

Aussöhnung der Kirche mit der liberalen und pluralistischen Demokratie und dem weltanschaulich neutralen Staat sowie die volle Anerkennung der Gewerkschaftsrechte. Es wurde eine eigenständige und in sich konsistente Mittelposition zwischen Liberalismus und Sozialismus und eine Konzeption sozialer Gerechtigkeit entwickelt, die einen bemerkenswerten Beitrag zur normativen Grundlegung des modernen Sozialstaats geleistet hat. Hervorzuheben sind die Idee der Sozialpartnerschaft und die Idee der Sozialpflichtigkeit des Eigentums.

8. Die Idee der Sozialpartnerschaft ist dadurch entstanden, dass das traditionelle katholische Modell der harmonischen ständisch gegliederten Ordnung an die moderne Demokratie angepasst wurde. Der Beitrag der katholischen Soziallehre zur modernen Sozialstaatsidee besteht insofern in der Vorstellung einer pluralistischen Gesellschaft aus unterschiedlichen gleichberechtigten Gruppen, die ungeachtet ihrer teilweise entgegengesetzten Interessen von ihrer Gemeinwohlorientierung zusammengehalten werden.

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

Der amerikanische Philosoph John Rawls (1921 –2002), Professor an der berühmten Harvard University, hat mit seinem 1971 erschienenen Buch *A Theory of Justice (Eine Theorie der Gerechtigkeit, Rawls 1979)* zweifellos den wichtigsten Beitrag zur Gerechtigkeitsphilosophie im 20. Jahrhundert geschrieben. Das ist daran zu erkennen, dass seitdem keine Philosophie der Gerechtigkeit mehr denkbar zu sein scheint, die sich nicht in irgendeiner Weise auf Rawls bezieht – sei es positiv und seine Ideen weiterführend, sei es negativ und kritisch. Man kann Rawls' besondere Bedeutung in folgenden Punkten ausdrücken:

1. Rawls ist einer der originellsten Gerechtigkeitstheoretiker der Geschichte. Man kann durchaus von einem Rawls-Paradigma der sozialen Gerechtigkeit sprechen und es auf gleiche Stufe mit dem platonischen, dem aristotelischen, dem libertären (John Locke) und dem utopisch-egalitären (Jean-Jacques Rousseau und Thomas Morus) stellen.
2. Rawls hat als erster Philosoph seit dem Ende der Epoche der Aufklärung wieder systematisch die Frage der Gerechtigkeit aufgegriffen und die normative Begründung der staatlichen und gesellschaftlichen Ordnung thematisiert. Während des gesamten 19. und 20. Jahrhunderts war die politische Philosophie, wie wir am Beispiel von Karl Marx

gesehen haben, geschichtsphilosophisch orientiert und die Gerechtigkeitsidee war von der Fortschrittsidee verdrängt worden. Eine Ausnahme davon bildet lediglich die eben dargestellte katholische Soziallehre.

3. Rawls hat erstmals in der Geschichte der politischen Philosophie einen liberalen Egalitarismus entwickelt. Während bis dahin egalitaristische Positionen im Wesentlichen im Rahmen utopischer Konzepte (z. B. Thomas Morus, Rousseau) oder des Marxismus vertreten wurden, fügt sich der Egalitarismus von Rawls in den Rahmen der liberalen und rechtsstaatlichen Demokratie ein. Man kann es auch umgekehrt ausdrücken: In der liberalen Tradition hatte sich die Gleichheit der Menschen immer auf die Gleichheit vor dem Gesetz beschränkt. Rawls vertritt einen egalitären Liberalismus und plädiert über die rechtliche Gleichheit hinaus auch für (weitreichende) ökonomische und soziale Gleichheit.
4. In gewisser Weise hat Rawls damit zugleich die bis dahin fehlende theoretische Fundierung für das sozialstaatliche Verständnis von sozialer Gerechtigkeit, vor allem für die Vorstellung von Verteilungsgerechtigkeit, geliefert.

15.1 Kurze methodische Vorbemerkung

Die wichtige Innovation von Rawls, die seine Bedeutung für die Theoriegeschichte begründet, liegt in der Idee der Gerechtigkeit als eines Systems der fairen Kooperation zwischen Freien und Gleichen. Dafür wählt Rawls den Begriff »Gerechtigkeit als Fairness«. Dieser Grundgedanke ist in einen komplexen und ziemlich schwer zu verstehenden Argumentationszusammenhang eingefügt, der schon zu Rawls' Lebzeiten eine intensive Diskussion und zahlreiche Kontroversen über die richtige Interpretation ausgelöst hat.

Besondere Interpretationsschwierigkeiten bereitet der Umstand, dass Rawls seine Theorie mit einem Rückgriff auf die Konstruktion des Gesellschaftsvertrags verbindet, die ihre Hochkonjunktur im 17. und 18. Jahrhundert erlebt hatte und seitdem schon fast wieder in Vergessenheit geraten war. Diese Problematik darzustellen, sprengt eigentlich den Rahmen eines Überblicks über die Ideengeschichte der sozialen Gerechtigkeit. Deshalb wird zunächst der Kerngedanke der Theorie der Gerechtigkeit als Fairness dargestellt, ohne auf die vertragstheoretischen Aspekte einzugehen. Das genügt, um die Besonderheit und die Bedeutung von Rawls' egalitären Liberalismus (oder

liberalen Egalitarismus) erkennbar zu machen. Auf die Rawls'sche Vertragstheorie und die damit zusammenhängenden Fragen wird in einem Exkurs am Ende dieses Unterkapitels eingegangen.

