

Herlinde Pauer-Studer  
Institut für Philosophie  
Universität Wien

## Vertragstheoretische Ethiken

Vertragstheoretische Ethiken machen die Gültigkeit moralischer Normen und Prinzipien von einer Übereinkunft (*agreement*) oder einem Vertrag (*contract*) abhängig. Die Übereinkunft bzw. der Vertrag sind als hypothetische Überlegung zu verstehen: wir fragen uns, ob moralische Normen und Prinzipien die Bedingung erfüllen, dass sie rational betrachtet allgemein akzeptierbar oder nicht zurückweisbar sind.

Das Vorbild der ethischen Vertragstheorien ist das in der politischen Philosophie bekannte Modell des Gesellschaftsvertrages zur Begründung politischer Autorität und staatlicher Macht: legitim ist diese, wenn sich die Gesellschaftsmitglieder in einem (hypothetisch gedachten) Vertrag auf die Einsetzung und Anerkennung eines Souveräns einigen könnten. Versionen dieser Idee finden sich bei Thomas Hobbes, John Locke, Jean-Jacques Rousseau und Immanuel Kant (Hobbes, 1996/1651; Locke 1977/1689; Rousseau 2010/1762; Kant 1977/1793). In seiner *Theorie der*

*Gerechtigkeit* (Rawls 1979/1971) greift John Rawls die bei Rousseau und Kant entwickelte Konzeption des Gesellschaftsvertrags auf, um Prinzipien einer gerechten Gesellschaft zu begründen. Rawls' Ausgangsfrage lautet dabei: Für welche Prinzipien der Gerechtigkeit würden sich die Gesellschaftsmitglieder entscheiden, wenn sie nur sehr allgemeine Informationen über sich hätten und ihre jeweiligen Begabungen sowie ihre genaue gesellschaftliche Position nicht kennen würden (= Entscheidung hinter einem „Schleier der Unwissenheit“)?

Die vertragstheoretischen Ethiken übertragen die leitende Idee der Gesellschaftsvertragstheorien auf die Begründung moralischer Grundsätze. Wichtig ist, was genau eine *vernünftige* Einigung (*vernünftigen* Vertrag) ausmacht und welcher Begriff von Rationalität vorausgesetzt wird. In der Geschichte der Moralphilosophie begegnen uns im Wesentlichen zwei unterschiedliche Definitionen von ‚Rationalität‘: Zum einen wird rational handeln mit der Maximierung von ‚Nutzen‘ (*utility*) gleichgesetzt, wobei unter ‚Nutzen‘ zunächst nur eine formale Größe gemeint ist, die dann ethisch näher bestimmt wird (entweder als persönlicher Vorteil, als Präferenz Erfüllung oder als Wohlergehen). Zum anderen wird der Begriff der Rationalität von der Idee der Maximierung gelöst und auf die wohlüberlegte Berücksichtigung von Erwägungen und Gründen bezogen, die für alle gleichermaßen einleuchtend sind. Häufig wird die Differenz zwischen diesen beiden Konzeptionen mit Hilfe der Begriffe von ‚Rationalität‘ (die maximierende Sicht von R.) und ‚Vernunft‘ (die nicht-maximierende Sicht von R.) zum

Ausdruck gebracht.

Ausgehend von dieser Trennung zwischen Rationalität und Vernunft lassen sich zwei Formen vertragstheoretischer Ethiken unterscheiden: die *rational-individualistischen* Ansätze, die die Übereinkunft oder den Vertrag als Ergebnis eines rationalen Interesses an der Nutzenmaximierung verstehen und die *universalistischen* Konzeptionen, die den Konsens und die (hypothetische) vertragliche Einigung auf die unparteiliche Gewichtung der Ansprüche und Gründe aller beziehen. Im Englischen werden diese zwei Versionen ethischer Vertragstheorien als contractarianism (rational-individualistische Version) und contractualism (universalistische Version) bezeichnet.

