anderen Werte gleichbleiben. Wir nehmen dabei drei Fälle an.

Im ersten Fall setzen wir $\pi = 0,2$: man beachte, dass mit diesen Werten U_n immer den höchsten erwarteten Nutzen hat.

³⁰⁸ Aus dem Lehrsatz 10 – hier nach π umgewandelt – erhalten wir folgenden Ausdruck: $\pi > \frac{p_a c}{p_a b} + \frac{c p_c}{b p_b}$; dieser sagt uns – vorausgesetzt die Werte $b = 4$, $c = 1$ und $p_c = p_b$: $U_g > U_n$, wenn $\pi > 0,5$ ist. Es sei angemerkt, dass mit den Werten $b = 2$ und $c = 1$ der Trend der vorigen Grafik bestätigt wird, weil π größer als 1 sein muss, damit U_g größer als U_n sein kann; da π für eine Wahrscheinlichkeit steht, gilt immer: $\pi \leq 1$.

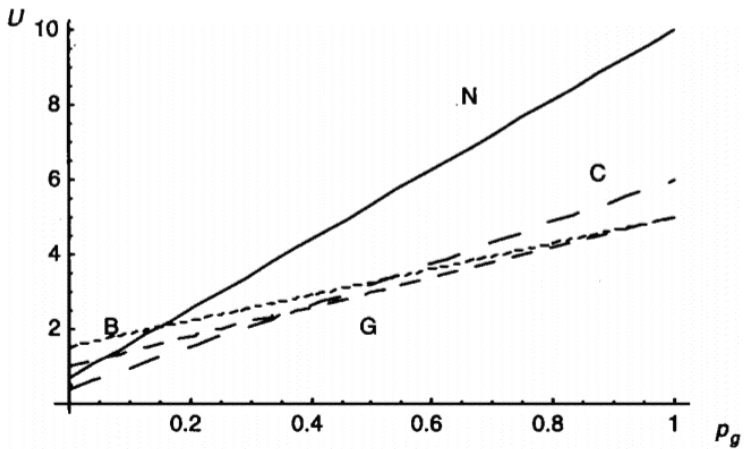
Fall 1: $\pi = 0,2$



Figur 8.4

Im zweiten Fall ist $\pi = 0,8$; nun verändert sich die Situation; besonders, wenn $p_g < 0,147727$ ist, folgt $U_b > U_n$.

Fall 2: $\pi = 0,8$

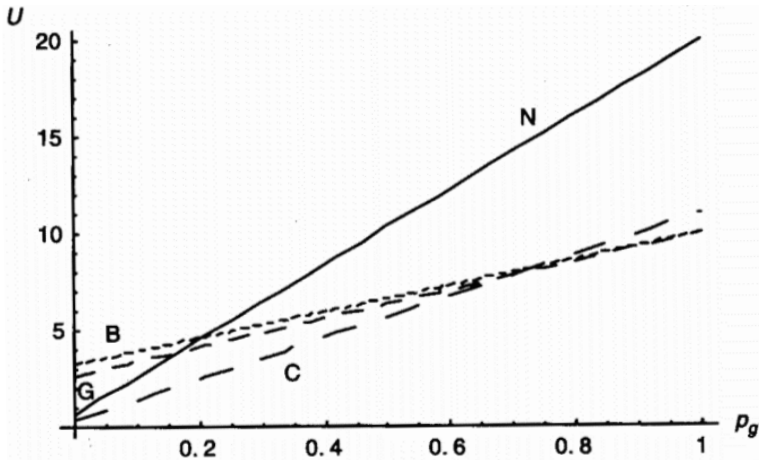


Figur 8.5

Dieses synthetische Ergebnis vereint die Ergebnisse, die wir beobachtet haben: wenn π ausreichend hoch ist, also größer als 0,8, und p_g ausreichend niedrig, nämlich kleiner als 0,147727, dominiert Strategie B die Strategie N.³⁰⁹

Im dritten und letzten Fall sehen wir, dass der Anteil von p_g noch kleiner werden kann und wir immer noch das Ergebnis $U_b > U_n$ erhalten – wenn $\pi = 0,9$.³¹⁰

Fall 3: $\pi = 0,9$



Figur 8.6

In einer heterogenen Welt sind die Dauer des Spiels, die Werte der Belohnungen und vor allem der Anteil der bedingungslosen G-Strategien die Faktoren, die die Wahrscheinlichkeit, dass sich Reziprozität gegen Nicht-Reziprozität durchsetzt, beeinflussen. Dies ist die zentrale Aussage aus der Analyse der letzten Kapitel.

Im letzten Kapitel nehmen wir den Faden der Argumentation wieder auf und versuchen, einige Schlussfolgerungen zu ziehen und auf einige Anwendungen hinzuweisen.

309 Es ist interessant, dass bei einem sehr niedrigen Wert von p_g – vor allem wenn p_g kleiner als 0,0625 ist – auch der Wert U_g , welcher immer kleiner als U_b bleibt, größer als U_n ist.

310 Hier ist der Schwellenwert von p_g 0,206349 und somit höher als der Schwellenwert im zweiten Fall.

Appendix 4 zu Kapitel 8

Beweis des Lehrsatzes 7

$$\text{Lehrsatz 7: } U_b \geq U_n \leftrightarrow p_b \geq \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi} + p_g \frac{c}{b-c} - p_c \frac{b(1-\pi)}{b-c}.$$

Wir beginnen wiederum mit der Berechnung der erwarteten Nutzenwerte.³¹¹

$$U_n = p_n(0) + p_b b + p_g \frac{b}{1-\pi} + p_c(0)$$

$$U_b = p_n(-c) + p_b \frac{(b-c)}{1-\pi} + p_g \frac{(b-c)}{1-\pi} + p_c(-c + b\pi)$$

$$U_g = p_n \frac{-c}{1-\pi} + p_b \frac{(b-c)}{1-\pi} + p_g \frac{(b-c)}{1-\pi} + p_c \left(\frac{b-c}{1-\pi} - b \right)$$

$$U_c = p_n(0) + p_b(b - c\pi) + p_g \left(\frac{b-c}{1-\pi} + c \right) + p_c(0);$$

und dann vergleichen wir die Nutzenwerte der untersuchten Strategien und erhalten:

311 Diese wurden unter Beachtung der Spezifizierungen für den Fall berechnet, dass B auf C trifft – und umgekehrt, wie wir sie in Appendix 2 vorgestellt haben.

$$p_n(-c) + p_g \frac{b-c}{1-\pi} + p_b \frac{b-c}{1-\pi} - p_c c - p_g \frac{b}{1-\pi} - p_b b \geq 0,$$

$$-p_n c + p_n c \pi + p_g b - p_g c + p_b b - p_b c - p_c c + p_c c \pi - p_g b - p_b b \\ + p_b b \pi \geq 0,$$

$$p_n c \pi + p_c c \pi + p_b b \pi \geq c$$

$$U_b \geq U_n \leftrightarrow (1 - p_b - p_c - p_g)c + p_c c + p_b b \geq \frac{c}{\pi},$$

$$-p_b c - p_g c + p_b b \geq \frac{c}{\pi},$$

$$p_b(b - c) \geq c \left(\frac{1}{\pi} - 1 + p_g \right).$$

und daraus ergibt sich der Schwellenwert des Lehrsatzes 7

$$p_b \geq \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi} + p_g \frac{c}{b-c} - p_c \frac{b(1-\pi)}{b-c}.$$

Beweis des Lehrsatzes 8

Lehrsatz 8: $U_n \geq U_c$ gilt immer, wenn $\pi \geq 0$ (und es gilt $U_n = U_c$, wenn π gegen 0 tendiert).

Wenn gelten würde: $U_n < U_c$, erhielten wir:

$$p_b(b - c\pi) + p_g \left(\frac{b-c}{1-\pi} + c \right) < p_b b + p_g \frac{b}{1-\pi}.$$

Diese Ungleichung gilt aber in keinem Fall, da $b - c\pi$ immer geringer als b ist und somit $\frac{b-c\pi}{1-\pi}$ immer kleiner als $\frac{b}{1-\pi}$ ist.

Beweis des Lehrsatzes 9

Lehrsatz 9: $p_b \geq \frac{c}{b\pi} - p_c$.

$$p_n \frac{-c}{1-\pi} + p_g \frac{b}{1-\pi} - p_g \frac{c}{1-\pi} + p_b \frac{b-c}{1-\pi} - p_c c + p_c \frac{(b-c)\pi}{1-\pi} - p_g \frac{b}{1-\pi} - p_b b \geq 0,$$

$$U_g > U_n \leftrightarrow -p_n c - p_g c + p_b b - p_b c - p_c c + p_c c \pi + p_c b \pi + p_c b \pi - p_c c \pi - p_b b + p_b b \pi \geq 0$$

$$-c + p_c b \pi + p_b b \pi \geq 0.$$

und somit: $p_b \geq \frac{c}{b\pi} - p_c$.

Beweis des Lehrsatzes 10

Lehrsatz 10: $p_c \geq p_n \frac{c}{b\pi - c}$.

$$U_g \geq U_b \leftrightarrow p_n \frac{-c}{1-\pi} + p_g \frac{(b-c)}{1-\pi} + p_b \frac{(b-c)}{1-\pi} + p_c \left[-c + \frac{(b-c)\pi}{1-\pi} \right] \geq$$

$$p_n(-c) + p_g \frac{(b-c)}{1-\pi} + p_n \frac{(b-c)}{1-\pi} + p_c(-c + b\pi),$$

$$p_n \frac{-c}{1-\pi} + p_c \frac{(b-c)\pi}{1-\pi} + p_n c \geq 0,$$

$$-p_n c + p_c(b-c)\pi + p_n c - p_n c \pi \geq 0.$$

und somit: $p_c \geq p_n \frac{c}{b\pi - c}$.

Beweis des Lehrsatzes 11

$$\text{Lehrsatz 11: } p_b \leq \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi} - p_c \frac{b(1-\pi)}{b-c\pi}.$$

$$U_c \geq U_b \leftrightarrow p_b(b - c\pi) + p_g \left(\frac{b-c}{1-\pi} + c \right) - p_n(-c) - p_b \frac{(b-c)}{1-\pi} \\ - p_g \frac{(b-c)}{1-\pi} - p_c(-c + b\pi) \geq 0,$$

$$c - p_b c + p_b b - p_b c\pi - p_c b\pi - p_b \frac{(b-c)}{1-\pi} \geq 0,$$

$$\text{und somit: } p_b \leq \frac{c(1-\pi)}{(b-c)\pi} - p_c \frac{b(1-\pi)}{b-c\pi}.$$

Graphische und numerische Analyse

Wir gehen wiederum von den erwarteten Nutzen für die vierdimensionale Welt aus:

$$U_n = p_n(0) + p_b b + p_g \frac{b}{1-\pi} + p_c(0),$$

$$U_b = p_n(-c) + p_b \frac{(b-c)}{1-\pi} + p_g \frac{(b-c)}{1-\pi} + p_c(-c + b\pi),$$

$$U_g = p_n \frac{-c}{1-\pi} + p_b \frac{(b-c)}{1-\pi} + p_g \frac{(b-c)}{1-\pi} + p_c \left(\frac{b-c}{1-\pi} - b \right),$$

$$U_c = p_n(0) + p_b(b - c\pi) + p_g \left(\frac{b-c}{1-\pi} + c \right) + p_c(0).$$

Wenn die vier Strategien gleichwahrscheinlich sind, gilt $p_n = p_b = p_g = p_c = \frac{1}{4}$, und wir erhalten somit die folgenden erwarteten Nutzen:

$$U_n = \frac{1}{4} \left(b + \frac{b}{1-\pi} \right),$$

$$U_b = \frac{1}{4} \left(2 \frac{(b-c)}{1-\pi} + b\pi - 2c \right),$$

$$U_g = \frac{1}{4} \left(\frac{2(b-c)+b\pi-2c}{1-\pi} \right),$$

$$U_c = \frac{1}{4} \left(b - c\pi + \frac{b-c\pi}{1-\pi} \right).$$

Der erste Graph der numerischen Analyse wurde mit den Werten $c = 1$ und $b = 2$ erstellt. Für die Konstruktion des zweiten Graphen verwenden wir die Werte: $p_n = p_b = p_c = \frac{3}{10}$, $p_g = \frac{1}{10}$, wodurch folgende Gleichungen entstehen:

$$U_n = \frac{3}{10} b + \frac{1}{10} \left(\frac{b}{1-\pi} \right),$$

$$U_b = \frac{3}{10} \left(-2c + \frac{b-c}{1-\pi} + b\pi \right) + \frac{1}{10} \left(\frac{b-c}{1-\pi} \right),$$

$$U_g = \frac{3}{10} \left(\frac{(b-c)+b\pi-2c}{1-\pi} \right) + \frac{1}{10} \left(\frac{b-c}{1-\pi} \right),$$

$$U_c = \frac{3}{10} (b - c\pi) + \frac{1}{10} \left(\frac{b-c\pi}{1-\pi} \right).$$

Der Graph wurde mit den Werten $c = 1$ und $b = 2$ erstellt. Bei der Konstruktion der Graphen jenes Abschnittes haben wir folgende Annahmen getroffen:

$$p_n = p_b = p_c = p_k,$$

$$p_n + p_b + p_c = 3p_k,$$

$$1 - 3p_k = p_g,$$

$$p_k = \frac{1-p_g}{3}.$$

Darüberhinaus variiert p_g zwischen 0 und 1. Die erwarteten Nutzen (sie werden in diesem Graphen durch gerade Linien dargestellt) werden mit variierenden Werten von π verglichen, während die Werte der Belohnungen gleich bleiben ($b = 2, c = 1$).

Simulationen mit der evolutionären Analyse

Wir werden nun betrachten, was mit unseren Strategien in einer evolutionären Analyse geschieht.

Bei Vierdimensionalität müssen wir auf die Hilfe der Simplex verzichten, aber wir können – dank der Simulationen-Software, in unserem Fall *Mathematica*, noch Simulationen, deren Wert rein illustrativ sein wird, da die Ergebnisse von der Wahl der Werte für die Parameter abhängen, produzieren und analysieren; aber sie erlauben uns nicht, eine umfassende Analyse wie in der Simplex durchzuführen. Die Dynamik des Systems kann in folgender Art dargestellt werden:

$$\dot{p}_n = p_n[(Ap)_1 - {}^t p \cdot Ap],$$

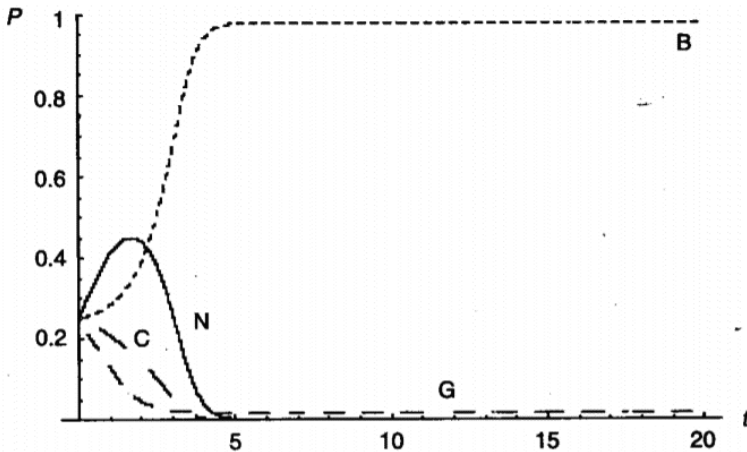
$$\dot{p}_b = p_b[(Ap)_2 - {}^t p \cdot Ap],$$

$$\dot{p}_g = p_g[(Ap)_3 - {}^t p \cdot Ap],$$

$$\dot{p}_c = p_c[(Ap)_4 - {}^t p \cdot Ap],$$

hier ist A die Matrix der Belohnungen, $\hat{\mathbf{p}} = (p_n, p_b, p_g, p_c)$ und $(A\hat{\mathbf{p}})$ ist die r -Komponente des $A\hat{\mathbf{p}}$ -Vektors, entsprechend somit den erwarteten Belohnungen einer gegebenen Strategie, während $\hat{\mathbf{p}}A\hat{\mathbf{p}}$ die durchschnittliche Belohnung ist.

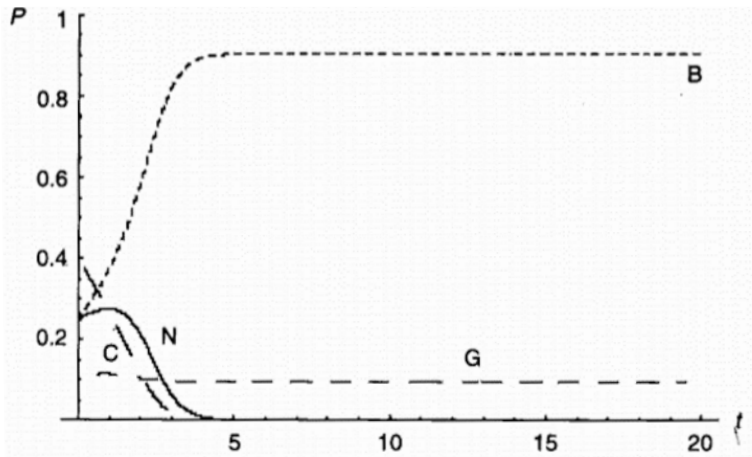
Wir nehmen folgende Werte an: $b = 2$, $c = 1$ und $\pi = \frac{4}{5}$; darüberhinaus nehmen wir an, dass die Strategien in der Bevölkerung gleichverteilt sind und erhalten schließlich folgende Simulation – die Zeitperiode wird dabei auf der Abszisse und die Anzahl der unterschiedlichen Strategien auf der Ordinate aufgetragen.



Figur Appendix 4.1

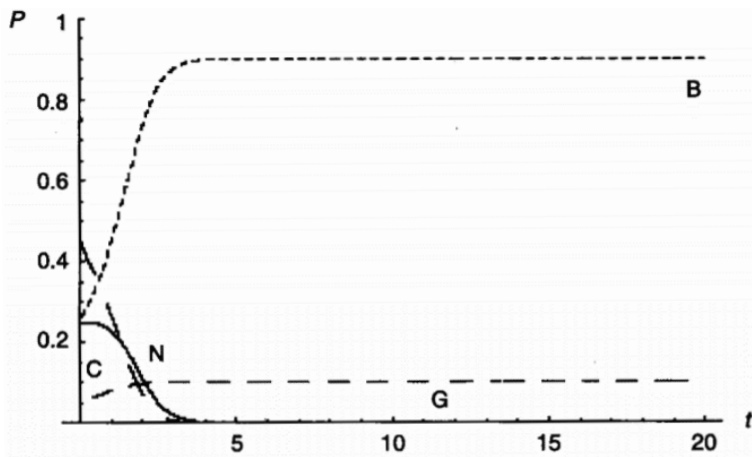
Wie wir sehen können, dominiert die Strategie B – gegeben diese Bedingungen – mit einem niedrigen Anfangswert von G und einem hohen Wert π ; aber G ist die einzige Strategie, die niemals vollkommen vernichtet wird und somit ist die Koexistenz zwischen beiden Strategien, B und G, das Ergebnis.