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

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

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

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

Aus dem Fairnessprinzip – verstanden nicht als individuelles faires Verhalten, sondern als kollektive Fairness – leitet Rawls seine zwei berühmten Grundsätze der Gerechtigkeit ab:

1. »Jedermann soll gleiches Recht auf das umfassendste System gleicher Grundfreiheiten haben, das mit dem gleichen System für alle anderen verträglich ist.«
2. »Soziale und wirtschaftliche Ungleichheiten sind so zu gestalten, dass (a) vernünftigerweise zu erwarten ist, dass sie zu jedermanns Vorteil dienen, und (b) sie mit Positionen und Ämtern verbunden sind, die jedem offenstehen.« (Rawls 1979, S.81)

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

Den zweiten Gerechtigkeitsgrundsatz nennt Rawls »Differenzprinzip«; wir können ihn auch als Gleichheitsprinzip bezeichnen, weil er die zulässige Gleichheit oder Ungleichheit in der Verteilung der von Rawls so genannten Grundgüter (*primary social goods*) regelt, hier geht es also um das eigentliche Thema der sozialen Gerechtigkeit. Bei dem Begriff der Grundgüter müssen wir für einen Augenblick verweilen.

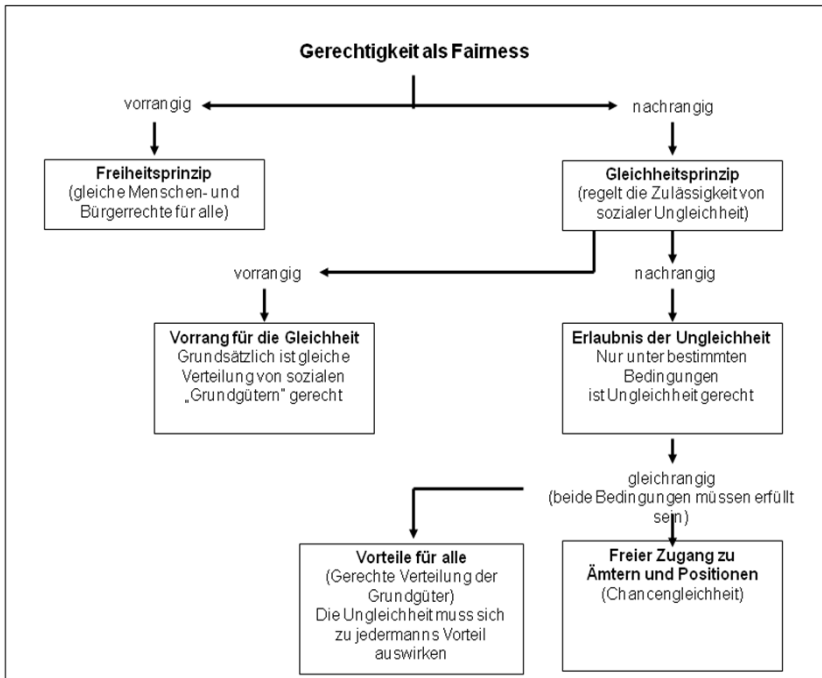
Rawls versteht darunter »Dinge, von denen man annimmt, dass sie ein vernünftiger Mensch haben möchte, was auch immer er sonst noch haben möchte« (Rawls 1979, S. 112). Als die wichtigsten Grundgüter nennt er Rechte, Freiheiten und Chancen sowie Einkommen und Vermögen. Was diese Güter zu Grundgütern macht, ist ihre Funktion. Sie stiften nicht einfach nur einen Nutzen, sondern sie stellen Ressourcen für den Gebrauch der individuellen Freiheit zur Verfügung. Das Konzept der Grundgüter erlaubt Rawls, die Probleme der utilitaristischen Gerechtigkeitstheorie elegant zu umgehen: Weil die Utilitaristen soziale Gerechtigkeit als gerechte Verteilung des Nutzens oder der Wohlfahrt definieren und weil Güter von unterschiedlichen Menschen in unterschiedlicher Weise geschätzt werden, stehen sie, wenn die gerechte Güterverteilung bestimmt werden soll, unweigerlich vor dem Problem, individuelle Nutzenempfindungen oder Wohlfahrtszustände messen und vergleichen zu müssen. Rawls hingegen interessiert weder die Verteilung der Güter noch die des Nutzens oder der Wohlfahrt, sondern nur die Verteilung der Grundgüter, von denen er annehmen kann, dass sie von allen gleichermaßen geschätzt werden. Sein Gerechtigkeitsbegriff ist, so kann man sagen, nicht wohlfahrts- oder nutzenorientiert, sondern ressourcenorientiert und auf diese Weise gelingt es ihm, sich das leidige Problem der Nutzen- und Wohlfahrtsmessung vom Hals zu schaffen.

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

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

1. Die Ungleichheit muss sich – im Vergleich zum Zustand der Gleichheit – für jedermann vorteilhaft auswirken. Bei diesem Aspekt geht es Rawls also um die Gerechtigkeit der Güterverteilung (im Sinne der Verteilung der Grundgüter).
2. Alle sozialen Positionen und Ämter müssen für jedermann zugänglich sein. Hier geht es also um die gerechte Verteilung der Chancen. Wichtig ist dabei, dass nicht nur eine, sondern beide Bedingungen erfüllt sein müssen: Chancengleichheit allein macht also Ungleichheit in der Güterverteilung nicht gerecht, sondern die ungleiche Verteilung der Güter muss außerdem für jedermann vorteilhaft sein. Aber auch wenn dies der Fall ist, ist Gerechtigkeit nur dann gegeben, wenn alle die gleiche Chance haben, die günstigsten Positionen zu erreichen. Die Systematik der beiden Grundsätze der Gerechtigkeit als Fairness nach Rawls ist in Abbildung 1 illustriert.

Abb. 1: Gerechtigkeit als Fairness nach John Rawls



Quelle: Thomas Ebert.