### Die rational-individualistischen Vertragstheorien der Ethik (Contractarianism)

Das Modell der vorteilsorientierten Einigung auf Normen findet sich systematisch erstmals bei Thomas Hobbes entwickelt (Hobbes 1996/1651, Kap. 13, 14). Hobbes wendet die eigeninteressierte Normbegründung allerdings auf die Frage der Rechtfertigung staatlicher Autorität an. Doch Hobbes' Konzeption einer selbstinteressierten normativen Vereinbarung hat spätere Denker beeinflusst, so zum Beispiel David Hume. Hume sieht Moral als das Ergebnis einer Übereinkunft rational überlegender Menschen, die sehen, dass

ihnen das Befolgen moralischer Normen einen langfristigen Vorteil sichert (Hume 2007/1739-40). Allein ihre selbstinteressierte Klugheit genügt, um die Moral als Form der Kooperation zu begründen und sozial zu verankern. Doch Hume betont neben den auf einer Übereinkunft zur Sicherung unserer individuellen Interessen beruhenden ‚künstlichen Tugenden‘ (neben der Moral auch das Rechtssystem) gleichfalls den Stellenwert der auf sozialen Empfindungen basierenden ‚natürlichen Tugenden‘.

Im 20. Jahrhundert haben die rational-individualistischen Vertragstheorien durch die Entscheidungs- und Spieltheorie eine bedeutsame analytische Weiterentwicklung erfahren. Die Einigung auf moralische Normen und Prinzipien ist der Ausweg aus Gefangenendilemma-Konstellationen, in denen die uneingeschränkte Verfolgung des Eigeninteresses zu suboptimalen Ergebnissen führt. In solchen Situationen sichert Kooperation langfristig erhebliche Vorteile. J.L. Mackie entwickelt auf Basis dieser Überlegungen eine auf dem aufgeklärten Selbstinteresse basierende Moraltheorie, die moralische Rechte und Tugenden als notwendige Einschränkungen der Selbstliebe der Menschen begreift, die aber auch deren vorhandene altruistische Fähigkeiten zu bilden helfen (Mackie 2002).

Die argumentativ eindrucksvollste Ausarbeitung einer rational-individualistischen Vertragstheorie findet sich in David Gauthiers Buch Morals by Agreement (Gauthier 1986).

Die Moraltheorie ist für ihn ein Teil der rationalen Entscheidungstheorie (*rational choice theory*). Rationalität bedeutet somit Maximierung des Nutzens (*utility*). Gauthier versteht den Nutzen weder im Sinne des Utilitarismus noch im rein formalen Verständnis der Entscheidungstheorie (jedes Vorziehen einer von zwei beliebigen Alternativen gilt bereits als Nutzenmaximierung), sondern im Sinne der mit der individuellen Präferenz Erfüllung assoziierten Werte. Neben den formalen Bedingungen für eine Präferenzordnung wie Vollständigkeit (entweder ziehen wir Präferenz a, Pa, der Pb vor oder umgekehrt) und Transitivität (wenn Pa der Pb vorgezogen wird und Pb der Pc, dann ist Pa der Pc vorzuziehen) muss nach Gauthier auch die Bedingung erfüllt sein, dass es sich um wohlüberlegte Präferenzen handelt: Erst dann erschließt die Zuschreibung von Nutzen zu Präferenzen auch die Ebene von Werten. Werte sind das Produkt unserer durchdachten und geprüften Präferenzen (Gauthier 1986, 22-59).

Moral ist für Gauthier das Ergebnis eines kooperativen Verfahrens der gegenseitigen Vorteilssicherung. Kooperation ist in jenen Situationen geboten, in denen ein nichtkooperatives Verhalten nachteiligere Konsequenzen als die kooperative Interaktion hätte. Gauthier versucht, genau zu definieren, unter welchen Bedingungen es für individuelle Nutzenmaximierer rational ist, eine Vereinbarung über gegenseitiges kooperatives Verhalten zu treffen wie auch einzuhalten. Folgende Bedingungen gelten für die normative Übereinkunft in Gauthiers System: Die Ausgangsposition

(*initial bargaining situation*) ist fair und frei von systematischer Benachteiligung. Die eigene Position darf nicht durch eine simple Schlechterstellung der anderen verbessert werden (= Gauthier's *proviso*). Die Einigung darf nicht durch Täuschung, Betrug oder Gewalt erzwungen sein.

