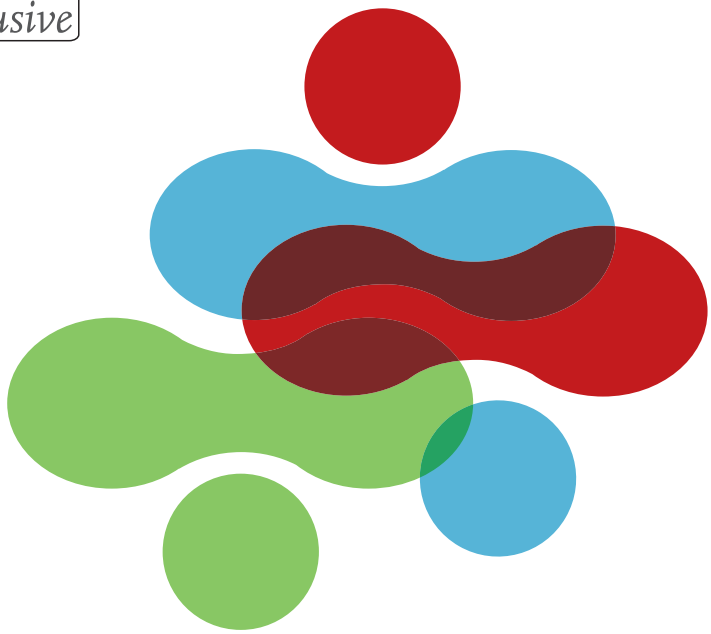
eBook inklusive



Gerhard Minnameier (Hg.)

Ethik und Beruf

Interdisziplinäre Zugänge

33 Wirtschaft – Beruf – Ethik
Käthe und Ulrich Pleiß-Stiftung
wbv

Ethik und Beruf

Die Reihe „Wirtschaft – Beruf – Ethik“ widmet sich Fragen der ökonomischen Bildung, der beruflichen Aus- und Weiterbildung sowie der Berufs-, Unternehmens- und Wirtschaftsethik im Kontext lokaler und globaler wirtschaftlicher Entwicklungen. Sie umfasst sowohl theoretische und empirische als auch systematische und historische Arbeiten. Diese sind im Problemfeld von „Wirtschaft“, „Beruf“ und „Ethik“ angesiedelt und disziplinär vorzugsweise in den Feldern der Berufs- und Wirtschaftspädagogik sowie der Wirtschaftsethik verankert oder zu ihnen anschlussfähig.

Die Buchreihe „Wirtschaft – Beruf – Ethik“ wurde von Ulrich Pleiß im Jahr 1982 unter dem Reihentitel „Wirtschaftsdidaktik, Berufsbildung und Konsumentenerziehung“ begründet. Seit 2015 wird sie beginnend mit Band 31 unter der Herausgeberschaft von Professorin Dr. Birgit Ziegler und Professor Dr. Gerhard Minnameier fortgesetzt. Gefördert wird die Reihe durch die „Käthe und Ulrich Pleiß-Stiftung“.

Birgit Ziegler ist Professorin für Berufspädagogik an der Technischen Universität Darmstadt.

Gerhard Minnameier ist Professor für Wirtschaftsethik und Wirtschaftspädagogik an der Goethe-Universität Frankfurt am Main.

Weitere Informationen finden Sie auf **wbv.de/wbe**

Gerhard Minnameier (Hg.)

Ethik und Beruf

Interdisziplinäre Zugänge

33 Wirtschaft – Beruf – Ethik

Käthe und Ulrich Pleiß-Stiftung

wbv

© W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG
Bielefeld 2016

Gesamtherstellung:
W. Bertelsmann Verlag, Bielefeld
wbv.de

Umschlagillustration:
Shutterstock.com/ Kev Draws

Bestellnummer: 6004437
ISBN (Print): 978-3-7639-5461-2
ISBN (E-Book): 978-3-7639-5462-9

Printed in Germany

Das Werk einschließlich seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Insbesondere darf kein Teil dieses Werkes ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form (unter Verwendung elektronischer Systeme oder als Ausdruck, Fotokopie oder unter Nutzung eines anderen Vervielfältigungsverfahrens) über den persönlichen Gebrauch hinaus verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Für alle in diesem Werk verwendeten Warennamen sowie Firmen- und Markenbezeichnungen können Schutzrechte bestehen, auch wenn diese nicht als solche gekennzeichnet sind. Deren Verwendung in diesem Werk berechtigt nicht zu der Annahme, dass diese frei verfügbar seien.

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

Inhalt

Einführung 7

Ethik im Beruf unter den Bedingungen der Marktwirtschaft 15

Individualethik versus Institutionenethik? – zur Moral (in) der Marktwirtschaft
Ingo Pies 17

Individuelle Moral und Beruf – eine Integrationsaufgabe für die Ordnungsethik?
Klaus Beck 41

Der ehrbare Kaufmann – sinnvolles Leitbild unternehmerischen Handelns in einer demokratisch verfassten Marktwirtschaft?
Detlef Aufderheide 55

Moralische Motivation und ökonomische Rationalität
Gerhard Minnameier 73

Ethische Berufswahl und Effektiver Altruismus – eine kritische Auseinandersetzung mit und für „*80,000 Hours*“
Tim Bruns/Michael Niekamp 91

Berufswahl und Berufsmoral
Birgit Ziegler 109

Domänenspezifische Aspekte der Berufs- bzw. Professionsethik 133

Selbstselektion versus „Indoktrination“ in der (sozialen) Marktwirtschaft – eine wirtschaftsethische Bestandsaufnahme
Manuel Wörsdörfer 135

Der ökonomische Fachhabitus – professionsethische Konsequenzen für das Studium der Wirtschaftswissenschaften
Alexander Lenger 157

Ethik und Kommunikation im Finanzmarkt als öffentliches Gut
Eberhard Schnebel 177

Mangelnde Financial Literacy der Kunden als moralische Herausforderung beim Verkauf von Finanzprodukten? – eine kontextspezifische Analyse im Licht der Happy-Victimizer-Forschung
Karin Heinrichs/Eveline Wuttke 199

Abstracts 215

Autorinnen und Autoren 219

Einführung

Gemäß Berufsbildungsgesetz in der Fassung vom 23. April 2005 haben Ausbildende „dafür zu sorgen, dass Auszubildende charakterlich gefördert sowie sittlich und körperlich nicht gefährdet werden“ (§ 14 Abs. 1 Nr. 5). Darüber hinaus ist im Bildungsauftrag der Berufsschule festgelegt, dass Berufsbildung über den Aspekt der funktionalen Qualifizierung hinaus vor allem auch auf ethische Verantwortlichkeit und die Entwicklung der Persönlichkeit mit Bezug auf berufliche und private Belange abzielt. In den Handreichungen für die Erarbeitung von Rahmenlehrplänen der KMK für den berufsbezogenen Unterricht in der Berufsschule heißt es entsprechend:

> *„Zentrales Ziel von Berufsschule ist es, die Entwicklung umfassender Handlungskompetenz zu fördern. Handlungskompetenz wird verstanden als die Bereitschaft und Befähigung des Einzelnen, sich in beruflichen, gesellschaftlichen und privaten Situationen sachgerecht durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten“ (KMK 2011, S. 15)*.

Ferner wird ausgesagt, Handlungskompetenz entfalte sich „in den Dimensionen von Fachkompetenz, Selbstkompetenz und Sozialkompetenz“ (ebd.), wobei zur *Selbstkompetenz* „insbesondere auch die Entwicklung durchdachter Wertvorstellungen und die selbstbestimmte Bindung an Werte“ (ebd.) gehörten und *Sozialkompetenz* „insbesondere auch die Entwicklung sozialer Verantwortung und Solidarität“ (ebd.) umfasse.

So gesehen sind die moralische Entwicklung des Individuums, die ethische Reflexion beruflichen Handelns und die Integration der eigenen Berufsrolle in die individuelle Persönlichkeit zentrale didaktische Zielgrößen der Berufsbildung als solcher. Es verwundert folglich nicht, dass dieser Fragenkomplex seit jeher auch ein zentraler Gegenstand der Berufs- und Wirtschaftspädagogik gewesen ist.

Konnte man die Frage des Verhältnisses von Individuum und Beruf im Kontext der Berufsbildungstheorie allerdings noch am Ideal der – wenigstens näherungsweisen – Entsprechung eines „inneren Berufs“ des Individuums und eines „äußeren Berufs“ im soziologischen Sinne abhandeln (vgl. Spranger 1922/1965), so stellt sich die Situation aus heutiger Sicht komplexer dar. Spranger unterschied sechs grundlegende Erkenntnis- und Handlungsorientierungen, aus denen sich der innere Beruf bzw. berufsbezogene Persönlichkeitstyp eines Individuums ableitet, welches dann einem (möglichst) passenden äußeren Beruf zugeführt und entsprechend beruflich gebildet werden müsse. Zudem ging man von der Idee eines Lebensberufs und ei-

ner prästabilisierten Harmonie von Mensch und sozialer Welt bzw. äußeren Berufen aus (weil Menschen als Kulturgeschöpfe und Kulturschöpfer sowohl aus der Kultur hervorgehen als auch diese selbst wiederum prägen und weiterentwickeln). So konnte es kein grundlegendes Passungsproblem zwischen inneren und äußeren Berufen geben.

Die moderne Welt ist vielschichtiger und dynamischer als die Welt der Berufsbildungstheorie, und der moderne Mensch ist vergleichsweise heterogenen, nicht selten miteinander konfligierenden Ansprüchen und Anreizstrukturen ausgesetzt. Hierzu zählen z. B. die sog. Ökonomisierung vieler Lebensbereiche und Berufe, aber auch die sozialen und ökonomischen Ansprüche, mit denen sich Unternehmen heutzutage im Rahmen ihrer „Corporate Social Responsibility" konfrontiert sehen (vgl. z. B. Beckmann & von Winning 2012; Schneider & Schmidpeter 2012), sowie die gerade im Kontext der „Industrie 4.0" immer weiter greifende Vernetzung von Aufgaben und Tätigkeitsbereichen (vgl. Hammermann & Stettes 2015).

Schon in den 1990er Jahren und danach gab es eine ausgeprägte und kontroverse Diskussion über die Frage, wie eine angemessene Berufsmoral auszusehen hätte. Diese orientierte sich paradigmatisch an der Kohlbergtheorie, nach der sich die individuelle Entwicklung in Stufen zunehmender moralischer Komplexität vollzieht und – soweit die höchste Stufe überhaupt erreicht wird – mit einer Orientierung an universellen moralischen Prinzipien wie etwa dem Kategorischen Imperativ Kants ihre Vollendung findet. Kohlberg selbst vertrat die Auffassung, man urteile und handle stets auf der jeweils höchsten erreichten Stufe (zumindest soweit man moralisch rational agiert). In zahlreichen Studien konnte jedoch gezeigt werden, dass Menschen tatsächlich das gesamte Spektrum erworbener Urteilsprinzipien nutzen, und zwar in Abhängigkeit situationaler Merkmale (vgl. Minnameier et al. 1999; Rest et al. 1999; Beck et al. 2002; Beck & Parche-Kawik 2004; Krebs & Denton 2005; Minnameier & Schmidt 2013).

Im Zentrum der Diskussion innerhalb der Berufs- und Wirtschaftspädagogik stand die Auseinandersetzung zwischen Klaus Beck auf der einen Seite und Jürgen Zabeck auf der anderen. Beck vertrat die Auffassung, eine situationsspezifische Differenzierung moralischer Standards sei normativ unter dem Aspekt der Situationsangemessenheit des Handelns sogar erwünscht und zeuge eben von dem, was wir eingangs „Sozialkompetenz" genannt haben (vgl. insbes. Beck 1996; 1999; 2003). Zabeck hingegen lehnte gerade diese normative Wendung moralischer Differenzierung ab und stellte dem eine deutlich kantische – und in diesem Sinne auch Kohlberg'sche – Position gegenüber, nach der das Individuum stets sein Handeln aus einer übergreifenden ethischen Perspektive betrachten und beurteilen müsste, und nicht im Sinne einer situativ eingeschränkten Moral. Den Kern dieser Haltung macht das folgende Zitat deutlich:

> *„Wer sich in einer beruflichen Situation befindet, mit der er sich zu identifizieren bemüht ist, wird sich mit Vorgaben konfrontiert sehen, die ihm ethisch fragwürdig erscheinen und evtl. sogar geeignet sind, sein Gewissen zu belasten. Ein durch den Einfluß wirt-*

schaftsberuflicher Erziehung geschärftes Wertbewußtsein könnte dazu beitragen, daß berufliche Anweisungen unter die Frage gerückt werden, ob man ihnen Folge leisten solle. Verweigerungen können zu verheerenden sozialen und ökonomischen Konsequenzen für den einzelnen führen. Auch wenn im Rahmen der wirtschaftsberuflichen Erziehung Voraussetzungen für die Bewältigung ethischer Konflikte vermittelt würden, bliebe ein nicht unbeträchtliches Konfliktrisiko bestehen, das dem einzelnen jedoch nicht abgenommen werden kann" (Zabeck 1991, S. 561).

Diese Kontroverse entspricht im Kern weitgehend derjenigen zwischen Karl Homann und Peter Ulrich im Bereich der Wirtschaftsethik (vgl. z. B. Homann & Pies 1994; Ulrich 2000) und fand auch in etwa zeitgleich statt. Die Debatte ist also nicht neu, was die Frage aufwirft, ob wir heute weiter sind und der Konflikt gelöst ist. Die Antwort auf den ersten Teil der Frage lautet „ja", die auf den zweiten „nein". Wir sehen heute einiges differenzierter und theoretisch auch elaborierter, vor allem aufbauend auf Entwicklungen im Bereich der Moralpsychologie und der Verhaltensökonomik, worauf in einigen Beiträgen des vorliegenden Bandes eingegangen wird. Aber die grundlegende Kontroverse bleibt bestehen und tritt ebenfalls in den Erörterungen der hier zusammengefassten Beiträge zutage, was den Band aber insgesamt umso spannender und aktueller macht.

Er ist gegliedert in allgemeine (Teil 1) und domänenspezifische (Teil 2) Beiträge zu den prinzipiellen Möglichkeiten, faktischen Ausprägungen und normativen Aspekten einer beruflichen Individualmoral unter den Bedingungen der Marktwirtschaft. Teil 1 beginnt mit einer grundlegenden Analyse von Ingo Pies, in der er sich der Frage widmet, wie Individual- und Institutionenethik sinnvollerweise aufeinander zu beziehen sind. Speziell geht es um die Frage, inwieweit innerhalb einer Ethik, die aufgrund charakteristischer Dilemmata auf der Individualebene vor allem auf die Rahmenordnung als systematischen Ort der Moral in der Marktwirtschaft setzt, Raum – ja, vielleicht sogar Notwendigkeit – für individualethisches Räsonnement und Engagement besteht. Seines Erachtens ist jedoch ein klares Verständnis und sauberes Austarieren beider Ansatzpunkte entscheidend, damit individualethische Orientierungen nicht entweder in „Moralismus" oder aber in „Zynismus" münden.

In Übereinstimmung mit dieser systematischen Grundlegung entwickelt Klaus Beck vom Begriff der individuellen „Beruflichkeit" her einen Ansatz zur näheren Bestimmung einer berufsbezogenen Individualethik. Er differenziert und erläutert in diesem Zusammenhang zwei zentrale berufsethische Aspekte individueller Beruflichkeit. Das ist zum einen die „Idealitätskognition", der gemäß das Individuum eine Vorstellung einer idealen Berufsausübung – eben auch unter dem Moralaspekt (!) – haben müsse. Zum anderen ist es die „Sinnkognition", was bedeutet, dass man die eigene berufliche Tätigkeit als einen sinnvollen Beitrag zum Bestand und zur Weiterentwicklung der Gesellschaft sehen und verstehen können müsse.

Dazu passt wiederum der nachfolgende Beitrag von Detlef Aufderheide, der das Konzept des „ehrbaren Kaufmanns" aufgreift. Während vielfach davon ausgegangen wird, dass dieses normative Leitbild im modernen Wirtschaftsleben kaum mehr ei-

nen Platz habe, fragt Aufderheide, ob der ehrbare Kaufmann nicht sogar *das* moralische Leitbild für die von wechselseitigen Abhängigkeiten geprägte Wirtschaft des 21. Jahrhunderts ist.

Gleich welches Leitbild bzw. welche Leitbilder man letztlich für angemessen hält, so muss doch deutlich werden, dass Moral im Beruf zugleich vernünftig sein muss und sich nicht in einem gesinnungsethischen, für faktische Restriktionen blinden „Moralismus" erschöpfen darf. Dieses den bisherigen Ansätzen zugrunde liegende Prinzip wird im Beitrag von Gerhard Minnameier einer genaueren Analyse unterzogen, und zwar im Zusammenhang einer kritischen Würdigung des Konzepts der moralischen Motivation. Wenn moralische Motivation als unabhängig von moralischer Kognition konstruiert wird, laufe sie Gefahr, gegen die Idee der Rationalität in Stellung gebracht zu werden. Im Unterschied dazu versucht er zu zeigen, dass Moralität und Rationalität komplementäre Konzepte sind, die sich keineswegs ausschließen. Dieses Ergebnis ist folgenreich für ein angemessenes Verständnis „moralischer Motivation", gerade unter den Bedingungen beruflichen Handelns in der Marktwirtschaft.

Die beiden letzten Beiträge zu Teil 1 beschäftigen sich mit dem Thema der Berufswahl. Tim Bruns und Michael Niekamp setzen an dem Punkt an, den Klaus Beck als „Sinnkognition" bezeichnet (s. o.) und diskutieren das Konzept des „effektiven Altruismus", womit im Hinblick auf die Berufswahl gemeint ist, dass man den Beruf wählt, in dem man möglichst maximal zur gesellschaftlichen Wohlfahrt beitragen kann. Diesem Ziel hat sich insbesondere das „80,000 Hours"-Programm verschrieben, und es hebt darauf ab, dass man in der gesamten individuellen Lebensarbeitszeit möglichst effektiv der allgemeinen Wohlfahrt dienen solle und könne. Bruns und Niekamp unterziehen das Konzept einer systematischen Kritik, woraus folgt, dass eine ethische Berufswahl schwerlich im Sinne einer konsequentialistisch verstandenen allgemeinen Nutzenmaximierung konzipiert bzw. getroffen werden kann. Abschließend erläutern sie, wie man prinzipiell ansetzen müsste, um Effektivität im Sinne des „effektiven Altruismus" überhaupt sinnvoll abschätzen zu können.

Birgit Ziegler erörtert in ihrem Beitrag, welche Bedeutung Moral tatsächlich für die individuelle Berufswahl hat. Insbesondere arbeitet sie heraus, dass moralische Orientierungen wichtige Ein- bzw. Ausschlusskriterien für mögliche Karrierewege darstellen. Moralvorstellungen im Jugend- und jungen Erwachsenenalter dürften insofern als wichtige Selbstselektionskriterien maßgeblich zur Entscheidung für einen bestimmten Beruf bzw. Karriereweg beitragen. Die Konsequenz ist, dass die Frage nach einer angemessenen Berufsmoral nicht erst mit der Berufsentscheidung und somit erst nachgelagert relevant wird, sondern bereits weit davor.

Der zweite Teil beginnt mit einem Beitrag zu der Frage, ob und inwiefern Studierende der Wirtschaftswissenschaften eigeninteressierter orientiert sind und handeln als Studierende anderer Fächer. Manuel Wörsdörfer berichtet über zahlreiche Studien, in denen sich ein solcher Effekt zeigt, der jedoch zum einen als „Selbstselektionseffekt" erklärt werden kann (d. h. Eigeninteressierte wählten verstärkt ein wirtschaftswissenschaftliches Studium, Gemeinwohlorientierte entsprechend weniger),

zum anderen als „Indoktrinationseffekt“ (d. h. durch das Studium werde zur Eigeninteressiertheit erzogen). Beide Thesen sind durch empirische Untersuchungen gestützt worden. Wörsdörfer geht im Folgenden auf neurowissenschaftliche Befunde ein, denen zufolge auch das erwachsene Gehirn eine erstaunliche Plastizität aufweist, und leitet von dorther die Möglichkeit einer remedialen Bildung von Studierenden der Wirtschaftswissenschaften ab, die er selbst auch für angezeigt hält.

Ebenfalls aufbauend auf die Unterscheidung von Selektions- und Indoktrinationseffekt und die entsprechenden Befunde geht Alexander Lenger der Frage nach, wie diese differenziellen Orientierungen von Wirtschaftsstudierenden erklärt werden können. Anders als Wörsdörfer greift er dabei auf das Habituskonzept von Pierre Bourdieu zurück und kommt, vor allem auch in der Gegenüberstellung von durch Anlage oder Sozialisation gebildeten Präferenzen und berufstypischen Restriktionen, zu differenzierten Schlussfolgerungen. Auch er hält es für nötig, wirtschaftswissenschaftliche Curricula durch Reflexionsangebote in kritischen Bereichen wie Finanzwissenschaft, Sozialpolitik oder Wirtschafts- und Unternehmensethik zu ergänzen.

Die beiden letzten Beiträge sind speziell dem Finanzbereich gewidmet. Eberhard Schnebel setzt an der grundsätzlichen Orientierung einer Finanzmarktethik an und arbeitet heraus, dass der Finanzmarkt selbst als strukturelles „öffentliches Gut“ zu betrachten sei, dessen Funktionalität zu sichern und vor Verzerrungen zu schützen sei. Dabei sieht er eine Hauptschwierigkeit darin, dass Finanzmärkte eine eigene Systemdynamik entfalten und mit anderen Systemen (im Luhmann’schen Sinne) lediglich strukturell gekoppelt seien. Anders als Wörsdörfer und Lenger in ihren Beiträgen differenziert er Ansätze für eine entsprechende Individualethik danach, ob sie a) auf das unmittelbare Handeln im Finanzmarkt, b) auf das Einsetzen von Instrumenten des Finanzmarkts in der Gesellschaft, oder aber c) auf die Gestaltung der Rahmenordnung *für den* Finanzmarkt gerichtet sind.

Schließlich fokussieren Karin Heinrichs und Eveline Wuttke auf die Tätigkeit von Finanzberatern. Ausgehend von einer weitgehend defizitären „Financial Literacy“ diagnostizieren sie einerseits einen hohen Bildungsbedarf in diesem Bereich. Andererseits werfen sie die Frage auf, welche Verantwortung jeweils dem Finanzberater und dem Kunden selbst zukommt, damit der Kunde letztlich gut beraten ist und die für ihn richtigen Finanzdienstleistungen in Anspruch nimmt. Als Folie dient ihnen die moralpsychologische Forschung, insbesondere zum „Happy Victimizer Pattern“. Sie unterscheiden zwei mögliche Typen von Beratern – einen „moralischen Idealisten“ und einen „individuellen Nutzenmaximierer“ –, halten jedoch beide Typen für inadäquate Extrempositionen. Hier schließt sich der Kreis zum ersten Beitrag von Ingo Pies, und die Autorinnen kommen für den Bereich der Finanzberatung zu ähnlichen Schlüssen, wie sie Pies grundlegend und für den allgemeinen Fall herausarbeitet.

Alles in allem vermitteln die Beiträge des vorliegenden Bandes ein umfassendes und über weite Strecken kohärentes Bild vom Stellenwert der Moral im Beruf und davon,

wie berufsethisches Denken und Handeln orientiert und unterstützt werden könnte und müsste. Es werden aber auch systematische Konfliktlinien deutlich, die sowohl die Wirtschafts- und Unternehmensethik als auch die Berufs- und Wirtschaftspädagogik seit Langem prägen und vermutlich noch einige Zeit begleiten werden. Umso wichtiger sind jedoch die Fortsetzung der Diskussion(en) und die Weiterentwicklung der theoretischen und empirischen Forschung zum Thema.

Literatur

Beck, K. (1996). „Berufsmoral" und „Betriebsmoral": Didaktische Konzeptualisierungsprobleme einer berufsqualifizierenden Moralerziehung. In Beck, K., Müller, W., Deißinger, T. & Zimmermann, M. (Hrsg.), Berufserziehung im Umbruch: Didaktische Herausforderungen und Ansätze zu ihrer Bewältigung. Weinheim: Deutscher Studien Verlag, S. 125–142.

Beck, K. (1999). Moralerziehung in der Berufsausbildung? In Wirtschaft und Erziehung, 51, S. 75–78.

Beck, K. (2003). Ethischer Universalismus als moralische Verunsicherung? Zur Diskussion um die Grundlegung der Moralerziehung. In Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 99, S. 274–298.

Beck, K., Dransfeld, A., Minnameier, G. & Wuttke, E. (2002). Autonomy in heterogeneity? Development of moral judgement behaviour during business education. In K. Beck (Hrsg.), Teaching-Learning Processes in Vocational Education. Foundations of Modern Training Programmes. Frankfurt am Main: Lang, S. 87–119.

Beck, K. & Parche-Kawik, K. (2004). Das Mäntelchen im Wind? Zur Domänespezifität moralischen Urteilens. In Zeitschrift für Pädagogik, 50, S. 244–265.

Beckmann, M. & Winning, A. v. (2012). Die Professionalisierung von CSR in Theorie und Praxis. München: Roman Herzog Institut.

Hammermann, A. & Stettes, O. (2015). Fachkräftesicherung im Zeichen der Digitalisierung: Empirische Evidenz auf Basis des IW-Personalpanels 2014 – Gutachten. Köln: Institut der deutschen Wirtschaft.

KMK (2011). Handreichung für die Erarbeitung von Rahmenlehrplänen der Kultusministerkonferenz für den berufsbezogenen Unterricht in der Berufsschule und ihre Abstimmung mit Ausbildungsordnungen des Bundes für anerkannte Ausbildungsberufe. Berlin: Sekretariat der Kultusministerkonferenz.

Krebs, D. L. & Denton, K. (2005). Toward a more pragmatic approach to morality: A critical evaluation of Kohlberg's model. In Psychological Review, 112, S. 629–649.

Minnameier, G., Beck, K., Heinrichs, K. & Parche-Kawik, K. (1999). Homogeneity of moral judgement? Apprentices solving business conflicts. In Journal of Moral Education, 28, S. 429–443.

Minnameier, G. & Schmidt, S. (2013). Situational moral adjustment and the happy victimizer. In European Journal of Developmental Psychology, 10, S. 253–268.

Rest, J., Narvaez, D., Bebeau, M. J. & Thoma, S. J. (1999). Postconventional moral thinking: A neo-Kohlbergian approach. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Schneider, A. & Schmidpeter, R. (Hrsg.) (2012). Corporate Social Responsibility: Verantwortungsvolle Unternehmensführung in Theorie und Praxis. Berlin: Springer.

Spranger, E. (1922/1965). Berufsbildung und Allgemeinbildung. In ders.: Grundlegende Bildung – Berufsbildung – Allgemeinbildung (hrsg. v. J. H. Knoll). Heidelberg: Quelle & Meyer, S. 24–45.

Zabeck, J. (1991). Ethische Dimensionen der „Wirtschaftserziehung". In Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 87, S. 534–562.

Zabeck, J. (2002). Moral im Dienste betrieblicher Zwecke? Anmerkungen zu Klaus Becks Grundlegung einer kaufmännischen Moralerziehung. In Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 98, S. 485–503.

Ethik im Beruf unter den Bedingungen der Marktwirtschaft

Individualethik versus Institutionenethik? – zur Moral (in) der Marktwirtschaft

Ingo Pies*

„Great moral philosophy does not come primarily from concerns arising within philosophy itself. It comes from engagement with serious problems about personal, social, political, and religious life."

Jerome B. Schneewind (1998, S. xiv)

Zusammenfassung

In diesem Artikel wird die These vertreten, dass sich Individualethik und Institutionenethik nicht widersprechen müssen, sondern sogar Hand in Hand moralischem Fortschritt zuarbeiten können, sofern zwei Fehler vermieden werden, die zu den beiden Pathologien der Moderne führen – zu den Zwillingsphänomenen Moralismus und Zynismus. Diese These wird in vier Schritten entwickelt: Im ersten Schritt wird herausgearbeitet, dass Individualethik und Institutionenethik sich im Hinblick auf ihren je eigenen Argumentationsmodus unterscheiden. Im zweiten Schritt wird analysiert, wie diese beiden Argumentationsmodi komplementär zueinander eingesetzt werden können. Der dritte Schritt rekonstruiert die institutionenethische Kritik an einer Überdehnung individual-ethischer Argumente. Der vierte Schritt erläutert, welche Schlussfolgerungen hieraus für die Moral (in) der Marktwirtschaft zu ziehen sind.

* Hier wird aus der Perspektive des ordonomischen Forschungsprogramms argumentiert, d. h. aus dem Blickwinkel einer ganz spezifischen Fortentwicklung der Ordnungsethik, wie sie maßgeblich von Karl Homann begründet wurde (vgl. Homann 2014; 2015a und 2015b). Zur Ordonomik als einer theoretischen Innovation (vgl. Pies 2009a; 2009b; 2012a) und (2015a). Die Ordonomik beschäftigt sich mit den Interdependenzen von – und insbesondere mit den Diskrepanzen zwischen – Institutionen (= Sozialstruktur) und Ideen (= Semantik). Sie stellt systematisch zwei Fragen: (a) die nach der *Moraltauglichkeit* der Gesellschaft und ihrer Institutionen sowie spiegelbildlich (b) die nach der *Gesellschaftstauglichkeit* der Moral(kommunikation), insbesondere der normativen Begriffe und Denkkategorien, die im öffentlichen Diskurs Verwendung finden. Auf diese Weise will die Ordonomik konstruktiv(istisch)e Beiträge zur demokratischen (Selbst-)Aufklärung und (Selbst-)Steuerung der modernen (Welt-)Gesellschaft leisten, d. h. zur (Re-)Formierung der Ordnungen des Denkens und Handelns. – Da es sich bei diesem Beitrag um eine ordonomische Argumentationsskizze handelt, werden Literaturhinweise nur sehr spärlich und zudem extrem selektiv eingesetzt. Für hilfreiche kritische Hinweise ist Gerhard Minnameier herzlich zu danken.

Einleitung

Die öffentliche Diskussion in demokratisch verfassten Marktwirtschaften ist durchsetzt mit moralischen Appellen. Neben politischen Akteuren werden vor allem wirtschaftliche Akteure regelmäßig dazu aufgerufen, ihr Verhalten zu ändern, um so berechtigten normativen Anliegen der Gesellschaft Rechnung zu tragen. Man wünscht sich und fordert moralische(re) Handlungsweisen, insbesondere mehr Rücksicht auf gesellschaftliche Belange und mehr Entschlossenheit, eine solche Rücksichtnahme auch tatsächlich zu praktizieren. Am Beispiel: Unternehmen sollen ihren Beschäftigten höhere Löhne zahlen sowie attraktivere Arbeitsplätze bereitstellen, und das nicht nur vor Ort, sondern auch in den oft weit entfernten Zulieferbetrieben entlang ihrer Wertschöpfungsketten. Ferner wird von Unternehmen erwartet, dass sie sich sowohl im lokalen Kontext als auch im globalen Maßstab für mehr Nachhaltigkeit engagieren. Beispielsweise sollen sie qualitativ höherwertige Produkte anbieten und dabei weniger Rohstoffe – weniger Wasser, weniger Energie usw. – in Anspruch nehmen. Man sieht: Die Wunschlisten und Forderungskataloge sind lang.

Solchen Appellen liegt eine individualethische Argumentation zugrunde. Diagnostiziert wird ein gesellschaftlicher Missstand, und zur Therapie dieses Missstandes wird darauf gesetzt, die nötigen Verhaltensänderungen durch moralische Einsicht und moralische Motivation herbeizuführen. Der Appell will für den Missstand sensibilisieren und gerade damit bei wirtschaftlichen Akteuren eine moralische Motivation hervorrufen, individuell Verantwortung für die Abstellung des Missstandes zu übernehmen.

Aus institutionenethischer Sicht sind viele solcher Appelle freilich zu kritisieren, und zwar mit dem Argument, dass sie moralisch bedenklich sind: An wirtschaftliche Akteure gerichtet, die sich im Wettbewerb befinden, kommen moralische Forderungen zur Verhaltensänderung oft einer Überforderung gleich. Da jenseits des Könnens ein normatives Sollen nicht sinnvoll formuliert werden kann, verstoßen utopische Appelle in großer Regelmäßigkeit gegen den zutiefst moralischen Grundsatz „ultra posse nemo obligatur“. Nicht zufällig sind deshalb Klagen über die Schlechtigkeit der Welt, insbesondere der Wirtschaftswelt, die stets mitlaufende Begleitmusik einer Appellitis, die sich darüber wundert und empört, dass ihre moralischen Appelle so wenig Befolgung finden.

Um das ordonomische Gegenargument in Anlehnung an Immanuel Kant zu formulieren: Es gehört konstitutiv zur Würde des Menschen, vor der Zumutung bewahrt zu werden, gegen vitale Eigeninteressen verstoßen zu sollen. Appelle setzen auf Heteronomie, nicht auf Autonomie. Gerade in moralischer Hinsicht *können* sie folglich nicht leisten, was sie eigentlich leisten sollen.

Aufgrund dieser Zurückweisung moralischer Appelle kann leicht der Eindruck entstehen, die Institutionenethik lehne die ihnen zugrunde liegende Individualethik rundherum ab, so als gäbe es hier einen fundamentalen und unüberbrückbaren Widerspruch. Aufgrund dieses Eindrucks wird dann auch leicht übersehen, dass die In-

stitutionenethik nicht nur zu einer intern-destruktiven, sondern auch zu einer konstruktiven Kritik moralischer Appelle fähig ist, weil sie einen Weg zu weisen vermag, wie sich das zugrunde liegende normative Anliegen vergleichsweise besser verwirklichen lässt: Die Institutionenethik – hier ist ihr Name Programm – setzt auf einen Wechsel von der Ebene individueller *Intentionen* auf die gesellschaftliche Ordnungsebene der *Institutionen*, um die normativ wünschenswerten Verhaltensänderungen mittels veränderter Anreize herbeizuführen. In psychologischer Sprache formuliert geht es darum, um der Verwirklichung eines moralischen Anliegen willens eine *extrinsische* Motivation herbeizuführen, die eine *intrinsische* Motivation zu unterstützen vermag, aber hinsichtlich ihrer Wirkung nicht darauf angewiesen ist, dass eine starke intrinsische Motivation bereits vorliegt. Es gilt, die Bedingung der Möglichkeit moralischen Handelns zu sichern, indem institutionell dafür gesorgt wird, dass ein gesellschaftlich erwünschter Verhaltensstandard kollektive Verbindlichkeit erhält, sodass selbst unter Wettbewerbsbedingungen kein Akteur befürchten muss, durch moralisches Verhalten in Nachteil zu geraten.[1]

Vor diesem Hintergrund soll im Folgenden die These vertreten werden, dass Individualethik und Institutionenethik sich zwar partiell widersprechen *können*, sich aber nicht prinzipiell widersprechen *müssen*, und dass sie sogar komplementär – *Hand in Hand* – daran arbeiten können, auf der Suche nach einer besseren Welt moralischen Fortschritt zu verwirklichen. Diese These wird nun in vier Schritten entwickelt, die frühere Überlegungen aufgreifen und weiterentwickeln.[2]

- Im ersten Schritt wird herausgearbeitet, dass Individualethik und Institutionenethik sich im Hinblick auf ihren je eigenen Argumentationsmodus unterscheiden.
- Im zweiten Schritt wird analysiert, wie diese beiden Argumentationsmodi komplementär zueinander eingesetzt werden können.
- Der dritte Schritt rekonstruiert die institutionenethische Kritik an einer Überdehnung individualethischer Argumente.
- Der vierte Schritt erläutert, welche Schlussfolgerungen hieraus für die Moral (in) der Marktwirtschaft zu ziehen sind.

I Individualethik versus Institutionenethik: zwei unterschiedliche Argumentationsmodi

Individualethik und Institutionenethik haben eine wichtige Gemeinsamkeit: Beide zielen darauf ab, individuelle Handlungen bzw. – hier als Synonym aufgefasst – indi-

1 Eine klassische Formulierung zur Kennzeichnung der legitimen Bindungswirkung eines politisch vereinbarten Ordnungsrahmens stammt von Garrett Hardin (1968, S. 1247): Er spricht von „mutual coercion, mutually agreed upon". Man kann es auch so ausdrücken: Einer liberalen Institutionenethik geht es um die kollektive Entwicklung individueller Freiheit zu moralischem Verhalten. Vgl. hierzu Homann und Pies (1993; 2012).

2 Zur Bestimmung des Verhältnisses von Individualethik und Institutionenethik vgl. bereits Pies (2000); vgl. ferner Pies (2013a).

viduelles Verhalten zu verändern, damit bessere Ergebnisse zustande kommen und gesellschaftliche Missstände vermieden werden können, die aus moralischer Sicht Anlass zur Besorgnis geben.

Es gibt aber auch einen wichtigen Unterschied. Er betrifft die Art und Weise, wie die Verhaltensänderung herbeigeführt werden soll. Hier setzt die Individualethik argumentativ auf die Präferenzen bzw. Intentionen der Individuen. Vereinfacht gesagt geht es darum, den guten Willen zu aktivieren. Ganz anders bei der Institutionenethik. Sie setzt argumentativ auf die Restriktionen bzw. die institutionellen Rahmenbedingungen der Situation, in der individuell gehandelt wird. Vereinfacht gesagt geht es darum, Verhaltensanreize zu aktivieren. Dieser Unterschied lässt sich mithilfe von Abbildung 1 anschaulich vor Augen führen.

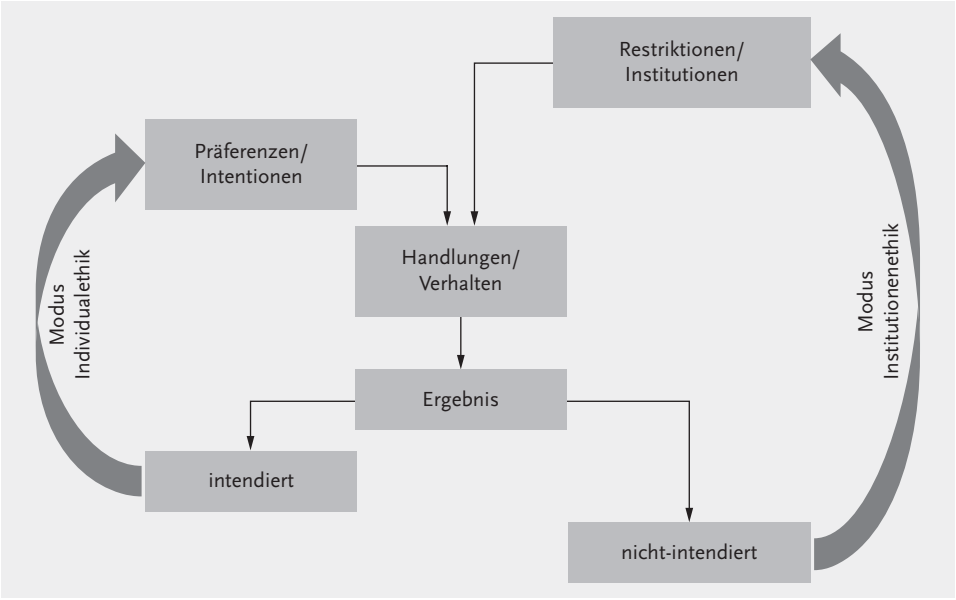


Abb. 1: Eine Rational-Choice-Rekonstruktion unterschiedlicher Argumentationsmodi

Quelle: eigene Darstellung

Dabei wird zunächst sichtbar, dass die Individualethik dort ihre Stärke hat, wo es darum geht, *intendierte* Ergebnisse zu verändern: Wird das Resultat des eigenen Verhaltens absichtlich herbeigeführt, dann kann es ein probates Mittel sein, sich der moralischen Aufklärung dieser Absichten zu widmen. Am Beispiel: Wenn sich zwei Geschwister streiten und es hierbei zu psychischer oder gar physischer Gewaltausübung mit entsprechenden Verletzungen kommt, können Eltern darauf hinwirken, dass sich die Einsicht verbreitet, inwiefern eine friedliche und faire Konfliktaustragung im allgemeinen Interesse liegt und auch jene Partei profitieren lässt, die sich im unfairen Streit als die stärkere erweist. Hier geht es vor allem darum, dass sich

ein Individuum an eine gegebene Situation anders anpasst, als es bislang der Fall war, mit der Konsequenz, dass es sich zukünftig aus moralischen Gründen anders verhalten *will*.[3]

Umgekehrt hat die Institutionenethik ihre Stärke dort, wo es darum geht, *nicht-intendierte* Ergebnisse zu verändern. Dies ist systematisch relevant, wo man es nicht mit Aktionen, sondern mit Interaktionen zu tun hat, an denen viele Menschen beteiligt sind, sodass kein Einzelner von ihnen für das sich einstellende Resultat verantwortlich (zu machen) ist. Am Beispiel: Wenn sich auf einem wettbewerblich strukturierten Markt aufgrund einer Nachfrageausdehnung der Preis erhöht, dann steigt der Preis nicht deshalb, weil dies den Präferenzen der Anbieter entspricht, sondern er steigt vielmehr deshalb, weil die Nachfrager den Preisanstieg durch ihr Verhalten unabsichtlich herbeiführen – noch genauer: Die Nachfrager lassen den Preis ansteigen, *obwohl* dies ihrer Intention und ihrem Interesse diametral widerspricht. Aus ihrer Sicht ist das Ergebnis nicht nur nicht-intendiert. Es ist sogar kontra-intentional. Diese Interaktions-Logik gilt für viele Missstände, die sich auf Märkten beobachten lassen: Massenarbeitslosigkeit, Umweltverschmutzung und Korruptionssümpfe beispielsweise kommen nicht deshalb zustande, weil einzelne Akteure dies gezielt herbeiführen wollen, sondern vielmehr deshalb, weil viele Akteure im sozialen Zusammenspiel (Fehl-)Anreizen folgen. Das Resultat ist in solchen Fällen eine kollektive Selbstschädigung, die keineswegs intendiert wird. Deshalb geht es hier vor allem darum, mittels institutioneller Reformen für viele verschiedene Akteure die Situation so umzugestalten, dass sie sich in ihrem eigenen Interesse anders verhalten (können).[4]

Mit dieser Rational-Choice-Rekonstruktion verbinden sich mehrere Erkenntnisse:

(1) Die Individualethik zielt argumentativ darauf, dass sich ein Individuum absichtlich anders verhalten will, weil seine Intention – aus moralischen Gründen – auf ein

3 Aus der Fülle literarisch verarbeiteter Individualethik sei hier nur ein einziges Beispiel ausgewählt. Es stammt von Emanuel Geibel (1918, S. 58) und macht die argumentative Stoßrichtung der hier typischerweise verwendeten Überlegungen sehr anschaulich:

„Lüge, wie sie schlau sich hüte,
Bricht am Ende stets das Bein;
Kannst du wahr sein nicht aus Güte,
Lern' aus Klugheit wahr zu sein."

4 Systematisch betrachtet, ist es insbesondere der Wettbewerb – und zwar keineswegs nur in der Wirtschaft, sondern alle gesellschaftlichen Sphären ergreifend auch in der Politik oder im Sport oder in der Wissenschaft oder wo auch immer –, der dafür sorgt, dass das individuelle Handlungsmotiv nicht automatisch auf das kollektive Handlungsergebnis durchschlägt. Hier entsteht ein Hiatus: *Handlung und Ergebnis sind intentional entkoppelt und nur noch institutionell verknüpft.* Dies liegt daran, dass die Konkurrenten sich wechselseitig zu überbieten versuchen, was bedeutet, ihre jeweiligen Gewinnabsichten wechselseitig zu unterminieren. Der aus ordonomischer Sicht entscheidende Punkt besteht darin, dass der Wettbewerb die Konkurrenten in ein soziales Dilemma stürzt, dessen Ergebnis nicht von *Intentionen*, sondern von *Institutionen* bestimmt wird: von den Anreizwirkungen des Ordnungsrahmens, innerhalb dessen die Akteure versuchen, ihre je individuellen Ziele zu verfolgen. Am Beispiel: Ein für die Zuschauer attraktives Fußballspiel kommt nicht dadurch zustande, dass die Konkurrenten ihr Gewinnenwollen moralisch mäßigen. Stattdessen hängt es davon ab, wie die geltenden Regeln – von der Abseitsregel über das Verbot von Handspiel bis hin zur Grenzziehung zwischen legitimem Körpereinsatz und Foul – beschaffen sind und wie sie vom Schiedsrichter sanktioniert werden.

anderes Ergebnis gerichtet wird. Demgegenüber zielt die Institutionenethik argumentativ darauf, dass sich viele Akteure ebenfalls anders verhalten wollen, aber nicht unbedingt deshalb, weil sie bewusst ein anderes Systemergebnis intendieren, sondern vielmehr deshalb, weil ihre individuelle Vorteilskalkulation per institutioneller Reform in eine andere Richtung gelenkt wird. Am Beispiel: Werden CO_2-Emissionen innerhalb des Europäischen Zertifikatehandels mit einem Preis versehen, dann beteiligen sich eigeninteressierte Akteure am Klimaschutz, und zwar unabhängig davon, ob sie einen solchen Klimaschutz nun bewusst anstreben oder nicht. Man kann diesen wichtigen Aspekt auch so ausdrücken: Wenn es darum geht, nicht-intendierte Ergebnisse gesellschaftlich zu steuern, dann ist der gute Wille eines Einzelnen weder notwendig noch hinreichend. Stimmen die Anreize nicht, ist der gute Wille nicht hinreichend. Stimmen die Anreize hingegen, ist der gute Wille nicht unbedingt notwendig. Am Beispiel: Bei richtiger Preissetzung muss man nicht absichtlich die globale Erwärmung bekämpfen wollen; es reicht aus, auf sein Portemonnaie zu achten, um im Winter die Heizung nicht unnötig aufzudrehen.[5]

(2) Die Individualethik denkt und argumentiert *handlungslogisch*, die Institutionenethik hingegen denkt und argumentiert *situationslogisch*. Im handlungslogischen Argumentationsmodus wird die Situation als (vor-)gegeben angenommen, und dann wird gefragt, wie sich das Individuum mittels modifizierter Prioritäten an diese Situation bestmöglich anpassen sollte. Systematisch betrachtet, werden hier Zieldiskussionen geführt. Es geht um das individuelle *Wollen* des normativen Sollens. Die Individualethik thematisiert, welche Freiheitsgrade ein Individuum hat, um sich als moralische Person innerhalb eines als invariant vorgestellten Umfelds intentional anzupassen, zum Beispiel durch die Ausbildung eines moralischen Gewissens im Sinne einer Instanz zur Internalisierung von Normen. – Ganz anders die Institutionenethik: Im situationslogischen Argumentationsmodus wird die Situation als veränderbar angenommen, und dann wird gefragt, wie die Situation institutionell gestaltet werden sollte. Systematisch betrachtet, werden hier Mitteldiskussionen geführt. Es geht um das kollektive *Können* des normativen Sollens – oder genauer: Es geht um das je individuelle Können zahlreicher Wettbewerber, die ausnahmslos und simultan in die Lage versetzt werden sollen, sich so verhalten zu können (und sich im eigenen Interesse anreizbedingt sogar so verhalten zu müssen), wie es zur

5 Leider hat der Begriff „nicht-intendierter Effekte" (noch) nicht den Status eines allgemein anerkannten terminus technicus erlangt. Viele Menschen assoziieren mit ihm eher nebensächliche Phänomene wie etwa verschüttete Milch. Für eine rational-choice-basierte Gesellschaftstheorie jedoch handelt es sich um die Hauptkategorie zur Erklärung komplexer Phänomene. Vielleicht helfen die folgenden Beispiele, die kategoriale Distinktion zwischen intendierten und nicht-intendierten Effekten anschaulich vor Augen zu führen: Wenn Unternehmen unter Kostendruck geraten und deshalb Arbeitsplätze abbauen, so tun sie das nicht mit der Absicht, die gesellschaftliche Arbeitslosenrate zu erhöhen; wenn Mann und Frau sich im Hinblick auf ihr privates Glück für ein Kind entscheiden, so tun sie das nicht aus der Intention heraus, die gesellschaftliche Geburtenrate anzuheben; wenn Menschen illegales Einkommen erwerben, dann verfolgen sie damit individuelle Konsumziele, aber gewiss nicht das Ziel, zu einer höheren Kriminalitätsrate beizutragen. Diese zu Raten aggregierten Ergebnisse sind gesellschaftliche Emergenzphänomene, die am besten erklärt (und gestaltet) werden können, wenn man sie als das nicht-intendierte Resultat intentionalen Handelns auffasst. Bereits von Hayek (1973; 1980, S. 106) identifiziert in diesem Zusammenhang das Muster eines bedeutsamen „intentionalistischen Fehlschlusses".

Verwirklichung des moralischen Anliegens gesellschaftlich wünschenswert ist. Die Institutionenethik thematisiert, welche Freiheitsgrade die Gesellschaft hat, moralisches Verhalten einzelner Akteure – Individuen oder Organisationen – mittels geeigneter Anreizsetzung institutionell zu fördern.[6]

Somit lässt sich festhalten: Zur Verwirklichung moralischer Anliegen zielt die Individualethik auf eine Stärkung des guten Willens, während die Institutionenethik auf die Anreize für ein gutes Können fokussiert ist, welches einen bereits vorhandenen guten Willen unterstützen kann, aber notfalls auch ohne guten Willen auszukommen vermag. Die Individualethik nimmt Individuen, die Institutionenethik nimmt Institutionen moralisch in Anspruch, um Schaden abzuwenden und Gutes zu erreichen.