15.3 Das Differenzprinzip

Damit ist die Gerechtigkeitstheorie von Rawls jedoch noch nicht vollständig beschrieben, denn die Regel, welche die Bedingungen gerechter Ungleichheit definiert, lässt mehrere Ausdeutungen zu. Dies betrifft sowohl das Prinzip des freien Zugangs zu den sozialen Positionen (Chancengleichheit) als auch das Prinzip des Vorteils für jedermann (gerechte Verteilung der Grundgüter). Erst die Präzisierung, die Rawls vornimmt, macht die Besonderheit seines liberalen Egalitarismus oder egalitären Liberalismus aus.

Beginnen wir mit der Chancengleichheit. Rawls versteht sie als reale Chancengleichheit (*equality of fair opportunity*) und nicht nur als formale oder rein rechtliche Gleichberechtigung. Es reicht nicht aus, dass es keine

rechtliche Diskriminierung und keine ständischen Privilegien gibt und dass die sozialen Positionen den Fähigen offenstehen, solange die tatsächlichen Chancen, die eigenen Fähigkeiten zu entwickeln, ungleich verteilt sind. Erforderlich ist daher – so Rawls – vor allem ein umfassendes Bildungssystem für alle, das Klassenschranken beseitigt. Er ist aber noch radikaler. Auch wenn alle gesellschaftlich bedingten Ungleichheiten der Chancen (weitgehend) ausgeglichen sind, verhindern Unterschiede in den natürlichen Begabungen, dass die unterschiedlichen sozialen Positionen wirklich für jedermann zugänglich sind. Genau dies als gerecht anzuerkennen, lehnt Rawls strikt ab:

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

Außerdem führt er an, dass der Grundsatz der fairen Chancen sich in der Realität nur unvollkommen durchführen lasse, vor allem weil familiäre Einflüsse niemals ausgeschaltet werden können. Allerdings leitet Rawls aus seinem radikalen Begriff von Chancengleichheit keine konkreten politischen Forderungen ab. Er plädiert weder für die Abschaffung des Erbrechts noch für eine kollektive Kindererziehung außerhalb der Familien, um deren Einfluss auszuschalten, noch erwägt er irgendwelche Maßnahmen, mit denen die natürlichen Begabungsunterschiede eingeebnet werden sollen. Er lässt es dabei bewenden, dass die gesellschaftlich bedingte Ungleichheit der Chancenverteilung beseitigt werden muss und findet sich im Übrigen damit ab, dass familiär und natürlich bedingte Ungleichheiten nicht abgeschafft werden können. Man kann aber annehmen, dass Rawls, da er die Unmöglichkeit, sein Ideal der vollkommenen Chancengleichheit zu verwirklichen, akzeptieren muss, sozusagen kompensierend ein relativ strenges egalitäres Kriterium für die gerechte Güterverteilung gewählt hat (so auch Kersting 2001, S. 26, ebenso Schmidt 2006, S. 248). Dieses besteht, wie wir gesehen haben, darin, dass Ungleichheit als gerecht zugelassen wird, wenn sie für jedermann vorteilhaft ist. Dieses Kriterium lässt mehrere Auslegungen zu. Rawls stellt es in einer milderer und einer strengeren Variante zur Diskussion:

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

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

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

Das Pareto-Kriterium

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

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

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

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

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

15.4 Die Regel der Verteilungsgerechtigkeit nach Rawls

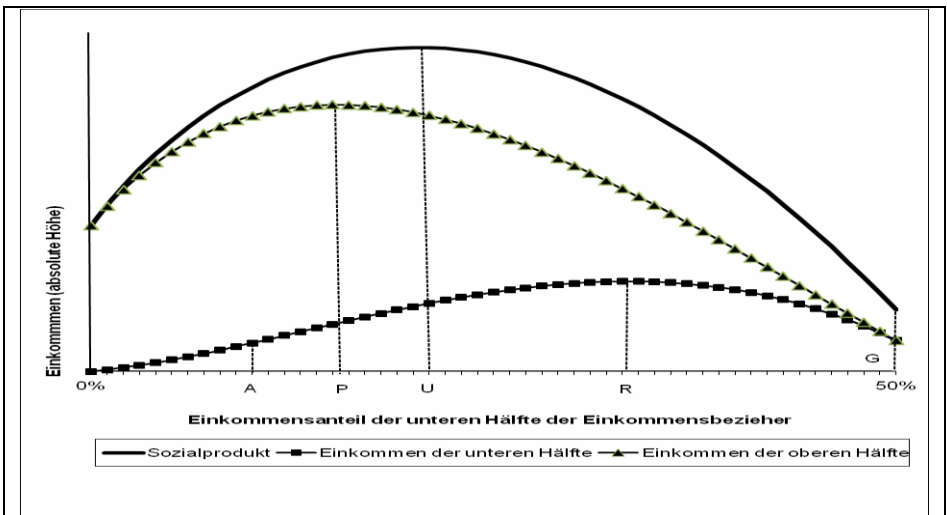
Dem Rawls'schen Differenzprinzip und der aus ihm abgeleiteten Verteilungsregel liegt die Überlegung zugrunde, dass die Höhe der zu verteilenden Gütermenge unter anderem auch von der Verteilung abhängt; das entspricht auch der landläufigen Vorstellung, dass eine gewisse Ungleichheit bei der Verteilung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

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

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

- Die Abhängigkeit des Sozialprodukts von der relativen Einkommensverteilung wird in Abbildung 2 daher durch die oberste der drei Kurven dargestellt, welche die Gestalt eines asymmetrischen, umgekehrten U besitzt. Bei völliger Gleichheit (dies entspricht dem Wert 50 % auf der x-Achse) sowie bei extremer Ungleichheit (Wert auf der x-Achse nahe dem Nullpunkt) ist das Sozialprodukt niedrig; bei mittlerer Einkommensungleichheit erreicht es seinen Höchstwert.
- Die unterste Kurve stellt die absolute Höhe des Einkommens dar, das der ärmeren Klasse zur Verfügung steht. Diese Kurve ergibt sich dadurch, dass das Sozialprodukt mit dem relativen Einkommensanteil (entsprechend dem Wert auf der x-Achse) multipliziert wird. Das Einkommen der reicheren Klasse, dargestellt durch die mittlere Kurve, entspricht dann einfach der Differenz zwischen dem Sozialprodukt und dem Einkommen der Ärmere.