Gauthier begreift den Verhandlungsprozess als ein Zwei-Stufen-Verfahren: Zunächst erheben die Beteiligten Anspruch auf einen maximalen Nutzenzuwachs. Da diese auf das individuelle Optimum gerichteten Ansprüche zwangsläufig nicht miteinander verträglich sind, machen die Parteien in einem zweiten Schritt Konzessionen gemäß dem Minimax-Prinzip der relativen Konzession (*constrained maximization*). Das Prinzip besagt, dass aus einer Menge möglicher Zugeständnisse jenes Ergebnis zu wählen ist, bei dem die maximale relative Konzession so minimal wie möglich ausfällt (Gauthier 1986, Kap. VI, bes. 133-137). Davon leitet Gauthier ab, dass es rational ist, sein maximierendes Verhalten durch die Internalisierung moralischer Prinzipien zu beschränken.

Formal definiert Gauthier die Lösung des Verhandlungsproblems nicht als Nash-Equilibrium, sondern wählt eine Bestimmung des Equilibriums, die nicht nur wie die Zeuthen-Nash-Harsanyi-Methode die Maximierung einer aggregierten Menge von Nutzen im Blick hat, sondern die auch das persönliche Interesse und die Position der individuellen Verhandlerin berücksichtigt (Gauthier 1986,

129-150; vgl. dazu Gaertner/Klemisch-Ahlert 1991).

Das Minimax-Prinzip definiert ein Verhandlungsverfahren, das zu gerechten Ergebnissen führt, Individuen zu Rechten verhilft und somit Moral begründet. Eine gerechte Gesellschaft ermöglicht nach Gauthier jeder Person unter allgemein akzeptierbaren und akzeptierten Spielregeln das Erreichen des für sie optimal Guten (Gauthier 1986, Kap. VII).

### Die universalistischen Vertragstheorien der Ethik (contractualism)

Die universalistischen Vertragstheorien betrachten jene moralischen Grundsätze als gerechtfertigt, die aus einer unparteilichen Perspektive einmütig akzeptiert werden. Vorbild ist John Rawls' Begründung von Prinzipien der Gerechtigkeit über eine unparteiliche Ausgangssituation, die egoistisch-partikulare Interessen durch einen „Schleier der Unwissenheit“ (Menschen verfügen nur über sehr allgemeine Informationen über sich selbst) ausklammert (Rawls 1979/1971, 159-166). Die gegenwärtig wichtigsten universalistischen Vertragstheorien finden sich bei Thomas Scanlon und Stephen Darwall (Scanlon 1998; Darwall 2006).

Die kontraktualistische Idee, mit anderen eine

Übereinstimmung zu finden, wird von Scanlon über das Kriterium vernünftiger Ablehnung (*reasonable rejection*) präzisiert. Dies ermöglicht nach Scanlon eine strikere Beurteilung des moralischen Status eines Prinzips als das Kriterium des vernünftigen Akzeptierens. So sind idealistische Menschen geneigt, Prinzipien zu akzeptieren, die ihnen erhebliche Härten auferlegen. Nach Scanlon können wir diesen gemeinwohlorientierten Personen nicht vorwerfen, unvernünftig zu sein, wenngleich es aber legitim wäre, ein Prinzip zurückzuweisen, das ein selbstaufopferndes Verhalten verlangt.

Das Kriterium der vernünftigen Zurückweisung definiert, wie Scanlon betont, ein Verfahren zur Bestimmung des moralisch Richtigen: “An act is wrong if its performance under the circumstances would be disallowed by any set of principles for the general regulation of behavior that no one could reasonably reject as basis for informed, unforced general agreement“ (Scanlon 1998, 153). Neben einer Bestimmung des moralisch Richtigen und Falschen geht es Scanlon auch um die Bestimmung von Verfahren gültiger praktischer Deliberation (*practical reasoning*) zur Begründung der normativen Autorität moralischer Standards.

