



WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK

DISKUSSIONSPAPIER NR. 2006-3

Karl Homann

**Wirtschaftsethik:
ökonomischer Reduktionismus?**

Herausgegeben vom

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik e.V.



Haftungsausschluss

Diese Diskussionspapiere schaffen eine Plattform, um Diskurse und Lernen zu fördern. Die Herausgeber teilen daher nicht notwendigerweise die in diesen Diskussionspapieren geäußerten Ideen und Ansichten. Die Autoren selbst sind und bleiben verantwortlich für ihre Aussagen.

ISBN 3-86010-822-0

ISSN 1862-6289

Autorenanschrift

Prof. Dr. Dr. Karl Homann

Lehrstuhl für Philosophie und Ökonomik
Philosophie-Department
Ludwig-Maximilians-Universität München
Ludwigstr. 31/1. Stock
D-80539 München
Tel.: +49 (0) 89-2180-5747
Fax: +49 (0) 89-2180-5679
Email: karl.homann@lrz.uni-muenchen.de

Korrespondenzanschrift

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik e.V.

Collegienstraße 62
D-06886 Lutherstadt Wittenberg
Tel.: +49 (0) 3491-466-257
Fax: +49 (0) 3491-466-258
Email: info@wcge.org
Internet: www.wittenberg-center.org

Wirtschaftsethik: ökonomischer Reduktionismus? von Karl Homann, München

Einleitung

Das Verhältnis von Moral und Wirtschaft sowie von Ethik und Ökonomik hat das Denken der Menschen seit der Antike immer wieder beschäftigt. Die Ausbreitung der Marktwirtschaft mit Privateigentum und Wettbewerb seit dem 17. und 18. Jahrhundert hat die Problematik verschärft. Die zahlreichen Skandale in der Wirtschaft in den 60er bis 80er Jahren des vergangenen Jahrhunderts haben mitgeholfen, die „Wirtschaftsethik“ als akademische Disziplin zu etablieren. Der altehrwürdige, auf mehr als 130 Jahre zurückblickende „Verein für Socialpolitik“, die große Wissenschaftler-Vereinigung der Ökonomen, hat 1986 den Ausschuss „Wirtschaftswissenschaft und Ethik“ eingerichtet, der 2006 auf sein 20-jähriges Bestehen zurückblickt¹.

Wie seit eh und je bedarf es auch heute der Selbstverständigung über das Verhältnis von Ethik und Ökonomik. Es gibt bei solchen Fragen keine definitiven, ein für allemal gültige Antworten, vielmehr muss jede Zeit sich über ihre Sicht der Dinge neu verständigen. Mein Vortrag versteht sich als Beitrag zu dieser Diskussion.

Ich werde meine Überlegungen in vier Abschnitten entwickeln. Der 1. Abschnitt bestimmt den Ort der Problematik in der Wirtschaftsethik. Der 2. Abschnitt entwickelt das Forschungsprogramm der ökonomischen Ethik. Der 3. Abschnitt geht der Frage nach, ob mit der ökonomischen Ethik ein „Reduktionismus“ verbunden ist. Der 4. Abschnitt diskutiert die Bedeutung anderer Theorien der Moral für die Wirtschaftsethik.

1. Der theoretische Ort der Fragestellung

Um den theoretischen Ort der Fragestellung in der Wirtschaftsethik zu bestimmen, unterscheide ich in einem ersten phänomenologischen Zugriff zwei Forschungsansätze: einen „monistischen“ und einen „dualistischen“ Ansatz².

Der monistische Ansatz geht davon aus, dass Ethik und Ökonomik nur verschiedene Formen darstellen, Probleme des Zusammenlebens der Menschen zu analysieren. Der dualistische Ansatz geht davon aus, dass es zwei eigenständige, nicht aufeinander zurückführbare Anforderungen an menschliches Handeln gibt, ethische und ökonomische, die miteinander in Konflikt geraten können.

¹ Es handelt sich bei dem vorliegenden Aufsatz um die überarbeitete Fassung des Festvortrages zum 20-jährigen Bestehen des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaft und Ethik“ des „Vereins für Socialpolitik“.

² Es handelt sich dabei um eine erste, oberflächliche, Charakterisierung. Später wird sich zeigen, dass es in der den Ausführungen zugrunde liegenden konstruktivistischen Methodologie einen „Monismus“ gar nicht geben kann.

Der Verdacht oder der Vorwurf des Reduktionismus kann nun ersichtlich nur auf hier monistisch genannte Ansätze zutreffen, nicht jedoch auf dualistische, weil letztere programmatisch an zwei eigenständigen Prinzipien für das Handeln festhalten.

Dabei kommt den dualistischen Ansätzen prima facie die größere Plausibilität zu, weil sie unmittelbar an die Lebenserfahrung vieler Menschen, auch vieler Manager, anknüpfen, die sich oft vor die Entscheidung zwischen moralischen und ökonomischen Werten gestellt sehen. Um verständlich zu machen, warum einem breiten internationalen Forschungsprogramm dennoch monistische Konzeptionen zugrunde liegen, will ich in der gebotenen Kürze die ungelösten Probleme dualistischer Ansätze benennen³.

Generell ist als Schwäche dualistischer Ansätze festzuhalten: Wer von zwei eigenständigen, nicht aufeinander zurückführbaren, gegensätzlichen Polen, Werten, Prinzipien ausgeht, kann diese Gegensätze später nur noch zusammenflicken; ein theoretisch abgeleitetes Zusammenwirken kann nicht mehr plausibilisiert werden. – Die verschiedenen Varianten dualistischer Ansätze lassen das Problem in je verschiedenen Schwierigkeiten erkennen.

(1) Wo kompromisslos ein unbedingter Primat der Ethik gegenüber der Ökonomik vertreten wird⁴, wird das Implementationsproblem unlösbar: Warum sollen oder können Akteure unter Bedingungen des Wettbewerbs eine – von dieser Konzeption geforderte – „Durchbrechung“⁵ der ökonomischen Logik riskieren? Die gesellschaftspolitische Folge dieses Ansatzes ist, dass die Organisationen, die durch Gewinnerzielung konstituiert sind, die Unternehmen nämlich, als Gegner von Moral und Ethik eingestuft werden, die man „bändigen“⁶ und denen man das Handwerk legen muss; sie fallen damit als Partner im Kampf „für eine bessere Welt“ (K. R. Popper) aus konzeptionellen Gründen von vornherein aus.

(2) Die Variante der „Vermittlung“ von Moral und Ökonomie⁷, von Ethik und Ökonomik wertet zwar die Wirtschaft als eigenständigen Kultursachbereich deutlich auf, lässt aber das genaue Mischungsverhältnis offen; die Entscheidungen bleiben ad hoc.

(3) Das gilt auch für die Variante, die im Anschluss an N. Luhmann von distinkten Kommunikationslogiken ausgeht, die jedoch dann, im Begriff der Kooperationsrente, zusammentreffen müssen⁸: Die Frage ist auch hier: wie genau?

(4) Die Variante, die speziell die Unternehmensethik auf das Vorhandensein von „Handlungsspielräumen“ gründet⁹, lässt Raum für die Ethik nur noch in günstigen Situationen, in Nischen, die im globalen Wettbewerb jedoch immer enger werden.

³ Vgl. Homann (2002) S. 45ff.

⁴ Klassisch Ulrich (1997); auf die Unternehmensethik beschränkt Steinmann, Löhr (1989/1991) und (1995).

⁵ Ulrich (1996) S. 156.

⁶ Scherer (2003) S. 95.

⁷ Klassisch Koslowski (1988).

⁸ Wieland (1999), bes. S. 66; auch Wieland (2001).

⁹ Dieses Argument benutzen Autoren unterschiedlicher klassischer Provenienz, so etwa Steinmann, Koslowski, aber auch Küpper (1988) und (2005), hier besonders S. 839f.

So plausibel auf den ersten Blick dualistische Ansätze zu sein scheinen, sie weisen dennoch zahlreiche theoretisch ungelöste Probleme auf. So wird es verständlich, dass viele Forscher, besonders Ökonomen, mehr oder weniger in den Bahnen eines monistischen Ansatzes arbeiten. Für dieses Forschungsprogramm verwende ich hier die Sammelbezeichnung „ökonomische Ethik“¹⁰. Auf sie also ist der Vorwurf des „Reduktionismus“ gemünzt.