Abb. 2: Kriterien der Verteilungsgerechtigkeit (vereinfachtes 2-Klassen-Modell)²⁹



Quelle: Thomas Ebert.

Auf diesem Hintergrund können wir jetzt die Wirkungsweise des Differenzprinzips mit Hilfe von Abbildung 2 darstellen. Die Vergleichsbasis der Rawls'schen Regel für die gerechte Einkommensverteilung ist der Zustand der Gleichheit. Diese Situation wird durch den Punkt G am rechten Punkt der

Grafik abgebildet, wo der Einkommensanteil der ärmeren Hälfte der Einkommensbezieher 50 % erreicht (und insofern von »Ärmeren« und »Reicheren« nicht die Rede sein kann). Eine solche gleiche Verteilung der Einkommen auf alle ist nach Rawls gerecht, es sei denn es lässt sich eine ungleiche Verteilung finden, bei welcher die ärmere Klasse zwar einen geringeren relativen Anteil am Sozialprodukt erhält, aber der absoluten Höhe nach ein höheres Einkommen erzielt als bei gleicher Verteilung. In der Tat finden sich zahlreiche solche möglichen Situationen, und zwar auf der Einkommenskurve der ärmeren Klasse im gesamten Bereich zwischen den Punkten A und G; hier ist überall das Einkommen der relativ schlechter Gestellten höher als bei gleicher Verteilung. Innerhalb dieses Bereichs können wir den mit R gekennzeichneten Punkt als das Rawls-Optimum bezeichnen. Rawls nennt diesen Zustand vollkommen gerecht, denn, wenn er erreicht ist, dann kann die Lage der ärmeren Klasse nicht mehr weiter verbessert werden.

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

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

Im Unterschied zum Pareto-Optimum ist das Rawls-Optimum eindeutig; man kann es auch so ausdrücken, dass das Rawls-Optimum nur ein spezielles unter den vielen möglichen Pareto-Optima darstellt, dem aber unter dem Gesichtspunkt der Gerechtigkeit eine besondere Bedeutung zukommt.

Der mit U gekennzeichnete Punkt stellt schließlich das Optimum aus utilitaristischer Sicht dar. An dieser Stelle erreicht das Sozialprodukt sein Maximum und somit, wenn wir die Höhe des Sozialprodukts als geeigneten Maßstab des Nutzens betrachten, auch der Gesamtnutzen oder allgemeine Nutzen, dessen Maximierung die Utilitaristen als das oberste Gebot der Gerechtigkeit betrachten (s. Unterkapitel 12).

15.5 Die spezifischen Charakteristika von Rawls' Egalitarismus

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

1. Rawls vertritt eine liberale Variante des Egalitarismus. Das ergibt sich aus dem von ihm postulierten Vorrang des Freiheitsprinzips, womit es nicht zulässig ist, Gleichheitsforderungen mit Hilfe von Eingriffen in die persönlichen Freiheitsrechte durchzusetzen. Damit grenzt sich Rawls entschieden und unmissverständlich von diktatorischen oder gar totalitären Varianten des Egalitarismus ab.
2. Rawls ist kein absoluter, sondern nur ein relativer Egalitarist. Für ihn liegt der eigentliche Gerechtigkeitszweck in der Verbesserung der absoluten Lage der Ärmere, nicht in der Gleichheit als solcher. Die Gleichheit strebt er nur insoweit an, als sie diesem Zweck dient, und er macht Abstriche vom Gleichheitsziel, wenn dadurch die absolute Lage der Ärmere verbessert werden kann. Ein absoluter Egalitarist – z.B. Thomas Morus (besser gesagt sein fiktiver Erzähler, der von Utopia berichtet) oder Rousseau, nicht unbedingt Karl Marx – würde hingegen die völlige Gleichheit als den eigentlichen Zweck betrachten und sie auch dann vorziehen, wenn dafür ein geringerer Wohlstand für alle (einschließlich der ärmeren Klasse) in Kauf genommen werden müsste. Anders ausgedrückt und auf Abbildung 2 bezogen: Rawls bevorzugt als relativer Egalitarist den Punkt R, während der absolute Egalitarist Punkt G wählen würde.
3. Rawls formuliert, auch wenn sein Egalitarismus nur relativ und nicht absolut ist, ein doppeltes Gleichheitspostulat. Er besteht sowohl auf rea-

ler Chancengleichheit als auch – im Sinne des Differenzprinzips – auf der Umverteilung der Ergebnisse des Produktionsprozesses. Man könnte argumentieren, dass bei wirklich gleichen Chancen ungleiche Ergebnisse im Sinne der Leistungsgerechtigkeit gerechtfertigt sind und dass es dann keiner – auch keiner eingeschränkten – Gleichheit in der Güterverteilung bedarf. Rawls nimmt aber eine andere Position ein. Für ihn hätten die relativ am schlechtesten Gestellten auch dann einen Anspruch auf das optimale Verteilungsergebnis (entsprechend dem Punkt R in Abbildung 2), wenn nicht fehlende Chancen, sondern sie selbst für ihre schlechte Position verantwortlich wären. Diese Forderung kann man im Übrigen daraus erklären, dass Rawls nicht davon überzeugt ist, dass sich die Forderung nach echter, nicht nur formaler Chancengleichheit in der Realität, zumal unter den Einschränkungen, die sich aus dem Vorrang des Freiheitsprinzips ergeben, umsetzen lässt. Das Insistieren auf Umverteilung kann man also als die Kompensation für den stillschweigenden Verzicht auf weitgehende reale Chancengleichheit interpretieren.