Um mit Hilfe der Bedingung vernünftiger Rechtfertigung eine substantielle Konzeption der Moral zu entwickeln, müssen nach Scanlon drei Voraussetzungen erfüllt sein: erstens eine klare Vorstellung des Guten und davon, was jeweils gut und



schlecht für ein Individuum ist; zweitens die interpersonelle Vergleichbarkeit des Guten verschiedener Personen; drittens sollte der zu berücksichtigende Standpunkt der anderen nur solche Wesen einbeziehen, denen gegenüber die Idee einer hypothetischen Rechtfertigung und die Frage „Kann jemand die Prinzipien, die meiner Argumentation zugrunde liegen, vernünftigerweise zurückweisen?“ überhaupt Sinn macht (Scanlon Kap. 4 und 5).

Nach Scanlon vermeidet seine Konzeption die Schwächen anderer Theorien der Moral. Im Gegensatz zu Rawls' Vertragstheorie verzichte seine Version des Kontraktualismus auf idealisierende Annahmen. Nach Scanlon umgeht seine Position auch ein Hauptproblem des Utilitarismus, nämlich durch eine Aggregation des Gesamtnutzens der Handlungskonsequenzen die Grenzen zwischen Personen zu verwischen. Wenn wir vor der Alternative stehen, 2 Personen oder 1 Person retten zu können, sprechen unsere moralischen Intuitionen für die Rettung der größeren Anzahl von Personen. Der Utilitarismus aggregiert in dem Fall einfach die Nutzensummen (2 zu retten generiert mehr Nutzen als 1 Person zu retten), was in vielen Fällen zu einer Verletzung von personalen Rechten führen kann.

Scanlon versucht zu zeigen, dass das Kriterium vernünftiger Zurückweisbarkeit eine Lösung ohne transpersonale Nutzenaggregation erlaubt. Konkret: In einer Dilemma-Situation, in der entweder 1 Person (A) oder 2 Personen (B und C) gerettet werden können, nicht aber alle drei, können

jeweils A, B und C das Ansinnen vernünftigerweise zurückweisen, dass sie nicht gerettet werden und daher nicht überleben. Doch in der unparteilichen Gewichtung der Gesamtsituation (entweder A retten oder B & C retten) neutralisieren sich die jeweiligen Zurückweisungen von A und B, während im Falle von ‚B und C retten‘ der zusätzliche Anspruch von C dazu kommt. Der Anspruch von C generiert nach Scanlon als *tie-breaker* die Konklusion, dass die Rettung der größeren Anzahl von Personen (in dem Fall B und C) vernünftigerweise nicht zurückweisbar ist (Scanlon 1998, 229-241).

Stephan Darwalls Kontraktualismus rekonstruiert den moralischen Standpunkt als zweitpersonal: Moral ist das Anerkennen oder Zurückweisen von Forderungen, die wir an andere und deren Verhalten richten, wobei Darwall reaktive Empfindungen und Haltungen einbezieht. Handlungen sind dann falsch und Forderungen illegitim, wenn wir darauf gerechtfertigt mit Ressentiment, Vorwurf und Anschuldigung reagieren können (Darwall 2006, Kap. 1-3).

Darwall lehnt seine zweitpersonale Konzeption von Moral stark an die Kantische Ethik an: Ausgangspunkt ist die Würde von Personen, also das Prinzip, andere nicht zu instrumentalisieren, welches dann zweitpersonal über die Rechtfertigungspflicht anderen gegenüber (*accountability to others*) definiert wird. Unsere geteilte Würde verpflichtet uns zu Begründungen anderen gegenüber, die vernünftigerweise

nicht abgelehnt werden können und denen autonom Handelnde mit gleichem normativen Status zustimmen können. Dies entspricht dem Kategorischen Imperativ (KI) in der 2. Formulierung, andere niemals bloß als Mittel sondern als Zwecke, also mit gleicher Achtung, zu behandeln. Die Gesetzesformel des KI, die die Universalisierbarkeit unserer Maximen fordert, spezifiziert nach Darwall die Bedeutung der Idee universeller Achtung mit Bezug auf unser partikulares Wollen und Deliberieren (Darwall, Kap. 9-12).