2. Das Forschungsprogramm der ökonomischen Ethik

Ganz in der von mir als monistisch bezeichneten Tradition hat Horst Albach die Grundthese im September-Heft 2005 der Zeitschrift „Die Betriebswirtschaft“ auf den Punkt gebracht: Wir brauchen keine Unternehmensethik, denn „die Betriebswirtschaftslehre ist Unternehmensethik“¹¹. Gründungsmitglieder des Ausschusses „Wirtschaftswissenschaft und Ethik“ wie H. Scherf, H.-J. Vosgerau, G. Gäfgen, H. Hesse und H. Würzler haben ihre Ökonomik in diesem Sinne verstanden. Hier ist das Selbstverständnis der Klassiker von A. Smith über D. Ricardo bis J. St. Mill und der großen Ökonomen des 20. Jahrhunderts ungebrochen präsent. Viele Ökonomen, die moralisch sensibel sind, betrachten ihre Forschungen wie selbstverständlich als Beitrag zu einer „besseren Welt“, also als Ethik, nicht nur, um bei den Nobelpreisträgern zu bleiben, A. Sen, sondern auch F. A. von Hayek, J. M. Buchanan und G. S. Becker: Sie sind allesamt keine „Wirtschaftsethiker“ im heutigen Verständnis des Begriffs, sie sind Ökonomen und ihrem Selbstverständnis nach als Ökonomen Ethiker.

Dieses klassische Grundverständnis der Ökonomik bildet m.E. auch die Hintergrundvorstellung für eine explizit wirtschaftsethische Forschungsstrategie, der auch eine ganze Reihe von Autoren aus dem Ausschuss folgt. Probleme und Themenbestände, die traditionell von der Ethik bearbeitet wurden, werden jetzt in terms of economics rekonstruiert. Es sind dies Fragen der Gerechtigkeit, der Einkommensverteilung, der Bekämpfung von Armut, Korruption, Drogenkonsum, der Versorgung mit Spenderorganen, des generativen Verhaltens und dgl. mehr. Es lässt sich zeigen, dass ökonomische Überlegungen einen wichtigen Einfluss haben, wenn nachhaltige Problemlösungen erzielt werden sollen, dass den ethischen Empfehlungen oft ökonomische Überlegungen zugrunde liegen und dass explizite ökonomische Kalkulationen ethische Anweisungen präzisieren, korrigieren oder weiterentwickeln können. Es ist diese Forschungsstrategie, die Kritiker vor Augen haben, wenn sie diesem Strang der Wirtschaftsethik „Ökonomismus“ oder „ökonomischen Reduktionismus“ vorwerfen.

Bevor ich diese Forschungsstrategie an einigen ethischen Begriffen demonstriere, muss ich drei grundlegende Änderungen im Verständnis von Ökonomik erläutern, ohne die diese Forschungsstrategie nicht erfolgreich wäre und nicht verstanden werden kann.

Zum einen versteht die moderne Ökonomik¹² unter „Vorteilen“ keineswegs nur materielle oder gar nur monetäre Vorteile, sondern alles das, was die Menschen selbst als Vorteile ansehen, also Einkommen und Vermögen ebenso wie Gesundheit, Muße, ein gutes Leben und Selbstverwirklichung, was traditionell Eudämonie, Glückselig-

¹⁰ Suchanek (2001).

¹¹ Albach (2005) S. 809.

¹² Exponent ist G. S. Becker, etwa (1976/1982) und (1996).

keit, hieß. Damit werden klassische Begriffe der Ethik in terms of economics rekonstruierbar. Damit wird der Gegenstandsbereich der Ökonomik erweitert.

Zum zweiten hat sich insbesondere unter dem zunehmenden Druck der Umweltproblematik der Zeithorizont der Analysen ausgedehnt. Die Karriere des Begriffs „Nachhaltigkeit“ belegt diese These, auch wenn es richtig ist, dass die Ökonomik schon früher Probleme mit langem Zeithorizont untersucht hat und es sich daher nur um eine Akzentverschiebung handelt.

Zum dritten verschiebt sich der Fokus der Ökonomik von den rationalen Entscheidungen der Einzelnen in Märkten auf Interaktionen¹³: Damit geraten immer stärker die sozialen Bezüge ins Blickfeld, also genau jene Probleme und Gegenstände, mit denen auch die Ethik befasst ist. Ihren Niederschlag findet diese Tendenz in der neuen Bedeutung, die Institutionen- und Konstitutionenökonomik, Property-Rights-Theorie, Transaktionskostentheorie und Spieltheorie gewonnen haben. Der theoretische Kern besteht in dem Gedanken, dass der Einzelne nicht gegen die „Natur“ spielt, sondern mit und gegen andere Akteure, die eigene Präferenzen haben und in der Lage sind, eigene Handlungsstrategien, auch Konterstrategien, zu entwickeln. Damit rücken Fragen der Solidarität und Gerechtigkeit ins Zentrum der ökonomischen Theorie, aber auch Themen wie Würde, Vertrauen und Fairness.

Zusammengefasst haben wir also eine Erweiterung der Ökonomik in sachlicher, zeitlicher und sozialer Hinsicht zu konstatieren, die jetzt eine ökonomische Rekonstruktion traditionell ethischer Probleme und Themen ermöglicht. Entscheidend ist, dass die Normativität in diesem Ansatz nicht länger von außen, etwa als moralische Postulate, Werte und dgl. mehr, an die Ökonomik herangetragen wird¹⁴, dass sie vielmehr vom methodischen Zuschnitt her als Lösung ökonomischer Probleme aus der Ökonomik selbst entwickelt wird. Normativität wird als Explanandum behandelt und nicht länger als exogen vorgegebenes Explanans.

Nun zu den Beispielen. (1) Der Gedanke, dass jeder Mensch „Würde“, d. h. für I. Kant: keinen „Preis“, hat, wird in der Vertragstheorie von Buchanan durch das individuelle Vetorecht jedes Einzelnen gegen kollektive Entscheidungen (in besonders wichtigen Fragen) abgebildet: In Menschenrechtsfragen kann der Einzelne nicht überstimmt, d. h. verrechnet, werden. (2) Den Gedanken Kants, dass der Mensch kein „Zweck“ wie andere Zwecke ist, sondern als „Subjekt aller Zwecksetzungen“, als „Zweck an sich selbst“¹⁵, zu betrachten ist, wird bei Buchanan in dem Gedanken aufgenommen, dass der Mensch kein Wert ist, sondern als „Quelle“ aller Werte einen gänzlich anderen Status als Werte, Nutzen etc. hat¹⁶. (3) Sanktionsbewehrte Institutionen wie z. B. Rechtsregeln werden rekonstruiert als für alle vorteilhafte Standardlösungen für häufig wiederkehrende Interaktionsprobleme. (4) Vertrauen wird im Tauschparadigma rekonstruiert, beruht also auf für beide Seiten vorteilhaften Leistungen und Gegenleistungen, wobei diese sachlich und zeitlich entkoppelt sind¹⁷. (5) Tugend lässt sich als individuelles Identitätskapital interpretieren, das dadurch

¹³ Für eine knappe Darstellung des Ansatzes einer „Internaktionsökonomik“ vgl. Homann, Suchanek (2001/2005) S. 23ff.

¹⁴ Das ist i.d.R. in dualistischen Theoriekonzepten der Fall.

¹⁵ Kant (1785/1786) A B S. 77.

¹⁶ Vgl. Buchanan (1985) S. 36f.; vgl. insgesamt auch Buchanan (1975/1984). Ganz analog formuliert auch J. Rawls (1971/1979) S. 607: „Denn die Person ist vor ihren Zielen da“.

¹⁷ Vgl. Ripperger (1998).

Vorteile bringt, dass der Tugendhafte für andere ein verlässlicher, erwünschter Interaktionspartner ist. (6) Die Armen in den Entwicklungsländern sind nicht Objekte eines moralisch geforderten Altruismus der Menschen in den Industrienationen, sondern assets, die bei geeignetem institutionellen Arrangement einen Beitrag zur Mehrung des Wohlstands aller, also auch der Reichen, leisten könnten, so dass die Entwicklung dieser Länder im langfristigen Interesse auch der Industrienationen liegt.

Die Liste ließe sich verlängern. Für praktisch alle ethischen Grundbegriffe liegen ökonomische Rekonstruktionen vor. Aber nicht nur das: Da offenbar alle ethischen Probleme eine ökonomische Dimension haben, also auf individuelle Kalkulation der Vorteile im o. a. weiten Sinn zielen, nimmt die Ökonomik für sich auch in Anspruch, Empfehlungen zur Lösung ethischer Probleme zu geben. Diese Empfehlungen beruhen immer auf dem Gedanken, dass nur die moralischen Normen und Ideale im Alltag auch implementierbar sind, die anreizkompatibel realisiert werden können. Drogen- und Korruptionsbekämpfung, Sozial- und Bevölkerungspolitik, Bekämpfung von Arbeitslosigkeit und Kinderarbeit u.v.a.m. müssen in die ökonomische Anreizlogik gebracht werden, wenn sie erfolgreich sein sollen, und erfolgreiche Institutionen sind deswegen erfolgreich, weil sie diesem Erfordernis der Anreizkompatibilität genügen.