II Zur Kompatibilität und Komplementarität von Individualethik und Institutionenethik

Individualethik und Institutionenethik müssen sich nicht widersprechen. Sie können sogar Hand in Hand daran arbeiten, moralischen Fortschritt zu realisieren. Um zu verstehen, inwiefern die beiden Argumentationsmodi nicht nur kompatibel, sondern sogar komplementär sind, kommt es vor allem darauf an, sich die unterschiedlichen Problemstrukturen vor Augen zu führen, auf die die handlungslogische Individualethik und die situationslogische Institutionenethik jeweils referentialisiert sind. Hierbei hilft Abbildung 2.

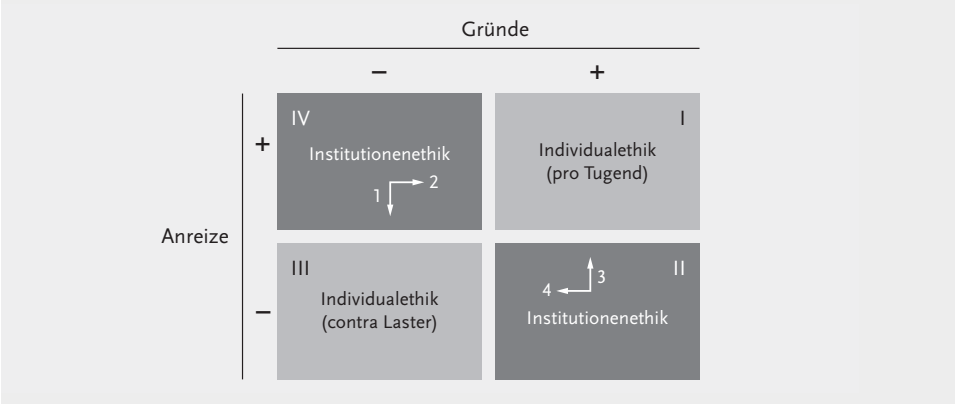


Abb. 2: Zur Komplementarität von Individualethik und Institutionenethik

Quelle: eigene Darstellung

6 Um Fußballspiele für die Zuschauer attraktiver zu machen, sind in den letzten Jahren zahlreiche Experimente mit Regeländerungen durchgeführt worden. Man denke nur an das (schnell wieder abgeschaffte) „golden goal" oder an die mittlerweile bewährten Regelungen, gewonnene Spiele nicht mit zwei, sondern mit drei Punkten zu belohnen und besonders verletzungsgefährdende Spielweisen als Foul zu werten.

Aufgespannt ist das Spektrum von Anreizen und Gründen – in ordonomischer Fachsprache: das Spektrum von Sozialstruktur und Semantik. Zur Erläuterung: Bestimmte Handlungsweisen können moralisch erwünscht sein. Für sie sprechen dann gute Gründe, symbolisch repräsentiert durch das Plus-Zeichen rechts oben in der Grafik. Bestimmte Verhaltensmuster können aber auch moralisch *un*erwünscht sein. *Gegen* sie sprechen dann gute Gründe, symbolisch repräsentiert durch das Minus-Zeichen links oben in der Grafik. Analog verhält es sich mit der Anreizdimension: Bestimmte Handlungsweisen und Verhaltensmuster können sich für die jeweiligen Akteure als individuell vorteilhaft (Plus-Zeichen) oder nachteilig (Minus-Zeichen) auswirken. Somit sind insgesamt vier Fälle zu unterscheiden:

- Quadrant I markiert den Fall, in dem eine moralisch erwünschte Handlung durch Anreize gratifiziert wird.
- Quadrant III markiert den genau umgekehrten Fall, in dem eine moralisch unerwünschte Handlung durch Anreize negativ sanktioniert wird.
- Quadrant VI markiert den Fall, in dem ein Verhalten durch Anreize gratifiziert wird, obwohl moralische Überlegungen dagegen sprechen.
- Quadrant II markiert den genau umgekehrten Fall, in dem eine moralisch erwünschte Handlung durch Anreize negativ sanktioniert wird.

Die Quadranten I und III lassen sich eindeutig der Individualethik zuordnen. Hier stimmt das gesellschaftliche Umfeld. Anreize und Gründe passen zusammen. Diese Passung gilt es, argumentativ zu vermitteln. Am Beispiel: Die Individualethik bemüht sich um die Einsicht, dass eine kurzfristige Lüge schon mittelfristig gravierende Nachteile nach sich ziehen kann; dass bestimmte Konsumformen Suchtverhalten auslösen können; dass eine kooperative Einstellung sich auszahlt usw. Mit solchen Überlegungen wird dem Individuum zugeraten, sich tugendhaft zu verhalten (Quadrant I), während gleichzeitig von lasterhaftem Verhalten (Quadrant III) abgeraten wird. In den Kategorien des Rational-Choice-Ansatzes rekonstruiert, ermutigen viele individualethische Argumente auf diese Weise zu moralischen *Investitionen*: zu Verzichtsleistungen, die freilich kein bloßes Opfer sind, sondern aufgrund interpersonaler oder intertemporaler Rückwirkungen zu einem gelingenden Leben in der Gemeinschaft mit anderen beitragen. Die Individualethik erläutert, warum es der besseren Entfaltung der eigenen Persönlichkeit dient, sich an die gesellschaftlich vorfindliche Situation durch die Ausbildung und Stärkung eines guten Willens anzupassen.

Analog lassen sich die Quadranten II und IV eindeutig der Institutionenethik zuordnen. Hier passen die Anreize und Gründe nicht recht zusammen. In ordonomischer Fachsprache ausgedrückt, besteht eine Diskrepanz zwischen Sozialstruktur und Semantik. Solche Diskrepanzen lassen sich auf unterschiedliche Weise auflösen. Einerseits ist es möglich, die Sozialstruktur an die Semantik anzupassen. Diese argumentative Stoßrichtung zugunsten institutioneller Anreizreformen wird in Abbildung 2 durch die beiden vertikalen Pfeile gekennzeichnet, die mit ungeraden Zahlen versehen sind. Andererseits ist es möglich, die Semantik an die Sozialstruktur anzupassen. Diese argumentative Stoßrichtung zugunsten einer Neuausrichtung normativer

Überlegungen – man könnte auch sagen: zugunsten einer Umwertung von Werten – wird durch die beiden horizontalen Pfeile gekennzeichnet, die mit geraden Zahlen versehen sind. Dies sei nun kurz anhand einiger Beispiele erläutert:

- Pfeil 1: In vielen Regionen und Branchen ist es immer noch üblich, mit dem illegalen Mittel der Bestechung zu arbeiten, um gegenüber den eigenen Konkurrenten erfolgreich(er) zu sein. Maßnahmen für eine wirksame Korruptionsprävention – etwa die Einrichtung von Whistle-Blowing-Systemen oder veränderte Haftungsstrukturen für Organisationen – können dazu beitragen, dieses moralisch unerwünschte Verhalten allgemein unattraktiv werden zu lassen.
- Pfeil 2: Es gibt viele wirtschaftliche Praktiken, die zunächst auf moralische Vorbehalte stießen, die dann mit der Zeit abgebaut wurden. Zu denken ist etwa an die Händler, denen fälschlicherweise vorgeworfen wurde, nicht wertschöpfend tätig zu sein, oder an Spekulanten, deren produktive Funktionen – von der Informationsbeschaffung bis hin zu Versicherungsleistungen – verkannt wurden. Ebenfalls zu denken ist an das kanonische Zinsverbot. Hier wurde in – oft sehr langwierigen – gesellschaftlichen Lernprozessen erreicht, ursprünglich negative Moralurteile in positive Bewertungen zu verwandeln.
- Pfeil 3: Bevölkerungswachstum und steigende Lebensstandards haben in den letzten 200 Jahren zu einer immer stärkeren Inanspruchnahme natürlicher Ressourcen geführt. In dem Maße, wie ursprüngliche freie Güter – also Luft, Wasser und Boden – mit Eigentumsrechten versehen werden, wird die Nutzung dieser Güter in Form von monetären Kosten spürbar, sodass Anreize für einen sparsame(re)n Umgang mit diesen knappen Ressourcen geschaffen werden: Als Folge geeigneter Reformen wird Umweltschutz nicht länger negativ, sondern positiv sanktioniert.
- Pfeil 4: Normative Erwartungen und Bewertungen können sich nicht nur deshalb ändern, weil es zu moralischen Aufwertungen kommen kann (Pfeil 2), sondern auch deshalb, weil moralische Abwertungen möglich sind. Von insolventen Unternehmern wird heute nicht mehr erwartet, dass sie um ihrer Ehre willen freiwillig aus dem Leben scheiden; und bestimmte traditionelle Formen von Familiensolidarität werden heutzutage als Nepotismus gebrandmarkt und sogar unter Strafe gestellt. Ähnliches gilt für die Diskriminierung nach Geschlecht, Herkunft, Alter, Status, Nationalität usw., die in traditionalen vormodernen Gesellschaften üblich war und heutzutage von Marktteilnehmern nicht mehr erwartet und auch nicht mehr eingefordert wird, vor allem deshalb, weil solche Ungleichbehandlungen innerhalb von Marktkontexten nicht nur für die Objekte, sondern auch für die Subjekte der Diskriminierung kostenträchtig sind.

Die vier Pfeile in Abbildung 2 lassen augenfällig werden, dass die Institutionenethik der Individualethik zuarbeitet, indem sie argumentative Beiträge leistet, jene gesellschaftlichen Rahmenbedingungen bereitzustellen, unter denen der handlungslogische Argumentationsmodus der Individualethik seine besondere Stärke entfalten kann. Institutionenethisch wird stets angestrebt, ausgehend von den Quadranten II

oder IV die Quadranten I oder III zu erreichen – sei es durch Aufklärungsargumente (Pfeile 1 und 3), sei es durch Steuerungsargumente (Pfeile 2 und 4). Unabhängig davon, ob aus semantischen Analysen Reformvorschläge für die sprachliche Denkordnung oder ob aus sozialstrukturellen Analysen Reformvorschläge für die institutionelle Handlungsordnung hergeleitet werden, stets zielt die Institutionenethik darauf ab, das gesellschaftliche Umfeld so zu gestalten, dass es Individuen ermöglicht wird, sich als moralische Personen zu entwickeln und entfalten.

Aber auch umgekehrt gilt: Die Institutionenethik ist in einer ganz bestimmten Hinsicht auf die Individualethik systematisch angewiesen. Um diesen Aspekt genau identifizieren zu können, sei zunächst ein auf das Jahr 1797 datiertes Zitat von Friedrich Schiller betrachtet, das sich auf die politische Verfassung bezieht, aber sehr leicht auch auf die wirtschaftliche Verfassung einer modernen Gesellschaft übertragen werden kann. Das Zitat lautet:

> *„Die beste Staatsverfassung*
>
> Diese nur kann ich dafür erkennen, die Jedem erleichtert,
>
> Gut zu denken, doch nie, dass er so denke, bedarf" (Schiller 1992, S. 552).[7]

Schiller verweist hier auf eine wichtige Asymmetrie: Die Staatsverfassung soll allen Bürgern die Möglichkeit eröffnen und sicherstellen, moralisch denken (und moralisch handeln) zu können; aber sie soll nicht darauf angewiesen sein, dass jeder einzelne Bürger auch tatsächlich moralisch denken (und handeln) will, und schon gar nicht soll sie Tugendterror ausüben. Sie soll also nicht darauf drängen, dass sich jede Person jederzeit moralisch verhalten muss.

Man würde Schiller sicherlich missverstehen, wenn man seine in gedrängter Kürze formulierte Überlegung so deuten würde, dass die beste Staatsverfassung jene sei, in der es völlig egal ist, ob irgendjemand „gut zu denken" geneigt ist. Jedenfalls würde eine solche Interpretation dem Grundzug seiner Philosophie diametral widersprechen, in der der Gedanke der Bildung eine so bedeutende Rolle spielt (für eine Interpretation Schillers aus ordonomischer Sicht vgl. Pies 2012b).

Analog wäre es ein Missverständnis, wenn man die bisherigen Überlegungen so deuten wollte, dass es für die Institutionenethik völlig egal sei, ob die Bürger von einem guten Willen beseelt sind. Um dieses Missverständnis zu vermeiden, ist eine wichtige Differenzierung nötig: Der Institutionenethik geht es um die Steuerung von Systemen. Im Hinblick auf die Wirtschaft beispielsweise soll erreicht werden, dass sich gute Systemergebnisse einstellen, ohne dass es nötig ist, dass die wirtschaftlichen Akteure gute Systemergebnisse absichtlich herbeiführen wollen. Deshalb fokussiert die Institutionenethik auf die institutionelle Koordinierung der nicht-

7 Auf der gleichen Seite ist auch folgende Sentenz abgedruckt:
„*An die Gesetzgeber*
Setzet immer voraus, dass der Mensch im Ganzen, das Rechte
Will, im einzelnen nur rechnet mir niemals darauf."

intendierten Ergebnisse intentionalen Handelns. Sie lenkt damit den Blick von den Spielzügen auf die Spielregeln wirtschaftlichen Handelns. Dieser Ebenenwechsel ist entscheidend, um Folgendes zu verstehen: Die ordonomische Aussage, dass der gute Wille für eine gelingende Systemkoordination weder nötig noch hinreichend sei, bezieht sich nur auf die Spielzüge, nicht aber auf die Gestaltung der Spielregeln. Insofern nimmt die Ordonomik keine Abwertung des guten Willens vor. Wohl aber bietet sie eine präzisere Ortsbestimmung an: Während die Individualethik den guten Willen zur Motivation moralischer Spielzüge in Anspruch nimmt, lenkt die Institutionenethik den guten Willen auf die Spielregeln und nimmt ihn für eine geeignete Gestaltung der institutionellen Rahmenbedingungen in Dienst. Man kann es auch so ausdrücken: Damit die Institutionenethik zur Verwirklichung moralischer Anliegen beitragen kann, wird ein guter Wille benötigt, der das moralische Anliegen – z. B. die Bekämpfung von Hunger und Armut – allererst konstituiert. Insofern ist die Institutionenethik auf die Individualethik angewiesen, denn sie setzt voraus, dass die Bürger, an die sie sich mit ihren Aufklärungs- und Steuerungsargumenten wendet, bereits als moralische Personen sozialisiert sind.[8]

Damit sind folgende sechs Punkte festzuhalten:

- Der systematische Ort der Individualethik ist die Kongruenz von Sozialstruktur und Semantik. Dies betrifft systematisch all jene Fälle, wo Anreize und Gründe zusammenfallen (die Quadranten I und III in Abbildung 2).
- Der systematische Ort der Institutionenethik ist die Diskrepanz zwischen Sozialstruktur und Semantik. Dies betrifft systematisch all jene Fälle, wo Anreize und Gründe auseinanderfallen (die Quadranten II und IV in Abbildung 2).
- Die Individualethik lenkt den guten Willen auf die Spielzüge individuellen Handelns. Die Institutionenethik lenkt den guten Willen – gleichsam eine Ebene höher – auf die Spielregeln individuellen Handelns.
- Für diesen Ebenenwechsel gibt es einen triftigen Grund: Die Institutionenethik hat es – vor allem in Wettbewerbskontexten – mit Situationstypen zu tun, in denen der gute Wille für moralisch gelingende Spielzüge weder hinreichend noch notwendig ist, aber sehr wohl benötigt wird, um den Ordnungsrahmen so zu gestalten, dass seine Anreizwirkungen – durch eine Kanalisierung der nicht-intendierten Effekte intentionalen Handelns – zur Verwirklichung moralischer Anliegen beitragen.
- Individualethik und Institutionenethik sind aufeinander angewiesen. Einerseits benötigt die Ausbildung eines guten Willens ein geeignetes gesellschaftliches Umfeld. Hier kann die Institutionenethik der Individualethik helfen. Andererseits setzt schon allein die Bestimmung moralischer Anliegen einen guten Wil-

8 Mithilfe des ordonomischen Drei-Ebenen-Schemas lässt sich folgende Differenzierung entwickeln: Wenn man der Individualethik die Aufgabe zuweist, argumentativ zur Ausbildung eines guten Willens beizutragen, dann ist der Institutionenethik die Aufgabe zuzuweisen, argumentativ jene Fälle zu bearbeiten, in denen es nicht praktikabel ist, den guten Willen in einem gegebenen Basisspiel zur Geltung bringen zu wollen. Die Institutionenethik lenkt dann den guten Willen auf die zugehörigen Metaspiele der Regeldiskussion und Regelsetzung, die zu einem veränderten Basisspiel führen, in welchem es anreizkompatibel (gemacht worden!) ist, sich so zu verhalten, wie der gute Wille es nahelegt.

len voraus. Hier kann die Individualethik der Institutionenethik helfen. Insofern sind beide Argumentationsmodi komplementär.

- Die Individualethik antwortet für eine als invariant vorgegeben aufgefasste Situation auf die klassische Frage: „Was soll ich tun?". Sie gibt begründete Handlungsanweisungen. Diese wichtige Argumentationsstrategie wird durch die Institutionenethik – nicht ersetzt, sondern – *ergänzt*, indem sie zwei alternativen Fragen nachgeht. Die erste Frage lautet: „Was können wir wollen?". Hier geht es um die semantische Dimension: um etwaige Optionen für eine (Re-)Formierung der Denkordnung. Die zweite Frage lautet: „Was wollen wir können?". Hier geht es um die sozialstrukturelle Dimension: um etwaige Optionen für eine (Re-)Formierung der institutionellen Rahmenbedingungen des Handelns. Der ersten institutionenethischen Frage geht es um die Gesellschaftstauglichkeit unserer Moral(kommunikation), der zweiten um die Moraltauglichkeit unserer Gesellschaftsstrukturen. Beide Fragen nehmen die Situation des Individuums nicht als gegeben an, sondern als veränderbar, und zwar sowohl im Hinblick auf normative Urteile und Erwartungen (= Ordnung des Denkens) als auch im Hinblick auf handlungskanalisierende Institutionen und ihre Anreize (= Ordnung des Handelns).

III Wider eine Überdehnung der individualethischen Argumentationsweise: die zwei Pathologien der Moderne

Was passiert, wenn die Individualethik nicht auf ihr angestammtes Anwendungsgebiet einer Kongruenz von Sozialstruktur und Semantik beschränkt wird? Mit welchen Folgen ist zu rechnen, wenn der handlungslogische Argumentationsmodus auf dem Gebiet der Institutionenethik Anwendung findet, sein Anwendungsgebiet also von Fällen einer Kongruenz auf Fälle einer Diskrepanz von Sozialstruktur und Semantik ausgedehnt wird? – Die ordonomische Antwort lautet, dass eine solche Ausdehnung zur Überdehnung der individualethischen Argumentationsweise führt und dass hieraus zwei Pathologien der Moderne resultieren, die die Gestalt von Zynismus oder Moralismus annehmen, je nachdem, welches Feld der Institutionenethik streitig gemacht wird. Abbildung 3 hilft, diese Antwort besser zu verstehen.

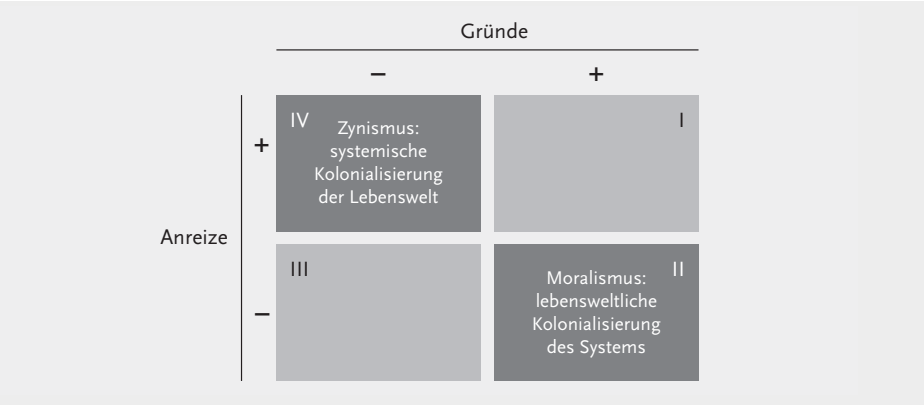


Abb. 3: Die zwei Pathologien der Moderne

Quelle: eigene Darstellung[9]

Hier sind zwei Fälle zu unterscheiden, je nachdem, ob Quadrant II oder Quadrant IV individualethisch okkupiert wird:

- In Quadrant IV wird eine bestimmte Verhaltensweise durch Anreize positiv sanktioniert. Gleichzeitig sprechen normative Gründe gegen diese Verhaltensweise. Man denke beispielsweise an die Abholzung des Regenwaldes (und die damit verbundene Reduktion von Biodiversität), an subventionierte Agrarexporte in Drittweltländer (und die damit verbundene Verdrängungskonkurrenz für einheimische Anbieter), an die immer noch vielerorts verbreitete Korruptionspraxis (und die damit verbundene Vertrauenserosion) oder an Menschenrechtsverletzungen beim Arbeitseinsatz (und die damit verbundenen physischen Schäden und psychischen Demütigungen, unter denen besonders Frauen und Kinder zu leiden haben). Wird solchen Missständen mit einem individualethischen Argumentationsmodus zu begegnen versucht, dann wird die Vorstellung propagiert, dass man sich mit solchen Missständen abzufinden habe. Hier wird das übliche Moralurteil gegen den (vermeintlichen) Sachzwang in Stellung gebracht, um den beteiligten Akteuren bzw. den betroffenen Beobachtern nahezulegen, sich an diesen als unveränderlich vorgegeben vorgestellten Sachzwang anzupassen. Solche Argumente dienen der moralischen Abrüstung. Sie sind eine Einladung zum Zynismus.
- In Quadrant II wird eine bestimmte Verhaltensweise durch Anreize negativ sanktioniert. Gleichzeitig sprechen normative Gründe für diese Verhaltensweise. Man denke beispielsweise an die Bereitstellung öffentlicher Güter, also etwa an individuelle Beiträge für einen forcierten globalen Klimaschutz, für erhöhte Einkommenstransfers an Bedürftige, für verstärkte Anstrengungen zur Bekämpfung seltener Krankheiten durch Forschung und Entwicklung, für ein

9 Zur ausführlichen Analyse dieser beiden Pathologien der Moderne vgl. Pies (2010; 2011a; 2011b) sowie Pies & Hielscher (2012).

höheres Informationsniveau politischer Diskussionen oder für die Aufnahme von Flüchtlingen, denen man humanitäre Hilfe zukommen lassen sollte. Hier besteht der moralische Missstand vor allem in Form einer Unterlassung von Handlungen, die zwar allgemein erwünscht sind, aber als individuell nachteilbehaftet empfunden werden. Wird einem solchen Missstand mit dem individualethischen Argumentationsmodus zu begegnen versucht, dann wird die Vorstellung propagiert, dass man sich als moralische Person mit solchen Missständen keinesfalls abzufinden habe. Hier wird das Moralurteil gegen den Sachzwang in Stellung gebracht, um den beteiligten Akteuren bzw. den betroffenen Beobachtern nahezulegen, sich über diesen Sachzwang mittels einer Gewissensentscheidung hinwegzusetzen. Solche Argumente dienen der moralischen Aufrüstung. Sie sind eine Einladung zum Moralismus.

So gesehen, sind Zynismus und Moralismus zwei Seiten einer Medaille, nämlich unterschiedliche Ausprägungsformen ein und derselben Überdehnung individualethischer Argumentation. Beide tragen in symmetrischer Weise zu den Pathologien der Moderne bei, insbesondere zur Entfremdung des Individuums von seiner sozialen Umwelt:

- In Anlehnung an Jürgen Habermas kann man Quadrant IV das Phänomen einer systemischen Kolonialisierung der Lebenswelt zuordnen. Ordonomisch rekonstruiert, unterläuft hier der Fehler, der Handlungsordnung fälschlicherweise einen Vorrang gegenüber der Denkordnung einzuräumen. Pathologisch ist dieser Fehler insofern, als er zur Entfremdung beiträgt: zu Sinnverlust, Schicksalsergebenheit, Resignation und moralischer Erosion.
- Umgekehrt kann man in Anlehnung an Niklas Luhmann Quadrant II das Phänomen einer lebensweltlichen Kolonialisierung des Systems zuordnen. Ordonomisch rekonstruiert, unterläuft hier der Fehler, der Denkordnung fälschlicherweise einen Vorrang gegenüber der Handlungsordnung einzuräumen. Pathologisch ist dieser Fehler insofern, als auch er zur Entfremdung beiträgt: Der moralischen Person werden Opfer zugemutet oder zumindest abgefordert, die sie – in zeitlicher und finanzieller Hinsicht, aber auch kognitiv und emotional – überfordern. Kein Mensch kann ein gelingendes Leben führen, wenn er sich heteronom unter Druck (gesetzt) fühlt, mit jeder konkreten Handlung einen signifikanten Beitrag zur Rettung der Welt leisten zu sollen.

Dass es sich hier in der Tat um *Fehler* handelt, die man wissenschaftlich diagnostizieren und therapieren kann, ohne zu umstrittenen Werturteilen greifen zu müssen, lässt sich mithilfe von Abbildung 4 verdeutlichen.

Abgebildet ist das ordonomische Drei-Ebenen-Modell, hier konkret angewendet auf die drei gesellschaftlichen Arenen der Wirtschaft – Ebene 1 (E1) –, der Politik – Ebene 2 (E2) – und der demokratischen Öffentlichkeit – Ebene 3 (E3). Jede Ebene wird als „Spiel" aufgefasst: Ebene 1 als Regelbefolgungsspiel (Basisspiel), Ebene 2 als Regelsetzungsspiel (Metaspiel) und Ebene 3 als Regelfindungsspiel (Meta-Metaspiel): Die Öffentlichkeit definiert mit ihrer Semantik den Erwartungshorizont für politi-

sche Spielzüge der Gesetzgebung, und die Politik definiert mit ihren sozialstrukturellen Anreizen den Erwartungshorizont für wirtschaftliche Spielzüge.[10]

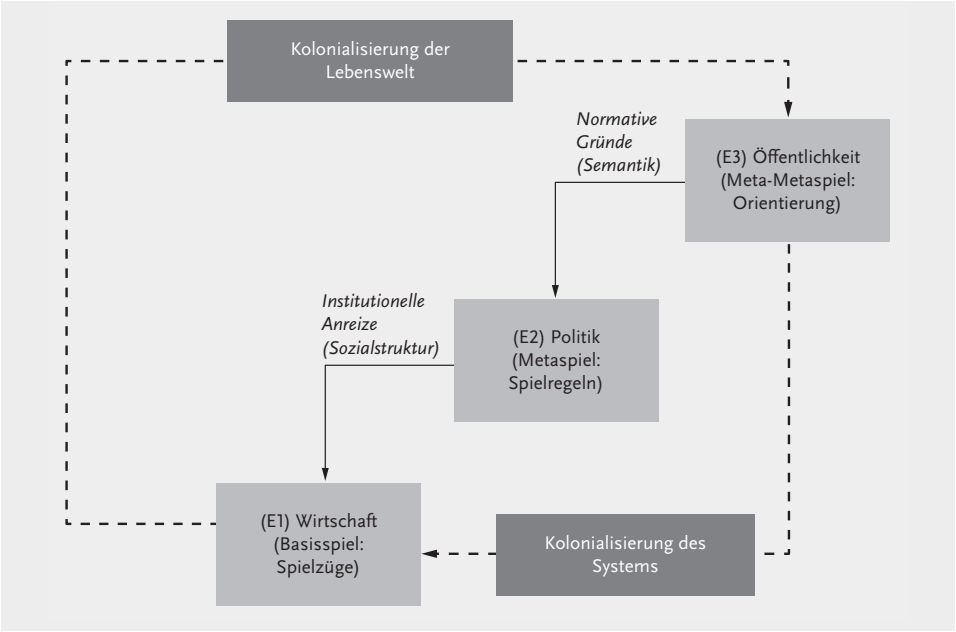


Abb. 4: Das ordonomische Drei-Ebenen-Modell und die zwei systematischen Denkfehler in moralischen Diskursen

Quelle: eigene Darstellung

Durch diese ordonomische Brille betrachtet, erscheinen Zynismus und Moralismus als zwei unterschiedliche Ausprägungsformen des gleichen Denkfehlers. Dieser besteht in einer kurzschlüssigen Überspringung der mittleren (institutionellen) Ebene: Von einem Missstand auf Ebene 1 aus zu schließen, dass man die moralischen Ansprüche auf Ebene 3 herunterschrauben müsse, wie es typisch ist für die systemische Kolonialisierung der Lebenswelt, unterliegt insofern der gleichen Kurzschlüssigkeit wie der analoge Fehlschluss einer lebensweltlichen Kolonialisierung des

10 Das ordonomische Drei-Ebenen-Schema verdeutlicht nicht nur den Zusammenhang zwischen Denkordnung (Semantik) und Handlungsordnung (Sozialstruktur). Es trägt mit seiner Ebenen-Differenzierung auch der Tatsache Rechnung, dass es durchaus möglich ist, die *nicht*-intendierten Effekte intentionalen Handelns (= die Resultate des Basisspiels) *intentional* ändern zu wollen. Die entsprechenden Aktivitäten hierzu müssen jedoch nicht unbedingt innerhalb des Basisspiels stattfinden, sondern können – gleichsam ein oder zwei Ebenen höher – in der Arena der Politik oder der Arena der Öffentlichkeit angesiedelt sein, also dort, wo alternative Regelarrangements diskutiert (Ebene 3) oder vereinbart (Ebene 2) werden. Ferner lässt sich mit seiner Hilfe verdeutlichen, dass Zynismus darauf beruht, der Sozialstruktur einen falschen Primat vor der Semantik einzuräumen, während umgekehrt Moralismus darauf beruht, der Semantik einen falschen Primat vor der Sozialstruktur einzuräumen. Ganz generell hat die Institutionenethik damit zu tun, dass auf jeder Ebene Blockaden entstehen können, die durch gesellschaftliche Lernprozesse aufzulösen sind: Marktversagen (Ebene 1), Politikversagen (Ebene 2) und Diskursversagen (Ebene 3) (vgl. hierzu ausführlich Pies 2015b).

Systems, aus der allgemeinen Wünschbarkeit einer Verhaltensweise auf Ebene 3 folge die moralische Pflicht, sie in den eigenen Spielzügen auf Ebene 1 umzusetzen. Das jeweilige Überspringen der Ebene 2 ist der Kern des Problems.

Logisch betrachtet, hat man es hier mit zwei nahe verwandten Non-Sequitur-Fehlschlüssen zu tun:

- Aus dem Ergebnis eines konkreten Basisspiels den dominanten Sachzwang herleiten zu wollen, dass ein moralischer Anspruch aufgegeben werden muss, übersieht die prinzipielle Veränderbarkeit des Basisspiels durch institutionelle Reformen. Insofern wäre gesondert zu prüfen, ob institutionelle Reformen möglich wären, die das moralische Anliegen verwirklichen können. Dies aber setzt voraus, dass vom individualethischen Argumentationsmodus – fokussiert auf die Anpassung individueller Ziele – umgeschaltet wird auf den institutionenethischen Argumentationsmodus, der auf die Anpassung der Mittel fokussiert ist.
- Aus dem Ergebnis eines konkreten Meta-Metaspiels, also eines normativen Diskurses, die Dominanz der Denkordnung über die Handlungsordnung herleiten wollen, so als gäbe es eine unkonditionierte Pflicht, in den Spielzügen des Basisspiels einer normativen Vorgabe Folge zu leisten, übersieht das generelle Angewiesensein der *conditio humana* auf unterstützende Anreize. Insofern wäre gesondert zu prüfen, ob institutionelle Reformen möglich wären, die das moralische Anliegen verwirklichen können. Dies aber setzt wiederum voraus, dass vom individualethischen Argumentationsmodus – fokussiert auf die Anpassung individueller Ziele – umgeschaltet wird auf den institutionenethischen Argumentationsmodus, der auf die Anpassung der Mittel fokussiert ist.

Vor diesem Hintergrund bleibt als Erkenntnis festzuhalten, dass die systemische Kolonialisierung der Lebenswelt auf analoge Weise kurzschlüssig ist wie die lebensweltliche Kolonialisierung des Systems: Die Überdehnung der individualethischen Argumentationsweise führt zur kurzschlüssigen Überspringung der institutionellen Ebene. Deshalb wird den beiden Pathologien der Moderne am besten dadurch begegnet, dass man die institutionenethische Argumentationsweise dort in Ansatz bringt, wo es die zugrunde liegende Problemstruktur verlangt. Die Individualethik hat ihre Stärke dort, wo Anreize und Gründe zusammenfallen. Aber dort, wo Anreize und Gründe auseinanderfallen, zahlt man mit den beiden Pathologien der Moderne – den beiden Zwillingsphänomenen des Zynismus und Moralismus – einen hohen Preis, wenn man handlungslogisch argumentiert, anstatt auf den situationslogischen Argumentationsmodus der Institutionenethik umzuschalten.

IV Zur Moral (in) der Marktwirtschaft

Die beiden Pathologien der Moderne bringen hohe Kosten mit sich – und zwar durchaus nicht nur in finanzieller Währung. In moralischer Hinsicht schlägt zu Buche, dass der Zynismus in kurzschlüssiger Weise dazu auffordert, moralische Ideale

vorschnell preiszugeben, während der Moralismus genau spiegelverkehrt in kurzschlüssiger Weise dazu auffordert, moralische Ideale vorschnell umzusetzen. In beiden Fällen werden gesellschaftliche Lernprozesse unnötig blockiert. Insbesondere kommt es zu einer Beeinträchtigung institutioneller Innovationen. Die Überdehnung der Individualethik behindert konstruktiv(istisch)e Versuche, durch eine (Re-)Formierung des Ordnungsrahmens und seiner Anreizwirkungen moralische Anliegen nachhaltig zu verwirklichen – mit entsprechenden Kosten in ökologischer, sozialer und wirtschaftlicher Dimension.

Aus ordonomischer Perspektive ist nun darauf aufmerksam zu machen, dass Moralismus und Zynismus gleichzeitig auftreten können, sodass es möglich wird, dass sie sich ineinander verhaken. Dies ist typischerweise dort zu beobachten, wo das unternehmerische Gewinnprinzip zum Gegenstand von Auseinandersetzungen wird. Hier stehen sich oft zwei Seiten so gegenüber, dass die Kritiker des Gewinnprinzips moralistisch argumentieren, während die Befürworter des Gewinnprinzips zu einer zynischen Argumentation Zuflucht nehmen. Abbildung 5 hilft, sich die ordonomische Diagnose ebenso wie die ordonomische Therapie für dieses wirtschaftsethische (Grundlagen-)Problem vor Augen zu führen, das von nicht zu unterschätzender Bedeutung ist, wenn es darum geht, sich über die Moral (in) der Marktwirtschaft gedankliche Klarheit zu verschaffen.

Wenn man fragt, warum wirtschaftliche Akteure – Unternehmer bzw. Unternehmen, also Personen bzw. Organisationen – nicht noch mehr für den Umweltschutz leisten, nicht noch höhere Sozialstandards praktizieren, nicht noch bessere Güter und Dienstleistungen anbieten, als sie es bislang schon tun, dann lautet die Antwort in vielen Fällen: weil eine solche Verhaltensweise, so moralisch wünschenswert sie an sich auch sein mag, mit der unternehmerischen Gewinnorientierung kollidiert.[11] So entsteht der Eindruck, es gebe einen Konflikt zwischen dem unternehmerischen Eigeninteresse an Gewinnerzielung und den schützenswerten legitimen Fremdinteressen, die aufgrund der Gewinnverfolgung nicht angemessen berücksichtigt werden.

Aus diesem Grund sind Diskussionen pro und contra Gewinnprinzip oft so strukturiert, dass sie dem Wahrnehmungsrahmen eines Tradeoff folgen – in Abbildung 5 symbolisiert durch die negativ geneigte Gerade, die durch die Punkte „Z“ und „M“ verläuft. Die Argumentationslogik lautet „Entweder-Oder“ („Win-Lose“). In diesem

11 Der öffentliche Diskurs folgt weitgehend dem individualethischen Argumentationsmodus, nach den spezifischen Motiven der Handelnden zu fragen und dann die vordergründige Antwort im Gewinnmotiv zu finden. Eine mögliche Alternative hierzu geht auf Karl Marx zurück, der das Gewinnmotiv auf den Systemwettbewerb der Unternehmer und Unternehmen zurückgeführt hat – um dann diesen Wettbewerb aus letztlich moralischen Erwägungen heraus abzulehnen. Die Ordonomik unterscheidet sich von Marx darin, dass sie noch eine Stufe höher zugreift und auf die gesellschaftlich gestaltbaren Regeln des Wettbewerbs fokussiert. Die ordonomische Kritik an Marx lautet, dass er hinsichtlich der Spielzüge zynisch und hinsichtlich der Spielregeln moralistisch argumentiert, indem er auf eine Weltrevolution setzt, die den Wettbewerb global abschafft. Der Ordonomik geht es nicht um eine utopische Revolution, sondern um praktikable Reformen des Denkens und Handelns. Zur ordonomischen Marx-Kritik (vgl. Pies 2005; 2013).

gedanklichen Rahmen lassen sich die Überlegungen der Kritiker mit den Pfeilen 1 bis 3, die Überlegungen der Befürworter des Gewinnprinzips mit den Pfeilen 4 bis 6 ordonomisch rekonstruieren.

- Die Kritiker machen geltend, dass für sie die legitimen Fremdinteressen Vorrang vor dem Gewinnprinzip haben. Grafisch interpretiert, wollen sie möglichst weit nach rechts kommen (Pfeil 1) und fühlen sich angesichts der Tradeoff-Wahrnehmung (Pfeil 2) darauf verwiesen, Einbußen beim unternehmerischen Gewinnprinzip zumuten zu müssen (Pfeil 3). Genau hierin zeigt sich der *moralistische* Grundzug ihrer individualethischen Argumentation: Sie nimmt das Gewinnprinzip nicht wirklich ernst. Sie sieht darin keinen wirtschaftlichen Systemimperativ, sondern eine individuelle Intention, von der man fallweise ablassen kann (und soll).
- Die Befürworter machen geltend, dass für sie das legitime Eigeninteresse Vorrang vor den Fremdinteressen hat, so prinzipiell schützenswert diese auch sein mögen. Grafisch interpretiert, wollen sie möglichst weit nach oben kommen (Pfeil 4) und fühlen sich angesichts der Tradeoff-Wahrnehmung (Pfeil 5) darauf verwiesen, Einbußen bei der Rücksichtnahme auf moralische Anliegen zumuten zu müssen (Pfeil 6). Genau hierin zeigt sich der *zynische* Grundzug ihrer individualethischen Argumentation: Sie nimmt die Fremdinteressen nicht wirklich normativ ernst. Sie sieht im Gebot der Rücksichtnahme keine Quelle moralischer Verpflichtung, sondern eine Art Luxus, die man sich wirtschaftlich nicht leisten kann.

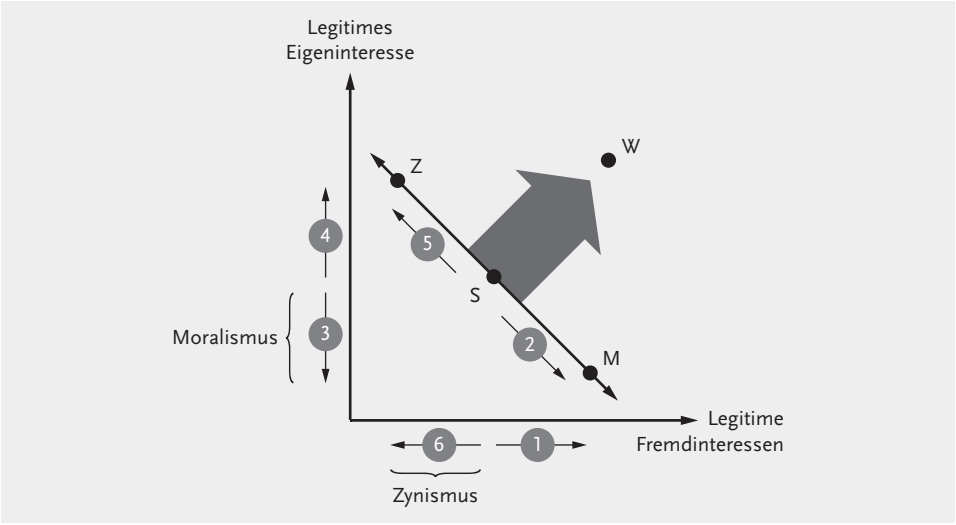


Abb. 5: Die ordonomische Alternative zu Zynismus und Moralismus: eine orthogonale Positionierung

Quelle: eigene Darstellung

Aus ordonomischer Sicht changiert die öffentliche Debatte pro und contra Gewinnprinzip entlang einer semantischen Frontlinie zwischen zwei Punkten, die sich grafisch auf genau dieser negativ geneigten Tradeoff-Geraden befinden: dem Punkt „M", den die Moralisten anstreben, und dem Punkt „Z", den die Zyniker für sich beanspruchen. So weit zur ordonomischen Diagnose des Problems.

Die ordonomische Therapie lässt sich ebenfalls mithilfe von Abbildung 5 vor Augen führen. Sie besteht in einer orthogonalen Positionierung: einem Wechsel der Denkperspektive um 90°, grafisch symbolisiert durch den auf Punkt „W" weisenden Pfeil. Hier lautet die Argumentationslogik „Sowohl-als-Auch". An die Stelle der mit Zumutungen arbeitenden Win-Lose-Orientierung tritt eine auf wechselseitige Besserstellung zielende Win-Win-Orientierung.

Die ordonomische Lösung des Problems lässt sich in sechs Schritten entwickeln, die hier zumindest kurz skizziert werden sollen:

- Erstens ist darauf zu verweisen, dass es sich beim unternehmerischen Gewinnprinzip nicht um eine Intention im moralphilosophischen Sinne handelt. Anders formuliert, ist das Gewinnprinzip kein inhaltliches Ziel, sondern ein reines Formalziel. Es ist niemals Zweck, sondern immer nur Mittel zum Zweck. Dieser Zweck liegt entweder im Bereich des Konsums oder im Bereich einer Investition, die zukünftig auf höheren Konsum zielt.
- Zweitens ist darauf zu verweisen, dass Gewinne, sofern sie auf funktionierenden Wettbewerbsmärkten erwirtschaftet werden, eine gelungene Wertschöpfung anzeigen. Sie sind ein Signal – und zugleich eine Belohnung – dafür, dass die Kunden auf freiwilliger Basis eine Zahlungsbereitschaft an den Tag legen, die die Kosten der Produktion übersteigt, sodass mit den gesellschaftlichen Ressourcen sinnvoll umgegangen wurde.
- Drittens ist darauf zu verweisen, dass das Gewinnprinzip ein gesellschaftliches Steuerungsmedium darstellt, mit dem sich die Aktivitäten wirtschaftlicher Akteure politisch lenken lassen, indem man ihre Handlungsoptionen mithilfe institutioneller Anreize verbilligt oder verteuert. Die Orientierung am eigenen Gewinn sorgt dafür, dass Unternehmer bzw. Unternehmen sensitiv und berechenbar auf Anreize reagieren – und folglich auch dafür, dass sich ihre Aktivitäten für moralische Anliegen gezielt in Dienst nehmen lassen. Daraus folgt: Gerade als gesellschaftliches Steuerungsmedium hat das Gewinnprinzip einen eigenständigen moralischen Wert.
- Viertens ist darauf zu verweisen, dass auf wettbewerblich verfassten Märkten ein individueller Gewinnverzicht weder notwendig noch hinreichend ist, um die moralisch bedenklichen Folgen etwaiger Systemprobleme – wie Massenarbeitslosigkeit, Umweltverschmutzung oder Korruption – in den Griff zu bekommen. Deshalb setzt die Ordonomik in solchen Anwendungsfällen nicht – im Argumentationsmodus der Individualethik – auf eine fallweise Außerkraftsetzung des Gewinnprinzips, sondern geradewegs umgekehrt – im Argumentationsmodus der Institutionenethik – auf eine bessere Inkraftsetzung im Wege einer ordnungspolitischen (Re-)Formierung institutioneller Anreize.

- Damit ist fünftens ein wichtiger Beitrag zur semantischen Aufklärung der öffentlichen Moralkommunikation verbunden. An die Stelle der populären Klage, dass das wirtschaftliche Eigeninteresse der Unternehmer und Unternehmen am eigenen Gewinn zu stark ausgeprägt ist – und an die Stelle der Appelle, die eine Begrenzung, Einschränkung und Domestizierung dieses Eigeninteresses fordern –, setzt die Ordonomik die vergleichsweise konstruktiv(istisch)ere Fragestellung, ob sich das Eigeninteresse mithilfe geeigneter institutioneller Reformen so ausrichten lässt, dass es für eine Förderung schützenswerter Fremdinteressen in Dienst genommen werden kann.[12]
- Hiermit verbindet sich sechstens eine aufschlussreiche Differenzierung. Sie betrifft die gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. In ihrer Rolle als wirtschaftliche Akteure ist von Unternehmen zu erwarten, dass sie mithilfe ihrer Gewinnorientierung durch produktive Wertschöpfung zum Gemeinwohl beitragen. Dort jedoch, wo ihre Gewinnorientierung das Gemeinwohl – etwa im Hinblick auf die drei Nachhaltigkeitsdimensionen der Ökologie, des Sozialen oder der integeren Governance – zu verfehlen droht, ist von Unternehmen zu erwarten, dass sie sich als politische Akteure – als Corporate Citizens – konstruktiv engagieren und Ordnungsverantwortung übernehmen. Dies bedeutet, nicht nur für die eigenen Spielzüge, sondern auch für die Spielregeln Verantwortung zu übernehmen, indem man in den Metaspielen der Regeldiskussion und Regelsetzung aktiv und transparent daran mitwirkt, das Marktversagen im Basisspiel zu überwinden (zum Konzept der „Ordnungsverantwortung“ vgl. Beckmann & Pies 2008 sowie Beckmann 2010; zum „Corporate Citizenship“-Konzept vgl. Pies et al. 2009).

Abschließend lässt sich als Erkenntnis festhalten, dass gesellschaftliche Moraldiskurse zum Thema Marktwirtschaft oft einen blinden Fleck aufweisen, der sich ordonomisch aufhellen lässt: Es dürfte klar geworden sein, dass man die Moral (in) der Marktwirtschaft mit Sicherheit nicht entdecken kann, indem man vordergründig auf die Motivlage wirtschaftlicher Akteure schaut. Weder dem unternehmerischen Han-

12 Vgl. hierzu die mittlerweile klassische Formulierung von Richard Whately (1864, 1865; Apophthegm Nr. 26, S. 3), dem ökonomisch versierten anglikanischen Erzbischof von Dublin: „A man is called selfish, not for pursuing his own good, but for neglecting his neighbours‘.“ – Man kann diesen Gedanken noch weiter denken: Auf Wettbewerbsmärkten besteht die normative Ambivalenz des Eigeninteresses nicht darin, dass es zu stark ausgeprägt sein kann, sondern darin, dass es so ausgerichtet sein kann, dass man andere vernachlässigt und damit letztlich auch sich selbst schädigt. Insofern könnte man das Whately-Zitat wie folgt ergänzen: „– and thus his own“. Zur Erläuterung: Im Modus gelingender Kooperation fördert ein Marktakteur sein Eigeninteresse, indem er das Eigeninteresse seiner Partner fördert. Deshalb ist aus moralischer Sicht nichts dagegen einzuwenden, wenn das Eigeninteresse hier stark ausgeprägt ist. Im Modus misslingender Kooperation hingegen verfehlt man das Eigeninteresse seiner Partner und schädigt damit auch sich selbst, weil hier alle Beteiligten gemeinsam des Win-Win-Potenzials der Kooperation verlustig gehen. Insofern ist es irreführend, hier eine Abschwächung des Eigeninteresses – im Sinne von Mäßigung als einer Temperierung der Motivation – zu fordern. Um es bildlich zu sagen: Wenn man einen falschen Weg einschlägt, dann hilft es nicht, wenn man die Geschwindigkeit vermindert. Vielmehr kommt es darauf an, dass man die Richtung ändert – im übertragenen Sinn: die soziale Ausrichtung, nicht aber die Stärke des eigenen Interesses. Das Umschalten vom Modus misslingender zum Modus gelingender Kooperation erfordert oft Weichenstellungen institutioneller Art, die Moral durch Anreize unterstützen und damit eine Kompatibilität der Moral zum Eigeninteresse aller Beteiligten aktiv herstellen.

deln in der Marktwirtschaft noch der Marktwirtschaft als System wird man gerecht, indem man die moralische Kritik an gesellschaftlichen Missständen auf das unternehmerische Gewinnprinzip verengt und dann von wirtschaftlichen Akteuren individualethisch einen (stärkeren) guten Willen einfordert, der sich darin äußern möge, um der Moral willen individuell auf Gewinn zu verzichten. Wer so argumentiert, bedient sich ausgerechnet dort einer handlungslogischen Argumentationsweise, wo diese ihre diskursive Leistungsfähigkeit einbüßt, während zugleich eine überlegene situationslogische Argumentationsweise verfügbar ist, sobald man von Individualethik auf Institutionenethik umschaltet. Man fragt dann nicht, ob das Gewinnstreben zu stark ausgeprägt ist, sondern ob es sich zugunsten oder zulasten schützenswerter Fremdinteressen auswirkt. Damit wird der Blick frei für die Diskussion der ordnungspolitischen Option, gesellschaftlichen Missständen dadurch zu begegnen, Märkte institutionell so einzurichten, dass das gewinnorientierte Verhalten wirtschaftlicher Akteure für die Verwirklichung moralischer Anliegen in Dienst genommen wird.

Literatur

Beckmann, M. (2010). Ordnungsverantwortung: Rational Choice als ordonomisches Forschungsprogramm, Berlin.

Beckmann, M. & Pies, I. (2008). Ordnungs-, Steuerungs- und Aufklärungsverantwortung – Konzeptionelle Überlegungen zugunsten einer semantischen Innovation. In Heidbrink, L. & und A. Hirsch (Hrsg.), Verantwortung als marktwirtschaftliches Prinzip. Zum Verhältnis von Moral und Ökonomie, Frankfurt und New York, S. 31–67.