Wir können in Übereinstimmung mit den Schlussfolgerungen, die wir aus unseren theoretischen Modellen abgeleitet haben, erkennen, dass ein Anstieg der C-Spieler auf 0,4 und ein Rückgang der G-Spieler auf 0,1 über einen bestimmten Zeitraum zu einer Verbesserung der Situation von G führt; dessen Überlebensniveau entspricht nun einer höheren Anzahl als im vorhergehenden Fall und ist beinahe gleich zu ursprünglichen Anzahl:



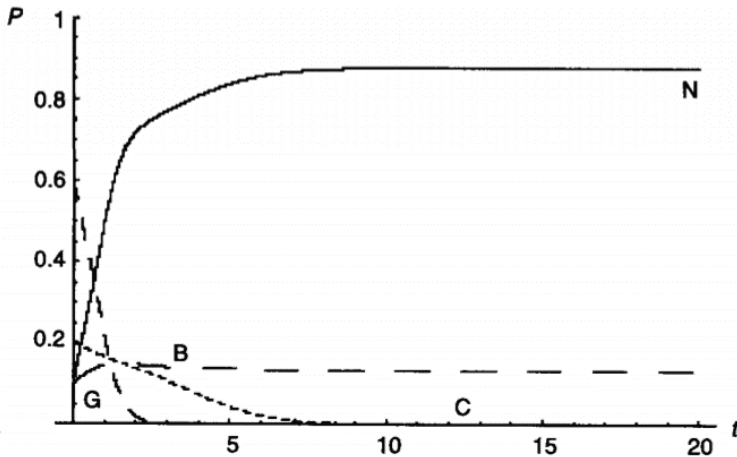
Figur Appendix 4.2

Bei einem niedrigeren Anteil von G (0,05) wird ihre Anzahl über einen bestimmten Zeitraum noch weiter ansteigen.



Figur Appendix 4.3

In Übereinstimmung mit unseren bisherigen Ergebnissen können wir letztlich feststellen, dass bei einer zu hohen Anzahl von G-Teilnehmern diese nicht überleben werden, was zu einer Durchsetzung der N-Spieler führt; die C-Spieler werden als einzige, die eine andere Strategie anwenden, auch überleben.



Figur Appendix 4.4

Es gibt noch eine andere Möglichkeit diese Ergebnisse zu betrachten: G-Trittbrettfahrer gegen B. Mancher wird sagen, dass G in einer derart kooperativen Bevölkerung überleben wird, da noch jemand anderes, nämlich B, die Kooperation vor den N-Spielern schützt. Die G-Spieler können ihre bedingungslose Strategie verfolgen und in der Koexistenz mit den B-Spielern überleben, weil letztere sie aufgrund ihrer Tit-for-Tat-Strategie schützen. Man denke hier etwa an den Schutz des Eigentums: Wenn in einer bestimmten Stadt eine große Anzahl von Menschen lebt, die beim Schutz ihres Eigentums sehr umsichtig ist, können weniger umsichtige Menschen sicher überleben, weil die Präsenz der umsichtigen Menschen – der B-Spieler – es den Dieben nicht erlaubt, dass sich deren Anzahl in der Bevölkerung vergrößert. Wenn an einem bestimmten Punkt eine Umwandlung von einem B- oder G-Spieler zu einem N-Spieler erfolgt, wird als erster ein G-Spieler angegriffen werden, weil er erfolgreich ausgeraubt werden kann, im Gegensatz zu einem B-Spieler.³¹² Ein weiteres Beispiel aus einem anderen Bereich ist das Leben in selbst gewählter Armut, wie der Heilige Franziskus oder einige buddhistische

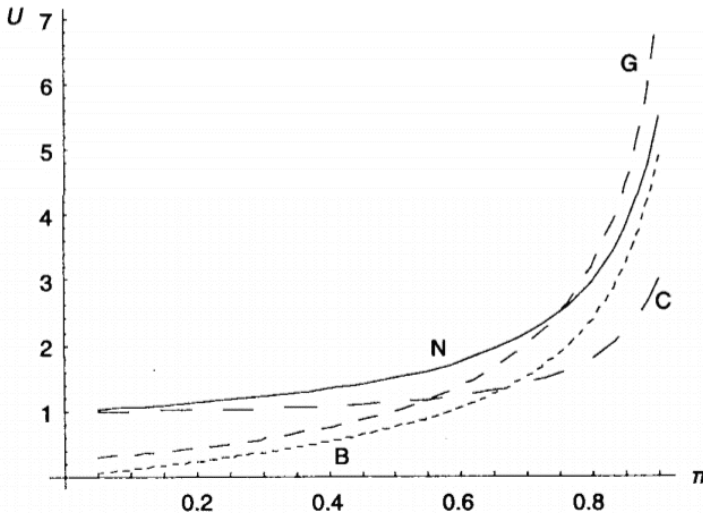
³¹² Ich denke bei diesem Beispiel an Sugden.

Mönche, die von der ‚Vorsehung‘ leben. Diese Art von Leben ist möglich und kann in einer Gesellschaft aufrechterhalten werden, in der es Menschen gibt, die zusätzliche Werte produzieren, welche denen gegeben werden, die freiwillig in Armut leben. Gewählte und freie Armut erfordert Reichtum an anderen Orten.

Evolutionäre Analyse und intrinsische Motivation

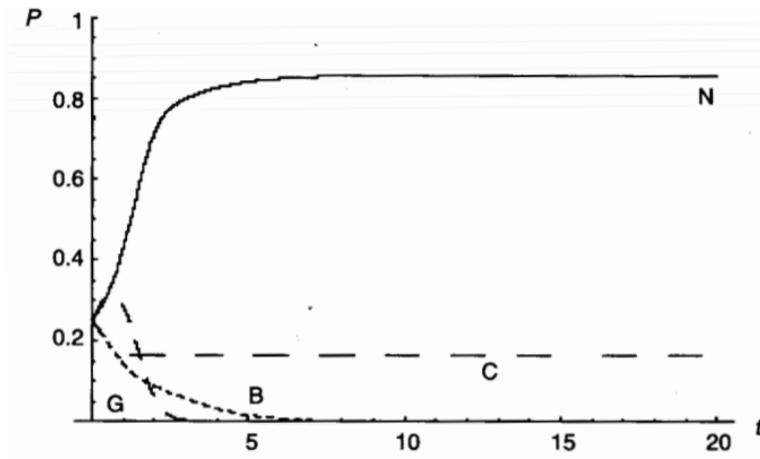
Bezugnehmend auf die Ergebnisse des 5. Kapitels werden wir nun die Frage stellen, wie die Evolution in Konsequenz zur Einführung der psychologischen Belohnungen ε in die Fitness-Funktion von G vor sich gehen wird – beschränkt auf die Begegnungen zwischen G-Spielern. Wir betrachten den Fall, in dem $\varepsilon = 1$ ist.

Die Einführung der psychologischen Belohnung ist nur im wiederholten Spiel von Bedeutung. Wenn wir den ersten Graphen aus der numerischen Analyse verwenden, wo U_n das beste Ergebnis für jeden Wert π erhält, erhalten wir durch Einführung des Wertes $\varepsilon = 1$ den untenstehenden Graphen, wo G – mittelmäßig gestrichelte Linie – die höchste Fitness erhält wenn $\pi > 0,75$ ist.



Figur Appendix 4.5

Wenn wir zur evolutionären Dynamik übergehen, erkennen wir, dass sich die Dinge ändern können, wie die folgende Simulation zeigt:



Figur Appendix 4.6

In der langfristigen Dynamik sehen wir, dass nach einem beachtlichen anfänglichen Wachstum die G-Spieler verschwinden – eben aufgrund dieses enormen anfänglichen Wachstums – und keine andere Strategie mit Ausnahme von Strategie N überleben wird; die Interpretation der Ergebnisse befindet sich am Ende des 5. Kapitels.

Reziprozität ist eine, aber es gibt viele Reziprozitäten

9



Für Menschen, die in Netzwerken gedeihen, ist die allgemeine Reziprozität ein rationaler Ausdruck dafür, wer sie sind und wohin sie gehören.

Martin Hollis

Zusammenführen der Argumentations-Stränge

Am Ende unserer Reise durch die verschiedenen Formen und unterschiedlichen Dynamiken der Reziprozität versuchen wir nun die wichtigsten Ergebnisse, die wir aus der Analyse in den vorhergehenden Kapiteln gewonnen haben – manche davon in Formeln verborgen oder nur angedeutet –, zusammenzufassen. Am Ende werden wir einige abschließende Anwendungen aufzeigen, die gleichzeitig Hinweise für tiefergehende Reflexionen bieten. Zuvor sei aber nochmals daran erinnert, dass jede praktische Anwendung eines notwendigerweise abstrakten Modells immer nur eine Tendenz angibt und man stets beachten muss, dass das Modell auf unterschiedlichen vereinfachenden Hypothesen aufgebaut ist.³¹³

313 Unsere gesamte Analyse baut auf der Hypothese auf, wonach der Erfolg und die Verbreitung einer bestimmten Strategie von der Belohnung eines Spieles und von dessen Dauer abhängen. In der evolutionären Analyse habe ich angenommen, dass die Strategie der Reziprozität mit dem größten Erfolg von anderen nachgeahmt wird, bis sie sich selbst im Laufe der Zeit durchsetzt. Wir wissen aber, dass die kulturelle Evolution komplexer als die biologische Evolution der Arten ist; vgl. Luigi L. Cavalli-Sforza, Marcus W. Feldman, *Cultural Transmission and Evolution*, Princeton 1981, sowie Nowak, *Evolutionary Dynamics*, a.a.O.; ich persönlich bin der Überzeugung, dass in der kulturellen Evolution nicht nur wir Menschen alleine mit unseren Ent-

Nichtsdestotrotz bin ich der Meinung, dass uns die Vorstellung einer Reziprozität mit pluralistischem Charakter und ausgedehnter Reichweite über den Monismus der Theorien, die Reziprozität auf ein einziges relationales Modell beschränken, ein tieferes Verständnis des sozialen und ökonomischen Lebens bringt.

Reine Bedingungslosigkeit und Vorsicht zahlen sich in einer zweidimensionalen Welt nicht aus

Unser erstes Ergebnis war die – obgleich nicht neue, da bereits in der Literatur vorhandene – Beschreibung und Argumentation der Idee, dass in einer zweidimensionalen Welt – also einer Welt, die von den Teilnehmern als zweidimensional angesehen wird – die einzige Strategie, welche im Stande ist, sich trotz der Allgegenwart der Nicht-Kooperation durchzusetzen, die Philia-Reziprozität B ist: Weder die vorsichtig Kooperierenden C noch die bedingungslos Kooperierenden G wären jemals im Stande, die nicht-kooperierenden Teilnehmer zu überwinden – siehe die Lehrsätze 1 und 4. Wir haben auch gesehen, dass bereits eine kleine Gruppe von reziprok handelnden Spielern B in einem ausreichend langen Spiel im Stande ist, Reziprozität auch bei anderen zu aktivieren, da die wechselseitige Reziprozität eine höhere Belohnung als Gleichgültigkeit oder Ausbeutung bietet. Dieses aussagekräftige Ergebnis legt nahe, dass in einer Population, die weitgehend aus nicht-kooperierenden Teilnehmern besteht, ein Teil der Population, welcher Prozesse der Kooperation aktivieren möchte, weder die vorsichtige Kooperation C noch die reine Bedingungslosigkeit G als Strategie anwenden sollte; es müsste die Philia-Reziprozität B mit ihrer mutigen und an Bedingungen geknüpften Handlungslogik sein, um andere ebenfalls für Reziprozität zu gewinnen.

Wenn beispielsweise eine Person oder eine Gruppe von Personen sich zum Ziel gesetzt hat, einen Zustand der Nicht-Reziprozität in einen der Reziprozität zu verwandeln und wenn diese Gruppe davon überzeugt ist,³¹⁴ dass es in ihrer Welt nur zwei Strategien – die Nicht-Kooperation und die bedingungslose Reziprozität – gibt, ist es sehr unwahrscheinlich, dass die Etablierung neuer Konventionen der Reziprozität gelingen kann, vor allem dann, wenn es nur wenige Initiatoren gibt. Die direkte Gegenüberstellung von Nicht-Kooperation N und reiner Bedingungs-

scheidungen – und unseren inneren Befriedigungen – über die Evolution einer bestimmten Kultur entscheiden; insbesondere im zivilen und ökonomischen Leben kommen Organisationen auf und entwickeln sich jeweils als Antwort auf ihre Umwelt.

314 Wir haben vielfach gesehen, wie bedeutsam Überzeugungen und Selbstverständnis von Akteuren im Spiel sind.

losigkeit G scheint unausweichlich zum Erfolg ersterer zu führen. Es gilt daher, sich die Welt anders vorzustellen, und zwar als eine Realität, in der es mehr als zwei extreme Alternativen – nämlich die Nicht-Kooperation und bedingungslose Kooperation – gibt und Fantasie wie Kreativität aufzubringen, um eine soziale Aktion in Gang zu setzen, die im Stande ist, mehrere relationale Dimensionen zu entwerfen.

Die Politik und die Institutionen

Wir haben mehrmals gesehen, dass die Reziprozität in einer bestimmten Population eher aufkommt, je länger das Spiel dauert, je höher die Belohnung für die Reziprozität ist und je niedriger ihre Kosten sind. Von diesen Ergebnissen inspiriert, haben wir einige Exkurse in den politisch-institutionellen Bereich vorgenommen: Die Belohnungen im realen Leben heißen oft Gesetze, Aufbau der Institutionen, öffentliche Verwaltungspraxis oder kurz: zivile Kultur. Die zerbrechlichsten – aber gleichzeitig wertvollsten – Formen der Reziprozität in der Gesellschaft können auch aufgrund von politischen Handlungen, die deren Wert nicht erkennen oder deren Etablierung verhindern, zerstört werden; möglicherweise werden aber diese Formen in einer Gemeinschaft oder Gesellschaft aufblühen, die im Stande ist, Gratuität zu fördern und in ihrem Wert zu erkennen.

Die delikate Rolle der Bedingungslosigkeit

Die Dynamik der Reziprozität wird noch spannender, wenn wir es mit einer Population zu tun haben, in der es mehr als zwei Arten von Strategien gibt. In einer dreidimensionalen Welt ist die Rolle der bedingungslosen Reziprozität G zentral, da deren Vorhandensein darüber entscheidet, ob die Reziprozität aufkommt und – wenn ja – welche Form der Reziprozität sich behaupten wird. Im Besonderen haben wir gesehen – im Lehrsatz 6 und der Simplex –, dass bei einer hohen Anzahl von bedingungslosen Aktionen – oder bei jedem Wert, der größer ist als die Anzahl der an Bedingungen geknüpften Handlungen – nicht nur die bedingungslose Reziprozität, sondern auch die Philia-Reziprozität ausgelöscht wird. In anderen Worten ausgedrückt, in einer Population, wo auch die Nicht-Kooperation zu beobachten ist, würde nicht nur die Gratuität, sondern auch die Philia-Reziprozität eliminiert werden, sofern zu viele Handlungen unter Bedingungslosigkeit ausgeführt werden – was dann ein Leben ausschließlich unter Vertragsbeziehungen – im besten Fall und auch nur, sofern die notwendigen Bedingungen dafür erfüllt sind – oder

gar von allgemeiner Nicht-Kooperation zur Folge hätte. In Fällen, in denen die *Philia* abgelehnt und stattdessen die Bedingungslosigkeit des Geschenkes vorgezogen wird, ist es leicht möglich, dass man – ungewollt – in die allgemeine Nicht-Kooperation fällt.

Als Beispiel sei hier auf jene utopischen Gemeinschaften verwiesen, die damit scheitern, die Existenz der Nicht-Kooperation N – die in realen Gemeinschaften aber immer vorhanden ist – anzuerkennen. Viele Utopien schreiben bedingungslosen Verhaltensformen ein übergroßes Gewicht zu, indem sie beispielsweise Gemeinschaftsbesitz oder den Verzicht auf Regeln und Verträge fordern; gemeinsam mit der Verachtung formaler Regeln führt dies zum genauen Gegenteil dessen, was ursprünglich beabsichtigt worden war; denn tatsächlich wird nicht die Kooperation, sondern die Nicht-Kooperation bewirkt und damit möglicherweise das Ende solcher Gemeinschaften überhaupt. Wir können, um ein weiteres Beispiel zu nennen, auch an Erfahrungen in religiösen Gemeinschaften denken, in deren Gründungsphase der Bedingungslosigkeit ein großes Gewicht zugeschrieben wird, während die Konditionalität der *Philia* genauso wie Verträge und Regeln auf Ablehnung stößt: Wenn die Gründungsphase vorüber ist und nicht-kooperative Verhalten in der Bevölkerung auftreten, wird die Nicht-Kooperation zur bestimmenden Logik der zweiten und dritten Generation werden und am Ende droht die exzessive Anwendung von juristischen Normen, indem alles und jedes mit einem Vertrag geregelt wird.³¹⁵

315 In der Vergangenheit haben religiöse Gemeinschaften immer wieder eine ähnliche Entwicklung durchgemacht und sind auf diesem Weg gescheitert. Nach der Generation der Gründerväter verfielen sie in einen verschärften Formalismus, der in einen Zustand mündete, der das genaue Gegenteil der Brüderlichkeit der *Agape* war, zu der sich die Gemeinschaft anfänglich bekannt hatte. Diese historischen Beispiele zeigen, dass die Gegner der an Bedingungen geknüpften Reziprozität oft ungewollt zu den größten Feinden der *Agape* werden. Dies erklärt auch, warum viele, die aufgrund einer charismatischen Intuition zu Gründern werden, ohne die Spieltheorie zu kennen, den Gemeinschaftsregeln oder dem Statut ihrer Gemeinschaft eine fundamentale Bedeutung zuschreiben: Diese Form eines ‚Vertrages‘ – nichts anderes ist die Substanz eines Statutes – macht die Lebensform der *Agape*, also bedingungsloser Liebe, über einen längeren Zeitraum überlebensfähig. Auch die Geschichte des Volkes Israel beginnt mit einem Pakt, einem Vertrag – einem ‚Gesetz‘, also einer Vereinbarung – zwischen Gott und seinem Volk.

Ohne Bedingungslosigkeit gibt es kein bürgerliches Leben

Die Schlüsselrolle in einer dreidimensionalen Welt fällt mit Sicherheit die Strategie der Freundschaft, der *Philia*, zu. Dennoch haben wir beim Übergang zur vierdimensionalen Welt gesehen, dass *Philia* ihre zentrale Rolle an die vorsichtige Reziprozität C und die bedingungslose Reziprozität G verliert.

Sobald die Strategie C das Spiel betritt – siehe dazu die Lehrsätze 3, 7, 8, 9 und 10 –, fällt der bedingungslosen Kooperation der G-Spieler eine ganz neue Rolle zu, nämlich dank ihrer einzigartigen Fähigkeit, das Potenzial der Reziprozität, das in den Teilnehmern, die eine vorsichtige Reziprozität C anwenden, latent vorhanden ist, zu wecken; dies ist eine Fähigkeit, welche die B-Spieler, deren Verhalten an Bedingungen geknüpft ist, nicht haben.

