

Swiss Philosophical Preprint Series

92

Florian Leonhard Wüstholtz

**Handlungsgründe:
ein Reiseführer**

added 03/04/2012

ISSN 1662-937X

© Florian Leonhard Wüstholtz

HANDLUNGSGRÜNDE: EIN REISEFÜHRER

1 Einleitung

Üblicherweise sind die Dinge kompliziert.

Dies führt dazu, dass es eine Menge (unvereinbarer) Theorien gibt, die sich diesen Dingen widmen. Manche sind recht einfach gestrickt, andere sind komplexer. Die Existenz dieser unterschiedlichen Ideen sind ein Indiz dafür, dass die Dinge bisher letztlich unerklärt sind. Und sie sind eine Aufforderung, weiter zu denken. Manchmal sind sie aber auch eine Aufforderung, einmal aufzuräumen. Diese Aufgabe habe ich mir zu Herzen genommen und will deswegen in dieser Arbeit (sozusagen als kleiner Reiseführer) einige Theorien zu Handlungsgründen beleuchten.

Grundsätzlich widmen sich alle Theorien zu Handlungsgründen der Frage, was Handlungsgründe letztendlich sind und wie sie mit unseren Handlungen verknüpft sind. Diese Frage ist in unterschiedlichen Kontexten von Bedeutung. Einerseits erlauben Handlungsgründe eine Unterscheidung und Individuierung von Handlungen, indem sie eine Antwort auf die Frage ‘Warum?’ liefern. Andererseits tauchen sie auf, wenn es um die Rationalität von Personen geht, und um die Frage, welche Gründe für eine Handlung sprechen. Des Weiteren geht es auch um die moralische Dimension und Fragestellung, ob es moralische Gründe gibt, wie sie funktionieren und für wen sie gelten.

Oftmals wird dabei der Begriff des Handlungsgrundes mit den Begriffen ‘Wunsch’ und ‘Überzeugung’ in Verbindung gebracht. Seit Hume gibt es hierbei die Idee, dass Gründe für unsere Handlungen immer mit einem entsprechenden Wunsch einhergehen. Überzeugungen alleine sind dagegen nicht fähig, Gründe zu generieren. Diese Idee basiert auf folgender Unterscheidung: Überzeugungen zielen lediglich auf Wahrheit ab und haben bei Handlungen eine untergeordnete Rolle. Wünsche dagegen sollen realisiert werden, was nur durch Handlungen geschehen kann. Die wichtige Stellung des Wunsches und die damit verbundene enge Verknüpfung zwischen Gründen und Erklärungen von Handlungen will ich im ersten Teil dieser Arbeit untersuchen.

Motivation ist mithin ein elementarer Bestandteil unserer Handlungen. Doch ob es eine enge Verknüpfung auch zu unseren Handlungsgründen gibt, ist umstritten. Die These des Internalismus kommt in vielen Formen und Farben. Eine der interessantesten Spielarten ist dabei der Internalismus von Williams. Er liefert uns ein Argument dafür, dass Handlungsgründe immer interne Gründe, also mit unserer Motivation verbunden,

sein müssen. Dieses Argument will ich im zweiten Teil unter die Lupe nehmen und kritisch hinterfragen. In diesem Zusammenhang werde ich auch drei Kritiker zu Wort kommen lassen, welche die These von Williams anzweifeln. Allen geht es dabei um die Frage, welche allfälligen Kandidaten es für externe Gründe gibt und wie sie dem Argument von Williams entkommen könnten.

Schlussendlich will ich eine Überlegung präsentieren, welche sich aus der Vielschichtigkeit der Debatte ergibt. Wir werden täglich, sei es im Gespräch, in der Lektüre oder beim Nachdenken, mit den verschiedensten Gründen für Handlungen konfrontiert. Dabei haben diese Gründe ganz verschiedene Ansprüche und knüpfen an unterschiedliche Kriterien an. Manche Personen fordern, unsere Überzeugungen zu überprüfen. Andere sehen Konflikte in unserem psychologischen Haushalt, die es auszumerzen gilt. Und manchmal fordern auch moralische Überlegungen, dass wir gewisse Gründe beachten. All diese unterschiedlichen Gründe scheinen mir auf ihre eigene Art bedeutsam zu sein. Jeder Versuch, sie in starre Kategorien einzuteilen, ist deshalb zum Scheitern verurteilt. Dabei will ich zeigen, dass Konflikte und Vorwürfe uns wichtige Dinge zur Rationalität und Moral zeigen.

2 Gründe und Erklärungen

In vielen Fällen werden Gründe verwendet, um Dinge zu erklären. So ist ein Baufehler der Grund für das Einstürzen des Hauses. Oder der tiefe pH-Wert des Regenwassers ist der Grund für die schlechte Ernte. Auch bei der Erklärung von Handlungen werden Gründe angegeben. Solche Gründe zeigen nämlich auf, *warum* eine Handelnde sich so verhalten hat. Nehmen wir folgendes Beispiel:

Anna befindet sich im Einkaufszentrum und möchte ein Gebäck kaufen. Da sie den Wunsch hat, keine Tierprodukte zu konsumieren und der Überzeugung ist, dass dieses eine Gebäck keine solchen enthält, greift sie zu.

Schon die Schilderung dieses einfachen Beispiels zeigt, wie eng verknüpft die Erklärung einer Handlung mit der Angabe von Gründen ist. *Warum* hat Anna genau dieses Gebäck gekauft? Was waren ihre Gründe? Einerseits will sie keine Tierprodukte konsumieren und andererseits ist sie der Meinung, dass das eine Gebäck keine enthält. Dies erklärt, warum sie dieses letztlich kauft.

2.1 Davidsons Modell von Handlungsgründen

Diese erste Form, von Handlungsgründen zu sprechen, untersucht nun Donald Davidson (1963) und fragt nach der Beziehung zwischen Gründen und Handlungen. Dabei geht es ihm um die *Erklärung* einer Handlung durch Gründe, welche wir der Handelnden zuschreiben. Gründe können jedoch Handlungen nur dann erklären, wenn durch sie erkennbar wird, warum so gehandelt wurde. Um eine tatsächliche Erklärung zu

geben, muss also gezeigt werden, welchen Aspekt der Handlung die Handelnde anspricht. Wollte sie ein bestimmtes Ziel erreichen? Dachte sie, dass sie eine bestimmte Pflicht hat? Oder wollte sie bloss einen banalen Wunsch befriedigen?

Davidson postuliert nun, dass einer Handelnde immer ein *Wunsch-Überzeugungspaar* zugeschrieben werden muss, wenn sie aus Gründen handelt. Das heisst, dass sie einen Wunsch nach ϕ hat und der Überzeugung ist, dass ψ getan werden muss, um ϕ zu befriedigen. Um Annas Handlung zu erklären, unterstellen wir ihr, dass sie den Wunsch hat, keine Tierprodukte zu konsumieren ($= \phi$). Ausserdem hat sie die Überzeugung, dass sie dieses eine Gebäck kaufen muss und nicht etwa ein anderes ($= \psi$), um ihren Wunsch zu befriedigen. Diese Art der Erklärung zeigt auf, was aus der Sicht von Anna für ihre Handlung spricht. Und dies erlaubt uns letztlich auch, Handlungen zu identifizieren. Denn Handlungen, lassen sich im Gegensatz zu blossem Verhalten durch die Angabe von so gearteten Gründen erklären.

Das Wunsch-Überzeugungspaar, welches Handlungen zugrunde liegt, nennt Davidson *primärer Handlungsgrund* (PRIMARY REASON) und er gibt eine erste notwendige Bedingung an, wann wir es mit einem solchen primären Handlungsgrund zu tun haben:

R is a primary reason why an agent performed the action *A* under the description *d* only if *R* consists of a pro attitude of the agent towards actions with a certain property, and a belief of the agent that *A*, under the description *d*, has that property. (Davidson 1963: 5)

Da es darum geht, Handlungen zu erklären, müssen andere relevante Wünsche und Überzeugungen von denjenigen, die *effektiv* waren, unterschieden werden. Primäre Gründe sind solche Gründe, welche schlussendlich die Handlung hervorgebracht haben. Womöglich hatte Anna auch den Wunsch, ein günstiges Gebäck zu kaufen und die Überzeugung, dass ein anderes günstiger ist. Doch da sie schlussendlich das teurere gewählt hat, können diese beiden Elemente nicht zur Handlungserklärung beigezogen werden. Es gibt also nebst primären Gründen auch andere Gründe. Diese sind aber in Bezug auf die Handlung irrelevant oder schwächer.

Dies legt die Frage nahe, wie es überhaupt möglich ist, jemals eine fremde Handlung (oder auch manche unserer eigenen) korrekt und angemessen zu erklären. Wir können einer fremden Person ja nicht in den Kopf schauen und so ihre Wünsche und Überzeugungen finden. Wenn eine Handlung erklärt wird, ist diese Erklärung meistens unpräzise oder nicht korrekt. Möglicherweise gibt es auch mehrere Gründe, die für dieselbe Handlung sprechen. Da vor einer Handlung verschiedene Überlegungen auf eine Handelnde wirken, gibt es entsprechend auch verschiedene Gründe für und wider bestimmte Handlungen. Anna hatte vielleicht auch den Wunsch, das beste Gebäck im Laden zu kaufen und sie war der Überzeugung, dass dieses eine das beste ist. Welcher Grund nun aber der primäre Grund war, also derjenige, welcher den Ausschlag zur Handlung gegeben hat, ist oft schwer zu sagen. Dies ist jedoch für Davidson nicht relevant. Ihn interessiert schliesslich nur, dass wir einer Handelnden einen primären Grund zuschreiben *können*. Es ist nicht nötig, den genauen

Inhalt anzugeben, um sagen zu können, *dass* es einen solchen primären Grund gab. Manchmal reicht es auch, sozusagen nur den halben Grund zu erwähnen. Also bloss einen Wunsch oder bloss eine Überzeugung. ‘Anna hat das Gebäck gekauft, weil es keine Tierprodukte enthält’ erklärt die Handlung genau so gut, wie wenn wir das gesamte Wunsch-Überzeugungspaar, also den gesamten Grund, angeben. Denn die Überzeugung impliziert, dass Anna den Wunsch hatte, ein Produkt zu kaufen, das keine Tierprodukte enthält. Handlungserklärungen sind also nicht immer präzise. Aber indem wir Gründe angeben, deuten wir an, *dass* es einen (zumindest ähnlich gearteten) primären Grund gab und dass die Handlung *absichtlich* getan wurde. Wenn nämlich der primäre Grund einer Handlung bekannt ist, so ist auch die *Absicht* bekannt, mit der gehandelt wurde (Davidson 1963: 7).

Des Weiteren liefert eine solche Handlungserklärung auch eine Form der *Rechtfertigung*. Einerseits basiert der primäre Grund auf einer Überzeugung, die wahr oder falsch sein kann. Ist sie wahr, so kann dies als Rechtfertigung für die Entscheidung der Handelnden dienen. Andererseits enthält der Handlungsgrund einen Wunsch, welcher Wünschbarkeit impliziert (DESIRABILITY CHARACTERISTIC) und eine minimale Rechtfertigung der Handlung liefert. Aus der Sicht der Handelnden gab es etwas, das für die Handlung sprach und dies rechtfertigt wiederum ihre Entscheidung (Davidson 1963: 9). Die Frage der Rechtfertigung wird noch von grosser Bedeutung sein, doch sie bezieht sich nicht direkt auf die Erklärung von Handlungen. Wie wichtig diese Unterscheidung ist, wird sich im Folgenden noch öfters zeigen.

Wie bereits erwähnt, kann es für eine Handlung mehrere Gründe geben, wobei nicht erkennbar sein muss, welches der primäre Grund ist. Um diesen nun zu identifizieren, formuliert Davidson eine weitere notwendige Bedingung für einen primären Grund. Die Verbindung zwischen der Handlung und dem primären Grund muss kausal sein (Davidson 1963: 12). Wenn eine Handlung korrekt erklärt werden soll, muss folglich der primäre Grund gefunden werden. Dieser unterscheidet sich von anderen relevanten Gründen dadurch, dass er die Handlung schlussendlich *kausal verursacht* hat. Dies ist eine kontroverse Behauptung und Davidson verteidigt sie gegen verschiedene Einwände. Für meine Arbeit reicht es aber aus, diesen Punkt nicht weiter zu diskutieren und nicht weiter auf die Frage einzugehen, ob die Verbindung zwischen primären Gründen und Handlungen tatsächlich kausaler Natur sind¹. Stattdessen will ich zwei anderen Fragen nachgehen: (1) Verpflichtet sich Davidson mit seiner Analyse auf eine bestimmte internalistische Position und (2) ist seine Beschreibung von Handlungsgründen hinreichend und angemessen?