Geibel, E. (1918). Werke, Band 2, Leipzig und Wien.

Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons. In Science, New Series, Vol. 162, No. 3859. (Dec. 13, 1968), S. 1243–1248.

Hayek, F. A. v. (1973, 1980). Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Band 1: Regeln und Ordnung, München.

Homann, K. (2014). Sollen und Können. Grenzen und Bedingungen der Individualmoral, Wien.

Homann, K. (2015a). Das Können des moralischen Sollens I: die ökonomische Problematik. In Ethica 23(3), S. 243–259.

Homann, K. (2015b). Das Können des moralischen Sollens II: Bedingungen der Individualmoral. In Ethica 23(3), S. 291–314.

Homann, K. & Pies, I. (1993, 2012). Liberalismus: Kollektive Entwicklung individueller Freiheit – Zu Programm und Methode einer liberalen Gesellschaftstheorie. In I. Pies, Regelkonsens statt Wertekonsens: Ordonomische Schriften zum politischen Liberalismus, Berlin, S. 57–92.

Pies, I. (2005). Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag von Karl Marx. In I. Pies & M. Leschke (Hrsg.), Karl Marx' kommunistischer Individualismus, Tübingen, S. 1–31.

Pies, I. (2008). Wie bekämpft man Korruption? Lektionen der Wirtschafts- und Unternehmensethik für eine „Ordnungspolitik zweiter Ordnung", Berlin.

Pies, I. (2009a). Moral als Heuristik. Ordonomische Schriften zur Wirtschaftsethik, Berlin.

Pies, I. (2009b). Moral als Produktionsfaktor. Ordonomische Schriften zur Unternehmensethik, Berlin.

Pies, I. (2010). Diagnosen der Moderne: Weber, Habermas, Hayek und Luhmann im Vergleich. In I. Pies & W. Reese-Schäfer (Hrsg.), Diagnosen der Moderne: Weber, Habermas, Hayek, Luhmann, Berlin, S. 229–254.

Pies, I. (2011a). System und Lebenswelt können sich wechselseitig „kolonisieren"! – Eine ordonomische Diagnose der Moderne. In L. Klevesath und H. Zapf (Hrsg.), Demokratie – Kultur – Moderne. Perspektiven der Politischen Theorie, München, S. 281–298.

Pies, I. (2011b). Die zwei Pathologien der Moderne – Eine ordonomische Argumentationsskizze, Diskussionspapier Nr. 2011–14 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle.

Pies, I. (2012a). Regelkonsens statt Wertekonsens: Ordonomische Schriften zum politischen Liberalismus, Berlin.

Pies, I. (2012b). Wie kommt die Normativität ins Spiel? – Eine ordonomische Argumentationsskizze. In ders.: Regelkonsens statt Wertekonsens: Ordonomische Schriften zum politischen Liberalismus, Berlin, S. 3–53.

Pies, I. (2013a). Optimierung versus Koordinierung: Zur ordonomischen Klärung des wirtschaftsethischen Kernproblems. In C. Baumbach-Knopf, J. Achatz & N. Knoepffler (Hrsg.), Facetten der Ethik, (zugleich: Kritisches Jahrbuch der Philosophie, Band 15), Würzburg, S. 113–135.

Pies, I. (2013b). Eigentumsrechte und dynamische Wertschöpfung in der Marktwirtschaft – Ist der „Kapitalismus" ein System zur „Ausbeutung" der Unternehmen? In D. Klesczewski, S. Müller-Mezger & F. Neuhaus (Hrsg.), Von der Idee des Gemeinbesitzes zum Projekt eines unbedingten Grundeinkommens, Münster, S. 67–90.

Pies, I. (2015a). Guter Rat muss nicht teuer sein. Ordonomische Schriften zur Politikberatung, 2 Bände, Berlin.

Pies, I. (2015b). Der ordonomische Ansatz: Eine Illustration am Beispiel des Mindestlohns. In D. v. Aaken & P. Schreck (Hrsg.), Theorien der Wirtschafts- und Unternehmensethik, Frankfurt a. M., im Druck.

Pies, I. & Hielscher, S. (2012). Gründe versus Anreize? Ein ordonomischer Werkstattbericht in sechs Thesen. In J. Nida-Rümelin & E. Özmen (Hrsg.), Welt der Gründe, Deutsches Jahrbuch für Philosophie, Band 4 (XXII. Deutscher Kongress für Philosophie. 11.-15. September 2011 an der Ludwig-Maximilians-Universität München, Kolloquienbeiträge), Hamburg, S. 215–230.

Pies, I., Hielscher, S. & Beckmann, M. (2009). Moral Commitments and the Societal Role of Business: An Ordonomic Approach to Corporate Citizenship. In Business Ethics Quarterly 19(3), S. 375–401.

Schiller, F. (1992). Sämtliche Gedichte. Text und Kommentar, hrsg. von Georg Kurscheidt, Frankfurt a. M.

Schneewind, J. B. (1998). The Invention of Autonomy. A History of Modern Moral Philosophy, Cambridge u. a.O.

Whately, R. (1864, 1865). Miscellaneous Remains From The Commonplace Book of Richard Whately, D.D., Late Archbishop of Dublin, Being A Collection of Notes and Essays Made During The Preparation Of His Various Works, Edited by Miss E.J. Whately, 2. Auflage, London.

Individuelle Moral und Beruf – eine Integrationsaufgabe für die Ordnungsethik?

Klaus Beck

Zusammenfassung

Der vorliegende Text plädiert dafür, im Ansatz der Ordnungsethik neben der Rahmenordnung einen „zweiten Ort der Moral" in Anschlag zu bringen, nämlich den in der Sekundärsozialisation erworbenen Beruflichkeitsstatus der Wirtschaftsagenten, der auch deren berufsmoralische Überzeugungen einschließt. Von diesen dürften nicht zu vernachlässigende Koordinierungsleistungen ausgehen, deren ordnungsethische Berücksichtigung helfen könnte, bestehende Erklärungsdefizite partiell zu beseitigen.

1 Problemstellung

Wer kennt nicht die Klage manches Versicherungsagenten oder Bankangestellten, er finde es auch nicht gut, gewisse Policen oder Wertpapiere verkaufen zu müssen; aber der Druck im Unternehmen sei inzwischen so angestiegen, dass man sich dem nicht entziehen könne. Wie es scheint, handelt es sich dabei keineswegs um ein branchentypisches Problem: Lehrer bedauern, dass sie nicht die Zeit finden, sich im gebotenen Maße ihren Schülern zuzuwenden, Ärzte ebenso ihren Patienten, Rechtanwälte ihren Klienten. Auch Mechatroniker, Geistliche oder Landwirte – um nur ein paar eher weit auseinanderliegende Berufsgruppen zu nennen – stimmen unter Bezugnahme auf ihre je spezifische Tätigkeitskonstellation zu, ihre Arbeit nicht so verrichten zu können, wie es eigentlich geboten wäre.

Es ist allerdings die Frage, ob diese – ohnehin reichlich grobe – Diagnose wenigstens im Kern zutrifft. Könnte es nicht sein, dass ein Großteil derjenigen, die solche Klagen führen, die obwaltenden Umstände längst akzeptiert hat und mit seinem Lamento lediglich eine Erwartung bedient, die von denjenigen gehegt wird, die als Kunden, Patienten, Klienten usw. mit dessen Leistungsangebot unzufrieden waren – die jedoch ihrerseits zugleich in ihrer eigenen beruflichen Rolle ebenfalls diesem

rhetorischen Muster folgen, das die mangelnde Erfüllung moralischer Selbstansprüche an die Gewährleistung der angepriesenen Qualität ihrer beruflichen Leistungen verbal bedauert und dabei doch im Blick auf den eigenen ökonomischen Status innerlich durchaus zufrieden, sozusagen moralisch mit sich im Reinen sind?

Die folgenden Überlegungen versuchen, ein wenig zur Klärung der skizzierten Verhältnisse beizutragen. Sie fragen im Rekurs auf den Stand der einschlägigen wirtschaftspädagogischen Theoriebildung zunächst danach, wo und wie individuelle Moral[1] im beruflichen Kontext systematisch zu lokalisieren sei, und führen dazu das wirtschaftspädagogische Konstrukt der „Beruflichkeit" ein (Kap. 2). Im Bezug auf die Grundlagendebatte in der Wirtschaftsethik versuchen sie sodann zu zeigen, dass die empirische Wirtschaftspädagogik Befunde aus der Analyse der individuellen Moral als Facette von Beruflichkeit vorlegen kann, die dieser Diskussion einen theoretisch bedeutsamen Aspekt hinzufügen könnten. Er besteht, kurz gesagt, darin, dass die Konsistenz- und Konstanzannahmen, die den in der Wirtschaftsethik umstrittenen Menschenbildern i. d. R. zugrunde liegen, dem Bemühen entgegenstehen, die Realität (ökonomierelevanten) moralischen Reflektierens und Handelns hinlänglich zu absorbieren (Kap. 3). Ein kurzer Blick auf die Genese von Beruflichkeit kann verdeutlichen, dass die wirtschaftsethische Theoriebildung es hier mit einem Phänomen zu tun hat, von dessen Berücksichtigung sie sich Gehalts- und damit Relevanzzugewinne erhoffen könnte (Kap. 4). Einige erste und vorläufige Hinweise zur integrativen Modellierung von Beruflichkeit und dazu, welche Theorielücken die Ordnungsethik durch den Einbezug dieses Konstrukts ausfüllen könnte, schließen unsere – skizzenhaften – Überlegungen ab (Kap. 5).

2 Beruf und Beruflichkeit als zwei Orte der Moral

So vieldeutig und schillernd der Begriff Beruf durch die wissenschaftliche Literatur mäandert, so einhellig scheint ihm – etwa seit Beginn des 20. Jahrhunderts (vgl. Bontrup & Pulte 2001, S. 63) – ein Attribut zugeschrieben zu werden, das zumindest eine erste grobe Unterscheidung zwischen seinen vielen Bedeutungsabwandlungen zulässt, nämlich dass an ihm eine „objektive" und eine „subjektive" Seite zu identifizieren sei (Sombart 1959, S. 25–27; Hesse 1972, S. 130–131; Luers 1988, S. 66–75). Seine objektive Seite konstituiert sich – grob gesprochen – über der Einnahme einer Makroperspektive, wie sie exemplarisch von der Soziologie eingenommen wird, seine subjektive Seite über der Einnahme einer Mikroperspektive, die typisch ist für die Sichtweisen von Psychologie oder Erziehungswissenschaft. Während die Letzteren gewissermaßen auf das Innenleben von arbeitstätigen Personen fokussieren

1 Mit der Verwendung des Begriffs „individuelle Moral" soll hier eine systematische Abgrenzung gegenüber dem Konzept der „Individualmoral" vorgenommen werden, das in der wirtschaftsethischen Diskussion als Gegenbegriff zu jenem Konzept geführt wird, welches den Ort der Moral „nicht primär beim Individuum (sieht)" (Festl & Festl-Pell 2012, S. 141), sondern ihn in die Rahmenordnung (der Wirtschaft) verlegt (vgl. Homann & Suchanek 2000; Homann 2014, S. 21 FN 20). „Individuelle Moral" verweist hier auf die *interpersonell* variierenden Ausprägungen von Moralität, wie sie sich in der Urteilsbildung und ggf. im (intendierten) Handeln manifestiert.

(i. S. v. „einen Beruf *haben*"; z. B. Zabeck 1961, S. 909)[2], richten die Ersteren ihren Blick auf Bündel von Funktionen, wie sie an Arbeitsplätzen in der Produktion von Gütern oder Dienstleistungen zu erfüllen sind (i. S. v. „einen Beruf *ausüben*"; z. B. Weber 1922, Kap. II, § 24, S. 112; Beck, Brater & Daheim[3] 1980).

2.1 Berufe als Institutionen

In der „objektiven" Variante umschließt der Berufsbegriff je nach disziplinärer Ausrichtung weitere Merkmale, die sich auf seine Funktion im sozialen Kontext (z. B. Status, Prestige), im gesellschaftspolitischen Umfeld (z. B. Stand, Macht), im Produktionsprozess (Spezialisierung, Komplexität, Belastung) oder in der Gesamtwirtschaft (Arbeitsmarkt, Produktionsfaktor) beziehen. Durch all diese Bedeutungsabwandlungen hindurch erscheint „Beruf" jedoch als etwas Geregeltes, mithin als eine Institution im wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Sinne.

Zwar unterscheiden sich Berufe[4] darin, wie engmaschig die sie betreffenden Regelungen verfasst sind, aber sie unterliegen – von den Professionen bis zu den gesetzlich geregelten Ausbildungsberufen – expliziten, formellen Vorgaben und Bestimmungen sowie darüber hinaus auch impliziten und informellen Standards. Diese fokussieren ganz wesentlich darauf, welche kognitiven und ggf. auch psychomotorischen Qualifikationen während der Berufsausbildung zu erwerben und in der Berufsausübung auszuspielen sind. Sie geben also Auskunft darüber, was eine Person *kann*, wenn sie einen bestimmten Beruf innehat.

Aber das ist nur die eine Seite der Institution „Beruf". Auf der anderen steht die gleichermaßen bedeutsame und hier interessierende Institutionalisierung dessen, was man als Berufsinhaber *soll*. Auch hier finden sich formelle und informelle Vorgaben. Im Blick auf die Ersteren dürften am bekanntesten die „Professionen" sein, die sich z. T. schon früh über eine auf ihre spezifische Tätigkeit ausgerichtete Standesmoral („Code of Ethics", „Code of Conduct") verständigt haben (vgl. Hesse 1972, S. 42; Taupitz 1991).[5] Sie regulieren mittels Geboten und Verboten jenes „Machtungleichgewicht" (Schach 1987, S. 66) zwischen Professionals und ihren Klienten, die „ein ho-

2 Die von Zabeck vorgeschlagene Definition lautet: „In pädagogischer Sicht erscheint … der Beruf als die sittlich verstandene innere Bindung des Menschen an eine Tätigkeit in der arbeitsteiligen Wirtschaft und arbeitsteilig organisierten Gesellschaft" (1961, S. 909).

3 Die Letzteren fassen Beruf „als relativ tätigkeitsunabhängige, gleichwohl tätigkeitsbezogene Zusammensetzungen und Abgrenzungen von spezialisierten, standardisierten und institutionell fixierten Mustern von Arbeitskraft" (S. 20).

4 Der „Beruf als Inbegriff der gesellschaftlichen Position" hat sich in der Amts- ebenso wie in der Umgangssprache erst in der 1920er Jahren etabliert. Zuvor war an seiner Stelle von „Stand, Gewerbe, Metier oder … Profession" die Rede (Stooß 1984, S. 96).

5 Eines der ersten Zeugnisse dafür liegt mit dem „hippokratischen Eid" vor, der bis in die gegenwärtigen Formen der Ärzteverpflichtungen hineinwirkt.

hes Maß an ‚blindem' Vertrauen in (deren) fachliche Kompetenz und ... moralische Integrität" (Hesse 1972, S. 42) aufbringen müssen.[6]

Was in dieser moralischen Hinsicht für die Professionen gilt, lässt sich – mutatis mutandis – auch für die Semi-Professionen sagen (z. B. Lehrer, Sozialarbeiter), die freilich nicht aus eigenem Recht über formelle Sanktionsinstrumente, wohl aber z. T. über eigene Berufsethiken[7] verfügen. Und für die Ausbildungsberufe (§ 1 Abs. 2 BBiG) schreibt die KMK den für den schulischen Teil zuständigen Bundesländern vor, dass alle Auszubildenden „Selbstkompetenz" erwerben sollen, zu der „Eigenschaften wie ... Verantwortungs- und Pflichtbewusstsein" rechnen sowie „insbesondere auch die Entwicklung durchdachter Wertvorstellungen und die selbstbestimmte Bindung an Werte" (KMK 2011, S. 15).[8]

Schwieriger zu identifizieren sind die *informellen Regelungen*, die in ihrer inhaltlichen Substanz zwischen verschiedenen Beruf(sgrupp)en z. T. erheblich variieren. So wird man bspw. bei den Handwerksberufen, soweit sie im Kundenkontakt ausgeübt werden, und insbesondere bei den Gesundheits- und Pflegeberufen, die sich durch „vokationelle Berufsauffassungen" (Schach 1987, S. 67) auszeichnen können, durchaus auf ein professionsanaloges Verständnis von moralischen Anforderungen zum Umgang mit Klienten stoßen[9], während etwa die „kaufmännischen Büroberufe" jenseits strafrechtlicher Regulierungen eher weniger mit moralbezogenen Anforderungen assoziiert sein dürften.[10] Insgesamt sehen sich jedoch alle Berufstätigen, soweit sie nicht als isolierte Einzelne tätig sind, in allgemeine informelle Regeln des sozialen Umgangs eingebunden, die im umfassenden Zusammenhang unserer Kultur tradiert werden und über die in unserer Gesellschaft – mit aller Vorsicht gesagt – eine Art Grundkonsens zu bestehen scheint. Dieser erfährt in beruflicher Hinsicht eine zusätzliche Akzentuierung, die sich aus dem Faktum der Arbeitsteilung und der aus ihr folgenden wechselseitigen Abhängigkeiten speisen dürften, und die auch einen moralisch motivierbaren Versorgungsauftrag implizieren.

6 Unter dem Institutionalisierungsaspekt gehören diejenigen „Professionsethiken" zu den ausgereiftesten, die auch das – nicht selten vergleichsweise schwierigere (Minnameier 2005) – Implementationsproblem lösen, indem sie Nicht-Befolgung mit negativen Sanktionen belegen und (u. a. auch) damit deren Anreizkompatibilität sicherstellen (vgl. Homann, zuletzt 2014, S. 62).

7 So z. B. für soziale Arbeit die „Berufsethik des DBSH" (Deutscher Berufsverband für Soziale Arbeit e. V.; https://www.dbsh.de/fileadmin/downloads/DBSH-Berufsethik-2015-02-08.pdf; Abruf 12.11.2015); für Lehrer das Berufsleitbild und die Standesregeln des Dachverbands Schweizer Lehrerinnen und Lehrer (http://www.lch.ch/fileadmin/files/documents/Verlag_LCH/LCH-Berufsleitbild_Standesregeln.pdf; Abruf 12.11.2015).

8 Das Berufsbildungsgesetz fordert im gleichen Sinne, „dass Auszubildende charakterlich gefördert" werden müssen (§ 14 Abs. 2 Ziff. 5 BBiG) – eine Maßgabe, an der sich alle Ausbildungsrahmenpläne der im „dualen System" ausbildenden Wirtschaft gem. § 5 Abs. 1 Ziff. 4 BBiG zu halten haben.

9 Vgl. z. B. „Lehrplan und Rahmenplan für die Fachschule Altenpflege Fachrichtung Altenpflege" von Rheinland-Pfalz (v. 10.11.2005), S. 7–41.

10 Ausgenommen sind hier die Sonderkonstellationen, in denen sich Whistleblower befinden.

2.2 Beruflichkeit als Ort individueller Moral

Noch heute schwingt in der Verwendung des Berufsbegriffs[11] immer wieder auch jene Bedeutung mit, die ihm Luther in seiner Auseinandersetzung mit dem überkommenen, auf die Zugehörigkeit zum Stand der Mönche und Nonnen eingeschränkten Geltungsanspruch verliehen hat.[12] Sie wurde von der Überzeugung getragen, dass ein jeder in seiner Arbeit einem Anruf Gottes zu folgen habe, der ihm die Würde eines Gliedes der Gottesgemeinschaft verleihe. Schon in dieser Deutung konstituiert sich Beruf(ung) nicht objektiv external als intersubjektiv vernehmbare Stimme Gottes, sondern als subjektiv-interne Überzeugung des je Einzelnen, der seine Lebenslage und seine Stellung in der Gesellschaft als gottgegeben und seine damit verbundenen Pflichten als gottgewollt und also für sich selbst als verbindlich anerkennt – aber nicht anerkennen muss.

Über mehrere Abwandlungen und Spielarten des Berufsverständnisses hinweg[13] hat sich die Bedeutungsfacette der intrapersonalen „Beruf(ung)sgesinnung" insbesondere in einer a-religiösen Variante bis in die Gegenwart hinein erhalten. So wird in der Berufs- und Wirtschaftspädagogik mit dem Begriff „Beruflichkeit" auf diejenige innere Verfasstheit eines Individuums Bezug genommen, auf deren Grundlage es (s)einer Arbeit nachgeht (vgl. z. B. Beck 1997; Deißinger 1998; Geißler & Geramanis 2001; Zabeck 2013). Sie konstituiert sich als berufliches Selbstverständnis über mehreren intrapersonalen Komponenten, die interpersonell unterschiedlich stark, aber zumindest minimal ausgeprägt sind, wenn man eine Tätigkeit im Status der Beruflichkeit ausübt (vgl. Beck 1997, S. 357–358), so u. a. (1) über einer Idealitätskognition (das Wissen um und das Verpflichtet-Sein auf an die Tätigkeit anzulegende qualitative und moralische (Mindest-)Standards) und (2) über einer Sinnkognition (die Basismotivation für eine Tätigkeitsverpflichtung in der und für die Gesellschaft, die auch den erwähnten Versorgungsaspekt einschließen kann). In diesem Sinne fasst Jürgen Zabeck das Beruflichkeitsverständnis „als die sittlich verstandene innere Bindung des Menschen an eine Tätigkeit in der arbeitsteiligen Wirtschaft und arbeitsteilig organisierten Gesellschaft" (1961, S. 909).

In differenzieller Sicht wird man auf höchst unterschiedliche Profile und Konstellationen intra-individueller berufsmoralischer Überzeugungen stoßen. Ungeachtet dieser Unterschiedlichkeit in den normativen Ausprägungen von Beruflichkeit als der internen Verfasstheit arbeitstätiger Individuen erweist sie sich jedoch – von der externalen Rahmenordnung kategorial unterschieden – als ein zweiter (unter dem Aspekt der Priorität eigentlich: erster!) Ort der Moral.

11 Der vorliegende Text beschränkt sich in der Darstellung der Bedeutung des Berufsbegriffs auf den deutschsprachigen Raum, der in dieser Hinsicht eine eigene kulturspezifische Tradition entfaltet hat.

12 Zur vorreformatorischen Begriffsgeschichte vgl. die Anmerkungen und Quellenangaben bei Luers (1988, S. 75–80).

13 Vgl. dazu z. B. Luers 1988; Zabeck 2013.

3 Individuelle Moral – homogen oder differenziert?

Die wirtschafts- und unternehmensethische Diskussion wurde bis in die zurückliegende Jahrhundertwende hinein dominiert von den beiden opponierenden Positionen der institutionenökonomisch argumentierenden Ordnungsethik, wie sie im deutschsprachigen Raum zunächst von Karl Homann und seiner Arbeitsgruppe vertreten wurde, einerseits und der subjektorientiert argumentierenden Individualethik der St. Gallener Schule um Peter Ulrich andererseits. Während – grob gesprochen – der Homann'schen Ordnungsethik vorgeworfen wurde, sie beruhe mit ihrer *homo oeconomicus*-Argumentation (auch in deren elaborierteren Varianten) auf einem allzu restriktiven und einseitig skeptischen Menschenbild (vgl. z. B. Haaker 2013), richtete sich der Einwand gegen die Ulrich'sche Individualethik darauf, ihr Bild vom am kommunikativ angestrebten Diskurskonsens interessierten Menschen sei idealistisch und irreal.[14]

Es scheint, als hätten die Resultate der Verhaltensökonomik beiden Positionen einen evidenzbasierten Korrekturbedarf nahegelegt (vgl. Niekamp 2014), indem sie aufweisen, dass dem *homo oeconomicus* (mindestens!) gewisse empirisch vorfindliche altruistische Tendenzen fehlen (Fehr, Fischbacher & Gächter 2002; vgl. auch Festl & Festl-Pell 2012), während der „*homo communicans*" (vgl. Schönberger & Schrappeneder 1997) letztlich wettbewerbs- und d. h. markt*un*fähig sei (vgl. Homann 2014, S. 57, 147–148, 240). Allerdings sieht sich auch die Verhaltensökonomik einem aufs Grundlegende zielenden Vorwurf ausgesetzt, nämlich dem, einer Übergeneralisierung ihrer Befunde zu erliegen, insofern die Laborbedingungen, unter denen sie ihre Ergebnisse regelmäßig gewinnt, von den realen Handlungsbedingungen allzu stark abstrahierten (Lenger & Goldschmidt 2014, S. 360–361).

Welche Konsequenzen aus den genannten Kritiken für die Wirtschaftswissenschaften in ihrem Bemühen um mehr Realitätsnähe folgen, hat Priddat differenziert herausgearbeitet. Er entwickelt ein weit gespanntes Tableau der Arten von gegenwärtig bestehenden und im Prozess des Wandels sich weiter verändernden Randbedingungen, unter denen sich das Verhalten der ökonomischen Agenten konkretisiert, welche dank ihres „Variationspools" als „multiple Akteure" auftreten und sich unter unübersichtlichen Handlungskonstellationen teils regelgeleitet, teils kreativ in bilateraler Kommunikation über ihre Situationsinterpretationen verständigen, „ohne auf eine gemeinsame Rationalität eingespielt zu werden" (2013, S. 147).

Was Priddats Rekonstruktion der Komplexität der in Theoriebildung und Forschung zu beachtenden Bedingungskonstellationen betrifft, so wird man ihm weitgehend zustimmen können. Ob es freilich, wie er anzunehmen scheint, ausreicht, zu deren Erhellung den (empirischen) Wirtschaftswissenschaften die (Wirtschafts-)Soziologie hinzuzugesellen (vgl. ebd. S. 148), mag man bezweifeln. Wer das Handeln von Indi-

14 Nicht paradigmatisch, aber strukturell weist die auf die Erlanger Schule rekurrierende dialogische Unternehmensethik, wie sie von Steinmann und Löhr ausgearbeitet worden ist, Übereinstimmungen mit dem St. Gallener Programm auf (vgl. Parche-Kawik 2001) und fällt daher ebenfalls unter diesen – u.E. berechtigten – Vorbehalt.

viduen – wenn auch „nur" in Modellierungsabsicht – verstehen will, wird sich einer pädagogisch-psychologischen Expertise kaum verschließen können – einer Expertise also, die sich Zugang zur internalen Verfasstheit der Individuen selbst und zu deren Lernprozessen zu verschaffen bemüht. So könnte von Dispositionskonstellationen, die oben als Beruflichkeit expliziert worden sind, eine interpersonelle Koordinierungsleistung ausgehen, wie sie Priddat im „temporären Konsensus der Beteiligten" (ebd. S. 147) verortet und wie sie latent auch von Ordnungsethikern jenseits der formellen und informellen Institutionen und insbesondere auch jenseits der berufs- oder unternehmensbezogenen „Codes of Conduct" erwartet bzw. beobachtet wird (vgl. Pies & Hielscher 2014; Wieland 2014).

Mit einigen Hinweisen auf einschlägige Befunde aus der Wirtschaftspädagogik sei dies erläutert. In einer sechsjährigen, längsschnittlich angelegten Kohortenstudie untersuchten wir den Status der moralischen Urteilskompetenz und deren Entwicklung bei Versicherungskaufleuten in Ausbildung und am Berufsanfang (N = 174). Dabei stützten wir uns auf das bekannte Kohlberg-Modell (Colby & Kohlberg 1987), wonach diese Kompetenz (i) sich in der Lebensspanne über (theoretisch) sechs Qualitätsstufen höherentwickeln kann, aber nicht muss (!), (ii) auf der erreichten Kompetenzstufe alle anfallenden moralischen Entscheidungen getroffen werden („Homogenitätsthese") und (iii) man nicht hinter eben dieses Niveau der Urteilsbildung zurückfällt („Regressionsverbot").[15] Die individuelle Höherentwicklung ist gekennzeichnet durch die Selbstverpflichtung auf immer anspruchsvollere moralische Prinzipien (vom reinen Vorteilsdenken über die Gemeinschaftsorientierung bis hin zu einem universalistischen Standpunkt) und durch die zunehmende Ausweitung des in die Reflexion einbezogenen sozialen Horizonts (vom Ego über Gruppen und die Gesellschaft als Ganzes bis zur Menschheit überhaupt).

Wir legten den Probanden je zwei berufliche und außerberufliche Konfliktfälle[16] vor, die sie unter Angabe ihrer Gründe zu entscheiden hatten.[17] Durch variierendes Framing wurden die vier Konflikte mehrfach abgewandelt (pro Konfliktgeschichte 7 bis 9 Abwandlungen; z. B. Änderung der Zu-/Abneigungsbeziehung zwischen den Protagonisten oder deren Bedürftigkeit).

Mit Bezug auf die hier zu erörternde Frage lässt sich zusammenfassend feststellen,

> (1) dass bei den beruflichen Konfliktlagen entgegen der Kohlberg-Hypothese weitaus die meisten Befragten (97,5 %) in Reaktion auf die Abwandlung des Kontexts ihre Entscheidungen auf unterschiedlichen Stufen der Kohlberg-Hie-

15 Eine differenziertere und die moralische Urteilskompetenz angemessener modellierende Entwicklungstheorie wurde von Minnameier (2000) ausgearbeitet, die sich auch in der Anwendung auf den wirtschaftsethischen Kontext bereits bewährt hat (vgl. z. B. Minnameier 2005, 2013). – Zur kritischen Rezeption der Kohlberg-Theorie vgl. auch Beck 1999.

16 Es handelte sich um die Fragen, (1) ob ein Versicherungssachbearbeiter die Lebensversicherung auszahlen dürfe, obwohl er privatim erfahren hat, dass der Verstorbene beim Abschluss seine Herzerkrankung verschwiegen hatte, (2) ob ein Angestellter zugunsten seines in Geldnot geratenen Chefs eine Bonusabrechnung fälschen darf, (3) ob man einem Freund bei der Flucht aus dem Heim durch Unterstützung eines kleinen Diebstahls helfen soll und (4) ob ein Ehemann für seine todkranke Frau ein teures, lebensrettendes Medikament stehlen darf (Kohlbergs „Heinz-Dilemma").

17 Zu Einzelheiten dieser DFG-geförderten Studie vgl. u. a. Beck et al. 1996.

rarchie treffen (14,5 % argumentieren auf zwei, 64 % auf drei, 17,5 % auf vier, der Rest sogar auf fünf verschiedenen Stufen),

(2) dass weiterhin, gemessen über alle berufsbezogenen Konfliktvarianten hinweg, bei 31 % unserer Probanden erwartungswidrig Regressionen zu verzeichnen sind, d. h. dass das von ihnen am häufigsten herangezogene Moralprinzip („Modalstufe") am Ende des mehrjährigen Längsschnitts auf einer niedrigeren Kohlberg-Stufe angesiedelt ist als zu Beginn, nämlich bei 25 % um eine, bei 5 % um zwei Stufen tiefer, während andererseits nur 20 % auf einer höheren Stufe argumentieren und 49 % stagnieren (zum Vergleich: Im außerberuflichen Bereich regredieren 21 %, 55 % stagnieren und 24 % progredieren) und

(3) dass auch unter Bezugnahme auf ein und dasselbe Urteilsprinzip in Abhängigkeit vom Framing[18] die getroffene Entscheidung so oder so ausfallen kann.

Ebenso wie die verhaltensökonomischen entstammen auch unsere Befunde einem Labor-Design und müssen daher unter dem Generalisierungsaspekt mit Vorsicht interpretiert werden. Andererseits sind sie nicht wie jene auf eine einzige, vollständig definierte, singuläre Situation beschränkt (z. B. Diktatorspiel), insofern sie jene moralkognitiven Prozesse erfassen, die sozusagen hinter dem manifesten Verhalten „arbeiten" und daher auch in anderen, vergleichbaren Situationen das Entscheidungsverhalten des jeweiligen Individuums steuern. Und sie zeigen mit hinlänglicher Verlässlichkeit, dass die (idealisierte) Vorstellung vom Menschen als einem Wesen, dessen Verhalten sich homogen, d. h. in (weitgehend) allen Urteilsangelegenheiten an ein und demselben Prinzip ausrichtet, empirisch nicht zu halten ist. Das gilt für die Vorteilsorientierung im *homo oeconomicus*-Modell ebenso wie für die Fixierung auf den kontrafaktisch idealen Konsens der Beteiligten und Betroffenen im *homo communicans*-Modell (in welcher Abwandlung auch immer).[19] Vielmehr wird man davon ausgehen müssen, dass wir moralrelevantes Verhalten in Anpassung auf den Handlungskontext variieren, indem wir unser Urteil jeweils auf jenes Prinzip stützen, von dessen situativer Angemessenheit wir – intuitiv oder reflektiert – überzeugt sind.[20]

Dass auf die situative Wahl des jeweiligen handlungsleitenden Prinzips seitens der internen Idealitätskognition Einfluss genommen wird, zeigen unsere Befunde ebenfalls. So beziehen sich unsere Probanden häufig darauf, dass sie „als Versicherungskaufleute" dieses oder jenes Argument zu berücksichtigen haben. Wir werden es also mit einem auszudifferenzierenden moralischen Situationismus zu tun haben[21], der die Vorhersagbarkeit von Verhalten im Vergleich zu den in der Ökonomie häufig unterstellten Menschenbildern und Verhaltensmodellen zwar erheblich erschwert,

18 Z.B. Chef sympathisch oder unsympathisch.

19 Vgl. dazu die Diskussion über „Menschenbild und Ökonomie" in der Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 14/2.

20 Vgl. dazu erneut die in 27 Stufen ausdifferenzierte und insoweit die Vielgestaltigkeit der Realität vergleichsweise besser absorbierende Prinzipienhierarchie von Minnameier (2000).

21 Vgl. auch Minnameier 2013, S. 128; Priddat 2013, S. 147.

es andererseits jedoch erlaubt, der empirischen Realität wesentlich näher zu kommen, indem wir realistischere theoretische Ansätze entwickeln, die den „zweiten" Ort der Moral, die Beruflichkeit als interne Verfasstheit des arbeitenden Individuums programmatisch veranschlagen.

4 Zur Genese von Beruflichkeit

Der Evolutionsbiologie verdanken wir u. a. die Erkenntnis (vgl. z. B. Bischof 2012; Vohland 2013), dass wir in Analogie zum Spracherwerb genetisch dazu disponiert sind, Moral zu erlernen. Daraus folgt, dass wir jene (und nur jene) moralischen Regeln im Wege frühkindlicher Sozialisation verinnerlichen, die in dem Setting gelten, in das wir hineingeboren worden sind (Mohr 1987, S. 84).[22] Dagegen wird Berufsmoral als externaler Regelkorpus erst in der beruflichen Sozialisation vermittelt und auf diesem Wege über interpersonal variierende Enkulturationsprozesse dem individuellen Beruflichkeitskonzept inkorporiert.[23] Inhaltlich ist sie durch jenes Milieu geprägt, in das Berufsanfänger eintreten. Dazu rechnet jedoch auch eine förmliche, curricular einheitliche Ausbildung, während der moralische Standards und Usancen vermittelt werden, die für einen gewissen interpersonellen Konsens der Berufsinhaber sorgen (sollen). In diesem Prozess entwickeln sich die Idealitäts- und die Sinnkognition, die sowohl das Wissen um gelungene berufliche Leistungen und deren gesellschaftliche Bedeutung umschließen als auch den damit verbundenen stärkeren oder schwächeren Verpflichtungsimpuls, sich im beruflichen Handeln daran zu orientieren. So bildet sich ein mit den jeweils erworbenen Maßstäben ausgestattetes berufliches Gewissen aus. Es fungiert als ein internes Pendant zur externalen moralbezogenen Rahmenordnung. Unter welchen Umständen und angesichts welcher Situationskonstellationen es situativ „anspringt", hängt im Wesentlichen von der sozialen Umgebung ab, innerhalb derer es sich herausgebildet hat und sich weiterentwickelt. Aber wenn es einmal „schlägt", kann es einen starken „Motivationsdruck" zum Handeln erzeugen (Vohland & Vohland 2014, S. 40), der sich nicht durch Ablenkungen kompensieren lässt und der eine negative Sanktionsmacht zu entfalten imstande ist, die derjenigen externer Sanktionen, wie sie durch eine Rahmenordnung verhängt werden, gleichkommt oder sie sogar übertrifft. Das Implementationsproblem von Moral wird, so gesehen, auf Seiten des Individuums über die Gewissensbildung effektiv gelöst – freilich mit der Maßgabe, dass Qualität und Inhalte der Regeln und Standards, auf die das Gewissen „hört", milieu- und personenabhängig erheblich variieren und insoweit den Vorgaben einer Rahmenordnung nicht entsprechen müssen.

22 Zur moralrelevanten Frühsozialisation vgl. z. B. Keller (2008).

23 Solche Prozesse erfolgen teils bewusst als reflektierte Prinzipienübernahme, teils jedoch auch unbewusst als Übernahme und Internalisierung von anzuerkennenden Standards, die in ihrer Gesamtheit als berufsmoralisches Gewissen fungieren.

Zweifelsohne kommt der Unternehmenskultur, in die Berufsanfänger hineinwachsen, eine wichtige Ausdifferenzierungsfunktion zu, indem sie deren moralisches Repertoire um berufs- und situationstypische Standards erweitert. Es ist jedoch nicht die Existenz eines „Codes of Conduct", sondern das betriebliche Interaktionsgeschehen, das den moralischen Internalisierungsprozess auslöst und durch hinlänglich gleichförmige Regelmäßigkeit zuallererst stabilisiert. Unter changierenden moralischen Argumentationen und inkonsistenten Handlungsbewertungen wird sich ein anspruchsvolles berufliches Gewissen nicht ohne Weiteres ausbilden können (vgl. Lempert 1993; Bienengräber 2002), obwohl gerade von ihm ein erheblicher Beitrag zur Aufrechterhaltung der (externalen) Rahmenordnung erwartet werden dürfte. Unser Eingangsbeispiel kann diesen Umstand veranschaulichen: Der Versicherungsagent bzw. der Bankangestellte beherrscht (und benutzt) zwar die Rhetorik eines „Code of Conduct", hat jedoch im Wege seiner beruflichen Sozialisation[24] offenbar davon abweichende moralische Standards internalisiert.

5 Zur Konzeptualisierung und Funktionalität von Beruflichkeit

Dass wir es, soziologisch gesehen, mit subsystemisch voneinander abweichenden autonomen Moralen zu tun haben, ist bereits von Luhmann (z. B. 1984) festgestellt worden. Aus pädagogisch-psychologischer Perspektive ist dieser Befund als ein Set aus einer Vielzahl von Rollen zu rekonstruieren, das einem Individuum, welches sich in den verschiedensten Subsystemen zu bewegen hat, als dem Rollenträger zugeschrieben ist. Rolleninhalte sind vom Rollenträger interpretierte Rollenerwartungen seiner Rollenpartner. Sie umfassen Verhaltenserwartungen samt den hinter ihnen liegenden Begründungen, also auch die mit den Rollen verknüpften moralischen Urteilsprozesse.[25] Als solche Interpretationen sind sie zugleich Elemente dessen, was wir als Beruflichkeit bezeichnen.

Die individuellen Urteilsvarianzen, auf die wir in unserer oben erwähnten Untersuchung gestoßen sind, lassen sich als Ausdruck unterschiedlicher Rolleninterpretationen deuten. So ist es ja tatsächlich als moralisch geboten anzusehen, in der Rolle als Marktteilnehmer etwa auf der Stufe des strategischen Vorteilsdenkens zu entscheiden (Kohlbergs Stufe 2; Minnameiers Stufe I2b), während es in der Rolle eines Teammitglieds oder auch im familialen Kontext geboten (am Markt dagegen verboten) ist, auf der Stufe wechselseitiger Unterstützung und eines interpersonal ausgerichteten Wohlwollens (Kohlbergs Stufe 3; Minnameiers Stufe I3a) zu agieren (vgl. Beck 2006a).

24 Sie umschließt natürlich auch die Einflussnahme durch die im öffentlichen Raum kommunizierten Wert- und Moralurteile.

25 Vgl. zur Rollentheorie z. B. Fischer & Wiswede 2009. – Zur Frage danach, welche Folgen die mit der Rollenvielfalt verbundene Differenzierung moralischer Urteilsbildung für die Entwicklung einer individuellen personalen Identität hat, vgl. Beck et al. 1996.

Als Individuen sind wir über eine Vielzahl von Rollen in unsere modernen Großgesellschaften eingebunden (z. B. Beck 2006b; Homann 2014, S. 45–50), die uns eine rollenspezifische moralische Flexibilität abverlangen. Innerhalb ein und derselben Rolle sind die Rolleninhalte aber relativ stabil und machen dadurch eine Person für ihre Rollenpartner in einem gegebenen Rollenkontext über Situationen hinweg „berechenbar". Darauf, dass dies in aller Regel der Fall ist, bauen im beruflichen Bereich schon alte Handelsbräuche, die es ja im Übrigen bis heute erlauben, Verträge per Handschlag im Vertrauen darauf zu schließen, dass das Gegenüber sich auf bestimmte Idealitätsstandards seines Berufs verpflichtet fühlt.

In unserer Gegenwartsgesellschaft dürfte, wie bereits angedeutet, von der gleichsinnigen beruflichen Sozialisation, die das Profil der individuellen Beruflichkeit mitprägt, ein nicht zu unterschätzender (allerdings kaum untersuchter) Beitrag zur Koordination wirtschaftlichen Handelns geleistet werden. Dies zeigt sich mit wünschenswerter Deutlichkeit überall dort, wo im Globalisierungsprozess „Transaktionsprojekte" mit Agenten initiiert werden, die in verschiedenen Kulturen sozialisiert worden sind. In solchen Fällen müssen viele Regeln, deren Geltung in ein und demselben kulturellen Setting unterstellt werden darf, allererst kostenträchtig expliziert werden, bevor die betreffenden Agenten sich auf eine – aus ihrer jeweiligen Sicht – verlässliche Transaktion einlassen können. Dazu, dass sich solche koordinativen Aufwendungen im intrakulturellen Kontext unserer Gesellschaft weitgehend erübrigen, leistet die Berufsausbildung einen wichtigen Beitrag, indem sie auch jene Inhalte der Berufsrolle vermittelt, die ihre Träger zu hinlänglich verlässlichen wechselseitigen moralischen Erwartungen berechtigen.

Insbesondere in jenen Bereichen beruflichen Handelns, für die auch innerhalb einer gegebenen „Kultur" (noch) keine Regelungen eingeführt sind und also die Rahmenordnung nicht greifen kann, muss sich auch die Ordnungsethik auf das Wirksamwerden der individuellen Moral verlassen (dürfen). Diese Sicht wird inzwischen von Karl Homann geteilt, wenn er – sogar unter der weiter reichenden Bedingung eines „individuellen ökonomischen Gleichgewichts"[26] – verlangt, dass in solchen Fällen der Einzelne jenseits reinen Vorteilsdenkens „seinem Willen zumutet, dem moralischen Sollen Folge zu leisten" (2014, S. 252).

Angesichts dieser Sachlage erschiene es wünschenswert, dass Ordnungsethik in ihren Kalkül die (Rahmen-)Bedingungen der beruflichen Sozialisation systematisch aufnimmt[27], und zwar nicht nur für die von ihr nahezu ausschließlich in den Blick genommenen Führungskräfte (vgl. Homann 2014, S. 262–263), sondern auch für das „Fußvolk", dessen erheblicher Anteil am Zustandekommen und an der Aufrechterhaltung moralisch akzeptabler Wirtschaftsprozesse von ihr notorisch unter-

26 Darunter versteht Homann den Umstand, dass ein Akteur „nicht dauerhaft und systematisch ausgebeutet (wird) und/oder sich dauerhaft und systematisch ausgebeutet (fühlt)" (2014, S. 250–251). Die Erfüllung dieser Bedingung dürfte in der modernen Marktwirtschaft eher selten gewährleistet sein – gerade dann, wenn in der medialen Rhetorik Wendungen wie „der Ehrliche ist der Dumme" unwidersprochen bleiben.

27 So dem Sinne nach auch Pies & Hielscher (2014, S. 404–405) sowie – in diesem Punkt – Wieland (2014, S. 391–392).

schätzt, wenn nicht sogar ignoriert wird. Ihr starkes Argument, der „systematische Ort der Moral in der Marktwirtschaft ... (sei) die Rahmenordnung“ (Homann & Blohme-Drees 1992, S. 35), würde mit dieser Ergänzung nicht geschwächt, sondern lediglich um jenen Gesichtspunkt erweitert, der in der Ordnungsethik ebenfalls zu Unrecht weitgehend ausgeblendet geblieben ist, nämlich das Problem der Erzeugung moralischer Regelungen, die zuerst an dem anderen systematischen Ort der Moral den Test „gewissenskompatibler“ Gültigkeit bestehen müssen, um die erforderliche Dignität und Legitimation zu gewinnen.

Literatur

Beck, K. (1997). Die Zukunft der Beruflichkeit. In M. Liedtke (Hrsg.), Berufliche Bildung: Geschichte, Gegenwart, Zukunft. Bad Heilbrunn: Klinkhardt, S. 351–369.

Beck, K. (1999). Wirtschaftserziehung und Moralerziehung – ein Widerspruch in sich? Pädagogische Rundschau, 53, S. 9–28.

Beck, K. (2006a). Kaufmannsmoral – Doppelmoral? Wirtschaftsethische Aspekte beruflicher Qualifizierung im Lichte der Neuen Institutionenökonomik. In H.-D. Braun & B. J. Ertelt (Hrsg.), Paradigmenwechsel in der Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik? Brühl: Fachschule des Bundes für öffentliche Verwaltung. Schriftenreihe Bd. 47, S. 384–398.

Beck, K. (2006b). Relativismus und Rolle – Zur Grundlegung einer differenziellen Moral. In P. Gonon, F. Klauser & R. Nickolaus (Hrsg.), Bedingungen beruflicher Moralentwicklung und beruflichen Lernens. Wiesbaden: VS, S. 9–22.

Beck, K., Brütting, B., Lüdecke-Plümer, S., Minnameier, G., Schirmer, U. & Schmid, S. N. (1996). Zur Entwicklung moralischer Urteilskompetenz in der kaufmännischen Erstausbildung. In K. Beck & H. Heid (Hrsg.), Lehr-Lern-Prozesse in der kaufmännischen Erstausbildung. Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik. Beiheft 13. Stuttgart: Steiner, S. 187–206.

Beck, U., Brater, M. & Daheim, H. (1980). Soziologie der Arbeit und der Berufe. Reinbek: Rowohlt.

Bienengräber, Th. (2002). Vom Egoismus zum Universalismus. Wiesbaden: DUV.

Bischof, N. (2012). Moral – ihre Natur, ihre Dynamik und ihr Schatten. Wien: Böhlau.

Bontrup, H-J. & Pulte, P. (2001). Handbuch Ausbildung. München: Oldenbourg.

Colby, A. & Kohlberg, L. (1987). The Measurement of Moral Judgment. Vol. I. Cambridge: Cambridge Univ. Press.

Deißinger, Th. (1998). Beruflichkeit als „organisierendes Prinzip“ der deutschen Berufsausbildung. Markt Schwaben: Eusl.

Fehr, E., Fischbacher, U. & Gächter, S. (2002). Strong reciprocity, human cooperation and the enforcement of social norms. Human Nature, 13/1, S. 1–25.

Festl, M. & Festl-Pell, D. (2012). Wirtschaftsethik – Individualmoral oder Rahmenordnung? Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 13/2, S. 141–153.

Fischer, L. & Wiswede, G. (2009). Grundlagen der Sozialpsychologie. München: Oldenbourg.

Geißler, K.-A. & Geramanis, O. (2001). Beruflichkeit im Wandel. In H. Schanz (Hrsg.), Berufs- und wirtschaftspädagogische Grundprobleme. Baltmannsweiler: Schneider, S. 39–53.

Haaker, A. (2013). Nun sag, Homo oeconomicus, wie hast du's mit der Moral? Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 14/2, S. 157–177.

Hesse, H. A. (1972). Berufe im Wandel. 2. Aufl. Stuttgart: Enke.

Homann, K. (2014). Sollen und Können. Grenzen und Bedingungen der Individualmoral. Wien: Ibera.

Homann, K. & Blome-Drees, F. (1992). Wirtschafts- und Unternehmensethik. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Homann, K. & Suchanek, A. (2000). Ökonomik. Eine Einführung. Tübingen: Mohr.

Keller, M. (2008). Die Entwicklung moralischen Denkens und moralischer Gefühle in der Kindheit. In P. Wagner (Hrsg.), Handbuch Kinderwelten. Freiburg: Herder, S. 34–55.

KMK (2011). Handreichung für die Erarbeitung von Rahmenlehrplänen der Kultusministerkonferenz ... Hrsg. v. Sekretariat der Kultusministerkonferenz. Berlin 23.09.2011. http://www.kmk.org/fileadmin/veroeffentlichungen_beschluesse/2011/2011_09_23_GEP-Handreichung.pdf; Abruf 29.11.2015.

Lempert, W. (1993). Moralische Sozialisation im Beruf. Zeitschrift für Sozialisationsforschung und Erziehungssoziologie, 13/1, S. 2–35.

Lenger, A. & Goldschmidt, N. (2014). Individuelles Verhalten und gerechte Strukturen. Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 15/3, S. 351–375.

Luers, R. (1988). Zum Begriff des Berufs in der Erziehungswissenschaft. Frankfurt: P. Lang.

Luhmann, N. (1984). Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie. Frankfurt: Suhrkamp.

Minnameier, G. (2000). Strukturgenese moralischen Denkens: Eine Rekonstruktion der Piagetschen Entwicklungslogik und ihre moraltheoretischen Folgen. Münster: Waxmann.