Dieser Umstand ist zentral für einige reale – oder zumindest plausible – Dynamiken im bürgerlichen Leben:

1. Vorsichtig kooperierende Teilnehmer C sind im Stande, obgleich sie niemals in der ersten Runde kooperieren, von der zweiten Spielrunde an positiv auf bedingungslose Strategien der Reziprozität zu antworten. Gleichzeitig erlauben C-Teilnehmer nicht die Ausbeutung durch andere Teilnehmer, die zur Kooperation nicht willens – oder nicht fähig sind – sind. Darüberhinaus sind die Belohnungen für C höher als die für B oder G – und dies fördert indirekt die Präsenz von Gratuität in der Gesellschaft. Sugden³¹⁶ vergleicht die ‚vorsichtigen‘ Strategien mit Pflanzen, die auch unter sehr ungünstigen Umweltbedingungen zu wachsen vermögen und die, nachdem sie sich behauptet haben, eine Grundlage für die Entwicklung anderer, erlesenerer Pflanzen bieten – die ‚Pflanzen der Bedingungslosigkeit‘; letztere wären wohl unfähig, sich ohne die Pflanzen C, die resistenter gegen die Härte des kulturellen Klimas sind, zu entwickeln.
2. Eine Gemeinschaft, die eine Kultur der Freundschafts-Reziprozität in einem nicht-kooperativen Umfeld entwickeln möchte, hat eine größere Wahrscheinlichkeit, erfolgreich zu sein, wenn es auch die ‚vorsichtigen‘ C-Spieler gibt. Die Form der Reziprozität, die am stärksten an Bedingungen geknüpft ist, wird so zur Verbündeten jener Form, die völlig bedingungslos ist; beide vereinen ihre Kräfte, um die Nicht-Reziprozität zu überwinden. Dies ist eines der Ergebnisse dieser Untersuchung, dem ich sehr zugetan bin, weil es zeigt, dass eine

316 Vgl. Sugden, *The Economics of Rights*, a.a.O.

Bürgergesellschaft funktioniert und harmonisch wächst, wenn sie es versteht, verschiedene Handlungsarten, die durch ein Bündel von Motivationen und Kulturen angetrieben werden, auf das Gemeinwohl auszurichten.

3. Die erste Art der Reziprozität kann nur dann erfolgreich zu einer Verbreitung der Reziprozität beitragen, wenn innerhalb der Bevölkerung auch die G-Teilnehmer vorhanden sind, die fähig sind, die vorsichtig kooperierenden C-Spieler zu aktivieren. Gleichzeitig können die C-Spieler nicht mit den G-Spielern koexistieren: Sie sind im Stande, entweder andere Strategien der Reziprozität – B und G – nachzuahmen oder aber nur mit N zu koexistieren. Das zivile Leben kann nur dann profitieren, wenn die vorsichtigen C-Spieler symbiotisch mit der G-Strategie der Bedingungslosigkeit zusammenleben. Die Logik der Reziprozität der Freundschaft ist für diesen Zweck nicht gewappnet, weil sie von Natur aus keine Nicht-Freunde in ihre Dynamik einbeziehen kann. Bedingungslos kooperativ handelnde Teilnehmer verhalten wie Katalysatoren gegenüber den ‚vorsichtigeren‘, an Bedingungen geknüpften Formen, die wiederum indirekt der Philia-Reziprozität dienen.³¹⁷

Und das heißt: Konditionalität ist in einer multidimensionalen und heterogenen Welt nicht ein Feind der Gratuität, sondern kann ihr als eine Art Fußbank dienen.

Hier noch ein weiteres Beispiel: Kunst hat einen hohen Bedarf an unentgeltlicher Reziprozität: Kunst ist ein Aspekt von Gratuität: „Ein Kunstwerk kann ohne den Markt überleben, aber ohne Geschenk gibt es keine Kunst.“³¹⁸

Es gibt Künstler, die keine Kompromisse mit dem Markt eingehen wollen, weil sie nicht akzeptieren, dass das Kunstwerk – ein Ausdruck von Gratuität – auf dem Markt zu einer einfachen Ware degradiert wird. Für den Künstler, der so arbeitet, stellt sich die Welt in zweidimensionaler Art dar: Auf der einen Seite steht die Gratuität, auf der anderen der Markt, beherrscht von einem kommerziellen Interesse, aus dem jede Gratuität verbannt ist. Das Ergebnis dieser Dynamik kann als ein Aufeinandertreffen zwischen der Nicht-Kooperation N und der bedingungslosen Reziprozität G betrachtet werden: Die Gratuität geht zurück. Wenn sich der Künstler die Welt als drei- oder vierdimensional vorstellt, also mehr Möglichkeiten einer Beziehungen zum Markt erkennt – ihn gleichsam als einen zweiten Arbeitsplatz versteht – und lernt, Beziehungs-Zwischenformen mit der Bürgergesellschaft einzugehen – in unserer Terminologie die Strategien B und C einzuschlagen –, dann vermag ein Künstler, die Gratuität der Kunst auszuleben, weil ihn die an

317 Unter bestimmten Umständen kann auch das öffentliche Handeln als eine Strategie G betrachtet werden, die Nicht-Kooperation aktiviert oder blockiert.

318 Hyde, *The Gift*, a.a.O., S. XI.

Bedingungen geknüpfte Reziprozität von der Abhängigkeit von Wohltätern und Mäzenen befreit, die sein Talent zu ihrem eigenen Vorteil ausnützen; durch eine solche, vom Markt bewerkstelligte Befreiung von Abhängigkeit wird richtige Gratuität wirklich möglich.

Diese Schlussfolgerung wird im Rahmen der Theorie einer Anthropologie der Kunst von Lewis Hyde bekräftigt: „Der Anstieg des Geschenkes (ohne Kalkül, positive Reziprozität) kann in einen Anstieg des Marktes umgemünzt werden (Kalkül, negative Reziprozität). Und umgekehrt ... Allgemein gesagt, können wir innerhalb bestimmter Grenzen das auf dem Markt verkaufen, was wir als Geschenk erhalten haben, und das als Geschenk verteilen, was wir im Markt verdient haben. Immer innerhalb bestimmter Linien können wir den Reichtum des Geschenkes rationalisieren und den Reichtum des Marktes erotisieren.“³¹⁹ In dieser Arbeit haben wir versucht, diese ‚bestimmten Grenzen‘ zu untersuchen, innerhalb derer die Alchemie der Gratuität realisiert werden kann.

Cui prodest G-Strategien?

Der Erfolg vieler Erfahrungen der Reziprozität – von Unternehmen bis hin zu Familien – hängt, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß, von der Präsenz einer begrenzten Anzahl von Teilnehmern ab, die gemäß einer bedingungslosen Strategie handeln;³²⁰ diese sind im Stande, Reziprozität bei anderen Teilnehmern, die zunächst andere Strategien verfolgen, zu aktivieren. Aus diesem Grund habe ich in den vergangenen Kapiteln nicht nur auf die wichtige Rolle der Konditionalität hingewiesen, sondern auch stets unterstrichen, dass – im Gegensatz zu dem, was die ökonomische Theorie traditionell darüber aussagt – Bedingungslosigkeit eine einzigartige und wertvolle Rolle in Bereichen spielt, in denen Konditionalität und Vertragsabschlüsse nicht in der Lage sind, tugendorientierte zivile Zyklen zu fördern.

Obleich jedem Leser klar sein dürfte, dass der Autor dieses Buches ein Anhänger des bedingungslosen Verhaltens – der Gratuität – ist, sei hier erwähnt, dass die Hauptaussage der vergangenen Kapitel über Gratuität und bedingungsloses Verhalten G folgendermaßen zusammengefasst werden kann: ‚Vorsicht: Nicht zu viel des Guten!‘ In der von uns dargestellten Welt hat G nur eine positive Rolle:

319 Ebd., S. 274.

320 Luigino Bruni, Alessandra Smerilli, *The Value of Vocation. The Crucial Role of Intrinsically Motivated People in Values-based Organizations*, in: *Review of Social Economy* 3 (2009) S. 271–288.

die Aktivierung der C-Spieler. Dies ist gleichzeitig eine wichtige Aussage über die gesamte Argumentation in diesem Buch; das nämlich unterstreicht die Bedeutung anderer Strategien – vor allem der Strategie C – für das Überleben von G, aber alle unsere unterschiedlichen Modelle haben die Risiken und die Gefahren im Zusammenhang mit einem Verhalten entsprechend Strategie G gezeigt. Warum? In einer Welt, die als Gefangenendilemma dargestellt werden kann, sollte ein rationaler Teilnehmer nicht eine bedingungslose Strategie G für seine Entscheidungen wählen, weil im Gegensatz dazu Strategie B die Kooperation belohnt, Ausbeutung aber nicht – was G hingegen tut. Der Ansatz, dem ich gefolgt bin, war jedoch ein wenig anders, als in dieser letztgenannten Frage zum Ausdruck kommt. Meine Frage war nicht: Welche ist die beste Strategie eines rationalen Spielers in einer vierdimensionalen Welt?, sondern vielmehr die Frage: Es gibt im tatsächlichen Leben Menschen, die ein bedingungsloses Verhalten an den Tag legen. Was sind die Vorteile, was die Nachteile dieses ihres Verhaltens? Oder, in anderen Worten ausgedrückt: Ohne einige Formen bedingungslosen Verhaltens wird das Sozialleben langfristig sehr arm. Welche ‚Vorsichtsmaßnahmen‘ müssen jene, die Gratuität lieben, im Kopf behalten, um einer Eliminierung der bedingungslosen Reziprozität G und der Freundschaft B vorzubeugen, um also nicht die Entstehung von Nicht-Kooperation zu bewerkstelligen?

Im folgenden Abschnitt werden wir auf drei mögliche Anwendungsfelder blicken, wo alle Erkenntnisse und Vorbehalte, die wir bisher untersucht haben, in einigen wenigen nicht-trivialen Beispielen aufgegriffen werden.

Drei abschließende Anwendungen

Die Corporate Social Responsibility Bewegung und der Bedarf nach Pluralismus

Heutzutage wird sehr viel über die soziale Verantwortung von Unternehmen – CSR, Corporate Social Responsibility – gesprochen, einem wichtigen Phänomen für die zivile Qualität der ökonomischen Entwicklung. Die bis hier durchgeführte Analyse kann helfen, einige häufig vernachlässigte Aspekte in einer derzeit lebendigen und komplexen Debatte aufzuzeigen.³²¹

321 Hier sei im Hinblick auf diese letzten Anwendungen und als allgemeiner methodologischer Vorbehalt ergänzt: Nicht nur einige der Beispiele, die wir noch machen werden, sondern auch einige unserer früheren Beispiele können nicht angemessen mit einem Gefangenendilemma beschrieben werden, also jenem Modell, auf dessen

Zu diesem Thema sei folgende biographische Anmerkung erwähnt: Vor einiger Zeit habe ich in Brasilien einen Vortrag über die Risiken der CSR gehalten, welche vor allem darin bestehen, dass rein instrumentelle oder marketingstrategische Überlegungen in einigen Fällen hinter deren Realisierung stehen könnten und dass Pseudo-Formen der CSR dem Ansehen von Unternehmen, die sich aus intrinsischer Motivation heraus für die CSR entschieden haben, schaden könnten. An einem bestimmten Punkt ergriff eine Dame aus Recife, die in die Tätigkeiten von Nicht-Regierungsorganisationen involviert war, das Wort und sagte zu mir: ‚In einem Umfeld wie dem unsrigen, wo die Rechte der Arbeiter häufig verletzt werden und die Umwelt verschmutzt wird, wo Unternehmen der Bürgergesellschaft als Räuber gegenüberreten, begrüße ich Unternehmen, die sich verantwortungsbewusst verhalten, auch wenn sie dies aus rein ökonomischen Überlegungen heraus tun.‘ Diese einfache Beobachtung veranlasste mich dazu, eine gründlichere und weniger ideologische Reflexion zur CSR und im Allgemeinen über die multidimensionale Natur der Reziprozität und des bürgerlichen Lebens vorzunehmen.

Wenn wir eine Analyse der CSR vornehmen, sollten wir uns immer vor Augen halten, dass es sich hierbei um eine ganze Familie von Konzepten handelt. Es ist nützlich, diese in drei Arten einzuteilen, wobei jede Art einer unserer Strategien der Reziprozität C, B und G entspricht.³²²

In der ersten Gruppe, die wir mit der Reziprozität C identifizieren, befinden sich die Unternehmen, die CSR nur aufgrund politischen oder zivilen Drucks oder der reinen Berechnung ökonomischer Profite anwenden. Diese Unternehmen be-

Grundlage wir in den vorhergehenden Kapiteln unsere Überlegungen angestellt haben. So steht etwa der Wettbewerb zwischen Unternehmen und Kunden nicht in der Logik eines Gefangenendilemmas, aber es wäre der Fall, wenn wir soziale Verantwortung als eine Form des Beitrags zu einem öffentlichen Gut – ein Gut, das der Gemeinschaft gehört, wie etwa die Umwelt – auffassen würden. Ein Gefangenendilemma ist ein effizienter Weg für die Beschreibung einer Situation, in der ein individueller Anreiz besteht, als Trittbrettfahrer aufzutreten.

- 322 Obgleich wir von unterschiedlichen Arten von Unternehmen sprechen, gilt die methodologische Anmerkung am Ende des 5. Kapitels: Ein Unternehmen der Art G führt nicht immer und nicht nur Handlungen der Art G durch – wir haben gesehen, dass ein solches Unternehmen nicht überleben könnte –, sondern es handelt sich hier um eine Organisation, die auch die Strategien der Art G zu ihren möglichen Handlungsformen zählt; in unserem besonderen Fall treiben diese Strategien den Ansatz des Unternehmens im Hinblick auf dessen soziale und zivile Verantwortung an. Ein Unternehmen der Art B hingegen hat keine bedingungslosen Aktionen und Strategien in seinem Handlungsrepertoire – außer bei einem ersten Schritt in einem neu beginnenden Spiel – oder diese sind, falls vorhanden, von geringer Bedeutung. Das Unternehmen C kooperiert, wie wir mehrfach sehen konnten, unter bestimmten Bedingungen, das Unternehmen N hingegen kooperiert niemals.

trachten die CSR hauptsächlich als Kostenfaktor, die sie zu bezahlen haben, damit sie erfolgreich tätig sein können; sollte sich das Umfeld ändern – etwa durch einen Standortwechsel –, würden diese verantwortungsvollen Praktiken der CSR nicht länger angewandt werden. Wie alle ‚vorsichtigen‘ Teilnehmer sind diese Firmen niemals diejenigen, die eine Kultur der sozialen Verantwortung initiieren, sondern sie sind bereit, andere nachzuahmen und mit kooperativen Handlungen zu antworten, wenn sie auf andere kooperative Teilnehmer treffen.

Andere Unternehmen – die von unseren B-Teilnehmern mit B-Strategien repräsentiert werden –, verwenden CSR hauptsächlich als Marketing- und Kommunikationswerkzeug. Diese Unternehmer wissen – instinktiv, aus Marktstudien oder aus ihrer eigenen Erfahrungen in einem Sektor, der stark von ethischen und umwelttechnischen Überlegungen beeinflusst ist –, dass die Verbindung des Firmennamens mit sozialen und ethischen Nachrichten ihren Profit steigern wird und aus diesem Grund entscheiden sie sich frei – im Gegensatz zur erstgenannten Gruppe – für die Annahme von CSR; dennoch kann nicht gesagt werden, dass die Vorgehensweise dieser Unternehmen von intrinsischer Motivation beeinflusst ist – beziehungsweise konkurriert diese mit anderen Motivationen, aber nur in einem sehr geringen Ausmaß –, und wenn eines Tages CSR nicht mehr profitabel ist – beispielsweise infolge eines Wechsels des Landes, des Sektors oder des rechtlichen Rahmens –, würden diese Unternehmen sofort aufhören, gemäß der CSR zu handeln. Wir verbinden dieses Verhaltensmuster mit unserer Art B, weil sich Organisationen dieser Art in bestimmten Umständen dafür entscheiden können, die Initiative zu ergreifen und das Risiko der Imitation neuer verantwortungsbewusster Handlungsformen einzugehen, auch wenn ein wirtschaftlicher Erfolg nicht garantiert ist; aber wenn eine solche Organisation keine entsprechende Antwort von einer anderen Organisation erhält, unterlässt sie umgehend ihre sozial-verantwortungsbewusste Vorgehensweise.

Es gibt schließlich eine dritte Art von CSR, die aus Gründen der Tugendorientierung und hauptsächlich durch intrinsische Motivation ausgelöst wird – wenn nämlich die Unternehmer oder diejenigen, welche das Unternehmen kontrollieren, ethische Werte, gemäß derer sie sich zu ihrer Umwelt und den Stakeholdern verantwortungsvoll verhalten, verinnerlicht haben.

Die Entscheidung für die CSR ist kein Aspekt von Vorteilhaftigkeit, sondern das Ergebnis einer inneren – symbolischen – Übereinstimmung mit einer Art von Identitätscode. Aufgrund der engen Beziehung zwischen der Identität des Unternehmens und der Art, wie CSR realisiert wird, können wir sagen, dass in dieser dritten Gruppe jedes Unternehmen selbst eine eigene Form der CSR etabliert.

Viele der Organisationen, die das Label eines ‚sozialen‘ Unternehmens tragen, können anhand unserer G-Art beschrieben werden.³²³

Vor der oben genannten Erfahrung in Brasilien und bevor ich dieses Buch geschrieben habe, war ich davon überzeugt, dass ausschließlich Unternehmen der Gruppe G die Bezeichnung ‚sozial verantwortlich‘ verdienen; und ich war in dieser Hinsicht sehr skeptisch bezüglich der Unternehmen der Gruppe B und der Gruppe C, weil ich gewohnt war, diese in Konflikt mit jener Kultur der Gratuität zu sehen, wie sie von den Unternehmen der Gruppe G angewendet wird. Heute kann ich sagen, dass ich meine Meinung geändert habe: Ich bin nun der Überzeugung, dass die Marktwirtschaft dann zivil ist, wenn sie viele Formen der Verantwortung von Unternehmen umfasst. Das verantwortungslose, nicht-zivile Unternehmen verursacht Schäden sowohl für seine soziale als auch für seine natürliche Umwelt, aber alle drei Formen von Reziprozität und Kooperation, die ich untersucht habe, sind gleichermaßen notwendig für die Vorstellung einer Wirtschaft und einer Gesellschaft, die wir als ‚zivil‘ bezeichnen können.³²⁴ Dank unserer Analyse können wir sogar noch einiges mehr sagen.

323 In diesen Fällen wird jedes Unternehmen Handlungsweisen der CSR annehmen, indem es diese an das jeweilige Firmenmodell anpasst, und nicht andersrum; Unternehmen der Gruppe B und der Gruppe C hingegen ergänzen die Struktur ihres Unternehmens durch die CSR, die ihnen gemäß eines externen ethischen Kodex hinzugefügt wird, und die Unternehmen werden versuchen, sich selbst, soweit sie dies können, anzupassen.