Dieses Forschungsprogramm, ethische Maximen ökonomisch zu rekonstruieren und auf diese Weise Erfolg und Misserfolg bei der gesellschaftlichen Realisierung moralischer Maximen zu erklären, ist in der internationalen Forschung zu einem breiten Strom geworden. Die Erklärungs- und Steuerungserfolge sind beträchtlich: Wir haben auf diese Weise viele neue Einsichten in die i.d.R. nicht bewussten ökonomischen Grundlagen der Ethik gewonnen.

3. Reduktion der Ethik auf Ökonomik?

Doch dieses Programm ist keineswegs unumstritten. Es ruft bei vielen Theologen und Ethikern Widerspruch, Widerstand und sogar Empörung hervor: Soll denn all das, wofür sich ein Mensch über lange Jahre und Jahrzehnte moralisch eingesetzt und wofür er „Opfer“ gebracht hat, nichts anderes sein als ökonomische Vorteilskalkulation? Wird hier nicht die Moral, dieses herausragende Zeichen von der Würde des Menschen, das ihn über alle übrigen Lebewesen empor hebt, als bloße Klugheit entlarvt? Warum mutet eine Wissenschaft den Menschen im Gestus einer zynischen Aufklärung¹⁸ so etwa zu? Zerstört nicht die Ökonomik die Moral¹⁹? Hat sich nicht das eine oder andere Mitglied des Ausschusses aufgrund solcher Bedenken von der Mitarbeit zurückgezogen?

Das sind Fragen, die sehr ernst genommen werden müssen. Die Kritiker der geschilderten Strategie werfen ihr „Reduktionismus“ vor: Ethik sei „nichts anderes als“ Ökonomik, ihr Geschäft könne ohne Verluste von der Ökonomik übernommen werden, der ökonomische Imperialismus mache sich breit, und auf gesellschaftlicher Ebene führe das zur „Ökonomisierung aller Lebensbereiche“, die selbst vor dem Ehebett, der Religion, der Bildung und der Begründung der Moral nicht halt mache. Hier sind grundlegende Fragen offen, denen die Ökonomik bei den stürmischen Fortschritten der ökonomischen Rekonstruktion der Moral nicht genügend Aufmerksamkeit gewidmet hat und auf die eine hinreichend klare und belastbare Antwort aussteht.

¹⁸ So Sautter (2004).

¹⁹ Vgl. Frank, Gilovich, Regan (1993) und (1996); Frey (1992), Frey, Bohnet (1996).

a) Ökonomik als Implementationswissenschaft

Ich gehe davon aus, dass die Ökonomik eine Einzelwissenschaft ist. Die Leistungsfähigkeit der Einzelwissenschaften beruht darauf, dass sie sich einer hochselektiven Fragestellung annehmen und von zahlreichen anderen und durchaus sinnvollen Fragestellungen abstrahieren²⁰. Abstrahieren heißt nicht: leugnen. Andere Fragestellungen können in anderen Zusammenhängen höchst wichtig sein, aber es sind dann andere Fragestellungen. Die Methoden der Einzelwissenschaften einschließlich der Begriffe sind auf die jeweilige Fragestellung zugeschnitten, und die Ergebnisse können Gültigkeit ebenfalls nur für diese Fragestellung und für keine andere beanspruchen. Einzelwissenschaften werden also nicht durch (exklusive) Bearbeitung bestimmter ontologischer Gegenstandsbereiche konstituiert – etwa der „Materie“ in der Physik oder der „Wirtschaft“ in der Ökonomik –, sondern durch die Frage- bzw. Problemstellung – bei prinzipiell offenem Gegenstandsbereich.

Man hat also von einer strikt problembezogenen Theoriebildung auszugehen. Die Problemstellung bestimmt den Theorieaufbau, die zentralen Begriffe, die Methodik und das genaue Verständnis der Ergebnisse. Systematisch hat Ökonomik damit nichts mit den Gegenständen Geld oder Wirtschaft zu tun. Vielmehr geht es in der Ökonomik um Erklärung und Gestaltung der Bedingungen und Folgen von Interaktionen auf der Grundlage von individuellen Vorteils-/Nachteils-Kalkulationen²¹, wobei der Vorteilsbegriff offen ist. Der Standardansatz einer ökonomischen Erklärung sieht dann grundsätzlich so aus: Akteure handeln unter gegebenen Bedingungen gemäß ihren individuellen Vorteilserwartungen. Anders: Akteure folgen ihren Anreizen, oder: Akteure handeln rational – alles wieder unter den jeweiligen situativen Bedingungen. Budget-, Wissens- und Rationalitätsrestriktionen werden diesen Bedingungen zugeordnet.

Die Ökonomik antwortet damit auf Fragen wie diese: Warum tun die Menschen nicht das, was sie tun sollen? Warum ist ein Unternehmen oder eine Abteilung nicht mehr so erfolgreich wie früher? Warum haben die Menschen weniger Kinder als früher? Warum explodieren die Kosten im Gesundheitswesen? Man kann alle diese Fragen auch als Fragen nach der Gestaltung stellen: Was muss sich ändern, damit die Menschen das tun, was sie tun sollen, usw.?

Die Antwort auf Fragen dieser Art stützt sich immer auf die – mehr oder weniger überschlägige – Kalkulation individueller Vorteile und Nachteile angesichts der situativen Bedingungen; und wenn Akteure ihr Verhalten ändern sollen, empfiehlt der Ökonom eine Änderung dieser situativen Bedingungen, nicht eine Änderung der Präferenzen, und zwar deswegen, weil Präferenzen nicht beobachtbar sind und deswegen unklar bleibt, wie man sie direkt beeinflussen könnte.

Ökonomik fokussiert damit auf die Frage der Implementation²². Die Standardantwort lautet: Akteure handeln gemäß ihren Vorteilserwartungen, sie folgen ihren Anreizen. In Interaktionsbeziehungen unterstellen sie ihren Partnern genau dasselbe Kalkül. Mittelfristig stellt sich immer ein Gleichgewicht ein – unter den gegebenen Bedingungen; die Spieltheorie spricht von Nash-Gleichgewichten.

²⁰ Vgl. Suchanek (1994).

²¹ Vgl. Homann, Suchanek (2001/2005) Kapitel 6.2.

²² Die These, dass Ökonomik auf die Frage der Implementation zugeschnitten ist, habe ich 1997 entwickelt; abgedruckt in Homann (2002) S. 107ff.

Der Beitrag der Ökonomik zur Wirtschaftsethik und zur Ethik allgemein besteht darin, diese Rekonstruktion auch für die Frage der Befolgung der Moral (in der Wirtschaft) geltend zu machen. Ethik muss die Anreize in Betracht ziehen. Nur anreizkompatible moralische Normen werden auf Dauer auch befolgt. Ein ethisch gefordertes Verhalten lässt sich im Normalbetrieb einer modernen Gesellschaft unter Bedingungen des Wettbewerbs nur erwarten, wenn es anreizkompatibel ist bzw. wenn es sich unter gegebenen Bedingungen als Nash-Gleichgewicht interpretieren lässt. Eine Moral, die eine „Durchbrechung“²³ der – im o. a. weiten Sinne – „ökonomischen“ Anreizlogik fordert, kann keinen Bestand haben.

Die ökonomische Vorteils-/Nachteils-Grammatik ist zur Beantwortung der Implementationsfrage entwickelt worden. Wer diese Frage stellt, kommt an der Ökonomik nicht vorbei: Wenn es um diese Frage geht, darf man auch nicht vorzeitig aus der ökonomischen Methode aussteigen und zu einer „genuin moralischen Motivation“ oder dgl. Zuflucht nehmen, weil man sich sonst um genau die Antworten bringt, derentwegen man zur ökonomischen Methode gegriffen hat. Wie Gott und Freiheit methodisch Fremdkörper in der Physik sind, obwohl es Gott und Freiheit geben mag, so sind „Fairness-Präferenzen“ und „altruistische“ Präferenzen, sofern sie als nicht-rückführbare Gegebenheiten betrachtet werden, Fremdkörper in der Ökonomik, obwohl diese Redeweise in anderen Zusammenhängen verständlich und sinnvoll sein mag (s. u.).

Das bedeutet: Der sog. „ökonomische Imperialismus“ ist ein methodischer Imperialismus; die Ökonomik ist imperialistisch nur in Bezug auf die möglichen Gegenstände ökonomischer Forschung, von Marktentscheidungen über Drogenkonsum bis zum generativen Verhalten. Kein ökonomischer Imperialist hat je beansprucht, alle sinnvollen Fragen mit der ökonomischen Methode beantworten zu können. Fragen nach den letzten Bausteinen der Materie, nach dem Aufbau des menschlichen Genoms oder den Strukturen moderner Lyrik sind sinnvolle Fragen, die mit anderen, wiederum sehr „abstrakten“, d. h. von allen anderen Fragen abstrahierenden, Methoden bearbeitet werden müssen.