Minnameier, G. (2005). Wer Moral hat, hat die Qual, aber letztlich keine Wahl! – Homanns (Wirtschafts)Ethik im Kontext der Wirtschaftsdidaktik. Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 101, S. 19–42.

Minnameier, G. (2013). Der homo oeconomicus als „happy victimizer": Strukturen und Prozesse moralischen Funktionierens im verhaltensökonomischen Kontext. Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 14/2, S. 119–135.

Mohr, H. (1987). Natur und Moral. Ethik in der Biologie. Darmstadt: Wiss. Buchgesellschaft.

Niekamp, M. (2014). Zum systematischen Verhältnis von Ordnungsökonomik und Verhaltensökonomik. Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 11/3, S. 335–350.

Parche-Kawik, K. (2001). Kaufmännische Berufsethik im Spannungsfeld von individueller Entwicklung und ökonomischer Funktionalität. Frankfurt: P. Lang.

Pies, I. & Hielscher, St. (2014). Verhaltensökonomik versus Ordnungsethik? – Zum moralischen Stellenwert von Dispositionen und Institutionen. Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 15/3, S. 398–420.

Rheinland-Pfalz, Min. f. Bildung, Frauen und Jugend (2005). Lehrplan und Rahmenplan für die Fachschule Altenpflege Fachrichtung Altenpflege. Mainz, 10.11.2005.

Schönberger, E. & Schrappeneder, R. (1997). Homo communicans in Wissenschaft und Öffentlichkeit: „Science Faction" als transdisziplinärer Ansatz der Risikoantizipation. Trans: Internet-Zeitschrift für Kulturwissenschaften, 2. Nr., Nov. http://www.inst.at/trans/2Nr/schrappen.htm; Abruf 12.11.2015.

Spranger, E. (1924). Psychologie des Jugendalters. Leipzig: Quelle & Meyer.

Stooß, F. (1984). Stichwort „Beruf". In Bundesanstalt für Arbeit (Hrsg.), Handbuch zur Berufswahlvorbereitung. Mannheim: TansMedia, S. 96–108.

Taupitz, J. (1991). Die Standesordnungen der freien Berufe. Berlin: de Gruyter.

Voland, E. & Voland, R. (2014). Evolution des Gewissens. Stuttgart: Hirzel.

Weber, M. (1922). Wirtschaft und Gesellschaft. Gesammelte Werke. Winckelmann-Ausgabe. Tübingen: Mohr Siebeck. Digitale Bibliothek.

Wieland, J. (2014). Moralische Charakterbildung, Leadership Excellence und Corporate Character. Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 15/3, S. 376–397.

Zabeck, J. (1961). Die realistische Aufgabe der kaufmännischen Berufsschule unter dem Aspekt eines pädagogischen Berufsbegriffs. Die Deutsche Berufs- und Fachschule, 57, S. 901–916.

Zabeck, J. (2004). Moral im Dienste betrieblicher Zwecke? Anmerkungen zu Klaus Becks Grundlegung einer kaufmännischen Moralerziehung. In ders., Berufserziehung im Zeichen der Globalisierung und des Shareholder Value. Paderborn: Eusl, S. 57–84.

Zabeck, J. (2013). Geschichte der Berufserziehung und ihrer Theorie. Paderborn: Eusl.

Der ehrbare Kaufmann – sinnvolles Leitbild unternehmerischen Handelns in einer demokratisch verfassten Marktwirtschaft?

Detlef Aufderheide

Zusammenfassung

Handel und Fairness sind vermutlich so alt wie die Menschheit – vielleicht sogar älter, wie die Schriftstellerin Margaret Atwood in der Financial Times einmal anmerkte: Wer eine Leistung erhält, von dem wird auch eine angemessene Gegenleistung erwartet. Moderne, demokratisch verfasste Marktwirtschaften erhoben den wechselseitig vorteilhaften Tausch zu ihrem Grundprinzip, das sich im Leitbild des ehrbaren Kaufmanns manifestierte. So dachten jedenfalls viele. Heute scheint der ehrbare Kaufmann längst ein Auslaufmodell zu sein, abgelöst vom Homo oeconomicus. Ist das so? Oder ist der ehrbare Kaufmann sogar das angemessene Leitbild schlechthin für die von wechselseitigen Abhängigkeiten geprägte Wirtschaft des 21. Jahrhunderts? Der Beitrag geht dieser und weiteren Grundfragen marktwirtschaftlichen Handelns nach.

1 Einführung

Gemäß §1 des IHK-Gesetzes von 1956 obliegt es den Industrie- und Handelskammern „insbesondere, durch Vorschläge, Gutachten und Berichte die Behörden zu unterstützen und zu beraten sowie für Wahrung von Anstand und Sitte des ehrbaren Kaufmanns zu wirken“. Nun wissen wir: Papier ist geduldig. In den Augen vieler sieht die gelebte Praxis anders aus, bei nicht wenigen weckt bereits die allgemeine Lebenserfahrung Zweifel: „Wer tauschen will, der will auch betrügen.“ Dieses Bonmot, das möglicherweise auch manche Großmutter den Enkeln mit auf den Weg gegeben hat, wirft ein Schlaglicht auf den Berufsstand der Kaufleute. Das geringe An-

sehen von Managern und Unternehmern in der Öffentlichkeit, das offenbar nur noch von dem der Politiker unterboten wird, spricht sogar Bände.

In der Vergangenheit sah es allerdings nicht viel rosiger aus, galten doch die Kaufleute beispielsweise in der Frühzeit der Aufklärung bei den Physiokraten als Mitglieder der „sterilen Klasse", also jener Klasse von Menschen, die nicht wirklich neue Werte schafften (vgl. Schumann 2002): Sie waren schließlich diejenigen, die nichts produzierten, schon gar keine Lebensmittel, sondern „nur" Ware gegen Geld tauschten. Wenig erbaulich mag es für den Berufsstand auch wirken, dass in der Antike der Gott Hermes nicht nur Schutzgott der Kaufleute und Reisenden war, sondern auch der Gott der Diebe. Und als bereits im Jahre 1517 mit dem Vorgänger der heutigen Versammlung eines Ehrbaren Kaufmanns zu Hamburg e. V. die vermutlich älteste Standesvereinigung im deutschsprachigen Raum gegründet wurde, ging es vor allem um Interessenvertretung für den Kaufmann, den es mit anderen, angesehenen Ständen „gemeen" (gemein, also zugehörig) zu stellen galt.[1] Im vorliegenden Beitrag soll es dagegen nicht mehr um den historischen Hintergrund gehen, sondern um die Zukunftsperspektiven des Leitbildes unter den Bedingungen der modernen, demokratisch verfassten Markt- oder, besser: Wettbewerbswirtschaft. Dabei werden zur Vermeidung von Missverständnissen die konstitutiven Eigenschaften einer solchen Wettbewerbswirtschaft in der (auch) hier vertretenen Konzeption zu skizzieren sein.

2 Vorbilder und Leitbilder

Notwendigkeit und Faktizität von Leitbildern

Auch wenn man das *normative* Pro und Contra der Notwendigkeit einer Leitbildorientierung diskutieren kann („Wird ein Leitbild überhaupt gebraucht?"), wollen wir zumindest vorläufig einen anderen Weg gehen und zunächst einmal auf die *Faktizität*, also das tatsächliche Vorhandensein von Leitbildern hinweisen: Gerade junge Menschen orientieren sich häufig an Vorbildern und Leitbildern für ihr eigenes Handeln. Jedes wirtschaftlich handelnde Individuum bewegt sich in einem mehr oder weniger komplexen Umfeld von natürlichen und menschengemachten Rahmenbedingungen. Wer sich in einem solchen Umfeld bewegt, bildet eine Vorstellung davon, welches Verhalten von den expliziten und impliziten Regeln vorgeschrieben oder erwartet wird: Das Individuum entwickelt ein mehr oder weniger reflektiertes *Regelverständnis* (oder Spielverständnis in der Formulierung von A. Suchanek) – und handelt entsprechend. Allgemeines Regelverständnis einerseits und ein mehr oder weniger konkretes Vorbild (ein Mensch oder mehrere Menschen) oder Leitbild (verstanden als ein idealisierter, eher abstrakter Typ eines Handelnden) andererseits wirken als normative Kategorien, die zueinander kongruent sind. Sie sollen also jedenfalls aus der Sicht des Betrachters zueinander „passen" – ohne dass

1 Den Hinweis verdankt der Verfasser Dr. Dirk Lau, Handelskammer Hamburg.

immer klar sein dürfte, ob oder inwiefern Vorbild und Leitbild das Regelverständnis prägen oder, umgekehrt, das Regelverständnis die Auswahl des Vorbildes oder Leitbildes beeinflusst.

Schon deshalb liegt es tatsächlich nahe, nunmehr auch normativ nach der Stärkung eines ethisch reflektierten Leitbildes zu fragen, selbst wenn ein solches Leitbild im wirtschaftlichen Tagesgeschäft durch Dilemmata unterschiedlicher Intensität immer wieder auf dem Prüfstand stehen wird: Selbstverständlich – darauf weisen vor allem ökonomisch motivierte Institutionenethiker hin – lernt der Einzelne, auf positive wie negative Sanktionen seines Verhaltens in seinem wohlverstandenen Eigeninteresse zu reagieren und ggf. auch in veränderter Weise zu agieren. Menschen reagieren eben auf Anreize, wie es N. G. Mankiw in seinem einführenden Bestseller zur Ökonomik als Regel Nr. 4 der „Principles of Economics" formuliert (vgl. Mankiw & Taylor 2012, S. 8).

Ob dieses Anpassungsverhalten jedoch durch eine bestimmte Rationalitätsannahme wie die des Homo oeconomicus am zuverlässigsten beschrieben wird, darf bezweifelt werden. Wir gehen im Folgenden davon aus, dass es im Rahmen eines angemessenen Theoriedesigns vielmehr sinnvoll ist, alle ethisch relevanten Dimensionen menschlichen Urteilens und Handelns zu berücksichtigen – so wie dies beispielsweise die Arbeiten zahlreicher renommierter Ökonomen „immer schon" taten (vgl. z. B. Coase 1976). Neben der stets bestehenden Option eines rein eigennutzorientierten, an den Belangen Dritter nur instrumentell orientierten Verhaltens sind dies nicht nur die Entwicklung eines genuin moralischen Urteilsvermögens, sondern auch der Wille und die – grundsätzliche – Fähigkeit, entsprechend zu handeln, unterstützt durch angemessene Strukturen (vgl. hierzu aus unternehmensethischer Sicht z. B. Wieland 2006, zur moralischen Motivation und der Unterscheidung zwischen – handlungstheoretisch angelegter – Motivation und – strukturtheoretisch angelegten – Anreizen auch Wieland 2004/2005, S. 20; hierzu auch Aufderheide 2004, S. 134).

Zur hier unterstellten Faktizität von Leitbildern gesellt sich also eine normative Komponente: Gerade unter dem Eindruck von zunehmender Komplexität – und Globalisierung – des Wettbewerbs ist es sinnvoll, sich der eigenen normativen Orientierung (des Spiel- oder Regelverständnisses) zu vergewissern, dafür Leitbilder zu entwickeln und sich für ihre Befolgung einzusetzen. Leitbilder geben eine solche Orientierung. Sie erfüllen nicht zuletzt die Aufgabe, als vergleichsweise konkrete Kurzfassungen von längeren und ggf. komplexen Argumentationsketten theoretischer Reflexion zu dienen. Als Anschauung mögen hier die Leitbilder der Wettbewerbspolitik dienen (vgl. z. B. den *locus classicus*, Bartling 1980): Das Leitbild des funktionsfähigen Wettbewerbs, das (auch) dem deutschen Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen zugrunde liegt, kann als Kurzfassung der Ergebnisse einer hoch elaborierten Untersuchung der Funktionsweise des Wettbewerbs verstanden werden.

Leitbilder – auch ein Fall von Wettbewerb

Leitbilder – und damit kommen wir zu einem zentralen Problem unserer Untersuchung – haben ihrerseits typischerweise keine Monopolstellung. Man kann – und will? – ihre Errichtung und Befolgung nicht qua Erziehung herbeizaubern. Konkurrierende Leitbilder stehen im Wettbewerb um diejenigen, die sich ihrer annehmen – oder auch nicht. Auch der Zöllner Zachäus – eine jener höchst fragwürdigen Gestalten der Antike, von denen schon die Bibel im Lukas-Evangelium berichtet – hatte offenbar ein Leitbild: *Rom dienen – Sich selbst Gutes tun – Die Familie ernähren*: So mag es gelautet haben, wohl im Sinne einer ebenso speziellen wie möglicherweise empirisch verbreiteten Frühform einer „Win-Win"-Strategie, wie wir heute vielleicht sagen würden. Der Überlieferung zufolge führten Zöllner unter der Ägide Roms ein durchaus komfortables Leben – allerdings eben auch ein korruptes, d. h. auf Kosten breiter Bevölkerungsschichten in den unterworfenen Teilen des Römischen Reiches.

Mindestens ebenso schwer wiegt für die Leitbilddiskussion, dass der Begriff der Ehrbarkeit in Vergangenheit und Gegenwart ausgenutzt wurde. Man denke nur daran, dass Mord und Ehre in einen Kontext zueinander gestellt werden; oder, dass von der Antike bis in die Neuzeit junge Männer gelehrt wurden, es sei „süß und ehrenvoll" *(dolce et decorum)*, fürs Vaterland zu sterben.

Kann man unter solchen Umständen jungen Menschen das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns überzeugend nahebringen? Die Antwort lautet eindeutig: Ja, denn die Ausbeutbarkeit und Ausbeutung eines Begriffes zu fragwürdigen Zwecken ist kein Privileg der Ehrbarkeit und für sich genommen kein überzeugendes Argument. Sinnvoller als der Versuch, eine solche Kategorie für grundsätzlich unerwünscht zu erklären, dürfte es allemal sein, dem offenbar vorhandenen Bedürfnis der Menschen, in solchen Kategorien zu denken, offen und mit konstruktiven Angeboten zu begegnen.

Für den Bereich der Wirtschaft führt dies zur nächsten Frage: Unter welchen Voraussetzungen hat ein auf Ehrbarkeit im wohlverstandenen, besten Sinne des fairen Wettbewerbs setzendes Leitbild gute Aussichten, nicht nur gelehrt, sondern auch gelebt zu werden? In der Sprache der modernen Wirtschaftsethik: Unter welchen Voraussetzungen kann das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns auch in den ethischen Dilemmasituationen des 21. Jahrhunderts nachhaltig wirken? Die hier vertretene Antwort lautet zusammengefasst: Voraussetzung ist, dass es gelingt, ein grundlegendes Regelverständnis für das *Handeln im Wettbewerb* nachhaltig zu verankern und dies von naivem Denken à la „Eigennutz ist schädlich" einerseits und vom nicht weniger schlichten „Egoismus ist gut für die Marktwirtschaft" andererseits erfolgreich abzugrenzen.

3 Leitbildentwicklung: Eigenschaften einer tragfähigen theoretisch-konzeptionellen Basis

Der ehrbare Kaufmann in der Moderne: Einbettung in konzeptionelle Grundlagen der (Ökonomik und) Wirtschaftsethik

Zu den *konzeptionellen* Voraussetzungen eines solchen nachhaltigen Erfolgs gehört eine Theoriebildung, die zwar – selbstverständlich – die Bedingungen der Moderne explizit berücksichtigt, dies aber nicht im vordergründigen Sinne einer „ökonomischen" oder „ökonomistischen" Interpretation tut, sondern in einer uneingeschränkt ethisch reflektierten Weise und damit wohl beim „wahren" Adam Smith ansetzend, der in der ökonomischen Literatur zu Unrecht oft einseitig auf das Eigennutzaxiom reduziert wird (vgl. z. B. Hühn & Dierksmeier 2016).

Sodann gilt es, einen Vorschlag der modernen Ordnungs- und Konstitutionenökonomik aufzugreifen, wonach menschliches Handeln niemals in einem eng verstandenen handlungstheoretischen und handlungspraktischen Kontext der unmittelbaren Anschauung zu sehen ist. Dies ist inzwischen auch in der modernen Wirtschaftsethik *common sense*: Es bietet sich an, zumindest gedanklich stets zu unterscheiden zwischen individuellen menschlichen Entscheidungen einerseits und dem Gestaltungshandeln in Bezug auf allgemeinverbindliche Regeln andererseits.

In der Sprache des Sports unterscheidet man also Handlungen im laufenden Spiel, d. h. im Spielverhalten (*plays of the game*, vgl. z. B. Buchanan 1990), von der Mitwirkung bei der Gestaltung der Spielregeln (Buchanan: *rules of the game*). Mit Bezug auf Mankiw bedeutet dies, dass Menschen eben nicht nur auf Anreize reagieren, sondern die Anreizsituation selbst auch durch geeignete Regeln gestalten und verändern können. In der Sprache der Ökonomik heißt dies, unabhängig vom Homo-oeconomicus-Konstrukt: Die „Kosten-Nutzen-Relation" individueller Entscheidungen kann durch veränderte oder neu eingeführte und durchgesetzte Regeln beeinflusst werden (vgl. zu einem Überblick mit Bezug auf Wirtschaftsethik und Moralökonomie auch Aufderheide 1995, Kapitel 2).

Dieses inzwischen durchaus verbreitete Denkmodell lässt sich produktiv verknüpfen mit der in der Ökonomik altbekannten Unterscheidung unterschiedlicher Aggregationsebenen wirtschaftlichen Handelns in Mikro-, Meso- und Makroebene (vgl. zu diesem Aspekt auch Schwalbach & Klink 2012 m. w. N.). Dabei steht die Mikroebene für das individuelle Handeln als solches, während die Mesoebene für die Organisation bzw. das Unternehmen steht (altgriechisch *tò méson* für das Mittlere) und die Makroebene wie gehabt für die nationalen und/oder internationalen gesellschaftlichen Rahmenbedingungen. Nach der hier vertretenen Überzeugung kann das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns dann (und nur dann) nachhaltig überzeugen – also auch nachhaltig das Handeln junger Menschen anleiten –, wenn es, erstens, für alle drei Ebenen Geltung beansprucht und, zweitens, Leit*linien* bzw. Leits*ätze* als Teil des Leit*bildes* bereitstellt.

Zur Vermeidung von konzeptionellen Missverständnissen sei an dieser Stelle ergänzt, dass die gedanklichen Unterscheidungen zwischen den Aggregationsebenen – Mikro-, Meso- und Makroebene – einerseits und zwischen den Handlungskontexten der Spielregeln und des Spielverhaltens andererseits sehr wohl komplementär und nicht substitutiv zueinander stehen. Beispielsweise erweist es sich bereits auf Mikroebene als sinnvoll, gedanklich zu unterscheiden zwischen individuellen Entscheidungen als solchen und der Fähigkeit und Bereitschaft, sich selbst verbindliche Regeln zu setzen – und seien es informelle Regeln, im Sinne eines *set of inner rules*, durch verinnerlichte und gelebte Tugenden (oder eben auch Untugenden, die, auch wenn man es beklagen mag, als alternative Option sinnvollerweise immer mitzudenken und zu analysieren sind).

Das Regelverständnis

Eine solche Theoriebildung verbindet sich, vereinfachend formuliert, mit einem normativen Regelverständnis in Sachen Wettbewerb, das einerseits hinlänglich bekannt und insofern überaus unspektakulär ist, anderseits aber doch (Er-) Klärungs- und Abgrenzungsbedarf gegenüber grundsätzlich verwandten Konzeptionen von Wettbewerb erfordert, die dem Leitbild des ehrbaren Kaufmanns jedoch skeptisch bis ablehnend gegenüberstehen. Es ist das Regelverständnis vom Leistungswettbewerb, in dem der Bessere gewinnen – und belohnt werden – *soll,* und nicht etwa der Skrupellose.[2]

Nach diesem Regelverständnis ist selbstverständlich mitgedacht, dass Letzterer – der Skrupellose – zwar nicht gewinnen *soll*, aber immer wieder gewinnen *kann*. Diese Art der Theoriebildung setzt beim Menschen an, „wie er ist", sie „begnügt" sich also mit einer ontologischen Aussage (vgl. z. B. Wieland 1999, S. 63). Das ist, wie gesagt, völlig unspektakulär und keine methodische Besonderheit, auch nicht innerhalb der Ökonomik: Auch höchst erfolgreiche ökonomische Arbeiten wie die des bereits erwähnten Nobelpreisträgers Ronald H. Coase und zahlreicher anderer haben gezeigt, dass eine heuristische Engführung, die etwa im Konstrukt des Homo oeconomicus zum Ausdruck kommt, zwar möglich, aber gar nicht notwendig ist: Das Spannungsfeld zwischen den „hellen" und „dunklen" Seiten des Menschen, „wie er ist", genügt offenbar für eine erfolgreiche Analyse auch solcher Verhaltensweisen, die aus ethischer Perspektive höchst fragwürdig sind.

Nach diesem Verständnis von Leistungswettbewerb ist es nun allerdings nicht etwa die gesellschaftliche Aufgabe von Unternehmen, Gewinne zu erzielen. Dies würde, in der Sprache der Sozialvertragstheorie formuliert, einer Konfusion zwischen Leistung und Gegenleistung entsprechen. Die Gewinnerzielung (wohl genauer: das Recht zur Gewinnerzielung, die *license to operate*) ist vielmehr konzipiert als eine Ge-

2 Nur der guten Ordnung halber sei Folgendes an dieser Stelle ergänzt: Normativität kann hier selbstverständlich als Ergebnis einer explikativen Heuristik verstanden werden, weil nach derzeitigem Wissen jene Gesellschaften *langfristig erfolgreich* sind, die auf Leistungswettbewerb setzen und Korruption, Manipulation oder Machtmissbrauch mehr oder weniger erfolgreich bekämpfen: Es ist (auch) klug, auf Leistungswettbewerb zu setzen.

genleistung der Gesellschaft für eine erfolgreiche Teilnahme am Wettbewerb. Diese erfolgreiche Teilnahme wiederum zeigt sich darin, dass oder wenn es Unternehmen – und damit den in ihrem Namen handelnden Personen! – gelingt, wettbewerbsfähige und gesellschaftlich akzeptierte Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen bereitzustellen und dies mit fairen Mitteln (Stichwort Leistungswettbewerb!) zu tun. Damit sind unzweifelhaft bereits ziemlich hohe ethische Standards gesetzt, und spätestens hier kommt die Moral bzw. die Ethik ins Spiel: Nach diesem Verständnis der Spielregeln des Wettbewerbs ist einerseits gewinnorientiertes Handeln als solches uneingeschränkt legitim. Zum anderen aber wird eine deutliche Trennlinie gezogen zwischen gerechtfertigten und ungerechtfertigten Methoden der Gewinnerzielung, verbunden mit einer normativen Verhaltenserwartung im Rahmen des Wettbewerbsspiels. In der Sprache des Sports: Foulspiel bleibt Foulspiel, und die Tatsache, dass jemand – zum Beispiel unter dilemmatischen Bedingungen – Foul spielen *kann*, führt nicht zu dem Schluss, dieses Foulspiel gutzuheißen oder als „unvermeidlich" – weil den Dilemmastrukturen geschuldet – einzustufen.

Abgrenzung gegenüber Kritikern des Leitbildes vom ehrbaren Kaufmann

Damit sind wir beim offenbar verbleibenden Klärungs- und Abgrenzungsbedarf zu jenen wirtschaftsethischen Ansätzen angelangt, die keineswegs dem Wettbewerb als solchem, wohl aber dem Leitbild des ehrbaren Kaufmanns kritisch oder ablehnend gegenüberstehen. Bei grundsätzlicher Übereinstimmung im Verständnis von Wettbewerb gelangen sie, holzschnittartig zusammengefasst, zu deutlich unterschiedlichen normativen Erwartungen an individuelles – hier: kaufmännisches – Handeln im Falle von ethischen Konflikten zwischen dem Eigeninteresse des Akteurs und seiner Verantwortung gegenüber dem Wohlergehen Dritter. Zwei polare Positionen – zugleich die hinlänglich bekannten Denkschulen der deutschsprachigen Wirtschaftsethik – seien hier zur Veranschaulichung genannt und in den aktuellen Kontext gestellt: die der ökonomischen Wirtschaftsethik nach K. Homann und die der verständigungsorientierten Diskursethik nach P. Ulrich (vgl. für eine Gegenüberstellung ausführlicher Aufderheide 1995, Kapitel 3).

Für Vertreter einer (Hardcore-)ökonomischen Wirtschaftsethik[3] wie K. Homann oder seinen Schüler I. Pies muss eine schlüssig konzipierte Wirtschaftsethik nicht nur dilemmatische Strukturen vom Typ Gefangenendilemma in den Fokus nehmen (was auch aus der hier vertretenen Perspektive unverzichtbar ist), sondern darüber hinaus auf die heuristische Figur des Homo oeconomicus setzen. Es gelte demnach, jeglichen Rest-Normativismus (Homann) aus der Theorie zu tilgen und in der ethischen Analyse konsequent von Werten auf Interessen umzustellen. Aus einer solchen Sicht ist die (Hardcore-)Ökonomik in gewisser Weise die Fortsetzung der Ethik mit anderen, mit besseren Mitteln. Eine bestimmte Verhaltensweise im wirtschaftlichen

3 Der Zusatz „Hardcore" im Sinne von I. Lakatos als Hinweis auf den harten Kern jenes Forschungsprogramms, das aus methodisch-heuristischen Gründen (jedoch nicht im Sinne eines „Menschenbildes") auf den Homo oeconomicus setzt. Vgl. zur Vermeidung von Missverständnissen auch Aufderheide (2002).

Wettbewerb könne jemandem dann nur insofern „empfohlen" werden, als diese nachweislich im langfristigen Eigeninteresse des Akteurs liege. Konkret gehört es zu jenem Regelverständnis, dass auch und sogar die Befolgung einer gesetzlichen Norm *(Compliance)* nur unter der Bedingung der Kongruenz mit dem langfristigen Eigeninteresse des Akteurs in Betracht kommt. Das ist eine sehr weitgehende Festlegung. Ein seit Längerem diskutiertes Beispiel ist der Export von Waffen in Krisengebiete, solange eine Aufdeckung und wirksame Sanktion nicht zu erwarten ist; hier empfiehlt der ökonomische Ansatz die „bedingte Defektion", verbunden mit dem politischen Einsatz für eine wirksame Durchsetzung der Norm, auf dass das betreffende Unternehmen keinen Wettbewerbsnachteil erleide (vgl. Homann & Blome-Drees 1992; kritisch insbesondere zu Letzterem: Aufderheide 1995). Anders gesagt: Für den Homo oeconomicus gibt es insofern keine entscheidungsrelevante Unterscheidung zwischen legalen und legitimen Handlungen, als es selbst bei Illegalität nur auf die Höhe der Entdeckungswahrscheinlichkeit im Falles des Zuwiderhandelns ankommt, nicht auf die Begründung der Norm selbst, und zwar selbst dann, wenn mit ihrer Missachtung schwere Schäden bei Dritten verbunden sein können. Wer also in Dilemmasituationen zum eigenen Vorteil handelt und dabei materiellen Erfolg erzielt, verdient nach diesem Verständnis nicht etwa Entrüstung oder eine andere Form der Ablehnung, sondern Anerkennung dafür, dass er eben die genannten Strukturen durchschaut habe.

Dagegen ist es nach dem (auch) hier vertretenen Verständnis von Ethik und Moral eine der Aufgaben moralischer Diskurse, gerade im Falle schwer durchsetzbarer Normen die informelle Sanktion durch Missbilligung und nicht zuletzt die kritische Reflexion von Fehlentwicklungen stark zu machen (vgl. hierzu ausführlicher z. B. Aufderheide & Backhaus 2004). Diese Konzeption räumt somit auch dem Leitbild des ehrbaren Kaufmanns einen konzeptionell verankerten Platz ein, denn dieser setzt sich ja zum Ziel, gewisse Geschäfte, die als verwerflich zu erachten sind, mit dem ablehnenden Urteil eines „So etwas machen wir nicht" selbst dann zu belegen, wenn damit Gewinnaussichten geschmälert würden. Ehrbare Kaufleute würden sich in der Hoffnung festlegen, dass sich diese Ablehnung des „unanständigen" Verhaltens langfristig auszahle, also auch klug sei. Zugleich würden sie jedoch auch in Kauf nehmen (müssen), ggf. selbst langfristig mit dem Verzicht etwa auf illegale Geschäfte weniger Geld zu verdienen als mit ihnen. Ethik und Moral werden dann ggf. in anderer Währung gehandelt – Anerkennung und Missbilligung – als in der Wirtschaft gewohnt. Wenn man so will, wird hier also deontologisches bzw. kantisches Denken „wiederentdeckt", indem das Leitbild verlangt, im Zweifel *aus Pflicht* zu handeln und nicht nur „pflichtgemäß" (oder gar keines von beidem). Wohlgemerkt: In der Praxis wird das Spannungsfeld zwischen dem als angemessen Erachteten (dem ethisch oder moralisch Gebotenen) einerseits und dem tatsächlichen eigenen Handeln andererseits (vgl. Minnameier 2016, in diesem Band) mit der grundsätzlichen Orientierung am Leitbild nicht aufgehoben: Ein Leitbild ist eben kein Zaubertrank.

Die andere Denkschule, die vor allem auf P. Ulrich zurückgeht (siehe z. B. Ulrich 2008), besetzt mit Blick auf die normative Erwartungshaltung gegenüber dem Ein-

zelnen gewissermaßen das andere Ende der Skala. Bei ebenso grundsätzlicher Zustimmung zum Wettbewerbsprinzip ist der ehrbare Kaufmann aus dieser Perspektive „nur" *Bourgeois*, aber nicht *Citoyen*, er handelt letztlich entweder nur oder doch vorrangig aus Klugheitserwägungen – und das ist aus Sicht dieser Schule deutlich zu wenig oder sogar Grund zur Missbilligung (vgl. in diesem Sinne etwa Beschorner & Hajduk 2011; 2015).

Eine vereinfachende Zusammenfassung könnte so lauten: In der wirtschaftsethischen Konzeption nach P. Ulrich muss Moral „wehtun", in derjenigen nach K. Homann und I. Pies darf sie es nicht. Dagegen gilt für die (auch) hier vertretene Konzeption – aus Sicht des Verfassers „immer schon" im Wettbewerb angelegt: Moral „muss" keineswegs wehtun. Allerdings *kann* sie gelegentlich *materiell* wehtun, und von ehrbaren Kaufleuten wird erwartet, dass sie das aushalten. Wie schwer es allerdings ist, dies im Einzelfall festzulegen, soll unten stehendes Gedankenexperiment „Die Hand Gottes" illustrieren (siehe S. 65). Zusammengefasst gilt aus dieser Perspektive: Die Eigennutzorientierung wird weder ethisch überhöht noch als ethisch minderwertig eingestuft.

4 Der ehrbare Kaufmann: Skizze eines Leitbildes auf drei Ebenen – Beispiele

Zur Relevanz der Ebenendifferenzierung

Es dürfte außer Zweifel stehen, dass das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns traditionell, im hier verwendeten Sprachspiel, auf der Mikroebene des Individuums angesiedelt war. Spätestens im Kontext moderner, national und international tief gestaffelter Arbeitsteilung wäre ein solcher gedanklicher Zugriff unterkomplex, und den Kritikern des Leitbildes vom ehrbaren Kaufmann ist insofern beizupflichten (siehe stellvertretend etwa Beschorner & Hajduk 2015). Nachfolgend sei jedoch skizziert, wie gleichwohl ein modernes Leitbild für das 21. Jahrhundert aussehen kann, das ehrbares kaufmännisches Handeln in einem modernen Kontext angemessen reflektiert. Um den vorgegebenen Rahmen nicht zu sprengen, muss die Darstellung hier *skizzenhaft* und unter Zuhilfenahme von *Beispielen* angelegt sein. Sie soll zugleich allerdings auf mögliche gedankliche Stolperfallen aufmerksam machen, die es zu umgehen gilt.

Dies vorweggesagt, ist vor allem Folgendes als Quintessenz des zuvor erläuterten Regelverständnisses festzuhalten: Von Kaufleuten ist in einer demokratisch verfassten Marktwirtschaft der Moderne zu erwarten, dass sie nicht nur den Sinn von Regeln (*reason of rules*, Buchanan & Tullock 1962) als solchen verstanden und verinnerlicht haben, sondern auch den besonderen Sinn der Regeln des Wettbewerbs (zur Ethik des Wettbewerbs vgl. auch Lütge 2014, dem insofern hier ausdrücklich zuzustimmen ist). Das bedeutet – insofern ähnlich wie im sportlichen Wettbewerb –, dass stets „der Bessere gewinnen möge" – aber eben nicht der Rücksichtslose, der „Homo

oeconomicus“ oder hyperrationale, bei Gelegenheit rücksichtslose und opportunistische Nutzenmaximierer (in naiver Gleichsetzung des theoretischen Konstrukts mit einem – von der ökonomischen Wirtschaftsethik ja nicht so konzipierten – „Menschenbild“), der sich überhaupt nur so lange für die Interessen Dritter interessiert, wie dies für ihn selbst von Nutzen ist.

Das bedeutet aber auch, dass ehrbare Kaufleute nicht erst dann ethisch handeln würden, wenn sie ihre eigenen Interessen hinter die ihrer Kunden, Lieferanten oder anderer Anspruchsgruppen (der sogenannten *Stakeholder*) zurückstellten: Wenn (aber auch nur, wenn!) sie ihr Handeln an der Erfüllung ihrer gesellschaftlichen Aufgaben ausrichten – etwa: wettbewerbsfähige Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen bereitzustellen und dies *mit Anstand, Respekt und Fairness* zu tun –, dann haben sie es verdient, im Erfolgsfalle belohnt zu werden – auch materiell, durch Gewinn oder andere Formen der Vergütung. Im Falle des Misserfolgs haben sie analog die materiellen Folgen zu tragen, durch Verlust, wobei der Grad der Gewinn- und Verlustbeteiligung selbstverständlich an der Position im Unternehmen und damit am Grad der eigenen Verantwortung zu messen ist: Je erfolgreicher ein Manager oder eine Managerin ist, desto höher wird auch das Maß der Verantwortung für eigene Entscheidungen ausfallen. Ebenso gilt: Erfolg und Misserfolg, Gewinn und Verlust sind die Codes der Wirtschaft, aber nicht der Ethik. Sie sind als solche selbstverständlich kein Maßstab für Ehrbarkeit.

Kaufleute als Individuen (Mikroebene)

Im individuellen Handeln kann dies beispielsweise so zu verstehen sein, dass der Kaufmann oder die Kauffrau sich an den Kardinaltugenden der Klugheit, Gerechtigkeit, Mäßigung und Tapferkeit orientiert. Das impliziert etwa die Zielsetzung, ein verlässlicher und zugleich am Erfolg orientierter Partner im Geschäftsleben zu sein: Ehrbare Kaufleute werden durchaus hart verhandeln können und dürfen, wenn (!) ihnen ein Gegenüber „auf Augenhöhe“ begegnet, also im Geschäftsleben ähnliche Kompetenzen mitbringt. Dies wiederum gilt selbstverständlich nur, wenn die Handelnden mit guten Gründen davon ausgehen können, dass alle Beteiligten ein ähnliches Regelverständnis in die Verhandlungen einbringen und niemand über die implizit geltenden Regeln in die Irre geführt wird. Ein ehrbarer Kaufmann wird – Stichwort Aufrichtigkeit – in Verhandlungen beispielsweise auch auf Nachfrage nicht die tatsächlichen Kostenstrukturen oder andere Betriebsgeheimnisse nennen müssen, sofern er nicht Hinterlist und Tücke walten lässt.

Konzeptionell gesprochen, geht es also um Aufrichtigkeit auf der Meta-Ebene der Verhandlungen, nicht oder nicht unbedingt in jedem Verhandlungsschritt selbst. Man sieht an diesem für sich genommen simplen Beispiel, wie diffizil die ethische Reflexion und praktische Umsetzung des Leitbildes sein kann, sobald sie in einen konkreten Handlungskontext eingebracht wird. Als ein weiteres Beispiel für Reflexionsbedarf möge das Thema Vertrauen gelten: Ehrbare Kaufleute können Vertrauen schenken, aber Vertrauen in der Geschäftswelt ist eben nicht naives oder gar „Urver-

trauen“ (Erikson), sondern jeweils gut begründetes Vertrauen, das im Zweifel durch geeignete Vorkehrungen abgesichert wird. Ehrbarkeit und Misstrauen müssen einander nicht ausschließen, wenn etwa das beobachtete Geschäftsgebaren eines potenziellen Geschäftspartners oder in der Vergangenheit gesammelte Erfahrungen dazu Anlass geben.

Gerade in der Ausbildung und Erziehung junger Menschen dürfte es daher von großer Bedeutung sein, bei der Wahl von Anwendungsbeispielen bzw. ihrer Komplexität Augenmaß walten zu lassen und den Entwicklungs- und Ausbildungsstand der Adressaten zu berücksichtigen.

Auch hier kann übrigens die Metapher des Sports erstaunlich gut weiterhelfen: In vielen Mannschaftssportarten wird ja zwischen erlaubten Finten und unerlaubten Tricks unterschieden, das Prinzip der Fairness ist immer wieder neu zu reflektieren. Ehrbare Kaufleute werden mit ihresgleichen hart verhandeln, aber insbesondere gegenüber wirtschaftlich unerfahrenen Menschen (Beispiel Bankberatung!) besonders hohen Anforderungen gerecht werden (müssen). Ein weiteres Beispiel zur Veranschaulichung liefert das nachfolgend beschriebene Gedankenexperiment.

Gedankenexperiment: Die Hand Gottes

Das Setting

Kaum zu glauben, aber wahr: Ob Ältere oder Jüngere, Männer oder Frauen – erstaunlich viele Menschen verbinden mit dem Stichwort eine ganz besondere Assoziation: Das nur scheinbar mit dem Kopf, in Wahrheit aber irregulär mit der Hand erzielte Tor des Weltklassespielers Diego Armando Maradona im Halbfinalspiel der Fußball-WM 1986 in Mexiko, das Argentinien im Spiel gegen England den Weg zum Einzug ins Finale ebnete und später zur Weltmeisterschaft im Endspiel gegen Deutschland. Wütende Proteste der englischen Verteidiger blieben ohne Erfolg, der Schiedsrichter gab das Tor, kaum jemand im Stadion und vor den Fernsehgeräten hatte die Unfairness gesehen. Das in mancher Hinsicht legendäre Spiel (der Falkland-Krieg zwischen beiden Ländern lag gerade erst wenige Jahre zurück) ging auch deshalb in die Fußballgeschichte ein, weil ein Journalist den Fußballer später kritisch befragte und dieser keine Reue zeigte. Vielmehr antwortete der Fußballer sinngemäß, da sei zu einem Teil sein Kopf im Spiel gewesen, ansonsten aber nicht seine Hand, sondern „die Hand Gottes“ (*la mano de Dios*).[4]

Die Frage

Einmal angenommen (was nach Wissen des Verfassers historisch nicht belegt werden kann), der Schiedsrichter wäre auf den Spieler zugegangen und hätte ihn zum Vorgang befragt. Nehmen wir weiter an, der Spieler hätte sich zum Leitbild der Ehr-

4 Der Überlieferung (und nicht zuletzt einem oder mehreren der unbekannten Wikipedia-Autoren) zufolge gab Maradona erst 2005 „offiziell“ zu, den Ball mit der Hand und nicht mit dem Kopf gespielt zu haben, erst 2008 habe er „Reue gezeigt“. Vgl. hierzu den beachtlich ausführlichen, streckenweise amüsanten Artikel „Hand Gottes“ (bzw. Hand of God bzw. La Mano de Dios), der online auf Wikipedia verfügbar ist (letzter Abruf 02.07.2016).

barkeit bekannt: Hätte er dann die Verantwortung für das Fehlverhalten übernehmen und den Fehler eingestehen müssen? Oder gilt das im Fußballer-Jargon verbreitete Prinzip des „Foul ist, wenn der Schiedsrichter pfeift"? Mit anderen Worten, lag die Verantwortung des Spielers (nur) darin, buchstäblich auf Gewinn zu setzen und seine Mannschaft zum Sieg zu führen? Wäre demnach also die „Schuld" beim Schiedsrichter (und seinen Linienrichtern bzw. Assistenten) zu suchen? Kann man wirklich von einem Spieler verlangen, zu seinem eigenen Nachteil – und dem des eigenen Teams, des eigenen Unternehmens gewissermaßen – eine wahrheitsgemäße Antwort zu geben?

Ein Hinweis

Eine Diskussion (oder ein Planspiel, ggf. Rollenspiel) verläuft erfahrungsgemäß kontrovers, und zwar möglicherweise unabhängig davon, ob erfahrene Männer und Frauen aus der Praxis und mit Leitungsverantwortung oder junge Lernende befragt werden. (Eine Ausnahme bilden typischerweise – hier im Sinne anekdotischer Evidenz zu verstehen – Führungskräfte mit Gesamtverantwortung.) Zumindest ein Teil der an der Diskussion Beteiligten gelangt ggf. zu der Überzeugung, dass das Verlangen nach einer Übernahme von Verantwortung in einer solchen ethischen Dilemmasituation den Einzelnen überfordern würde; mancher Wirtschaftsethiker mag gar argumentieren, dass man es dem Einzelnen nicht „zumuten" dürfe, „gegen seine eigenen Interessen" zu handeln. In jedem Fall kann sich dann eine weitere Frage anschließen: ob die im Sport anscheinend so selbstverständliche Mentalität des „Foul ist, wenn der Schiedsrichter pfeift" nicht genau jener Mentalität entspricht, die allem Anschein nach an Wall Street, in der City of London (bzw. Canary Wharf) oder im Bankenviertel Frankfurts zumindest lange Zeit vorherrschte, vielleicht weiterhin vorherrscht?

… und eine Ergänzung

Immer wieder gibt es im Sport Beispiele für vergleichbare Situationen, in denen die Akteure echten Sportsgeist beweisen: Fußballer etwa, die tatsächlich ein begangenes Foul oder ein von Hand erzieltes Tor unmittelbar eingestehen. Auch hier kann sich eine Diskussion anknüpfen, etwa in der Frage, inwiefern z. B. in Sachen Moral in anderer Währung entgolten wird (gesellschaftliche Anerkennung für Fairness) und inwiefern eben doch oft gilt: „Ehrlich währt am längsten", weil die betreffenden Sportler ggf. zu erkennen geben, dass sie auch in ihrem späteren Erwerbsleben dem Leitbild der Fairness oder Ehrbarkeit folgen wollen und somit als verlässliche(re) Geschäftspartner gelten – oder doch zumindest gelten können.

Kaufleute als Führungskräfte: Verantwortung für Unternehmensstrukturen (Mesoebene)

Je erfolgreicher ein Mensch im Erwerbsleben voranschreitet, desto mehr Freiheiten genießt er – und desto mehr Verantwortung darf und muss er übernehmen. In der betrieblichen Praxis spielt hier, konzeptionell gesprochen, eine Hybridform aus

Mikro- und Mesoebene eine zentrale Rolle: die (bereits mit der Übernahme der ersten Teamleitung gefragte) Vorbildfunktion der Führungskraft. Dazu gehören Wille und Fähigkeit – und eben auch der Mut, siehe oben –, auch in konfliktbehafteten, oft dilemmatischen Situationen die ethischen Koordinaten bei eigenen Entscheidungen (im Sinne individueller Handlungen „im laufenden Spiel") nicht aus dem Blick zu verlieren.

Über die eng definierte Handlungsebene (das „Spielverhalten") hinaus kommt hier die Dimension der Spielregeln in den Blick. Im kleinen oder mittleren Unternehmen fallen *Vorbildfunktion* und Regelsetzung *de facto* oft zusammen: Im eher überschaubaren Rahmen beobachtbaren Verhaltens kann die jeweilige Führungskraft zugleich signalisieren, nach welchen Regeln „im Unternehmen gespielt wird". Je größer das Unternehmen ist (oder durch Erfolg und Wachstum wird, wie bei einer Reihe von Internet-Startups), desto stärker werden informelle Regeln durch formelle Regeln ergänzt oder ersetzt (Stichwort *Code of Conduct*).

Zugleich kann die Konzeption des Leitbildes vom ehrbaren Kaufmann an dieser Stelle in hochproduktiver Weise als Bindeglied an die jüngere Debatte anknüpfen, die sich nicht auf die individuelle Verantwortung von einzelnen Kaufleuten bezieht, sondern auf die Gesamtverantwortung von Unternehmen als *korporativen Akteuren* – eine Debatte, die unter dem Stichwort der gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen bzw. Corporate Social Responsibility (CSR) Eingang in Praxis, Politik und Wissenschaft gefunden hat und ursprünglich aus dem angloamerikanischen Raum stammt. Auch und gerade wenn nämlich heute vor allem große Unternehmen als Akteure *sui generis* wahrgenommen werden, so stehen doch hinter jeder Entscheidung jeweils stets Individuen (kritisch hierzu z. B. Beschorner & Hajduk 2011; 2015). Anders gesagt: In der hier vertretenen Mehrebenen-Konzeption, ergänzt um die Unterscheidung von Spielregeln, Regelverständnis und Spielverhalten, sind CSR und das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns nicht substitutiv, sondern komplementär zueinander angelegt (vgl. insofern auch Schwalbach & Klink 2012, Brink 2013).

Wichtig ist für die berufliche Bildung und Ausbildung an dieser Stelle auch diese Erkenntnis: Nicht nur ein Unternehmen insgesamt, sondern bereits jedes einzelne Team, jede einzelne Abteilung, jeder einzelne Geschäftsbereich kann sich – im Rahmen der jeweils vorgegebenen Rahmenbedingungen – ethisch motivierte, explizite wie implizite Regeln geben. Verantwortung und Freiheit zur Gestaltung beginnen nicht erst auf der obersten Führungsebene. In Ausbildung und Studium können schon kleine Lerngruppen, die beispielsweise eine Präsentation im Team vorbereiten, die Erfahrung machen, wie hilfreich die Vereinbarung einiger weniger Grundlagen in der Zusammenarbeit sein kann, wenn sie erkennen: Selbst wenn gar keine Regeln (und ggf. informelle Sanktionen) explizit vereinbart werden, gilt eine Regel, nämlich das nicht unbedingt Erfolg versprechende „Anything goes".

Kaufleute als Bürgerinnen und Bürger: Verantwortung für das demokratische Gemeinwesen (Makroebene)

Ehrbar heißt nicht ehrenhaft: Ehrbarkeit beschreibt als solche keine persönliche Eigenschaft oder tatsächliche gesellschaftliche Zuschreibung, sondern *die Option auf* eine Zuschreibung durch (ggf. zahlreiche) Dritte und damit eine Form von Anerkennung, die der Kaufmann und die Kauffrau sich durch angemessenes Verhalten verdienen können. Ob sie diese Zuschreibung erhalten, liegt nicht in ihrer Hand, sie können nur die Voraussetzungen dafür schaffen. Auch hier gilt: Ehrbarkeit ist weder gleichzusetzen mit (tragischem) Heldentum noch mit Erfolg oder Misserfolg. Sie orientiert sich aber sehr wohl daran, ob oder inwieweit der einzelne wirtschaftlich Handelnde einerseits die Verankerung in der Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung erkennt und zum anderen bereit und in der Lage ist, an deren Gestaltung und Weiterentwicklung – im Kleinen wie im Großen – mitzuwirken.

Ein konzeptionell verankertes und methodisch reflektiertes Leitbild des ehrbaren Kaufmanns sieht somit auf der Makroebene der Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung eine weitere Dimension von Verantwortung, die bei Bedarf erneut sehr gut mit dem kollektiven Konstrukt der gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen insgesamt (CSR) zu verknüpfen ist: Die offenbar keineswegs selbstverständliche Einhaltung konkreter gesetzlicher Regelungen gehört ebenso hierher wie das zunächst eher abstrakt wirkende Erfordernis der Wahrung der Menschenwürde und nicht zuletzt die politische Mitwirkung an der Weiterentwicklung der gesellschaftlichen Rahmenbedingungen und politischen Spielregeln.

Was auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene gilt, verliert im internationalen Geschäft nicht an Bedeutung: Das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns erfasst auch den Anspruch, Grundsätze und Werte in diesem Kontext zu leben. Bedenkt man die oftmals fehlende demokratische Verfasstheit oder das Problem einer besonders stark verbreiteten Korruption, so treten spätestens hier, unter den Bedingungen des nunmehr internationalen oder gar globalen Wettbewerbs, in besonderer Weise jene Dilemmastrukturen zutage, die vor allem von Karl Homann und seinen Schülern betont werden (siehe dazu z. B. Homann & Pies 1991, oder auch Pies 2016, in diesem Band) und die geeignet sind, betriebliche Entscheider auf unterschiedlichen Ebenen der Hierarchie in erhebliche Gewissenskonflikte zu stürzen. Eines ist ohne Zweifel richtig: Eine Orientierung an einem Leitbild, das den Handelnden dauerhaft zum Scheitern verurteilt, sobald es die Wettbewerber mit der Moral nicht so genau nehmen, wäre selbst zum Scheitern verurteilt.

Auch wenn dies hier nicht im Detail diskutiert werden kann und soll, sei an dieser Stelle jedoch gerade im Interesse einer ethisch reflektierten Diskussion ausdrücklich und deutlich auf Folgendes hingewiesen (vgl. dazu auch Aufderheide 2004): Die Kongruenz und Komplementarität von Ethos und Vernunft, von Gewinn und Moral, von ökonomischer Rationalität und Empathie können immer wieder auch dadurch herbeigeführt und gesichert werden, dass Moral und Ethos als solche ernst genommen und im geschäftlichen Handeln strukturell verankert werden: Gerade wenn

eine Leitbildorientierung nicht auf naive Gesinnungsethik reduziert wird, sondern mit Augenmaß die Verknüpfung von Handlungs- und Aggregationsebenen einsetzt, ergeben sich ausgesprochen produktive Perspektiven für das Zusammenspiel von Ethik und Erfolg (vgl. hierzu vertiefend u. a. auch Minnameier sowie Minnameier et al. 2016); dagegen würden weder naives Moralisieren noch das Pochen auf anscheinend unausweichliche Sachzwänge weiterführen.