324 Ein Punkt, über den es sich lohnt, einige Worte zu sagen, ist das Phänomen des Motivations-Crowding-Out, das in den Wirtschaftswissenschaften – vgl. dazu Bruno Frey, *Not Just for the Money. An economic theory of personal motivation*, Cheltenham 1997 – und der Psychologie – dazu vgl. Deci, Ryan, *A Motivational Approach to Self*, a.a.O.– untersucht wird. Es ist heute anerkannt und durch Experimente bewiesen, dass bei einem Aufeinandertreffen von intrinsischer Motivation und instrumenteller Motivation – die Motivationen sind erkennbar – die der intrinsisch motivierten Personen gestört werden können. Auf Basis dieser Aussage könnte es sein, dass bei einer Interaktion von Unternehmen der Gruppe G mit Unternehmen B und Gruppe C der Umstand, dass erstere mit den beiden letzteren gleichgesetzt werden, einen Crowding-out-Effekt auf das unentgeltliche Verhalten auslösen können. Ich aber behaupte, dass dieses Phänomen für den Kontext, den wir untersuchen – und die nächsten beiden Anwendungsbeispiele –, nicht zutrifft. Warum? Zunächst, weil die experimentellen Ergebnisse in der Tendenz zeigen, dass motivationale Interferenzen normalerweise innerhalb einer Person vonstattengehen, wie im Falle eines Individuums, welches aus Gratuität heraus handelt und sich plötzlich für dieselbe Handlung bezahlen lässt. Interferenzen zwischen verschiedenen Teilnehmern in ihrer Gesamtheit sind ein anderes Thema. In einem bestimmten Fall kann es geschehen, dass die Motivation von A in einer direkten A-B-Beziehung steht und dies Auswirkungen auf die Performance von B hat. Die Koexistenz bedeutet nicht Uniformität und der Vergleich ähnlicher Reali-

Unternehmen der Art G übernehmen, obgleich sie meist – und manchmal notwendigerweise – in der Minderheit bleiben, die wichtige Rolle von ‚Startern‘ in einem Umfeld, das sich durch einen niedrigen Stand ziviler Kultur auszeichnet, wenn die Bedingungen, die notwendig sind, um die Reziprozität B zu aktivieren, fehlen. Die Existenz der Gruppe G ist wesentlich für die Qualität des sozialen und des ökonomischen Fortschritts.

Aber – und hier liegt der Punkt, der nicht vergessen werden darf – in einem Markt, der als zweidimensional betrachtet wird und in dem die Nicht-Kooperation eine der beiden Dimensionen ist, wäre das Überleben und die Entwicklung von Unternehmen, die der CSR folgen, nicht möglich. Wenn diese eine ‚vorsichtige‘ Strategie anwenden würden, so wäre – wie wir bereits gesehen haben – allgemeine Nicht-Kooperation das Ergebnis. Wenn sie hingegen eine durch innere ‚Berufung‘ ausgelöste bedingungslose Strategie an den Tag legen, würden sie eliminiert werden, außer sie ziehen sich in Nischen zurück, wo es keine Nicht-Kooperation gibt; aber auch in diesem Fall wären die Erfolgsaussichten für ihr Überleben niedrig. Folgten sie eine B-Strategie, würde sich die Situation nicht bedeutend verbessern, wenn nicht schon bereits die Ausgangslage ein sehr hohes Niveau im Markt zeigt.

Eine allgemeine Etablierung der CSR im Markt sollte durch eine Kombination verschiedener Formen von Verantwortung erfolgen und allen Kulturen der CSR den passenden Wert zuschreiben, statt diese in Opposition mit den anderen zu betrachten. Als erste Regel sollten die Teilnehmer, die kein kooperatives Verhalten an den Tag legen, nicht mutmaßlich als Typ N – nicht-kooperierende Teilnehmer – betrachtet werden; es könnte von Vorteil sein, in ihnen ‚vorsichtige‘ C-Teilnehmer zu sehen, die durch Handlungen der Gratuität G aktiviert werden müssen. Durch ein Selbstverständnis des Marktes als multidimensionale Realität und die Bereitschaft zum Risiko, das die Reziprozität notwendigerweise mit sich bringt, könnte es möglich sein, den Weg für eine allgemeine Reziprozität und somit für eine wirk-same zivile Entwicklung zu öffnen.

täten stärkt üblicherweise die intrinsischen Motivationen eher als dass diese dadurch geschwächt werden – hier vollzieht sich somit ein Crowding-in der Motivationen. Eine andere gefährlichere Situation tritt ein, wenn unterschiedliche Individuen in juristischer oder fiskaler Hinsicht gleich behandelt werden – zum Beispiel durch Gesetze, die die Bedeutung des sozialen Wertes der Gratuität nicht anerkennen und dazu tendieren, soziale Kooperativen mit normalen ‚for-profit‘-Unternehmen gleichzusetzen. Aber dies wäre nicht ein Crowding-out der Motivationen, sondern eher ein politisches oder ökonomisches Crowding-out: Dies ist in der Tat ein konstantes Problem in unserer Gesellschaft. Unsere Analyse setzt voraus – und empfiehlt! – Unterschiedliches unterschiedlich zu behandeln. Ich bedanke mich bei Giuseppe Argiolas, der mir eine Anregung für diese Fußnote gegeben hat.

Die zivile Konditionalität der Mikrofinanzierung

Eine der erfolgreichsten und am häufigsten nachgeahmten Erfahrungen von zivilen Entwicklungen sind der Mikrokredit und die Mikrofinanzierung, die in den letzten Jahrzehnten ein rasantes Wachstum verzeichnet haben.

Der historische Ursprung des Mikrokredits und der Mikrofinanzierung wird mit der Grameen Bank und Muhammad Yunus, dem ‚Banker der Armen‘, in Verbindung gebracht. In Wirklichkeit aber liegt der wahre Ursprung dieser modernen Erfindung in den sogenannten ‚Bergen der Barmherzigkeit‘ – ‚Monti di pietà‘ –, die von den Franziskanern zur Zeit des italienischen Humanismus erfunden wurden.³²⁵

Die ‚Berge der Barmherzigkeit‘ wurden ursprünglich als Institutionen errichtet, die sich der ‚Heilung von Armut‘ widmeten; sie setzten sich zum Ziel, Menschen, die aufgrund von wirtschaftlichen Schwankungen verarmt waren, wieder voll in die Dynamik der Reziprozität des zivilen Lebens zu integrieren. Um die ‚Berge der Barmherzigkeit‘ haben sich viele – manche lichtvollen, aber auch manche abgründigen – Erzählungen gebildet, die häufig nicht hilfreich sind, sie als das zu betrachten, was sie wirklich für die moderne Marktwirtschaft waren: In Wirklichkeit stellten die ‚Berge der Barmherzigkeit‘ die erste große Innovation des Bankensektors im Okzident dar.³²⁶

Worin bestand also die wahre Innovation dieser Institution?³²⁷ Eine große Innovation war es, die Armen als Menschen zu betrachten: Dem Armen gab man keine Almosen, sondern man gewährte ihm ein Darlehen, auch mit einem gewissen

325 Das waren im späten Mittelalter und in der frühen Neuzeit Pfandleihgeschäfte, die den Armen Kleinkredite gegen Pfand und geringe Zinsen gewährten; vgl. dazu Giacomo Todeschini, *I mercanti e il tempio*, Bologna 2002. Die ersten ‚Monti‘ – in Perugia, Ascoli und Foligno in Mittel-Italien – gehen auf die erste Hälfte des 15. Jahrhunderts zurück.

326 Private jüdische und christliche Banken gab es bereits zu jener Zeit, insbesondere in Venedig, Genua und Florenz: Die sehr dynamischen alten italienischen Seerepubliken und die im Entstehen begriffene Institution des Handelsunternehmers benötigten Kredite – und folglich mussten diese bereitgestellt werden: Hier ließ die Nachfrage das Angebot entstehen. Zinsen auf Darlehen waren verboten – dies war von Aristoteles theoretisch untermauert worden, er betrachtete den Kredit als widernatürlich –, aber Händler und Kaufleute mussten dennoch Zinsen bezahlen, und zwar sehr hohe. Kurz vor ihrem Tode ließen sie dann, um die Vergebung ihrer Sünden zu erwirken, eine Kirche bauen; es sei wie es sei, die Wirtschaft braucht Kredite und bietet diese auch an.

327 Ich bin immer noch sehr beeindruckt, wie es der Bewegung der Franziskaner, deren höchstes Ideal die ‚Madonna povera‘ – ‚Muttergottes Armut‘ – war und die sich ganz

niedrigen Zinssatz. Durch das Pfand – im Italienischen ‚pegni‘: alles, nur keine Waffen konnten verpfändet werden –, das man für einen Kredit bereitstellen musste, wurden Ressourcen verfügbar und der Arme half so, den ‚Berg‘ zu erhöhen: Er brachte Kapital, das in der Folge eingesetzt wurde: Das Vermögen eines jeden ‚Berges‘ bestand zum größten Teil aus Gütern der Armen. Dies ist eine wichtige Innovation, nicht nur aus ökonomischer Sicht, sondern auch in einem ganz zivilen Sinne. Ein Notleidender schafft nicht nur keinen Reichtum, sondern er verzehrt diesen; aber wenn er einmal in den ökonomischen Kreislauf zurückgekehrt ist, wird der Arme fähig, Ressourcen anzusammeln und eine Entwicklung in Gang zu setzen. Heute stellt dieses Geheimnis den Erfolg der Mikrofinanzierung dar: Die spezifische Innovation der modernen Bewegung von Yunus in Bangladesch bestand in der Hinwendung zu einer bestimmten Gruppe von Armen, nämlich muslimischer Frauen, und in der Transformation dieser Gruppe von einem sozialen Problemfall in eine soziale und ökonomische Ressource – und zwar durch Investition in deren Stärken, zum Beispiel die Fähigkeit, Beziehungen zu pflegen und Gemeinschaften auf der Grundlage wechselseitigen Vertrauens aufzubauen. Und dieses System funktioniert bis heute.

In einer Situation allgemeiner Nicht-Kooperation – möglicherweise in Folge einer sozialen und/oder ökonomischen Krise – besteht ein großer Bedarf, Strukturen der Reziprozität wieder zu errichten. Dieser Prozess kann aber nicht aktiviert werden, solange nicht jemand beginnt, Risiken ohne ausreichende Sicherheiten einzugehen. Aus diesem Grund fallen ganze Länder in die Falle der Armut.

In unserer Sprache bedarf es, um ökonomische Aktivität zu aktivieren – oder zu reaktivieren –, zunächst einer Handlungsstrategie, die fähig ist, die dilemmatische Situation der Nicht-Kooperation zu überwinden, und zwar dank einiger Handlungen, die nicht an Bedingungen geknüpft sind. Die zwei verfügbaren Alternativen sind als Strategie Bedingungslosigkeit G und die partielle Konditionalität der Philia-Strategie B.

Der Mikrokredit funktioniert, wenn es ihm gelingt, diese zwei Strategien miteinander zu kombinieren: Die Bedingungslosigkeit der unentgeltlichen Reziprozität aktiviert die ‚schlafenden‘ C-Kooperatoren, aber – wie wir gesehen haben – sie wird durch die systematische Nicht-Kooperation von N ausgebeutet; genau aus diesem Grund muss die Bedingungslosigkeit in einem Umfeld, wo Kooperation unmöglich ist, durch die an Bedingungen geknüpfte Kooperation von B ausgeglichen werden. Der Mikrokredit würde nicht auf Dauer funktionieren, wenn eine dieser beiden Dimensionen fehlen würde: Ohne eine bestimmte Anzahl von bedingungs-

von der Liebe für die Armen inspirieren ließen, gelungen ist, die ersten Volksbanken der Moderne zu gründen!

losen Handlungen wäre es nicht möglich, der Falle der Nicht-Kooperation zu entgehen; aber nur mit der Bedingungslosigkeit alleine könnten die Institutionen, die Mikrokredite vergeben, nicht auf längere Zeit überleben. Die realen Erfahrungen mit dem Mikrokredit von den ‚Bergen der Barmherzigkeit‘ bis heute zur Grameen Bank sind eine geglückte Mischung von Konditionalität und Bedingungslosigkeit: Sie verwenden Verträge, vergeben Kredite statt Geschenke oder Almosen, aber das Vertragswerkzeug wird innerhalb einer Vertrauensbeziehung, die auch der Gratuität Raum gibt, aktiviert. Der Mikrokredit zeigt im Hinblick auf alle Formen der Reziprozität, dass ein an Bedingungen geknüpftes Darlehen effektiver ist als ein bedingungsloses Geschenk – wobei Letzteres die Art ist, in der sowohl private als auch öffentliche Entwicklungshilfe ursprünglich konzipiert wurde.

Die zentrale Aussage für all jene, die wünschen, aus Armut und Unterentwicklung auszubrechen, lautet, dass die Nichtbeachtung von Konditionalität im Namen menschlicher Größe und tugendhafter Erhabenheit bedingungsloser Geschenke oft ungewollt zum Feind richtiger, nämlich wirksamer menschlicher Entwicklung wird, welche insbesondere mit dem Maß von Reziprozität und Brüderlichkeit gemessen wird.

Wertebasiertes Management und ‚fair trade‘

Ein letzter Bereich, den wir durch unseren theoretischen Rahmen anschauen, ist jener der wertebasierten Organisationen – von Organisationen mithin, die in erster Linie nicht dem Ziel des Profitstrebens, sondern einem idealistischen Ziel durch eine ‚Mission‘, ein Sendungsbewußtsein, verbunden sind.³²⁸ So sind etwa viele Nicht-Regierungsorganisationen, humanitäre Organisationen und Einsätzen der Sozial- und Zivilökonomie – obgleich sie von Budget- und Effizienzbeschränkungen betroffen sind – nichtsdestoweniger von einer breiten Palette an Beweggründen und Zielen inspiriert; sie sind offen für Gratuität und haben ein vitales Bedürfnis nach der dritten Form der Reziprozität G, um Kunden und Finanziers anzuziehen.

Im Lichte unserer bisherigen Analyse scheint es wahrscheinlich, dass wertebasierte Unternehmen das Risiko auf sich nehmen, zwei fatale Fehler zu begehen. Der erste besteht darin, die ökonomische Welt als zweidimensional – mit nur zwei Arten von Unternehmen – zu betrachten, sich als Unternehmen selbst ausschließlich mit der rein bedingungslosen Strategie G zu identifizieren und den Rest der Unternehmen als nicht-kooperierende Teilnehmer N zu betrachten. Eine

328 Bruni, Smerilli, *The Value of Vocation*, a.a.O.

solche Aufteilung der Welt in ‚Gute‘ und ‚Schlechte‘ würde mit Sicherheit Handlungspläne produzieren, die unweigerlich zur Eliminierung der wertebasierten Unternehmen führen: Es ist daher nötig, diese manichäische Teilung, die auch in den Köpfen einige Vertreter der Sozialökonomie präsent ist, zu überwinden.

Auch die Manager eines Fair-Trade-Unternehmens könnten diesen Fehler begehen, wenn sie etwa aus Angst, ihre idealistische Motivation und die eigene soziale Identität zu beschmutzen, sich weigern, mit großen Unternehmen der Distribution in Kontakt zu treten. Unsere Analyse führt zum Ergebnis, dass diejenigen, die so handeln, ungewollt das Überleben ihres Unternehmens mittelfristig gefährden.

Der zweite Fehler der Vertreter des fair trade ist möglicherweise etwas schwieriger zu erkennen. Er besteht in der alleinigen Festlegung entweder auf ein teilweise an Bedingungen geknüpft Verhalten der Art B oder auf ein vollständig an Bedingungen orientiertes Verhalten nach Art C: Infolge der unausweichlichen Enttäuschungen durch Begegnungen mit opportunistischen Partnern, den N-Spielern, wählt das wertebasierte Unternehmen eine an Bedingungen geknüpfte Strategie, welche in der gewöhnlichen Sprache mit folgenden Sätzen ausgedrückt werden kann: ‚Ich möchte gut sein, aber nicht getäuscht werden.‘ Dies ist der typische Fehler von Managern der zweiten Generation in solchen Unternehmen: Als Reaktion auf die sehr starke Betonung der Berufung und Gratuität durch die Gründerväter – die möglicherweise zu organisatorischen und ökonomischen Problemen geführt hat –, antworten diese einfach mit einer Absenkung des Freiheitsgrades im System; aber diese ‚Lösung‘ führt zwangsläufig zu einer Verarmung der zivilen Dynamik; sie hat nicht nur die Auslöschung der Gratuität zur Folge, sondern sie untergräbt auch die Wurzeln der idealistischen Motivation, welche zum Aufbau der Organisation und zur Bildung ihrer Identität geführt sowie einen Konsens zwischen den unterschiedlichen Stakeholdern gebracht hat. Und wenn man in diesen Organisationen die bedingungslose Reziprozität verliert, verlieren die menschlichen Beziehungen an Qualität.

Welche Strategie sollten sie also annehmen? Für den fairen Handel ergibt sich aus dieser Analyse ein klarer Rat, nämlich die Zusammenarbeit mit den B- und C-Teilnehmern. Aber wer sind diese Teilnehmer jenseits aller metaphorischen Rhetorik?

Die Mitglieder der Kategorie B könnten jene Marktteilnehmer – und Distributionisten – sein, die – obgleich sie selbst heute nur schwache intrinsische Motivationen aufweisen – diese Motivationen nicht vollkommen vergessen haben – in manchen Fällen sind diese immer noch vorhanden und müssen nur reaktiviert werden. Ich denke hier etwa an viele große Konsumgenossenschaften, die in der Vergangenheit mit hoher intrinsischer Motivation gegründet wurden: Sofern diese mit neuen, jungen und idealistisch motivierten Genossenschaften, die im fairen

Handel tätig sind, in Kontakt treten, könnte dies einen doppelt positiven Effekt bewirken. Erstens könnten die ‚schlafenden‘ Kooperatoren die latent in ihnen immer noch vorhandene soziale Berufung wiederwecken. Sie würden sich also wie vorsichtige Teilnehmer C bei einem Treffen mit bedingungslosen G-Teilnehmern verhalten und somit eine neue Form der Reziprozität ausprobieren. Wenn die Kooperatoren des freien Marktes von einer direkten Konfrontation mit der Nicht-Kooperation der großen Distributionisten – eine Konfrontation, aus der sie niemals siegreich hervorgehen können – in eine drei- oder vierdimensionale Konfrontation übergehen, könnten sie sehr wohl dabei erfolgreich sein, die Reziprozität im kapitalistischen Markt zu etablieren und dabei ihre Identität erhalten, ohne Kompromisse bei der Gratuität schließen zu müssen.³²⁹ Eines Tages könnten sie sehen, wie jene Gleichheit und jene Solidarität, die ihr Tun inspiriert hat, zu einer normalen Kultur des Marktes geworden ist.

Aufgrund der Bedeutung, die Netzwerke in der ganzen Diskussion über Sozialökonomie haben, sei dazu eine kurze ergänzende letzte Bemerkung gemacht. Wenn ein Netzwerk nur auf die Verbindung von vollkommen bedingungslosen Akteuren G abzielt, würde dieses zusammenbrechen, sobald es in Kontakt mit nicht-kooperierenden Teilnehmern N tritt. Aus unseren Überlegungen muss man ableiten, dass das Netzwerk der Sozialökonomie, wenn dieses auf Wachstum und Entwicklung abzielt, heterogen sein und verschiedene Arten von Unternehmen – mit unterschiedlichen ‚Missionen‘ und intrinsischen Motivationen – umfassen muss. Andernfalls könnte der Wunsch, sich selbst vor der Logik der Konditionalität zu schützen, letztlich eine Selbstverurteilung zur eigenen Vernichtung bedeuten.

Dazu passt das Gleichnis vom Salz der Erde aus dem Evangelium nach Matthäus: „Ihr seid das Salz der Erde. Wenn das Salz seinen Geschmack verliert, womit kann man es wieder salzig machen? Es taugt zu nichts mehr; es wird weggeworfen und von den Leuten zertreten.“³³⁰

Ziviles Glück

Reziprozität ist eine, aber es gibt viele Reziprozitäten. Wir haben diese Einsicht zum Leitmotiv dieses Buches gemacht. Das Typische jeder Form von Reziprozität ist die Begegnung von Geben und Nehmen. Deshalb gibt es Reziprozität. Gleichzeitig tritt die Reziprozität in unterschiedlichen Erscheinungen auf und sie wird

329 Wir beziehen uns hier auf die Koexistenz der Kategorien B und G in der Simplex.

330 Mt 5, 13.

von vielen unterschiedlichen Motivationen beseelt; aus diesem Grund gibt es viele Reziprozitäten.