Das bedeutet, um gleich das am weitesten verbreitete Missverständnis ökonomischer Begriffe aufzugreifen, dass der berühmt-berüchtigte Homo oeconomicus kein „Menschenbild“ – und erst recht kein Ideal – sein kann. Der Begriff ist nicht nach dem Muster gebildet, nach dem eine Definition aus einem Oberbegriff und der Angabe einer differentia specifica erfolgt – wonach z. B. ein „Deutscher“ ein Mensch = Oberbegriff mit deutschem Pass = differentia specifica ist. Der Homo oeconomicus ist überhaupt kein Homo mit einer spezifischen Zusatzbestimmung, er ist als ganzes ein Gedankending, ein Theoriekonstrukt, das nicht am „Menschen“ orientiert ist, sondern an der spezifischen Frage nach der Implementation von Vorstellungen, Normen durch Akteure unter Bedingungen des Wettbewerbs, d. h. unter Bedingungen des prisoners dilemma²⁴.

²³ Ulrich (1996) S. 156.

²⁴ Dass der Homo oeconomicus strikt auf die Problemstruktur des Gefangenendilemmas zugeschnitten und insofern ein abgeleiteter Begriff ist, habe ich erstmals 1994 entwickelt; abgedruckt in Homann (2001) S. 69ff.; vgl. auch Homann, Suchanek (2001/2005) S. 363ff. Dass der Wettbewerb als Gefangenendilemma auf der selben Marktseite zu interpretieren ist, dürfte Gemeingut sein; dass Dilemmastrukturen nicht nur Spezialfall sind, sondern die grundlegende Struktur menschlicher Interaktionen, ihre Anatomie, darstellen, haben wir an der oben angeführten Stelle ausgeführt.

Insofern geht das Selbstverständnis mancher Autoren aus der experimentellen Wirtschaftsforschung in die Irre, wenn sie glauben, mit ihren Erkenntnissen den Homo oeconomicus falsifizieren zu können: Falsifikationen setzen die gleiche Fragestellung voraus, aber die Fragestellung, für die das Konstrukt Homo oeconomicus gedacht ist, hat mit der Frage nach dem „Menschen“ (so gut wie) nichts zu tun. Der Homo oeconomicus wird sinnvoll allein für die Frage verwendet, was Akteure mit Präferenzen in Interaktionen unter Wettbewerbsbedingungen, d. h. unter PD-Strukturen, tun werden. Es geht um Interaktionssituationen und die von diesen ausgehenden Handlungsanreize und nicht um Erkenntnis „des Menschen“. Wer – philosophisch, theologisch, empirisch oder wie auch immer – nach „dem Menschen“ fragt, bewegt sich grundsätzlich auf einer anderen Ebene als der Ökonom, der nach den Anreizen fragt, die von Situationen ausgehen; daher können die Ergebnisse beider Analysen gar nicht in Widerspruch zueinander geraten.

b) Implementierbarkeit und Begründung

Offen ist die Frage, welchen systematischen Stellenwert die Implementationsfrage für die Ethik hat. H. Sautter hat den Anspruch der Wirtschaftsethik, auch für die Begründung der Moral zuständig zu sein, zurückgewiesen²⁵. Viele Ethiker verlangen für die Begründung „gute Gründe“, manche sogar eine metaphysische Grundlage, und gerade nicht ökonomische Vorteilserwartungen.

Traditionell wird das Verhältnis von Begründung und Implementation sequentiell gedacht: An die Implementationsfrage geht man erst, wenn eine starke Begründung moralischer Normen vorliegt – denn für unbegründete Normen stellt sich die Frage der Implementierung gar nicht. In diesem Theorierahmen macht die Kritik an dem Anspruch der Ökonomik, zur Normenbegründung unverzichtbar zu sein, durchaus Sinn.

Meiner Argumentation liegt jedoch ein anderes Modell zugrunde. Die traditionelle, soeben gekennzeichnete Theoriearchitektur verstößt nämlich gegen einen elementaren Grundsatz aller Ethik, der im Übrigen seit der Antike von keinem Ethiker ernsthaft bestritten worden ist: Ultra posse nemo obligatur – Sollen setzt Können voraus. Niemand kann moralisch zu etwas verpflichtet werden, zu dessen Ausführung ihm die Möglichkeit fehlt. Die Prüfung der Realisierbarkeit geht der Begründung von verpflichtenden Normen systematisch voraus. Was aber heißt in diesem Zusammenhang „posse“, „Können“?

Selbstverständlich muss die Handlung logisch möglich sein. Sie muss aber auch physikalisch oder technisch möglich sein: Es ist unsinnig, moralisch zu fordern, dass ein Mensch, der sich in Stuttgart aufhält, jemanden zu retten hat, der in München dabei ist zu ertrinken. Auch sind nach S. Freud psychologische „Unmöglichkeiten“ in Anschlag zu bringen, und das wird auch von der theologischen und philosophischen Ethik – und der forensischen Jurisprudenz – heute durchweg anerkannt.

Worum es mir hier geht, ist, dass die Ethik auch ökonomische „Unmöglichkeiten“ anerkennen muss – etwa den Grundsatz, dass keine Ethik vom Einzelnen verlangen kann, dass er dauerhaft und systematisch gegen seine Interessen handelt, oder

²⁵ Sautter (2004) S. 27.

konkret: dass ein Unternehmen im globalen Wettbewerb aus moralischen Gründen freiwillig Kosten auf sich nehmen soll, die seine Existenz gefährden könnten. Unternehmen können im Wettbewerb keine „Opfer“ bringen²⁶. Moralisches Handeln kann nur erwartet werden, wenn es vor Ausbeutung durch die weniger moralische Konkurrenz geschützt ist oder selbst Vorteile im Wettbewerb generiert.

Theoretisch bedeutet das: Die anreizkompatible Implementierbarkeit ist keine der Begründung von Normen nachrangige Frage, sondern integraler Bestandteil der Begründungs- bzw. Geltungsfrage. Normen, und seien sie theoretisch letztbegründet, können erst dann Geltung fürs Handeln beanspruchen, wenn die anreizkompatible Implementierbarkeit institutionell, d. h. durch eine entsprechende Rahmenordnung, sichergestellt ist. In Problemen mit der Struktur des Gefangenendilemmas ist Implementierbarkeit die systematische Voraussetzung für normative Gültigkeit²⁷. Solange die anreizkompatible Implementierbarkeit nicht sichergestellt ist, haben moralische Vorstellungen, die einmal verbindliche Normen werden könnten, nur den Status von Wünschen, Präferenzen, Vorschlägen – in der Sprache von Th. Hobbes gelten sie nur „in foro interno“; erst wenn eine glaubwürdige kollektive Verhaltensbindung gesichert ist, erhalten solche Wünsche, Präferenzen, Vorschläge den Status verbindlicher Normen – in der Sprache von Hobbes gelten sie erst dann auch „in foro externo“²⁸. Weil der systematische Zusammenhang in dieser Weise zu rekonstruieren ist und weil die Frage des ökonomischen Könnens nur mit der ökonomischen Theorie beantwortet werden kann, kann es eine Normenbegründung ohne Ökonomik nicht geben. Konzeptionen, die dieses nicht in Anschlag bringen, münden unvermeidlich in Moralisieren, Appellieren und die spiegelbildlich damit verbundenen Schuldzuweisungen, wenn Unternehmen nicht das tun, was Moralisten von ihnen verlangen²⁹.

c) „Reduktionismus“?

Ist der breite Forschungsstrang einer ökonomischen Rekonstruktion der Ethik einschließlich der Begründungsfrage als „Reduktionismus“ einzustufen?

²⁶ Unter einem „Opfer“ wird hier eine Leistung ohne Gegenleistung verstanden. Eine ökonomische Interpretation dessen, was Moralisten meinen, wenn sie von Unternehmen „Opfer“ verlangen, könnte die geforderten Leistungen als „Investition“ interpretieren, die auf spätere Rendite berechnet ist. Der Unterschied: „Opfer“ können unter Wettbewerbsbedingungen von Unternehmen nicht verlagert werden, „Investitionen“ aber gehören zu deren Alltag; darunter fallen auch Investitionen in Unternehmenskultur, Reputation und eine soziale Ordnung.