Zur kritischen Reflexion eines Praxisbeispiels sei zum Abschluss dieser Überlegungen beispielhaft das Leitbild der eingangs erwähnten, vermutlich ältesten kaufmännischen Standesvertretung in Deutschland genannt, der „Versammlung eines Ehrbaren Kaufmanns zu Hamburg e. V. (VEEK)" – nicht unbedingt als Vorbild, aber doch zur vertiefenden Orientierung und Illustration des Selbstverständnisses, das wohl die hanseatische Kaufmannschaft insgesamt geprägt hat. Zugleich möge es als Beispiel einer stringenten Argumentation auf allen drei Ebenen (Mikro-, Meso- und Makroebene) dienen, die dem Leitbild eine methodisch saubere Fundierung verleiht (vgl. VEEK o. J.): Unter der Überschrift *„Der Ehrbare Kaufmann als Person: Welchen Werten ist er verpflichtet?"* ist offenbar die Mikro-Ebene adressiert; die Überschrift *„Der Ehrbare Kaufmann schafft in seinem Unternehmen die Voraussetzungen für ehrbares Handeln"* behandelt offenbar die Meso-Ebene, und unter dem Rubrum *„Der Ehrbare Kaufmann in Wirtschaft und Gesellschaft: Den Rahmen für ehrbares Handeln begreifen und gestalten"* wird explizit die gesellschaftliche Verantwortung (der Kaufleute und damit selbstverständlich der Unternehmen, die sie führen) angesprochen.

Für das Leitbild der VEEK dürfte selbstverständlich das Gleiche gelten wie für jedes andere auch: Soll-Formulierungen des Leitbilds sind nicht zu verwechseln mit einem von den Autoren als erreicht zu unterstellenden Ist-Zustand. Es geht hier wie dort um ethische Orientierung, um die Frage nach dem angemessenen Kompass.

5 Schlussbemerkung

Der vorliegende Beitrag sollte zeigen, dass das scheinbar angestaubte Leitbild des ehrbaren Kaufmanns aus dem IHK-Gesetz ein hohes Maß an Lebendigkeit und Fruchtbarkeit erhalten kann, wenn man es zum einen im Lichte der Unterscheidung zwischen Spielregeln, Regelverständnis und Spielverhalten konzeptionell verankert und wenn man zum anderen in der Entwicklung des Leitbildes an die bewährte Unterscheidung zwischen Mikro-, Meso- und Makroebene wirtschaftlichen Handelns anknüpft.

Darüber, ob der ehrbare Kaufmann „der" Kompass oder „das" Leitbild für das 21. Jahrhundert ist, mag man streiten. Als aussichtsreicher Kandidat für ein Wiedererstarken im Berufsleben darf das Leitbild auch und gerade nach dem Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise(n) zu Beginn des Jahrhunderts allemal gelten – wenn es denn gelingt, auch in der gesellschaftlichen Debatte endlich Klarheit darüber zu schaffen, dass das rücksichtslose Einstreichen von Gewinnen eben nicht „typisch für

die Marktwirtschaft“ ist, sondern schlicht *unmarktwirtschaftlich*, weil es den Sinn und die Funktionsweise des sportlich fairen Wettbewerbs verkennt.

Literatur

Atwood, M. (2012). In Financial Times vom 14.04.2012.

Aufderheide, D. (1995). Unternehmer, Ethos und Ökonomik. Moral und unternehmerischer Gewinn aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik, Duncker & Humblot: Berlin.

Aufderheide, D. (2002). Kritik ohne Missverständnisse. Methodische Reflexionen zum Forschungsprogramm von Karl Homann. In A. Fonari & S. Nacke (Hrsg.), Wirtschaftsethik im Diskurs: Eine kritische Auseinandersetzung mit Karl Homann, Münster/Hamburg: Lit, S. 125–138.

Aufderheide, D. (2004). Governanceethik und der Ansatz der Regeltransparenz. In J. Wieland (Hrsg.), Governanceethik im Diskurs, Marburg: Metropolis, S. 121–146.

Aufderheide, D. & Backhaus, K. (2004). Ethische Verantwortung als Führungsaufgabe. In K.-P. Wiedmann, W. Fritz & B. Abel (Hrsg.), Management mit Vision und Verantwortung – eine Herausforderung an Wissenschaft und Praxis, Wiesbaden: Gabler, S. 451–466.

Bartling, H. (1980). Leitbilder der Wettbewerbspolitik, München: Vahlen.

Beschorner, T. & Hajduk, T. (2011). Der ehrbare Kaufmann – Unternehmensverantwortung „light“? CSR-Magazin 3, S. 6–8.

Beschorner, T. & Hajduk, T. (2015). „Der ehrbare Kaufmann“ und „Creating Shared Value“. Eine Kritik im Lichte der aktuellen CSR-Diskussion. In A. Schneider & R. Schmidpeter (Hrsg.), Corporate Social Responsibility. Verantwortungsvolle Unternehmensführung in Theorie und Praxis, Berlin, Heidelberg: Springer, 2. Aufl., S. 269–280.

Brink, A. (2013). Die Wiedergeburt des Ehrbaren Kaufmanns. In forum wirtschaftsethik (2/2013), S. 2–7.

Buchanan, J. M. (1990). The Domain of Constitutional Economics, Constitutional Political Economy 1/1, S. 1–18.

Coase, R. H. (1976). Adam Smith’s View of Man, Journal of Law and Economics 19/3, S. 529–546.

Homann, K. & Blome-Drees, F. (1992). Wirtschafts- und Unternehmensethik, Vandenhoeck & Ruprecht: Göttingen.

Homann, K. & Pies, I. (1991). Gefangenendilemma und Wirtschaftsethik, Wirtschaftswissenschaftliches Studium 12, S. 608–614.

Hühn, M. P. & Dierksmeier, C. (2016). Will the Real Adam Smith Please Stand Up!, Journal of Business Ethics 136/1, S. 119–132.

Lütge, C. (2014). Die Ethik des Wettbewerbs, München: Beck.

Mankiw, N. G. & Taylor, M. (2012). Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 5. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Schumann, J. (2002). Die Wegbereiter der modernen Preis- und Kostentheorie. In O. Issing (Hrsg.), Geschichte der Nationalökonomie, München: Vahlen, 4. Aufl.

Schwalbach, J. & Klink, D. (2012). Der Ehrbare Kaufmann als individuelle Verantwortungskategorie der CSR-Forschung. In A. Schneider & R. Schmidpeter (Hrsg.) (2012), Corporate Social Responsibility: Verantwortungsvolle Unternehmensführung in Theorie und Praxis. Berlin: Springer, S. 219–240.

Ulrich, P. (2008). Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie. 4. Auflage. Bern/Stuttgart/Wien: Haupt.

VEEK (o. J.). Versammlung eines Ehrbaren Kaufmanns zu Hamburg e. V.: Leitbild, abrufbar unter http://www.veek-hamburg.de/leitbild-des-ehrbaren-kaufmanns-im-verstaendnis-der-versammlung-eines-ehrbaren-kaufmanns-zu-hamburg-e-v (zuletzt abgerufen am 02.07.2016).

Wieland, J. (1999). Die Ethik der Governance, Marburg: Metropolis (2. Aufl. 2001).

Wieland, J. (2004/2005). Governanceethik und moralische Anreize. In Th. Beschorner, M. König & O. J. Schumann (Hrsg.), Wirtschafts- und Unternehmensethik. Rückblick, Ausblick, Perspektiven. München/Mering: Hampp, S. 251–280, zugleich KIeM Working Paper No. 07/2004.

Wieland, J. (2006). Die Tugend der Governance. Reflexion und Kritik. In ders. (Hrsg.), Die Tugend der Governance, Marburg: Metropolis.

Moralische Motivation und ökonomische Rationalität

Gerhard Minnameier

Zusammenfassung

Moralische Motivation (MM) ist nötig, damit man unmoralischen Versuchungen, speziell ökonomischen Vorteilen widerstehen kann – so die landläufige, auch in der Wissenschaft übliche Vorstellung. Damit werden MM und ökonomische Rationalität gegeneinander in Stellung gebracht. Der Beitrag bestimmt das Verhältnis demgegenüber völlig anders, sodass die angedeutete Divergenz verschwindet – und mit ihr die Notwendigkeit einer (externalistisch verstandenen) MM. Stattdessen wird die Bedeutung situationsspezifischen Urteilens hervorgehoben und in diesem Kontext die systematische Verbindung von MM und (verhaltens-)ökonomischer Rationalität herausgearbeitet.

1 Das Problem der moralischen Motivation im Kontext des Gefangenendilemmas

Es gibt viele Situationen, im Berufs- wie im Privatleben, in denen Menschen etwas tun, was gegen gängige Moralauffassungen verstößt, obwohl sie sich diese Moralauffassungen selbst zu eigen machen. Zum Beispiel rangieren in einer Führungskräftebefragung (Hattendorf et al. 2015) Vertrauen, Verantwortung und Integrität seit Jahren in der Wertehierarchie auf den obersten drei Plätzen. Gleichwohl gibt es Korruption, Steuerbetrug, Schwarzarbeit, Mitarbeiterdiebstahl, Industriespionage und anderes mehr; und moralische Verfehlungen dieser Art werden nach allem, was wir wissen, nicht nur von ein paar ausgebufften Kriminellen begangen, sondern oft von ganz normalen Menschen – eben jenen, die auch selbst mehr Moral einfordern (vgl. Batson et al. 1999; Bazerman & Tenbrunsel 2011; Cohn, Fehr & Maréchal 2014; Haidt 2012; Hofmann, Wisneski, Brandt & Skitka 2014; Kluver, Frazier & Haidt 2014; Rustichini & Villeval 2014). So melden sich nicht wenige krank, obwohl sie in Wahrheit arbeitsfähig sind. Andere erfinden Geschichten, um Versicherungsleistungen für ihnen entstandene Schäden zu erhalten, und so weiter und so fort. Kurzum, es scheint

eine soziale Tatsache zu sein, dass Menschen bestimmte Moralprinzipien nicht nur kennen, sondern auch selbst befürworten, gleichwohl aber gegen sie verstoßen. Schlimmer noch: In aller Regel werden Akteure in solchen Fällen nicht von Schuldgefühlen und Gewissensbissen geplagt. Nein! Sie freuen sich sogar, dass der Schwindel geglückt ist. Auf der anderen Seite gibt es aber auch Menschen, die solchen Versuchungen zu widerstehen vermögen, die stets ehrlich und aufrichtig sind, selbst dann, wenn sie beobachten, dass andere sich Vorteile verschaffen, die sie selbst sich aus moralischen Gründen versagen.

Dieser Sachverhalt wird von einigen Moralphilosophen, Moralpsychologen und Moralpädagogen mithilfe des Konzepts der „moralischen Motivation" (im Folgenden „MM") erklärt (vgl. z. B. Foot 1972; Rest 1984; Rest, Narvaez, Bebeau & Thoma 1999; Nunner-Winkler & Sodian 1988; Nunner-Winkler 2007; 2013; Patzig 1996; Zimmerli & Palazzo 1998, S. 188 f.). Die so verstandene MM wird als vom moralischen Wissen bzw. moralischen Urteilen unabhängig konzipiert. So ist es möglich, dass man sehr wohl weiß, was moralisch richtig ist (und es auch selbst von sich und anderen einfordert), dass man aber nicht über die nötige MM verfügt, das Richtige auch im eigenen Handeln (speziell zum eigenen Schaden) umzusetzen.

Dass Menschen moralisch motiviert sind, und dass moralische Motivation nötig ist, damit moralische Regeln befolgt werden, ist als solches eher trivial und soll auch hier in keiner Weise bestritten werden! Die Frage ist aber, woher die MM kommt (wenn nicht bereits aus dem moralischen Urteil), wie weit sie einen treiben kann bzw. im normativen Sinne soll und was schließlich in diesem Sinne pädagogisch anzustreben wäre.

Diese Problematik lässt sich sehr gut anhand des Gefangenendilemmas verdeutlichen, das Nunner-Winkler als Test für die Messung der MM einsetzt (vgl. Nunner-Winkler, Meyer-Nikele & Wohlrab 2006, S. 71–81). Die Kenntnis des Gefangenendilemmas wird hier vorausgesetzt. Es modelliert einen klassischen Interessenkonflikt, bei dem es für jeden Akteur vorteilhaft ist, nicht mit dem anderen zu kooperieren (und entsprechend zu defektieren), unabhängig davon, wie der andere sich entscheidet (Nash-Gleichgewicht). Zugleich wäre es für beide vorteilhaft, wenn sie beiderseitig kooperierten (Pareto-Optimum). Da aber Defektion aus individueller Sicht stets vorteilhaft ist, ist der paretosuperiore Zustand instabil. Spieltheoretisch besteht das Nash-Gleichgewicht daher beim beiderseitigen Defektieren.

Wie man sich leicht denken kann, haben nach Nunner-Winkler und ihren Koautorinnen Personen, die kooperieren, eine hohe MM, diejenigen, die defektieren, eine niedrige MM. In vielen experimentellen Studien hat man jedoch festgestellt, dass Personen, die das Gefangenendilemma anfangs nicht kennen, zunächst zu etwa 50 % kooperieren, nach zehn Runden Spielerfahrung aber nur noch zu 10 % (Led-

yard 1995; Sally 1995).[1] Viele lernen offenbar sehr schnell, dass die Kooperation in einem echten Gefangenendilemma nicht funktioniert, weil man ausbeutbar ist und am Ende den Kürzeren zieht (zumal die potenziell „Unmoralischen" auch belohnt und die „Moralischen" bestraft werden). Sie finden womöglich auch, dass man in diesem Fall „dagegenhalten" müsse. Ihr Verhalten ist insofern nicht nur ökonomisch rational, sondern auch moralisch rational, wenn man die prinzipielle Ausbeutbarkeit als *moralisches* Problem erachtet.

Vertreter der MM würden allerdings entgegnen, dass das Handeln im beiderseitigen Interesse eben das für alle Beste und damit auch moralisch geboten sei. Deshalb bedürfte es gerade der MM, um Kooperation dennoch zu ermöglichen. Ich will diese Auffassung in mehreren Schritten kritisieren und daraus am Ende pädagogische Folgerungen ableiten. Im ersten Schritt (Abschnitt 2) wird die Idee einer vom Urteil unabhängigen MM analysiert, und zwar in Anknüpfung an die philosophische Kontroverse zwischen dem moralischem Internalismus (nach dem MM dem Moralurteil inhärent ist) und dem moralischen Externalismus (der eine separate MM zu begründen versucht). Im zweiten Schritt (Abschnitt 3) wird herausgearbeitet, in welche Aporien der moralische Externalismus und damit das fragliche Konzept von MM führt. Im dritten Schritt (Abschnitt 4) lege ich dar, wie man alles, was Externalisten unter MM verstehen, in eine internalistische Konzeption integrieren kann und wie dabei auch Moralität und (ökonomische) Rationalität versöhnt werden. In Abschnitt 5 werden schließlich pädagogische Implikationen der moraltheoretischen Ergebnisse für berufliches und wirtschaftliches Handeln diskutiert.

2 Moralischer Internalismus und Externalismus

„Moralischer Internalismus" bezeichnet die schlichte und geradlinige Vorstellung, dass moralische Urteile intrinsisch motivieren sollten. Zu wissen und einzusehen, dass eine bestimmte Handlung φ in einer bestimmten Situation C („C" wie „circumstances") moralisch richtig bzw. geboten ist, motiviert zugleich, φ in C zu tun. Ja, es wäre nachgerade irrational, wenn ein Subjekt *S* fände, *φ* sei die richtige Handlung in *C* und sich zugleich entscheiden würde, *φ* nicht zu tun (Smith 1994/2005, S. 61). Zumindest müsste das ein schlechtes Gewissen nach sich ziehen; aber es geht ja um den Fall, dass man mangels MM *φ* nicht tut und eben *kein* schlechtes Gewissen hat.

Dieser moralische Internalismus wird nun allerdings mit der, wie eingangs schon erläutert, gängigen Erfahrung konfrontiert, dass Menschen oftmals eben nicht tun, was sie selbst für richtig halten. Deshalb, so die Argumentation der moralischen Externalisten, sei die internalistische Auffassung falsch und es müsse über das moralische Urteil hinaus noch einen separaten psychischen Prozess geben, der zu einer

1 Wohlgemerkt: Das gilt nur bei sogenannten „One-shot-Spielen", bei denen man nicht wiederholt mit demselben Partner spielt, sondern stets mit einer anderen Person; und es gilt auch nur, wenn die Spieler nicht kommunizieren können.

persönlichen Verpflichtung führt, φ zu tun (Foot, 1972; Railton, 1986; Brink, 1989, S. 42–45; 1997). Der moralische Externalismus unterstellt deshalb eine logische und faktische Unabhängigkeit von moralischem Urteil und MM.

Ein wichtiger historischer Vorläufer dieser Auffassung ist Immanuel Kant (vgl. Ameriks 2006; Homann 2004). Seiner Ansicht nach sei der Kategorische Imperativ zwar eine Tatsache der transzendentalen Vernunft; wer sie aber als solche erkenne, müsse sie nicht notwendig im Handeln befolgen. Der „gute Wille" gilt bei ihm deshalb als die Instanz, die dafür sorgt, dass das als richtig Erkannte auch in die Tat umgesetzt wird. Daher schreibt er im ersten Satz seiner *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*: „Es ist überall nichts in der Welt, ja überhaupt auch außer derselben zu denken möglich, was ohne Einschränkung für gut könnte gehalten werden, als allein ein *guter Wille*" (Kant 1785/1968, S. 393). Wäre dieser „freie" Wille nicht von Bedeutung, wäre das Handeln des moralischen Subjekts vollständig durch seine Einsichten determiniert, was dem Prinzip der Freiheit widerspräche. Deshalb könne das moralische Sollen kein kausal durch Einsichten determiniertes Sollen sein (Ameriks 2006, S. 15).

Abgesehen von diesem spezifisch Kantischen Problem bleibt die Frage, worauf die moralische Motivation zurückgeführt werden kann, woher sie also kommt, wenn nicht aus dem moralischen Urteil. Wie kann man eine externalistische MM erklären, und was wäre überhaupt „das Moralische" an ihr? Gesucht ist eine Antwort auf die Frage, warum Menschen ihre persönlichen Handlungstendenzen (also ihre Neigungen im Kantischen Sinn) zügeln und einschränken sollten, wenn nicht aus dem (urteilsbezogenen) Grund, dass die Moral eben genau das von ihnen verlangt. MM hat insofern eher den Status einer Ad-hoc-Erklärung, nicht den einer substanziellen Erklärung.

Vor allem muss moralische Motivation mehr erklären als nur, dass Menschen gelegentlich irrational handeln oder willensschwach sind und hinterher entsprechend Reue zeigen. Willensschwäche ist ein anderes, separates Problem und wird sowohl in der Moralpsychologie (Rest 1984; 1999; Kohlberg & Candee 1984/1999) als auch in der Moralphilosophie (Birnbacher 2007, S. 289–295; Brink 1997; Smith 1994/2005; 1997; 2008) immer schon als solches behandelt. Externalisten behaupten etwa, dass unmoralisches Handeln, also Handeln gegen die eigenen Moralprinzipien, durchaus rational sein könne (vgl. Brink 1997, S. 18–21). Wo unmoralisches Handeln rational ist, gibt es keinen Grund für Gewissensbisse. Ganz in diesem Sinne konzipiert auch Rest seine dritte Komponente (MM) der Moral („Unter den konkurrierenden Idealen ... dasjenige auszuwählen, nach dem man sich richtet; entscheiden, ob man versuchen soll, seinem moralischen Ideal gerecht zu werden oder nicht"; 1999, S. 89). Und dementsprechend erklärt auch Nunner-Winkler das sog. Happy-Victimizer-Phänomen mit mangelnder MM. „Happy Victimizing" bedeutet ja, dass man gegen eine moralische Regel verstößt, die man durchaus anerkennt, sich aber angesichts dieses Regelverstoßes dennoch ausschließlich gut fühlt, also gerade *kein* schlechtes Gewissen hat. Anders gesagt, wer ein schlechtes Gewissen hat

und sich Vorwürfe macht, ist durchaus moralisch motiviert und verfügt nur nicht über die erforderliche Willensstärke.

Als Beispiel verweist Rest (1984, S. 32) auf eine Untersuchung von Damon (1977), in der Kinder verschiedene Aufgaben zu bearbeiten hatten und als Belohnung dafür Schokoriegel erhalten sollten. Die Kinder wurden gefragt, wie die Schokoriegel aufzuteilen wären, und sie konnten ohne Probleme erläutern, wie eine leistungsgerechte Aufteilung auszusehen hätte. Hinterher damit beauftragt, die Schokoriegel zu verteilen, nutzten die Kinder gleichwohl die Chance, sich selbst mehr zuzuteilen, als ihnen nach ihrem eigenen Urteil zugestanden hätte. Schlimmer noch: Dieses Problem tritt offenbar nicht nur bei Kindern auf, sondern auch bei Erwachsenen. Das belegen Studien zum Happy-Victimizer-Phänomen bei Erwachsenen (zusammenfassend Heinrichs, Minnameier, Latzko & Gutzwiller-Helfenfinger 2015), aber auch zahlreiche Studien zu „moralischer Heuchelei" (moral hypocrisy) (vgl. z. B. Batson et al. 1999; Cohn, Fehr & Maréchal 2014; Rustichini & Villeval 2014). Aus solchen Beispielen beziehen moralische Externalisten die Rechtfertigung für ihre Position.

Der moralische Internalismus hingegen streitet (zumindest in seiner schwachen Form) einerseits nicht ab, dass Menschen ihren Prinzipien untreu werden können, behauptet aber, dass das eben irrational sei, soweit nicht die entsprechenden Urteile selbst schon irrational gewesen wären. So vertritt z. B. Smith die folgende internalistische Position: „If an agent judges that it is right for her to φ in circumstances C, then either she is motivated to φ in C or she is practically irrational" (1994, S. 61). Und er präzisiert: „(A)gents who judge it right to act in various ways are so motivated, and necessarily so, absent the distorting influences of weakness of the will and other similar forms of practical unreason on their motivations" (ebd.; s. auch Smith 2008).

Man beachte, dass diese internalistische Position nicht nur willensschwächebedingte Abweichungen zwischen Urteil und Handeln zulässt, sondern außerdem die moralische Verpflichtung auf die Randbedingungen C relativiert, also auf die Restriktionen. Es ist folglich denkbar, dass es Gründe gibt, einer ansonsten befürworteten moralischen Maxime in einer konkreten Situation und unter den in ihr gegebenen Restriktionen nicht zu folgen. Das situationsspezifische Urteil wäre dann aber ein anderes als das generelle!

Wir können folglich vorläufig festhalten, dass Vertreter der externalistischen Position Antworten auf mindestens zwei Fragen geben müssen:

1. Wie kann das „Moralische" an der MM ohne Rekurs auf moralische Gründe erklärt werden?
2. Wie könnte jemand vernünftigerweise meinen, in *C* φ tun zu sollen, und zugleich nicht motiviert sein, φ in C zu tun, wenn nicht aufgrund von Willensschwäche?

Im folgenden Abschnitt wird gezeigt, dass es auf diese Fragen bislang keine überzeugenden Antworten gibt.

3 Die Aporien des moralischen Externalismus

Will man MM, die erste Frage betreffend, unabhängig von moralischen Urteilen erklären, so muss man sie auf Eigenschaften der Person zurückführen, die an sich schon „moralisch" sind, ohne dass das Individuum selbst Einsicht in diese implizite Moralität hätte. Seit Hume versucht man die Moral auf angeborene moralische Dispositionen zurückzuführen (vgl. Homann 2004, S. 34–36; Smith 1994/2005, S. 92–129). Aber das allein erklärt noch nichts, sondern verschiebt nur das Erklärungsproblem. Man müsste nämlich nicht nur erklären, wie diese Dispositionen sich entwickeln konnten, sondern auch, wie sie in relevanten Situationen aktualisiert und genutzt werden.[2] Die Frage müsste dann lauten „Was *motiviert* die MM?"

Diese pointierte Frage macht deutlich, dass man entweder in einen infiniten Regress gerät oder aber von einer normativen Faktizität ausgehen muss, die nicht weiter reduzierbar ist (vgl. auch Homann 2004). Ersteres ist nicht realisierbar, Letzteres ist (zumindest aus heutiger Sicht) inakzeptabel.

Im Bereich der Moralpsychologie wird MM typischerweise unter Hinweis auf ein moralisches Selbst bzw. moralische Identität erklärt, speziell einer Integration von Moral in das Selbst (Blasi 1984; 1995; Damon 1984; Colby & Damon 1992; Nunner-Winkler 2007; Krettenauer, Malti & Sokol 2008; und ähnlich auch Frimer et al. 2012).[3] Ein solches moralisches Selbst erscheint jedoch wie ein Homunkulus, der das moralische Urteil überformt und quasi autonom entscheidet, ob er es jeweils akzeptiert oder nicht. Selbst wenn man einer solchen, aus heutiger Sicht kaum akzeptablen Auffassung zuneigte, müsste man immer noch angeben, wie sich ein solches moralisches Selbst entwickelt und wie es mit der moralischen Kognition interagiert.[4]

Man könnte die MM freilich auch als völlig unabhängig von moralischen Urteilen konzipieren. Bislang gingen wir ja davon aus, dass die MM dafür verantwortlich ist, ob man einem Urteil gemäß handelt oder nicht. Vielleicht ist ja aber gar kein Urteil nötig, sodass die MM zu einem unmittelbaren Handlungsimpuls ohne Umweg über ein Urteil führt. Eine solche Auffassung würde zwar zu einer völlig neuen Problemkonstitution führen, wäre aber anschlussfähig an die neuere Intuitionsforschung (vgl. z. B. Gigerenzer 2007; Haidt 2012).

2 Auch bei evolutionären Zugängen kommt man auf moralische Urteile als motivierende Gründe zurück, wenn man Moral nicht lediglich als soziale Instinkte verstehen will (vgl. hierzu Krebs 2011; Voland & Voland 2014).

3 Wie Colby und Damon (1992) beschäftigen sich Frimer et al. (2012) mit moralischen Vorbildern („moral exemplars"), bei denen die Integration von Moral mit dem Selbst besonders ausgeprägt sein soll. Walker spricht allerdings vor allem von einer Integration von Handeln („Agency") und Orientierung am Gemeinschaftswohl („communion").

4 Die Idee eines moralischen Selbst muss man dabei übrigens nicht als absurd erachten. In Minnameier (2012) vertrete ich die Auffassung, dass man es im Sinne einer persönlichen Bindung an bestimmte Werte verstehen kann, die nicht direkt moralischen Gehalt haben, weil sie nicht für alle als verbindlich erachtet werden, sondern nur für den Akteur selbst, der es z. B. als Merkmal seiner Persönlichkeit auffasst, ehrlich zu sein. Aufrichtigkeit in diesem Sinne wäre aber dann kein moralisches Gebot, sondern eine ganz persönliche Präferenz. Und vor allem würde ein solches moralisches Selbst nicht die Rolle spielen, die ihm die Proponenten der MM zuweisen möchten.

Bei näherem Hinsehen zeigt sich jedoch, dass auch eine solche intuitive Moral keinen überzeugenden Grund für die Annahme eines moralischen Externalismus zu liefern vermag. Es gibt zwei Fälle:

(1) Der intuitive Handlungsimpuls erfolgt habituell, ist aber prinzipiell für den Akteur begründbar (Automatisierung).
(2) Der intuitive Handlungsimpuls ist für den Akteur prinzipiell nicht begründbar (implizites Wissen).

Im letzteren Fall könnte man zwar von pro-sozialem Verhalten sprechen (wie etwa bei den Hilfeleistungen von Kleinkindern; Warneken & Tomasello 2006), nicht jedoch von Moral. Wie oben bereits erläutert, sprechen gute Gründe dafür, dass Moral stets ein Urteil und damit ein Prinzip erfordert, mit dessen Hilfe *verschiedene Perspektiven koordiniert* werden (vgl. hierzu auch Birnbacher 2007). Prosoziales Verhalten als solches wäre nicht mehr als eine beobachtbare Neigung. Moral beginnt aber erst dort, wo man zu Neigungen – auch den eigenen – Stellung bezieht, sie begrüßt oder verurteilt.

Im Falle habituellen, automatisierten Handelns liegt hingegen ein Prinzip zugrunde, selbst wenn man sich das in actu nicht bewusst macht. Und die MM kann somit auch auf dieses implizite Urteil zurückgeführt werden. Solche Urteile können im Übrigen ganz simpel sein, z. B.: „Der andere tut mir leid", womit sowohl eine Perspektivenübernahme als auch eine spezielle Bedürftigkeit des anderen zum Ausdruck gebracht wird, die den Akteur dazu bewegt, etwas zu seinen Gunsten zu unternehmen.

Was also sollte einen Akteur bewegen, φ in C zu tun, wenn nicht bestimmte moralische Überzeugungen? Und was wäre eigentlich, wenn es eine solche, von Urteilen unabhängige Motivation gäbe? Als MM müsste man sie einerseits pädagogisch fördern (denn sie gilt ja als etwas Erstrebenswertes). Wenn MM dem Akteur andererseits moralische Opfer *ohne für ihn einsichtige Gründe* abverlangt, so wäre dies sicherlich moralisch bedenklich, und zwar sowohl aufgrund der damit verbundenen Selbstschädigung als auch aufgrund der mangelnden Autonomie.

Betrachten wir schließlich die Definition der MM. Die nach meiner Einschätzung in der Psychologie einhellig geteilte Vorstellung geht auf James Rest zurück, der MM definiert als "the degree of commitment to taking the moral course of action, valuing moral values over other values, and taking personal responsibility for moral outcomes" (Rest et al. 1999, S. 101). Diese Definition passt exakt zur externalistischen Position in der philosophischen Diskussion. Eine solche vertritt z. B. Brink (1997), und er erläutert sie wie folgt:

> (A)s long as we associate morality with an impartial point of view that imposes other-regarding duties and accept an agent-centered conception of practical reason that rests on instrumental or prudential conceptions of practical reason, it seems we must recognize the possibility of moral requirements that it is not irrational to disobey.

1. Moral requirements include impartial other-regarding obligations that do not apply to agents in virtue of their aims or interests.
2. Rational action is action that achieves the agent's aims or promotes her interests.
3. There are circumstances in which fulfilling other-regarding obligations would not advance the agent's aims or interests.
4. Hence, there can be (other-regarding) moral requirements such that failure to act on them is not irrational. (Brink 1997, S. 18–19)

Die Kraft dieses Arguments ruht – wie bei Rest – vollständig auf der Vorstellung, man könne moralische Pflichten einerseits und praktische Vernunft andererseits trennen. Aber diese Vorstellung ist aus zwei Gründen fragwürdig:

a) Es gibt keinen Grund, die praktische Vernunft auf die egozentrische Perspektive des Akteurs zu restringieren, wie es Brink in (1) und (2) tut. Moral versucht ja gerade, Perspektiven von Ego und Alter zu koordinieren. Moral entspricht insofern stets einem Wunsch bzw. Interesse zweiter (oder höherer) Ordnung. Gäbe es einen solchen Wunsch zweiter Ordnung nicht, würde niemand moralisch denken.
b) Die in (3) – und ebenso von Rest – aufgeworfene Frage, ob man einem moralischen Gebot oder aber dem persönlichen Interesse folgen solle, konstituiert selbst ein moralisches Problem!

Tatsächlich kann man sagen, dass Moral als solche im Wesentlichen – d. h. soweit sie über genuin altruistische Orientierungen, bei denen per se kein Konflikt zwischen moralischem Gebot und persönlichem Interesse besteht, hinausgeht – damit befasst ist, zwischen eigenen und Fremdinteressen einen Ausgleich aus einer irgendwie gearteten Meta-Perspektive heraus zu vermitteln. Wenn es, so gesehen, gerade die Aufgabe der Moral ist, die Berechtigung eigener Interessensorientierungen gegenüber den Interessen anderer zu prüfen, dann kann man nicht unter dem Aspekt moralischer Motivation diesen Nexus einfach wieder auflösen bzw. „Moral" gegen persönliches „Interesse" in Stellung bringen und so tun, als hätte das eine mit dem anderen nichts zu tun.

Vor diesem Hintergrund lässt sich schließen, dass Brinks (4) zwar zutreffen mag – man also gegen moralische Regeln verstoßen kann, ohne damit gleich im normativen Sinne irrational zu handeln –, es dann aber dafür wiederum moralische Gründe geben müsste. Alles, was daraus folgt, ist, dass moralische Begründungen, gerade angesichts spezifischer Situationen, auch einmal revidiert und modifiziert werden müssen. Am Ende stehen aber immer wieder moralische Gründe, die das Handeln moralisch motivieren, oder man hat es eben doch mit einem Fall von Irrationalität bzw. Willensschwäche zu tun.

4 Moralischer Internalismus und moralische Rationalität

Die vorgeschlagene Version eines schwachen moralischen Internalismus – der im Unterschied zum starken moralischen Internalismus Willensschwäche zulässt – fügt sich überdies bruchlos in einen umfassenden rational-choice-theoretischen Rahmen ein, der Moral systematisch mit einzubeziehen erlaubt. Ein solcher Theorierahmen ist ausführlich in Minnameier (in Druck a) und auf Basis der „Reason-based Theory of Rational Choice" (Dietrich & List 2013a; 2013b) diskutiert und soll hier in seinen wesentlichen Zügen erläutert werden.

Im Rational-Choice-Ansatz wird Handeln unter Rückgriff auf Präferenzen und Restriktionen analysiert. Präferenzen motivieren, positive und negative Restriktionen bilden die Rahmenbedingungen, unter denen Nutzen – auch „moralischer Nutzen" (!) – zu maximieren ist. Die Rational-Choice-Theorie (RCT) lässt sich dabei sowohl in deskriptiver als auch in normativer Hinsicht verwenden (de Jonge 2012). Unter dem deskriptiven Aspekt wird die Logik des Handelns erklärt, unter dem normativen Aspekt wird ermittelt, was ein Akteur mit gegebenen Präferenzen und unter gegebenen Restriktionen rationalerweise tun sollte. Im letzteren Zusammenhang kann man systematisch zwischen moralischen und technologischen Problemen unterscheiden (vgl. auch Minnameier 2015; in Druck b). Bei technologischen Problemen geht es um rein strategische Fragen, die in sog. Klugheitsurteile münden. Sie betreffen nur den Akteur selbst sowie nur ein Optimierungsproblem bezüglich seiner exogen vorgegebenen Ziele. Moralische Probleme beziehen sich hingegen auf die Koordination bzw. Kooperation von mindestens zwei Individuen mit *konkurrierenden* legitimen Ansprüchen, also Fragen der Gerechtigkeit.[5]

Hier lässt sich ein interessanter Bezug zur ökonomischen RCT herstellen, die sich in *Entscheidungstheorie* und *Spieltheorie* differenziert (de Jonge 2012). Entscheidungstheorie ist allein mit Klugheitsproblemen befasst. Spieltheorie wird zwar meist ebenso gesehen, weil man üblicherweise fragt, wie ein Akteur sich strategisch entscheiden sollte unter den Bedingungen des Spiels, zu dem schließlich auch die vermuteten Präferenzen und das erwartete Verhalten der Spielpartner gehören. Zugleich thematisiert und expliziert die Spieltheorie aber spezifische Kooperations- und Koordinationsprobleme und erarbeitet darüber hinaus Ansätze zu deren Lösung. Beschreibung, Analyse und Lösung solcher Probleme sind aber letztlich nichts anderes als Fragen der Moral! Und Moral kann hierbei sowohl in den *Präferenzen* verortet sein (Moralprinzipien, moralische Handlungsorientierungen) als auch in

5 Ich halte es entsprechend für einen gravierenden systematischen Fehler, Moral in eine Gerechtigkeitsmoral und eine Fürsorgemoral aufzuspalten, wie dies im Anschluss an Gilligan immer wieder gemacht wurde (vgl. z. B. Carlo 2006). Haidt (2007; 2012) sowie Narvaez (2014) versuchen in ähnlicher, aber noch differenzierterer Weise den Bereich der Moral in Sub-Domänen zu untergliedern, was die Gesamtthematik unnötig verkompliziert und vor allem den integralen Charakter aller Moral negiert bzw. übersieht. Systematische situationsspezifische Urteils- und Verhaltensanpassungen innerhalb der Moral werden dann (unnötigerweise) als moralthematische Wechsel aufgefasst, die im RCT-Kontext als Präferenzwechsel anzusehen wären und divergierende Verhaltensorientierungen suggerieren, die m. E. gar nicht gegeben sind (s. u.).

den *Restriktionen* (moralische Regeln und die mit ihnen verbundenen Belohnungs- und Bestrafungsmechanismen).

Die moderne RCT konzipiert sowohl Präferenzen als auch Restriktionen strikt subjektivistisch (Vanberg 2008). Während z. B. der klassische Ansatz objektive Restriktionen, insbes. Budgetrestriktionen betrachtet, fokussiert die moderne RCT auf Überzeugungen („Beliefs"). Dazu gehören Erwartungen über das Spielverhalten anderer Akteure, aber auch Erwartungen z. B. hinsichtlich der Anerkennung, die man für bestimmte Leistungen oder finanziellen Erfolg von anderen gezollt bekommt. Bezüglich der Präferenzen öffnet die moderne Perspektive den Blick für die grundlegenden internen Motivatoren für konkrete Entscheidungen. Die „Reason-based Theory of Rational Choice" (RBT) unterscheidet deshalb systematisch *zwei Arten von Präferenzen*. Dietrich und List sprechen in der einen Hinsicht von *Gründen* („Reasons"), in der anderen Hinsicht von *Präferenzen* („Preferences"), die auf Basis von Gründen und situationalen Bedingungen (den Restriktionen) gebildet werden und somit unter dem Strich ergeben, was eine rationale Wahl in der betreffenden Konstellation wäre. Davon zu unterscheiden ist die konkrete Wahl („Choice"), die von der gebildeten Präferenz gleichwohl abweichen kann.

Zwei Aspekte verdienen eine besondere Erwähnung: Über die Differenzierung von konkreter Präferenz und letztlicher Wahl ist es *erstens* möglich, „Irrationalität" innerhalb der RBT zu modellieren. Das ist insofern bedeutsam, als Irrationalität in der auf Gary Becker (vgl. z. B. 1996) zurückgehenden Erweiterung der ökonomischen Perspektive nicht vorgesehen war. *Zweitens* bedeutet der Rekurs auf Gründe nicht einen Rückfall in das Deliberationsmodell menschlichen Handelns (vgl. Neuweg 2015), denn „Gründe" im hier verstandenen Sinne sind stets nur das, was fokal bewusst vom Individuum beachtet wird, nicht abstrakte latente „Schattenhandlungen" im Ryle'schen Sinne.

Wenn etwa jemand in einer bestimmten Situation die Wahrheit sagt, weil er nicht lügen möchte, dann ist das der Grund, sich für diejenige Antwortmöglichkeit zu entscheiden (konkrete Präferenz), die eben der Wahrheit entspricht. Ob man darüber hinaus moralisch verpflichtet ist, die Wahrheit zu sagen, und wie man eine solche Verpflichtung begründen kann, stellt ein Problem zweiter Ordnung dar. Ein solches Problem stellt sich zudem nur für Akteure, die sich bei der Entscheidung erster Ordnung nicht sicher sind und die insofern Gründe zweiter Ordnung für die Geltung der Gründe erster Ordnung benötigen, wobei die Gründe erster Ordnung aus Sicht des Problems zweiter Ordnung die Handlungsalternativen repräsentieren, über die eine Präferenz zu bilden ist (nämlich zu entscheiden, ob man in bestimmten Situationen verpflichtet ist, ehrlich zu sein oder nicht).

So konstituiert sich eine Hierarchie von Begründungsstufen und entsprechenden Situationsmodellen, wobei Gründe einer Stufe k zum Inhalt und damit zum Problem für Gründe einer Stufe k+1 werden. Beispiel: Man hat Mitleid mit armen Menschen, was zunächst einer altruistischen Perspektivenkoordination entspricht und etwa der Grund dafür sein könnte, dass z. B. ein Verkäufer in einer Bäckerei ärmeren Kunden

Backwaren vom Vortag kostenlos überlässt. Wenn dies nun aber überhandnimmt und dadurch das Geschäft systematisch untergraben wird, dann bedeutet diese Art der Hilfeleistung zugleich Selbstschädigung, was die Frage aufwirft, ob man im Zweifel sich selbst oder aber anderen helfen soll. Das gilt besonders dann, wenn der betreffende Akteur das Gefühl hat, in seiner Gutmütigkeit ausgenutzt zu werden. So konstituiert sich ein genuiner Interessenkonflikt aus einer grundlegend altruistischen Perspektive heraus; und zu klären ist hier, wie weit der eigene Altruismus gehen kann bzw. soll. Hier reicht Mitleid und „Helfen wollen" als Grund nicht mehr aus, weil ja gerade die Frage ist, *wem* man helfen soll (sich selbst *oder* dem anderen).

Die RBT fügt sich zudem nahtlos in einen inferentiellen Rekonstruktionszusammenhang ein, der die Logik der aktualgenetischen Nutzung von Moralprinzipien zutage fördert. Dieser Ansatz geht auf C. S. Peirce zurück und wird heute relativ breit rezipiert und weiterentwickelt, weil er Wissenserwerbs- und Wissensanwendungsprozesse durchgängig als logische Prozesse zu analysieren erlaubt (vgl. Gabbay & Woods 2005; Magnani 2009; Minnameier 2004; 2005; 2010; in Druck b). Grundlegend sind hier drei Inferenz(typ)en und ihr systematisches Ineinandergreifen (vgl. Abbildung 1):

1. Per Abduktion wird ausgehend von einem wahrgenommenen Problem (hier: einem Moralproblem) ein möglicher Lösungsansatz (hier: ein Moralprinzip) erschlossen. Im aktualgenetischen Zusammenhang entspricht dies der Aktivierung eines passenden Urteilsprinzips angesichts eines bestimmten Problems.
2. Per Deduktion werden die sich daraus ergebenden Konsequenzen erschlossen, also was aus dem Prinzip und den situationalen Prämissen – in diesem Fall für das moralische Handeln – folgt.
3. Per Induktion wird abschließend beurteilt, ob dem gewählten Prinzip gerade angesichts der deduktiv ermittelten Konsequenzen tatsächlich zu folgen ist, es also als ein Handlungsrationale angenommen oder aber abgelehnt werden soll.

Induktiv wird im positiven Fall geschlossen, dass ein bestimmtes Prinzip für Situationen eines bestimmten Typs anzuwenden ist. Die Induktion führt damit stets zu einer Verallgemeinerung im Sinne einer Interpolation von den aktuell betrachteten Fällen zu allen relevanten Fällen. Das bedeutet, dass mit jeder (aktualgenetischen) Anwendung von Moralprinzipien (oder Theorien im Allgemeinen) diese zugleich erneut geprüft werden. Entweder werden sie in ihrer Gültigkeit bestätigt, oder aber sie werden dadurch (erneut) problematisiert. Die Induktion funktioniert dadurch in zwei Richtungen: Entweder werden Theorien bestätigt, oder aber es werden neue Probleme *induziert*. Im ontogenetischen Zusammenhang führt dies zu kreativen Abduktionen und damit zu entwicklungsmäßigem Fortschritt, im aktualgenetischen Zusammenhang führt es zur Anwendung eines anderen Moralprinzips und damit auch einer modifizierten Situationsdeutung (s. obiges Beispiel; vgl. auch Minnameier 2012; 2013; in Druck b; Minnameier & Schmidt 2013).

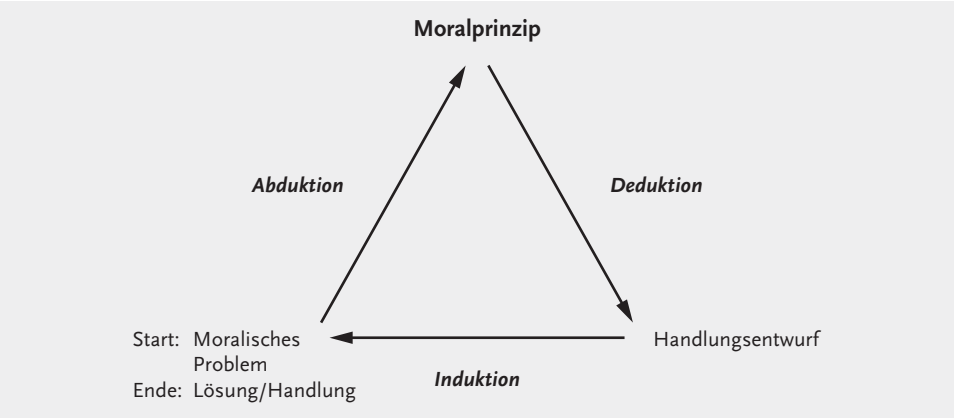


Abb. 1: Moralisches Urteilen und Handeln im inferentiellen Zusammenhang

Quelle: eigene Darstellung

Moralprinzipien sind, wie gesagt, die Gründe im Sinne der RBT, aus denen konkrete Präferenzen – wie man nun sieht – deduktiv abgeleitet werden. Konkrete Präferenzen determinieren wiederum die Handlung. Darüber hinaus wird deutlich, dass die Gründe – hier in Form von Moralprinzipien – auch angesichts eines bestimmten Problems allererst aktiviert werden müssen. Im moralischen Kontext kann das Problem darin bestehen, dass man sich beispielsweise fragt, ob man einer bestimmten Person in einer bestimmten Situation helfen soll (Alternative A) oder nicht (Alternative B). Auf Basis der Goldenen Regel ergibt sich vielleicht die Konsequenz, dass man ihr helfen sollte (weil man das auch gern hätte, wenn man selbst die andere Person wäre). Dennoch muss dieses deduktive Ergebnis nicht unmittelbar auf das Handeln durchschlagen. Zum Beispiel ist man in Situationen, die einem Gefangenendilemma entsprechen, systematisch ausbeutbar, was wiederum Ungerechtigkeit *induziert* und weshalb man rationalerweise auf „präventive Gegendefektion" (Homann & Suchanek 2005, S. 373), also eigeninteressiertes Handeln umstellen muss, wenn die Situation als solche nicht modifiziert werden kann (vgl. auch Minnameier 2013). Das erklärt entsprechende Anpassungen nach mehreren einstufigen Gefangenendilemma-Spielen (vgl. Ledyard 1995; Sally 1995).

Übertragen auf das klassische Urteils-/Handlungsmodell von Kohlberg und Candee (1984/1999) bedeutet dies, dass die Aktualgenese moralischen Handelns nicht aus einem, sondern aus drei Urteilsschritten besteht. Kohlberg und Candee untergliedern diesen Prozess insgesamt in vier Schritte: (1) Situationsinterpretation und Auswahl eines Prinzips, (2) deontische Entscheidung, (3) Verantwortlichkeitsurteil und (4) Ich-Kontrollen (1984/1999, S. 43). Die ersten drei Schritte bilden die oben beschriebene Trias von Abduktion, Deduktion und Induktion eins zu eins ab. Durch die inferentielle Rekonstruktion wird jedoch die den drei Schritten inhärente Logik expliziert. Der letzte Schritt entspricht genau dem, was weiter oben unter dem As-

pekt der Willensstärke bzw. -schwäche diskutiert wurde und im vorliegenden Kontext als Frage von Rationalität versus Irrationalität erscheint (weil Willensschwäche einer Divergenz von konkreter Präferenz und faktischer Handlungswahl entspricht).

Im ebenfalls klassischen Rest'schen Vier-Komponenten-Modell (vgl. Rest 1984; Rest et al. 1999, S. 101) wird das, was bei Kohlberg und Candee (1984/1999) sowie bei Blasi (1983/1999) „Verantwortungsurteil" heißt, als „Moralische Motivation" bezeichnet. Hier zeigt sich erneut, dass MM bei genauem Hinsehen als dem moralischen Urteil inhärent anzusehen ist. Und man sieht nun etwas genauer, dass es sich dabei sogar um einen *spezifischen* Urteilsschritt handelt.

5 Moralisches Handeln in Beruf und Wirtschaft – einige Implikationen

Mehr als in anderen Lebensbereichen sind wir uns im wirtschaftlichen Handeln der Restriktionen bewusst, die bei Strafe wirtschaftlicher Nachteile und evtl. sogar der Verdrängung vom Markt zu beachten sind. Diese Restriktionen sind in einer Marktwirtschaft zudem gewollt und konstituieren insofern per se nichts moralisch Verwerfliches (vgl. hierzu Pies, in diesem Band). Im Rahmen dieser Handlungsbedingungen kann der Einzelne freilich gleichwohl moralisch sein und damit seinen moralischen Ansprüchen gemäß leben. In einigen thesenartigen Aussagen soll abschließend zusammengefasst werden, was aus einer solchen Sicht auf die Marktwirtschaft und vor dem Hintergrund der obigen Aussagen folgt bzw. nicht folgt:

1. Aus dem Geschilderten folgt *nicht*, dass man marktwirtschaftlichen Entwicklungen blind vertrauen und folgen muss, auch dann nicht, wenn man prinzipiell anerkennt, dass der Wettbewerb als Systemimperativ zu verstehen ist, dem sich niemand auf Dauer widersetzen kann (Homann 2014). Man muss nur die faktischen Wettbewerbsbedingungen als Restriktionen aufgreifen und die eigenen moralischen (und sonstigen) Präferenzen zu ihnen ins Verhältnis setzen.
2. Daraus folgt, dass man vor allen Dingen nicht mit moralischer Motivation versucht, gegen *faktische* Restriktionen anzuarbeiten oder sogar zu bewirken, dass gleichsam wie in einer idealen Welt gehandelt und so getan wird, als gäbe es die Restriktionen nicht. Genau das beabsichtigen jedoch die Appelle, die angesichts von Steuerhinterziehung, Spekulations- und Immobilienblasen, Kinderarbeit, Abgasmanipulation und anderen Problemen oftmals an die Akteure gerichtet werden. Gleiches geschieht darüber hinaus aus theoretischer Perspektive mit dem externalistischen Konzept moralischer Motivation, wenn z. B. Nunner-Winklers moralisch motivierte Akteure im Gefangenendilemma kooperieren und dies dann als pädagogisch und moralisch besonders wertvoll beurteilt wird.
3. Tatsächlich bedeutet diese externalistische Position, dass man eine moralisch motivierte Selbstschädigung von Personen systematisch in Kauf nehmen muss, was (spätestens bei näherem Hinsehen) als moralisch höchst bedenklich erscheint!