Darwall kritisiert, dass Scanlons Kontraktualismus noch zu stark von dem Wunsch geprägt ist, sozial angenehme Beziehungen zu anderen zu haben. Nach Darwall zählen hingegen nur die vernünftige Legitimierbarkeit der Forderungen, die wir an andere stellen und andere an uns. Dass eine bestimmte Art der Relation zu anderen wünschenswert wäre, stellt nach Darwall keine moralisch tragfähige Begründung dar: Gründe der Wünschbarkeit sind aus dieser Perspektive kategoriale Irrtümer (*the wrong kind of reasons*). Das ‚wrong reasons problem‘ gilt laut Darwall auch für den Utilitarismus: wenngleich die Idee allgemeinen Wohlergehens eine moralisch wichtige Leitidee verkörpere, so sei Nutzenagggregation kein moralisch angemessener Handlungsgrund. Das Wohlergehen aller sei durch deontologische moralische Einschränkungen, die an das Kriterium gegenseitiger Rechtfertigbarkeit gebunden sind, zu sichern.

## Kritik an den Vertragstheorien der Ethik

Gegen die rational-individualistischen Vertragstheorien wurden folgende Einwände vorgebracht: ein ökonomisches Rationalitätsmodell gelte nur für gewisse Interaktionen und könne nicht den Standard für das Handeln von Menschen schlechthin bilden (Hampton 1991); Moral sei nicht auf wohlkalkulierte Abstriche von Maximalansprüchen reduzierbar; ein rationales bargaining-Modell werde der Situation Schwächerer, also chronisch kranker und behinderter Menschen, die von der Fürsorglichkeit (*care*) anderer abhängig sind, nicht gerecht (Held 1993; Feder Kittay 1999).

Gauthier versucht, diese Einwände mit drei Argumenten zu entkräften: erstens wäre es falsch, das Vertragsmodell auf jede konkrete Situation anzuwenden - es gehe um die Begründung grundlegender moralischer Prinzipien. Zweitens setze eine maximierende Rationalitätskonzeption nicht nur egoistische Präferenzen voraus: *meine* Präferenzen können inhaltlich altruistisch sein und sich auf das Wohlergehen anderer richten. Drittens verhindere der Kontraktualismus Selbstaussbeutung aufgrund übertriebener sozialer Erwartungen anderer und erlaube durchaus die Einbeziehung der Position behinderter Menschen (Gauthier 2000).

Eine pauschale Zurückweisung der rational-individualistischen Vertragstheorien ist zweifellos

unangemessen. Gerade für die Wirtschaftsethik und die Ethik transnationaler Beziehungen ist das Modell einer rationalen Übereinkunft, die den eigenen Ansprüchen gerecht wird, zentral. Profitmaximierung ist ein legitimes Ziel von Unternehmen, und auch Staaten müssen auf globaler Ebene die Wahrung ihrer Interessen und ihrer Verpflichtungen gegenüber den eigenen BürgerInnen beachten. Für solche Fragen der angewandten Ethik ist das Potential des rational-individualistischen Kontraktualismus vielfach noch ungenützt.

Die Kritik an Scanlons Kontraktualismus fokussiert auf folgende Punkte: der Standard vernünftiger Rechtfertigung verkompliziere unnötig moralisches Denken; die Position verlange uns moralisch zu viel ab; die Konzeption könne letztlich Aggregation nicht vermeiden. Zum ersten Einwand: Moralisch richtig und falsch hängt, wie Kritiker betonen, oft direkt von der Art der Handlungsweise ab, also davon, ob Handlungen diskriminierend, demütigend oder gar grausam sind. Es wäre gekünstelt, solche Verhaltensweisen über den Umweg der vernünftigen Zurückweisbarkeit als falsch zu bestimmen (Pettit 2000M; Wallace 2002; Raz 2003). Zum zweiten Einwand: Unter den gegenwärtigen gravierenden globalen Ungleichheiten generiere der Kontraktualismus viel zu starke moralische Verpflichtungen, denn arme Menschen in unterentwickelter Länder können den Lebensstil der Angehörigen wohlhabender Länder vernünftig gerechtfertigt zurückweisen (Ashford 2003). Der dritte Einwand besagt, dass Scanlons Modell der Neutralisierung der Ansprüche in komplexeren Fällen, wo der Schaden ganzer Gruppen auf dem

Spiel steht, nicht mehr funktioniere. (Reibetanz 1998).