²⁷ Sogar J. Habermas, der als Diskursethiker eine – gemilderte Form von – Letztbegründung anstrebt, gerät in die Nähe dieses Gedankens, schwächt ihn aber im nächsten Satz sogleich wieder ab: „Die Gültigkeit moralischer Gebote ist an die Bedingung geknüpft, daß diese als Grundlage einer allgemeinen Praxis *generell* befolgt werden. Nur wenn diese Zumutbarkeitsbedingung erfüllt ist, bringen sie zum Ausdruck, was alle wollen könnten.“ Habermas (1991) S. 136, Hervorhebung im Original. Die Bestimmung des Handelns durch Anreize ist die Hürde, über die Habermas nicht geht – weil Anreize auf individuelle Vorteile zielen und daher als sittlich minderwertig eingestuft werden.

²⁸ Hobbes (1651/1982) S. 215 (Chapter 15).

²⁹ Dualistische Ansätze scheitern, so wurde oben gesagt, am Implementationsproblem. Sie bieten dafür zwei Lösungen an, die aber nicht überzeugen können. Standard sind die Appelle an jeden Einzelnen. Da manche Protagonisten von der Wirksamkeit solcher Appelle selbst nicht recht überzeugt sind, greifen sie des öfteren auf eine Instanz zurück, die ihnen mächtig genug erscheint, moralische Werte auch gegen Widerstand durchsetzen zu können: auf den Staat, allgemeiner das politische System. Die ganze Argumentationsnot, in die dualistische Ansätze geraten, zeigt sich paradigmatisch bei H. Jonas: Zuerst versucht er es mit moralischer Suasion, und als ihm Zweifel in Bezug auf die Wirksamkeit kommen, greift er zum zweiten Mittel und plädiert für „eine wohlwollende, wohlinformierte und von der richtigen Einsicht beseelte Tyrannei“; Jonas (1979/1985) S. 262.

Hier ist nach den vorstehenden Ausführungen zu differenzieren. Es handelt sich nicht um einen ökonomischen Reduktionismus in der Sache, also der Art, dass Moral nichts anderes als Klugheit sei. Allerdings handelt es sich um einen methodischen Reduktionismus in genau demselben Sinn, in dem alle Einzelwissenschaften reduktionistisch sind, und in dem Sinn, in dem Kant dem Physiker untersagt hat, in der Physik die Ideen Gott und Freiheit als Explanantia zu benutzen, obwohl es für Kant beides „gibt“. Aber genau wie Kant den Physiker davor warnte zu meinen, dass die Resultate der Physik „alles in allem“³⁰ seien, so muss sich der Ökonom bewusst sein, dass er mit seiner ökonomischen Rekonstruktion der Ethik nur eine hochselektive Fragestellung bearbeiten kann. Er muss anerkennen, dass es viele andere höchst sinnvolle Fragestellungen gibt, die andere Wissenschaften mit anderen, ebenso hochselektiven Methoden bearbeiten. Und er muss wissen, dass er wegen der Problemabhängigkeit aller wissenschaftlichen Theorien die Resultate der verschiedenen Wissenschaften nicht einfach additiv zu einem Gesamtbild zusammensetzen kann: Diese Vorstellung, so verbreitet sie auch ist, geht auf die methodologisch falsche Vorstellung zurück, dass die Wissenschaften distinkte Wirklichkeitsbereiche exklusiv bearbeiten und die gesamte Wirklichkeit aus der Gesamtheit dieser Bereiche besteht – wie eine Schrebergartenkolonie aus der Summe der einzelnen Parzellen besteht. Einzelwissenschaften sind nicht ontologisch, durch Seinsbereiche, konstituiert, die exklusiv bearbeitet werden, sondern konstruktivistisch durch Fragestellungen. Für eine konstruktivistische Methodologie ist der Reduktionismus-Vorwurf gegenstandslos, weil diese Methodologie ein klares Bewusstsein der – unvermeidlichen und produktiven – Abstraktion von vielen interessanten und wichtigen Fragen offen ausweist.

4. Die Bedeutung anderer Theorien der Moral für die Wirtschaftsethik

Die ökonomische Zugangsweise zur Moral lässt in einem konstruktivistischen Wissenschaftsverständnis auch andere Zugangsweisen als sinnvoll und legitim gelten. Klärung bedarf die Frage, welche Bedeutung diese Theorien für die Wirtschaftsethik haben können. Dazu will ich im letzten Abschnitt einige Reflexionen vortragen.

a) Andere Zugangsweisen zur Moral

Ansatzpunkt der Kritiker der ökonomischen Rekonstruktion der Moral ist die wohl kaum bestreitbare Tatsache, dass – in der vortheoretischen Alltagssprache gesagt – das Verhalten der Menschen allgemein und besonders auch das moralische Verhalten nicht von expliziten ökonomischen Kalkulationen bestimmt ist. Menschen verhalten sich nach relativ einfachen Regeln – der Sitte, der Konvention, des Üblichen, des Rechts, der Moral; sie verhalten sich entsprechend dem, was sie kommunikativ ausgemacht haben, was sie von den Eltern, der Peer Group oder von anderen Vorbildern gelernt haben; sie verhalten sich entsprechend den gemachten Erfahrungen und vielfach auch nach Intuitionen und seltener vielleicht nach Idealen, Utopien und nach dem Verständnis, das sie von sich selbst haben.

Über all diese Zusammenhänge haben sich wissenschaftliche Theorien gebildet: philosophische Anthropologie, Psychologie, Soziologie, experimentelle Wirtschaftsforschung, Pädagogik und philosophische bzw. theologische Ethik. Es macht z. B.

³⁰ Kant (1785/1786) A B S. 126

durchaus Sinn, nach den Grenzen der Informationsverarbeitungskapazität von Menschen zu fragen oder zu explizieren, was ein „reifes Selbstinteresse“³¹ ist und wie man Menschen dazu erziehen kann.

Gemäß einer konstruktivistischen Methodologie ist aber festzuhalten, dass diese Wissenschaften systematisch andere Fragen stellen als die Ökonomik. Ich will mich nun nicht anschicken, die Fragestellungen dieser Wissenschaften genau zu explizieren: Dazu fehlt mir die Kompetenz. Ich will nur auf zwei Unterschiede hinweisen, um eine Vorstellung davon zu geben, dass Fragen, die nach unserem Alltagsverständnis wenn überhaupt, dann allenfalls marginal von einander verschieden sind, zu völlig anderen Theoriekonstruktionen führen.

(1) Die Ökonomik untersucht, wie Menschen auf Situationsänderungen reagieren. Sie fixiert darum den „Menschen“, als Homo oeconomicus, und variiert die Bedingungen, z. B. wird eine wirksame Korruptionsprävention oder eine Mehrwertsteuererhöhung eingeführt; folgerichtig rechnet sie Verhaltensänderungen auf Bedingungsänderungen zu. Eine bestimmte Forschungsrichtung der Psychologie fixiert umgekehrt die Situation, z. B. in Laborexperimenten, und setzt verschiedene Menschen in diese Situation; folgerichtig rechnet sie unterschiedliches Verhalten auf die Menschen zu – auf ihr Sozialisationsschicksal, ihre weltanschaulichen Überzeugungen, Alter, Geschlecht, Charakter und dgl. mehr.

(2) Philosophie und Theologie fragen traditionell nach dem Gesamt des Seienden, nach dem „Wesen der Dinge“. Diese Frage wird von keiner Einzelwissenschaft gestellt, insofern ist hier ein grundlegender Unterschied zwischen diesen Wissenschaftsarten zu konstatieren. Es ist richtig, dass die Sozialwissenschaften, da sie von menschlichen Interaktionen handeln, einen Vorbegriff von „Mensch“ benutzen, aber in der Fokussierung auf ihre spezielle, hochselektive Fragestellung halten sie diesen Begriff aus methodischen Gründen äußerst „sparsam“ und meiden jede bestreitbare Explikation. Die Ökonomik braucht für ihre Arbeit m. E. nur die zwei klassischen Bestimmungen des animal rationale und des animal sociale³². Tiefere Explikationen helfen der Ökonomik kaum weiter; es droht vielmehr, dass dadurch ihre spezielle Fragestellung verwässert wird.

Der Ökonom bestreitet nicht – oder sollte nicht bestreiten –, dass Menschen in einem alltagssprachlichen Sinn über „moralische Motivationen“ verfügen³³; er bestreitet auch nicht, dass philosophische Ethik, sprachanalytische Philosophie, Pädagogik und Psychologie darüber je verschiedene wissenschaftliche Theorien entwickeln können; und er bestreitet nicht, dass ihm diese Theorien wertvolle Einsichten für sein Geschäft vermitteln können, weil sie in seinem Präferenzen-Restriktionen-Modell die entscheidenden Restriktionen zu präzisieren in der Lage sind. Was ich allerdings bestreite, ist (1), dass dies eine Falsifikation des Homo oeconomicus ist – die Begründung aus einer konstruktivistischen Methodologie wurde oben skizziert –, und (2), dass man darauf einen tragfähigen Ansatz für die Wirtschaftsethik gründen kann. Wo

³¹ Herms (2001/2004) S. 196. In dem nachfolgenden Aufsatz (2002/2004) setzt sich Herms mit dem Ansatz des Verfassers auseinander, ohne das zentrale Problem auch nur zu erwähnen: den Wettbewerb bzw. das Gefangenendilemma. Das muss dann zwangsläufig zu Missverständnissen führen.