4. Die moralisch-internalistische Position ist demgegenüber nicht nur theoretisch sparsamer und konsistenter, sondern vermeidet auch dieses pädagogische und ethische Problem. Praktische Moral ist im Lichte der internalistischen Konzeption eine Frage situationsangemessener Moralurteile und deren Umsetzung – nicht mehr, aber auch nicht weniger.
5. Im Rahmen der faktischen Möglichkeiten wird dadurch niemand seiner moralischen Pflichten enthoben, weder im Umgang mit Kunden, noch im Umgang mit Kollegen, Vorgesetzten und Untergebenen oder mit anderen Stakeholdern. Ganz im Gegenteil! – In diesen Zusammenhängen ist Moral auch von zentraler *ökonomischer* Bedeutung, etwa wenn es um Vertrauenswürdigkeit, soziale Verantwortung von Unternehmen nach innen und außen sowie um gute kooperative Beziehungen geht.
6. Selbst dort, wo die faktischen Restriktionen als moralisch hinderlich erlebt werden, wird niemand entpflichtet. Nur müssen dann eben diese Bedingungen bearbeitet werden. Was im Handeln erster Ordnung in ein Dilemma führt, muss vernünftigerweise in ein Handeln zweiter Ordnung überführt werden, in dem die *Bedingungen* des Handelns erster Ordnung zum Gegenstand der moralischen Reflexion gemacht werden. Probleme „adverser Selektion" werden z. B. dadurch gelöst, dass man die Bedingungen entsprechend verändert und etwa Signalling- und Screening-Möglichkeiten in die Handlungsbedingungen erster Ordnung einarbeitet. Hier werden ethische Ansprüche ökonomisch implementiert, etwa wenn Unternehmen über Umwelt-Labels etc. ökologische Werte „signalisieren" und wenn Verbraucherorganisationen Unternehmen unter ethisch relevanten Aspekten „screenen".
7. Aus einer internalistischen Perspektive besteht somit weder eine Kluft zwischen Moralität und (ökonomischer) Rationalität, noch bedarf es einer „spukhaften" moralischen Motivation jenseits moralischer Urteile, um moralisches Handeln zu motivieren.

Literatur

Ameriks, K. (2006). Kant and motivational externalism. In H. F. Klemme, M. Kühn & D. Schönecker, (Hrsg.), Moralische Motivation: Kant und die Alternativen. Hamburg: Meiner, S. 3–22.

Batson, C. D., Thompson, E. R., Seuferling, G., Withney, H. & Strongman, J. A. (1999). Moral hypocrisy: Appearing moral to oneself without being so. Journal of Personality and Social Psychology 77, S. 525–537.

Becker, G. S. (1996). Accounting for tastes. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Birnbacher, D. (2007). Analytische Einführung in die Ethik. 2. Aufl., Berlin: de Gruyter.

Blasi, A. (1983/1999). Moralische Kognition und moralisches Handeln: Eine theoretische Perspektive. In D. Garz, F. Oser & W. Althof (Hrsg.), Moralisches Urteil und Handeln. Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 47–81.

Blasi, A. (1984). Moral identity: Its role in moral functioning. In W. M. Kurtinez & J. L. Gewirtz (Eds.), Morality, moral behavior, and moral development. New York: Wiley, S. 128–139.

Blasi, A. (1995). Moral understanding and the moral personality: The process of moral integration. In W. M. Kurtinez & J. L. Gewirtz (Eds.), Moral development: An introduction. Boston: Allyn and Bacon, S. 229–253.

Brazerman, M. H. & Tenbrunsel, A. E. (2011). Blind spots. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Brink, D. O. (1997). Moral motivation. Ethics, 108, S. 4–32.

Carlo, G. (2006). Care-based and altruistically based morality. In M. Killen & J. Smetana (Eds.), Handbook of moral development. New York: Psychology Press, S. 551–579.

Cohn, A., Fehr, E. & Maréchal, A. (2014). Business culture and dishonesty in the banking industry. Nature, 516/4, S. 86–89.

Colby, A. & Damon, W. (1992). Some do care: Contemporary lives of moral commitment. New York: The Free Press.

Damon, W. (1977). The social world of the child. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Damon, W. (1984). Self-understanding and moral development from childhood to adolescence. In W. M. Kurtinez & J. L. Gewirtz (Eds.), Morality, moral behavior, and moral development. New York: Wiley, S. 109–127.

de Jonge, J. (2012). Rethinking rational choice: A companion on rational and moral action. New York: Palgrave Macmillan.

Dietrich, F. & List, D. (2013a). A reason-based theory of rational choice. In Noûs, 47/1, S. 104–134.

Dietrich, F. & List, D. (2013b). Where do preferences come from? In International Journal of Game Theory, 42, S. 613–637.

Foot, P. (1972). Morality as a system of hypothetical imperatives. In Philosophical Review, 81, S. 305–316.

Frimer, J. A., Walker, L. J., Lee, B. H., Riches, A. & Dunlop, W. L. (2012). Hierarchical integration of agency and communion: A study of influential moral figures. In Journal of Personality, 80/4, S. 1117–1145.

Gabbay, D. M. & Woods, J. (2005). A practical logic of cognitive systems, Vol. 2: The reach of abduction – insight and trial. Amsterdam: Elsevier.

Gauthier, D. (1986). Morals by agreement. Oxford: Oxford University Press.

Gigerenzer, G. (2007). Bauchentscheidungen: Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition. München: Bertelsmann.

Haidt, J. (2007). The new synthesis in moral psychology. In Science 316, S. 998–1002.

Haidt, J. (2012). The righteous mind: Why good people are divided by politics and religion. London: Allen Lane.

Hofmann, W., Wisneski, D. C., Brandt, M. J. & Skitka, L. J. (2014). Morality in everyday life. Science 345, S. 1340–1343.

Hollis, M. & Sugden, R. (1993). Rationality in action. Mind, 102/405, S. 1–35.

Homann, K. (2004). Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation"? In V. Arnold (Hrsg.), Wirtschaftsethische Perspektiven VII – Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Verteilungsfragen, Gentechnik und Fragen der medizinischen Ethik. Berlin: Duncker & Humblot, S. 33–60.

Homann, K. (2014). Sollen und Können: Grenzen und Bedingungen der Individualmoral. Wien: Ibera.

Homann, K. & Suchanek, A. (2005). Ökonomik – Eine Einführung. 2. Aufl., Tübingen: Mohr Siebeck.

Kant, I. (1785/1968). Grundlegung zur Metaphysik der Sitten. In ders.: Gesammelte Werke – Akademie Textausgabe, Bd. 4. Berlin: de Gruyter, S. 385–463.

Kluver, J., Frazier, R. & Haidt, J. (2014). Behavioral ethics for Homo economicus, Homo heuristicus, and Homo duplex. Organizational Behavior and Human Decision Processes 123, S. 150–158.

Kohlberg, L. & Candee, D. (1984/1999). Die Beziehung zwischen moralischem Urteilen und moralischem Handeln. In D. Garz, F. Oser & W. Althof (Hrsg.), Moralisches Urteil und Handeln. Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 13–46.

Krebs, D. (2011). The origins of morality: An evolutionary account. Oxford: Oxford University Press.

Krettenauer, T., Malti, T. & Sokol, B. W. (2008). The development of moral emotion expectancies and the happy victimizer phenomenon: A critical review of theory and application. In European Journal of Developmental Science, 2, S. 221–235.

Ledyard, J. (1995). Public goods: A survey of experimental research. In J. Kagel & A. Roth (Eds.), Handbook of experimental economics, Princeton: Princeton University Press, S. 253–279.

Magnani, L. (2009). Abductive cognition: The epistemological and eco-cognitive dimensions of hypothetical reasoning. Berlin: Springer.

Minnameier, G. (2004). Peirce-suit of truth: Why inference to the best explanation and abduction ought not to be confused. In Erkenntnis, 60/1, S. 75–105.

Minnameier, G. (2005). Wissen und inferentielles Denken: Zur Analyse und Gestaltung von Lehr-Lern-Prozessen. Frankfurt am Main: Lang.

Minnameier, G. (2010). The logicality of abduction, deduction, and induction. In M. Bergman, S. Paavola, A. V. Pietarinen & H. Rydenfelt (Eds.), Ideas in action: Proceedings of the Applying Peirce conference. Helsinki: Nordic Pragmatism Network, S. 239–251.

Minnameier, G. (2012). A cognitive approach to the 'happy victimiser'. In Journal of Moral Education, 41, S. 491–508.

Minnameier, G. (2013). Deontic and responsibility judgments: An inferential analysis. In F. Oser, K. Heinrichs & T. Lovat (Eds.), Handbook of moral motivation: Theories, models, applications. Rotterdam: Sense, S. 69–82.

Minnameier, G. (2015). Die Berufs- und Wirtschaftspädagogik als technologische Disziplin. In B. Ziegler (Hrsg.), Verallgemeinerung des Beruflichen oder Verberuflichung des Allgemeinen? Bielefeld: W. Bertelsmann Verlag, S. 149–168.

Minnameier, G. (in Druck a). Rationalität und Moralität: Zum systematischen Ort der Moral im Kontext von Präferenzen und Restriktionen. In Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 17.

Minnameier, G. (in Druck b). Forms of abduction and an inferential taxonomy. In L. Magnani & T. Bertolotti (Hrsg.) (2015), Springer handbook of model-based science. Berlin: Springer.

Narvaez, D. (2014). Neurobiology and the development of human morality: Evolution, culture, and wisdom. New York: W. W. Norton.

Neuweg, G. (2015). Das Schweigen der Könner: Gesammelte Schriften zum impliziten Wissen. Münster: Waxmann.

Nunner-Winkler, G. (2007). Development of moral motivation from childhood to early adulthood. In Journal of Moral Education, 36, S. 399–414.

Nunner-Winkler, G. (2013). Moral motivation and the happy victimizer phenomenon. In K. Heinrichs, F. Oser & T. Lovat (Eds.), Handbook of moral motivation: Theories, models, applications. Rotterdam: Sense Publishers, S. 267–287.

Nunner-Winkler, G., Meyer-Nikele, M. & Wohlrab, D. (2006). Integration durch Moral: Moralische Motivation und Ziviltugenden Jugendlicher. Wiesbaden: VS-Verlag.

Nunner-Winkler, G. & Sodian, B. (1988). Children's understanding of moral emotions. Child Development, 59, S. 1323–1338.

Patzig, G. (1996). Moralische Motivation. In G. Patzig, D. Birnbacher & W. C. Zimmerli (Hrsg.), Die Rationalität der Moral. Bamberg: Verlag Fränkischer Tag, S. 39–55.

Railton, P. (1986). Moral Realism. In Philosophical Review, 95, S. 163–207.

Rest, J. R. (1984). The major components of morality. In W. M. Kurtinez & J. L. Gewirtz (Eds.), Morality, moral behavior, and moral development. New York: Wiley, S. 24–38.

Rest, J. R. (1999). Die Rolle des moralischen Urteilens im moralischen Handeln. In D. Garz, F. Oser & W. Althof (Hrsg.), Moralisches Urteil und Handeln. Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 82–116.

Rest, J., Narvaez, D., Bebeau, M. J. & Thoma, S. J. (1999). Postconventional moral thinking: A neo-Kohlbergian approach. Mahwah, NJ, Lawrence Erlbaum Associates.

Rustichini, A. & Villeval, M. C. (2014). Moral hypocrisy, power and social preferences. In Journal of Economic Behavior & Organization 107, S. 10–24.

Sally, D. (1995). Conversation and cooperation in social dilemmas: A meta-analysis of experiments from 1958 to 1992. In Rationality and Society 7, S. 58–92.

Smith, M. (1994/2005). The moral problem. Oxford: Blackwell.

Smith, M. (1997). In defence of the moral problem. In Ethics, 108, S. 84–119.

Smith, M. (2008). The truth about internalism. In W. Sinnott-Armstrong (Ed.), Moral psychology, Vol. 3: The neuroscience of morality: Emotion, brain disorders, and development, Cambridge, MA: MIT Press, S. 207–215.

Vanberg, V. J. (2008). Rationalitätsprinzip und Rationalitätshypothesen: Zum methodologischen Status der Theorie rationalen Handelns. In ders.: Wettbewerb und Regelordnung (hrsg. v. N. Goldschmidt & M. Wohlgemuth). Tübingen: Mohr Siebeck, S. 215–230.

Voland, E. & Voland, R. (2014). Evolution des Gewissens: Strategien zwischen Egoismus und Gehorsam. Stuttgart: Hirzel.

Warneken, F. & Tomasello, M. (2006). Altruistic helping in human infants and young chimpanzees. Science, 311, S. 1301–1303.

Zimmerli, W. C. & Palazzo, G. (1998). Interne und externe Technikverantwortung des Individuums und der Unternehmen: Zwischen Technik und Wirtschaftsethik. In H. Lenk & M. Maring (Hrsg.), Technikethik und Wirtschaftsethik. Opladen, Leske + Budrich, S. 185–204.

Ethische Berufswahl und Effektiver Altruismus – eine kritische Auseinandersetzung mit und für „*80,000 Hours*“

Tim Bruns/Michael Niekamp

„Wähle einen Beruf, den du liebst,
und du brauchst keinen Tag in deinem Leben mehr zu arbeiten.“
(Konfuzius)

Zusammenfassung

Der folgende Beitrag befasst sich mit dem Thema der ethischen Berufswahl aus der Perspektive des sogenannten „Effektiven Altruismus“, einer neuen sozialen Bewegung und philosophischen Idee. Nach einer Einführung der Grundidee des Effektiven Altruismus heben wir diejenigen Annahmen hervor, die notwendig sind, um substanzielle Empfehlungen für eine ethische Berufswahl ableiten zu können. Letztere werden Gegenstand unserer kritischen Diskussion sein, aus der wir einen bescheideneren Anspruch an die Beratung für ethische Berufswahl aus einer effektiv altruistischen Perspektive ableiten.

1 Über den Zusammenhang von Berufswahl und Effektivem Altruismus

Aus einer analytischen Perspektive besteht das Thema Berufsethik aus mindestens drei komplementären Dimensionen: Sie befasst sich mit Entscheidungen bezüglich der Berufswahl relativ zur persönlichen Begabung, mit dem spezifischen Berufsethos während einer Karriere und den Auswirkungen verschiedener Berufe hinsichtlich ihrer Wohlfahrtseffekte auf die Gesellschaft. Die meisten akademischen Debatten fokussieren sich auf die beiden ersten Dimensionen. Beispielsweise werden Studenten und Berufseinsteiger mit Maßnahmen und Interventionen konfrontiert, die ihr moralisches Bewusstsein für Interessenkonflikte schärfen und ihre Fähigkeiten, moralische Probleme angemessen lösen zu können, steigern sollen. Interessan-

terweise wird der Aspekt möglicher Wohlfahrtseffekte in der akademischen Literatur nur selten diskutiert – insbesondere wenn es sich um eine ethische Berufswahl handelt, welche die Absicht verfolgt, einen wie auch immer definierten „Sozialnutzen" durch die Berufswahl möglichst zu steigern. Eine Ausnahme hierzu bildet die Bewegung des sogenannten Effektiven Altruismus. Viele Mitglieder und Suborganisationen dieser Bewegung, zu denen auch das „*80,000 hours*"-Programm zählt[1], sind unter dem Dach des „Center for Effective Altruism" mit unterschiedlichen Tätigkeitsfeldern und Herangehensweisen organisiert. Viele dieser – als (Meta-)Wohlfahrtsorganisationen zu charakterisierenden – Einheiten versuchen Effektivitätspotenziale zu identifizieren, um Spendern und sozial Engagierten eine Ausrichtung am größtmöglichen Wirkungsgrad zu erlauben. Das Ziel der Bewegung besteht darin, durch eine Multi-Stakeholder-Perspektive altruistische Handlungen einerseits effektiver zu gestalten und andererseits die Menge dieser Handlungen zu erhöhen, um damit den schlechtestgestellten bewusstseinsfähigen Lebewesen (i. d. R. Menschen) möglichst optimal zu helfen. Ihre intellektuellen Grundlagen findet die Bewegung in den philosophischen Arbeiten von Singer (2009, 2015), MacAskill (2015) oder aus dem Umfeld von Aktivisten wie Cooney (2015).

Die formale Grundidee ist dabei einfach umschrieben: Gemäß der Bewegung kann als Effektiver Altruist (EA)[2] bezeichnet werden, wer versucht, „das Beste, was man zu leisten im Stande ist, zu tun". Dabei orientieren sich viele EAs bei der Beurteilung von Handlungsalternativen an fünf Grundfragen: (1) Wie vielen Menschen kann durch die Handlung in welchem Maße geholfen werden?, (2) Ist die Handlungsalternative die effektivste, die man wählen kann?, (3) Ist der Handlungsbereich vernachlässigt?, (4) Was würde passieren, wenn man nicht handelt? Und (5) Wie steht es um die Erfolgswahrscheinlichkeit und wie „gut" wäre das entsprechende Handlungsergebnis?

Im Folgenden werden wir verschiedene Aspekte dieser Kernfragen in ihrer allgemeinen Bedeutung für die ethische Berufswahl diskutieren. Dabei werden wir die Kernidee des Effektiven Altruismus zunächst von denjenigen Erweiterungen trennen, die notwendig sind, um überhaupt konkrete Handlungsempfehlungen daraus ableiten zu können. In einem zweiten Schritt legen wir verschiedene argumentative Schwächen dieser Heuristik in unterschiedlichen Dimensionen dar und diskutieren diverse Risiken für eine darauf aufbauende Beratung aus effektiv altruistischer Perspektive. Im allgemeinen Teil beschränken wir unsere Analyse auf die fundamentalsten Probleme der moralischen Überforderung, moralischen Motivation und der effektiven Koordination bzw. Meta-Optimierung. Jenseits dieser philosophischen und methodologischen Einwände gegen die genannten EA-Prinzipien fokussieren wir uns auf die spezifische Idee einer ethischen Berufswahl als wichtiger Grundsatz-

1 Der Name „80,000 Hours" referiert auf die durchschnittliche Lebensarbeitszeit. Website der Organisation: https://80000hours.org/

2 Wir verwenden die Abkürzung „EA" im Folgenden sowohl für die Bewegung als auch für Personen, die deren Prinzipien für sich übernehmen.

entscheidung insbesondere über gesellschaftlich relevante Aktivitäten. Die mit diesen Aktivitäten einhergehenden Kausalbeziehungen sind unzweifelhaft schwer zu bestimmen – insbesondere wenn es zu sehr komplexen und strategischen Entscheidungssituationen kommt. Wir argumentieren deshalb, dass es mit wissenschaftlicher Präzision höchstens näherungsweise möglich sein dürfte, dem selbsterklärten Ziel gerecht zu werden, weshalb eine deutliche Herabsetzung des formulierten Anspruchs angezeigt wäre.

2 Moralisch relevante Konzepte des Effektiven Altruismus

Betrachtet man es als Aufgabe der Ethik, aus einer gegebenen Menge an Handlungsalternativen diejenige zu bestimmen, die das moralisch Gute erwartbar maximiert, so liegt es zunächst auf der Hand, auch die Berufswahl selbst einer ethischen Analyse zu unterziehen. Eine erste metaethische Frage besteht in der Bestimmung dessen, was das moralisch Gute ausmacht – technisch formuliert: Worin also die Zielgröße der ethischen Entscheidung besteht. Verschiedene ethische Theorien variieren hierin bekanntlich sehr stark. Dadurch stellt sich auch die Frage, ob es in der Verantwortung des Einzelnen liegen sollte, normative Zielvorgaben frei nach eigenem Ermessen vornehmen zu dürfen. Obwohl klar ist, dass sich angesichts der Heterogenität ethischer Prinzipien sowie moralischer und normativer Präferenzen in einer Gesellschaft nur schwer ein Konsens herstellen lässt, unterstellen wir zunächst, dass innerhalb des EA ein „geeignetes" normatives Ziel festgelegt wurde. So lässt sich das EA-Programm durch das folgende Argument charakterisieren:

(P1): Es ist geboten, das moralisch Beste zu tun, das einem möglich ist.

(P2): Es gibt Informationen über die Kausalbeziehungen der relevanten Handlungen und der durch sie erzeugten Weltzustände.

(P3): Der Evaluationsprozess durch eine „QALY"-Metrik (s. u.) stellt hinreichende Informationen zur Bestimmung der moralisch besten Handlung bereit.

(C): Es ist moralisch geboten, dass man in Übereinstimmung mit der Empfehlung einer QALY-Metrik handelt, um das moralisch Beste zu tun.

Dieses Argument beinhaltet drei Aspekte, die wir im Folgenden auf die ethische Berufswahl spezifizieren werden. Wie bereits angesprochen, beinhaltet (P1) die deontischen Dimensionen der meta-ethischen und axiologischen Rechtfertigung. Die zweite Prämisse zielt auf empirisch-technische Zusammenhänge, welche in der dritten Prämisse mit einem Werturteil kombiniert werden. Um die Prämissen 2 und 3 zu validieren, folgen wir den oben genannten EA-Fragen, die als Orientierung gedacht sind, um relevante von irrelevanten Fakten zu unterscheiden.

Um die erste EA-Frage zu beantworten muss bedacht werden, wie unterschiedliche Handlungen (in diesem Fall bezüglich der Berufswahl) das eigene Leben und das Leben anderer Handlungsbetroffener verändern würden („Wie vielen Menschen kann

durch die Handlung in welchem Maße geholfen werden?"). Diese Frage selbst impliziert bereits ein gewisses Werturteil in Kombination mit diversen empirischen Fragen, die in der Regel eine Entscheidung unter Risiko erfordern. Obwohl viele EAs in normativer Hinsicht eher zu einer konsequentialistischen Ethikauffassung tendieren, die den Wert einer Handlung anhand der erzielten Handlungsfolgen bestimmt, herrscht innerhalb der Bewegung kein direkter Konsens darüber, welchen konkreten Zielwert sie anstreben sollten (auch wenn die sogenannte QALY-Metrik bisher von wichtigen Protagonisten empfohlen wird). Der Effektive Altruismus ist somit zunächst neutral bezüglich weitergehender meta-ethischer oder axiologischer Werturteile. Viele bejahen jedoch, dass der Terminus „Altruismus" auf die motivationale Perspektive zielt, am Wohl anderer orientiert zu sein.[3]

Die zweite Frage zielt auf die Rangfolgereihung verschiedener Handlungsalternativen ab und stellt somit ein explizites Werturteil dar. EAs unterscheiden sich von anderen Bewegungen insbesondere dadurch, dass sie zur Erstellung einer solchen Rangfolge auf wissenschaftliche Standards zur Effektmessung zurückgreifen. Viele EAs bestimmen das „moralisch Gute" durch eine sogenannte QALY-Metrik, die in der Gesundheitsökonomik entwickelt wurde. QALY steht für „quality adjusted life year" und stellt einen Maßstab für ein gesundes Lebensjahr dar. Implizit wird hiermit angenommen, dass es möglich sei, unterschiedliche Leben mit diesem Maßstab quantitativ und qualitativ vergleichbar zu machen, dies geschieht durch einen Score, der sich aus der Multiplikation von Lebensjahren und der subjektiv wahrgenommenen Lebensqualität ergibt (Weinstein & Stason 1977). EAs kombinieren QALY-Messungen mit einer neueren Messmethode aus der Entwicklungsökonomik, die Zufallskontrollversuche nutzt, um reine Effektgrößen spezifischer Interventionen bestimmen zu können. Gegeben die Annahme, dass die entsprechenden Informationen vorliegen würden, man für jede einzelne Handlung Effektrichtung und -größe bestimmen könnte und ihrer Transformation in eine QALY-Metrik zustimmen würde, so wäre es ein Leichtes, die moralisch beste Handlung daraus abzuleiten.

Obwohl es breite Debatten zur Nutzung der QALY-Metrik in der Philosophie, Entwicklungsökonomik und im Alltagsleben gibt, wollten wir hier dieser Debatte keine eigenständige normative Perspektive hinzufügen. Wir belassen es bei einer Randbemerkung, dass QALY-Messungen diverse *moralisch relevante Nutzenfaktoren* wie Überbevölkerung, Mangel an Ressourcen, Stress durch Enge, neu geschaffene Abhängigkeiten (durch staatliche wie private Entwicklungshilfe) und andere nichtkrankheitsbezogene Faktoren *unberücksichtigt* lassen. Diesen Einwand nennen wir *Vernachlässigung moralisch relevanter Nutzenfaktoren*.

3 Der Effektive Altruismus scheint in dieser Hinsicht sehr vage und unspezifisch zu sein. Die deontischen Ableitungen variieren naturgemäß stark mit dem zugrunde liegenden Begriff von Altruismus. Wählt man z. B. einen klassisch utilitaristischen Ansatz, würde die eigene Person mit einem Gewicht von 1/n in das Nutzenkalkül einfließen, bei einer engeren Definition hingegen überhaupt nicht. Man sollte deshalb taxonomisch zwischen vollständig und unvollständig altruistischen Varianten des Effektiven Altruismus unterscheiden.

Hier beschränken wir uns auf eine instrumentelle Perspektive und analysieren, inwieweit EAs ihren Entscheidungsprozess bezüglich der Berufswahl strukturieren und ihre Empfehlungen rechtfertigen. Zudem prüfen wir, ob und inwiefern sie ihr selbst gewähltes Ziel durch ihre Berufswahl erreichen können. Zu diesem Zweck fokussieren wir uns auf die EA-spezifische Organisation *80,000 Hours*, die sich zur Aufgabe gemacht hat, die Berufswahl zu beraten und mit den Zielen des Effektiven Altruismus kompatibel zu machen. *80,000 Hours* betrachtet die Entscheidung der Berufswahl als eine der wertvollsten moralischen Entscheidungen, die eine Person in ihrem Leben treffen kann, und strebt deshalb an, diese Entscheidungen „evidenzbasiert" so zu verbessern, dass die Lebensarbeitszeit den größtmöglichen Effekt im Sinne des Effektiven Altruismus hat. Entsprechend diskutieren wir die methodologischen Grenzen eines solchen Unterfangens, prüfen die Kohärenz und evaluieren die potenziellen Auswirkungen der verwendeten Methodik, um unnötige Risiken zu vermeiden.

3 Meta-Optimierung und ethische Berufswahl von 80,000 Hours

Im Rahmen einer Berufswahl stehen grundständige Entscheidungen an, die aus der effektiv altruistischen Perspektive einem geordneten Schema unterworfen werden, das auf der fragenbasierten Orientierungshilfe von *80,000 Hours* beruht. Ergänzend zu den oben erwähnten Fragen des generellen EA-Rahmens formuliert William MacAskill, einer der Mitbegründer von *80,000 Hours*, (2015, S. 151), die folgenden Fragen bezüglich der persönlichen Berufswahl: 6) Wie gut passt der Job zu meinen Fähigkeiten? 7) Wie stark werden die sozialen Auswirkungen meiner Karriere ausfallen? 8) Wie sehr wird der Job meine spätere soziale Wirkung im Leben beeinflussen?

Diese Fragen tangieren die Dimensionen der Größenordnung, der Effektivität, kontrafaktischer Tatsachen, Vernachlässigungsgrad und Veränderbarkeit, von denen wir nur einen Teil diskutieren können. Wir heben entsprechend jene hervor, die uns als die fundamentalsten erscheinen, um auf ihrer Basis die Reichweite eines solchen Ansatzes aus *instrumentellen Gründen* zu beschränken.

3.1 Informationelle Anforderungen und Produktivität

Nach MacAskill (2015) gibt es vier unterschiedliche Wege, auf denen man durch die Berufswahl das EA-Ziel erreichen kann. Man könne erstens einen Beruf wählen, der direkt große positive Auswirkungen erzeugt (z. B. als Arzt oder Krankenschwester Menschenleben retten oder spürbar verbessern) oder zweitens einen gut bezahlten Beruf ergreifen und einen bestimmten Prozentsatz des erzielten Einkommens an eine wohltätige Organisation spenden (z. B. als Investmentbanker, M&A-Berater, etc.) oder drittens einen Berufszweig wählen, der es anderen ermöglicht, effektiver

das moralisch Gute zu tun (z. B. Politiker, Charity-Berater, etc.) oder viertens eine optimale Mischvariante der vorgenannten Strategien.

Unabhängig davon, für welche der Strategien man sich entscheidet, ist dem Effektiven Altruismus zunächst der Optimierungsgedanke inhärent, d. h. dass man nicht bloß eine durchschnittliche Leistung erbringen, sondern nach der größtmöglichen „Wirkungsdifferenz" im Hinblick auf das soziale Ziel und im Vergleich zu anderen Mitbewerbern streben sollte. MacAskill nennt diesen Ansatz „kontrafaktisches Denken". Wir bezeichnen es im Folgenden – ökonomisch gewendet – als die Einbeziehung sozialer Opportunitätskosten.

Einen solchen Maßstab an die eigene Berufswahl anzulegen erscheint auf den ersten Blick sehr fordernd, und selbst MacAskill (2015) gesteht zu, dass viele Menschen froh sein dürften, überhaupt einen Job zu finden, und sich glücklich schätzen, wenn jener auch ein gewisses Maß an persönlicher Zufriedenheit mit sich bringt. Der Vorwurf, es handele sich um einen übertriebenen Imperialismus des Moralischen, entwickelt von Intellektuellen mit einer gewissen Distanz zu realen Problemen außerhalb des Elfenbeinturms, scheint greifbar. Deshalb diskutieren wir im Folgenden die *deontischen Grenzen* einer solchen Forderung und prüfen, ob ein *EA-spezifischer Überforderungseinwand* greifen könnte.

Wie weit soll man den Forderungen eines solchen EA-Prinzips Genüge tun? Wäre es statthaft, selbstbezogene Bewertungsdimensionen wie Job-Zufriedenheit, Work-Life-Balance, das kollegiale Umfeld und Weitere mit in die Berufsentscheidung einzubeziehen? Wo liegt die Grenze für den privaten oder familiären Konsum? Wie viel Geld darf in den Konsum von freizeitsubstituierenden Gütern fließen, um die eigene Produktivkraft zu erhalten? Welcher Anteil darf und soll für die eigene Krankheits- und Altersvorsorge einbehalten werden?

Aus der generellen Perspektive einer dezentralisierten konsequentialistischen Entscheidungsfindung können moralische Pflichten nur aus den Wertveränderungen einer mindestens hypothetisch gegebenen sozialen Wohlfahrtsfunktion (SWF)[4] abgeleitet werden – indem man aufzeigt, inwiefern diese vom Entscheidungsträger beeinflusst wird. Normalerweise wird vom Entscheider verlangt, den Wert der sozialen Wohlfahrtsfunktion gemäß einer bestimmten Aggregationsregel und unter möglichen zusätzlichen Prinzipien zu maximieren. Darauf aufbauend gelten in der Regel Einschränkungen bezüglich der moralischen Anforderungen. So erlaubt z. B. eine unvollständig altruistische Moral zugleich auch die Berücksichtigung des Adressaten selbst, weil sein Nutzenwert ebenfalls partiell in die aggregierte SWF mit eingeht. Der EA ist zunächst auch hier neutral und in seinen diversen Ausprägungen zu variabel, um eine klare Schrankenregelung aus der Praxis ableiten zu können. Prominente Beispiele spenden z. B. mindestens 10 % des eigenen Einkommens für EA-

4 Wir nennen jede Funktion, die die Effekte des Entscheidungsträgers auf andere Individuen aggregiert, eine soziale Wohlfahrtsfunktion – unabhängig davon, welches normative Ziel und welche konkrete Aggregationsform hierfür gewählt wurde.

kompatible Projekte. Eine solche Faustregel kann jedoch kaum selbst als EA-begründet angesehen werden, wenn man sich vor Augen führt, wie groß die globale Disbalance von Bedürftigkeit ist. Die eigene Berücksichtigungswürdigkeit und damit das individuelle Wohlbefinden des Jobsuchenden wäre anhand einer unparteiischen Nutzenbestimmung zu schnell durch die vielen schwerer wiegenden Bedürfnisse von 836 Millionen Menschen, die in extremer Armut leben (United Nations 2015, S. 4), überkompensiert und damit den klassischen Überforderungseinwänden ausgesetzt.

Zudem könnte man auch argumentieren, dass es durchaus sinnvoll ist, die moralischen Anforderungen an den Einzelnen bewusst einzuschränken, um die Produktivität des Individuums zu maximieren. Entsprechend müsste man der Frage nachgehen, wie viel Zufriedenheit ein Beruf generieren muss, um die *Produktivität* des Verpflichteten gemäß EA-Prinzipien maximieren zu können. Schließlich wird die langfristige Motivation die Produktivität ebenfalls beeinflussen. Man bedenke die mögliche Disparität im Kosten-Nutzen-Verhältnis zwischen einem Beruf, den man leidenschaftlich gern ausübt, und einem Beruf, der aus der bloßen Empfindung einer moralischen Pflicht ergriffen wird, hinsichtlich der täglichen Arbeitsmotivation und Identifikation mit der Tätigkeit. Darüber hinaus sollten Stresssymptome und dysfunktionale Beziehungen zu Arbeitskollegen – insbesondere, wenn der Beruf Teamarbeit erfordert – als ernst zu nehmende Risiken für die Produktivität und dadurch für die soziale Effektivität betrachtet werden. Der soziale Grenzertrag pro Einheit der Lebensarbeit muss dabei gar nicht konstant sein, um eine spezifische Zielvariable zu optimieren.

Dabei erscheint es prima facie sogar vollkommen legitim, einen variierenden Grenzertrag zu haben, wenn dadurch der Grenzertrag bezogen auf die gesamte Lebensspanne maximiert wird. Dies wäre z. B. der Fall, wenn ein Jobsuchender eine zunächst exponentiell steigende Lernkurve hat und die ersten Jahre darauf verwendet, möglichst schnell das Maximum der Lebensproduktivität zu erreichen. Allerdings könnten in solch einer Ertragsplanung sogar „Burnouts" gerechtfertigt sein, wenn die maximale „Hitze" so bedeutsam ist, dass sie ein späteres geringeres Produktivitätsniveau überkompensiert. Obwohl es damit eine inhärente Ambivalenz aufweist, könnte das Produktivitätsargument den stärksten Schutz gegen Selbstausbeutung darstellen, bezogen auf die gesamte Lebensarbeitszeit. Es erlaubt zudem, die Funktion der sozialen Produktivität im Zeitablauf den eigenen Präferenzen und individuellen Fähigkeiten anzupassen. Allerdings muss man angesichts der Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomik und Psychologie der vergangenen Dekaden einräumen, dass ein systematisches Risiko der Fehleinschätzung der eigenen zukünftigen Leistungsbereitschaft und -fähigkeit besteht. Individuen sind in vielen Entscheidungssituationen unterschiedlichen Heuristiken und Verzerrungen unterworfen, die unter anderem zur Überschätzung geringer Wahrscheinlichkeiten und Unterschätzung großer Wahrscheinlichkeiten führen (vgl. Kahneman & Tversky 1979) oder hyperbolisches Diskontieren verursachen – d. h. eine Abwertung zukünftiger Auszahlungen im Vergleich zu unmittelbaren Auszahlungen in einer zeitinkonsistenten Weise (vgl.

Ainslie 1975). Das Wissen um solche kognitiven Verzerrungen und ihre Auswirkungen auf die zu treffenden Entscheidungen könnte einerseits dazu beitragen, verschiedene Planungsirrtümer zu vermeiden. Zwar können diese Erkenntnisse in jedem Fall bei der Beratung einer so fundamentalen Entscheidung wie der Wahl von Beruf und Arbeitsstelle zu einer besseren Planung und Selbsteinschätzung führen. Dieser Gedanke zeigt jedoch andererseits unmittelbar das zentrale Problem und damit die Kehrseite der ethisch-konsequentialistischen Optimierung: Der ethische Entscheider müsste immer alle verfügbaren Daten bezüglich der eigenen Handlungen und deren Auswirkungen sowie auch sekundäre Informationen über deren möglicherweise verzerrte Wahrnehmung und Interpretation in den Entscheidungsprozess einbeziehen, soweit dieser dazu prinzipiell in der Lage ist. Daraus resultiert ein enormer Anforderungsgrad an den Entscheider schon auf der Ebene der Informationsbeschaffung und -verarbeitung. Selbst wenn also alles über die entsprechenden QALYs einzelner Berufe und psychologischen Fehlerquellen bekannt wäre und enorme Anstrengungen unternommen würden, jeden Schritt eines Arbeitslebens zu antizipieren, wären wir in einer Welt mit komplexen Kausalbeziehungen kaum in der Lage, eine angemessene Repräsentation des eigentlichen Entscheidungsproblems zu generieren.

Eine Entscheidung unter Risiko würde aber bedeuten, dass man jede mögliche Weltzustandsveränderung der sozialen Wohlfahrtsfunktion als das Cartesische Produkt aller relevanten Handlungen und aller relevanten Weltzustände, multipliziert mit der Wahrscheinlichkeit ihres Auftretens bestimmen könnte (vgl. d'Aspremont 1985, Fleaurbay/Maniquet 2015). Ganz analog zur ökonomischen Theoriebildung ließe sich das von *80.000 Hours* beschriebene Programm mit Verweis auf eine „bounded rationality" unter Umständen dennoch sinnvoll betreiben (vgl. Simon 1959 sowie Gigerenzer und Selten 2002). Bevor ad hoc auf den ersten Blick plausibel erscheinende Prinzipien hierzu übernommen und eingeführt werden, sollte ihre Kohärenz mit dem konsequentialistischen Optimierungsgedanken geprüft werden: Denn jegliche Einschränkungen dieser Grundnorm lassen sich aus ihr selbst heraus jeweils nur dadurch legitimieren, dass sie so weit wie möglich die Erfüllung der übergeordneten Grundnorm befördern. Verfügbare Ressourcen müssten also dadurch effizienter eingesetzt werden können. Hierfür wäre zum Beispiel eine vernünftige Unter-, aber auch Obergrenze an Informationsgewinnungsaufwand denkbar, die es erlauben einerseits nicht zufällig auszuwählen, gleichzeitig aber die soziale Effektivität nicht durch endloses Nachdenken zu gefährden. Wenn die entsprechende Untergrenze erreicht ist, wäre der Adressat entsprechend gerechtfertigt den Informationsprozess zu unterbrechen und die Handlung zu wählen, die relativ zum Kenntnisstand die beste Option darstellt (Transaktionskosten-Ansatz bzw. „Satisficing").

Doch selbst eine solche Beschränkung ließe uns eher mit einer Entscheidung unter Unsicherheit denn unter Risiko zurück, wenn potenziell eintretende Ereignisse ausgeklammert werden. Man nehme beispielsweise an, dass der Adressat durch einen Unfall bedingt physisch so gehandicapt wird, dass er den Beruf eines Chirurgen nicht mehr ausüben kann, den eines Investmentbankers hingegen schon. Alternativ

wird dieses *Problem der multiplen Unwägbarkeiten* durch die Unvorhersehbarkeit struktureller Veränderungen einer Wirtschaft, z. B. durch technologischen Wandel deutlich. Die Produktivität könnte natürlich auch durch einen Firmen- oder gar Branchenwechsel sinken, insbesondere durch die versunkenen Kosten der Investitionen in Aus- und Fortbildung. Darüber hinaus beinhaltet die Menge der Handlungsalternativen auch solche, die zwar eine enorm positive Auswirkung haben, deren Realisierung aber sehr unwahrscheinlich ist. Streng genommen müssten auch weit hergeholte Szenarien berücksichtigt werden, wenn sie mit einer Wahrscheinlichkeit größer Null einen Einfluss auf die SWF haben. Insbesondere würde ein risiko-averser Entscheider früher als ein risiko-neutraler Entscheider die weitere Informationssammlung und -verarbeitung zur Einschätzung des Erwartungswerts abbrechen, was den Anforderungsgrad entsprechend limitiert.

Obwohl es gravierende Zweifel an der argumentativen Durchschlagskraft von Überforderungseinwänden[5] gibt, bemühen wir dennoch eine EA-spezifische Variante, die auf die Frage zielt, ob eine übermäßig fordernde Ethik der Berufswahl sich nicht selbst als ineffektiv herausstellen kann. Hierzu bedarf es der motivationspsychologischen Feststellung, wie und wann Menschen eher geneigt sind, in Übereinstimmung mit ethischen Prinzipien zu handeln. Wie bereits einleitend erwähnt, kann und sollte der EA nicht ausschließlich auf reine Altruisten ausgerichtet sein, sondern alle Quellen nutzen, die in der Lage sind, das moralisch Gute zu erreichen. Angesichts der Indizienlage aus entsprechenden Labor- und Feldexperimenten variieren die Gründe für moralisches Verhalten enorm, und nur eine kleine Minderheit von Menschen verhält sich konsistent „rein altruistisch". Wenn also die ethischen Ansprüche des EA von einer kritischen Masse als moralische Überforderung wahrgenommen oder aus sonstigen Gründen als nicht motivierend angesehen werden und eine ethische Position existiert, die zwar formell weniger fordert, aber genau dadurch auch mehr erreicht, dann führt der oben formulierte EA in einen Selbstwiderspruch. Die motivationale Effektivität wird dadurch zu einem *Problem der Meta-Optimierung*, denn neben der Frage, wie ein konkretes Individuum am besten das ethische Ziel erreichen kann, muss eine ethische Anforderung zudem noch den Generalisierbarkeitstest bestehen.

3.2 Effektive Koordination

Ein anderes zentrales Problem der Meta-Optimierung beschäftigt sich mit der effektiven Koordinierung. Die Koordinierung individueller Anstrengungen zur Erreichung vordefinierter Ziele in einer Gruppe von ethisch motivierten Jobsuchenden könnte nämlich auch Ineffizienzen durch strategische Risiken hervorrufen. So könnten und müssten Präferenzordnungen über Handlungsalternativenmengen sensitiv gegenüber dem geplanten Aufwand oder dem Anwendungsort anderer ethisch motivierter

5 Unterschiedliche Argumente werden u. a. von S. Kagan (1984), S. Kagan (1989), L. B. Murphy (2000), D. Sobel (2007), P. Hurley (2009), T. Chappell (2009) und M. Braddock (2013) vorgetragen. Das hier vorgestellte Argument ist logisch unabhängig von ihren Argumenten.

Jobsuchenden sein. Man nehme einmal an, dass die Bereitstellung bestimmter sozialer Güter einen abnehmenden Grenznutzen habe. So wird zum Beispiel in der Katastrophenhilfe der Entscheider entsprechend nicht mehr viel beitragen, wenn bereits zahlreiche Helfer und Spendengelder unterwegs sind, er den Umfang der geplanten Anstrengungen aber nicht kennt. Ob die SWF durch die Entscheidung für einen bestimmten Beruf in einem bestimmten Land zu einer bestimmten Zeitperiode tatsächlich maximal gesteigert wird, hängt ebenfalls davon ab, wie sich das Arbeitskräfteangebot dann in diesem bestimmten Beruf entwickeln wird, im Sinne eines Sättigungsgrades (gemessen an den alternativen Berufen, Zeiten und Orten). Wenn wir aber vom Adressaten des Programms verlangen, dass die Präferenzordnung diese Fälle berücksichtigt, muss es möglich sein, ihr die notwendigen Informationen über anderer Leute Handlungen, Investitionen und Absichten für die Zukunft ohne größere Zeitverzögerung zur Verfügung zu stellen. Dies vernachlässigt aber schlicht die Tatsache, dass sich die meisten Menschen jedoch durch die Zurückhaltung dieser Informationen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen suchen, der wiederum Teil der Lebensgrundlage ist. Wie will jemand in Erfahrung bringen, welche Bewerber welche Berufe oder Firmen ins Auge gefasst haben? Ausgehend von der Standardannahme, dass die Information in einem kompetitiven Umfeld hochsensibel ist, halten wir die Annahme, sie sei öffentlich zugänglich, für hochgradig unplausibel. Doch selbst wenn diese Informationen verfügbar wären, gäbe es immer noch ein Problem der effektiven Koordinierung derselben.

Im Allgemeinen müssen entsprechend Informations- und angeschlossene Koordinationsprobleme sowie sich selbst widersprechende Nebeneffekte berücksichtigt werden, um komplexe Interaktionsprobleme eines „Marktversagens im sozialen Sinne" durch die ethische Berufswahl lösen zu können. Unter den neoklassischen Bedingungen rationaler und eigennütziger Akteure sollten freie und offene Märkte eine erhöhte Nachfrage nach bestimmten Jobs durch erhöhte Einkommensmöglichkeiten reflektieren. Auch wenn es in der Praxis Verzerrungen und systematische Lücken am Markt gibt, lässt sich im Durchschnitt anhand der Marktpreise die Wichtigkeit bestimmter Bedürfnisse seiner konstituierenden Mitglieder gut bestimmen und nach dem Pareto-Kriterium auf verschwendungsfreie Weise befriedigen. Im Falle nicht-eigennütziger Orientierungen der Arbeitsanbieter hingegen ergibt sich das Problem der unvollständigen Internalisierung von externen Effekten, die eine Gleichgewichtslösung erschweren. Die Fähigkeit offener Märkte, diese Informationen zu koordinieren, kann vermutlich durch keinen effizienteren Mechanismus gelöst werden, da dies die Kenntnis aller normativer Ziele aller Marktakteure jetzt und in der Zukunft voraussetzen würde. In Anlehnung an von Hayek (1959) würden wir dies das Problem der *Koordinations-Hybris* nennen.

3.3 Bewertungen von kontrafaktischen Karrieren und sozialen Opportunitätskosten

Gemäß *80,000 Hours* ist eine Berufswahl dann und nur dann EA-konform, wenn sie den größten sozialen Nutzen relativ zu den eigenen Fähigkeiten über die gesamte

Lebensspanne generiert. Entsprechende Anschlussfragen an die ethische Berufswahl wären dann: „Welche Fähigkeiten besitzt der Adressat gegenwärtig?“, „Welche Potenziale besitzt er?“, „Ist er durch jemand Besseren ersetzbar?“ etc.

Um Antworten auf diese Fragen zu finden, sieht man sich unterschiedlichen methodologischen und empirischen Schwierigkeiten ausgesetzt. Komplementär zu der obigen Diskussion betrachten wir zunächst die methodologischen Schwächen der gegenwärtigen Herangehensweise von *80,000 Hours*. Dabei beschränken wir uns auf die Aspekte, die für die ethische Berufswahl als solche zu fundamentalen Problemen führen. Die darüber hinausgehenden Probleme wie die Messung und den Vergleich verschiedener Wohlfahrtsorganisationen werden wir nur im letzten Kapitel tangieren.

Die EA-Bewegung selbst verlässt sich bei ihren Analysen zur Messung kausaler Effekte in starkem Maße auf Daten aus sogenannten „randomized controlled trials“ (RCT). Genau diese Daten sind jedoch für Berufswahlentscheidungen nicht verfügbar – diese in der Literatur als „Goldstandard“ bezeichnete Methodik zur Effektmessung kann entsprechend nicht angewandt und muss durch eine Alternative ersetzt werden. Im Folgenden prüfen wir die von MacAskill (2015) vorgeschlagenen „guesstimations“, die wir in Ermangelung einer besseren Übersetzung des Wortwitzes sachlich neutral als „EA-Schätzungen“ bezeichnen werden. Dabei wird kritisch hinterfragt, ob und inwiefern sie als belastbare Grundlage für Empfehlungen taugen.

Da wir bereits gesehen haben, dass eine Reihe der viel grundlegenderen EA-Fragen im Berufskontext nicht zufriedenstellend beantwortet werden können, beschränken wir uns beispielhaft auf die Analyse der Dimension „den größten Unterschied zu machen“ und die Frage, wie man individuelle Differenzen hinsichtlich der Job-Produktivität und verschiedener Berufswahlmöglichkeiten bewerten könnte.

Da auch MacAskill einräumt, dass es sehr unwahrscheinlich ist, durch die eigene Tätigkeit einen sehr großen Unterschied im Hinblick auf ein soziales Ziel zu bewirken – indem man z. B. Bundeskanzler, Nobelpreisgewinner oder Gründer eines Milliardenunternehmens wird –, heben wir lediglich noch einmal hervor, dass dieses Argument insbesondere für jeden hochproduktiven, gut ausgebildeten, arbeitenden Menschen in industrialisierten, reichen Ländern gilt. Deshalb ist es wahrscheinlich, dass der Weg „Geld verdienen, um es zu spenden“ im Durchschnitt effektiver sein dürfte als „Gutes direkt zu tun“. Obwohl Mitarbeiter von *80,000 Hours* den Markt mit immer neuen EA-Schätzungen zur Berufswahl fluten, ist die Datenlage wenig robust und belastbar für konkrete Industriezweige und Branchen. Daran ändert auch der Umstand nichts, dass der Versuch unternommen wird, konservative Schätzungen dadurch vorzunehmen, dass potenziell positive Effekte aus ihrer Betrachtung ausgeklammert werden, die zu dynamisch und deswegen zu komplex sind, um sie direkt und präzise messen zu können. Man kann diese Vorgehensweise jedoch kaum konservativ nennen, da potenziell negative Effekte ebenfalls ausgeklammert werden. Es wäre unplausibel zu behaupten, dass sich beide Effekte immer vollständig ausgleichen würden.