Diese Intuition ist in Übereinstimmung mit der italienischen Tradition der Zivilökonomie, die – während sie den Menschen empfiehlt, ihre zivilen Tugenden zu kultivieren – nicht vergisst, ‚wie der Mensch wirklich ist‘, dass nämlich Menschen unterschiedlich sind und sie in den gemischten Gesellschaften unserer Tage immer stärker durch Unterschiedlichkeit geprägt sind: menschliche Handlungen und Entscheidungen werden von diversen Logiken und heterogenen Motivationen ausgelöst und angetrieben. Eine Gesellschaft und ihre Wirtschaft können als zivil betrachtet werden, wenn es ihnen gelingt, die Vielfältigkeit der menschlichen Handlungen in „einen fleißigen Zusammenschluss von Kräften, die zielgerichtet sind“, zu verwandeln, um auf diese Weise folgendes Ziel zu erreichen: „das Wohlbefinden jedes Einzelnen – und somit öffentliches Glück ... Dies muss das Ziel aller menschlichen Gesetze sein.“³³¹

Ein anderer Gründervater der zivilen Tradition in Italien, der neapolitanische Philosoph Giambattista Vico, betrachtet die zivilen Dynamiken als einen auf die Vorsehung bezogenen Mechanismus: „Die Gesetzgebung betrachtet den Menschen, wie er ist, um von ihm guten Gebrauch in der menschlichen Gesellschaft zu machen; so macht sie aus der Grausamkeit, der Habsucht und dem Ehrgeiz – den drei Lastern, die das ganze Menschengeschlecht verwirren – das Militär, den Handel und den Hof und damit die Stärke, den Reichtum und die Weisheit der Staaten; und aus diesen drei großen Lastern, die sonst sicher das Menschengeschlecht auf Erden vernichten würden, macht sie einen glücklichen politischen Zustand.“³³² Für Vico ist diese ‚Alchemie‘ Zeichen einer göttlichen Ordnung, die aller Dynamik menschlicher Geschichte unterliegt. Vico – und mit ihm Genovesi und die gesamte Tradition der Zivilökonomie – erkannte den Umstand, dass auch die am Eigeninteresse orientierten Motivationen einen wichtigen Beitrag für die Schaffung bürgerlichen Glückes leisten; aber dieses Vertrauen wird vom Bewusstsein begleitet, dass sich private Interessen nicht immer und nicht von alleine in öffentliche Tugenden verwandeln, sondern diese Umwandlung nur innerhalb der Dynamiken des bürgerlichen Lebens vor sich gehen kann: Private Interessen dienen – häufig ungewollt – dem Gemeinwohl, aber nur im Rahmen bestimmter Institutionen und ziviler Gesetze, die ihre Dynamik regeln. Unsere Analysen zeigen, dass in bestimmten institutionellen Umfeldern – durch unsere Parameter und Be-

331 Pietro Verri, *Del piacere e del dolore ed altri scritti*, 1763, Mailand 1964, S. 100.

332 Giambattista Vico, *Principi di Scienza Nuova*, 1725, Neapel 1944, S. 81; dt. *Prinzipien einer neuen Wissenschaft über die gemeinsame Natur der Völker*, hg. v. Vittorio Hösle u. Christoph Jermann, Hamburg 2009, S. 91.

lohnungen dargestellt – zivile Tugenden, wie etwa rein unentgeltliche Handlungen, nicht im Stande sind, Situationen der Nicht-Kooperation zu überwinden, wenn die Belohnung für Reziprozität nicht ausreichend ist. Gleichzeitig haben wir gelernt, dass eine größere Anzahl von Formen der Reziprozität die Heterogenität des zivilen Lebens erhöhen und somit die Alchemie der Interessen fördern, welche ungewollt zu Verbündeten der Gratuität werden können.

In diesem Buch wurde der Versuch unternommen, die unterschiedlichen Formen der Reziprozität, die das zivile Zusammenleben ausmachen, zu erfassen; vor allem aber besteht die Intention des Buches darin, die Bedeutung der Aktivierung mehrerer Formen von Reziprozität darzustellen, wenn wir nicht wollen, dass alles zivile Leben der Nicht-Reziprozität verhaftet bleibt – und wenn wir zumindest ‚zivilen Glück‘ uns vorstellen und erträumen wollen; nach dieser universellen Reziprozität sehnt sich jede Kultur und jeder Mensch, zumindest im Geheimen.

Veröffentlichungsnachweis

Luigino Bruni, *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione, economia e società civile*, Milano 2006: Mondadori; englische Übersetzung unter dem Titel *Reciprocity, Altruism and the Civil Society. In praise of heterogeneity*, Abingdon 2008: Routledge; die Veröffentlichung der deutschen Übersetzung erfolgt mit freundlicher Genehmigung des Verlages Mondadori.

Bibliographie

- Adloff, Frank, Steffen Mau, *Zur Theorie der Gabe und Reziprozität*, in: *Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität*, hg. v. Frank Adloff u. Steffen Mau, Frankfurt am M. u. New York 2005, S. 9–58.
- Andreoni, James, *Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments*, in: *Journal of Public Economics* 3 (1988) S. 291–304.
- Ders., *Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving*, in: *The Economic Journal* 401 (1988) S. 464–477.
- Ders., *Cooperation in Public-Goods Experiments: Kindness or Confusion?*, in: *The American Economic Review* 4 (1995) S. 891–904.
- Antoci, Angelo, Pier Sacco, Luca Zarri, *Coexistence of strategies and culturally-specific common knowledge. An evolutionary analysis*, in: *Journal of Bioeconomics* 2 (2004) S. 165–194.
- Diess., *Social preferences and the private provision of public goods. A 'Double Critical Mass' model*, in: *Public Choice* 3 (2008) S. 257–267.
- Araujo, Vera, *Relazione sociale e fraternità: paradosso o modello sostenibile?*, in: *Nuova Umanità* 162 (2005) S. 851–870.
- Arendt, Hannah, *Vita activa oder Vom tätigen Leben*, Stuttgart 1960.
- Argyle, Michael, *Do Happy Workers Work Harder? The Effect of Job Satisfaction on Work Performance*, in: *How harmful is Happiness? Consequences of Enjoying Life or Not*, hg. v. Ruut Veenhoven, Rotterdam 1989, S. 94–105.
- Aristoteles, *Nikomachische Ethik*.
- Ders., *Rhetorik*.
- Axelrod, Robert, *The Emergence of Cooperation Among Egoists*, in: *American Review of Political Science*, 75 (1981) S. 306–318.
- Ders., *The Evolution of Cooperation*, New York 1984; dt. *Die Evolution der Kooperation*, hg. v. Werner Raub u. Thomas Voss, München 2000.
- Bacharach, Michael, *Interactive Team Reasoning. A contribution to the Theory of Cooperation*, in: *Research in Economics* 2 (1999) S. 117–147.
- Ders., *Beyond Individual Choice. Teams and Frames in Game Theory*, hg. v. Natalie Gold u. Robert Sugden, Princeton 2006.
- Bagnasco, Arnaldo, *Tracce di comunità*, Bologna 1999.

- Battigalli, Pierpaolo, Martin Dufwenberg, *Dynamic Psychological Games*, in: *Journal of Economic Theory* 144 (2009) S. 1–35.
- Becker, Gary S., *A Theory of Marriage – Part I*, in: *Journal of Political Economy* 81 (1973) S. 813–846.
- Ders., *Accounting for Tastes*, Cambridge 1996.
- Berninghaus, Siegfried K., Karl-Martin Ehrhart, Werner Güth, *Strategische Spiele. Zur Einführung in die Spieltheorie*, Berlin u. Heidelberg 2006.
- Bianchini, Lodovico, *Principi della scienza del ben vivere sociale e dell'economia pubblica e degli stati*, Neapel 1855.
- Biavati, Michele, Marco Sandri, Luca Zarri, *Preferenze endogene e dinamiche relazionali: un modello coevolutivo*, in: *Complessità relazionale e comportamento economico*, hg. v. Pier Luigi Sacco u. Stefano Zamagni, Bologna 2002, S. 97–122.
- Binmore, Ken, *Game Theory and Social Contact*, Bd. 1, Cambridge 1994; Bd. 2, Cambridge 1998.
- Ders., *Natural Justice*, Oxford 2005.
- Ders., *Spieltheorie*, Stuttgart 2013.
- Boltanski, Luc, *Stati di pace. Per una sociologia dell'amore*, Mailand 2005.
- Bomze, Immanuel M., *Lotka-Volterra equation and replicator dynamics: A two-dimensional classification*, in: *Biological Cybernetics* 48 (1983) S. 201–211.
- Bowles, Samuel, Herbert Gintis, *The Evolution of Strong Reciprocity. Cooperation in Heterogeneous Populations*, in: *Theoretical Population Biology* 1 (2004) S. 17–28.
- Bowles, Samuel, Robert Boyd, Ernst Fehr, Herbert Gintis, *Homo reciprocans: A Research Initiative on the Origins, Dimensions, and Policy Implications of Reciprocal Fairness*, Amherst 1997.
- Brennan, Geoffrey, *Selection and the Currency of Reward*, in: *Theories of Institutional Design Series*, hg. v. Robert E. Goodin, Cambridge 1998, S. 256–275.
- Bruni, Luigino, *L'economia, la felicità e gli altri*, Rom 2004.
- Ders., *Civil Happiness. Economics and Human Flourishing in Historical Perspective*, London 2006.
- Ders., *La ferita dell'altro. Economia e relazioni umane*, Trient 2007.
- Ders., *Hic Sunt Leones: Social Relations As Unexplored Territory in the Economic Tradition*, in: *Economics and Social Interactions. Accounting for Interpersonal Relations*, hg. v. Benedetto Gui u. Robert Sugden, Cambridge 2005, S. 206–229.
- Ders., *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione, economia e società civile*, Mailand 2006; engl. *Reciprocity, Altruism and the Civil Society. In praise of heterogeneity*, Abingdon 2008.
- Ders., *Vilfredo Pareto and the Birth of the Modern Microeconomics*, Cheltenham 2002.
- Ders., *The Wound and the Blessing. Economics, Relationships and Happiness*, New York 2012.
- Ders., Alessandra Smerilli, *I dilemmi dell'individualismo e il paradosso della reciprocità. Ipotesi e gioco*, in: *Per una economia di comunione: un approccio interdisciplinare*, hg. v. Luigino Bruni u. Luca Crivelli, Rom 2004, S. 223–249.
- Diess., *L'emergere della cooperazione in un mondo eterogeneo. Un approccio evolutivo*, in: *Rivista Internazionale di Scienze Sociali* 1 (2007) S. 49–80.
- Diess., *The Value of Vocation. The Crucial Role of Intrinsically Motivated People in Value-based Organizations*, in: *Review of Social Economy* 3 (2008) S. 271–288.

- Ders., Luca Stanca, *Watching alone. Relational Goods, Happiness and Television*, in: *Journal of Economic Behaviour* 3–4 (2008) S. 506–528.
- Ders., Pier Luigi Porta, *Economics and Happiness. Framing the Analysis*, Oxford 2005.
- Diess., *Handbook on the Economics of Happiness*, Cheltenham 2007.
- Ders., Robert Sugden, *Fraternitiy. Why the markets need not to be a morally free zone*, in: *Economics and Philosophy* 24 (2008) S. 35–64.
- Diess., *Moral Canals: Trust and Social Capital in the Work of Hume, Smith and Genovesi*, in: *Economics and Philosophy* 16 (2000) S. 21–45.
- Diess., *The road not taken. How psychology was removed from economics, and how it might be brought back*, in: *The Economic Journal* 117 (2007) S. 146–173.
- Diess., *Wie man die Tugendethik wieder in die Ökonomik zurückholen kann*, 2013, in: *Die Tugenden des Marktes. Diskussionsmaterial zu einem Aufsatz von Luigino Bruni und Robert Sugden*, hg. v. Ingo Pies, Freiburg u. München 2017, S. 14–91.
- Ders., Stefano Zamagni, *Economia civile. Efficienza, equità pubblica*, Bologna 2004; engl. *Civil Economy*, Oxford 2007; dt. *Zivilökonomie. Effizienz, Gerechtigkeit, Gemeinwohl*, Paderborn 2013.
- Ders., Vittorio Pelligra, *Economia come impegno civile*, Rom 2002.
- Caillé, Alain, *Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono*, Turin 1998.
- Carpenter, Jeffrey, Peter Matthews, *Social Reciprocity*, IZA Discussion Paper Nr. 1347 v. Oktober 2004.
- Cassano, Franco, *Homo civicus. La ragionevole follia dei beni collettivi*, Bari 2004.
- Cavalli-Sforza, Luigi L., Marcus W. Feldman, *Cultural Transmission and Evolution*, Princeton 1981.
- Ders., Francesco Cavalli-Sforza, *Perché la scienza? L'avventura di un ricercatore*, Mailand 2005.
- Coda, Pietro, *L'agape come grazia e libertà. Alla radice della teologia e prassi dei cristiani*, Rom 1994.
- Colozzi, Ivo, *I diversi usi dell'espressione 'beni relazionali' nelle scienze sociali*, Vortrag am Institut Veritatis Splendor, Bologna am 22. April 2005.
- Crivelli, Luca, *Quando l'homo oeconomicus diventa reciprocans*, in: *Economia come impegno civile*, hg. v. Luigino Bruni u. Vittorio Pelligra, Rom 2002, S. 21–43.
- Davis, John B., *The Intersubjectivity in Economics*, London 2001.
- Dawkins, Richard, *The Selfish Gene*, Oxford 1976; dt. *Das egoistische Gen*, Heidelberg 1989.
- Deci, Edward L., Richard M. Ryan, *A Motivational Approach to Self: Integration in Personality*, in: *Perspectives on Motivation. Nebraska Symposium on Motivation*, Bd. 38, hg. Richard A. Dienstbier, Lincoln 1991, S. 237–288.
- Diess., *On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being*, in: *Annual Review of Psychology* 52 (2001) S. 141–166.
- Dershowitz, Alan M., *Die Entstehung von Recht und Gesetz aus Mord und Totschlag*, Hamburg 2002.
- Diener, Ed, Martin Seligman, *Very Happy People*, in: *Psychological Science* 13 (2002) S. 81–84.
- Dihle, Albrecht, *Die Goldene Regel. Eine Einführung in die Geschichte der antiken und frühchristlichen Vulgäretik*, Göttingen 1962.
- Doherty, Reginald, *The Judgments of Conscience and Prudence*, River Forest, Ill. 1961.

- Donati, Pierpaolo, *Introduzione alla sociologia relazionale*, Mailand 1986.
- Ders., *La sociologia relazionale: una prospettiva sulla distinzione umano/non-umano nelle scienze sociali*, in: *Nuova umanità* 157 (2005) S. 97–122.
- Dugatkin, Lee Alan, *Wie kommt die Güte in die Welt? Wissenschaftler erforschen unseren Sinn für den Anderen*, Berlin 2008.
- Dumont, Louis, *Homo Hierarchicus. The Caste System and Its Implications*, Chicago 1980.
- Ders., *Homo Aequalis*, Mailand 1984.
- Ecchi, Giulio, Giovanni Marangoni, Luca Zarri, *Il bilancio sociale e di missione per le organizzazioni non profit*, Mailand 2005.
- Edgeworth, Francis Y., *Ad vocem Pareto*, in: *Palgrave Dictionary of Political Economy*, Bd. 3, London 1926, S. 711–712.
- Ders., *Mathematical Psychics*, London 1881.
- Elster, Jon, *The Cement of Society. A study of Social Order*, Cambridge 1989.
- Ders., *Making Sense of Marx*, Cambridge 1985.
- Falk, Armin, Ernst Fehr, Urs Fischbacher, *On the Nature of Fair Behaviour*, in: *Economic Inquiry* 41 (2003) S. 20–26.
- Ders., Urs Fischbacher, *A Theory of Reciprocity*, in: *Games and Economic Behavior* 2 (2006) S. 293–315.
- Fehr, Ernst, Simon Gächter, *Fairness and Retaliation. The Economics of Reciprocity*, in: *Journal of Economic Perspectives* 14 (2000) S. 159–181.
- Ders., Klaus M. Schmidt, *A theory of Fairness, Competition and Cooperation*, in: *The Quarterly of Economics* 3 (1999) S. 817–868.
- Ders., Urs Fischbacher, Simon Gächter, *Strong reciprocity, Human Cooperation and the Enforcement of Social Norms*, in: *Human Nature* 13 (2002) S. 1–25.
- Felicità ed economia*, hg. v. Luigino Bruni u. Pier Luigi Porta, Mailand 2004; engl. *Happiness and Economics*, Oxford 2005.
- Filangeri, Gaetano, *La scienza della legislazione*, Neapel 2003.
- Fischer, Norbert, *Kants Kritische Metaphysik und ihre Beziehung zum Anderen*, in: Norbert Fischer, Dieter Hatrup, *Metaphysik aus dem Anspruch des Anderen. Kant und Levinas*, Paderborn 1999 S. 49–140.
- Fontini, Fulvio, Ferruccio Marzano, *Sull'economia della reciprocità: un approccio interpersonale*, in: *Studi economici* 64 (1998) S. 5–33.
- Forme della reciprocità. Comunità, istituzioni, ethos*, hg. v. Luigi Alice, Bologna 2004.
- Foundations of Human Sociality. Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, hg. v. Joseph Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr u. Herbert Gintis, Oxford 2004.
- Frey, Bruno, *Economics As a Science of Human Behaviour. Towards a New Social Science Paradigm*, Boston, Dordrecht u. London 1992.
- Ders., *Not Just for the Money. An economic theory of personal motivation*, Cheltenham 1997.
- Gauthier, David, *Morals by Agreement*, Oxford 1986.
- Genovesi, Antonio, *Della diceosina o sia della filosofia del giusto e dell'onesto*, 1766, Mailand 1973.
- Ders., *Lezioni di commercio o sia di economia civile, 1765–1767*, hg. v. Maria Luisa Perna, Neapel 2005.
- Gilbert, Margaret, *On social facts*, London 1989.