Indem Davidson Handlungsgründe notwendigerweise mit Wünschen und Überzeugungen identifiziert, schliesst er aus, dass es Gründe für Handlungen gibt, die nicht in unserer Motivation gründen. Wenn Anna nämlich wünscht, keine Tierprodukte zu konsumieren, so ist sie auch minimal motiviert, keine Tierprodukte zu konsumieren. Dies ist ein wesentliches Merkmal von Wünschen. Die Stärke der Motivation ist dadurch

¹Smith legt uns nahe, dass mit dem gegebenen Modell auch eine nicht-kausale teleologische Erklärung von Handlungen durch Gründe plausibel ist. Ob die Erklärung teleologisch oder kausal ist, hat keinen Einfluss auf die unterliegenden Gründe (Smith 1987: 44).

natürlich noch nicht bestimmt, denn es gibt unterschiedlich starke Wünsche. Dennoch müssen alle Handlungsgründe ein Minimum an Motivation enthalten. Selbst wenn jemand behauptet, dass die Tatsache, dass ein Kind auf die Strasse lief, der Grund für die Vollbremsung der Handelnden war, heisst das bei Davidson, dass wir ihr den Wunsch zuschreiben, das Kind nicht zu überfahren. Und dieser Wunsch ist gemäss Davidson teil des primären Grundes, welcher wiederum die Handlung kausal erklärt. Es scheint also nicht möglich zu sein, dass anders geartete Gründe Handlungen erklären können, da sie nur dann kausal wirksam sein können, wenn sie internalisiert sind und somit als motivierende, primäre Gründe gelten müssen. Dies folgt aus der Formulierung der beiden notwendigen Bedingungen für primäre Handlungsgründe, die notwendigerweise internalistisch sind. Das heisst, dass sie irgendwie aus unseren internen Motiven und psychologischen Zuständen entspringen.

Diese Überlegungen zeigen, dass sich Davidson auf eine bestimmte internalistische Position verpflichtet: Handlungsgründe sind notwendigerweise motivierend, weil sie auf Wünschen basieren. Ausserdem sind Handlungen wiederum durch primäre Handlungsgründe verursacht, weshalb externe, nicht-motivierende Handlungsgründe ausgeschlossen sind. Diese Position bezeichnet Dancy als *Psychologismus*, weil sie unsere Handlungsgründe mit den psychologischen Fakten identifiziert (Dancy 2000: 89).

Doch gilt es hier nicht zu vergessen, dass diese Position nicht besonders kontrovers und sehr plausibel ist. Denn Davidson beschreibt hier lediglich Handlungsgründe, die im Zuge einer Erklärung auftreten können. Und wenn Handlungen *als Handlungen* erklärt werden sollen, müssen Absichten und Gründe identifiziert werden. Dadurch unterscheiden sich nämlich Handlungen von nicht-absichtlichem Verhalten. Dies wiederum heisst, dass herausgefunden werden muss, was die Person schlussendlich *will*. Andere Arten von Handlungsgründen können erst auf einer anderen Ebene ins Spiel gebracht werden. Ob die Gründe einer Handelnden ihre Handlung tatsächlich gerechtfertigt haben oder ob es überhaupt gute Gründe waren, ist keine Frage der Handlungserklärung, sondern der Rechtfertigung. Wie bereits beschrieben, besitzen motivierende Gründe zwar minimalen Rechtfertigungscharakter, doch Fälle von falschen Überzeugungen oder Willensschwäche zeigen, dass bezüglich der Rechtfertigung damit noch nicht alles gesagt ist. Auch hier gilt es also die Fragen der Rechtfertigung und der Erklärung von Handlungen getrennt zu betrachten und nicht zu vermischen. Jedoch ist nicht klar, warum die Erklärung von Handlungen nur durch psychologisch reale Fakten geschehen kann. Manchmal können auch blosser Fakten eine adäquate Erklärung von Handlungen liefern, ohne dass dabei auf die psychologischen Zustände der Handelnden eingegangen werden muss.

Selbst wenn jedoch nur die Ebene der Erklärung betrachtet wird, scheitert Davidsons Modell am Wunsch, eine möglichst grosse Allgemeinheit zu erreichen. Dies liegt insbesondere an zwei Faktoren. Erstens sind die Begriffe des Wunsches und der Überzeugung zu grob und nicht fähig, verschiedenste Nuancen unseres Handelns zu erfassen. Und zweitens ist die Bedingung, dass ein Handlungsgrund *immer* aus einem Wunsch *und* einer Überzeugung bestehen muss, nicht ohne weiteres plausibel. Insbesondere dann nicht, wenn man die stärkere Behauptung betrachtet, dass es sich bei der Überzeugung um eine Zweck-Mittel-Überzeugung han-

deln muss. Im Folgenden will ich diese zwei Punkte nun näher betrachten.

Unter den beiden Kategorien ‘Wunsch’ und ‘Überzeugung’ sind eine Vielzahl von unterschiedlichen Begriffen versammelt. Als Wunsch gelten so verschiedene Dinge wie Wünsche, Phantasien, Bedürfnisse, innere Dränge, moralische Ansichten oder Prinzipien, aber auch soziale Konventionen und eigene Pläne und Werte. Auch unter ‘Überzeugung’ subsumiert Davidson ganz unterschiedliche Zustände, die nicht auf den ersten Blick äquivalent sind. Die Erklärung einer Handlung anhand dieser so unterschiedlichen Einstellungen und psychologischen Zustände verläuft jedoch gemäss Davidson vollkommen analog (Davidson 1963: 7). Dies ist nicht einleuchtend und wird durch die Gegenüberstellung von verschiedenen Einstellungen mit dem gleichen Inhalt verdeutlicht:

1. Anna *phantasiert*, dass sie unter Wasser atmen kann.
2. Anna *wünscht*, dass sie unter Wasser atmen kann.
3. Anna *fühlt sich verpflichtet*, unter Wasser atmen zu können.
4. Anna *will* unter Wasser atmen können.
5. Anna *hat das Ziel*, unter Wasser atmen zu können.

Dass alle diese Arten von Wünschen sich lediglich in ihrer Stärke unterscheiden sollen, ist nicht notwendigerweise richtig. Die Tatsache, dass die Bewertung von Handlungen je nach Wunschart ganz unterschiedlich ausfällt, zeigt, dass es vorschnell ist, sie alle in den gleichen Topf zu werfen. Zumindest auf der Ebene der Rechtfertigung erfordern beispielsweise die unterschiedlichen Wunsch-Typen eine gesonderte Betrachtung. Dies legt den Schluss nahe, dass sie auch auf der Ebene der Erklärung nicht völlig gleich funktionieren. Nun könnte man einwenden, dass Handlungserklärungen anhand von Wünschen verschiedenster Art jedoch vielleicht *strukturell ähnlich* sind. Wäre dies der Fall, müsste Davidson aber genauer zeigen, worin diese Ähnlichkeit besteht. Eine Möglichkeit wäre zu sagen, dass alle Wunsch-Typen darauf abzielen, *realisiert* zu werden. Doch auch dies trifft nicht unweigerlich zu. Eine Phantasie will nicht in jedem Fall realisiert werden und manchmal sollen Wünsche sogar bewusst unbefriedigt bleiben. Des Weiteren ist es zum Beispiel möglich, dass ein persönliches Ziel mich zu etwas motiviert, dass ich gar nicht tun will (Dancy 2000: 11). Dies zeigt, dass Davidson den Begriff des Wunsches als philosophischen Kunstbegriff zu unreflektiert verwendet.

Was heisst das für Davidsons Modell der Handlungserklärung? Er gibt zu, dass sein Konzept zu allgemein gefasst ist, um alle Fälle abzudecken (Davidson 1963: 11). Zumindest in vielen ‘typischen Fällen’ muss die Erklärung aber seiner Meinung nach wie gehabt verlaufen. Dies schwächt jedoch seine formulierten notwendigen Bedingungen für einen primären Handlungsgrund stark ab. Wenn sie nämlich nur für die ‘typischen Fälle’ gelten, sind sie selbstverständlich nicht notwendig, da es offenbar auch untypische Fälle gibt. Einerseits könnte durch einen spezifischen Wunsch-Typus die Erklärung der Handlung anders als ‘typisch’ verlaufen.

Andererseits könnte es sein, dass es strukturelle Unterschiede gibt, welche die Handlungserklärung 'untypisch' machen. All dies schliesst Davidson nicht aus und übergeht es einfach. Dies führt dazu, dass sein Modell der Handlungserklärung Lücken aufweist, die noch ausgefüllt werden müssten.

Der zweite oben angesprochene Faktor, warum Davidsons Modell der Handlungserklärung scheitert, ist die darin geforderte notwendige Anwesenheit einer Überzeugung oder gar einer Zweck-Mittel-Überzeugung (Smith 1994: 36). Damit ein primärer Grund vorliegt und somit eine Handlung erklärt werden kann, muss gemäss Davidson nebst einem Wunsch auch eine Überzeugung vorliegen. Hier zeigen sich ähnliche Probleme wie beim Begriff des Wunsches, denn auch im Fall von 'Überzeugung' werden ganz verschiedene Dinge unter einen Hut gebracht. Wissen, erkennen, bemerken und erinnern haben zwar alle etwas mit Wahrheit zu tun, doch resultiert dies nicht darin, dass sie problemlos unter den Begriff 'Überzeugung' subsumiert werden können. Es ist auch nicht nötig, dass für eine korrekte und *vollständige* Erklärung einer Handlung eine Überzeugung vorliegen muss. So kann es durchaus möglich sein, dass ein Wunsch *alleine* eine Handlung erklären kann. Wenn Anna einen Ball fangen will und dafür ihre Hand ausstreckt, ist es zwar möglich, ihr eine Überzeugung der Art 'Anna ist der Überzeugung, dass sie die Hand so und so heben muss, um ihren Wunsch, den Ball zu fangen, zu befriedigen' zuzuschreiben. Hier stellen sich aber zwei Fragen: Hatte sie tatsächlich diese Überzeugung und wenn ja, war sie strukturell äquivalent zu einem Fall, wo offensichtlich eine Überzeugung vorliegt? Es ist zweifelhaft, ob in jedem Handlungsfall eine Überzeugung vorhanden ist, auch wenn diese in der *ex post*-Situation konstruiert werden kann. Selbst wenn tatsächlich in jedem Fall eine Art von Überzeugung vorliegen sollte, ist sie nicht notwendigerweise von der gleichen Art wie die typischen Fälle, mit denen sich Davidson befasst. Fälle von impulsivem Handeln sind dabei besonders gut geeignet, um das allgemeine Modell zu hinterfragen und stattdessen zu überlegen, ob es nicht sinnvoller wäre, sich mehr Gedanken über die Begriffe 'Wunsch' und 'Überzeugung' zu machen.

Eine andere Möglichkeit besteht darin, dass in manchen Fällen eine Überzeugung ausreicht, um eine Handlung zu erklären. Dies stellt eine weit verbreitete Meinung in Frage. Ist es möglich, dass etwas anderes als Motive und Wünsche Handlungen verursachen können? Ein Beispiel, wie so etwas sein kann, wäre Annas Überzeugung, dass sie einen Grund hat ϕ zu tun, ohne dass sie ϕ tun will. Sie hat also keinen Wunsch, ϕ zu tun und trotzdem ist die Überzeugung fähig, ihr ϕ -en zu erklären. Nun müsste Davidson zeigen können, dass in solchen Fällen immer ein bestimmter Wunsch vorliegen muss, damit er seine erste notwendige Bedingung weiter qualifizieren kann.

Diese Überlegungen zeigen, dass Davidsons Modell von Handlungserklärungen zwar in vielen Fällen funktioniert, jedoch auch deutliche Schwächen und Ungenauigkeiten aufgrund der grossen Allgemeinheit aufweist. Insgesamt müsste für eine adäquate Theorie der Handlungserklärung ein grösserer Fokus auf die Details und die verwendeten Begriffe gelegt werden. Nur so ist es möglich, die Begriffe klarer zu umfassen

und damit die eigentlich zu erklärenden Dinge zu beschreiben. Auch Davidsons Versuch, den Begriff des Wunsches mit dem der Pro-Einstellung (PRO-ATTITUDE) zu ersetzen und damit zu erfassen, welche Arbeit dieser Teil des primären Grundes verrichtet, bleibt vage und ungenau. Deshalb will ich mich nun einer genaueren Untersuchung des Wunsch-Begriffs widmen.