Gemäß *80,000 Hours* ist man gerechtfertigt einen Job anzunehmen, wenn man besser als der durchschnittliche Bewerber geeignet ist. Wie aber kann man die eigene Befähigung zu einem bestimmten Beruf korrekt abschätzen, ohne eine entsprechende Ausbildung, Erfahrung und Expertise im fraglichen Bereich anzusammeln? Die meisten Menschen dürften kaum wissen, welches Potenzial in ihnen steckt, bevor sie mit herausfordernden Situationen konfrontiert wurden. Um wie viel schwieriger ist eine sinnvolle Abschätzung dieses Potenzials in möglichen Welten? Es erscheint uns schlicht abwegig, dass man diese Informationen a priori generieren kann. Auch sind Lernkurven interindividuell sehr variabel und manche Menschen weisen eine Lernkurve auf, die zu Beginn unterhalb des Durchschnitts liegt, dann aber viel stärker ansteigt als der Durchschnitt. Solange das Integral der Produktivitätsfunktion im Zeitablauf größer ist als die des Durchschnittsbewerbers, würde die kontrafaktische Kalkulation positiv ausfallen (die sozialen Opportunitätskosten wären negativ und der entsprechende Karriereweg auszuwählen).

Da ein Bewerber in der Regel die Entwicklung seiner eigenen Fähigkeiten im Zeitablauf nur schwer einschätzen kann, wie sollte er die Fähigkeiten seiner potenziellen Mitbewerber einschätzen können? Wer kann also seine gesamte Karriere im Hinblick auf seinen möglichen sozialen Einfluss im Vergleich zu allen alternativen Karrierewegen und anderen möglichen Mitbewerbern abschätzen? Wir referieren auf dieses *Problem der hochgradig unzuverlässigen kontrafaktischen Annahmen* bzw. *der unzuverlässigen sozialen Opportunitätskostenschätzung*. Dies sieht MacAskill offenbar selbst so, wenn er einerseits schreibt, dass „wir für gewöhnlich niemals wissen, ob unsere Handlungen wirklich einen Unterschied [im Weltverlauf; Anmerkung der Autoren] erzeugen" (2015, S. 97; Übersetzung der Autoren), verwehrt sich aber der einschränkenden Konklusion und argumentiert andererseits, dass wir „einen Weg finden müssen, diejenigen Handlungen mit höherem Risiko, aber größeren Vorteilen mit solchen vergleichen zu können, die mit Sicherheit eine Auswirkung haben" (2015, S. 98; Übersetzung der Autoren), ohne allerdings überzeugend darzulegen, wie ein solches Unterfangen methodologisch sauber durchgeführt werden könnte.

Wenn MacAskill anderen Menschen rät, einen Job nur anzunehmen, wenn sie andere darin übertrumpfen, ohne jedoch eine Grundlage für dieses Urteil zu besitzen, dann verursacht das zu allem Überfluss auch noch ein weiteres *Selbstselektionsproblem*: Da der Glaube (bzw. das „Bauchgefühl") der eigenen Performance von Persönlichkeitsmerkmalen, bestimmten Einstellungen, der Sozialisierung u. v.m. abhängt, ist es wahrscheinlich, dass durch eine solche Empfehlung nur Menschen mit hohem oder sogar übermäßigem Selbstvertrauen ihre Chance ergreifen werden. Wir wissen schon lange aus der psychologischen und ökonomischen Literatur (vgl. Benabou & Tirole 2005; Camerer & Lovallo 1999; Kahnemann et al. 1982; Gilovich et al. 2002; Squintani 2006), dass die Korrelation zwischen hohem Selbstvertrauen und größeren Fähigkeiten in vorausgesetzten berufsbezogenen Aufgaben keineswegs perfekt ist. Wir leiten hieraus eine weitere Risikokomponente (und empirisch prüfbare Hypothese) der ethischen Berufswahl dieser Art ab, dass das Risiko in einem Unternehmen steigt, je mehr selbstbewusste (und dadurch auch sich selbst überschätzende)

Mitarbeiter es beschäftigt. Darüber hinaus kann Selbstüberschätzung mit diversen negativen Nebeneffekten korrelieren, die dem angestrebten moralischen Gut sogar noch konträr entgegenstehen, wie z. B. Egozentriertheit, Rücksichtslosigkeit oder mangelnde Kritikfähigkeit.

Ein weiterer Punkt betrifft MacAskills Reichweite der sozialen Opportunitätskosten in verschiedenen Arbeitsmarkt-Situationen und deren potenziellen Gleichgewichten, insbesondere auf der disaggregierten Firmenebene. In einem gesättigten Arbeitsmarkt, in dem die Nachfrage nach Arbeit geringer ist als ihr Angebot, erhöht ein zusätzlicher Bewerber schrittweise das Angebot und senkt damit den Preis. So kann die Nachfrage steigen, bis das ursprüngliche Preisniveau wieder erreicht wird. Im Gleichgewicht kann entsprechend mehr von einer bestimmten „Sorte" Arbeit angeboten werden, bei gleichem Preisniveau. Selbst wenn man zugesteht, dass der marginale Effekt eines zusätzlichen Bewerbers auf das Preisniveau in einem Sektor gering ist, so ist er auf der Ebene der Auswahl eines bestimmten Arbeitgebers nicht zu vernachlässigen. Zweitens und wesentlich wichtiger, übersieht MacAskill die Fälle von ungesättigten Arbeitsmärkten, in denen die Nachfrage höher ist als das Angebot. Vorausgesetzt, der potenzielle Bewerber erzielt in Absolutgrößen keinen negativen sozialen Effekt oder keinen Nulleffekt, dann sind auch in diesem Fall die sozialen Opportunitätskosten immer negativ, wenn niemand anderes sich um die ausgeschriebene Stelle bewirbt.

3.4 Erwartungsnutzen und Risikoaversion bei der Berufswahl

Eine weitere Schwäche in der Argumentation MacAskills liegt in seinem Verständnis der Entscheidungstheorie selbst begründet. Er behauptet, dass es in der Ökonomik und Entscheidungstheorie der Standard sei, Vergleiche von Opportunitätskosten mittels des *Erwartungswertes*[6] vorzunehmen. Die Maximierung des Erwartungswertes werde generell als beste Strategie betrachtet, wenn Werte und Wahrscheinlichkeiten aller Optionen bekannt sind. Diese Strategie werde von Ökonomen, Statistikern, Pokerspielern, Risikomanagern und nahezu jedem angewandt, der mit unsicheren Ergebnissen konfrontiert ist.

Diese Einschätzungen verlangen zwei kritische Kommentare. Der erste bezieht sich auf die Aussage, dass die *Erwartungswerttheorie* den Standard in der Entscheidungstheorie darstelle. Diese Aussage ist schlicht falsch. Bereits seit 1738, als Daniel Bernoulli das St. Petersburg-Paradoxon formuliert hatte, welches MacAskill selbst als Argumentationsfigur verwendet, sind die Schwächen der Erwartungswerttheorie bekannt und sie wird *wegen* dieser Defizite nicht mehr für Entscheidungen unter Risiko genutzt. Denn bereits Bernoulli hatte gezeigt, dass wir ein Konzept der Risikopräferenz (oder der subjektiven Bewertung) eines Ergebnisses benötigen, um das

6 "Within economics and decision theory the standard way to do this is to look at an actions' expected value [...] Maximizing expected value is generally regarded as the best strategy for making decisions when one knows the value and the probability of each option. It's the strategy used by economists, statisticians, poker players, risk management experts and pretty much anyone who regularly needs to deal with uncertain outcomes" (2015, S. 98).

Paradoxon zu lösen. Dieses Konzept wurde in die Erwartungsnutzentheorie, die eigentliche Grundlage der modernen Entscheidungstheorie und Ökonomik in formalisierter Weise bereits von von Neumann & Morgenstern (1944) und Savage (1954) integriert.

Dessen ungeachtet hält MacAskill dennoch am Konzept des Erwartungswertes fest und handelt sich damit sämtliche Folgeprobleme bezüglich der Berufswahl ein. Er behauptet, dass der Erwartungswert der richtige Ansatz sei, um über das sozial Gute nachzudenken und dass der abnehmende Grenzertrag des Reichtums nicht als gültiges Gegenargument gelten könne, da der Adressat nicht seinen eigenen Reichtum maximiere und Beiträge zu philanthropischen Aufgaben in der Regel keine abnehmenden Grenzerträge aufwiesen. In diesem Argument gehen gleich mehrere Dinge durcheinander, die wir auseinanderhalten wollen. In Analogie zum St. Petersburg-Paradoxon wird der erwartete (unendliche) Wert der Wette (der Berufswahl) nur erreicht, wenn man eine unendliche Anzahl von Wiederholungen spielen kann. Um ein soziales Gut durch risikoreiche Berufswahlen zu kreieren, bräuchte es also eine gewisse Anzahl von Individuen (1 geteilt durch die Wahrscheinlichkeit des Erfolges), die einen Unterschied machen würden und bereit wären, diese Chance zu nutzen, damit im Effekt überhaupt eine Verbesserung zu erwarten ist. Aus der individuellen Perspektive wird der motivationale Aspekt hier erneut zum Problem, denn es erscheint nicht plausibel, dass individuelle Risikoneigungen nicht auch bei der Verfolgung sozialer Ziele zum Tragen kommen können. Dies korrespondiert mit der Auffassung, dass ein soziales Gut eben auch wie die St. Petersburger Wette „gekauft" werden kann zu einem gegebenen Preis – Aufwand oder Spenden. Ein risiko-averser Entscheider (die Mehrheit aller Entscheider) würde deshalb eher Berufe und Jobs meiden, die nur eine geringe Wahrscheinlichkeit aufweisen, einen großen Unterschied zu erzeugen, da man (vermutlich) nur ein Leben hat, das man entsprechend beruflich gestalten kann. Eine weitere Implikation der Berücksichtigung von risikoaversen Präferenzen ist, dass durch solche die Hürde der Informationssuche und damit der Anforderungsgrad abgesenkt werden kann, was wiederum in einer formal ungleichen Anforderung an unterschiedliche Entscheidertypen mündet, was manche als Generalisierbarkeitsproblem begreifen könnten. Zusammenfassend referieren wir auf diese Aspekte als das *Problem der Vernachlässigung von Risiko- und Ambiguitäts-Aversion*.

3.5 Das Substitutions-Argument: Kann man mit Geld Integrität kaufen?

Ein letztes Argument gegen den Ansatz von *80,000 Hours* ist gegen ein dort oft bemühtes Gedankenexperiment von Peter Singer (2015) gerichtet, das darauf abzielt Jobs zu legitimieren, die auf den ersten Blick weniger moralisch erscheinen als andere:

Vorausgesetzt, der zu Beratende hätte sich zu entscheiden zwischen den Handlungsalternativen a) für eine hocheffiziente Wohlfahrtsorganisation gegen ein mittleres Jahresgehalt zu arbeiten (z. B. 50.000 Euro) oder b) für eine Investmentbank gegen

ein vielfaches Jahresgehalt (z. B. 200.000 Euro). Des Weiteren nehme man an, dass es für beide Positionen hinreichend viele Bewerber gäbe. In einem solchen Szenario könnte ein effektiver Altruist den Job bei der Investmentbank annehmen, die Hälfte seines Einkommens an die entsprechende Wohlfahrtsorganisation spenden und so zwei zusätzliche Stellen schaffen, die durch Bewerber von gleicher Qualität, genauer mit äquivalentem positiven Impact besetzt werden können. Dies würde nicht geschehen, wenn jemand, der kein EA'ler ist, den Job bei der Investmentbank an dessen Stelle einnähme. Singer schließt, dass der durch Alternative b) erzeugte Weltzustand der eindeutig bessere wäre, wodurch ein effektiver Altruist nicht nur gerechtfertigt, sondern sogar verpflichtet sei, den Job in der Investmentbank anzunehmen. Denn man sei zwar als Mitarbeiter der Wohlfahrtsorganisation, nicht aber als Spender ersetzbar.

So überzeugend das Argument bis hierher auch erscheinen mag, so irrelevant erscheint es auf den zweiten Blick. Denn alle kritischen Informationen, die das Argument für die reale Welt wirklich überzeugend machen würden, sind *non sequitur* in die Prämissen integriert. Damit das Argument aufgeht, muss bereits ausgeschlossen sein, dass die sozialen Auswirkungen einer Erhöhung des Arbeitskräfteangebotes im Investmentbanking nicht derart sind, dass sie die positiven Auswirkungen der zusätzlichen Stellen bei der Wohlfahrtsorganisation negativ überkompensieren.[7] Wenn man jedoch eine empirische Lehre aus der letzten Subprime-Krise ziehen darf, dann diese, dass eine Handvoll Investmentbanker unter begünstigenden strukturellen Bedingungen mit Leichtigkeit die Arbeit von tausenden Wohlfahrtsmitarbeitern konterkarieren könnten. Wir halten die Alternativen im Gedankenexperiment entsprechend für zu realitätsfern gestellt, um von einem Urteil des Gedankenexperiments auf die komplexere Welt schließen zu können. Gemessen in sozialen Opportunitätskosten würde Singer vermutlich argumentieren wollen, dass negative Folgen qua Voraussetzungen so oder so entstanden wären, und insofern die Welt trotzdem noch relativ besser wäre, wenn ein EA'ler den Job ergriffen hätte. Aus dem Urteil, dass eine Handlung A moralisch besser als B ist, folgt ohne weitere Prämissen jedoch weder, dass diese moralisch gut ist noch dass es sich um die beste verfügbare Alternative handelt. Auf der Grundlage des präsentierten Gedankenexperiments Menschen Karrierewege anzuempfehlen übersieht eben die Möglichkeit, dass die sozial bessere Performance noch lange keine Rechtfertigung für einen Job oder eine Branche liefert, die in Summe der Gesellschaft mehr schaden als nützen könnte. Gerade an dieser Stelle greifen die *empirischen Annahmen* des Gedankenexperimentes zu kurz.

Nicht nur die Beurteilung dieser Sachlage liegt vermutlich ebenfalls außerhalb der Kompetenz einzelner moralischer Subjekte. Auch mag der marginale Effekt auf den Preismechanismus durch die eigene Bewerbung auf ein bestimmtes Segment des Arbeitsmarktes äußerst gering sein. Nichtsdestotrotz sehen wir hier eine kollektive Verantwortung einer institutionell ausgerichteten Ethik.

7 Dies gilt selbstverständlich auch andersherum!

4 Abschließende Bemerkungen: die Messung von Effektivität ernst genommen

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die informationstechnischen Anforderungen bereits theoretisch mit zahlreichen Hürden versehen sind, selbst wenn man eine ethisch begründete Lockerung der Beschränkungen zulässt. In der Praxis dürfte die Informationslage derart schlecht sein, dass die Umsetzung einer ethischen Entscheidung bezüglich der Berufswahl trotz Beratung zum größten Teil und in entscheidender Hinsicht auf Bauchgefühl und Intuition beruhen wird. Neben rechtfertigbaren Beschränkungen des Informationsprozesses und solchen, die eine optimale Lebenszeit-Produktivität gewährleisten, müssen exzessive moralische Anforderungen zudem noch einen motivationalen Verdrängungseffekt berücksichtigen und sich dem Problem der effektiven Koordination unter Konkurrenzdruck stellen. Zudem ist dem Beratungsprogramm das Problem der hochgradig unzuverlässigen, kontrafaktischen Annahmen (bzw. der unzuverlässigen sozialen Opportunitätskostenschätzung) inhärent und erzeugt ein gravierendes Selbstselektions-Problem. Dagegen wirken die angesprochenen Probleme der Vernachlässigung von Risiko- und Ambiguitäts-Aversion und allzu optimistischer empirischer Annahmen fast vernachlässigbar. Da der aktuell erzielbare Mehrwert durch *80,000 Hours* selbst entsprechend gering ausfallen dürfte, möchten wir abschließend einen kurzen Ausblick auf eine alternative Perspektive zur Lösung des moralisch hoch relevanten Proto-Problems der Effektivitätsmessung präsentieren.

Wir kommen deshalb noch einmal auf eines der Ausgangsprobleme zurück, welches wir darin verorten, dass der EA die argumentative Stärke von sogenannten RCT-Studien überschätzt. Obwohl RCT-Studien als „Goldstandard" zur Messung von Effektgrößen unter verschiedenen Interventionen angesehen werden und zudem eine Aussage über Kosteneffizienz treffen können, bezweifeln wir, dass sie die unterstellte und gewünschte Form der Effektivität messen können. Zum Beispiel können RCT-Studien qua Designstruktur keine a) fallenden Grenzraten in der Hochskalierung, b) positiven oder negativen Externalitäten zwischen verschiedenen Programmen, c) adversen Preiseffekte, wenn bestimmte Maßnahmen beispielsweise mit Marktoptionen konkurrieren, oder d) Beobachtereffekte, wie z. B. den „Hawthorne-Effekt" messen. Diese Probleme limitieren allesamt die externe Validität der entsprechenden Studien (vgl. Duflo et al. 2008) und werden zudem durch die Studienautoren nur selten benannt oder wenigstens anhand von Plausibilitätsargumenten adressiert (vgl. Peters et al. 2015). RCT-Studien kontrollieren darüber hinaus auch nicht für andere Nebeneffekte, die moralisch ebenfalls relevante Zielgrößen betreffen.

Um all diesen Problemen gleichermaßen angemessen zu begegnen, bedürfte es einer umfassenden, makroskopisch-statistischen Schätzung, die eine dynamische Panel-Regression voraussetzen würde. Diese müsste nicht nur verzögerte und fixierte Zeitvariablen, sondern zudem auch noch Daten über marktwirtschaftliche Aktivitäten im relevanten Bereich, Regierungszuwendungen und andere zivilgesellschaftli-

che Aufwendungen enthalten sowie unabhängige Daten der Makroebene von verschiedenen Zielgrößen und den entsprechenden Interaktionseffekten. Ein solcher, disaggregierter Datensatz ist zum jetzigen Zeitpunkt – trotz intensiver Bemühungen durch einzelne nationale Projekte wie zum Beispiel in Deutschland dem „ZiviZ – Zivilgesellschaft in Zahlen" – jedoch nicht vorhanden und angesichts schwacher Transparenz der Wohlfahrtsorganisationen (mit Ausnahme der in den USA ansässigen Organisationen) nicht zu erhalten.

Literatur

Ainslie, G. (1975). Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control. In Psychological Bulletin, 82(4), S. 463–496.

Benabou, R. & Tirole, J. (2005). Self-Confidence and Personal Motivation. In B. Agarwal & A. Vercelli (Eds.), Psychology, Rationality and Economic Behavior – Challenging Standard Assumptions. New York, S. 19–57.

Braddock, M. (2013). Defusing the Demandingness Objection: Unreliable Intuitions. Journal of Social Philosophy, 44 (2), S. 161–191.

Camerer, C. & Lovallo, D. (1999). Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach. In The American Economic Review, 89(1), S. 306–318.

Chappell, T. (Ed.) (2009). The Problem of Moral Demandingness – New Philosophical Essays. New York.

Cooney, N. (2015). How to Be Great at Doing Good – Why Results Are What Count and How Smart Charity Can Change the World. Hoboken.

d'Aspremont, C. (1985). Axioms for social welfare orderings. In L. Hurwicz, D. Schmeidler & H. Sonnenschein (Eds.), Social goals and social organization – Essays in memory Elisha Pazner. Cambridge, S. 19–76.

Duflo, E., Glennerster, R. & Kremer, M. (2008). Using randomization in development economics research: a toolkit. In P. Schultz & J. Strauss (Eds.), Handbook of Development Economics. Amsterdam, S. 3895–3962.

Fleurbaey, M. & Maniquet, F. (2015). A Theory of Fairness and Social Welfare. Cambridge.

Gigerenzer, G. & Selten, R. (2002). Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox. Massachusetts.

Gilovich, T., Griffin, D. & Kahneman, D. (2002). Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment. Cambridge.

Harbaugh, W. T. (1998). The Prestige Motive for Making Charitable Transfers. In American Economic Review, 88, S. 277–282.

Hurley, P. (2009). Beyond Consequentialism. Oxford.

Kagan, S. (1984). Does Consequentialism Demand too Much? Recent Work on the Limits of Obligation. In Philosophy & Public Affairs, 13(3), S. 239–254.

Kagan, S. (1989). The Limits of Morality. Oxford.

Kahneman, D., Slovic, P. & Tversky, A. (1982). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. Cambridge.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. In Econometrica, 47(2), S. 263–292.

Konow, J. (2009). Mixed Feelings – Theories of and Evidence on Giving. In MPRA, Paper No. 18562. München.

Levitt, S. D. & List, J. A. (2007a). Viewpoint: On the Generalizability of Lab Behaviour to the Field. In Canadian Journal of Economics, 40(2), S. 347–370.

Levitt, S. D. & List, J. A. (2007b). What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal About the Real World? In Journal of Economic Perspectives, 21(2), S. 153–174.

List, J. A. (2009). Social Preferences: Some Thoughts from the Field. In Annual Review of Economics, 1(1), S. 563–579.

MacAskill, W. (2015). Doing good better. London.

Murphy, L. B. (2000). Moral Demands in Nonideal Theory. Oxford.

Peters, J., Langbein, J. & Roberts, G. (2015). Policy Evaluation, Randomized Controlled Trials, and External Validity – A Systematic Review. In Ruhr Economic Papers #589, S. 4–49.

Savage, L. J. (1954). The Foundations of Statistics. New York.

Simon, H. (1959). Theories of decision making in economics and behavioural science. In American Economic Review, Vol. 49, No. 3, S. 253–283.

Singer, P. (2015). Doing the Most Good. Yale.

Singer, P. (2009). The Life You Can Safe. New York.

Sobel, D. (2007). The Impotence of the Demandingness Objection. In Philosophers' Imprint, 7(8), S. 1–17.

Squintani, F. (2006). Mistaken self-perception and equilibrium. In Economic Theory 27, S. 615–641.

United Nations – The Millenium Development Goals Report 2015. http://www.un.org/millenniumgoals/2015_MDG_Report/pdf/MDG%202015%20rev%20(July%201).pdf

Von Hayek, F. A. (1959). The Free Market Economy. The Most Efficient Way of Solving Economic Problems. In Human Events, 16 (50).

Von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1944). Theory of Games and Economic Behavior. London.

Weinstein, M. C. & Stason, W. B. (1977). Foundations of cost-effectiveness analysis for health and medical practices. In The New England Journal of Medicine, 296(13), S. 716–721.

Berufswahl und Berufsmoral

Birgit Ziegler

Zusammenfassung

Im Beitrag wird der Versuch unternommen, systematische Beziehungen zwischen Berufswahl und Berufsmoral zu entfalten. Dies erfolgt über einen entwicklungstheoretischen Zugang zur Berufswahl. Zudem wird die im Berufsmoralischen implizit enthaltene Kontinuität innerhalb der Entwicklungsdynamik herausgearbeitet und aufgezeigt, dass trotz Normierungstendenzen in der Berufs- und Arbeitswelt auch heute noch unterschiedliche berufliche Wertorientierungen anzutreffen sind. Zuletzt werden Berufswahl und Berufsmoral im Hinblick auf Homogenisierungseffekte von Wertorientierungen in bestimmten Berufsfeldern diskutiert, aber auch auf den allgemeinen gesellschaftlichen Verpflichtungsaspekt verwiesen, Kindern und Jugendlichen die Entwicklung beruflicher Perspektivität zu ermöglichen.

1 Problemstellung

Einen Zusammenhang zwischen Berufswahl und Berufsmoral zu unterstellen, mag auf den ersten Blick irritieren. Chronologisch und systematisch näherliegender scheint der Bezug zwischen Berufserziehung und Berufsmoral, und dementsprechend ist die Entwicklung des moralischen Urteilsvermögens während der Berufsausbildung und im Berufsalltag ein etablierter Schwerpunkt in der Berufsbildungsforschung (z. B. Beck 1999, 2000; Beck et al. 1998; Beck et al. 2001; Lempert 1988, 1990; Lempert & Corsten 1997; Hoff, Lempert & Lappe 1991). Jedoch spätestens mit der Frage, ob die Ausprägung berufsmoralischer Haltungen von Sozialisations- und/oder Selektionseinflüssen abhängig sei, werden auch Berufswahlprozesse und Moralität in Zusammenhang gebracht. In den Vordergrund rückt dieser Konnex aber meist nur mit Blick auf bestimmte Berufe bzw. Berufsfelder, wie z. B. für Wirtschaftsberufe (z. B. Lenger in diesem Band), im Journalismus oder bei Professionen (z. B. Oser 1998; Dostal 2013). In der beruflichen Sozialisationsforschung wird die Entwicklung moralischer Urteilsfähigkeit innerhalb eines Kontinuums aus vorberuflichen und beruflichen sowie außerberuflichen Sozialisationsphasen analysiert, moralische Urteilsfähigkeit wird dabei als allgemeines Persönlichkeitsmerkmal konzi-

piert, für dessen Weiterentwicklung berufliche Arbeitskontexte je unterschiedliche Anreize bieten können. Der Einfluss moralischer Aspekte auf die Berufswahl als vorberufliches Sozialisationsthema ist dagegen in der einschlägigen Literatur weniger zu finden (Heinz 1995, 2005; Lempert 1998; Hoff 2005), obwohl dieser Aspekt für die Berufswahl sicher bedeutsam ist.

Im Vergleich zur beruflichen Sozialisationsforschung ist die Berufswahl in klassischen Berufsbildungstheorien eine zentrale bildungsrelevante Phase. Wenngleich den Klassikern eine Verhaftung in der Entelechie unterstellt werden kann (vgl. Beck 1996; Zabeck 2013), lässt sich die dort apostrophierte Passung zwischen „innerem" und „äußerem" Beruf heute in namhaften psychologischen Berufswahltheorien wiederfinden, allerdings weniger im teleologischen Sinne, sondern als individueller Suchprozess nach der zum Selbstkonzept passenden beruflichen Umwelt (im Überblick z. B. Ratschinski 2009). Ebenso ist in der Berufseignungsdiagnostik und Personalauswahl in Unternehmen nun auch die Passung beruflicher Anforderungen zu Interessen und Werten der Beschäftigten stärker in den Blick geraten, wenngleich die Datenbasis hinsichtlich der wertrelevanten Passung noch dürftig ist (z. B. Schuler & Höft 2004). In der Hamburger ULME III-Studie erweist sich beispielsweise die Passung zwischen Wunschberuf und dem tatsächlichen Ausbildungsgang als stärkster Prädiktor für Ausbildungszufriedenheit (Seeber 2007).[1] Die Übereinstimmungen zwischen den bereits von Eduard Spranger identifizierten Lebensformen und der empirisch ermittelten RIASEC-Typologie Hollands (1997) sind ebenfalls nicht von der Hand zu weisen (vgl. Bergmann & Eder 2005). Schenkt man der Passung von Berufsvorstellungen und den Chancen zu deren Realisierung in der Berufs- und Wirtschaftspädagogik zu wenig Beachtung? So könnte jedenfalls Gonon (z. B. 2002) interpretiert werden, der genau die individuelle Auseinandersetzung mit dem Beruf als pädagogisches Konzept von Beruflichkeit bei den Klassikern hervorhebt. Ein Wiederbeleben der Norm einer inneren Bindung an den Beruf als Basis von Berufsmoral scheint allerdings in einer dynamischen Wirtschaftsgesellschaft nicht mehr zeitgemäß, stattdessen soll in diesem Beitrag der Blick auf frühkindliche Sozialisationsprozesse und die potenzielle Wirkung von Berufen als Orientierungskategorie für Sozialisations- bzw. Bildungsprozesse gelenkt werden. Wenngleich der je spezifische Beruf seine biografiekonstituierende Kraft verloren haben mag (vgl. Wittwer & Reimer 2002), so dürfte die Suche nach einer zum Selbst passenden beruflichen Umwelt noch immer eine starke motivationale Ressource sein, die auch die Entwicklung von Grundeinstellungen zur beruflichen Arbeit und zur Teilhabe an Gesellschaft bestimmt. Der (Berufs)Soziologe Friedrich Fürstenberg (1997, 2000) sieht in Berufsorientierung und Berufswahl konstituierende Merkmale einer „Berufsgesellschaft", und obgleich sich die Berufsgesellschaft in einer tief greifenden Transition befindet, wäre dennoch zu prüfen, ob der Beruf als Ganzes sein Orientierungspotenzial eingebüßt hat oder nicht.

1 Mit einem Gewicht von 0.65, bei einer Varianzaufklärung der Ausbildungszufriedenheit von $R^2 = 0{,}74$. Andere Prädiktoren wie Kompetenzaufbau im Betrieb (0.26), beruflicher Zukunftsoptimismus (0,12) und ausbildungsbezogene Motivation (0,08) fallen dagegen deutlich ab (Seeber 2007, S. 65).

Nimmt man also eine entwicklungs- oder sozialisationstheoretische Perspektive[2] ein, lassen sich in chronologischer Hinsicht erste Bezüge zwischen Berufswahl und Berufsmoral aufzeigen, denn ebenso wie Kinder frühzeitig beginnen, berufliche Orientierungen zu entwickeln, bilden sich berufsmoralisch relevante Haltungen nicht erst im Beruf heraus (z. B. Lempert 1988), sondern motivieren ggf. schon zur Suche nach beruflichen Umwelten, die der eigenen moralischen Orientierung entsprechen. Die berufliche Interessenforschung belegt eindrücklich, dass Menschen, die gern Verantwortung für andere übernehmen, sich eher sozialen Berufsfeldern zuwenden (z. B. Bergmann & Eder 2015). Verantwortungsgefühl ist wiederum konstituierend für moralisches Handeln (z. B. Oser 1998; Hoff 1995). Im Folgenden werden zunächst Berufswahl (Kap. 2) und Berufsmoral (Kap. 3) als eigenständige Konstrukte behandelt, um davon ausgehend beides theoretisch und systematisch aufeinander zu beziehen und dann erste tentative empirische Hypothesen abzuleiten (Kap. 4). Empirische Befunde, dies sei hier schon angemerkt, liegen dazu bislang kaum vor.

2 Berufswahl

Berufliche Lebensverläufe in hochdynamischen, als modern oder gar postmodern charakterisierten Gesellschaften werfen unweigerlich die Frage auf, inwiefern der Begriff „Berufswahl" den beobachtbaren Phänomenen noch gerecht zu werden vermag (z. B. Beck 2006). Ob zum einen in rechtlicher Hinsicht überhaupt von einer individuellen und freien Wahl im Sinne des in Artikel 12 GG gesetzlich garantierten Grundrechts gesprochen werden kann, und zum anderen, ob es sich um eine einmalige Wahl am Ende der Schulzeit handelt, oder aber nicht eher von vielerlei Wahl- und Entscheidungsprozessen über die berufliche Lebensspanne hinweg auszugehen ist.[3] Darüber hinaus wäre nach der Art und Weise dieser Prozesse zu fragen: Handelt es sich um bewusste Entscheidungen, die der Bedeutung entsprechend idealerweise auf Grundlage einer sorgfältigen Auswertung aller verfügbaren Informationen und nach Abwägung von Alternativen getroffen werden, oder handelt es sich vielmehr um vorbewusste, überwiegend intuitiv getroffene oder weitgehend von zufälligen äußeren Anlässen ausgelöste Entscheidungsprozesse. Weiterhin stellen sich Fragen danach, wie und in welchen Phasen relativ stabile, dynamische oder konjunkturelle, externale und internale Einflussfaktoren zusammenwirken. Der Sachverhalt, der noch immer mit „Berufswahl" umschrieben wird, ist also äußerst komplex, gleichwohl aber für Individuum und Gesellschaft höchst bedeutsam. Während es für das gesamte Gemeinwesen vor allem darum geht, der nachwachsenden Generation individuelle Entwicklungsspielräume zu gewähren und sie gleichzeitig in ein differenziertes und dynamisches Leistungsgefüge zu integrieren, ist Berufswahl aus der Perspektive des Individuums nicht nur hinsichtlich der Sicherung der eigenen

2 In der Kindheits- und Jugendphase überlagern sich Entwicklungs- und Sozialisationsprozesse, dennoch wird im Folgenden der unserer Perspektive nahestehende Begriff Sozialisation verwendet.

3 Diese Fragen sind nicht neu. Angesichts zunehmender sozialer und wirtschaftlicher Dynamik stellen sie sich allerdings immer drängender.

Lebensgrundlagen, sondern auch der Erschließung und Bewahrung persönlicher Handlungsspielräume und Entfaltungsmöglichkeiten sowie der eigenen Positionierung innerhalb des sozialen Gesamtgefüges ungemein folgenreich. Das kaum überschaubare Spektrum an Theorien zur Berufswahl, deren Diversität man durch unterschiedliche Klassifizierungsansätze beizukommen versucht (vgl. z. B. Bußhoff 1989; Ratschinki 2009) und das sich kontinuierlich erweitert (z. B. Hirschi 2013), mag daher kaum verwundern. Indessen ist doch erstaunlich, dass ausgerechnet im deutschsprachigen Forschungskontext, d. h. dem Kulturraum mit einem ausgeprägten Berufsbewusstsein (vgl. Fürstenberg 1997, 2000) Berufswahltheorie und -forschung als relativ unterentwickelt gelten (z. B. Ratschinski 2009).

Hierzulande dominieren faktoranalytische Studien zu Übergangsprozessen insbesondere in der ersten Phase nach Schulende. Wirksame externale und internale Faktoren in diesem Prozess, wie z. B. Elternhaus, Schule, Regionale Arbeitsmärkte, Interessen sind weitgehend benannt, es fehlt allerdings an Wirkungsmodellen und an Kenntnissen zur Genese der relevanten personalen Faktoren, wie z. B. Berufsorientierung, Berufswahlkompetenz und -motivation, Selbstkonzept, Selbstwirksamkeit (z. B. Ratschinski 2013). Dies rückt die Lebensphase, bevor das Individuum mit der Entscheidung für eine berufliche Erstausbildung konfrontiert wird, in den Blick. Kindheit und Jugend sind vor allem Gegenstand der psychologischen Entwicklungstheorien zur Berufswahl. Mitunter verweisen auch soziologische Berufswahltheorien auf die Bedeutung primärer Sozialisationsprozesse, allerdings überwiegend in Form einer retrospektiven Ursachenzuweisung ohne die Wirkungszusammenhänge differenziert aufklären zu können (vgl. Beck et al. 1979; Heinz et al. 1985).

Jedoch gibt es mittlerweile empirische Hinweise, die zeigen, dass Kinder sich früh mit der Berufs- und Arbeitswelt beschäftigen (z. B. Hempel 2000, 2008), was auch naheliegend ist, wenn man bedenkt, wie früh sie über ihre unmittelbaren Bezugspersonen mit diesem Ausschnitt der Lebenswelt konfrontiert werden, sei es über zeitliche Restriktionen, wenn die Bezugspersonen wegen der Arbeit nicht beliebig verfügbar sind, oder über die Präsenz von Berufen in Büchern und elektronischen Medien. Jedenfalls verfügen schon Kleinkinder über Wissen zu einzelnen Berufen und äußern auch Berufswünsche. Spätestens in der Grundschule haben sie ein Verständnis von Beruf entwickelt und ein individuelles berufliches Aspirationsfeld beginnt sich zu konstituieren (vgl. z. B. Olyai & Kracke 2008; Ratschinski 2009; Ziegler & Steinritz 2015; Steinritz et al. 2016). Eine vergleichsweise detaillierte Modellierung berufswahlrelevanter Entwicklungsprozesse ab der frühen Kindheit liefert die Eingrenzungs- und Kompromisstheorie von Linda S. Gottfredson (1981: passim).[4] Ohne beim derzeitigen Forschungsstand belastbare Aussagen darüber treffen zu

4 Gottfredson bezeichnet ihre Theorie in der erstmals 1981 veröffentlichten Fassung mit „Circumscription and Compromise", wir sprechen insbesondere auf die Eingrenzungsphase abhebend von der Theorie beruflicher Aspirationen (vgl. Steinritz et al. 2016; Ziegler & Steinritz 2015). Gottfredson integriert neben der Interessentheorie von Holland (1958: passim) entwicklungspsychologische Ansätze zur Erklärung beruflicher Orientierungen von Ginzberg (1952) und Super (1953; Super, Savickas & Super 1996). Sie wurde kontinuierlich weiterentwickelt, ohne sie allerdings hinsichtlich der Grundkonzepte substanziell zu verändern.

können, ob und in welcher Weise die in Gottfredsons Theorie postulierten frühkindlichen Entwicklungen die spätere berufliche Laufbahn beeinflussen, soll in diesem Beitrag der Schwerpunkt auf diesen Theoriestrang und damit vor allem auf vorberufliche Entwicklungsprozesse gelegt werden, zumal dies auch der eigenen Forschungsperspektive entspricht.

Auf Piaget rekurrierend unterstellt Gottfredson, dass Kinder über vier Phasen hinweg parallel ein Selbstkonzept und Berufskonzepte ausdifferenzieren (1981, S. 548 f.). Dieser Prozess der Entwicklung beruflicher Orientierungen beginnt mit der Wahrnehmung von Berufen als Teil der Erwachsenenwelt (Phase 1) und setzt sich fort mit einer Kategorisierung nach Geschlecht (Phase 2), dazuhin Prestige (Phase 3) und führt schließlich zum Verständnis eigener Interessen und Werte (Phase 4). Eine weitere Kernannahme der Theorie ist, dass Berufskonzepte entlang der Dimensionen Geschlechtstyp und Prestigeniveau als „kognitive Landkarte" strukturiert sind, in der jedes Berufskonzept wie in einem Koordinatensystem mit den Dimensionen Geschlechtstyp (Abszisse) und Prestigeniveau (Ordinate) verortet und die Nähe bzw. Verwandtschaft einzelner Konzepte bestimmt werden kann (ebd., S. 549). Ausgehend von kontinuierlichen Passungserwägungen zwischen Selbstkonzept und Berufskonzepten, in die zunehmend auch Realisierungsüberlegungen einbezogen werden, konstituiert sich ein Feld von Berufen, die als zum Selbst passend empfunden werden. Dieses individuelle Aspirationsfeld wird sukzessive eingegrenzt, weil Berufe, die das Individuum im Entwicklungsverlauf als nicht mehr zum Selbstkonzept passend wahrnimmt, nachhaltig aus dem Aspirationsfeld eliminiert werden (Eingrenzungshypothese). Empirisch lässt sich das individuelle Aspirationsfeld, entsprechend der Annahme einer Strukturierung der Berufskonzepte in einer kognitiven Landkarte, über ein kartesisches Koordinatensystem erfassen (vgl. Kayser et al. 2012; Steinritz et al. 2012). Die Grenzen des Feldes ergeben sich auf der Geschlechtsdimension aus den Berufen, die als subjektiv interessant bzw. für das Selbst akzeptabel markiert werden. Auf der Prestigedimension resultiert die obere Prestigegrenze aus den Berufen, die subjektiv als erreichbar (obere Anstrengungsgrenze), die Untergrenze aus Berufen, die im unmittelbaren sozialen Umfeld (Familie, Freunde) als noch zustimmungsfähig eingeschätzt werden. Dieses berufliche Aspirationsfeld innerhalb der Dimensionen Geschlecht und Prestige repräsentiert das individuelle soziale Selbstkonzept.[5] Eine dritte, inhaltliche Dimension wird über die RIASEC-Typologie nach Holland in das Modell integriert. Gottfredson unterstellt allerdings, dass Interessen und Wertvorstellungen erst mit der Entwicklung eines psychologischen Selbstkonzepts in der Adoleszenz für Passungserwägungen bedeutsam werden (1981, S. 546). Nachdem sich bis dahin aber schon hinsichtlich der Dimensionen Geschlecht und Prestige ein Feld akzeptabler Berufe manifestierte, würden sich gegenstandsspezifische interessen- und wertbezogene Auseinandersetzungen lediglich auf Berufe innerhalb dieses Feldes beziehen. Eine Lockerung der Grenzen

5 Gottfredson unterscheidet zwischen einem sozialen und psychologischen Selbstkonzept (Gottfredson 1981, S. 547). Ersteres beinhaltet öffentlich sichtbare bzw. zugeschriebene Attribute, wie Geschlecht, soziale Klassenzugehörigkeit und Intelligenz, Letzteres beinhaltet individuelle Interessen und Wertvorstellungen.

des Feldes finde erst statt, wenn sich Berufswünsche aufgrund situativ gegebener Faktoren nicht verwirklichen lassen. Diese Lockerung bezeichnet Gottfredson als Kompromissbildung (Gottfredson 1981, S. 569; Gottfredson 1996, S. 187).[6] Dabei kommen abhängig von der Stärke eines einzugehenden Kompromisses unterschiedliche Prioritäten zum Tragen, wobei grundsätzlich die Aspekte des sozialen Selbst für das Individuum schützenswerter seien als das persönliche Selbst. Wäre eine Person beispielsweise gezwungen, zwischen zwei auf der Geschlechtsdimension weit auseinanderliegenden Berufen zu wählen, würde sie sich den Annahmen entsprechend selbst auf Kosten eines geringeren Prestiges für den geschlechtskonformen Beruf entscheiden. Inhaltliche Aspekte wären demgegenüber nachrangig. Wäre der Unterschied auf der Geschlechtsdimension nur mittelmäßig ausgeprägt, würde das Prestige dominant, danach erst käme das Interesse. Nur wenn der einzugehende Kompromiss hinsichtlich Geschlechtstypik und Prestige eher gering wäre, würde nach Interesse entschieden (Gottfredson 1996, S. 198 ff.).

Empirische Studien zur Prüfung der Theorie von Gottfredson beziehen sich bisweilen auf einzelne Theorieelemente. Befunde zur Eingrenzungshypothese sind uneinheitlich (im Überblick Ratschinski 2009; Ziegler & Steinritz 2015; Steinritz et al. 2016) und die Prüfung von Kompromissprozessen war bislang auf künstlich simulierte Kompromisssituationen beschränkt (im Überblick Ratschinski 2009). Die Befundlage spricht jedoch weniger dafür, die Theorie zu verwerfen, als sie hinsichtlich einiger Konstrukte zu spezifizieren und weiter auszudifferenzieren. Weitgehend theoriekonform sind die empirischen Befunde zu den entwicklungstheoretischen Annahmen. Die Dominanz der Berufswelt in kindlichen Zukunftsüberlegungen zeigt sich daran, dass bereits Kleinkinder auf die schlichte Frage, was sie werden wollen, „wenn sie groß sind", spontan vor allem Berufe bzw. berufliche Tätigkeiten nennen (z. B. Frank & Hetzer 1931; Warwas 2014). Von Kindern im Alter ab vier Jahren geäußerte Berufswünsche sind erstaunlich realitätsbezogen, der geringere Anteil von Fantasienennungen (z. B. Geist, Prinzessin) oder von Traumberufen (z. B. Fußball- oder Rockstar) reduziert sich mit zunehmendem Alter. Ab dem vierten Lebensjahr sind Berufskonzepte geschlechtsbezogen ausdifferenziert und Berufswünsche werden weitgehend geschlechtskonform artikuliert. Mädchen nennen eher soziale Berufe, während Jungen eher zu technisch herausfordernden Berufen neigen. Die Kategorie Prestige im Sinne von sozialem Ansehen und Einkommen taucht erwartungsgemäß erst in der Grundschule in den Berufskonzepten von Kindern auf, und sie äußern gleichzeitig anspruchsvollere Berufswünsche als im Kleinkindalter (z. B. Tierärztin anstatt Tierpflegerin).[7] Ebenfalls nimmt mit dem Alter die Übereinstimmung zwischen Berufskonzepten Jugendlicher mit denen von Erwachsenen bezüglich der Kategorien Geschlecht und Prestige zu (z. B. Ratschinski 2009; Steinritz et al. 2012), was Gottfredsons Annahme von weitgehend universellen Berufskonzep-

6 Gottfredson differenziert zwischen antizipierten und erzwungenen Kompromissen. Antizipierte Kompromisse kommen schon in der Eingrenzungsphase bei der Abwägung von Realisierungschancen potenzieller Wunschberufe zum Tragen.

7 Eine Veränderung, die der Verfasserin von Studierenden in Seminaren berichtet wurde.

ten zunächst bestätigt (1981, S. 551). Allerdings lassen sich bei Prestigeeinschätzungen auch selbstwertdienliche Effekte nachweisen, wonach Berufe abhängig von der sozialen Herkunft oder, wenn es sich um einen Wunschberuf handelt, im Prestige signifikant höher eingeschätzt werden, was die Universalitätsannahme wiederum torpediert (zusammenfassend Ziegler & Steinritz 2015). Auch die Eingrenzungshypothese wird nicht in den vorhergesagten Verläufen bestätigt, es zeigen sich zwar in Studien, die Berufswünsche analog und nicht rückblickend erheben, gewisse Eingrenzungseffekte, dies aber vor allem auf der Prestigedimension und insgesamt mit differenziellen Ausprägungen. Danach ist die Akzeptanzspanne weiblicher Jugendlicher auf der Geschlechtsdimension größer als bei männlichen Jugendlichen und wird eher zur Mitte hin verlagert denn eingegrenzt, und beim Prestige zeigen sich weibliche Jugendliche geringfügig anspruchsloser als männliche Jugendliche (Ratschinski 2009; Steinritz et al. 2016). Nach aktuellem Forschungsstand sind daher ab der dritten, von Gottfredson ausgewiesenen Entwicklungsphase differenzielle Verläufe bei der Entwicklung des individuellen Aspirationsfeldes wahrscheinlich, und für deren Erfassung sind neben der Akzeptanzspanne entlang der Dimensionen Geschlecht und Prestige auch Positionsverschiebungen, für künftige Studien ggf. noch Dichtemaße zu berücksichtigen (Steinritz et al. 2016).

Vorhersagen zur Kompromissbildung finden in einer von Ratschinski untersuchten Schülerstichprobe weitgehend Bestätigung, allerdings konnten die Kompromisssituationen in der Studie lediglich simuliert werden. Insgesamt zeigte sich, dass wenn Kompromisse entweder auf Kosten des Berufsprestiges oder der Geschlechtsangemessenheit eingegangen werden müssen, der Geschlechtstyp wichtiger ist und dementsprechend Zugeständnisse beim Prestige gemacht werden. Gleichzeitig waren aber auch hier differenzielle Effekte zu verzeichnen, die ähnlich wie beim Eingrenzungsprozess für eine stärker ausgeprägte Prestigeorientierung bei männlichen Jugendlichen sowie bei Jugendlichen mit höherem Bildungsniveau sprechen (2009, S. 130 ff.). Kirsten (2007) identifiziert in einer Studie bei einer Studierendenstichprobe das Geschlecht als stärksten Prädiktor für Studienentscheidungen, der allerdings vor allem latent wirkt. Auch in den von uns erfassten Schüleraussagen zur Begründung von Berufsausschlüssen sind kaum Hinweise auf die Geschlechtsunangemessenheit von Berufen zu finden (Ziegler & Steinritz 2015). Für die selbstwertschützende Verarbeitung von Kompromissprozessen bei jugendlichen Hauptschülern im Übergang in eine betriebliche Ausbildung sprechen schon die Befunde aus den späten 1970er und 1980er Jahren (Beck et al. 1979; Heinz et al. 1985). Doch wie Kompromissbildungsprozesse tatsächlich verlaufen, wie sie im Prozess verarbeitet werden und welche Folgen dies für die berufliche Zufriedenheit und die Identifizierung mit dem erlernten Beruf hat, ist bislang weitgehend unerforscht.[8]

8 Die Befunde zum nahezu unverändert eingeschränkteren Spektrum faktisch realisierter Berufstätigkeiten von Frauen gegenüber Männern (z. B. Hausmann & Christ 2014) könnte ein Hinweis sein, dass Frauen zwar in der Vorphase noch eine höhere Akzeptanzspanne auf der Geschlechtsdimension aufweisen, sich in der Übergangsphase (Kompromissbildung) aber dann doch geschlechterkonform entscheiden.

Unzureichend spezifiziert werden von Gottfredson die Konstrukte Interesse und Selbstkonzept. Die Tatsache, dass sie auf Holland rekurriert, lässt vermuten, dass sie dementsprechend von manifesten beruflichen Interessen ausgeht, die erst ab der Adoleszenz als relativ stabil gelten (Bergmann & Eder 2005). Nach Todt (1995) und Krapp (2002) setzt die Interessengenese allerdings früher ein und Interessen scheinen entgegen der Annahme Gottfredsons schon vor der Adoleszenz wirksam zu werden. Zumindest begründen von uns befragte Schülerinnen und Schüler sowohl ihre Berufswünsche mit ihrem Interesse als auch den Ausschluss von Berufen aus dem Aspirationsfeld mit mangelndem Interesse, wobei der Begriff Interesse von den befragten Jugendlichen semantisch relativ unbestimmt verwendet wird. Explizite Hinweise auf die Geschlechtsangemessenheit von Berufen sind in den Begründungen der Jugendlichen dagegen kaum zu finden, auch prestigebezogene Begründungen werden eher indirekt formuliert (Ziegler & Steinritz 2015, S. 10 f.; Ziegler et al. 2013; Kayser et al. 2013), was wiederum Gottfredson dahingehend bestätigt, dass die Eingrenzung der Berufswünsche eher unbewusst erfolgt. Eine Spezifizierung des Interessenkonstrukts scheint uns erforderlich, einerseits dahingehend, um welche Art von Interessen es sich jeweils handelt, anderseits hinsichtlich der Relation von Interessen und Selbstkonzept. Todt (1995) folgend ist zwischen allgemeinen Interessen, spezifischen Interessen und Interessantheit zu unterscheiden. Während sich allgemeine Interessen eher über Orientierungs- und Ausschlussprozesse konstituieren, basieren spezifische Interessen auf konkreten Erfahrungen in der Auseinandersetzung mit Interessengegenständen. Interessantheit ist eine situationsbezogene Wahrnehmung (dazu auch Krapp 2002). Manifeste berufliche Interessen weist Todt der Kategorie allgemeine Interessen zu, während er Berufswünsche als spezifische berufliche Interessen auffasst (Todt 1995). Sowohl die theoretischen Modelle der Interessengenese von Todt und Krapp (z. B. 2002) als auch die empirisch erfassten differenziellen Effekte bei der Konstituierung des beruflichen Aspirationsfeldes legen nahe, das Aspirationsfeld resp. soziale Selbstkonzept als ein Abbild des Feldes allgemeiner Interessen zu interpretieren.[9] Während jedoch das von Todt (1995) spezifizierte Modell der Interessengenese zwischen den Lebensbereichen Beruf, Schule und Freizeit differenziert, halten wir Wechselwirkungen zwischen beruflichen Orientierungsprozessen und der Genese spezifischer Interessen in Schule und Freizeit für sehr wahrscheinlich, wenngleich eine Prüfung dieser Annahme noch aussteht (Ziegler & Steinritz 2015).