Bei der Bewertung dieser Einwände ist erstens zu bedenken, dass Scanlons Modell vernünftiger Rechtfertigung auf einer übergeordneten Ebene die gültigen moralischen Prinzipien herausarbeiten will und nicht negiert, dass Demütigung und Grausamkeit in direkter Weise falsch sind. Zweitens betrifft das Problem der zu starken Forderungen (*overdemandingness*) unter den herrschenden globalen Wohlstandsungleichheiten und der Weltarmut alle Moraltheorien, so auch den Utilitarismus und eine Kantische Pflichtenethik. Zum dritten Kritikpunkt ist zu sagen, dass Scanlons Modell zumindest einen Gutteil von Fällen abdecken kann, in denen die Anzahl der geschädigten Personen eine Rolle spielt und damit eine beachtenswerte Alternative zum Utilitarismus aufzeigt (siehe dazu Kumar 2001; Timmermann 2004).

Darwalls Version des Kontraktualismus ist mit der Kritik konfrontiert, dass nicht alle moralischen Gründe auf zweitpersonale und relationale Gründe reduzierbar sind, sondern auch Zustände (*states of affairs*) und aus drittpersonaler Perspektive objektiv geltende Gegebenheiten zählen (Wallace 2007, Betzler 2009) Gleichfalls wurde betont, dass Ethik notwendig eine erstpersonale Perspektive voraussetzt, da ethische Forderungen immer die Zustimmung und Motiviertheit der Einzelperson verlangen (Korsgaard 2007). Letztlich ist zu überlegen, wie weit Darwall nicht den Gegensatz überzieht und Moral neben einer relationalen

zweitpersonalen Perspektive auch die erstpersionale und drittpersonale Dimension nicht vernachlässigen kann (Pauer-Studer 2010).

Abschließend lässt sich sagen, dass die kontraktualistischen Ansätze eine wesentliche Bereicherung der Moraltheorie darstellen und deren enorme Ressourcen für die angewandte Ethik vielfach noch zu wenig ausgearbeitet wurden.

## Literatur

Ashford, Elizabeth: "The Demandingness of Scanlon's Contractualism". In: *Ethics* 113, 2 (2003), 273-302.

Betzler, Monika: „Zweitpersonale Gründe. Was sie sind und was sie uns zeigen“. In: *Deutsche Zeitschrift für Philosophie* 57 (2009), 159-163.

Binmore, Ken, *Playing Fair. Game Theory and the Social Contract*, Vol. I. Cambridge, MA.und London 1994.

Binmore, Ken, *Just Playing: Game theory and the social contract*, Vol. II. Cambridge, MA. und London 1998.

Darwall, Stephen, *The Second-Person Standpoint: Morality, Respect, and Accountability*. Cambridge, MA. und London 2006.

Gauthier, David: „Selbstinteresse, rationale Übereinkunft und Moral“. In: Herlinde Pauer-Studer (Hg.), *Konstruktionen praktischer Vernunft. Philosophie im Gespräch*. Frankfurt a. M. 2000, 97-128.

Gauthier, David: *Morals by Agreement*. Oxford 1986.

Gaertner Wulf und Marlies Klemisch-Ahlert: “Gauthier’s approach to distributive justice and other bargainign solutions“. In: Peter Vallentyne (Hg.): *Contractarianism and Rational Choice. Essays on David Gauthier’s Morals by Agreement*. Cambridge 1991, 162-176.

Hampton, Jean: *The Authority of Reason*. Cambridge 1998.

Hampton, Jean: “Two Faces of Contractarian Thought“. In: Peter Vallentyne (Hg.): *Contractarianism and Rational Choice. Essays on David Gauthier’s Morals by Agreement*. Cambridge 1991, 31-55.



Hampton, Jean: "Feminist Contractarianism". In: Louise M. Antony and Charlotte Witt (Hg.), *A Mind of One's Own. Feminist Essays on Reason and Objectivity*. Boulder, San Francisco und Oxford 1993, 227-255.