4. Rawls lässt in seinen Grundsätzen der Gerechtigkeit den Aspekt der Leistung oder des Verdienstes weitgehend unberücksichtigt. Jedenfalls stellt er überhaupt nicht die Frage, ob und in welchem Umfang der Verteilungsgerechtigkeit (so wie sie in seinem Differenzprinzip zum Ausdruck kommt) dadurch Grenzen gesetzt sind, dass Positionen, welche sich die Individuen selbst und ohne Verletzung der Rechte anderer erworben haben, gerechterweise geschützt sein müssen. Allenfalls indirekt sind Leistung und Verdienst bei Rawls von Bedeutung, indem er nämlich im Rahmen seines Differenzprinzips die Ungleichheit, welche unter anderem durch ungleiche Leistungen entsteht, akzeptiert, wenn sie den Schwächeren nutzt. Auf diese Weise respektiert Rawls jedoch Leistung und Verdienst lediglich funktional, als nützliche Instrumente zugunsten anderer, nicht weil ihre Urheber daraus eigene Gerechtigkeitsansprüche ableiten könnten. Es ist nicht erstaunlich, dass seine Gerechtigkeitstheorie, gerade weil sie Leistung und Verdienst nur einen geringen Stellenwert beimisst, auf heftige Kritik aus anti-egalitaristischer Sicht gestoßen ist.
5. In gewisser Weise spiegelbildlich dazu verhält es sich mit der Verantwortung. So wenig Rawls sich mit dem Problem aufhält, ob nicht vielleicht die Erfolgreichen ihren Erfolg wenigstens zum Teil selbst verdient haben könnten, so wenig spielt für ihn eine mögliche Mitverantwortung der Erfolglosen für den eigenen Misserfolg eine Rolle.

6. Die relativ geringe Bedeutung, welche Rawls Leistung, Verdienst und Verantwortung in seiner Gerechtigkeitskonzeption zumisst, hat letztlich ihre Wurzel in der sozial- und rechtsphilosophischen Basis seiner Konstruktion, durch die er sich auch deutlich von der liberalen Mehrheitsströmung unterscheidet. Wir erkennen das daran, wie Rawls sich dem Problem der Verteilungsgerechtigkeit nähert; für ihn fällt das Sozialprodukt als Resultat der ökonomischen Kooperation sozusagen als Pauschalsumme zu Händen der politischen Gemeinschaft an und diese hat dann das Recht und die Pflicht, über die Pauschalsumme zu disponieren und sie nach fairen Kriterien auf ihre Mitglieder zu verteilen. Klassische Liberale würden dies natürlich völlig anders sehen; sie sind der Meinung, dass sich das Sozialprodukt aus individuellen Eigentumstiteln zusammensetzt, welche sich die Individuen durch ihre Arbeit und sonstige Leistungen erworben haben. Das Recht, irgendwelche Kriterien für die Verteilung des Sozialprodukts festzulegen, kann die politische Gemeinschaft, wenn überhaupt, allenfalls in engen Grenzen beanspruchen. In dieser Kontroverse kommen die beiden unterschiedlichen sozial- und rechtsphilosophischen Grundpositionen zum Ausdruck, die bereits erwähnt wurden und die im Übrigen bereits in der frühen Neuzeit entwickelt worden sind. Die liberale Mehrheitsströmung nimmt in der Nachfolge von Locke individuelle Grundrechte an, die jeder Vergesellschaftung logisch und normativ vorausgehen und ihr damit Grenzen setzen. Rawls folgt eher Hobbes und Rousseau, indem er davon ausgeht, dass alle individuellen Rechte erst durch die Anerkennung anderer Individuen entstehen und insofern auf Vergesellschaftung und Konsens beruhen.

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

15.6 Die Grenzen der philosophischen Theorie der Verteilungsgerechtigkeit

Was eben bezüglich Rawls' Egalitarismus ausgeführt wurde, muss sofort wieder mit einem gewissen Fragezeichen versehen werden. Wie egalitär seine Gerechtigkeitsphilosophie in Wirklichkeit ist, können wir nämlich gar nicht so genau sagen. Denn das Differenzprinzip liefert lediglich einen allgemeinen Grundsatz, aber keine konkrete Handlungsanleitung für die praktische Verteilungspolitik. Wie viel Gleichheit konkret notwendig ist, um dem Differenzprinzip zu genügen bzw. wie viel Ungleichheit es zulässt, lässt sich nicht generell bestimmen. Es hängt vielmehr von den jeweiligen ökonomischen und sozialen Bedingungen, also z.B. vom Stand der Produktionstechnik, von den Bedingungen auf den Märkten und vom Entwicklungsstand der Gesellschaft insgesamt, ab, von welchem Punkt an eine zu weit getriebene Gleichheit zulasten der Produktivität geht und dadurch den Ärmern schadet oder ob Ungleichheit nur noch den Reichen nützt und den Ärmern keinen Vorteil bringt. Darüber wird im Übrigen heftig gestritten: Die Gewerkschaften fordern Lohnerhöhungen, weil sie glauben, dass dies für die Arbeitnehmer vorteilhaft ist; die Unternehmer behaupten in der Regel das Gegenteil und argumentieren, dass dann die Arbeitslosigkeit steigen wird und dass die Arbeitnehmer im Ergebnis mit niedrigen Löhnen besser fahren würden als mit höheren.