2.2 Smith über den Begriff des Wunsches

Ich will nun aus diesem Grund der Frage nachgehen, wie sich Wunsch-Zustände von anderen Zuständen unterscheiden. Wünsche, als Oberbegriff für verschiedene psychologische Zustände, nehmen einen wichtigen Teil in der Erklärung von Handlungen ein. Sie sind ein elementarer Bestandteil der Handlungsmotivation. Davidson lässt uns aber völlig im Dunkeln, wie diese Zustände funktionieren und welche Rolle ihnen zukommt. Die Bezeichnung als Pro-Einstellungen lässt zwar erahnen, um was es sich handeln könnte, doch es wird dadurch nicht wirklich klarer, wie Wünsche funktionieren. Nur durch die Beantwortung dieser Frage wird deutlich, welche Rolle Wünschen in der Erklärung von Handlungen zukommt.

Smith greift hierbei eine weit verbreitete Auffassung von Wünschen an, die oftmals mit Hume in Verbindung gebracht wird. Diese verbindet Wünsche mit einem bestimmten Gefühl, das wir empfinden. Wenn Anna also einen Wunsch hat, dann hat sie gleichzeitig eine bestimmte Empfindung mit einer bestimmten Qualität. Das heisst, einen Wunsch zu haben, *fühlt sich irgendwie an*. Das ist noch äusserst vage und muss konkreter gemacht werden. Deshalb formuliert Smith eine *starke phänomenologische Konzeption* von Wünschen (STRONG PHENOMENOLOGICAL CONCEPTION). Diese besagt, dass Wünsche solche Zustände sind, welche sich durch einen bestimmten phänomenologischen Inhalt auszeichnen (Smith 1987: 45). Mit anderen Worten, Wünsche haben eine bestimmte Empfindungsqualität und drücken sich durch ein bestimmtes Gefühl (z.B. Aversion oder Zuneigung) aus. Gewöhnliche Fälle von Empfindungen verdeutlichen, was damit gemeint ist. Wenn jemand Schmerzen hat, dann befindet sie sich in einem Zustand, der einen phänomenologischen Inhalt hat (d.i. das Gefühl, Schmerz zu empfinden). Schmerzen zu haben, fühlt sich irgendwie an und hat eine bestimmte Qualität. Normalerweise haben wir auch die Überzeugung, dass wir Schmerzen haben. Analog hat jemand einen Wunsch, wenn sie weiss, dass sie diesen spezifischen Wunsch hat, denn sie hat ja eine bestimmte Empfindung dabei. Mit der starken phänomenologischen Konzeption scheint also eine bestimmte Auffassung über das Wissen von unseren Wünschen einher zu gehen. Dies ist nun Ausdruck einer notwendigen und hinreichenden Bedingung dafür, dass wir einem Subjekt einen Wunsch zuschreiben können:

[...] a subject desires to ϕ if and only if he believes that he desires to ϕ . (Smith 1987: 46)

Dieses Prinzip bezeichnet Smith als eine unplausible Epistemologie von Wünschen und greift es nun mit zwei Beispielen an. Das erste zeigt, dass Wissen über die eigenen Wünsche keine notwendige Bedingung dafür ist, dass ein entsprechender Wunsch vorhanden ist. Das zweite soll zeigen, dass es auch keine hinreichende Bedingung ist.

Im ersten Fall gibt es eine Person, welche von einem Wunsch getrieben wird, von dem sie nichts weiss. Jeden Tag kauft sie ihre Zeitung an einem bestimmten Kiosk, obwohl dieser keinerlei Vorteile gegenüber anderen Kiosken bringt. Der einzige Unterschied liegt darin, dass hinter der Theke ein Spiegel hängt, in dem man sich während des Einkaufs betrachten kann. Die Person würde aber vehement bestreiten, dass der Wunsch, sich selber im Spiegel zu betrachten, ein Grund sei, die Zeitung an diesem Ort zu kaufen, geschweige denn, dass sie diesen Wunsch überhaupt besitzt. Trotzdem hört die Person auf, an diesem Ort ihre Zeitung zu kaufen, als der Spiegel entfernt wurde. Hier gibt es also kein Wissen über den eigenen Wunsch und trotzdem scheint es plausibel, der Person genau diesen Wunsch zuzuschreiben, denn er erklärt ihr Verhalten perfekt (Smith 1987: 46).

Nun könnte es aber immerhin noch sein, dass Wissen über Wünsche hinreichend dafür ist, die entsprechenden Wünsche auch tatsächlich zu besitzen. Doch auch dagegen meint Smith ein Gegenbeispiel zu haben. Dabei gibt es eine andere Person, die glaubt, dass sie einen eigenen Wunsch hat, eine grosse Musikerin zu werden. Jedoch hat ihr die Mutter stets den Wert von Musik eingehämmert und wäre äusserst enttäuscht, wenn die Tochter nicht eine Karriere als Musikerin einschlagen würde. Obwohl die Person vehement abstreiten würde, einen solchen Wunsch zu besitzen, würden wir der Person aber den Wunsch zuschreiben, dass sie nur die eigene Mutter nicht enttäuschen will. Wir würden ihr allerdings nicht den Wunsch zuschreiben, eine grosse Musikerin zu werden. Denn als die Mutter stirbt, gibt sie sofort ihre Ambitionen auf und verfolgt eine völlig andere Karriere. Die Person irrte sich also über ihre Wünsche, denn sie besass gar nie den Wunsch, eine grosse Musikerin zu werden. Falls dies tatsächlich so ist, ist das Wissen über Wünsche auch nicht hinreichend für die Zuschreibung von Wünschen (Smith 1987:47).

Dies zeigt, dass obiges Prinzip eine un plausible starke Verbindung zwischen Wissen und Wünschen mit sich bringt. Ein Wunsch zu haben impliziert nicht, davon auch zu wissen und eine Meinung über einen eigenen Wunsch geht nicht mit dem entsprechenden Wunsch einher. Dies ist ein erster Grund, die starke phänomenologische Konzeption von Wünschen abzulehnen. Doch da diese Konzeption nicht notwendigerweise eine solche un plausible Epistemologie impliziert, gibt uns Smith noch einen weiteren Grund, sie abzulehnen. Empfindungen haben, im Gegensatz zu Wünschen, keinen *propositionalen Gehalt*. 'A wünscht p' ist ein sinnvoller Satz und zeigt, dass Wünsche auf etwas gerichtet sind. Im Gegensatz dazu macht der Satz 'A schmerzt p' keinen Sinn, denn der Schmerz ist auf nichts gerichtet, sondern steht alleine für sich da (Smith 1987: 47).

Smith nimmt dies als Zeichen dafür, dass Wünsche sich nicht dadurch auszeichnen, dass sie sich irgendwie anfühlen. Zwar gehen sie manchmal mit bestimmten Gefühlen einher, doch entscheidend ist ihr propositionaler Gehalt und nicht ihr phänomenologischer. Auch eine schwache phänomenologische Konzeption, die besagt, dass Wünsche ähnlich wie Empfindungen sind, mit dem Unterschied, dass sie propositionalen Gehalt haben, lässt Smith nicht zu. Denn es gibt viele Wünsche, die wir über lange Zeit hegen, denen kein phänomenologischer Gehalt entspricht. Die phänomenologische Konzeption kann also nicht zur Hilfe genommen werden, um zu verstehen, wodurch sich Wünsche als besondere Zustände auszeichnen.

Aus den vorangegangenen Beispielen und Überlegungen geht nun hervor, dass es also drei Probleme mit allen Arten von phänomenologischen Wunsch-Konzeptionen gibt. Erstens gibt es eine Vielzahl unbewusster Wünsche. Sigmund Freud hat uns dafür einige Beispiele geliefert. Aber auch persönliche Ziele, welche sich über lange Zeit hinweg ziehen, sind meistens unbewusst. Der Wunsch, eine gute Chefin zu sein, kann jemandem stets zugeschrieben werden, auch wenn dieser nicht bewusst ist. Zweitens ist es möglich, sich über Wünsche zu täuschen. Einen Wunsch zu haben impliziert nicht, dass ich richtig liege, wenn ich über diesen Wunsch reflektiere. Ein bewusster Wunsch ist lediglich eine Überzeugung bezüglich eines eigenen Wunsches. Und wie alle Überzeugungen, kann sie falsch sein. Diese beiden Gründe sprechen jedoch noch nicht gegen die schwache phänomenologische Konzeption. Deshalb gibt es noch ein drittes Problem. Keine phänomenologische Konzeption von Wünschen kann verständlich machen, wie Wünsche zu ihrem propositionalen Gehalt kommen, wenn sie sich schon durch ihren phänomenologischen Gehalt auszeichnen. Ausserdem können sich Wünsche nicht gleichzeitig dadurch auszeichnen, dass sie propositionalen Gehalt haben und dass sie phänomenologischen Gehalt haben. Denn ersteres würde bedeuten, dass man sich über Wünsche täuschen kann und dass sie unbewusst sein können. Während zweiteres dem genau entgegengesetzt ist. Zwar ist dies kein strenger Widerspruch, doch es zeigt die Problematik der Verbindung, welche die schwache phänomenologische Konzeption mit sich bringt, denn durch die Hinzunahme des propositionalen Gehalts wird die phänomenologische Konzeption nicht reicher.

Nun gilt es, eine Konzeption von Wünschen zu entwickeln, welche zwei Dinge erlaubt. Erstens muss sie verständlich machen, warum Wünsche einen propositionalen Gehalt haben und zweitens muss es dadurch möglich sein, Wünsche von anderen Zuständen (z.B. Überzeugungen) klar zu unterscheiden. Smith schlägt deshalb vor, Wünsche durch ihre *funktionale Rolle* (FUNCTIONAL ROLE) zu definieren (Smith 1987: 52). Dergemäss sind Wünsche *dispositionale Zustände*. Sie sind also Zustände, welche sich in einer bestimmten Disposition ausdrücken. Im Fall von Wünschen ist es eine Disposition, in gewissen Situationen eine bestimmte Handlung zu tun. Der Wunsch von Anna, keine Tierprodukte zu konsumieren, ist also eine Disposition, in gewissen Umständen (z.B. wenn sie vor der Wahl steht, Tierprodukte oder andere Produkte zu konsumieren) eine bestimmte Handlung zu tun (z.B. Tierprodukte zu meiden). Durch diese Konzeption wird Smith den obigen drei Problemen gerecht. Dispositionen können unbewusst sein, man kann sich über sie täuschen und sie erklären, warum Wünsche einen propositionalen Gehalt haben. Die Disposition lässt sich nämlich durch eine Proposition ausdrücken. Ausserdem macht es deutlich, dass bewusste Wünsche Überzeugungen über bestimmte Dispositionen sind.

Jedoch gibt es auch andere dispositionale Zustände (z.B. Überzeugungen), welchen eine funktionale Rolle zukommt. Deshalb genügt dieses Kriterium noch nicht, um Wünsche als besondere psychologische Zustände zu erfassen. Wünsche zeichnen sich dabei gemäss Smith durch eine bestimmte *Passrichtung* (DIRECTION OF FIT) aus:

Beliefs aim at the true, and their being true is their fitting the world; falsity is a decisive failing in a belief, and false beliefs should be discarded; beliefs should be changed to fit with the world, not vice versa. Desires aim at realisation, and their realisation is the world fitting with them; the fact that the indicative content of a desire is not realised in the world is not yet a failing *in the desire*, and not yet a reason to discard the desire; the world, crudely, should be changed to fit with our desires, not vice versa. (Smith 1987: 51)

Dies macht auch deutlicher, was Davidson und Smith mit Pro-Einstellung meinen. Die Oberbegriffe ‘Pro-Einstellung’ oder ‘Wunsch’ umfassen verschiedenste psychologische Zustände. Sie zeichnen sich durch eine bestimmte funktionale Rolle (d.i. eine bestimmte Disposition) und ihre spezifische *direction of fit* aus. Diese Merkmale unterscheiden sie von anderen Zuständen und machen gleichzeitig ihre Funktion in Bezug auf Handlungen und Motivation deutlich.