Held, Virginia: *Feminist Morality. Transforming Culture, Society, and Politics*. Chicago und London 1993.

Hobbes, Thomas: *Leviathan oder Stoff, Form und Gewalt eines kirchlichen und bürgerlichen Staates*. Frankfurt a. M. 1996 (1651).

Hume, David: *Ein Traktat über die menschliche Natur, Band II, Buch III: Über Moral*. Hg. und kommentiert von Herlinde Pauer-Studer. Frankfurt a.M. 2007 (= suhrkamp studienbibliothek Bd. 6) (1739/40).

Hume, David: *Eine Untersuchung über die Prinzipien der Moral*. Stuttgart 1984 (1751).

Iturrizaga, Raffael, David Gauthiers moralischer Kontraktualismus. Eine kritische Analyse. Frankfurt a.M. 2007.

Kant, Immanuel (1977), Über den Gemeinspruch: Das mag in der Theorie richtig sein, taugt aber nicht für die Praxis. Hg. von Wilhelm Weischedel (=Werkausgabe Band XI). Frankfurt a.M. 1977 (1763) (Kant, Akademie-Ausgabe Band VII).

Korsgaard, Christine M.: “Autonomy and the Second-Person Within: A Commentary on Stephen Darwall’s The Second-Person Standpoint”. In: *Ethics*, 118, 1 (2007), 8-23.

Kumar, Raul: “Contractualism on Saving the Many”. In: *Analysis* 61 (2001), 165-171.

Locke, John, Zwei Abhandlungen über die Regierung. Hg. und eingeleitet von Walter Euchner. Frankfurt a. M.1977 (1689).

Mackie, John L.: *Ethik. Auf der Suche nach dem Richtigen und Falschen*. 2. Aufl. Stuttgart 1992.

Pauer-Studer, Herlinde: *Einführung in die Ethik*. 2. Aufl. Wien 2010.

Pauer-Studer, Herlinde: “The Moral Standpoint: First or Second Personal?” In: *European Journal of Philosophy* 18, 2 (2010), 296-310.

Pettit Philipp: “A Consequentialist Perspective on Contractualism”. In: *Theoria* 66, 3 (2000), 228-236.

Raz, Joseph: “Numbers, with and without Contractualism”. In: *Ratio* 16, 4 (2003), 346-367.

Rawls, John: *Eine Theorie der Gerechtigkeit*. Frankfurt a. M. 1979 (stw-Ausgabe) (1971).

Rawls, John: *Politischer Liberalismus*, Frankfurt a. M. 1998 (1993).

Rousseau, Jean-Jacques: *Vom Gesellschaftsvertrag oder Grundsätze des Staatsrechts*, Stuttgart: Reclam 2010 (1762).

Reibetanz, Sophia: “Contractualism and Aggregation”. In: *Ethics* 108, 2 (1998), 296-311.

Scanlon, T.M.: “Contractualism and Utilitarianism”. In: Amartya Sen und Bernard Williams (Hg.): *Utilitarianism and beyond*. Cambridge 1982, 103-128.

Scanlon, T.M.: What We Owe to Each Other. Cambridge MA. und London 1998.

Scanlon, T. M.: Der Kontraktualismus und was wir anderen schulden. In: Herlinde Pauer-Studer (Hg.). Konstruktionen praktischer Vernunft. Philosophie im Gespräch. Frankfurt a M. 2000, 67-96.

Stemmer, Peter: Handeln zugunsten anderer. Eine moralphilosophische Untersuchung. Berlin 2000.

Timmermann, Jens: „The Individualist Lottery: How People Count, but not their Numbers“. In: Analysis 64, 2 (2004), 106-112.

Wallace, R. Jay: “Scanlon’s Contractualism”. In: Ethics 112, 3 (2002), 429-470.

Wallace, R. Jay: “Reasons, Relations, and Commands: Reflections on Darwall”. In: Ethics, 118, 1 (2007), 24-36.

Watson, G.: “Morality as Equal Accountability: Comments on Stephen Darwall’s The Second-Person Standpoint”. In: Ethics, 118, 1 (2007), 37-51.