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

15.7 Exkurs: Rawls' Vertragstheorie und ihre Fallstricke

Wie bereits zu Beginn dieses Unterkapitels erwähnt, hat Rawls seine Idee der Gerechtigkeit als fairer Kooperation zwischen Freien und Gleichen mit der Theorie des Gesellschaftsvertrags verknüpft. Die beiden Grundsätze der

Gerechtigkeit sollen dem entsprechen, was in einer fiktiven Urversammlung, welche die Regeln und Grundstrukturen der künftigen Gesellschaft festlegen soll, im Konsens beschlossen würde.

Mit der Konstruktion des Gesellschaftsvertrags sind nun allerdings die Prämissen des normativen Individualismus verbunden, die bereits in Unterkapitel 7 ausgeführt wurden: Die Individuen, welche in der Urversammlung zusammenkommen, bzw. ihre Repräsentanten werden nicht nur als frei und gleich, sondern auch als sozial ungebunden (also frei von persönlichen, familiären, gruppenmäßigen usw. Bindungen und Loyalitäten) und als zweckrational im Eigeninteresse handelnd aufgefasst. Damit steht Rawls vor der Aufgabe, die Bedingungen der Urversammlung so zu konstruieren, dass aus einer zweckrationalen Übereinkunft solcher auf ihren Vorteil bedachter Einzelgänger die Prinzipien einer fairen Kooperation im Sinne seiner beiden Gerechtigkeitsgrundsätze hervorgehen. Der entscheidende Gedanke – fast möchte man sagen »Trick« – besteht im sogenannten Schleier der Unwissenheit (*veil of ignorance*). Die Konstruktion des Schleiers der Unwissenheit enthält das, was für alle Theorien des Gesellschaftsvertrags entscheidend ist, nämlich die Annahmen über die Bedingungen des Urzustands (*original position*), der dem Gesellschaftsvertrag vorausgeht. Und wie in allen Vertragstheorien entscheiden diese Annahmen letztlich über die Art und den Inhalt des Gesellschaftsvertrags, der schließlich zustande kommt.

Rawls stellt sich vor, dass die Menschen, die sich zur Gesellschaft zusammenschließen wollen, Repräsentanten (er nennt diese *parties*) für eine Urversammlung wählen, die dann die grundlegenden Regeln des künftigen Zusammenlebens festlegen sollen. Bei diesen Regeln geht es um die Verteilung der Grundgüter (zum Begriff der Grundgüter s. Unterkapitel 15.2).

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

einen fairen Vertrag, weswegen Rawls seine eigene Konstruktion mit dem Begriff »Gerechtigkeit als Fairness« bezeichnet.

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

In dieser Situation, meint Rawls, wäre es für die Teilnehmer der fiktiven Urversammlung rational – im Sinne von zweckrational, ist zu ergänzen –, sich für die von ihm aufgestellten Gerechtigkeitsgrundsätze und damit auch für das Differenzprinzip zu entscheiden. Er begründet das mit einer Regel aus der Entscheidungstheorie, nämlich der »Maximin-Regel«. Diese besagt, dass man sich unter Unsicherheitsbedingungen für diejenige Möglichkeit entscheiden soll, die im ungünstigsten Fall den geringsten Verlust bringt (»maximiere den geringsten möglichen Gewinn«, im Unterschied zur »Maximax-Regel«, welche die Maximierung des höchsten möglichen Gewinns empfiehlt). Es handelt sich also um eine Strategie, die vom ungünstigsten Fall ausgeht und versucht, Risiken möglichst zu vermeiden. Im folgenden Beispiel (s. Tabelle 4) würde sich ein Akteur, wenn er dieser Maximin-Strategie folgt, für die Handlungsalternative B entscheiden; im ungünstigsten Fall beträgt sein Gewinn immer noch 5 000 Euro, während er bei der Handlungsalternative A nur 4 000 Euro erhalten würde. Wer sich jedoch von der Maximax-Strategie leiten lässt, wählt die Handlungsalternative A, denn A verspricht im günstigsten Fall 10 000 Euro, B aber nur 8 000 Euro.

Tab. 4: Beispiel für die Anwendung der Maximin-Regel

	Gewinn im günstigen Fall	Gewinn im ungünstigen Fall
Handlungsalternative A	10 000 Euro	4 000 Euro
Handlungsalternative B	8 000 Euro	5 000 Euro

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

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

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

Individuen abzuleiten, und zwar auch dann nicht, wenn man sich vorstellt, dass sich diese Individuen in einer Situation befinden, in der sie Entscheidungen unter Unsicherheitsbedingungen treffen müssen.

Der erste Punkt bezeichnet die Kritik der »Kommunitaristen«, auf die in Unterkapitel 18 eingegangen wird. Der zweite und der dritte Punkte formulieren die Kritik, die von libertärer oder traditionell-liberaler Seite an Rawls geübt worden ist; ihre Zielscheibe ist besonders der Rawls'sche Egalitarismus. Der vierte Punkt fasst die drei vorgenannten Kritikpunkte zu einer Schlussfolgerung zusammen.

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

Damit ist aber auch das zentrale Postulat, dass die Optimierung der Lage der am schlechtesten Gestellten der oberste Maßstab der Gerechtigkeit ist, hinfällig. Stattdessen könnte man auch zu anderen Verteilungsregeln kommen. Wenn z.B. die Partner im Urzustand für die Chance, zu den Gewinnern zu gehören, auch ein gewisses Verlustrisiko in Kauf nehmen, könnten sie – um auf Abbildung 2 zurückzugreifen – dem Rawls-Optimum irgendeinen anderen Punkt vorziehen, der zwischen R und U liegt. Vielleicht würden sich nicht ganz so risikoscheue Repräsentanten in der Urversammlung sogar für ein konsequent wirtschaftsliberales Modell entscheiden: Die Ungleichheit, die sich auf dem Markt ergibt, wird als Ausdruck ungleicher Leistung akzeptiert, wenn reale Chancengleichheit existiert und wenn es für den Fall der Fälle ein Auffangnetz gibt, das wenigstens das Existenzminimum abdeckt.