³² Man kann das animal sociale sogar noch aus dem animal rationale plus Bedingungen wie Dilemmastrukturen, Arbeitsteilung etc. ableiten: Das animal rationale ist für das Erreichen seines Optimums auf die Interaktion mit anderen angewiesen.

³³ Vgl. Homann (2004)

das versucht wird, wird teils explizit gesagt, teils implizit unterstellt, dass die höheren altruistischen Motive oder das „reife Selbstinteresse“ in der Lage seien, moralischen Imperativen *gegen* die „Sachzwänge“ der Ökonomie Geltung zu verschaffen.

b) Die notwendige Bedingung für Moral

Die Auffassung, Moral lasse sich *gegen* die ökonomische Logik zur Geltung bringen, geht nämlich an der seit A. Smith, K. Marx und M. Weber entscheidenden Frage vorbei, wie lange altruistische, moralische Motive und das „reife Selbstinteresse“ unter Wettbewerbsbedingungen Bestand haben können. Es geht ersichtlich um die Implementationsfrage unter den Normalbedingungen von Markt und Wettbewerb. Es geht um die Ausbeutbarkeit von Moral durch weniger moralische Wettbewerber und um die Frage nach der Stabilität von Moral unter diesen Bedingungen. Da muss jede Ethik die Antwort der Ökonomik systematisch in Rechnung stellen: Moral kann in der Gesellschaft nur Bestand haben, wenn sie anreizkompatibel ist oder – durch Ordnungspolitik – anreizkompatibel gemacht werden kann³⁴. Da in Dilemmastrukturen Defektieren die dominante Strategie ist, kann nur eine Moral Bestand haben, die sich als Nash-Gleichgewicht rekonstruieren lässt.

Das dieser Argumentation zugrunde liegende Modell des Verhältnisses von Moral und Ökonomie lässt sich mit Hilfe eines Bildes verdeutlichen: Die Moral lässt sich mit einem Eisberg vergleichen: Ein Siebtel befindet sich über der Wasseroberfläche und erstrahlt in der Polarsonne, sechs Siebtel befinden sich unsichtbar unter der Wasseroberfläche. Ethiker fühlen sich von dem Glanz der Moral, der Werte, von der Attraktivität der reifen Persönlichkeit magisch angezogen und übersehen dabei leicht das – phänomenologisch-introspektiv in der Regel nicht wahrnehmbare – ökonomische Fundament.

Diese Sichtweise der Ethiker ist solange unschädlich, wie die Moral tatsächlich anreizkompatibel ist. In entwickelten zivilisierten Gesellschaften ist das in aller Regel über weite Strecken der Fall. Konventionen, Sitten, Recht und Kultur, also der gesamte Komplex der formellen und informellen Institutionen, sorgen hier dafür, dass Moral gelebt werden kann, ohne Ausbeutung befürchten zu müssen. Kinder werden aus guten Gründen in dieser Moral sozialisiert, sie übernehmen damit den Extrakt der in einer langen Kulturgeschichte kollektiv gemachten Erfahrungen in Form handlicher moralischer Regeln und internalisieren diese.

Die experimentelle Wirtschaftsforschung³⁵ analysiert das Verhalten von i. w. S. kulturell geformten Menschen. Wie nicht anders zu erwarten, findet sie dann Fairness- und Gerechtigkeitspräferenzen, Ungleichheitsaversion und (bedingten oder reziproken) Altruismus. Diese Befunde sind als solche nicht zu bestreiten.

Eine offene Frage ist allerdings die Zurechnung: auf „den Menschen“ oder auf die kulturellen Bedingungen. Wenn man theoriestrategisch auf „den Menschen“ zurechnet, wie das tendenziell in der experimentellen Wirtschaftsforschung geschieht, zerfällt die Theorie in eine Fülle von Einzelbefunden bzw. Partialtheorien. Wenn man

³⁴ Der Sinn formeller – und informeller – Institutionen besteht darin, erwünschte Interaktionen zu belohnen und unerwünschte zu sanktionieren.

³⁵ Für die Auseinandersetzung mit der experimentellen Wirtschaftsforschung stütze ich mich weitgehend auf Schoefer (2005).

stattdessen klassisch auf die Bedingungen zurechnet, bleibt die methodische Einheitlichkeit der Theorie erhalten, ohne dass sie dadurch an Differenzierungsmöglichkeiten einbüßen würde, und sie gewinnt an Gestaltungsmöglichkeiten, nämlich durch Identifizierung der Ansatzpunkte für Veränderungen bei diesen Bedingungen.

Allerdings ist es nicht immer nötig, hinter die Fairness-Präferenzen z. B. auf ihre ökonomische Grundlage zurückzugehen – das kann sogar, etwa beim betrieblichen Personalmanagement, äußerst kontraproduktiv sein³⁶.

Probleme entstehen jedoch, wenn sich die – i. d. R. nicht bewusste – ökonomische Grundlage ändert. Dann geraten moralische Regeln und ökonomische Erfahrungen in Widerspruch zueinander. Die Frage der Wirtschaftsethik ist, wie mit dieser Situation umzugehen ist.

Wenn jetzt Ethik, Pädagogik und andere idealistische Theorieentwürfe vorschlagen, die Ethik *gegen* die ökonomische Anreizlogik in Stellung zu bringen, wenn sie einer „Durchbrechung“ der ökonomischen Logik das Wort reden und die „Ökonomisierung aller Lebensbereiche“ durch mehr Ethik zu stoppen versuchen, dann wenden sie sich in gründlicher Verkennung der systematischen Zusammenhänge gegen die eigene Grundlage. Das Ergebnis ist der Moralismus des Appellierens, Postulierens und der spiegelbildlichen Schuldzuweisungen. Gesellschaftspolitisch führt dieses Denken zu der weithin beobachtbaren Fundamentalopposition gegen „die Wirtschaft“ und ihre Synonyma „Neoliberalismus“, „Kapitalismus“, „Utilitarismus“ und dgl. mehr sowie zu den abgegriffenen Verschwörungs- und Verfallstheorien, die als Topos der Selbstverständigung (aller Konservativen) so alt sind wie die Weltgeschichte. Wenn das individuelle Vorteilsstreben bzw. die ökonomische Theorie wirklich einer Korrektur bedürfen, dann kann diese unter den Wettbewerbsbedingungen der Marktwirtschaft nicht durch Moral erfolgen, sondern nur durch eine Verbesserung der Vorteilskalkulation, durch eine Verbesserung der Ökonomik.

Dieser Gedanke ist uralte: „Du sollst deinen Vater und deine Mutter ehren, auf das du lange lebest in dem Lande, das dir der Herr, dein Gott, geben wird.“ (2 Mos 20, 12). Aus der ökonomisch begründeten Langfassung des vierten Gebots, das an Erwachsene adressiert ist, wird im kleinen Katechismus die moralische Kurzfassung: „Du sollst deinen Vater und deine Mutter ehren.“ Und dann wird diese „Moral“ in Verkennung ihres ursprünglichen Sinns an Kinder umadressiert.

Systematisch bedeutet das: Moralische Regeln sind als handliche Kurzformeln zu betrachten, in die lange ökonomische Überlegungen/Erfahrungen kondensiert sind. In der Regel kommen wir mit solchen Kurzformeln aus. Wenn sich aber die ökonomische Grundlage ändert – etwa durch Sanktionsdefizite, durch neue technische, soziale, politische oder ökonomische Möglichkeiten –, dann muss man Moral in der ökonomischen Langfassung neu durchdeklinieren. Ohne anreizkompatible Implementierbarkeit kann Moral keine normative Geltung beanspruchen.

Dabei geht die Moral durchaus von den normalen Wünschen, Interessen, Präferenzen der Menschen aus; sie erfasst diese Wünsche in der ganzen Breite dessen, was die Menschen unter „Vorteilen“ verstehen – die sachliche Erweiterung der traditionel-

³⁶ Es kann sein, dass sich Mitarbeiter dann in ihrer personalen Identität, die eine starke moralische Dimension hat, nicht ernst genommen fühlen. Dass im betrieblichen Leistungserstellungsprozess die Moral als Moral vorkommen muss, betont immer wieder Wieland, etwa (1999) oder (2001).

len Ökonomik – und erweitert diese in zwei Dimensionen, wobei diese Erweiterung der Erhöhung der Vorteile, nicht der Verminderung, dient: Sie ersetzt die kurzfristige durch eine langfristige Vorteilskalkulation – die zeitliche Dimension – und die individualistische durch eine interaktive Vorteilskalkulation – die soziale Dimension. Dabei ist die letztere m. E. wichtiger als erstere, weil der Einzelne nur interaktiv, also durch Nutzung der besonderen Fähigkeiten der anderen, sein individuelles Optimum erreichen kann.