- Gintis, Herbert, *Beyond Homo Oeconomicus. Evidence from Experimental Economics*, in: *Ecological Economics* 35 (2000) S. 311–322.
- Ders., *Modeling Cooperation Among Self-Interested Agents. A Critique*, in: *The Journal of Socio-Economics* 33 (2004) S. 695–714.
- Gold, Natalie, Robert Sugden, *Theories of Team Agency*, in: *Rationality and Commitment*, hg. v. Fabienne Peter u. Hans Bernhard Schmid, Oxford 2008, S. 218–313.
- Goodin, Robert E., *Theories of Institutional Design Series*, Cambridge 1998.
- Granovetter, Mark S., *The Strength of Weak Ties*, in: *The American Journal of Sociology* 6 (1973) S. 1360–1380.
- Güth, Werner, *An evolutionary approach to explaining cooperative behavior by reciprocal incentives*, in: *International Journal of Game Theory* 24 (1994) S. 323–344.
- Gui, Benedetto, *Éléments pour une définition d'économie communautaire. Notes and Documents*, o. O. 1987, S. 32–42.
- Ders., *Più che scambi incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni relazionali*, in: *Complessità relazionale e comportamento economico*, hg. v. Pier Luigi Sacco u. Stefano Zamagni, Bologna 2002, S. 15–66.
- Ders., *From Transactions to Encounters. The Joint Generation of Relational Goods and Conventional Values*, in: *Economics and Social Interactions. Accounting for Interpersonal Relations*, hg. v. Benedetto Gui u. Robert Sugden, Cambridge 2005, S. 29–51.
- Ders., Robert Sugden, *Economics and Social Interactions. Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge 2005.
- Handbook of Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, hg. v. Serge-Christophe Kolm u. Jean-Mercier Ythier, Amsterdam 2006.
- Handy, Feminda, Eliakim Katz, *The Wage Differential Between Nonprofit Institutions and Corporations. Getting More by Paying Less?*, in: *Journal of Comparative Economics* 26 (1998) S. 246–261.
- Hargreaves-Heap, Shaun, Martin Hollis, *Rational Choice. A Critical Guide*, Oxford 1994.
- Hénaff, Marcel, *Der Preis der Wahrheit. Gabe, Geld und Philosophie*, Frankfurt am M. 2009.
- Heyes, Anthony, *The Economics of Vocation or why is a badly paid nurse a good nurse?*, in: *Journal of Health Economics* 3 (2005) S. 561–569.
- Hinske, Norbert, *Zwischen Aufklärung und Vernunftkritik. Studien zum Kantschen Logikcorpus*, Stuttgart-Bad Cannstatt 1998.
- Holler, Manfred J., Gerhard Illing, *Einführung in die Spieltheorie*, Berlin, Heidelberg u. New York 31996
- Hollis, Martin, *Rationalität und soziales Verstehen*, hg. v. Wilhelm Vossenkuhl, Frankfurt am M. 1991.
- Ders., *Reason in Action. Essays in the philosophy of social science*, Cambridge 1996.
- Ders., *Trust within Reason*, Cambridge 1998.
- Ders., Robert Sugden, *Rationality in Action*, in: *Mind* 1 (1993) S. 1–34.
- Hume, David, *Ein Traktat über die menschliche Natur*, Band 2: *Über die Affekte. Über Moral*, 1740, hg. v. Horst D. Brandt, 2 Bde., Hamburg 2013, Bd. 2.
- Hyde, Lewis, *The Gift. Imagination and the Erotic Life of Property*, New York 1983.
- Ingrao, Bruna, Fabio Ranchetti, *Il mercato nel pensiero economico. Storia e analisi di un'idea dall'Illuminismo alla teoria dei giochi*, Mailand 1996.

- Kahnemann, Daniel, Ed Diener, Norbert Schwarz, *Well-being. The foundations of hedonic psychology*, New York 1999.
- Kahnemann, Daniel, Allan B. Krueger, David A. Schkade, Norbert Schwarz, Arthur A. Stone, *A survey method for Characterizing Daily Life Experience. The Day Reconstruction Method (DRM)*, in: *Science* 306 (2004) S. 1776–1780.
- Kant, Immanuel, *Anthropologie in pragmatischer Hinsicht*, 1798.
- Kierkegaard, Søren, *Works of Love*, 1847, London 1946; dt. *Der Liebe Tun. Etliche christliche Erwägungen in Form von Reden*, Düsseldorf u. Köln 1966.
- Kolm, Serge-Christophe, *La bonne économie. La réciprocité générale*, Paris 1984.
- Ders., *Reciprocity. Its Scope, Rationales and Consequences*, in: *Handbook of Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, hg. v. Serge-Christophe Kolm u. Jean-Mercier Ythier, Amsterdam 2006, S. 371–541.
- Magliulo, Antonio, *I beni relazionali nella scuola austriaca*, Florenz 2007.
- Marc Aurel, *Wege zu sich selbst*.
- Marion, Jean-Luc, *Il fenomeno erotico*, Rom 2007; dt. *Das Erotische. Ein Phänomen. Sechs Meditationen*, 2003, Freiburg im Br. 2011.
- Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, London 1946.
- Meier, Stephan, Alois Stutzer, *Is Volunteering Rewarding in Itself?*, IZA Discussion Papers 1045, o. O. 2004.
- Menger, Carl, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 2 Bde., Wien 1871.
- Mirowski, Philip, 'Review' of *A Beautiful Mind* by Sylvia Nasar, in: *Economics and Philosophy* 15 (1999) S. 302–307.
- Morgenstern, Oskar, *The collaboration between Oskar Morgenstern and John von Neumann on the theory of games*, in: *Journal of Economic Literature* 3 (1976) S. 805–816.
- Myers, David G., *Close Relationship and Quality of Life*, in: *Well-being. The foundations of hedonic psychology*, hg. v. Daniel Kahnemann, Ed Diener u. Norbert Schwarz, New York 1999, S. 374–391.
- Natoli, Salvatore, *Dizionario dei vizi e della virtù*, Mailand 1996.
- Nelson, Julie A., *Interpersonal Relations and Economics. Comments from a Feminist Perspective*, in: Benedetto Gui, Robert Sugden, *Economics and Social Interactions. Accounting for Interpersonal Relations*, Cambridge 2005, S. 250–261.
- Nowak, Martin A., *Evolutionary Dynamics. Exploring the equations of life*, Cambridge 2006.
- Nussbaum, Martha, *La fragilità del bene. Fortuna ed etica nella tragedia e nella filosofia greca*, Bologna 1996.
- Nygren, Anders, *Eros e agape. La nozione cristiana dell'amore e le sue trasformazioni*, 1930, Bologna 1990.
- O'Neil, Barry, *Approaches to Modelling Emotions in Game Theory*. Beitrag zur Konferenz 'Cognition, Emotion and Rational Choice' an der UCLA, April 2000.
- Pantaleoni, Maffeo, *Pincipii di Economia Pura*, Florenz 1889.
- Ders., *Erotemi di Economia*, Bari 1925.
- Pareto, Vilfredo, *Sul fenomeno economico. Lettera a Benedetto Croce*, in: *Giornale degli Economisti* 21 (1900) S. 139–162.
- Pelligrà, Vittorio, *Fiducia r(ela)zionale*, in: *Complessità relazionale e comportamento economico*, hg. v. Pier Luigi Sacco u. Stefano Zamagni, Bologna 2002, S. 291–336.

- Ders., *Trusting Eyes. The Responsive Nature of Trust*, in: *Economics and Social Interactions*, hg. v. Benedetto Gui u. Robert Sugden, Cambridge 2005, S. 105–124.
- Ders., *I paradossi della fiducia*, Bologna 2007.
- Per una economia di comunione: un approccio multidisciplinare*, hg. v. Luigino Bruni u. Luca Crivelli, Rom 2004.
- Platon, *Apologie des Sokrates*.
- Ders., *Politeia*.
- Polanyi, Karl, *Economie primitive, arcaiche e moderne*, Turin 1980.
- Priddat, Birger P., *Moral und Ökonomie*, Berlin 2005.
- Pulicini, Elena, *L'individuo senza passioni. Individualismo moderno e perdita del legame sociale*, Turin 2001.
- Rabin, Matthew, *Incorporating Fairness into Game Theory and Economics*, in: *The American Economic Review* 5 (1993) S. 1281–1302.
- Ricoeur, Paul, *Liebe und Gerechtigkeit. Amour et Justice*, hg. v. Oswald Bayer, Tübingen 1990.
- Riechmann, Thomas, *Spieltheorie*, München 2002.
- Robbins, Lionel, *The Nature and Significance of Economic Science*, London 1932.
- Rubinstein, Ariel, *Economics and Language*, Cambridge 2000.
- Ryff, Carol D., *Interpersonal Flourishing: A Positive Health Agenda for the New Millennium*, in: *Personality and Social Psychology Review* 4 (2000) S. 30–44.
- Sacco, Pier Luigi, Stefano Zamagni, *Complessità relazionale e comportamento economico*, Bologna 2002.
- Sally, David, *A General Theory of Sympathy, Mind-Reading, and Social Interaction, with an Application to the Prisoner's Dilemma*, in: *Social Science Information* 39 (2000) S. 567–634.
- Samuelson, Larry, *Foundations of Human Sociality. A Review Essay*, in: *Journal of Economic Literature* 43 (2005) S. 479–488.
- Schelling, Thomas, *Micromotives and Microbehaviour*, New York 1978.
- Schrey, Heinz-Horst, Hans-Ulrich Hoche, Art. *Regel, goldene*, in: *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, Bd. 8, Basel 1992, Sp. 450–464.
- Sen, Amartya K., *Development as Freedom*, New York 2001.
- Ders., *Globalizzazione e libertà*, Mailand 2003.
- Ders., *Isolation, Assurance and the Social Rate of Discount*, in: *Quarterly Journal of Economics* 81 (1967) S. 112–125.
- Ders., *Rational fools. A critique of the behavioral foundations of economic theory*, in: *Philosophy and Public Affairs* 6 (1977) S. 314–344.
- Seneca, Lucius Annaeus, *Briefe an Lucilius*.
- Ders., *De beneficiis*.
- Sethi, Rajiv, Eswaran Somanathan, *Understanding reciprocity*, in: *Journal of Economic Behaviour and Organization* 50 (2003) S. 1–27.
- Sieg, Gernot, *Spieltheorie*, München 2005.
- Silver, Allan, *Friendship in commercial society: Eighteenth-century social theory and modern sociology*, in: *American Journal of Sociology* 95 (1990) S. 1474–1504.
- Simmel, Georg, *Die Religion*, Frankfurt am M. 1906.
- Ders., *Soziologie. Untersuchung über die Formen der Vergesellschaftung*, 1908, Berlin⁵1968.

- Smerilli, Alessandra, ‚We-rationality‘. *A Non-Individualistic Theory of Cooperation*, in: *Economia Politica* 3 (2007) S. 407–426.
- Smith, Adam, *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, Indianapolis 1978.
- Ders., *Theorie der ethischen Gefühle*, 1759, hg. v. Walther Eckstein, Hamburg 1994.
- Ders., *Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*, 1776, hg. v. Horst Claus Recktenwald, München 1978
- Smith, John Maynard, *Evolution and the Theory of Games*, Cambridge 1982.
- Ders., *Genes, Meme and Minds*, in: *New York Review of Books* 19 (1995) S. 46–48.
- Sobel, Joel, *Interdependent Preferences and Reciprocity*, in: *Journal of Economic Literature* 43 (2005) S. 392–436.
- Sorokin, Pitirim A., *Il potere dell'amore*, 1954, Rom 2005.
- Stemmer, Peter, *Handeln zugunsten anderer. Eine moralphilosophische Untersuchung*, Berlin u. New York 2000.
- Sugden, Robert, *The Economics of Rights, Cooperation and Welfare*, New York 2004.
- Ders., *The Evolutionary turn in game theory*, in: *Journal of Economic Methodology* 8 (2001) S. 113–130.
- Ders., *Fellow-feeling*, in: *Theory of Social Interactions. Accounting for Interpersonal Relations*, hg. v. Benedetto Gui u. Robert Sugden, Cambridge 2005, S. 52–76.
- Ders., *Reciprocity – The supply of Public Goods through Voluntary Contribution*, in: *Economic Journal* 94 (1984) S. 772–787.
- Ders., *Team Preferences*, in: *Economics and Philosophy* 16 (2000) S. 175–204.
- Ders., *Thinking As a Team. Toward an Explanation of Nonselfish Behaviour*, in: *Social Philosophy and Policy* 10 (1993) S. 69–89.
- Taylor, Michael, *Anarchy and Cooperation*, New York 1976.
- Theocarakis, Nicolas J., *Antipeponthos and reciprocity. The concept of equivalent exchange from Aristotle to Turgot*, in: *International Review of Economics* 1–2 (2008) S. 29–44.
- Thomas von Aquin, *De veritate*.
- Thompson, Grahame F., *Between Hierarchies and Markets: The Logic and Limits of Network Forms of Organization*, Oxford 2003.
- Thukydides, *Der Peloponnesische Krieg*, hg. v. Helmuth Vretska, Stuttgart 1966.
- Titmuss, Richard, *The Gift Relationship*, London 1970.
- Todeschini, Giacomo, *I mercanti e il tempio*, Bologna 2002.
- Tondini, Giovanni, Luca Zarri, *La teoria dei giochi e il vaso di Pandora*, in: *Etica ed Economia* 2 (2004) S. 173–194.
- Trivers, Robert L., *The Evolution of Reciprocal Altruism*, in: *Quarterly Review of Biology* 46 (1971) S. 35–57.
- Die Tugenden des Marktes. Diskussionsmaterial zu einem Aufsatz von Luigino Bruni und Robert Sugden*, hg. v. Ingo Pies, Freiburg u. München 2017.
- Tuomela, Raimo, *The Importance of Us*, Palo Alto 1995.
- Uhlaner, Carole Jean, *Relational Goods and Participation. Incorporating Sociability into a Theory of Rational Action*, in: *Public Choice* 62 (1989) S. 253–285.
- Varoufakis, Yanis, Shaun Hargreaves-Heap, *Game Theory. A Critical Text*, New York 2004.
- Veenhoven, Ruut, *How harmful is Happiness? Consequences of Enjoying Life or Not*, Rotterdam 1989.
- Verri, Pietro, *Del piacere e del dolore ed altri scritti*, 1763, Mailand 1964.

- Verso un paradigma relazionale nelle scienze sociali*, hg. v. Pier Luigi Sacco, Bologna 2006.
- Vico, Giambattista, *Principi di Scienza Nuova*, 1725, Neapel 1944; dt. *Prinzipien einer neuen Wissenschaft über die gemeinsame Natur der Völker*, hg. v. Vittorio Hösle u. Christoph Jermann, Hamburg 2009.
- Villani, Ruggero, Luca Zarri, *Il bilancio di missione come strumento di rafforzamento identitario*, in: *Il bilancio sociale e di missione per le organizzazioni non profit*, hg. v. Giulio Ecchi, Giovanni Marangoni u. Zarri Luca, Mailand 2005, S. 35–56.
- Vivenza, Gloria, *Per una teoria dell'interpretazione del concetto di 'reciprocità'*, in: *Etica ed Economia* 2 (2004) S. 73–100.
- Vivenza, Gloria, *Happiness, Wealth and Utility in Ancient Thought*, in: Luigino Bruni, Pier Luigi Porta, *Handbook on the Economics of Happiness*, Cheltenham 2007, S. 3–23.
- Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität*, hg. v. Frank Adloff u. Steffen Mau, Frankfurt am M. u. New York 2005.
- Von Neumann, John, Oskar Morgenstern, *Game Theory and Economic Behaviour*, 1944, New York 1964.
- Weber, Max, *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*, 1904/1905, Stuttgart 2017.
- Wicksteed, Philip H., *The Common Sense of Political Economy*, 1919, London 1933.
- Yunus, Muhammad, *Il banchiere dei poveri*, Mailand 1998.
- Zamagni, Stefano, *Happiness and Individualism: A very difficult Union*, in: Luigino Bruni, Pier Luigi Porta, *Economics and Happiness. Framing the Analysis*, Oxford 2005, S. 303–336.
- Zanghi, Giuseppe M., *Dio che è amore*, Rom 2004.

Personenregister

A

- Adloff, Frank XX, 211, 219
Alice, Luigi 214
Allen, Roy Georges Douglas 46
Andreoni, James 25, 30, 211
Antoci, Angelo 116, 211
Araujo, Vera 211
Arendt, Hannah XLII, 211
Argyle, Michael 7, 211
Aristoteles 15, 17, 55, 75–78, 80–82, 93, 98, 201, 211
Axelrod, Robert 60, 83, 116, 119, 145–146, 150, 211

B

- Bacharach, Michael 8, 25, 59, 61, 211
Bagnasco, Arnaldo 211
Battigalli, Pierpaolo 28, 212
Bayer, Oswald XXXIV, 217
Becker, Garry S. 3, 50–51, 212
Bentham, Jeremy 49
Berninghaus, Siegfried K. XXIV, 5, 212
Bianchini, Lodovico 212
Biavati, Michele 16, 212
Binmore, Ken XXIV, 28, 56, 62–63, 65, 67, 69, 84, 127–128, 212
Böhr, Christoph XIII, XIV, XIX
Boltanski, Luc XL, 95, 212
Bomze, Immanuel M. 166–168, 212

Bowles, Samuel 29, 31, 44, 60, 75, 85, 212, 214
Boyd, Robert 44, 212, 214
Brandt, Horst D. 67, 215
Brennan, Geoffrey 3, 212
Bruni, Luigino 3, 6–7, 23, 29, 36, 39, 45–47, 79, 98, 113, 156, 195, 203, 209, 212–214, 217–219

C

Caillé, Alain 79, 96, 213
Camerer, Colin 44, 214
Carpenter, Jeffrey 85, 213
Cassano, Franco 213
Cavalli-Sforza, Francesco 189, 213
Cavalli-Sforza, Luigi L. 189, 213
Coda, Pietro 96, 213
Colozzi, Ivo 18, 213
Crivelli, Luca 29, 79, 212–213, 217
Crusoe, Robinson 48, 52, 53

D

Darwin, Charles 126
Davis, John B. 155, 213
Dawkins, Richard 127, 213
Deci, Ryan 6, 199, 213
Dershowitz, Alan M. XXVIII, 213
Diener, Ed 6–7, 96, 213, 216
Dienstbier, Richard A. 6, 213
Dihle, Albrecht XXX, 213
Doherty, Reginald XXXII, 213
Donati, Pierpaolo 13

D

Dufwenberg, Martin 28, 212
Dugatkin, Lee Alan XXV, 214
Dumont, Louis 39, 214

E

- Ecchi, Giulio 214, 219
Eckstein, Walther 38, 218
Edgeworth, Francis Y. VI, 46, 48–49, 64, 214
Ehrhart, Karl-Martin XXIV, 5, 212
Elster, Jon 24, 98, 108, 214

F

- Falk, Armin 3, 28–29, 214
Fehr, Ernst 3, 21, 25, 31, 44, 63, 86, 90, 109, 212, 214
Feldman, Marcus W. 189, 213
Filangeri, Gaetano 41, 214
Fischbacher, Urs 3, 21, 28–29, 109, 214
Fischer, Norbert XXXII, 214
Fontini, Fulvio 26, 214
Frey, Bruno 3, 199, 214

G

- Gächter, Simon 21, 31, 63, 86, 90, 214
Gauthier, David 24, 82, 214
Genovesi, Antonio 8, 12, 34–37, 39–45, 77, 81–82, 104, 206, 213–214
Gilbert, Margaret 8, 214
Gintis, Herbert 29–31, 44, 55, 60, 64–65, 71, 75, 85, 118, 212, 214–215
Gold, Natalie 59, 211, 215
Goller, Markus XV, XVIII
Goodin, Robert E. 3, 212, 215
Granovette, Mark S. 38, 215
Gui, Benedetto 1–2, 13–15, 28, 38, 212, 215–218
Güth, Werner XXIV, 5, 110, 212, 215

H

- Hamilton, William D. XXV
Handy, Feminda 3, 215
Hargreaves, Heap Shaun 108, 146, 215, 218
Hattrup, Dieter XXXII, 214
Hénaff, Marcel XXII, 215