Die obige Formulierung des Unterschieds zwischen Wünschen und Überzeugungen stammt nun nicht von Smith selbst. Doch er übernimmt die Formulierung und konkretisiert die gleichzeitig metaphorische Redeweise. Dadurch wird klarer, was mit der Unterscheidung tatsächlich gemeint ist. Wünsche und Überzeugungen unterscheiden sich durch eine andere Abhängigkeit von der kontrafaktischen Wahrnehmung, *dass nicht p*. Eine Überzeugung, *dass p* ist ein Zustand, der sich gewöhnlich auflöst, wenn *nicht p* wahrgenommen wird. Dahingegen löst sich ein Wunsch, *dass p* gewöhnlich nicht auf, wenn *nicht p* wahrgenommen wird. Denn ein Wunsch zeichnet sich eben gerade dadurch aus, dass er nicht Wahrheit abbilden will, sondern *realisiert* werden soll. Und dies kann nur geschehen, wenn er bestehen bleibt, auch wenn er noch nicht realisiert ist.

Wünsche sind also gemäss dieser funktionalen Konzeption durch ihre Funktion zu beschreiben. Ihre Funktion besteht darin, dass sie das Subjekt zur Realisierung des Wunsches treiben. Das wiederum bedeutet, in gewissen Situationen und Umständen den propositionalen Gehalt des Wunsches zu befördern. Smith verbindet dies auch mit der spezifischen Art von Handlungserklärungen durch Gründe. Denn Gründe zeichnen sich dadurch aus, dass sie ein Ziel haben. Dies macht Handlungserklärungen durch Gründe zu teleologischen Handlungserklärungen (Smith 1987: 55).

Smiths Analyse des Wunschbegriffs zeigt klar die Schwächen einer zu einfachen phänomenologischen Konzeption von Wünschen auf. Der Fokus auf die Funktion, die Wünsche als Elemente von Handlungen spielen, ermöglicht ein genaueres Verständnis von Gründen. Wenn Wünsche Elemente von Handlungsgründen sind, muss erklärt werden, was für eine Rolle sie dabei spielen. Dies hat Smith mit der Charakterisierung von Wünschen als dispositionale Zustände mit einer bestimmten *direction of fit* versucht. Jedoch zeigen sich auch hier einige Probleme, die ich nun zu erläutern versuche. Erstens will ich die *direction of fit*-Unterscheidung hinterfragen. Auch wenn Smith versucht, der metaphorischen Redeweise zu entkommen, bleibt unklar, ob die Unterscheidung das leisten kann, was man sich von ihr erhofft. Und zweitens möchte ich den Punkt der Genauigkeit auch hier ansprechen. Offenbar gibt es eine grosse Bandbreite von verschiedenen Zuständen,

welche unter die Begriffe ‘Wunsch’ und ‘Überzeugung’ subsumiert werden. Dies wird völlig ohne Bedenken getan und sollte hinterfragt werden.

Zuerst zur Problematik der *direction of fit*-Unterscheidung. Besonders schwerwiegend ist hierbei die metaphorische Redeweise, denn sie eröffnet eine grosse Bandbreite an implizit Gesagtem oder Verschleiertem, was ausgemerzt werden muss. Insgesamt zeigt uns die Schwierigkeit, die Unterscheidung *deskriptiv* zu erfassen, dass wir es hier mit einem echten Problem zu tun haben. Denn um Wunsch-Zustände von Überzeugungs-Zuständen zu trennen, werden eine Reihe von *normativ* aufgeladenen Kriterien vorgebracht, welche nicht ohne weiteres plausibel sind. Eine Beschreibung lautet wie folgt: Wünsche sind solche Zustände, denen sich ‘die Welt anpassen sollte’. Überzeugungen sind hingegen solche, ‘die sich der Welt anpassen sollten’. Hier werden die Probleme ganz offensichtlich. Annahmen sind eine Spezies von Überzeugungen und ‘sollten’ sich also der Welt anpassen. An Annahmen wird allerdings nicht die Anforderung gestellt, mit der Welt übereinzustimmen. Nun könnte ein Verteidiger der *direction of fit*-Unterscheidung behaupten, dass Annahmen nicht handlungsrelevant sind und deshalb hier ausgeklammert werden dürfen. Doch in jedem wissenschaftlichen Experiment kommen Annahmen zur Geltung, welche eben genau die Handlung leiten. Die Aufforderung, dass sich Überzeugungen der Welt anpassen sollten, kann also nicht für alle Arten von Überzeugungen gelten und auch die Ausflucht auf die ‘handlungsrelevanten’ Überzeugungen gilt nicht.

Ein ähnliches Beispiel lässt sich auf der Wunschseite vorbringen. Es gibt viele Wünsche, die nicht realisiert werden möchten, die also nicht zum Ziel haben, dass sich die Welt ihnen anpasst. Ein Beispiel wäre dabei der Wunsch einer Person, einen bestimmten Ort zu bereisen. Sie weiss aber gleichzeitig, dass sie glücklicher ist, wenn sie diesen Wunsch nie befriedigen wird. Womöglich wäre sie auch unglücklich, wenn sie tatsächlich den Ort bereisen würde. Dies ist ein Zustand, dem sich die Welt explizit nicht anpassen sollte. Es ist aber auch kein Zustand, der sich der Welt anpassen sollte. Und dennoch bleibt er handlungsrelevant, denn die Handelnde tut vieles, um diesen Wunsch nicht zu befriedigen. Und wenn ein psychologischer Zustand relevant für die Handlung ist, dann sollte er in einer Erklärung auch entsprechend vorkommen.

Dies zeigt, dass die allgemeine *direction of fit*-Unterscheidung zu grob ist, um alle Fälle zu erfassen. Auch wenn der Fokus auf die Funktion des Wunsches gelegt wird und nicht bloss ein phänomenologisches Konzept vorausgesetzt wird, werden dadurch viele Fälle ausgeklammert. Auch die Tatsache, dass verschiedene Wunscharten Handlungen unterschiedlich rechtfertigen, kann durch die funktionale Beschreibung von Wünschen nicht völlig erfasst werden. Dies wäre aber von einer Theorie zu erwarten, die versucht, Wunsch-Zustände zu beschreiben.

Doch vielleicht hilft hier die Präzisierung der *direction of fit*-Unterscheidung durch Smith weiter. Überzeugungen und Wünsche zeigen unterschiedliche Reaktionen auf eine gegenteilige Wahrnehmung. Annas Überzeugung, dass dieses eine Gebäck keine Tierprodukte enthält, verschwindet, wenn sie mit einer gegenteiligen Wahrnehmung konfrontiert wird. Doch auch hier wird Smith der oben beschriebenen Verschiedenartigkeit von Überzeugungs-Zuständen nicht gerecht. Denn nicht alle Überzeugungen, dass *p* verschwinden,

wenn *nicht p* wahrgenommen wird. Das Selbe gilt für Annas Wunsch, keine Tierprodukte zu konsumieren. Smith würde sagen, dass dieser Wunsch weiterbesteht, wenn Anna Tierprodukte konsumieren würde. Doch gilt dies bestimmt nicht für alle Arten von Wünschen. Wenn Anna wahrnimmt, dass alle ihre Bemühungen, die persönlichen Pläne zu realisieren, scheitern, gibt sie womöglich ihren Wunsch auf, womöglich aber auch nicht. Es ist völlig offen, ob der Zustand weiterbestehen wird oder nicht. Dies zeigt, dass Wünsche offenbar nicht 'statisch' genug sind, um sie durch bestimmte Reaktion auf gegenteilige Wahrnehmungen zu charakterisieren. Des Weiteren droht die Unterscheidung schwierig zu werden, sobald man erfasst hat, dass Wünsche oftmals gewisse Überzeugungselemente enthalten. Der Wunsch, fliegen zu können, wird erst ermöglicht durch die Überzeugung, dass ich gegenwärtig nicht fliegen kann. Durch die Schwierigkeit, die Zustände zu trennen, wird also die *direction of fit*-Unterscheidung noch unklarer.

Im Gegensatz zu Überzeugungen haben Wünsche auch noch ein weiteres Merkmal, das ihre allgemeine Charakterisierung schwierig macht. Während es inkonsistent ist, gleichzeitig die Überzeugung *p* und nicht *p* aufrecht zu erhalten, ist es nicht inkonsistent, zwei kontradiktorische oder konträre Wünsche zu besitzen. Dies zeigt, dass unser 'Überzeugungshaushalt' nach strengen normativen Regeln zu funktionieren scheint, während unserem 'Wunschhaushalt' hier mehr Möglichkeiten offen stehen. Dies macht es schwer, Wünsche anhand normativer Kriterien zu erfassen. Denn offensichtlich ist es viel schwerer, Wünsche normativ einzugrenzen als Überzeugungen.

Diese Schlussüberlegungen sollen nicht zeigen, dass Smith mit seiner funktionalen Analyse völlig falsch liegt. Viel eher sollen sie nahelegen, die Funktionen von Wünschen genauer zu untersuchen und die verschiedensten (handlungsrelevanten) Arten genauer unter die Lupe zu nehmen. Des Weiteren sollen sie nahelegen, die *direction of fit*-Unterscheidung entweder in einer klaren normativen Sprache oder noch besser deskriptiv zu beschreiben. Ansonsten muss sie komplett aufgegeben werden.

2.3 Motivierende und normative Gründe

Bis jetzt ging es stets um die Frage, *warum* eine Handlung getan wird. Es wurde also nach der Erklärung einer Handlung gefragt, wobei für diese Erklärung Gründe herangezogen wurden. Dies ist jedoch bei Weitem nicht die einzige Situation, in der von Handlungsgründen gesprochen wird. Doch es gilt die verschiedenen auf Gründe bezogenen Fragen klar zu trennen. Dies macht Smith indem er eine Unterscheidung zwischen *motivierenden* und *normativen Gründen* (MOTIVATING AND NORMATIVE REASONS) einführt (Smith 1987: 37 ff.). Bisher war stets die Rede von motivierenden Gründen, denn diese können tatsächliche Handlungen erklären. Normative Gründe hingegen sind Ausdruck eines bestimmten normativen Anspruchs, welcher an unsere Handlungen gestellt wird.

Motivierende Gründe zeichnen sich dadurch aus, dass sie das Potential haben, Handeln erklären können. Das heisst, dass sie *psychologisch real* (PSYCHOLOGICALLY REAL) sind und das Potential haben, eine Handlung zu erklären. Sie bestehen also aus tatsächlich vorhandenen Wünschen und Überzeugungen. Nehmen wir an,

Anna möchte einen Picasso kaufen. Ihr wird ein echter Picasso präsentiert, von dem sie jedoch glaubt, dass es kein Picasso sei. Sie hat also keinen motivierenden Grund *ceteris paribus*, dieses Bild zu kaufen, denn ihre Wünsche und Überzeugungen könnten eine solche Handlung nicht erklären. Sie glaubt ja nicht, dass das Bild ein Picasso ist, warum sollte sie es also kaufen?

Hier kommen normative Gründe ins Spiel. Es gibt eine normative Forderung, dass sie das Bild kaufen soll, denn es ist ja schliesslich ein Picasso. Jedoch ist dies ein Grund, welcher für Anna nicht psychologisch real ist. Sie hat eine Überzeugung, die für sie real ist. Diese ist jedoch falsch. Deswegen ist es eine Forderung der Rationalität, dass sie diese Überzeugung ändert. Wäre dies der Fall, wäre sie tatsächlich motiviert, das Bild zu kaufen. Der normative Grund wäre dann für sie ein motivierender Grund. Es gibt also verschiedenste Szenarios, wie normative und motivierende Gründe einer Handelnden zuzuschreiben sind.

1. A hat einen motivierenden Grund zu ϕ -en und einen normativen Grund zu ϕ -en.
2. A hat einen motivierenden Grund zu ϕ -en aber keinen normativen Grund zu ϕ -en.
3. A hat einen motivierenden Grund zu ϕ -en aber einen normativen Grund nicht zu ϕ -en.
4. A hat keinen motivierenden Grund zu ϕ -en aber einen normativen Grund zu ϕ -en.

Es ist enorm wichtig, diese verschiedenen Gründe zu trennen, denn ansonsten droht die Gefahr, normative Gründe als motivierende anzusehen und somit unangebrachte Forderungen an die Handelnde zu stellen. Des Weiteren ist es von grosser Bedeutung, dass es auch verschiedene Arten von normativen Gründen geben kann, die man ebenso nicht vermischen sollte. So kann es normative Gründe der Rationalität geben, normativen Gründe der Klugheit oder normative Gründe der Moral (Smith 1987: 39). Im Folgenden will ich mich nun weiter mit normativen Gründen beschäftigen.