Das nächste gravierende kritische Argument der Anti-Egalitaristen setzt bei der Konstruktion des Schleiers der Unwissenheit an. Wenn Rawls eine politiktaugliche Regel der sozialen Gerechtigkeit ableiten will, dann darf diese nicht nur im Urzustand gelten, sondern muss auch bei Menschen außerhalb des Urzustands Zustimmung finden können. In der sozialen Realität gibt es aber keinen Schleier der Unwissenheit, sondern die Menschen

sind im Allgemeinen durchaus in der Lage, ihre persönlichen Chancen und Fähigkeiten (wenn auch sicher nicht immer zutreffend) einzuschätzen. Die Regeln, die dank des Schleiers der Unwissenheit zustande gekommen sind, müssen also auch noch dann als fair bewertet werden, wenn der Schleier gelüftet werden muss, um die Gerechtigkeitsgrundsätze in Verfassungsrecht, Gesetzgebung und Rechtsanwendung umzusetzen. Denn dann müssen diese Regeln auch gegenüber den Stärkeren, die zugunsten der Schwächeren auf Vorteile verzichten sollen, als moralische Norm gerechtfertigt werden können. Wäre diese Rechtfertigung nicht möglich, dann hätte die Gesellschaft kein Recht, die Stärkeren daran zu hindern, den Vertrag, den sie irrtümlich zum eigenen Nachteil geschlossen haben, zu kündigen.

Eine solche Rechtfertigung der Umverteilung zugunsten der Schwächeren muss natürlich ein moralisch stärkeres Argument ins Feld führen als nur den Hinweis an die Stärkeren, der Vertragsschluss unter Unsicherheitsbedingungen sei eben eine Art Glücksspiel gewesen und sie hätten dabei verloren. Jedenfalls sind Regeln des gesellschaftlichen Zusammenlebens nicht deshalb fair, weil man ihnen unwissentlich oder versehentlich zustimmt, als hätte man die Katze im Sack gekauft. Regeln können vielmehr nur dann fair sein, wenn diejenigen, die im Einzelfall Nachteile hinnehmen müssen, dem in voller Kenntnis und freiem Entschluss zustimmen. Ähnlich argumentiert Robert Nozick, einer der bedeutendsten philosophischen Widersacher von Rawls, von dem in Unterkapitel 16.2 die Rede sein wird. Er bestreitet, dass das Differenzprinzip fair ist, denn die »weniger Befähigten«, wie er sie nennt, sollen Rawls zufolge das für sie maximal Mögliche erhalten (in Abbildung 2 gekennzeichnet durch den Punkt R), während den »Befähigten« ihr Maximum (Punkt P) verweigert wird (Nozick 2006, S.258).

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

heit kann Rawls die rational im Eigeninteresse handelnden Individuen nicht zur Solidarität und zum Altruismus bekehren.

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

Nur weil die Idee der fairen Kooperation zwischen freien und gleichen Personen bereits vorausgesetzt wird, ist die Vertragskonstruktion mit dem Schleier der Unwissenheit, mit deren Hilfe Rawls die am Eigeninteresse orientierten Individuen auf seine Grundsätze der Gerechtigkeit verpflichten will, überhaupt tragfähig. Die Vertragskonstruktion soll also im eigentlichen Sinne keine normative Begründung für die Gerechtigkeitsgrundsätze des liberalen Egalitarismus oder egalitären Liberalismus liefern – das könnte sie auch gar nicht –, sondern sie dient lediglich zur Darstellung oder Rekonstruktion des Prinzips der fairen Kooperation und zur Entfaltung dessen, was in dieser Idee an Gerechtigkeitsprinzipien enthalten ist. Es ist also letztlich die Idee der fairen Kooperation, nicht der Schleier der Unwissenheit und die Maximin-Regel, mit der Rawls das auf seinen Vorteil bedachte rationale Individuum, den Homo oeconomicus, aus der Reserve locken und zu kooperativem Verhalten veranlassen will.

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

Grundlage der Vertragskonstruktion und die Vertragskonstruktion nur die Ausarbeitung dieser Idee ist:

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

Zweifellos hat Rawls durch seine nicht immer klare Darstellung seinen anti-egalitären Kritikern unnötige Angriffsflächen geboten (so auch der Vorwurf von Habermas, s. Habermas 1996a). Diese anti-egalitäre Kritik an Rawls setzt immer, bei aller Variation im Einzelnen, an der gleichen Stelle an: Mit dem Gesellschaftsvertrag, so wie Rawls ihn konstruiert, und mit dem Hilfsmittel des Schleiers der Unwissenheit gelingt es nicht, egalitäre Gerechtigkeitsgrundsätze, insbesondere das Differenzprinzip, aus dem Entscheidungskalkül rationaler, sozial ungebundener und auf die Wahrung ihrer Eigeninteressen bedachter – also letztlich unkooperativer – Individuen abzuleiten. Jedenfalls kann die Gerechtigkeitsregel, dass die gesellschaftliche Kooperation zum bestmöglichen Vorteil derer gereichen soll, die durch Ungleichheit am meisten benachteiligt sind, keinesfalls durch einen Vertrag zwischen rational handelnden Egoisten zustande kommen, auch nicht mit Hilfe des Schleiers der Unwissenheit und der Annahme der Risikominimierung. Hier zeigen sich ganz generell die Grenzen der Theorie des Gesellschaftsvertrags, auf die bereits in Unterkapitel 7 aufmerksam gemacht wurde.