Eine Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode „sieht“ damit – in einer bestimmten Hinsicht – mehr, als jene Theorien „sehen“, die sich der Moral phänomenologisch, introspektiv oder sprachanalytisch nähern. Sie „sieht“ die für diese Theorien unsichtbare ökonomische Bedingung von Moral und damit zugleich die Punkte, an denen Moralentwicklung – in den beiden Varianten der Entstehung und der Erosion – ansetzt. Dies ist besonders in Zeiten wie der heutigen von großer Wichtigkeit, weil die Menschen infolge der Globalisierung ihre normative Orientierung zu verlieren glauben. Die ökonomische Rekonstruktion der Ethik versetzt uns in die Lage, die notwendige Bedingung von Moral zu explizieren, freilich noch nicht auch die hinreichenden Bedingungen. Aber es bleibt dabei: „Eine Moral, die ... die Sachkenntnis der Wirtschaftsgesetze überspringen zu können meint, ist nicht Moral, sondern Moralismus, also das Gegenteil von Moral.“ Dies sagt der Repräsentant einer Institution, die schmerzliche Erfahrungen mit dem Versuch gemacht hat, Glaubens- und Moralvorstellungen *gegen* grundlegende Gesetze der Einzelwissenschaften geltend zu machen: Joseph Kardinal Ratzinger³⁷.

c) Hinreichende Bedingungen für Moral

Notwendige Bedingungen bedürfen der Ergänzung durch hinreichende Bedingungen. Ich will daher abschließend einige Fragen aufwerfen, zu denen die Ökonomik wenig oder gar nichts sagen kann, Fragen, die aber für die Orientierung menschlichen Handelns wichtig sind und für deren Beantwortung Ethik und vielleicht auch Theologie gebraucht werden. Hier „sehen“ andere Wissenschaften mehr als die Ökonomik, u. a. deswegen, weil sie anschlussfähiger an das Selbstverständnis der Menschen sind. Solche Fragen sind etwa: Was ist heute sinnvoll unter einem „guten Leben“ bzw. unter Glückseligkeit, Eudämonie, zu verstehen? Welche Modelle bietet die Tradition an? Welche moralischen Standards haben unterschiedliche Kulturen ausgebildet? Wie hängen unterschiedliche Werte untereinander zusammen? Kann es ein kohärentes Wertesystem geben? Wie könnte eine moralische Erziehung aussehen? Sollte sie sich am Kohlberg-Schema orientieren? Welche Faktoren beeinflussen die Präferenzenbildung – Elternhaus? Kirche? Schulen? Peer Groups?

Theoretisch und allgemeiner formuliert, braucht eine Wirtschaftsethik mit ökonomischer Methode die Ethik in besonders drei Kontexten:

(1) Es gilt aufzuzeigen, dass und in welchem Sinn Grundbegriffe der ökonomischen Theorie grundlegende Prinzipien der Ethik enthalten. Dies ist das Anliegen von H. Albach, der hier für die Betriebswirtschaftslehre das Prinzip der Wirtschaftlichkeit, das erwerbswirtschaftliche Prinzip, die Prinzipien der Gleichheit und Brüderlichkeit beim Zusammenwirken der Produktionsfaktoren, das Prinzip des finanziellen Gleich-

³⁷ Ratzinger (1986) S. 58.

gewichts und das Autonomieprinzip als ökonomischen Niederschlag ethischer Prinzipien deutet. Im Abschnitt über die ökonomische Rekonstruktion von Grundgedanken der Ethik habe ich für die Volkswirtschaftslehre weitere Themen genannt.

(2) Die Wirtschaftsethik braucht, um ihr Geschäft zu erledigen, einen ethischen Input in Form von moralischen Idealen, Utopien, Visionen – von einem gelingenden Leben, von einer sozialen Ordnung, in der alle Menschen in Freiheit, Würde, Gerechtigkeit und ohne Not und Angst leben können. Dieser Input kommt traditionell aus der Ethik, der Theologie, aber auch aus Literatur und Kunst. Doch gelten diese Vorstellungen nicht als konkrete Handlungsanweisungen, sondern als Suchanweisungen, als Heuristik, sie gelten „in foro interno“, um mit T. Hobbes zu reden. Sie lenken die Suche nach anreizkompatiblen Institutionen, die diese Ideen unter den Bedingungen der realen Welt wirksam werden lassen; sie geben eine Richtung an, in der man suchen sollte, sie bewahren uns vor orientierungslosem Herumstochern oder davor, auf zufällige Mutationen in den Genen warten zu müssen. Ethik als Heuristik ist das Stichwort: Wir verfügen mit Ethik über eine Orientierung, aber über eine solche, die nach Art eines Kompasses wirksam wird, nicht nach Art eines Navigationssystems: Wer letzteres glaubt, ist ein Moralist.

(3) Moderne Gesellschaften organisieren sich über Regelsysteme. Diese können aber nicht alle Entscheidungstatbestände ex ante regeln. Alle Verträge und damit Regelsysteme sind systematisch unvollständig, und das hat gute Gründe, weil dadurch die Flexibilität in der Anpassung an neue Situationen erhöht wird. Hier, bei der Konkretion der unvollständigen Regeln, tritt Ethik ein, besonders Unernehmensethik: Sie übernimmt die Feinsteuerung der Gesellschaft – auf der Grundlage freilich formeller sanktionsbewehrter Rechts- und Organisationsregeln.

Es bleibt also viel Raum für die Ethik traditionelleren Zuschnitts. Besonders als Heuristik entfaltet sie eine größere, im Wortsinne „durchdringendere“, Wirksamkeit denn als System konkreter Handlungsanweisungen, weil die ethische Heuristik in allen ökonomischen Überlegungen mitläuft.

Schlussbemerkung

Ich habe zu zeigen versucht, dass der vielfach perhorreszierte Ökonomismus, der ökonomische Reduktionismus und ökonomische Imperialismus, recht verstanden nicht nur harmloser ist, als die Kritiker befürchten, sondern einen großen Gewinn für die Ethik darstellt. Allerdings sind sich nicht nur die Kritiker, sondern auch viele Ökonomen selbst über den methodologischen Status ihrer Behauptungen nicht im Klaren, und das führt zu wechselseitigen Missverständnissen. Konstruktivistisch verstanden, handelt es sich um eine streng methodologische, d. h. auf hochselektive Probleme zugeschnittene, Theoriebildung, die systematisch nicht den Anspruch erheben kann, die allein sinnvolle Fragestellung zu sein, sondern um den hohen Abstraktionsgrad der Theorie weiß. Der ökonomische Imperialismus der Wirtschaftsethik verhindert nicht Interdisziplinarität, er ist im Gegenteil auf Interdisziplinarität der geschilderten Art angelegt und angewiesen.

Ich gestehe gern, dass ich mit meinen Ausführungen die Hoffnung verbinde, auch jene Ethiker, Theologen, Pädagogen, die sich von den Erklärungserfolgen der Öko-

nomik und von ihren Urhebern in die Defensive gedrängt fühlen, für die Mitarbeit am gemeinsamen Unternehmen zurückzugewinnen. Ob das gelingen kann, weiß ich nicht. Erfahrungen aus der letzten Zeit stimmen mich jedoch optimistisch.

Literatur

- Albach, Horst (2005): Betriebswirtschaftslehre ohne Unternehmensethik!, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 75, S. 809-833.
- Becker, Gary S. (1976/1982): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, übersetzt von Monika und Viktor Vanberg, Tübingen.
- Becker, Gary S. (1996): Familie, Gesellschaft und Politik – die ökonomische Perspektive, übersetzt von Monika Streissler, hrsg. von Ingo Pies, Tübingen.
- Buchanan, James M. (1975/1984): Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan, Tübingen 1984.
- Buchanan, James M. (1985): Constitutional Democracy, Individual Liberty, and Political Economy, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 4, S. 35-47.
- Frank, Robert H., Thomas Gilovich, Dennis T. Regan (1993): Does Studying Economics Inhibit Cooperation?, in: Journal of Economic Perspectives 7/2, S. 159-171.
- Frank, Robert H., Thomas Gilovich, Dennis T. Regan (1996): Do Economists Make Bad Citizens?, in: Journal of Economic Perspectives 10/1, S. 187-192.
- Frey, Bruno S. (1992): Tertium Datur: Pricing, Regulating and Intrinsic Motivation, in: Kyklos 45, S. 161-184.
- Frey, Bruno S., Iris Bohnet (1996): Tragik der Allmende. Einsicht, Perversion und Überwindung, in: Andreas Diekmann, Carlo C. Jaeger (Hrsg.): Umweltsoziologie. Sonderheft der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Opladen, S. 292-307.
- Habermas, Jürgen (1991): Erläuterungen zur Diskursethik, Frankfurt am Main.
- Herms, Eibert (2001/2004): Private Vices – Public Benefits? Eine alte These im Lichte der Neuen Institutionen-Ökonomik, in: Eibert Herms: Die Wirtschaft des Menschen. Beiträge zur Wirtschaftsethik, Tübingen, S. 178-197.
- Herms, Eibert (2002/2004): Normetablierung, Normbefolgung, Normbestimmung. Beobachtungen und Bemerkungen zu Karl Homanns These „Ökonomik – Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln“, in: Eibert Herms: Die Wirtschaft des Menschen. Beiträge zur Wirtschaftsethik, Tübingen, S. 198-232.
- Hobbes, Thomas (1651/1982): Leviathan, ed. with an Introduction by C. B. Macpherson, Harmondsworth u.a.
- Homann, Karl (2002): Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft, hrsg. von Christoph Lütge, Tübingen.