Doch zuerst will ich noch einmal die Ergebnisse dieses Teils zusammenfassen. Davidson hat uns ein Modell gegeben, wie Handlungen und Gründe im Zuge einer Erklärung zusammenhängen. Dabei postuliert er, dass motivierende Gründe psychologische Zustände sind. Insbesondere sind sie immer aus einem Wunsch (bzw. einer Pro-Einstellung) und einer Überzeugung zusammengesetzt. Smith hat dann den Begriff des Wunsches näher präzisiert und gezeigt, dass es ein psychologischer Zustand mit einer bestimmten dispositionalen Rolle und einer bestimmten *direction of fit* ist. Mit meinen Einwänden habe ich zu zeigen versucht, dass diese beiden Modelle zwar in manchen Fällen adäquat sind, jedoch den diversen Ausprägungen von Wunsch- und Überzeugungszuständen nicht gerecht werden. Damit erfüllen sie den Anspruch an eine allgemeine Theorie der Handlungserklärung nicht. Schliesslich habe ich noch Smiths wichtige Unterscheidung zwischen motivierenden und normativen Gründen kurz eingeführt.

3 Interne Gründe

Nun möchte ich zur Frage kommen, welche normativen Gründe Handelnden sinnvollerweise zugeschrieben werden können. Welche Forderungen lassen sich vernünftigerweise an Anna stellen? Gibt es Aussagen über normative Gründe, die keine Basis haben, und deshalb als ‘Bluff’ bezeichnet werden können? Erweitern wir das Beispiel wie folgt:

Jemand sagt zu Anna, sie habe einen Grund, dieses Gebäck nicht zu kaufen, da das Gebäck in einer Fabrik hergestellt wird, wo auch Kinder arbeiten müssen.

Was wird hier unter ‘Grund’ verstanden? Was wird an Anna bemängelt und in welchem Sinn hat sie tatsächlich einen Grund, das Gebäck nicht zu kaufen? Und wenn sie tatsächlich einen Grund hatte, von welcher Art war er? Ist sie in irgendeiner Weise irrational oder wird zum Beispiel ein moralischer Grund vorgebracht oder etwas ganz anderes?

Bezüglich der Natur normativer Gründe gibt es zwei verschiedene Positionen. Die eine, der *Internalismus*, vertritt die Auffassung, dass normative Gründe notwendigerweise in irgendeiner Hinsicht mit unseren motivierenden Gründen, d.i. der aktuelle psychologische Zustand, zusammenhängen müssen. Grundsätzlich präsentieren sich also alle Formen des Internalismus in folgender allgemeiner Form:

G ist nur dann ein Handlungsgrund für A zu t , wenn es zu t eine bestimmte Relation R zwischen G und einem bestimmten motivationalen Faktum M von A gibt.

Der *Externalismus* bestreitet diese notwendige Verbindung und behauptet, dass es gewisse normative Gründe gibt, die unabhängig von unseren motivierenden Gründen sind. Ein weit verbreiteter Kandidat für solche externen normativen Gründe sind moralische Überlegungen, die unabhängig von der Motivation der Handelnden gelten. Aber auch Tatsachen, die unabhängig vom psychologischen Zustand von Personen sind, werden oft als externe Handlungsgründe angesehen.

Ein Vertreter der Auffassung, dass alle Handlungsgründe letzten Endes *interne Gründe* sind, ist Bernard Williams (1971). Er liefert uns ein Argument, welches zeigen soll, dass externe Gründe keine Handlungsgründe sein können. Dies will ich nun rekonstruieren und untersuchen.

3.1 Williams’ Argument gegen externe Gründe

Als erstes konkretisiert Williams die beiden zur Debatte stehenden Positionen. Er tut dies durch die Gegenüberstellung zweier verschiedener Interpretationen von Sätzen der Art ‘ A hat einen Grund ϕ zu tun’. Dies ist im Wesentlichen die Beschreibung des obigen schematischen Internalismus und dem entsprechenden Externalismus:

Sentences of the form ‘A has a reason to ϕ ’ or ‘there is a reason for A to ϕ ’ (where ‘ ϕ ’ stands in for some verb of action) seem on the face of it to have two different sorts of interpretation. On the first, the truth of the sentence implies, very roughly, that A has some motive which will be served or furthered by his ϕ -ing, and if this turns out not to be so the sentence is false: there is a condition relating to the agent’s aims, and if this is not satisfied it is not true to say, on this interpretation, that he has a reason to ϕ . On the second interpretation, there is no such condition, and the reason-sentence will not be falsified by the absence of an appropriate motive. I shall call the first the ‘internal’, the second the ‘external’ interpretation. (Williams 1971: 101)

Nun bezeichnet Williams die erste Interpretation kurz als ‘interne Gründe’ und die zweite als ‘externe Gründe’. Es geht ihm aber dabei nicht darum, ob es in der Welt zwei verschiedene Arten von Gründen gibt. Es ist also keine Frage nach der *Ontologie* von Gründen, sondern es geht stattdessen um die *Wahrheitsbedingungen* von Aussagen der Art ‘A hat einen Grund ϕ zu tun’ (REASON-STATEMENT).

Williams will nun anhand eines Arguments zeigen, dass es keine Fälle geben kann, die unter die zweite Interpretation fallen. Wann immer man also eine Aussage über die Gründe einer Handelnden macht, muss sie im internen Sinn geschehen. Ansonsten ist sie automatisch falsch, da die Zuschreibung eines normativen Grundes (z.B. ein externes *reason-statement*) durch die Abwesenheit einer Verbindung zu den motivierenden Gründen falsifiziert wird. Mit anderen Worten: Es gibt keine externen Handlungsgründe. Bevor das Argument dafür jedoch vorgebracht wird, erläutert Williams seine internalistische Position noch eingehender. Dies ist nötig, um zu verstehen, was genau durch das Argument gezeigt werden soll und was nicht. Im schematischen Internalismus sollen nun also die einzelnen Platzhalter sinnvoll aufgefüllt werden.

Interne Gründe sind solche Gründe, welche in einer bestimmten Relation zum gegenwärtigen motivationalen Set *S* (SUBJECTIVE MOTIVATIONAL SET) der Handelnden stehen. Dieses *S* enthält alle aktuellen Motive der Person, also alle Wünsche, Gefühle, Emotionen, persönlichen Pläne, Werte oder moralischen Überzeugungen. Dieses Set darf keineswegs als statisch verstanden werden, denn verschiedene Deliberationsprozesse können dieses Set verändern. Einzelne Elemente können durch Überlegungen hinzugefügt, entfernt oder verändert werden (Williams 1971: 105). Der genaue Inhalt dieser motivationalen Komponente wird dabei bewusst vage gelassen. Ob dies ein Problem darstellt, wird sich noch zeigen. Inwiefern Überzeugungen in Verbindung mit dem motivationalen Set stehen, bleibt ebenfalls unklar.

Die bestimmte Relation zwischen Handlungsgründen und dem motivationalen Set besteht nun darin, dass es von diesem Motivationsgefüge aus eine *fehlerfreie Deliberationsroute* (SOUND DELIBERATIVE ROUTE) zu den normativen Gründen geben muss (Williams 1989: 35). Die Handelnde müsste also durch Überlegungen und Deliberation erkennen können, dass sie einen bestimmten normativen Grund hat (Williams 1971: 102 ff.). Was dies bedeutet, lässt sich am besten an einem Beispiel festmachen:

Anna möchte einen Gin mit Tonic trinken und glaubt, dass im Glas, das vor ihr steht, Gin mit Tonic ist. Tatsächlich ist im Glas aber Benzin.

Anna hat nun einen motivierenden Grund, den Inhalt des Glases zu trinken, denn sie will ja Gin und Tonic trinken. Sie will aber auf keinen Fall Benzin trinken. Und tatsächlich würde Williams auch sagen, dass Anna einen Grund hat, den Inhalt des Glases nicht zu trinken. Wenn sie wüsste, dass in dem Glas Benzin ist, hätte sie keinen motivierenden Grund mehr, den Inhalt zu trinken. Ihr motivierender Grund basiert also auf einer falschen Überzeugung. Hätte sie fehlerfrei überlegt, hätte sie diesen Irrtum bemerkt und entsprechend den Inhalt nicht getrunken. Dies ist nicht das einzige, was unter ‘sound deliberative route’ fallen kann. Manchmal müssen verschiedene Handlungen kombiniert werden, um ein bestimmtes gewünschtes Ziel zu erreichen. Auch in dieser Kombination können sich Fehler einschleichen. Es gäbe dann einen normativen Grund, diese Fehler auszumerzen und eine bessere Kombination zu wählen. Oder es gibt rationale Deliberationsrouten, welche aus einer Dilemmasituation führen können (Williams 1989: 38). Eine fehlerfreie Deliberationsroute kann also auf ganz verschiedene Arten erreicht werden und beschränkt sich keinesfalls auf einfache Zweck-Mittel-Überlegungen. Einerseits fallen darunter die Korrektur von falschen Überzeugungen, andererseits aber auch verschiedenste Änderungen am Prozess der Deliberation selbst (Williams 1989: 36).

Der Grund für die Verwendung des Standards der ‘sound deliberative route’ als ein normativer Standard für interne Gründe liegt gemäss Williams im Interesse jedes rationalen Wesens, richtige Überzeugungen zu haben und fehlerfrei daraus Schlüsse zu ziehen. Dies bedeutet, dass alle rational Handelnden in ihrem Motivationsgefüge das Interesse haben, eine ‘sound deliberative route’ zu erreichen (Williams 1989: 37). Dies schliesst aber nicht aus, dass im Motivationsgefüge auch moralische Interessen vorliegen können und daraus moralische interne Gründe abgeleitet werden können. Es benötigt jedoch ein gesondertes Argument, welches zeigt, dass alle rationalen Wesen über solche moralischen Interessen in ihrem Motivationsgefüge verfügen (z.B. Korsgaard 1986).

Nun möchte Williams zeigen, dass die Zuschreibung von Handlungsgründen nur dann sinnvoll ist, wenn vom gegenwärtigen Motivationsgefüge durch fehlerfreie Deliberation dieser Grund erkannt werden könnte. Dabei basiert sein Argument auf der Prämisse, dass die Möglichkeit, *Handlungen zu erklären*, ein wesentliches Merkmal von Handlungsgründen ist. Wenn Handlungsgründe vorliegen könnten, die unsere Handlungen nicht erklären können, so verliert der Begriff seine besondere Bedeutung. Damit adaptiert Williams die bereits elaborierte Position von Davidson, doch wird dabei die Frage der *Rechtfertigung* ins Blickfeld gerückt. Während sich Davidson fast ausschliesslich auf die erklärende Bedeutung von ‘Handlungsgrund’ bezogen hat, betont Williams, dass Aussagen über Gründe auch eine *normative Kraft* haben. Denn es gibt offensichtlich Gründe für Handlungen, zu denen wir gegenwärtig nicht motiviert sind. Dennoch muss es möglich sein, dass Gründe Handlungen zumindest potentiell erklären können, ansonsten fällt es schwer, sie noch als *Handlungsgründe* zu bezeichnen.

Williams nennt dieses Merkmal von Handlungsgründen die *erklärende Dimension* (EXPLANATORY DIMENSION) von normativen Gründen (Williams 1971: 102). Demgemäss muss es möglich sein, dass normative Gründe zu motivierenden Gründen für die Handelnde werden. In diesem Fall würden die normativen Gründe das Handeln erklären, und in dieser Hinsicht besitzen normative Gründe eine erklärende Dimension. Dies führt dazu, dass normative Gründe solche Gründe sind, welche die Handelnde motiviert *hätten*, hätte sie fehlerfrei deliberiert. Wenn es also überhaupt Gründe irgendwelcher Art für ϕ gibt, so muss es zumindest möglich sein, dass die Handelnde *aus diesen Gründen* ϕ tut. Wenn dies der Fall ist, erklären diese Gründe ihre Handlung.