Henrich, Joseph 44, 214
Heyes, Anthony 3, 215
Hicks, John R. 46
Hinske, Norbert XXXIII, 215
Hobbes, Thomas 62
Hoche, Hans-Ulrich XXX, 217
Holler, Manfred J. 5, 215
Hollis, Martin XXIV, 8–11, 13, 24, 52, 63, 108, 189, 215
Hösle, Vittorio 206, 219
Hume, David 9, 39, 43–44, 66–67, 82, 213, 215
Hyde, Lewis 92, 194–195, 215

I

Illing, Gerhard 5, 215
Ingrao, Bruna 46, 215
Interi, Maria XL
Jermann, Christoph 206, 219

K

Kahnemann, Daniel 6–7, 216
Kant, Immanuel 214, 216
Katz, Eliakim 3, 215
Kierkegaard, Søren 95, 216
Kolm, Serge-Christophe 25, 90, 215–216
Krueger, Allan B. 6, 216
Levinas, Emmanuel XXXII, 214

M

Magliulo, Antonio 216
Malthus, Thomas Robert 126
Marangoni, Giovanni 214, 219
Marc Aurel XXXII, 216
Marshall, Alfred 49–50, 216
Marzano, Ferruccio 26, 214
Matthews, Peter 85, 213
Mau, Steffen XX, 211, 219

Meier, Stephan 6, 216
Menger, Carl 49, 216
Mill, John Stuart 15, 48–49
Mirowski, Philip 53, 216
Morgenstern, Oskar 52–53, 216, 219
Mosca, Gaetano 115
Myers, David G. 7, 216

N

Nash, John 27, 30, 53, 60
Natoli, Salvatore 92, 216
Nelson, Julie A. 4, 129, 216
Neumann, John von 52–53, 216, 219
Nowak, Martin A. 126–127, 136, 189, 216
Nussbaum, Martha 13, 15–18, 216
Nygren, Anders 95, 216

O

O’Neil, Barry 51, 216

P

Panebianco, Fabrizio 113
Pantaleoni, Maffeo 23, 48, 77, 216
Pareto, Vilfredo XII, 2, 45–46, 48–49, 51, 64, 212, 214, 216
Pelligra, Vittorio 26, 28–29, 213, 216
Perikles XXIII, 231
Perna, Maria Luisa 37, 214
Peter, Fabienne XXVII, 59, 85, 213, 215, 218
Pies, Ingo XXVI, 213, 218
Platon XXV, 98, 217
Polanyi, Karl 9, 217
Porta, Pier Luigi 6, 47, 213–214, 219
Priddat, Birger P. XXXV, 217
Pulicini, Elena 217

R

- Rabin, Matthew 25, 28, 217
Raden, Matthias XXXIV
Ranchetti, Fabio 46, 215
Raub, Werner XXVIII, 211
Rawls, John XXXIV, 62
Recktenwald, Horst Claus 37, 218
Ricoeur, Paul XXXIV, 217
Riechmann, Thomas XXIV, 5, 217
Robbins, Lionel 47, 217
Rubinstein, Ariel 217
Ryan, Edward L. 6, 199, 213
Ryff, Carol D. 7, 217

S

- Sacco, Pier Luigi 14, 26, 116, 211–212, 215–217, 219
Sally, David 51, 217
Samuelson, Larry 24, 46, 217
Samuelson, Paul A. 24, 46, 217
Sandri, Marco 16, 212
Schelling, Thomas 12, 105, 217
Schkade, David A. 6, 216
Schmid, Hans Bernhard 59, 215
Schmidt, Klaus M. 25, 214
Schrey, Heinz-Horst XXX, 217
Schwarz, Norbert 6–7, 216
Seligman, Martin 6, 213
Sen, Amartya K. 15
Seneca Lucius Annaeus XXII, XXXII
Sethi, Rajiv 127, 217
Sieg, Gernot 146, 217
Sigdwick, Henry 49
Silver, Allan 78, 217
Simme, Georg XIX
Smerilli, Alessandra XII, 79, 106, 113, 131, 156, 195, 203, 212, 218
Smith, Adam 1, 8, 15, 34–45, 47–48, 50, 62, 77, 126, 128, 213, 218
Smith, John Maynard 1, 8, 15, 34–45, 47–48, 50, 62, 77, 126, 128, 213, 218
Sobel, Joel 25, 31, 218

- Sokrates XXXII, 98, 217
Somanatha, Eswaran 127, 217
Sorokin, Pitirim A. 95, 218
Stanca, Luca 7, 213
Stemmer, Peter XXVII, 218
Stone, Arthur A. 6, 216
Stutzer, Alois 6, 216
Sugden, Robert 1–3, 8, 10, 15, 23–25, 28, 38–39, 45, 51–52, 58–60, 65, 68, 70, 80,
83, 85, 90, 116, 123, 128, 136, 150, 185, 193, 211–213, 215–218

T

- Taylor, Michael 116, 218
Theocarakis, Nicolas J. XL, 218
Thomas von Aquin XXXII, 218
Thompson, Grahame F. 63, 218
Thukydides XXIII, 218
Titmuss, Richard 10, 218
Todeschini, Giacomo 201, 218
Tondini, Giovanni 16, 218
Tönnies, Ferdinand XL
Trivers, Robert L. 55, 218
Tuomela, Raimo 8, 218

U

- Uhlaner, Carole Jean 13–14, 17, 218

V

- Varoufakis, Yanis 146, 218
Veenhoven, Ruut 7, 211, 218
Verri, Pietro 206, 218
Vico, Giambattista 36, 206, 219
Villani, Ruggero 219
Vivenza, Gloria XL, 219
Voss, Thomas XXVIII, 211
Vossenkuhl, Wilhelm XXIV, 215
Vretska, Helmuth XXIII, 218

Walras, Marie Léon 64
Weber, Max XXIV, 108, 219
Wicksteed, Philip H. 46–51, 80, 219

Y

Ythier, Jean-Mercier XLI, 215–216
Yunus, Muhammad 201–202, 219

Z

Zamagni, Stefano 14, 26, 212–213, 215–217, 219
Zanghi, Giuseppe M. 96, 219
Zarri, Luca 16, 19, 116, 211–212, 214, 218–219

Sachverzeichnis

A

- Abhängigkeit 38–39, 59, 79, 101, 156, 195, 221
- Befreiung von 195, 221
 - nicht freiwillige 221
 - reziproke 11, 15, 20–21, 25, 31, 41, 43, 55, 59, 65, 70, 82, 89–91, 93–94, 97, 104, 125, 150, 170, 221, 236
- Absicht 15, 53, 81, 221, 227
- Agape 82, 92–96, 98, 113, 161, 192, 221
- christliche 41, 82, 92, 95–96, 98, 113, 201, 216, 221
- Altruismus 12, 15, 18, 20–21, 25, 47, 50, 55, 65, 94, 221
- Anonymität 2, 37, 60, 221
- von Märkten 2, 35, 37, 44, 78, 221
- Äquivalent 221
- A-Strategie 221
- Aufrichtigkeit 2–3, 7, 35–36, 221
- Austauschökonomie 52, 221

B

- Bedingungslosigkeit VII, 21, 79, 84, 91, 95–96, 98, 102, 107, 112, 122, 125, 153, 162, 190–195, 202–203, 222
- reine 5–6, 9, 16–17, 21, 34, 38, 42, 45, 49, 51, 54, 64, 78, 82, 96, 102, 136, 157, 159, 171, 190, 197, 222, 232
- Belohnung 3, 21, 28, 52, 56–59, 61, 64, 69, 75, 84–86, 91, 94, 98–107, 109–111, 114, 119–122, 125–129, 131, 136, 146, 148–151, 153–155, 157–158, 166, 170–172, 174, 176, 182–183, 186, 189–191, 193, 206–207, 222

- intrinsische 3–5, 18–19, 21, 42, 44, 54, 59, 62, 65, 67, 69, 81, 91–93, 97–103, 105–114, 117, 119, 125, 129, 155, 160, 186, 197–199, 204–205, 222, 229
- Berge der Barmherzigkeit 201, 222, 229
- Beziehungsgüter Siehe Güter
- Blutspende 10–11, 222
- Brüderlichkeit 40–41, 78, 82, 192, 203, 222
- B-Strategie 123, 198, 200, 222
- s. mutige Reziprozität 222
- Bürgergesellschaft 13, 36, 40–45, 62, 72, 116, 155, 194, 197, 223, 228

C

- cheap talk 2, 223
- CSR corporate social responsibility 196–200
- C-Strategie 69, 123, 223
- s. vorsichtige Reziprozität 223

D

- Demokratie XXXVII, 33, 223
- Disposition 79, 81–82, 96, 223, 235
- Dynamik 2–3, 12, 14, 42, 76, 79–80, 87, 89–90, 102–103, 105, 108–109, 111–112, 115, 117, 119–122, 124, 126–129, 132, 136–137, 145, 147, 156–158, 160–161, 166, 169, 172, 174, 182, 187, 189, 191, 193–194, 201, 204, 206, 223, 228, 230
- der Reproduktion 137, 223
- der Reziprozität 1, 5, 8–10, 13, 15, 17, 20–21, 23–25, 28–31, 33–34, 41, 45, 52, 54–55, 63–65, 67, 69–72, 75–76, 78–84, 86–87, 89–98, 100, 102, 106–108, 111–113, 115–118, 120, 122–125, 127, 129, 145, 148, 150, 153–155, 159, 161, 169–172, 189–191, 193–195, 197, 201–203, 205, 207, 211, 219, 224, 234
- evolutionäre 60, 79, 102–104, 110–111, 117–118, 120–121, 123, 126–129, 132, 138, 145–147, 150, 154, 156, 158–159, 161, 171–172, 182, 187, 189, 224, 234
- familiäre 2, 160, 224
- identitäre XXXVII, 103, 224
- kulturelle 91–92, 103, 106, 112–113, 116, 122, 126–129, 189, 193, 224

- ökonomische 1–3, 5–6, 8–9, 11–12, 14–16, 18–21, 23–24, 27, 30, 33–44, 46–54, 56, 58, 60, 63–65, 82, 99, 108, 189–190, 195–197, 199–200, 202–204, 224, 230–232, 235–236
- relationale XXXV, 1–3, 7, 9, 14, 16, 18, 21, 25, 38, 40, 48–49, 51, 72, 80, 95, 97, 100, 102, 190–191, 224, 226
- soziale 1–2, 9–10, 12, 14, 24, 30, 35, 37, 42–44, 46, 49, 52–53, 60, 62, 65, 67, 69, 71, 76, 79, 82, 85–86, 91, 93, 108–109, 112, 119–120, 122, 126, 128–129, 158, 190–191, 196–200, 202, 204–205, 215, 224, 230, 232
- zivile 2, 15, 34–37, 39, 42–44, 49, 53–54, 62, 64–65, 72, 80, 87, 89, 91–94, 98, 102, 104–107, 111–114, 116, 122, 125, 154–155, 189, 191, 194–197, 199–202, 204, 206–207, 224, 226, 228, 233, 235

E

- Egoismus 1, 10, 23, 26, 37, 47, 50, 117, 224
- logischer und moralischer 224, 231
- Ehrlichkeit 2–3, 12, 20, 36, 224
- Eigeninteresse 1, 4, 23–24, 26, 29, 31, 38, 49, 63, 67, 71, 84, 89, 116, 206, 224
- Eigennutz XXXIV, 51, 69, 224
- Einmalige Spiele 224
- Einsamkeit XLIV, 7, 33–34, 224
- Emergenz 18, 224
- Ethik 75–78, 80–81, 96, 98, 108, 111, 154, 211, 219, 224, 230
- Eudaimonia 224
- Eudemische Ethik 224
- Evolution 29, 31, 55, 60, 75, 83, 85, 109–110, 116, 119, 126–128, 132, 136, 147, 154–156, 172, 186, 189, 211–213, 216, 218, 224, 232

F

- Fair Trade 224
- Fairness 25, 27, 31, 63, 86, 90, 212, 214, 217, 224
- Familie 2, 4, 7, 23, 45, 49–51, 68, 122, 150, 160–161, 195, 197, 225
- Feudalgesellschaft 35, 37, 39, 77, 225
- und Markt XL, 4, 225, 234
- Fitness 75, 85, 127, 129, 132, 134, 186, 225
- Fraternität XX, 225
- Freiheit 10, 35–37, 65, 72, 77–78, 93–94, 102, 204, 225
- Freiwilligkeit 225

Freundschaft 2, 9, 14–15, 17, 33, 36, 38–39, 42–45, 47–51, 54, 76–82, 84–85, 87, 91–96, 104, 121, 123–124, 136, 160–161, 193–194, 196, 225, 229, 232

G

Gabe 211, 215, 225

Gefangenendilemma XLIV, 11, 24, 30–31, 56–63, 65, 67, 69–70, 83, 98–102, 116–118, 121, 124, 137, 145–146, 150, 160, 196, 225

Gegenseitigkeit 75, 225

Gemeinwohl 40, 194, 206, 213, 225

Geschenk 9, 26, 45, 94–96, 192, 194–195, 203, 225

- bedingungsloses XLII, 90, 96, 109, 113, 162, 195–196, 203, 225

Gewissen 225

Gleichheit 36, 64, 77–78, 93, 95, 205, 225

Glück 6–7, 42, 91, 98, 100, 108, 155, 205–207, 226

- ziviles XLIII, 15, 44, 65, 207, 226

Glücksparadoxon 6, 226

Goldene Regel XXX, 213, 226

Gratuität 18–19, 63, 85, 92–100, 102, 136, 160, 162, 171, 191, 193–196, 199–200, 203–205, 207, 226, 232

G-Strategie VII, 105, 176, 194–195, 226

Güter XXVI, 2, 11, 13–14, 16–19, 24, 26, 29–30, 36, 49–51, 58, 61, 64, 79, 98, 202, 222, 226, 228

- Beziehungsgüter 2–3, 13–20, 51, 222, 226, 232

- öffentliche 2, 11, 16, 19, 24, 29–30, 41–43, 61–62, 79, 110, 191, 194, 196, 203, 206, 226, 235

- private 13, 16, 18, 42–44, 54, 64, 116, 203, 206, 211, 226, 235

- relationale XXXV, 1–3, 7, 9, 14, 16, 18, 21, 25, 38, 40, 48–49, 51, 72, 80, 95, 97, 100, 102, 190–191, 224, 226

H

Handel 2, 10, 14–15, 26, 35–37, 39–41, 43, 45–48, 55, 65, 72, 76, 82, 89–90, 99, 103, 108, 110, 113, 115, 170, 194, 201, 204–206, 218, 226, 237

- und Zivilität XXXVI, 226, 229, 232

- und Zivilökonomie 203, 226, 229

- Handlungen 21, 23, 28, 46, 49, 53, 64–65, 75, 80–82, 86, 91, 93–94, 97–99, 102, 106, 108, 112–113, 116, 118, 125–126, 149, 155, 160–161, 170, 191, 197–198, 200, 202–203, 206–207, 226
- eigennützige XLII, 75, 226, 229
 - uneigennützige 226
- Homo oeconomicus VI, 33, 227

I

- Identität 1, 17, 47, 52–53, 81, 115, 198, 204–205, 227
- Individualismus 3, 14, 59, 227
- methodologischer 9, 48, 119, 127, 196, 227
- Individualität XXXVII, 10, 227
- Individuum XXII, 8, 10–11, 13–14, 19, 24, 26, 28, 52, 81, 96, 108, 199, 227
- Instrumentalität 18, 46, 59, 227
- Intention 9, 18, 26–28, 30, 80–81, 120, 207, 227
- s. Absicht 227
- Interaktion 1–3, 14, 21, 23, 41, 44, 47, 49, 51, 53, 56, 59–60, 62, 65–68, 70, 72–73, 75, 79, 81–82, 85, 87, 91, 94, 99, 102, 105–107, 110, 114–115, 118, 120, 122–123, 125, 136, 149, 153–154, 169–170, 199, 227

K

- Konditionalität 11–12, 20, 24, 63, 78, 83, 89, 91, 94–96, 192, 194–195, 201–203, 205, 227
- Konsequentialismus XXIX, 227
- Kontraktualismus 62, 227
- Kooperation 12, 24, 30, 37, 39, 43, 45, 55–73, 75–76, 78, 80, 82–87, 90–91, 94, 99–103, 105, 107–108, 112, 117–119, 121–126, 129, 136, 148–149, 158–161, 170, 172, 185, 190–194, 196, 199–200, 202–203, 205, 207, 211, 227, 230, 234
- als Tugend 37, 228, 232
 - bedingungslose 9, 21, 69–70, 76, 78, 84, 89–91, 93–94, 96–100, 106, 108–110, 112–113, 116, 121, 125, 136, 148–150, 160–162, 171–172, 176, 185, 190–197, 200, 202–205, 225, 228, 232
 - Strategie der 30, 61, 84, 89–90, 98, 100, 102, 106–107, 117, 122, 124, 129, 150, 161, 189, 193–194, 228
 - vertragliche 29, 75, 77, 81, 162, 228

- zivile 2, 15, 34–37, 39, 42–44, 49, 53–54, 62, 64–65, 72, 80, 87, 89, 91–94, 98, 102, 104–107, 111–114, 116, 122, 125, 154–155, 189, 191, 194–197, 199–202, 204, 206–207, 224, 226, 228, 233, 235
- Kultur 7, 64, 69, 72–73, 77, 106, 109, 113, 115, 129, 154–155, 158, 161, 189, 191, 193–194, 198–200, 205, 207, 228
- des Marktes 2–3, 9, 33–34, 37, 40, 42–43, 45, 57, 195, 200, 205, 213, 218, 228, 231
- des Vertrages 11, 61, 63–64, 69, 76, 228

L

- Liebe 15, 17, 20–21, 26–28, 39, 44, 50–51, 54, 68, 82, 95–96, 160–161, 192, 201, 216–217, 228
- Lohn 3, 228

M

- Markt 2–4, 9, 17–19, 23, 33–45, 47–48, 51, 54, 57, 77, 80, 110, 128, 162, 194–195, 198–201, 204–205, 213, 218, 225, 228–229, 231, 234–235
- als Verhandlungsprozess 228
- Dynamik des Marktes 128, 136, 182, 228
- Güter des Marktes 228
- Humanismus des Marktes XX, 228
- Kapitalistischer Markt 228
- Marktbeziehung 33, 37–38, 228–229
- Marktgesellschaft 228
- Marktinteraktion 44, 54, 80, 229
- Marktpreis 19, 228
- Marktteilnehmer 204, 229
- Markttransaktion 18, 228
- Marktwirtschaft 34–35, 39, 44, 199, 201, 229
- Relationalität des Marktes 43, 45, 228
- Reziprozität des Marktes XL, 45, 228
- und Bürgergesellschaft XL, 44, 228
- und Freundschaft 17, 49, 51, 54, 80, 82, 95, 160, 229, 232
- und Reziprozität 1, 4, 12–13, 62, 91, 94, 96, 126–127, 211, 229
- und Risiko 229
- und Sozialität XLIV, 34, 40, 229, 232
- und Tugend 229

- und Wettbewerb 229
- und Zivilisation VI, 35, 229
- und Zivilität XXXVI, 226, 229, 232
- und Zivilökonomie 203, 226, 229
- Meme 103, 120, 126–128, 218, 229
- Mikrofinanzierung 201–202, 229
- Monti di pietà 201, 229
- s. Berge der Barmherzigkeit 229
- Moral 9, 24, 35, 39, 45, 67, 82, 213–215, 217, 229
- Motivation 2–4, 6, 10, 15, 17–19, 21, 52, 61–62, 67, 69, 80, 90, 92–93, 98–103, 105–114, 118, 125, 129, 160, 186, 194, 197–199, 204–206, 213, 229
- eigennützig XLII, 75, 226, 229
- idealistische 203–204, 229
- intrinsische 3–5, 18–19, 21, 42, 44, 54, 59, 62, 65, 67, 69, 81, 91–93, 97–103, 105–114, 117, 119, 125, 129, 155, 160, 186, 197–199, 204–205, 222, 229
- zur Reziprozität 9, 19–20, 25, 29, 31, 34, 38, 54, 82, 90, 94, 229