Wir haben gesehen, dass diese Kritik für sich genommen sogar richtig ist, aber sie trifft letztlich nicht Rawls' Intention. Seine Absicht ist es, die Idee der fairen Kooperation zwischen Menschen, die sich gegenseitig als frei und

gleich anerkennen, zu entfalten. Aus dieser Idee der fairen Kooperation rechtfertigen sich dann letztlich seine Grundsätze der Gerechtigkeit: die individuelle Freiheit eines jeden Bürgers und jeder Bürgerin bedingungslos zu akzeptieren, jedem und jeder real gleiche Chancen zu eröffnen und Ungleichheit nur insoweit zuzulassen, als dies auch zum Vorteil derer gereicht, die dabei am schlechtesten abschneiden. Die Vorstellung von Gerechtigkeit als einem System von Regeln der fairen Kooperation zwischen Freien und Gleichen ist das zentrale Element von Rawls' Gerechtigkeitsparadigma. Demgegenüber sind die Einzelheiten der Herleitung, also beispielsweise die Konstruktion des Urzustands, der Schleier der Unwissenheit und die Entscheidungsregel der Risikominimierung, weniger entscheidend.

Philosophisch kann man die Frage stellen, ob es notwendig oder möglich ist, die Idee der fairen Kooperation zwischen Freien und Gleichen ihrerseits aus irgendeinem übergeordneten Prinzip heraus zu begründen oder herzuleiten. Die bereits erwähnte »Goldene Regel« oder der kategorische Imperativ bieten sich dabei an. Diese Frage kann aber offen bleiben und auch Rawls hat sie bewusst unbeantwortet gelassen. In seinem bereits erwähnten späteren Buch *Political Liberalism* hat er ausdrücklich bekräftigt, dass er keine umfassende philosophische Lehre (*comprehensive doctrine*) etablieren wolle, sondern dass es lediglich sein Ziel sei, ein Diskursangebot für eine pluralistische demokratische Gesellschaft zu unterbreiten, von dem er hofft, dass es die Zustimmung von Bürgerinnen und Bürgern findet, die im Übrigen in philosophischen, religiösen und moralischen Dingen unterschiedlicher Auffassung sind und bleiben werden. Diese Hoffnung hat sich allerdings, wie die heftige Kritik der Anti-Egalitaristen an seiner Gerechtigkeitstheorie zeigt, nicht erfüllt.

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

1. Der entscheidende Gedanke von Rawls' Gerechtigkeitstheorie besteht darin, dass die Grundsätze der Gerechtigkeit aus der Idee der fairen Kooperation zwischen Menschen, die sich gegenseitig als frei und gleich anerkennen, abgeleitet werden.
2. Diese Grundidee entwickelt Rawls durch Rückgriff auf die Theorie des Gesellschaftsvertrags (Kontraktualismus).
3. Unter diesen Bedingungen ergeben sich für Rawls als die wichtigsten Anforderungen an soziale Gerechtigkeit:

- a. Die persönlichen Freiheitsrechte (liberale Grund- und Menschenrechte) müssen unbedingt respektiert werden. Sie haben immer Vorrang vor Gleichheitsforderungen (»Freiheitsprinzip«).
- b. Grundsätzlich muss ökonomische und soziale Gleichheit herrschen.

4. Ungleichheit ist nur unter zwei Bedingungen zulässig (»Differenzprinzip«), wenn

- a. Ämter und Positionen für alle zugänglich sind, und zwar nicht nur im Sinne formaler Rechtsgleichheit, sondern auch im Sinne realer Chancengleichheit und
- b. die ökonomische und soziale Ungleichheit sich in dem Sinne vorteilhaft für die relativ am schlechtesten Gestellten auswirkt, dass sie besser gestellt sind als sie es bei Gleichverteilung wären.

5. Auf diese Weise entwirft Rawls eine egalitäre Konzeption von sozialer Gerechtigkeit, die wie folgt zu kennzeichnen ist:

- a. Sein Egalitarismus bleibt immer liberal: Die Gleichheitsforderungen werden stets durch die absolut vorrangigen Freiheitsrechte begrenzt.
- b. Sein Egalitarismus ist nur relativ und nicht absolut: Die Gleichheit ist kein Selbstzweck, sondern dient als Mittel zu dem Zweck, die Lage der Schwächsten zu verbessern; um dieses Zieles willen wird unter bestimmten Bedingungen auch Ungleichheit zugelassen.

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

16 Die libertäre Gerechtigkeitsphilosophie der Gegenwart

Rawls' Theorie der Gerechtigkeit hat weltweit eine intensive sozialphilosophische Diskussion ausgelöst. Durch ihren Egalitarismus hat sie vielfach Widerspruch provoziert und dadurch indirekt dazu beigetragen, dass das Gerechtigkeitsparadigma des klassischen Liberalismus in der Folgezeit eine Renaissance erlebt hat. In heutiger Terminologie kann man diese revitalisierte liberale Gerechtigkeitsphilosophie auch als »libertär« bezeichnen, wenn man als libertär eine Spielart des Liberalismus versteht, welche staatliche Eingriffe in das Marktgeschehen und in die Einkommens- und Vermögensverteilung weitgehend oder vollständig ablehnt. Zum Aufstieg dieser libertären Gerechtigkeitsphilosophie hat gewiss auch die Krise des Sozialstaats beigetragen, deren Beginn sich bereits auf Ende der 1970er Jahre datieren lässt. Dass diese neue libertäre Gerechtigkeitsphilosophie zugleich auch den Aufstieg der wirtschafts- und gesellschaftspolitischen