Bevor ich die Überlegungen präsentiere, welche die Prämisse stützen sollen, dass Handlungsgründe eine erklärende Dimension besitzen, will ich das Argument gegen die Möglichkeit von externen Gründen vervollständigen, damit ersichtlich wird, welchen Platz die Prämisse darin einnimmt:

- (i) Handlungsgründe besitzen eine erklärende Dimension. Es muss also der Fall sein, dass Handelnde manchmal aus diesen Gründen handeln und diese dabei in einer korrekten Erklärung der Handlung vorkommen.
- (ii) Externe Handlungsgründe können für sich alleine niemals in einer Handlungserklärung vorkommen, weil nichts eine Handlung erklären kann, ausser das Motivationsgefüge der Handelnden.
- (iii) Externe Handlungsgründe können also ein Handlung nur dann erklären, wenn sie in Verbindung mit einem Element des Motivationsgefüges auftreten.
- ∴(iv) Zuschreibungen von externen Handlungsgründen sind also entweder falsch (wenn sie unabhängig von einem Element des Motivationsgefüges auftreten) oder sie sind eigentlich interne Gründe. (Millgram 1996: 198)

Das Argument basiert also auf zwei Prämissen, welche Angriffsfläche bieten. Die zweite, dass Handlungen nur durch die Motive einer Person erklärt werden können, wurde bereits im Abschnitt zu Davidson betrachtet und soll hier nicht weiter ausgeführt werden. Es hat sich jedoch bereits dort gezeigt, dass Zweifel angebracht sind, ob der Psychologismus die einzige plausible Theorie der Handlungserklärung darstellt. Stattdessen will ich die erste Prämisse, dass Handlungsgründe eine erklärende Dimension besitzen, untersuchen.

Das grosse Problem des Arguments liegt dabei in dessen möglicher Zirkularität. Eine Externalistin wird nämlich nicht die Konklusion angreifen, welche aus den Prämissen folgt, sondern viel eher die erste Prämisse bezweifeln. In ihr steckt das eigentliche Potential, aber gleichzeitig ist sie auch das, was erst gezeigt werden muss. In diesem Sinn liegt womöglich eine *petitio principii* vor. Wenn wir Williams so verstehen, dass er uns ein Argument gegen die externalistische Sicht auf Handlungsgründe liefert, indem er die erste Prämisse

dafür voraussetzt, so wäre dieses Argument sehr schwach und einfach anzugreifen. Eine Externalistin kann schliesslich problemlos die erste Prämisse ablehnen, weil darin schlussendlich der Streitpunkt liegt. Williams muss also gute Überlegungen präsentieren, welche die erste Prämisse stützen können.

Eine der wichtigsten Überlegungen, welche für die erste Prämisse sprechen, ist dabei die, dass nur durch die darin ausgedrückten Überlegungen überhaupt verständlich wird, was mit *Handlungsgrund* gemeint ist. Indem Williams bestimmte Bedingungen formuliert, wann man von einem Handlungsgrund sinnvollerweise sprechen kann und wann nicht, versucht er, den Begriff des Handlungsgrundes klarer zu umfassen. Er tritt dabei, wie erwähnt, in Davidsons Fussstapfen, indem er Handlungsgründe stark mit Handlungserklärungen in Verbindung stellt. Der Begriff des ‘Grundes’ enthält also eine notwendige Möglichkeit der Erklärung. Dies wird deutlich, wenn Williams untersucht, wie Tatsachen Handlungen erklären können.

Nehmen wir an, Anna glaubt, dass die Tatsache, dass in einer Fabrik Kinder arbeiten müssen, ein Grund ist, Gebäcke aus dieser Fabrik nicht mehr zu kaufen, so kann dies tatsächlich ihr Handeln erklären. Aber die Frage, die sich nun stellt, ist, was hier als ‘Handlungsgrund’ zu verstehen ist. Dabei gibt es unter anderem zwei Möglichkeiten. Erstens die *Tatsache* selbst ist ein Grund für Anna, das Gebäck nicht zu kaufen oder zweitens Annas *Überzeugung* dass die Tatsache ein Grund ist. Während letzteres vollkommen mit der internalistischen Position vereinbar ist, wäre ersteres eine Überlegung, welche die erste Prämisse widerlegen würde. Denn wenn Tatsachen Gründe sein können, müssen sie nicht die benötigte Relativität zum Motivationsgefüge haben.

Kann es also möglich sein, dass die Tatsache selbst ein Handlungsgrund für Anna ist? Wenn es sich hierbei um einen externen Grund handeln soll, muss diese Tatsache ein Handlungsgrund für Anna sein, *egal* wie ihre Motive beschaffen sind. Dabei stellt sich nun jedoch die Frage, inwiefern ein solcher Grund, unabhängig von den Motiven der Handelnden noch als *praktischer* Grund (i.e. ein Grund, der in der praktischen Deliberation auftaucht) bezeichnet werden könnte. Wenn der Grund nämlich selbst dann besteht, wenn er nicht durch fehlerfreie Deliberation von der Handelnden selbst erkannt werden könnte, dann gibt es keine Möglichkeit, wie ein solcher Grund Einfluss auf die Handlungen der Person haben könnte. Und wenn solche Überlegungen, die unabhängig von der praktischen Deliberation bestehen können, als ‘Handlungsgründe’ bezeichnet werden, geht dabei ein essentieller Bestandteil dessen Bedeutung verloren.

Nun kann es natürlich sein, dass jemand zur Überzeugung gelangt, dass ein bestimmter Grund für sie ein Handlungsgrund darstellt. In diesem Fall könnte die Handelnde dann auch diesem Grund gemäss handeln. Dies bedeutet aber keineswegs, dass der Grund selbst als *genuiner* Handlungsgrund gelten kann, denn schliesslich ist dieser nicht alleine fähig, eine Handlung zu erklären. Viel eher erklärt die Überzeugung der Handelnden, was sie tut und gilt damit als Handlungsgrund. Durch dieses Zugeständnis nimmt Williams auch denjenigen Kritikern den Wind aus den Segeln, welche seine zweite Prämisse so verstehen, dass nur Wünsche im weitesten Sinn motivationales Potential haben. Stattdessen sind auch Überzeugungen fähig, motivierend zu wirken, indem sie eine bestimmte Disposition erzeugen, auf bestimmte Situationen zu reagieren

(Williams 1971: 108 f.). So wie die Überzeugung ‘Wenn es regnet, ist die Strasse nass’ mit der Disposition einhergeht, auf nasse Strassen mit dem Gedanken ‘Ah, es hat geregnet’ zu reagieren, kann auch die Überzeugung, dass G ein Handlungsgrund für ϕ ist mit der Disposition einhergehen, ϕ *deswegen* zu tun.

Der Anspruch der Externalistin, dass es gewisse Gründe gibt, welche unabhängig des spezifischen Motivationsgefüges bestehen können, wird also äusserst unklar. Denn in welchem Sinn macht so ein Grund Sinn? Die Handelnde müsste ja irgendwie dazu gelangen, *aus diesem Grund* zu handeln. Sie müsste also zum Beispiel die Tatsachen richtig betrachten und dann korrekt deliberieren. Doch dies ist genau das, was durch die Beschreibung des Externalismus bereits ausgeschlossen wird, denn gemäss dieser sollen externe Gründe solche sein, welche *völlig unabhängig* vom Motivationsgefüge bestehen (Williams 1971: 109). Durch Deliberation und Korrektur der Tatsachen ist es also unmöglich, den externen Grund zu erkennen. Wenn also die Externalistin einen Grund anbringt, von dem sie behauptet, dass er *völlig unabhängig* von den spezifischen psychologischen Gegebenheiten der Handelnden besteht und gleichzeitig behauptet, dass die Handelnde in irgendeiner Form irrational ist, weil sie diesen Grund nicht erkennt, so ist dies ein *Bluff* (Williams 1971: 111).

Zusammenfassend lässt sich also sagen, dass Williams’ enge Verbindung zwischen normativen Gründen und der Möglichkeit der Erklärung von Handlungen einen wichtigen Teil der Bedeutung des Begriffs ‘Handlungsgrund’ erfasst. Denn durch die Formulierung der notwendigen Bedingung, dass Handlungsgründe eine erklärende Dimension besitzen müssen, erfasst er das, was Handlungsgründe zu praktischen Gründen machen. Nur durch ihre Relevanz für die praktische Deliberation der Handelnden können Gründe *als Handlungsgründe* verständlich gemacht werden.

Jedoch ist damit noch nicht klar, was genau unter die Kategorie ‘interne Gründe’ fällt. Dies ist insbesondere der Vagheit der ‘sound deliberative route’ zuzuschreiben. Zwar wird ein ungefährender Eindruck vermittelt, welche Fälle darunter gehören, jedoch sucht man vergebens nach eindeutigen Anzeichen dafür, wann eine Deliberationsroute ‘sound’ ist und wann nicht. Ich möchte nun zeigen, warum der Begriff ‘sound deliberative route’ letztendlich wenig bringt und in der Formulierung einer notwendigen Bedingung nicht fungieren kann. Aufgrund der verschiedenen Standards, welche an eine Deliberationsroute herangebracht werden können, gibt es in vielen Fällen verschiedene ‘sound deliberative routes’, welche in ihrem Resultat unterschiedlich sind. Die Standards selbst lassen sich nun jedoch wiederum nicht vergleichen, weshalb es verschiedene Resultate gibt, welche nicht vergleichbar sind. Nehmen wir ein Beispiel:

Anna möchte gerne ein Gebäck ohne Tierprodukte kaufen, entscheidet sich für ein bestimmtes und kauft es. Ihr wird dann aber vorgeworfen, dass sie Grund hatte, dieses Gebäck nicht zu kaufen, weil es nämlich tatsächlich ein bestimmtes tierisches Produkt enthält.

Was wird hier über Anna ausgesagt? Offenbar hätte sie einen Grund, das Gebäck nicht zu kaufen, wenn sie tatsächlich keine Tierprodukte konsumieren will. Womöglich zeigt aber ihre Entscheidung, dass ihr dies

doch nicht so sehr am Herzen liegt und dass sie deshalb Grund hätte, ihre Wünsche zu überdenken. Es ist nicht unverständlich, wenn Anna als Reaktion auf diesen Vorwurf den Wunsch, keine Tierprodukte zu konsumieren aufgibt und nicht etwa das Gebäck nicht kauft. Sie hätte also gemäss Williams entweder den Wunsch aufgeben sollen oder ihre Überzeugung korrigieren. Für beides gibt es normative interne Gründe, denn beide Deliberationsrouten sind gleichermaßen fehlerfrei, jedoch gibt es keine Möglichkeit, zwischen den beiden zu entscheiden. In beiden Fällen werden nämlich als Reaktion auf Ungereimtheiten diese ausgemerzt. Als Reaktion auf ' p und $\neg p$ ' kann entweder ' p ' aufgegeben werden oder etwas anderes, das ' $\neg p$ ' zur Folge hatte. Es ist nicht notwendigerweise ersichtlich, welches die bessere Wahl ist. Um dies zu entscheiden, müsste ein bestimmtes Kalkül konstruiert werden, das verschiedene Deliberationsrouten aufgrund ihrer 'soundness' bemisst. Doch es ist fraglich, inwiefern ein solches Kalkül realisierbar ist und ob es etwas erfasst, was den Begriff 'Handlungsgrund' erleuchtet. Ausserdem ist es gut möglich, dass es innerhalb unseres Motivationsgefüges keine Elemente gibt, welche anhand eines solchen Kalküls eine bestimmte Entscheidung herbeiführen würden (Millgram 1996: 210).

Stattdessen macht Williams durch seine bewusste Vagheit auf einen Punkt aufmerksam, den ich im letzten Abschnitt noch einmal diskutieren will (Williams 1971: 110). An Handelnde werden ganz verschiedene Ansprüche geltend gemacht, denn im Endeffekt ist der Deliberationsprozess keiner, der durch bestimmte logische Gesetze erfasst und geregelt ist. Stattdessen ist es ein *heuristischer Prozess* (HEURISTIC PROCESS):

[The account of deliberation] is unclear, and I regard it as a basically desirable feature of a theory of practical reasoning that it should preserve and account for that unclarity. There is an essential indeterminacy in what can be counted a rational deliberative process. Practical reasoning is a heuristic process, and an imaginative one, and there are no fixed boundaries on the continuum from rational thought to inspiration and conversion. [...] This vagueness merely shows that there is a wider range of states, and a less determinate one, than one might have supposed, what can be counted as A 's having a reason to ϕ . (Williams 1971: 110)

Die einzigen Ansprüche, die also an Handlungsgründe gemacht werden können, sind interner Natur. Sie müssen also durch Deliberation vom Motivationsgefüge ausgehend erreicht werden können. Dies bedeutet jedoch nicht, dass moralische Gründe hierbei völlig ausgeschlossen sind. Sie müssen allerdings im psychologischen Gefüge der Handelnden verankert sein. Ansonsten handelt es sich um einen blossen Bluff und eine leere Behauptung, dass es einen externen Grund gäbe, welcher handlungsrelevant ist. In solchen Fällen reduziert sich jedoch die Kritik der Externalistin darauf, dass die Handelnde unüberlegt, grausam, egoistisch oder unklug ist oder aber darauf, dass die Dinge schöner wären, wenn die Handelnde anders motiviert wäre. Dass es sich dabei aber um einen *praktischen* Grund handelt, lässt sich mit Williams bezweifeln.