- Homann, Karl (2004): Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?, in: Volker Arnold (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven VII: Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Verteilungsfragen, Gentechnik und Fragen der medizinischen Ethik. Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. Bd. 228/VII, Berlin, S. 33-60.
- Homann, Karl, Andreas Suchanek (2000/2005): Ökonomik. Eine Einführung, 2., überarb. Aufl., Tübingen.
- Jonas, Hans (1979/1985): Das Prinzip Verantwortung. Versuch einer Ethik für die technologische Zivilisation, Frankfurt am Main.
- Kant, Immanuel (1785/1786): Grundlegung zur Metaphysik der Sitten, 1. Aufl. (A) Riga 1785, 2. Aufl. (B) Riga 1786.
- Koslowski, Peter (1988): Prinzipien der ethischen Ökonomie. Grundlegung der Wirtschaftsethik und der auf die Ökonomie bezogenen Ethik, Tübingen.
- Küpper, Hans-Ulrich (1988): Verantwortung in der Wirtschaftswissenschaft, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 40, S. 318-339.
- Küpper, Hans-Ulrich (2005): Analytische Unternehmensethik als betriebswirtschaftliches Konzept zur Behandlung von Wertkonflikten in Unternehmungen, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 75, S. 833-857.
- Ratzinger, Joseph Kardinal (1986): Marktwirtschaft und Ethik, in: Lothar Roos (Hrsg.): Stimmen der Kirche zur Wirtschaft, 2. Aufl., Köln, S. 50-58.
- Rawls, John (1971/1979): Eine Theorie der Gerechtigkeit, übersetzt von Hermann Vetter, Frankfurt am Main.
- Ripperger, Tanja (1998): Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips, Tübingen.
- Sautter, Hermann (2004): Wie berechtigt ist die Kritik am Zynismus der Ökonomen?, in: Volker Arnold (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven VII: Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Verteilungsfragen, Gentechnik und Fragen der medizinischen Ethik. Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. Bd. 228/VII, Berlin, S. 13-31.
- Scherer, Andreas Georg (2003): Multinationale Unternehmen und Globalisierung. Zur Neuorientierung der Theorie der Multinationalen Unternehmung, Heidelberg.
- Schoefer, Martin (2005): Ökonomik – Experimentelle Wirtschaftsforschung – Wirtschaftsethik, Münster.
- Steinmann, Horst, Albert Löhr (1989/1991): Einleitung: Grundfragen und Problembestände einer Unternehmensethik, in: Horst Steinmann, Albert Löhr (Hrsg.): Unternehmensethik, 2., überarbeitete und erweiterte Aufl., Stuttgart, S. 3-32.

Steinmann, Horst, Albert Löhr (1995): Unternehmensethik als Ordnungselement in der Marktwirtschaft, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 47, S. 143-174.

Suchanek, Andreas (1994): Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration, Tübingen.

Suchanek, Andreas (2001): Ökonomische Ethik, Tübingen.

Ulrich, Peter (1996): Unternehmensethik und „Gewinnprinzip“. Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems, in: Hans G. Nutzinger (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven III: Unternehmensethik, Verteilungsprobleme, methodische Ansätze. Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F. Bd. 228/III, Berlin, S. 137-171.

Ulrich, Peter (1997): Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, Bern, Stuttgart, Wien.

Wieland, Josef (1999): Die Ethik der Governance, Marburg.

Wieland, Josef (2001): Eine Theorie der Governanceethik, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 2, S. 8-33.

WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK

DISKUSSIONSPAPIERE

- Nr. 03-1 **Ingo Pies**
WELT-GESELLSCHAFTS-VERTRAG: Auf dem Weg zu einer
ökonomisch fundierten Ethik der Globalisierung
- Nr. 03-2 **Ingo Pies**
GLOBAL SOCIAL CONTRACT
On the road to an economically-sound Ethics of Globalization
- Nr. 03-3 **Ingo Pies**
Weltethos versus Weltgesellschaftsvertrag – Methodische Wei-
chenstellungen für eine Ethik der Globalisierung
- Nr. 03-4 **Karl Homann**
Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?
- Nr. 03-5 **Johanna Brinkmann, Ingo Pies**
Der Global Compact als Beitrag zu Global Governance:
Bestandsaufnahme und Entwicklungsperspektiven
- Nr. 03-6 **Ingo Pies**
Sozialpolitik und Markt: eine wirtschaftsethische Perspektive
- Nr. 03-7 **Ingo Pies**
Korruption: Diagnose und Therapie aus wirtschaftsethischer
Sicht
- Nr. 04-1 **Ingo Pies, Markus Sardison**
Ethik der Globalisierung: Global Governance erfordert einen
Paradigmawechsel vom Machtkampf zum Lernprozess
- Nr. 04-2 **Ingo Pies, Cora Voigt**
Demokratie in Afrika – Eine wirtschaftsethische Stellungnahme
zur Initiative
„New Partnership for Africa’s Development“ (NePAD)
- Nr. 04-3 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Ge-
sellschaftspolitik - Der Beitrag Milton Friedmans
- Nr. 04-4 **Henry Meyer zu Schwabedissen, Ingo Pies**
Ethik und Ökonomik: Ein Widerspruch?
- Nr. 04-5 **Ingo Pies**
Wirtschaftsethik als Beitrag zur Ordnungspolitik – Ein interdis-
ziplinäres Forschungsprogramm demokratischer Politikberatung

- Nr. 04-6 **Karl Homann**
Gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Philosophische, gesellschaftstheoretische und ökonomische Überlegungen
- Nr. 04-7 **Andreas Suchanek**
Überlegungen zu einer interaktionsökonomischen Theorie der Nachhaltigkeit
- Nr. 04-8 **Thomas Fitschen**
Der „Global Compact“ als Zielvorgabe für verantwortungsvolles Unternehmertum – Idee mit Zukunft oder Irrweg für die Vereinten Nationen?
- Nr. 04-9 **Markus Beckmann, Thomas Mackenbrock, Ingo Pies, Markus Sardison**
Mentale Modelle und Vertrauensbildung – Eine wirtschaftsethische Analyse
- Nr. 04-10 **Ingo Pies**
Nachhaltige Politikberatung: Der Ansatz normativer Institutionenökonomik
- Nr. 04-11 **Markus Beckmann, Johanna Brinkmann, Valerie Schuster**
10 Thesen zu Corporate Citizenship als Ordnungsverantwortung – Ein interaktionsökonomisches Forschungsprogramm
- Nr. 04-12 **Markus Beckmann, Ingo Pies**
Sustainability by Corporate Citizenship
- Nr. 04-13 **Ingo Pies, Alexandra von Winning**
Wirtschaftsethik
- Nr. 04-14 **Markus Sardison**
Macht - eine interaktionsökonomische Betrachtung
- Nr. 05-1 **Johanna Brinkmann, Ingo Pies**
Corporate Citizenship: Raison d'être korporativer Akteure aus Sicht der ökonomischen Ethik
- Nr. 05-2 **Ingo Pies, Markus Sardison**
Wirtschaftsethik
- Nr. 05-3 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag von Karl Marx
- Nr. 2005-4 **Andreas Suchanek**
Is Profit Maximization the Social Responsibility of Business? Milton Friedman and Business Ethics

- Nr. 2006-1 **Karl Homann**
Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen in der globalisierten Welt: Handlungsverantwortung – Ordnungsverantwortung – Diskursverantwortung
- Nr. 2006-2 **Doris Fuchs**
Private Actors in Tropical Deforestation Governance
- Nr. 2006-3 **Karl Homann**
Wirtschaftsethik: ökonomischer Reduktionismus?