N

- Nachahmung 52, 128–129, 132, 155–156, 166, 229
- Dynamik der – 42, 76, 87, 90, 111, 117, 121, 124, 129, 132, 137, 156, 166, 191, 201, 230
- Naturrecht 42, 230
- Nicht-Kooperation 12, 30, 55–62, 64–67, 69–72, 80, 84–86, 101, 117, 121–122, 124, 126, 136, 148–149, 158–161, 170, 190–192, 194, 196, 200, 202–203, 205, 207, 230
- Nichtwissen 230
- Nikomachische Ethik 75–78, 80, 211, 230
- N-Strategie 30
- Nutzen 12, 19, 28, 48, 51, 56–57, 59, 67, 80–81, 85, 90–91, 97, 107–111, 120–121, 123, 125, 127–128, 131, 136–137, 140, 142–143, 145–147, 149–150, 152, 154–157, 163, 165–166, 171–172, 174, 177, 180, 182, 230

O

- Ökonomie 1–2, 4, 23–24, 34–35, 37, 39, 43, 45–49, 52–54, 81, 115, 217, 230–231
- experimentelle 6, 24, 26, 28–29, 199, 230
- Opferbereitschaft 4, 230

Ordnung 27, 206, 230

- gesellschaftliche 45, 52, 78, 230

- göttliche XXXII, 206, 230

- ökonomische 1–3, 5–6, 8–9, 11–12, 14–16, 18–21, 23–24, 27, 30, 33–44, 46–54, 56, 58, 60, 63–65, 82, 99, 108, 189–190, 195–197, 199–200, 202–204, 224, 230–232, 235–236

- soziale 1–2, 9–10, 12, 14, 24, 30, 35, 37, 42–44, 46, 49, 52–53, 60, 62, 65, 67, 69, 71, 76, 79, 82, 85–86, 91, 93, 108–109, 112, 119–120, 122, 126, 128–129, 158, 190–191, 196–200, 202, 204–205, 215, 224, 230, 232

Österreichische Schule 230

P

Philia 41, 64, 75–87, 89, 91–93, 95–96, 98, 113, 121, 124, 136, 148–150, 170, 190–194, 202, 231

Pluralismus 196, 231

- logischer und moralischer 224, 231

Politische Ökonomie 37, 47–48, 231

R

Rational Choice 51, 66, 108, 215–216, 231

Rational-Choice-Theorie 50, 231

Rationalität 8–12, 19–20, 24, 46, 50, 52, 56, 59–60, 65–66, 80, 108, 117, 127, 215, 231–232

- instrumentelle 1–3, 7, 9, 18, 24, 42, 44, 46–49, 51–55, 80, 82, 91, 98, 108, 113, 115, 197, 199, 231–232

- ökonomische 1–3, 5–6, 8–9, 11–12, 14–16, 18–21, 23–24, 27, 30, 33–44, 46–54, 56, 58, 60, 63–65, 82, 99, 108, 189–190, 195–197, 199–200, 202–204, 224, 230–232, 235–236

- Team-Rationalität 80, 231

- Wir-Rationalität 8, 10–12, 19–20, 231

Reflexivität XXXI, 231–232

Relationalität 1, 3, 6, 20–21, 34, 38–39, 41, 43–45, 48–49, 51, 53–54, 96, 228, 231–232

- der Gemeinschaft 62, 196, 231

- der Gesellschaft 45, 112, 116, 191, 193, 231

- des Marktes 2–3, 9, 33–34, 37, 40, 42–43, 45, 57, 195, 200, 205, 213, 218, 228, 231

- ökonomische 1–3, 5–6, 8–9, 11–12, 14–16, 18–21, 23–24, 27, 30, 33–44, 46–54, 56, 58, 60, 63–65, 82, 99, 108, 189–190, 195–197, 199–200, 202–204, 224, 230–232, 235–236
- schwache XIX, 12, 38, 112, 146, 204, 232
- und Freundschaft 17, 49, 51, 54, 80, 82, 95, 160, 229, 232
- Responsivität XXXIV, 232
- Reziprozität 1, 4–5, 7–15, 17, 19–31, 33–34, 36–38, 41–45, 49, 52, 54–56, 60, 62–65, 67–72, 75–87, 89–100, 102–104, 106–108, 111–113, 115–129, 136, 145, 148–150, 153–155, 158–162, 169–172, 176, 189–197, 199–207, 211, 219, 222–224, 228–229, 232, 234
- als Handlungsregel 232
- als reine Sozialität 5, 232
- als Tugend 37, 228, 232
- bedingungslose 9, 21, 69–70, 76, 78, 84, 89–91, 93–94, 96–100, 106, 108–110, 112–113, 116, 121, 125, 136, 148–150, 160–162, 171–172, 176, 185, 190–197, 200, 202–205, 225, 228, 232
- Bestimmung und Formen 232
- dritte Form von 91, 116, 232
- empirische 6, 20, 24–25, 232
- erste Form von 63, 232
- Evolution der XXVIII, 116, 127, 132, 147, 154, 156, 172, 189, 211, 232
- Formen der 1, 5, 20, 63, 69–70, 80, 85, 89, 94, 96, 106, 108, 115, 129, 170–171, 191, 197, 199, 203, 207, 217, 232
- indirekte XLIV, 76, 98, 232
- instrumentelle 1–3, 7, 9, 18, 24, 42, 44, 46–49, 51–55, 80, 82, 91, 98, 108, 113, 115, 197, 199, 231–232
- Logik der 24, 31, 45, 56, 68, 96–97, 100, 106, 192, 194, 205, 232
- mutige 70, 75–76, 83, 94, 121, 123, 190, 222, 232
- negative 29, 63, 69, 76, 102, 107, 167, 195, 232
- nicht-instrumentelle 1–3, 7, 18, 42, 46, 48–49, 51–54, 98, 108, 232
- normative 232
- ökonomische 1–3, 5–6, 8–9, 11–12, 14–16, 18–21, 23–24, 27, 30, 33–44, 46–54, 56, 58, 60, 63–65, 82, 99, 108, 189–190, 195–197, 199–200, 202–204, 224, 230–232, 235–236
- positive 6–7, 18, 21, 29, 44, 72, 100, 123, 169, 195, 205, 232
- Rationalität der 9, 24, 60, 108, 117, 232
- reine 5–6, 9, 16–17, 21, 34, 38, 42, 45, 49, 51, 54, 64, 78, 82, 96, 102, 136, 157, 159, 171, 190, 197, 222, 232

- soziale 1–2, 9–10, 12, 14, 24, 30, 35, 37, 42–44, 46, 49, 52–53, 60, 62, 65, 67, 69, 71, 76, 79, 82, 85–86, 91, 93, 108–109, 112, 119–120, 122, 126, 128–129, 158, 190–191, 196–200, 202, 204–205, 215, 224, 230, 232
- starke 6–7, 20–21, 27–29, 49, 65, 76, 79, 85, 90, 96, 105, 114, 118, 151, 160, 204, 232
- Stufen der 232
- und Beziehungsgüter 232
- und Gratuität XXVIII, 92, 204, 232
- und Reflexivität XXXI, 232
- und Relationalität 51, 232
- und Sozialität XLIV, 34, 40, 229, 232
- und Zivilität XXXVI, 226, 229, 232
- unentgeltliche 18, 91, 93–94, 96–98, 100, 125–126, 160–161, 194, 199, 202, 207, 233
- universelle 7, 41, 82, 104, 207, 233
- vorsichtige 5, 61, 65, 68–72, 75–76, 78, 83–84, 91, 117, 121–123, 125, 169–170, 190, 193–194, 198, 200, 205, 223, 233
- zivile 2, 15, 34–37, 39, 42–44, 49, 53–54, 62, 64–65, 72, 80, 87, 89, 91–94, 98, 102, 104–107, 111–114, 116, 122, 125, 154–155, 189, 191, 194–197, 199–202, 204, 206–207, 224, 226, 228, 233, 235
- zweite Form der 76, 233
- Risiko 39, 65, 69, 78, 83–86, 103, 107, 149, 198, 200, 203, 229, 233
- Round Robin Tournament 146, 233

S

- Selbstbezüglichkeit XXIII, 233
- Sozialität 1, 3–5, 13, 20, 33–35, 37–42, 45–46, 48–49, 51, 54, 56, 229, 232, 234
- Idee der XXXIII, 8, 11, 13, 20, 33, 45, 64, 81, 95–96, 108, 126, 234
- in der Wirtschaftstheorie 33–34, 56, 234
- und Markt Siehe Markt 234
- Spiele
- evolutionäre 60, 79, 102–104, 110–111, 117–118, 120–121, 123, 126–129, 132, 138, 145–147, 150, 154, 156, 158–159, 161, 171–172, 182, 187, 189, 224, 234
- one-shot 57, 60, 234
- sequentielle 5, 21, 31, 57, 118, 234
- simultane 31, 57, 234
- statische 5, 234

- Spieltheorie 5, 26, 50–53, 56, 58, 62, 66, 72, 86, 94, 98, 102–104, 109–110, 117, 120, 126–129, 192, 212, 215, 217, 234
- evolutionäre 60, 79, 102–104, 110–111, 117–118, 120–121, 123, 126–129, 132, 138, 145–147, 150, 154, 156, 158–159, 161, 171–172, 182, 187, 189, 224, 234
 - zeitgenössische 1, 23, 45, 49–50, 54, 76, 90, 109, 234
- Strategien 3, 12, 27, 65, 68, 70, 72, 86–87, 94, 98, 101, 103–106, 110–113, 115–119, 121, 123–124, 126–127, 129, 134, 136, 140, 142–143, 145–147, 150–160, 164, 169, 172–174, 176–177, 180, 182–183, 190–191, 193–198, 202, 234
- der Kooperation XXVIII, 39, 45, 57–64, 67–69, 82–83, 86, 91, 99, 101–103, 105, 117, 119, 122–124, 148, 160, 170, 190, 211, 234
 - der Reziprozität 1, 5, 8–10, 13, 15, 17, 20–21, 23–25, 28–31, 33–34, 41, 45, 52, 54–55, 63–65, 67, 69–72, 75–76, 78–84, 86–87, 89–98, 100, 102, 106–108, 111–113, 115–118, 120, 122–125, 127, 129, 145, 148, 150, 153–155, 159, 161, 169–172, 189–191, 193–195, 197, 201–203, 205, 207, 211, 219, 224, 234
- Sympathie 1, 15, 40, 46–49, 51, 55, 234

T

- Tausch 17, 35, 48, 64, 86, 95, 234
- Teamdenken 8, 12, 235
- Team-Denken 25, 235
- Theorien 8, 15, 23, 25–26, 34–35, 44, 48, 51, 54, 90, 96, 128, 190, 235
- ökonomische 1–3, 5–6, 8–9, 11–12, 14–16, 18–21, 23–24, 27, 30, 33–44, 46–54, 56, 58, 60, 63–65, 82, 99, 108, 189–190, 195–197, 199–200, 202–204, 224, 230–232, 235–236
- Tit-for-Tat XXVIII, 68, 83, 119, 136, 146, 185, 235
- Tugend 15, 35–37, 42, 44, 62, 78, 80–82, 92–93, 98, 111, 198, 206–207, 213, 218, 228–229, 232, 235
- als Disposition XXIX, 235
 - Kardinaltugenden 235
 - Markttugenden XXVI, 235
 - öffentliche 2, 11, 16, 19, 24, 29–30, 41–43, 61–62, 79, 110, 191, 194, 196, 203, 206, 226, 235
 - private 13, 16, 18, 42–44, 54, 64, 116, 203, 206, 211, 226, 235
- Tugendethik 213, 235

- zivile 2, 15, 34–37, 39, 42–44, 49, 53–54, 62, 64–65, 72, 80, 87, 89, 91–94, 98, 102, 104–107, 111–114, 116, 122, 125, 154–155, 189, 191, 194–197, 199–202, 204, 206–207, 224, 226, 228, 233, 235

Tuismus, Non-Tuismus VI, 46–51

U

Unsichtbare Hand 235

Utilitarismus 48–49, 235

V

Verhaltensökonomie 2, 23, 81, 235

Vertrauen 9–10, 12, 27, 35, 39, 41–44, 67, 79, 82, 84, 118, 202–203, 206, 235

- ethisches 43, 236

- ökonomisches 2, 6, 43–44, 199, 236

- reziprokes XXIX, 43, 70, 82, 94, 150, 170, 236

Vorteil 3, 10, 12, 18, 20, 23, 31, 36–38, 40, 46, 56, 58, 60, 65, 67, 81–82, 84–85, 92, 98, 104, 117, 121, 123, 129, 147–150, 170, 195–196, 198, 200, 236

W

Wahl 15, 28, 52–53, 59, 64, 97–100, 104–110, 119, 182, 236

Wiederholte Spiele 79, 236

Wohlbefinden V, 3, 5–7, 50, 206, 236

Wohlfahrtsökonomie 47, 236

Wohlwollen 37–40, 47, 55, 67–69, 83–84, 236

Z

Zins 201–202, 236

Zivilität 106, 112, 226, 229, 232, 236

Zivilökonomie 36, 41–43, 54, 64, 81, 203, 206, 213, 226, 229, 236

- und Handel 237

Zuneigung XL, 7, 38–39, 41–42, 50, 66, 237

Zwang XVII, 65, 67, 119, 237

- Androhung von 237

Zwangsmaßnahmen 67, 237

Zwangsvollstreckung 119, 237

Zweckrationalität XXIV, 237

Das Bild vom Menschen und die Ordnung der Gesellschaft

Herausgegeben von Christoph Böhr

Bisher erschienen:

Rémi Brague

Europa: seine Kultur, seine Barbarei

Exzentrische Identität

und römische Sekundarität

2012, EUR 34,99. ISBN 978-3-531-18473-9

Walter Schweidler

Über Menschenwürde

Der Ursprung der Person und

die Kultur des Lebens

2012, EUR 29,99. ISBN 978-3-531-18725-9

William J. Hoye

Die Wirklichkeit der Wahrheit

Freiheit der Gesellschaft und

Anspruch des Unbedingten

2013, EUR 39,99. ISBN 978-3-658-01337-0

Leonidas Donskis

Freiheit und Zugehörigkeit

Europäischer Kanon, kulturelle Identität

und postmoderne Krise

2014, EUR 59,99. ISBN 978-3-658-01335-6

Martin Hähnel

Das Ethos der Ethik

Zur Anthropologie der Tugend

2015, EUR 59,99. ISBN 978-3-658-08051-8

Hg. v. Christoph Böhr, Philipp W. Hildmann

u. Johann Christian Koecke

Glaube, Gewissen, Freiheit

Lord Acton und die religiösen Grundlagen

der liberalen Gesellschaft

2015, EUR 49,99. ISBN 978-3-658-08287-1

Hg. v. Christoph Böhr

Die Verfassung der Freiheit und

das Sinnbild des Kreuzes

Das Symbol, seine Anthropologie

und die Kultur des säkularen Staates

2016, EUR 59,99. ISBN 978-3-658-11197-7

Martin Rhonheimer

Homo sapiens: Die Krone der Schöpfung

Herausforderungen der Evolutionstheorie

und die Antwort der Philosophie

2016, EUR 39,99. ISBN 978-3-12074-0

Hg. v. Christoph Böhr

Zum Grund des Seins

Metaphysik und Anthropologie

nach der Postmoderne

Rémi Brague zu Ehren

2017, EUR 39,99. ISBN 978-3-658-15143-0

Richard Schaeffler

Unbedingte Wahrheit und

endliche Vernunft

Möglichkeiten und Grenzen

menschlicher Erkenntnis

2017, EUR 44,99. ISBN 978-3-658-15133-1

Hans Otto Seitschek

Religionsphilosophie als Perspektive

Eine neue Deutung von Wirklichkeit

und Wahrheit

2017, EUR 69,99. ISBN 978-3-658-12243-0

Rémi Brague

Anker im Himmel

Metaphysik als Fundament der Anthropologie

2018, EUR 29,99. ISBN 978-3-658-20529-4

William J. Hoye

Die verborgene Theologie der Säkularität

2018, EUR 39,99. ISBN 978-3-658-21093-9

Hg. v. Christoph Böhr

u. Hanna-Barbara Gerl-Falkovitz

Gott denken

Zur Philosophie von Religion

Richard Schaeffler zu Ehren

2019, EUR 69,99. ISBN 978-3-658-21944-4

Stand: Dezember 2019. Änderungen vorbehalten.

Erhältlich im Buchhandel oder beim Verlag.

Einfach portofrei bestellen:

customerservice@springer.com

Web: springer.com



Springer VS

Das Bild vom Menschen und die Ordnung der Gesellschaft

Herausgegeben von Christoph Böhr

Bisher erschienen:

Hg. v. Christoph Böhr, Claudia Crawford
u. Lars Hoffmann
Politik und Christentum
Kohärenzen und Differenzen:
Eine russisch-deutsche Sicht auf die Geschichte
im 20. Jahrhundert
2019, EUR 74,99. ISBN 978-3-658-24799-7

Luigino Bruni
Reziprozität
Grundform der sozialen, ökonomischen
und politischen Ordnung
2020

Rocco Buttiglione
**Die Wahrheit im Menschen:
Jenseits von Dogmatismus und Skeptizismus**
2019, EUR 59,99. ISBN 978-3-658-14027-4

Richard Schaeffler
Philosophische Anthropologie
2019, EUR 37,99. ISBN 978-3-658-25870-2

Die nächsten Bände der Reihe:

Hg. v. Christoph Böhr
**Metaphysik: von einem unabweislichen
Bedürfnis der Vernunft**
2020 (in Vorb.)

Norbert Hinske
Von der Unmöglichkeit des totalen Irrtums
Zu einem neuen Verständnis Kants
2020 (in Vorb.)

Johannes Hoff
**Performativer Realismus:
Die Einheit von Kunst, Wissenschaft
und Kontemplation heute**
2019 (in Vorb.)

Leonid Luks
Europäisch? Eurasisch?
Kontroversen um die russische Identität
2020 (in Vorb.)

Rémi Brague
**Gott und Gesetz – die Geschichte
eines Bündnisses**
Zur Philosophie einer Idee
2020 (in Vorb.)

Hg. v. Christoph Böhr
Auf dem Weg zum Menschen
Zur Entwicklung des europäischen Menschen-
bildes, Band 1: Das Erste Rom
2020 (in Vorb.)

Hg. v. Christoph Böhr
Auf dem Weg zum Menschen
Zur Entwicklung des europäischen Menschen-
bildes, Band 2: Das Zweite Rom: Byzanz
2020 (in Vorb.)

Hg. v. Christoph Böhr
Auf dem Weg zum Menschen
Zur Entwicklung des europäischen Menschen-
bildes, Band 3: Das Dritte Rom: Moskau
2020 (in Vorb.)

Stand: Dezember 2019. Änderungen vorbehalten.
Erhältlich im Buchhandel oder beim Verlag.

Einfach portofrei bestellen:
customerservice@springer.com
Web: springer.com

 Springer VS