3.2 Drei Einwände gegen Williams' Internalismus

Nun möchte ich drei Einwände betrachten, welche sich gegen verschiedene Punkte in Williams' Argument richten. Zuerst will ich dabei einen Punkt von John McDowell (1995) diskutieren, der eine aristotelische externalistische Position bezieht und Williams vorwirft, dass er nicht alle Möglichkeiten des Externalismus ausgeschlossen hat. Dann will ich ein Argument von Millgram (1996) betrachten, der auf die Relevanz der Erfahrung in unseren Handlungen aufmerksam macht und zeigt, wie Erfahrung Gründe generieren kann. Schliesslich möchte ich noch Dancy kurz zu Wort kommen lassen, der die Idee kritisiert, dass Gründe überhaupt psychologische Zustände von Handelnden sind.

3.2.1 McDowells Externalismus

Der Anspruch der Externalistin ist, dass ein externer Grund von einer Handelnden dadurch erkannt wird, dass sie die Dinge 'richtig betrachtet'. Versteckt sich hinter diesem mehrdeutigen Terminus ein Vorwurf der Irrationalität, so hat uns Williams gezeigt, dass es sich entweder um einen Bluff handelt, der keine Basis hat oder dass es sich in Wahrheit um einen normativen internen Grund gehandelt hat, und zwar von Anfang an. McDowell bietet nun ein alternatives Verständnis von 'richtig betrachten', welches sich nicht darauf bezieht, dass die Handelnde durch einen Deliberationsprozess einen Grund erkennt. Stattdessen gibt es eine bestimmte Sicht auf die bestehenden Gründe, welche schon von Anfang an 'richtig' ist. Dadurch verlagert er die Debatte von der Frage nach der *korrekten Deliberation* auf die Frage nach den *korrekten Gründen*. Einen externen Grund zu erkennen oder durch einen externen Grund motiviert zu sein, erfordert also nicht eine 'sound deliberative route', sondern lediglich, gemäss dieses externen Grundes motiviert zu sein. Die Frage ist also nicht, *wie* eine Handelnde einen externen Grund erkennt, sondern *dass* durch das Erkennen eines externen Grundes die Handelnde die Dinge 'richtig betrachtet'.

[Williams] says that what the external reasons theorist needs is 'that the agent should acquire the motivation *because* he comes to believe the reason statement, and that he should do the latter, moreover, because, in some way, he is considering the matter aright' [...] But all that the external reasons theorist needs at that point in the argument [...] is that *in* coming to believe the reason statement, the agent is coming to consider the matter aright. (McDowell 1995: 72f.)

Damit betont McDowell eine andere Seite des Externalismus, nämlich die Idee, *dass es etwas gibt*, was sich 'richtig betrachten' lässt. Die Art und Weise, wie man dazu gelangt, ist aber nicht notwendigerweise rationale Deliberation. McDowell erlaubt auch ganz andere Möglichkeiten, die Williams auszuschliessen scheint. So zum Beispiel bewegende Rhetorik oder eine sonstige Art von (religiöse) Konversion (McDowell 1995: 72). Wichtig dabei ist, dass der externe Grund für die Handelnde vor und nach einer solchen Konversion bestanden hat. Ansonsten wäre es kein Grund, der unabhängig von der Handelnden besteht. Es gibt also

eine bestimmte Form des ‘richtig betrachten’, welche unabhängig von den subjektiven Motivationsgefügen besteht und damit externe Gründe ermöglicht.

Mögliche Beispiele solcher externen Gründe bleiben jedoch vage und McDowell bietet kein überzeugendes Beispiel an. Nehmen wir jedoch um des Arguments willen an, es sei falsch, Tierprodukte zu konsumieren. Dann wäre das für Anna ein praktischer Grund, bestimmte Gebäcke nicht zu kaufen, völlig unabhängig von ihren gegenwärtigen Motiven und Überzeugungen. Wenn es nun tatsächlich der Fall ist, dass sie glaubt, sie habe einen Grund, keine Tierprodukte zu konsumieren, dann ‘betrachtet sie die Sache richtig’. Die Art und Weise, ob durch rationale Deliberation, bewegende Rhetorik oder Konversion, ist dabei nicht entscheidend.

Das Problem dieser Position ist allgemein, dass mit dem Konzept des ‘richtig betrachten’ einige Schwierigkeiten verbunden sind. Es benötigt ein eigenständiges Argument dafür, dass es für gewisse Dinge einfache Gründe gibt. Es ist nicht ohne weiteres ersichtlich, dass es für gewisse Handlungen Gründe gibt, die für alle gelten sollen. Auch der Verweis auf eine gute Erziehung im aristotelischen Sinn (McDowell 1995: 73) stärkt das Konzept letztlich nicht. Denn das Problem liegt offensichtlich im fehlenden epistemischen Zugang zu dem, was ‘richtig’ ist und für das es Gründe gibt. Gäbe es einen universellen, von der Motivation unabhängigen rationalen Zugang, dann würde Williams’ Argument greifen und es wäre unnötig, das Konzept des externen Handlungsgrundes einzuführen. Da es jedoch keinen solchen Zugang gibt, bleibt die Frage, wie wir jemals wissen können, für welche Dinge es Gründe gibt.

Jedoch muss man McDowell das Verdienst zugestehen, dass er auf einen wichtigen Punkt aufmerksam macht. Handlungsgründe haben nicht immer etwas mit Rationalität zu tun, sondern bisweilen auch mit anderen Dingen, welche nicht direkt durch rationale Deliberation zugänglich sind. Dies legt den Schluss nahe, dass korrekte Deliberation weder notwendig noch hinreichend ist, um alle Handlungsgründe zu erfassen. Dies lässt sich aber auch in einer gutmütigeren Lesart von Williams bereits erkennen, der sich ja völlig offen gegenüber verschiedensten Arten von Deliberationsrouten zeigt und auch das subjektive Motivationsgefüge ‘open for discussion’ belässt.

3.2.2 Millgram und Erfahrung

Jedoch gibt es einen weiteren Einwand, der sich direkter gegen das Argument von Williams wendet. Elijah Millgram versucht durch verschiedene Überlegungen den Internalismus von Williams abzuschwächen. Einerseits zieht er eine Parallele zwischen praktischer und theoretischer Vernunft. Eine sehr plausible Spielart des Externalismus in der theoretischen Vernunft beruht darauf, dass Erfahrung uns gewisse Gründe geben kann, Überzeugungen zu bilden. Nun könnte es diese Möglichkeit auch in der praktischen Vernunft geben. Zweitens zeigt er die enge Verknüpfung zwischen Williams’ Internalismus und dem Instrumentalismus bezüglich praktischer Vernunft. Nur wenn unsere praktischen Überlegungen sich auf instrumentalistische reduzieren lassen, macht der Internalismus Sinn. Es sind aber Zweifel angebracht, ob dies der Fall ist.

Gewisse Tatsachen, welche einer Person *zugänglich* sind, können als externe Gründe bezeichnet werden,

dass sie gewisse Überzeugungen bilden sollte. Die Tatsache, dass mit grosser Wahrscheinlichkeit Mannschaft A ein Spiel gewinnt, ist für jemanden ein Grund, eine entsprechende Überzeugung zu bilden, wenn es zum Beispiel in allen Zeitungen steht und sie ausserdem eine Wette über dieses Spiel eingeht. Nicht alle Tatsachen können aber auf diese Art als externe Gründe bezeichnet werden, denn dies würde bedeuten, dass gewisse Tatsachen, die uns nicht zugänglich sind, externe Gründe darstellen, bestimmte Überzeugungen zu bilden. Dies ist jedoch unplausibel. Sofern aber die Tatsachen zugänglich und relevant sind, gibt es einen externen Grund, gewisse wahre Überzeugungen zu bilden. Und diesen gibt es auch dann, wenn eine Person durch rationale Deliberation *nicht* zu diesen Überzeugungen gelangen kann. Denn manche Tatsachen lassen sich nicht durch Deliberation erreichen, sondern bloss durch *Erfahrung* (EXPERIENCE) und entsprechende Aneignung von *völlig neuen* Überzeugungen. Daraus schliesst Millgram, dass das doxastische Analogon zu Williams' Argument gegen den Externalismus nicht gültig ist (Millgram 1996: 202).

Aber auch in der praktischen Vernunft lässt sich ein analoger Fall konstruieren, bei dem durch praktische Deliberation unmöglich ein gewisser externer Grund erkannt werden kann. So kommt es häufig vor, dass sich der Genuss von bestimmten Handlungen erst dann zeigt, wenn sie tatsächlich getan werden. Bevor Anna merkte, dass sie gerne wandern geht, gab es keinen Grund wandern zu gehen, der sich aus ihrem subjektiven Motivationsgefüge ableiten liesse. Erst durch die eigene Erfahrung des Wanderns wurde ein neuer Wunsch erzeugt, in Zukunft öfters in die Berge zu gehen. Nun ist die Behauptung nicht abwegig, dass Anna bereits vorher einen Grund gehabt hatte, Wandern zu gehen. Dieser war jedoch kein interner Grund, denn er könnte unmöglich ihr Handeln erklären, was eine notwendige Bedingung dafür ist, dass es sich um einen internen Grund handelte. Dies wäre also ein weit verbreitetes Gegenbeispiel gegen das Argument von Williams, dass es keine externen Handlungsgründe gibt. Denn es zeigt, dass es Gründe gibt, die keine erklärende Dimension besitzen.

Nun könnte man einwenden, dass der Grund aber auf einer Tatsache beruht, welche der Handelnden genügend relevant (Williams 1971: 103) war und damit ein interner Grund ist. Die Tatsache, dass sich im Glas Benzin und nicht Gin und Tonic befindet, ist für die Handelnde genügend relevant. Denn sie ist unmittelbar davor, Benzin zu trinken. Doch Williams Beschreibung eines solchen auf unbekanntem Tatsachen beruhenden Grundes ist äusserst unklar und lässt viele Möglichkeiten offen. Unter anderem auch viele, bei denen die Verbindung zum subjektiven Motivationsgefüge schwammig oder nicht vorhanden ist. Dies eröffnet der Externalistin die Möglichkeit, externe Gründe sinnvoll ins Spiel zu bringen.

Auf Williams Frage, *wie*, wenn nicht durch rationale Deliberation ausgehend vom subjektiven Motivationsgefüge, ein Grund erkannt werden könnte (Williams 1971: 109), lässt sich also mit Millgram antworten: durch *Erfahrung* (Millgram 1996: 207). Und dies würde Williams Bedingung, dass Handlungsgründe notwendigerweise Handlungen zumindest potentiell erklären können, untergraben. Denn bevor Anna die positive Erfahrung des Wanderns gemacht hat, konnte *dieser* Grund ihre Handlungen nicht erklären. Vermutlich ging sie aus einem ganz anderen Grund Wandern und erkannte erst dann, dass sie die Aktivität geniesst. Millgram

liefert uns also Hinweise darauf, dass Williams' interne Gründe nicht die ganze Geschichte über Handlungsgründe sind.

Da der Internalismus von Williams mit der Befriedigung von gewissen Elementen des Motivationsgefüges eng verknüpft ist, lässt sich seine Position auch als *Instrumentalismus von Gründen* bezeichnen. Denn Gründe dienen als Instrumente, um gewisse Elemente des Motivationsgefüges zu befriedigen. Die Wünsche und Ziele der Handelnden sollen befriedigt werden und generieren dabei Gründe, welche dann gewisse Handlungen hervorbringen sollen. Und dies geschieht notwendigerweise mittels praktischer und rationaler Deliberation. Nun hat aber der Verweis auf Erfahrung, die der Deliberation unzugänglich ist, gezeigt, dass Gründe auch aus anderen Quellen kommen können (Millgram 1996: 212). Dies legt den Schluss nahe, dass der Instrumentalismus als Modell für praktische Vernunft und Handlungsgründe zu eng ist und weiter qualifiziert werden müsste. Und durch die Spezifizierung des Internalismus von Williams wirft dies damit auch die Frage auf, ob der Internalismus nicht doch zu eng ist und nicht alle Facetten von Handlungsgründen abdeckt.

3.2.3 Dancys Zurückweisung des Psychologismus

Bisher wurde nun fast immer davon ausgegangen, dass Handlungsgründe letzten Endes *psychologische Zustände* sind. Dancy greift nun diese Ansicht, die er *Psychologismus* nennt, an und lehnt sie ab (Dancy 2000: 89). Er will auf zwei Punkte aufmerksam machen, die ich ganz kurz erwähnen will, weil sie einen wichtigen Anspruch der externalistischen Position zeigen. Erstens lehnt er eine ontologische Trennung zwischen motivierenden und normativen Gründen ab. Beide sind von der gleichen Art und manchmal können normative Gründe motivierend sein (Dancy 2000: 7). Deshalb reserviert er für die normativen Aspekte der Frage um Handlungsgründe den Begriff des *guten Grundes*. Zweitens betont er, dass gute Gründe *Tatsachen* sind (STATES OF AFFAIRS) und nicht etwa psychologische Zustände oder Propositionen (Dancy 2000: 114f.). Insbesondere die zweite Behauptung will ich nun ein wenig beleuchten.

Dancy beschränkt sich in seiner Zurückweisung des Psychologismus auf den reinen Kognitivismus (PURE COGNITIVISM), welchen er als die beste Form bezeichnet. Dadurch kann er sich auf die Frage beschränken, wie Gründe mit Überzeugungen zusammenhängen und muss sich nicht mit der komplizierten Frage beschäftigen, wie Wünsche mit Gründen zusammenhängen (Dancy 2000: 98f.). Wenn nun Handlungen erklärt werden, gibt es zwei verschiedene Arten, dies zu tun. Entweder man erwähnt eine Überzeugung der Handelnden oder man erwähnt eine Tatsache, auf welcher die Handlung beruht. Anna kauft beispielsweise ein bestimmtes Gebäck, *weil* es keine Tierprodukte enthält. Gemäss der These des Psychologismus wäre die korrekte Erklärung der Handlung jedoch 'Anna hat ein bestimmtes Gebäck gekauft, weil sie *glaubt*, dass es keine Tierprodukte enthält'. Hier setzt nun Dancys Kritik ein.

Jede Theorie von Handlungsgründen muss sowohl motivierende wie auch normative Gründe umfassen. Die Idee von Davidson, dass Gründe notwendigerweise mit bestimmten psychologischen Zuständen identi-

fiziert werden müssen, macht bei motivierenden Gründen durchaus Sinn. Verschieben wir jedoch den Fokus auf normative Gründe, so gelingt dies nicht mehr. Denn normative Gründe zeichnen sich eben dadurch aus, dass sie sich nicht immer mit den aktuellen psychologischen Zuständen der Handelnden decken. Nun beschreibt Dancy drei Möglichkeiten. Entweder sind sowohl motivierende wie normative Gründe psychologische Zustände oder beides sind keine psychologischen Zustände, sondern Tatsachen oder motivierende Gründe sind psychologische Zustände, während normative Gründe Tatsachen sind (Dancy 2000: 100f.).

Die erste Möglichkeit ist dabei, wie bereits nahegelegt, unplausibel, weil sie zu viel ausschliesst und deshalb kaum alle Handlungsgründe abdeckt. Doch auch die dritte Möglichkeit lehnt Dancy ab. Denn indem er motivierende und normative Gründe eng verbindet und beide schlussendlich auf Tatsachen bezieht, lässt sich folgendes Szenario gut erklären: Der Grund dafür, dass Anna Schutz sucht, ist das herannahende Gewitter. Die Tatsache, dass ein Gewitter herannaht beschreibt also sowohl einen motivierenden Grund als auch einen normativen Grund, denn sie rechtfertigt Annas Handlung (Dancy 2000: 124).

Damit wirft Dancy die wichtige Frage auf, warum Handlungsgründe notwendigerweise so eng verknüpft mit unseren psychologischen Zuständen sein müssen. Dafür wurde nie wirklich argumentiert, es wurde lediglich angenommen, dass es ein angemessenes Modell für unsere Handlungserklärungen darstellt. Aber auch der Verweis auf Tatsachen zur Erklärung von Handlungen macht Sinn. Ausserdem scheint es so, als ob Dancys Theorie der Handlungsgründe auch die schlankere Theorie ist, denn sie reduziert motivierende und normative Gründe auf Tatsachen. Doch dann müsste er weiter erklären, wie es kommt, dass Davidsons Modell in den 'typischen Fällen' so bestechend zutreffend wirkt.

Ich möchte noch einmal die wichtigsten Punkte dieses Teils zusammenfassen. Williams hat uns ein Argument geliefert, das zeigen soll, dass alle Handlungsgründe schlussendlich auf dem psychologischen Motivationsgefüge basieren. Entweder direkt, dann sind es motivierende Gründe, oder indirekt über eine fehlerfreie Deliberationsroute, dann sind es normative interne Gründe. Handlungsgründe, die extern sind und deshalb nicht durch praktische Deliberation erkannt werden können, können niemals alleine eine Handlung erklären. Deshalb macht es keinen Sinn, sie als *Handlungsgründe* zu bezeichnen, da die Möglichkeit der Erklärung ein wesentlicher Bestandteil von Handlungsgründen ist. Jedoch haben McDowell und Millgram gezeigt, dass es andere Quellen von Handlungsgründen gibt, welche nicht durch rationale Deliberation erkannt werden können. Damit wäre Williams' Argument entscheidend geschwächt. Ausserdem legt uns Dancy nahe, dass die verbreitete Idee, dass Handlungsgründe etwas mit psychologischen Zuständen zu tun hat, abgelehnt werden kann. Stattdessen sollte man Handlungsgründe auf Tatsachen aufbauen.

4 Konflikte, Vorwürfe, Rationalität und Moral

Es hat sich gezeigt, dass über Handlungsgründe in sehr verschiedener Weise gesprochen werden kann. Unterschiedliche Fragen und unterschiedliche Antworten treffen aufeinander und es wird versucht, sie alle unter einen Begriff zu bringen.

Einerseits gibt es die Frage des 'warum'. Sie verlangt nach einer Erklärung der Handlung. Hier gibt es einerseits Davidsons Versuch, Handlungsgründe mit psychologischen Zuständen zu identifizieren. Wünsche, als wichtiges Element der Handlungsmotivation, haben dabei die Rolle, realisiert zu werden und lassen sich als Disposition verstehen, gewisse Handlungen zu tun. Aber auch Überzeugungen sind wichtig, indem sie die Voraussetzungen schaffen und manchmal motivierendes Potential mitbringen. Doch lassen sich Handlungen auch ohne direkten Bezug auf das Motivationsgefüge der Handelnden erklären, indem Tatsachen beschrieben werden, welche für die Handlung sprachen und sie letztendlich hervorbrachten. Dass es diese unterschiedlichen Möglichkeiten der Handlungserklärung gibt, zeigt, dass je nach Anspruch und Frage, die man stellt, verschiedene Arten der Erklärung angebracht sein können. Nicht immer ist es nötig, auf die psychologischen Zustände der Handelnden einzugehen, denn manchmal zeigt ein Verweis auf die erklärenden Tatsachen direkt, dass die Handelnde vernünftig und den Tatsachen entsprechend gehandelt hat. Doch indem Wünsche und Überzeugungen identifiziert werden, wird auf die Psychologie der Handelnden aufmerksam gemacht. Und dies erlaubt eine Antwort auf die Frage, *was* eine Handelnde getan hat. Das heisst, dass Handlungsgründe auch in der Handlungsindividuierung zum Tragen kommen und dass hierbei psychologische Zustände besonders hilfreich sind. Denn wenn die Absicht einer Handelnden bekannt ist, lässt sich auch eine korrekte Handlungserklärung geben. Aber selbst dann muss zwischen den verschiedenen psychologischen Zuständen klar unterschieden werden und es muss genau untersucht werden, welche Zustände Handlungen wie erklären und rechtfertigen können. Denn unterschiedliche Wunsch-Typen haben unterschiedliche Funktionen und damit eine ihnen eigene Logik.

Damit wird die Frage nach der Rechtfertigung aufgeworfen. Williams will uns zeigen, dass hierbei einzig die internen Gründe eine Aussage über die Rationalität der Handelnden ermöglichen. Rationalität ist eine Frage der fehlerfreien Deliberation und diese kann nur von gegebenen Motiven und Überzeugungen ausgehen. Damit können externe Gründe keinen Beitrag zur Frage der Rationalität liefern. Doch auch hier bringt Dancy externe Gründe in der Form von Tatsachen ein. Denn wenn die Handelnde richtig informiert war und deshalb entsprechend gehandelt hat, so dient dies als Rechtfertigung ihrer Handlung und damit können Tatsachen als normative Gründe dienen. Es ist also nicht alles, fehlerfrei zu überlegen und Ungereimtheiten auszumerzen. Manchmal ist es auch eine Frage der Rationalität, gewisse relevante Tatsachen einzuholen. Dies kann aber nur durch Erfahrung geschehen. Das heisst, dass es auch Handlungsgründe gibt, welche unabhängig von unserer bestehenden Motivation vorliegen. Diese zu erkennen heisst, zuerst gewisse Freuden oder Missschläge zu erfahren.

Schlussendlich zeigt sich in interpersonellen Konflikten, dass an Handelnde ganz unterschiedliche Ansprüche gestellt werden. Manche zeigen durch die Art ihrer Vorwürfe, dass ihnen die Rationalität der Handelnden am Herzen liegt. Andere zeigen, dass die Wünsche und Überzeugungen der Handelnden nicht im Reinen sind und sie zum Beispiel eine Entscheidung zwischen konfligierenden Wünschen fällen muss. Manchmal werden aber auch Vorwürfe angebracht, die an die Moral appellieren. Die Handelnde soll sich moralisch 'richtig' verhalten und gewisse Gründe betrachten. Manchmal wird hier geblufft, manchmal wird aber auch an unbewusste Wünsche angeknüpft und manchmal wird eine Handelnde auch aufgefordert, zu erfahren, wie es ist, eine solche Person zu sein.

All dies ist in der unterschiedlichen Verwendungsweise des Begriffs 'Grund' begründet. Denn je nach Situation wird hierbei ein und der selbe Begriff mit ganz unterschiedlichem Anspruch verwendet. Und keiner dieser Ansprüche lässt sich einfach so ausschliessen. Selbst wenn als Bluff jemandem ein Grund 'untergejubelt' wird, hat dies manchmal eine wichtige Funktion. Zum Beispiel wenn es darum geht, gewisse moralische Grundsätze in der Gesellschaft zu verankern. Diese werden womöglich nicht durch Überlegen erreicht, aber dennoch merken wir, dass es gut ist, manche Prinzipien aufrecht zu erhalten und dass es Gründe gibt, sie anzunehmen. Selbst dann, wenn sie uns am Anfang untergejubelt wurden.

FLORIAN LEONHARD WÜSTHOLZ

Universität Bern, August 2010

Literatur

- [1] DANCY, Jonathan (2000): *Practical Reality*. Oxford University Press.
- [2] DAVIDSON, Donald (1963): *Actions, Reasons, and Causes*. In: Donald Davidson: Essays on Actions and Events. Oxford University Press 2001. S. 3-19.
- [3] KORSGAARD, Christine (1986): *Scepticism about Practical Reason*. Journal of Philosophy 83. S. 5-25.
- [4] MCDOWELL, John (1995): *Might there be external reasons*. In: J. E. J. Altham and Ross Harrison (Ed.): World, Mind, and Ethics: Essays on the Ethical Philosophy of Bernard Williams. Cambridge University Press. S. 68-85.
- [5] MILLGRAM, Elijah (1996): *Williams' Argument Against External Reasons*. Noûs 30 (2). S. 197-220.
- [6] SMITH, Michael (1987): *The Humean Theory of Motivation*. Mind 96. S. 36-61.
- [7] SMITH, Michael (1994): *The Moral Problem*. Blackwell, Oxford.
- [8] WILLIAMS, Bernard (1971): *Internal and External Reasons*. In: Bernard Williams: Moral Luck. Cambridge University Press 1981. S. 101-121.
- [9] WILLIAMS, Bernard (1989): *Internal reasons and the obscurity of blame*. In: Bernard Williams: Making Sense of humanity. Cambridge University Press 1995. S. 35-45.