Zu konkretisieren wären weiterhin die Annahmen zur Selbstkonzeptgenese, erstens zur Relation von Interessen und Selbstkonzept im Prozess ihrer Ausdifferenzierung, aber auch hinsichtlich der Situationsabhängigkeit selbstbezogener Äußerungen von Individuen. Aktuelle Konzepte eines dynamischen Selbst (z. B. Hannover 1997; Markus & Wurf 1987) stellen die Annahme eines situationsunabhängig stabilen sozialen und psychologischen Kernselbst infrage bzw. fordern zumindest eine Diagnostik, die die Kontextabhängigkeit selbstbezogener Äußerungen berücksichtigt. Erst wenn sich

9 Ähnlich scheint uns auch Todt (1995, S. 237) die Theorie von Gottfredson (1981) zu interpretieren.

wiederholt und kontextunabhängig übereinstimmende Aspirationsfelder identifizieren lassen, können diese als zuverlässige Indikatoren für berufliche Interessen oder das soziale Selbst interpretiert werden. Bislang liegen aber weder Längsschnittbefunde zur Entwicklung des Aspirationsfeldes vor, noch wurden die Querschnittsbefunde über Messwiederholungen ausreichend abgesichert. Dagegen ließen sich über die Annahme eines dynamischen Selbst latent wirksame Geschlechts- und Prestigeeffekte sehr gut interpretieren. Auch die zeitweise Latenz beruflicher Orientierungen in schulischen Phasen (z. B. Schmude 2009) ließe sich über die Konzeptualisierung eines kontextabhängigen und dynamischen Selbst erklären. In der schulischen Interessenforschung werden berufliche Orientierungen aber bislang kaum explizit, sondern allenfalls über Kontextaspekte berücksichtigt (z. B. Häusler et al. 1998). Vermutlich bleiben dadurch gewisse Erklärungspotenziale hinsichtlich der Interessenentwicklung ungenutzt.

3 Berufsmoral

Wird von Berufsmoral geschrieben, ist – wie so oft – nicht ein und dasselbe gemeint. Berufsmoral kann sich einerseits auf Beruf bzw. Beruflichkeit als Ganzes beziehen, anderseits können berufskulturelle Wert- und Normorientierungen einzelner Berufsgruppen im Fokus stehen. Dafür werden zum Teil auch die Begriffe Berufsethos oder Berufsethik verwendet. Unabhängig von der Begriffswahl wird übereinstimmend konstatiert, dass der Forschungsstand zu Fragen von Berufsmoral, Berufsethik und Berufsethos eher dürftig sei (z. B. Dostal 2013; Herkner 2013). Eine kurze Recherche in gängigen Literaturdatenbanken bestätigt dies, so liegen die über eine Schlagwortsuche erzielten Treffer zu Berufsmoral weit unter der Trefferzahl zum Stichwort Berufswahl. Noch geringer ist die Ausbeute, wenn die Schlagwortkombination Berufswahl und Berufsmoral eingegeben wird. Mit Ausnahme der eingangs erwähnten, von Lempert initiierten Studien zur moralischen Entwicklung in Berufsausbildung und Beruf und den weiterführenden Studien der Forschergruppe um Beck und Minnameier zur Moral und Rationalität im ökonomischen Kontext (z. B. Heinrichs et al. 2015, 2014; Minnameier & Beck 2015) sowie berufssoziologischen Studien zur Berufsgesellschaft von Fürstenberg (1970, 1997, 2000) scheint Berufsmoral in der Tat kein sehr prominentes und zudem ein durch begriffliche Unklarheiten geprägtes Thema in der Berufsbildungsforschung zu sein.

Wenn nachfolgend von Berufsmoral geschrieben wird, geschieht dies vor allem mit dem Ziel, Wertvorstellungen, Normen und Regeln, die sich auf Beruf bzw. Beruflichkeit beziehen, zu beschreiben, ohne den Anspruch zu erheben, diese als normativ gerechtfertigt oder ausreichend begründet zu bewerten (z. B. Kambartel 2013, S. 457). Unberücksichtigt bleiben sowohl Berufsethiken, verstanden als innerhalb einer Berufsgruppe unter Bezugnahme auf allgemeine ethische Prinzipien bewusst erarbeitete bzw. diskursiv ermittelte und als verbindlich betrachtete Regeln und Normen (z. B. Kreck 2011, S. 185), als auch alltagspraktische Haltungen im Sinne einer auf die

berufliche Tätigkeit bezogenen Individualmoral. Letzteres wird hier als Berufsethos aufgefasst (z. B. Rammstedt 2011, S. 188). In Abgrenzung zur Ethik wird Moral als ein Komplex von teilweise naturwüchsig entstandenen, durch Traditionen überlieferten oder als Konventionen übernommenen Wertvorstellungen, Normen und Institutionen innerhalb einer Gesellschaft verstanden (Prechtl 2015, S. 390 f.). Kervegan (2010, S. 1663) stellt der Moral als einer inneren Verpflichtung das Recht als external vorgegebene Handlungsnormen gegenüber. Dementsprechend unterscheiden auch Minnameier & Beck (2015, S. 175) zwischen moralisch trivialen Fällen, in denen Personen versuchen, sich an gesetzlichen Regeln vorbei Vorteile zu verschaffen, und moralisch anspruchsvollen Fällen, in denen ggf. internalisierte, jedoch (noch) ungeschriebene Normen für menschliches Handeln entscheidend sind, wie z. B. bei Fragen von Sterbehilfe, Organspende oder auch des freiwilligen Vorteilsverzichts im ökonomischen Sinn. Nun offenbart eine arbeitsteilige Gesellschaft recht unterschiedliche moralische Anforderungskontexte, aber auch schon die an alle Gesellschaftsmitglieder gerichtete Erwartung, sich an der gemeinschaftlichen Leistungserbringung zu beteiligen und für den eigenen Lebensunterhalt Sorge zu tragen, ist von berufsmoralischem Gehalt, was nicht zuletzt in der Metapher des Förderns und Forderns zum Ausdruck gebracht wird.

Mit der historischen Entwicklung berufsmoralischer Wertvorstellungen, Normen und Institutionen befasst sich Klaus Beck in einer 1996 veröffentlichten, wirtschaftsdidaktisch motivierten Auseinandersetzung zwischen Berufsmoral und Betriebsmoral. Fortan plädiert Beck dafür, die (wirtschafts-)berufliche Erziehung an einer Betriebsmoral bzw. kontextbezogen auszurichten, um Auszubildenden ein belastbares Regelwerk als Referenz zur Begründung ihres beruflichen Handelns zu geben. Er entfacht damit einen heftigen und nachhaltigen Diskurs (z. B. Zabeck 2002; Beck 2003, 2014; Lempert 2003, 2011; Minnameier 2005), der hier aber weniger im Vordergrund stehen soll, als vielmehr die Rekonstruktion von Berufsmoral und darin enthaltene Bezüge zur Berufswahlthematik. Beck sieht das erziehungswissenschaftliche Verständnis von Berufsmoral als Ausdruck einer noch immer in der praktischen Philosophie verorteten „personalen Pflichtenethik“ (1996, S. 128). Den historischen Wandel dieses Verpflichtungsaspekts im Berufskonzept zeichnet er ausgehend vom Luther‘schen Berufsbegriff nach. Die Verweltlichung der göttlichen Vocatio bzw. die Aufwertung von Arbeit jeglicher Art wird bei Luther gleichzeitig mit einer persönlichen Verpflichtung gekoppelt, sich sozusagen in die vorbestimmte Position innerhalb der arbeitsteiligen Struktur einzufügen und sich der göttlichen Gemeinschaft mitsamt seines Arbeitsvermögens anspruchslos zur Verfügung zu stellen. Im Zuge des Säkularisierungsprozesses des 18. Jahrhunderts wurde das Gottesgebot durch eine auf das Vernunftvermögen basierende Verpflichtung abgelöst, die im 19. Jahrhundert der bürgerlich-liberalen Idee einer Freiheit zur selbstbestimmten Suche des zum „inneren“ Beruf passenden „äußeren“ Berufs wich. Die Vorstellung einer der individuellen Vorbestimmung folgenden, freien Berufswahl hat nach Beck schließlich durch das psychologische Konzept von Eignung und Neigung eine Entmystifizierung „zweiter Ordnung“ erfahren (ebd., S. 129). Geblieben sei trotz dieses Wan-

dels der moralische Anspruch, den Beruf als persönliche Aufgabe wahrzunehmen und sich daran zu binden, indem man sich trotz aller Beschränkungen, die die arbeitsteilige Gesellschaft auferlegt, im Beruf persönlich und moralisch zu verwirklichen sucht. Beck setzt sich in seiner Kritik vor allem mit der Position Zabecks (z. B. 1991) auseinander (ebd., S. 130 f.). Etwas vereinfacht und sicher auch nicht alle argumentativen Facetten berücksichtigend, könnte man Becks Kritik an der berufs- und wirtschaftspädagogischen Tradierung von Berufsmoral u. a. auch dahingehend interpretieren, dass er einer idealisierenden Überhöhung des Beruflichen und damit verbundenen Ansprüchen an das Individuum entgegen redet und sich dafür ausspricht, Berufserziehung an den realen Verhältnissen und individuellen Handlungsmöglichkeiten zu orientieren. Im Wörterbuch Berufs- und Wirtschaftspädagogik verweist er beim Stichwort Berufswahl zwar auf die identitätsbildende Relevanz der Berufszugehörigkeit, merkt aber gleichzeitig an, dass diese angesichts der geänderten Lebensbedingungen eher zugunsten einer metakognitiv verankerten Fundierung des individuellen Selbstkonzepts zurücktreten müsse (Beck 2006, S. 174).

Friedrich Fürstenberg befasst sich ebenso mit der historischen Herausbildung von Berufskonzepten und Berufsstrukturen, fokussiert aber weniger darin liegende Verpflichtungsaspekte, sondern stellt die soziale Werthaltigkeit des Berufslebens in den Vordergrund. Er identifiziert vier Grundtypen von Berufsauffassungen, einen traditionell-ständischen, einen altprotestantischen, einen idealistisch-ganzheitlichen und einen funktionellen Grundtyp (1970; 2000). Die Grundtypen weisen Entsprechungen zu Berufsstrukturen auf, die sich ebenfalls im Verlauf der Wirtschafts- und Sozialgeschichte herausgebildet haben. Berufsstrukturen unterscheidet Fürstenberg, indem er sich eines Schemas von Sombart (1959, S. 26) bedient und ausgehend von der dominierenden Tätigkeitsreferenz und dem Ausmaß ihrer Konstanz bzw. ihrer Veränderung zwischen naturverbundenen, persönlich-rationalen und sachlich-rationalen Berufen differenziert (Fürstenberg 1970, S. 123; 2000, S. 30 f.). Naturverbundene Berufe sind bereits im frühen, naturalwirtschaftlichen Stadium der Gesellschaft entstanden, hier dominieren langfristig konstante Tätigkeitsinhalte, die in ihrem Ablauf begrenzt beinflussbar sind. Persönlich-rationale Berufe gründen dagegen auf materialgebundene handwerkliche Fertigkeiten und/oder kulturgebundene geistige Fähigkeiten. Ihre Ausübung muss weitgehend von der Haltung ihrer Träger beeinflussbar sein, daher war in ihnen schon immer eine gewisse Individualisierungstendenz angelegt. Sachlich-rationale Berufe als der aktuell dominierende Typus sind durch die Industrialisierung entstanden. Sie sind verhältnismäßig raschen, vom Individuum kaum beeinflussbaren Wandlungen unterworfen.

Die oben genannten Grundtypen von Berufsleitbildern resp. -auffassungen seien trotz des wirtschaftlichen Wandels zum Teil auf charakteristische Weise miteinander kombiniert auch in der modernen Gesellschaft wiederzufinden (Fürstenberg 2000, S. 29), wobei ihre Realisierungschancen von den vorfindlichen berufsstrukturellen Bedingungen abhängig seien. Spuren der in der mittelalterlichen Gesellschaft wurzelnden traditionell-ständischen Berufsauffassung, bei der Beruf als eine auf Dauer angelegte soziale Daseinsform innerhalb einer solidarischen Berufs- und Le-

bensgemeinschaft galt, hinter die individuelle und wirtschaftliche Erwägungen zurücktraten, zeigten sich gegenwärtig noch im selbstständigen kleinbürgerlichen Mittelstand, im Landbau und in freien Berufen, wo auch noch zu Anteilen Berufsvererbung zu finden sei (Fürstenberg 1970, S. 121 f.; 2000, S. 29). Die im alternativen Milieu anzutreffende Idee kollektiver Arbeits- und Lebensgemeinschaften könnte u. E. ebenfalls als Ausdruck einer solchen Berufsauffassung interpretiert werden, allerdings nicht als geburtsständisch zugewiesene, sondern frei gewählte, selbstbestimmte Daseinsform, mit der zum Teil versucht wird, sich von der reinen Kapitalwirtschaft abzukoppeln. Der altprotestantischen Berufsauffassung werden von Fürstenberg (1970, S. 123; 2000, S. 29) zwei soziologische Hauptwirkungen zugeschrieben, einerseits die Individualisierung der ständischen Berufsidee und andererseits die Orientierung von Berufstätigkeit an wirtschaftlichen Erfolgsmaßstäben. Ihre Spuren zeigten sich gegenwärtig an der noch immer hohen Berufs- und Arbeitsorientierung. Günstige Realisierungschancen dieser Berufsauffassung hätten in den persönlich-rationalen Berufen bestanden, wobei sich im Autonomiebewusstsein und im Lebensstil insbesondere der freien Berufe auch sehr stark die idealistisch-ganzheitliche Berufsauffassung widerspiegelt, in der sich die neuhumanistische Berufsidee, als Synthese von Entelechie und der Vorstellung einer allseitigen Entfaltung aller individuellen Anlagen in der Berufstätigkeit manifestiert habe. Analog zu Beck (1996) sieht Fürstenberg die Idee der freien Berufswahl als ein konstitutives Element der idealistisch-ganzheitlichen Berufsauffassung (Fürstenberg 1970, S. 122; 2000, S. 29). Persönlich-rationale Berufe förderten auch die Entwicklung und Pflege spezieller Berufstraditionen und eigenständiger Berufsauffassungen (1970, S. 123). Bestätigung findet dies z. B. in dezidierten Berufsethiken innerhalb akademischer Berufe, aber auch zum Teil im Handwerk (Dostal 2013). Das vierte Berufsleitbild, das sich unter den Bedingungen der Industrialisierung herausgebildet hat und in den sachlich-rationalen Berufen seine Entsprechung findet, bezeichnet Fürstenberg als funktionelle Berufsauffassung. Beruf ist hier weitgehend reduziert auf die Übernahme einer durch technisch-wirtschaftliche Produktionsverhältnisse vorgegebenen Funktion innerhalb des hochorganisierten Leistungsgefüges eines Betriebs oder einer Behörde. Es komme weniger zu Bindungen an den Beruf als eher zu Bindungen an die Lebensform als Arbeitnehmer bzw. an den Kollegenkreis. Wenngleich der Beruf hier primär Einkommensquelle ist, würde die Reduktion auf einen partiellen Funktionskreis innerhalb einer Großorganisation Werterlebnisse nicht von vorneherein ausschließen, diese Berufsauffassung sei neben einer sachlich-nüchternen Funktionsausübung auch durch den sozialethischen Aspekt des solidarischen Zusammenarbeitens in einer Arbeitsgruppe geprägt (Fürstenberg 1970, S. 124; 2000, S. 31). Befunde der beruflichen Sozialisationsforschung inklusive der eingangs zitierten Studien können als Beleg für die moral-kognitiven Potenziale sachlich-rationaler Berufe herangezogen werden (z. B. Hoff, Lempert & Lappe 1991; Corsten & Lempert 1997).

Nach Fürstenberg (2000, S. 32 ff.) drohen vor allem dann Wert- und Normenkonflikte im Berufsleben, wenn im Sozialisationsprozess verinnerlichte oder über Erzie-

hung vermittelte Berufsleitbilder nicht mit der Berufswirklichkeit übereinstimmen. Je nach Konvergenzgrad von Anforderungen und Ansprüchen würde berufsorientiertes Handeln zu interessengeleitetem Handeln. Wobei für die Menschen dann besonders die Wahrung von Verwertungsinteressen, Erhaltungsinteressen und Gestaltungsinteressen relevant sei. Alle diese Interessenbereiche stünden auch in Beziehung zu psychologischen Grundbedürfnissen (2000, S. 32 ff.). Hinsichtlich der aktuellen Entwicklungen konstatiert Fürstenberg (2013) einen weiteren Bedeutungsverlust der persönlich-rationalen Berufe zugunsten sachlich-rationaler Berufe. Die in hochorganisierte betriebliche Leistungsgefüge oder virtuelle Netzwerke eingebundene sachlich-rationalen Tätigkeiten setzten nicht nur eine hohe Fachlichkeit, sondern auch die Identifizierung mit den Interessen, Zielen und Zwecken einer Organisation voraus, wenngleich diese nur in Form einer transitorischen Projektbindung bestehe. Perspektivisch seien drei Fehlentwicklungen denkbar, die Fürstenberg zum einen als das Absinken in die Rolle des „Nur-Fachmanns", der sich um Sekundärwirkungen seiner Tätigkeit inklusive des sozialen Zusammenhangs nicht mehr kümmert, charakterisiert, eine zweite Fehlhaltung sieht er im „Anpassungsvirtuosen", der durch Fokussierung auf seine Karriere die kritische Distanz gegenüber seiner Umwelt verliert, und drittens im „Ritualisten", der ohne innere Anteilnahme oder Verantwortungsbewusstsein bloße Funktionsausübung betreibt (2000, S. 34). Wie sich innerhalb dieses Szenarios der von Voss und Pongratz (1998) identifizierte Typ des Arbeitskraftunternehmers einordnen lässt, ob es sich um einen neuen Grundtyp von Berufsauffassungen handelt, der sich vor allem strategisch an ertragreichen Erwerbsbedingungen orientiert und ggf. eine berufsstrukturelle Entsprechung im Typus der Wissensberufe findet (z. B. Stehr 1998; Kurtz 2003), muss dahingestellt bleiben. Was mit der Darstellung der Analysen von Fürstenberg nur schlaglichtartig aufgezeigt werden sollte, ist eine gewisse Kontinuität innerhalb der unzweifelhaft bestehenden gesellschaftlichen Entwicklungsdynamik sowie eine trotz erkennbaren Anpassungsdrucks noch immer bestehende Vielfalt beruflicher Orientierungen und Anforderungskontexte in der Berufs- und Arbeitswelt, der sich Kinder und Jugendliche bei der Entwicklung ihrer beruflichen Zukunft gegenübergestellt sehen. Dies rückt die Perspektive wieder auf Berufswahl und die Passung zwischen beruflichen Vorstellungen und beruflichen Positionen.

4 Berufswahl und Berufsmoral – eine vorläufige Bilanz

In einer Studie vergleichen Bergmann und Eder (2015) das Profil beruflicher Wertorientierungen von 1840 Lehramtsstudierenden aus Österreich[10] mit den Profilen von Studierenden aus technischen, rechtswissenschaftlichen, soziologischen und wirtschaftswissenschaftlichen Studiengängen. In drei Dimensionen liegen alle Studierendengruppen recht dicht beieinander, größere Unterschiede zwischen den Gruppen offenbaren sich dagegen in den Dimensionen Gesellschaftsorientierung, Materiell-/Prestige-/Aufstiegsorientierung und Künstlerische Orientierung. Lehramtsstudierende zeigen sich am stärksten altruistisch und gesellschaftlich orientiert, die größte Distanz haben sie diesbezüglich zu den Studierenden technikwissenschaftlicher Fächer, aber auch zu den Studierenden der Wirtschaftswissenschaft. Ähnlich verhält es sich hinsichtlich der künstlerischen Orientierung. In der Dimension Materiell-/Prestige-/Aufstiegsorientierung liegen die Werte der Lehramtsstudierenden unterhalb allen anderen Studierendengruppen, insgesamt zeigen sie eine Affinität zu den Studierenden der Soziologie (ebd., S. 153). Da die Daten aus Studierendenberatungstests stammen, ist also davon auszugehen, dass es sich weitgehend um Selbstselektionseffekte handelt, die fachliche Sozialisation im Studium noch keinen Effekt auf die erfassten moralischen Orientierungen hat. Menschen zeigen also unterschiedliche Wertorientierungen und wenden sich dementsprechend beruflichen Tätigkeitsfeldern zu. Der Befund ist nicht weiter überraschend, also wo liegt das Problem? Jeder und jede sucht die passende berufliche Umwelt und arbeitet dort erfolgreich und zufrieden. Doch inwieweit kann es langfristig zu Selbstverstärkungseffekten im Sinne einer Homogenisierung von Wertorientierungen kommen, indem in die gesellschaftlich höchst einflussreichen Bereiche der Technik und der Wirtschaft zunehmend Personen einmünden, die sich gesellschaftlichen Belangen gegenüber gleichgültig zeigen und weniger zu altruistischen Werthaltungen neigen, während dagegen Lehramtsstudierende diesen zentralen wirtschaftsberuflichen Feldern gegenüber eine immer größere Distanz entwickeln. Herausforderungen bestehen hier sowohl in berufspädagogischer als auch in ethischer Hinsicht. Die Etablierung wirtschaftsethischer sowie technikethischer Lehrstühle an Universitäten könnte ggf. als erste Reaktion darauf interpretiert werden. Auch zum Lehrerberuf gibt es zahlreiche berufsethische Abhandlungen. Einen konkreten und u. E. auch für die Lehrerbildung praktikabel erscheinenden Forschungsansatz zur Berufsmoral von Lehrkräften entwickelte die Schweizer Gruppe um Oser und Patry (Oser 1998; Oser & Patry 1988). In diesem Ansatz wird weniger die Passung von Persönlichkeit und Umwelt fokussiert, sondern ein Verfahren zur kontextbezogenen Vermittlung zentraler Verantwortungsaspekte erprobt.

10 Zum Einsatz kam ein Fragebogen zu beruflichen Werthaltungen (BWH), eine deutschsprachige Adaption des Work Value Inventory von Super (1970). Der BWH umfasst 17 Facetten beruflicher Werthaltungen (jeweils vier Items), die mittels einer Faktorenanalyse zu sechs Dimensionen gebündelt wurden: 1. Kontakt-, Sicherheits- und Arbeitsumweltorientierung, 2. Gesellschaftsorientierung, 3. Intellektuell-, Kreativitäts- und Leistungsorientierung, 4. Materiell-, Prestige- und Aufstiegsorientierung, 5. Künstlerische Orientierung, 6. Freizeit-Autonomieorientierung (Bergmann & Eder 2015, S. 148 ff.)

Die berufswahltheoretische Frage nach dem Zusammenwirken von Selbstselektion und Fremdselektion und den daraus sich ergebenden berufsmoralisch relevanten Konstellationen wird damit aber nicht obsolet. Wie sich kindliche Berufskonzepte konstituieren und welchen Einfluss gesellschaftliche Norm- und Wertorientierungen darauf haben, ist bislang noch wenig erforscht. Nach Gottfredson sind bis zur Adoleszenz vor allem Geschlechtstyp und Prestige maßgeblich für die Herausbildung von Berufskonzepten und Passungserwägungen. Doch während für den Geschlechtstyp die Wahrnehmung der Präsenz von Frauen oder Männern in jeweiligen Berufen bestimmend zu sein scheint, erweist sich die Kategorie Prestige als weniger konsistent. Von uns befragte Jugendliche begründeten ein hohes Ansehen von Berufen sowohl mit Macht, Medienpräsenz, hohem Einkommen, aber auch mit Verantwortlichkeiten, die sie Berufspositionen zuschreiben (Ziegler & Steinritz 2015). Eine Pilotstudie zum Einfluss von Berufsbezeichnungen auf die Prestigeeinschätzung ergab zudem, dass Prestigeeinschätzungen anders ausfallen, wenn Probanden anstatt der Berufsbezeichnung lediglich Tätigkeitsbeschreibungen vorgelegt werden, die dem Portal Berufe.net (BA) entnommen wurden. Tendenziell werden Tätigkeiten im Prestige höher eingeschätzt als die dazu gehörenden Berufsbezeichnungen (Lüders 2016). Hinweise auf den Einfluss von Berufsbezeichnungen auf Berufswünsche erbrachten davor bereits Studien der Forschergruppe am Bundesinstitut für Berufsbildung (Eberhardt et al. 2010; Granato et al. 2016). Dies bestätigt im Kern die Annahme von Gottfredson, dass sich das Aspirationsfeld von Kindern und Jugendlichen weitgehend sozial und auf einer sehr begrenzten Wissensbasis konstituiert. Wenn allerdings Berufskonzepte und berufliche Aspirationen vor allem über die Wahrnehmung von Personen als Träger von Berufen in der sozialen und medialen Umwelt beeinflusst sind, dürften darüber auch in hohem Maß berufliche Norm- und Wertorientierungen tradiert werden. Auf die vermittelnde Funktion der Berufsmoral für die pädagogische Professionalisierung im Lehrerberuf hat schon Terhart (1996) hingewiesen (weitergehend dazu Ziegler 2004, S. 20). Dieser Zusammenhang sollte künftig empirisch mehr in den Blick genommen werden, z. B. auch darüber, wie sich Berufskonzepte kulturell verändern.

Unter einer universellen moralischen Perspektive auf Berufswahl könnte gefragt werden, ob Kinder und Jugendliche die Entwicklung beruflicher Orientierung als normative Anforderung bzw. Pflicht verinnerlichen, oder es nicht wahrscheinlicher ist, dass mit der Herausbildung eines Ich-Selbst zum Ende des zweiten Lebensjahres (z. B. Fuhrer et al. 2000) das Bedürfnis entsteht, sich in Erwachsenenrollen hineinzudenken und sich darin auszuprobieren. So könnten zumindest Befunde einer Studie zu Berufswünschen von Kindern interpretiert werden, die schon in den 1920er Jahren von Frank und Hetzer durchgeführt wurden. Sie fragten annähernd 400 Wiener Kinder im Alter zwischen drei und zehn Jahren, was sie denn werden wollten, wenn sie groß sind. Worauf spätestens die Vierjährigen mehrheitlich mit der Angabe von realen Berufen antworteten. Nach Auswertung der von den Kindern genannten Motive schließen Frank und Hetzer (1930, S. 100):

„Das 3–5-jährige faßt den Beruf noch als ein Spiel auf, das ihm besonders Freude machen würde. (...). Der 6-jährige lernt verstehen, daß einen Beruf haben heißt, eine Arbeit ausführen, etwas leisten. Diese Berufsauffassung hat er aber nur von den manuellen Berufen. Geistige Berufe sind für ihn ebenso wie manuelle Berufe für das Kleinkind es waren, eine Tätigkeit, die man gern ausführt. (...).“

An den Wünschen und Motiven der Kinder wird deutlich, dass die Berufs- und Arbeitswelt schon im Kindesalter als Sozialisationsinstanz relevant wird. Doch wie nehmen Kinder mit zunehmendem Alter ihre beruflichen Perspektiven wahr? Eine gleichfalls in den 1920er Jahren durchgeführte Befragung von rund 2200 Wiener Bürgerschülerinnen und -schülern im Alter von zwölf bis 14 Jahren, überwiegend aus Arbeiter- und Kleinbürgerfamilien, zu ihren beruflichen Zielen und ihrem Wissen über die Berufe liefert Aussagen, in denen sich sowohl Milieugebundenheit, aber auch ein gewisser Eigensinn offenbart (Reininger 1930). Zwei Drittel aus der Gruppe der ca. 970 Jungen nennen gewerblich-technische Berufe und nahezu die Hälfte der Mädchen Berufe, die dem Bekleidungsgewerbe zugeordnet wurden. An zweiter Stelle stehen in beiden Gruppen Büro- und Handelsberufe, bei den Mädchen gefolgt von Hauswirtschafts- und Erziehungsberufen. Nur etwa sechs Prozent der Jungen und zehn Prozent der Mädchen sind noch unentschieden. Knapp ein Drittel der Jungen bewegen sich mit ihren Berufsplänen innerhalb der Berufsgruppe der Väter, eine direkte Übernahme des Vaterberufs erfolgt aber nur bei acht Prozent, und hier scheint häufig der Wunsch der Eltern nach Übernahme des handwerklichen Betriebs ausschlaggebend (ebd., S. 103 ff.). Von den Gründen, die die Jugendlichen für ihre Berufswahl nannten, werden bei den Jungen knapp ein Viertel der Kategorie Einflüsse von Personen der Umwelt zugeordnet, bei Mädchen sind dies etwas weniger als ein Achtel, fast ein Drittel ihrer Angaben entfallen auf die Kategorie Wirtschaftslage und Erwerbsmöglichkeit, während diese Kategorie bei den Jungen ein knappes Viertel ausmacht. Über die Hälfte der Gründe in beiden Geschlechtsgruppen werden als Gründe kategorisiert, „die sich aus der Eigenart oder der Einstellung des Wählenden ergeben“ (ebd., S. 109, Tab. 3). Darin sind nur wenige Aussagen zur Eignung für den Beruf enthalten, vielmehr begründen die Jugendlichen ihre Entscheidung mit Reizen des Berufs und persönlichen Zielen, die sie über den Beruf erreichen wollen. Reize sind vor allem Freude an den Tätigkeitsinhalten, was bei den Mädchen noch etwas stärker ins Gewicht fällt, Jungen nennen dagegen häufiger Interesse (ebd., S. 115). Unter den persönlichen Zielen überwiegen bei den Jungen Selbstständigkeit und mit Abstand danach Rücksicht auf die Eltern, bei den Mädchen entfallen die meisten Angaben auf Ziele wie Sicherheit der Lebenshaltung und erst an zweiter Stelle auf Selbstständigkeit (ebd., S. 117). Als weitgehend unzureichend wird von Reininger (1930, S. 125 ff.) das Wissen der Jugendlichen vom gewählten Beruf eingeschätzt, weil von etwa 60 Prozent lediglich einige Arbeitsleistungen genannt werden, die der Verfasser als selektiv und wenig realitätsadäquat einstuft, nur etwa 15 Prozent der Jugendlichen verfügten über ein praktisch brauchbares Berufsbild.

Die Befunde werden hier etwas ausführlicher berichtet, weil sich darin zu Teilen eine erstaunliche Kontinuität zur heutigen Vorstellungswelt von Jugendlichen zeigt. Nach wie vor scheint der Übergang in eine berufliche Laufbahn ein, wenn nicht das zentrale identitäts- und selbstwertstiftende Element zu sein (zusammenfassend Heinz 2005, S. 276 ff.), wobei heutzutage ungefähr die Hälfte der Jugendlichen als selbstbewusst, ihre Lebensplanung vorantreibend oder pragmatisch, sozial und ökologisch orientiert, während die andere Hälfte als entweder zögerlich und sich resignativ mit den Bildungs- und Arbeitsverhältnissen abfindend oder von Marginalisierung bedroht, charakterisiert wird (ebd., S. 281). Aus einer Schweizer Studie wird berichtet, Schulleistungen und Bildungslaufbahnen würden zu Wegweisern der Berufsfindung und Jugendliche legten ein erhebliches freiwilliges Schulengagement an den Tag, ein hoher Anteil würde dieses Engagement jedoch weitgehend instrumentell auf den Erwerb von Bildungszertifikaten richten. Veränderungen im Verständnis von Schulerfolg offenbaren sich u. a. darin, dass Bildungswege weniger geradlinig und stabil verlaufen, sondern häufiger Brüche und Schleifen zugunsten einer (subjektiv) besseren Vorbereitung auf den Übergang in Berufsbildung in Kauf genommen würden. Es sei zwar nach wie vor so, dass klassisch schulerfolgreiche Jugendliche eher ein berufliches Identitätskonzept aufzubauen vermögen, aber auch weniger erfolgreiche Jugendliche, die über ein Revisionskonzept im Sinne von z. B. Bedauern, Selbstkritik, Reue verfügten, das zur aktiven Auseinandersetzung mit der eigenen Biografie anrege, ebenfalls eine Berufsidentität entwickeln würden, während ein fehlendes Revisionskonzept eher Verdrängungsmechanismen begünstige (Stamm 2007, S. 96 ff.). In ähnlicher Weise können die Befunde von Rahn, Bührmann & Hartkopf (2015) interpretiert werden. Ihre Untersuchung von Berufsorientierungs- und Übergangsprozessen von Jugendlichen im Übergangssystem zeigt, dass eine Gruppe von Jugendlichen sich ganz bewusst in einen Bildungsgang im Übergangssystem begibt, um durch den Nacherwerb von Bildungszertifikaten die Chancen auf eine angestrebte Berufsausbildung zu verbessern, während sich ein Viertel der Untersuchungsgruppe nach einem Jahr im Übergangssystem noch immer weitgehend desorientiert zeigt (ebd., S. 68 ff.).

Insgesamt scheint Berufswahl seitens der Kinder und Jugendlichen weniger als Verpflichtung wahrgenommen zu werden, denn als Herausforderung, ihre Optionen bestmöglich auszuloten. Sie zeigen eine erstaunliche Bereitschaft, sich mit den Verhältnissen zu arrangieren. Dass dennoch eine beachtliche Gruppe kapituliert und zu scheitern droht, regt zur Frage an, wie es denn um die (berufs-)moralische Verpflichtung einer Gesellschaft gegenüber ihren Kindern und Jugendlichen bestellt sein sollte?

Literatur

Beck, K. (1996). „Berufsmoral“ und „Betriebsmoral“. – Didaktische Konzeptualisierungsprobleme einer berufsqualifizierenden Moralerziehung. In K. Beck, W. Müller, T. Deißinger & M. Zimmermann (Hrsg.), Berufserziehung im Umbruch. Didaktische Herausforderungen und Ansätze zu ihrer Bewältigung. Weinheim: Deutscher Studien Verlag, S. 125–142.

Beck, K. (1997). Die Zukunft der Beruflichkeit – Systematische und pragmatische Aspekte zur Gegenwartsdiskussion um die prospektiven Voraussetzungen der Berufsbildung. In M. Liedtke (Hrsg.), Berufliche Bildung: Geschichte, Gegenwart, Zukunft. Bad Heilbrunn: Klinkhard, S. 351–369.

Beck, K. (1999). Die Entwicklung moralischer Urteilskompetenz in der kaufmännischen Erstausbildung – Zur Analyse der Segmentierungshypothese. In P. F. E. Sloane, R. Bader & G. A. Straka (Hrsg.), Lehren und Lernen in der beruflichen Aus- und Weiterbildung. Ergebnisse der Herbsttagung 1998. Opladen: Leske + Budrich, S. 35–41.

Beck, K. (2000). Die Moral von Kaufleuten – Über Urteilsleistungen und deren Beeinflussung durch Berufsausbildung. Zeitschrift für Pädagogik, 46, S. 349–372.

Beck, K. (2003). Ethischer Universalismus als moralische Verunsicherung? Zur Diskussion um die Grundlegung der Moralerziehung. Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 99, S. 274–298.

Beck, K. (2006). Berufswahl. In F.J. Kaiser & G. Pätzold (Hrsg.), Wörterbuch der Berufs- und Wirtschaftspädagogik. 2. Aufl. Bad Heilbrunn: Klinkhardt, S. 174.

Beck, K. (2014). Moralischer Universalismus oder moralischer Partikularismus? Eine systematische Gegenüberstellung. Vierteljahresschrift für wissenschaftliche Pädagogik, 90, S. 405–439.

Beck, K., Bienengräber, T., Heinrichs, K., Lang, B., Lüdecke-Plümer, S., Minnameier, G., Parche-Kawik, K. & Zirkel, A. (1998). Die moralische Urteils- und Handlungskompetenz von kaufmännischen Lehrlingen – Entwicklungsbedingungen und ihre pädagogische Gestaltung. In K. Beck & R. Dubs (Hrsg.), Kompetenzentwicklung in der Berufserziehung. Kognitive, motivationale und moralische Dimensionen kaufmännischer Qualifizierungsprozesse. Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik. Beiheft 14, S. 188–210.

Beck, K., Bienengräber, T., Mitulla, C. & Parche-Kawik, K. (2001). Progression, Stagnation, Regression – Zur Entwicklung der moralischen Urteilskompetenz während der kaufmännischen Berufsausbildung. In K. Beck & V. Krumm (Hrsg.), Lehren und Lernen in der beruflichen Erstausbildung. Grundlagen einer modernen kaufmännischen Berufsqualifizierung. Opladen: Leske + Budrich, S. 139–161.

Beck, U., Brater, M. & Wegener, B. (1979). Berufswahl und Berufszuweisung. Zur sozialen Verwandtschaft von Ausbildungsberufen. Frankfurt a. M./New York: Campus.

Bergmann, C. & Eder, F. (2005). AIST-R. Allgemeiner Interessens-Struktur-Test mit Umwelt-Struktur-Test (UST-R). Revision. Göttingen.

Bergmann, C. & Eder, F. (2015). Berufliche Interessen und Berufliche Wertorientierungen von Lehramtsstudierenden. In C. Tarnai & F. Hartmann (Hrsg.), Berufliche Interessen. Beiträge zur Theorie von J.L. Holland. Münster: Waxmann, S. 143–161.

Bischof-Köhler, D. (2011). Soziale Entwicklung in Kindheit und Jugend. Bindung, Empathie und Theory of Mind. Stuttgart: Kohlhammer.

Bußhoff, L. (1989). Berufswahl. Theorien und ihre Bedeutung für die Praxis der Berufsberatung. 2. Aufl., Stuttgart: Kohlhammer.

Corsten, M. & Lempert, W. (1997). Beruf und Moral. Exemplarische Analysen beruflicher Werdegänge, betriebliche Kontexte und soziale Orientierungen erwerbstätiger Lehrabsolventen. Weinheim: Beltz.

Dostal, W. (2013). Berufsethik als Thema der Berufsforschung. In P.J. Pahl & V. Herkner (Hrsg.), Handbuch Berufsforschung, Bielefeld: wbv, S. 486–496.

Eberhard, V., Krewerth, A. & Ulrich, J. G. (2010). Berufsbezeichnungen und ihr Einfluss auf die Beruflichen Neigungen von Jugendlichen. In D. Euler, U. Wahlwei & R. Weiß (Hrsg.), Berufsforschung für eine moderne Berufsbildung – Stand und Perspektiven. Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik. Beiheft 24, S. 127–156.

Frank, M. & Hetzer, H. (1931). Berufswünsche 3–10 jähriger Kinder. In P.F. Lazarsfeld (Hrsg.), Jugend und Beruf. Jena, S. 88–100.

Fuhrer, U., Marx, A., Holländer, A. & Möbes, J. (2000). Selbstbildentwicklung in Kindheit und Jugend. In W. Grewe (Hrsg.), Psychologie des Selbst. Weinheim: Beltz, S. 39–57.

Fürstenberg, F. (1970). Soziale Werte im Berufsleben. Die Deutsche Berufs- und Fachschule. 66. Jg. S. 119–125.

Fürstenberg, F. (1997). Wirtschaftsbürger in der Berufsgesellschaft? Osnabrück: Edition Interfrom.

Fürstenberg, F. (2000). Berufsgesellschaft in der Krise: Auslaufmodell oder Zukunftspotential? Berlin: Ed. Sigma.

Fürstenberg, F. (2013). Berufsgesellschaft – Forschungsfelder und Befunde. In J.-P. Pahl & V. Herkner (Hrsg.), Handbuch Berufsforschung. Bielefeld: wbv, S. 38–46.

Ginzberg, E. (1952). Toward a theory of occupational choice. In Personnel and Guidance Journal, 30, H. 7, S. 491–494.

Gonon, P. (2002). Ende oder Wandel der Beruflichkeit? – Beruf und Berufspädagogik im Wandel. In U. Clement & R. Arnold (Hrsg.), Kompetenzentwicklung in der beruflichen Bildung. Opladen: Leske + Budrich, S. 189–201.

Gottfredson, L. S. (1981). Circumscription and compromise: A developmental theory of occupational aspirations. In Journal of Counseling Psychology Monograph, 28, H. 6, S. 545–579.

Gottfredson, L. S. (1996). Gottfredson's theory of circumscription and compromise. In Brown, D. Associates (Eds.), Career choice and development. San Francisco, S. 85–148.

Granato, M., Matthes, S., Schnitzler, A., Ulrich, J.G. & Weiß, U. (2016). Warum nicht „Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk" anstelle von „Kaufmann/-frau im Einzelhandel". Berufsorientierung von Jugendlichen am Beispiel zweier verwandter und dennoch unterschiedlich nachgefragter Berufe. Report. Forschungs- und Arbeitsergebnisse aus dem Bundesinstitut für Berufsbildung. 1/2016.

Hannover, B. (1997). Das dynamische Selbst. Die Kontextabhängigkeit selbstbezogenen Wissens. Göttingen u. a.: Huber.

Hausmann, A.-C. & Kleinert, C. (2014). Männer- und Frauendomänen kaum verändert. In IAB-Kurzbericht; Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit; Bielefeld: wbv.

Heinrichs, K., Minnameier, G., Latzko, B. & Gutzwiller-Helfenfinger, E. (2015). „Don't worry, be happy"? – Das Happy-Victimizer-Phänomen im berufs- und wirtschaftspädagogischen Kontext, Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 111, S. 32–55.

Heinrichs, K., Minnameier, G. & Beck, K. (2014). Ethical and moral considerations on entrepreneurship education. In S. Weber, F. K. Oser, F. Achtenhagen & M. Fretschner (Hrsg.), Entrepreneurship education: Becoming an Entrepreneur. Rotterdam: Sense, S. 197–215.

Heinz, W. R. (1995). Arbeit, Beruf und Lebenslauf. Weinheim und München: Juventa.

Heinz, W. R. (2005). Ausbildung, Arbeit und Beruf. In S.-H. Filipp & U. Staudinger (Hrsg.), Entwicklungspsychologie des mittleren und höheren Erwachsenenalters. Enzyklopädie Psychologie, Göttingen: Hogrefe, S. 255–290.

Heinz, Walter, R. et al. (1985). „Hauptsache eine Lehrstelle". Jugendliche vor den Hürden des Arbeitsmarktes. Weinheim: Beltz.

Hempel, M. (2000). Zukunftsvorstellungen von Kindern. In A. Kaiser & Ch. Röhner (Hrsg.), Kinder im 21. Jahrhundert. Münster, S. 109–122.

Hempel, M. (2008). Lebensentwürfe und Zukunftsträume in der Grundschule. In Grundschulunterricht Sachunterricht, 55, H. 1, S. 4–6.

Herkner, V. (2013). Berufsethos als Forschungsthema. In J.-P. Pahl & V. Herkner (Hrsg.), Handbuch Berufsforschung. Bielefeld: wbv, S. 496–505.

Hirschi, A. (2013). Berufswahltheorien – Entwicklung und Stand der Diskussion. In T. Brüggemann & S. Rahn (Hrsg.), Berufsorientierung. Ein Lehr- und Arbeitsbuch. Münster: Waxmann, S. 27–41.

Hoff, E. H. (2005). Arbeit und berufliche Entwicklung. In S.-H. Filipp & U. Staudinger (Hrsg.), Entwicklungspsychologie des mittleren und höheren Erwachsenenalters. Enzyklopädie Psychologie, Göttingen: Hogrefe, S. 525–557.

Hoff, E.-H. (1995). Berufliche Verantwortung. In E.-H. Hoff & L. Lappe (Hrsg.), Verantwortung im Arbeitsleben. Heidelberg: Asanger. S. 46–63.

Hoff, E.-H., Lempert, W. & Lappe, L. (1991). Persönlichkeitsentwicklung in Facharbeiterbiographien. Schriften zur Arbeitspsychologie, Nr. 50. Bern: Huber.

Hoffmann, L., Häußler, P. & Lehrke, M. (1998). Die IPN-Interessenstudie Physik. Kiel.

Holland, J. L. (1997). Making vocational choices: A theory of vocational personalities and work environments. Odessa.

Kambartel, F. (2013). Moral. In J. Mittelstraß (Hrsg.), Enzyklopädie Philosophie und Wissenschaftstheorie. Band 5, 2. neu bearbeitete und wesentlich ergänzte Auflage. Stuttgart u. Weimar: Metzlar, S. 457.

Kayser, H., Steinritz, G. & Ziegler, B. (2013). Assessing occupational aspirations for vocational counseling. In J. Seifried & E. Wuttke (Hrsg.), Transitions in vocational education. Opladen, S. 19–35.

Kervegan, J.F. (2010). Moral und Recht. In H.J. Sandkühler: Enzyklopädie Philosophie. Hamburg: Meiner, S. 1663–1667.

Kirsten, B. (2007). Prädiktoren einer Studienwahlentscheidung. Die Entwicklung eines Studienwahlmodells auf Basis der „Theory of Circumscription and Compromise" nach Gottfredson (1981). Dissertation. Wuppertal: Fachbereich Bildungs- und Sozialwissenschaften der Bergischen Universität Wuppertal. Zugriff am 29.04.2015.

Krapp, A. (2002). Structural and dynamic aspects of interest development: Theoretical considerations from an ontogenetic perspective. In Learning and Instruction, 12, H. 4, S. 383–409.

Krech, V. (2011). Ethos. In W. Fuchs-Heinritz, D. Klimke, R. Lautmann, O. Rammstedt, U. Stäheli, C. Weischer & H. Wienold (Hrsg.), Lexikon zur Soziologie. 5. überarb. Auflage, S. 185.

Kurtz, T. (2003). Professionen und Wissensberufe. Sind Professionen Wissensberufe, sind alle Wissensberufe Professionen? Arbeit. Zeitschrift für Arbeitsforschung, Arbeitsgestaltung und Arbeitspolitik, 12, S. 5–15.

Lempert, W. (1990). Moralische Sozialisation im Beruf. In Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 86, S. 3–22.

Lempert, W. (1998). Berufsmoralische Orientierungen: universelle, arbeitsbezogene und berufsspezifische Normvorstellungen junger Erwerbstätiger zweier Ausbildungsberufe. In Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 94, S. 161–170.

Lempert, W. (2003). Modernisierung der Moral oder pseudomoralische Entmoralisierung?: zum Vorschlag von Klaus Beck, heterogene Normen sozialer Rollen, Subsysteme und Subkulturen zur Grundlage einer zeitgemäßen Moralerziehung zu machen. Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 99, S. 436–452.

Lempert, W. (2011). „Versöhnung der Gegensätze" im moralpädagogischen Universalismusstreit? Notizen zur bisherigen Entwicklung, aktuellen Anatomie und möglichen Metamorphose einer betagten Kontroverse. In O. Zlatkin-Troitschanskaia (Hrsg.), Stationen Empirischer Bildungsforschung. VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2011. S. 135–150.

Lempert, W. & Corsten, M. (1997). Soziale Bedingungen der Entwicklung moralischer Orientierungen im Beruf. In Zeitschrift für Sozialisationsforschung und Erziehungssoziologie, Jg. 17, S. 339–355.

Lempert, W. (1988). Moralisches Denken. Seine Entwicklung jenseits der Kindheit und seine Beeinflussbarkeit in der Sekundarstufe II. Essen: Neue-Deutsche-Schule-Verlags-Gesellschaft.

Lüders, M. (2016). Semantische Differentiale in Berufsbezeichnungen und ihr Einfluss auf das berufswahlverhalten Jugendlicher unter besonderer Berücksichtigung des Konstrukts „Prestige". Evaluation eines Instruments. Masterarbeit im Master of Arts Bildungswissenschaften – Bildung in globalen Technisierungsprozessen. TU Darmstadt, Fachbereich 03: Humanwissenschaften.

Markus, H. & Wurf, E. (1987). The dynamic self-concept: A social psychological perspective. Annual Review of Psychology, 38, S. 299–337.

Minnameier, G. (2005). Wer Moral hat, hat die Qual, aber letztlich keine Wahl! – Homanns (Wirtschafts)Ethik im Kontext der Wirtschaftsdidaktik. Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 101, S. 19–42.

Minnameier, G. & Beck, K. (2015). Selbstorganisation und Situationsspezifität im Bereich der (Berufs-)Moral. In A. Rausch, J. Warwas, J. Seifried & E. Wuttke (Hrsg.), Konzepte und Ergebnisse ausgewählter Forschungsfelder der beruflichen Bildung – Festschrift zum 65. Geburtstag von Detlef Sembill. Baltmannsweiler: Schneider Hohengehren, S. 175–191.

Olyai, N. & Kracke, B. (2008). Berufskonzepte im Grundschulalter. Welche Aspekte von Berufen kennen Kinder, und ist dieses Wissen erweiterbar? – eine explorative Studie. In Diskurs Kindheits- und Jugendforschung, 3, H. 2, S. 141–148.

Oser, F. (1998). Ethos – die Vermenschlichung des Erfolgs. Zur Psychologie der Berufsmoral von Lehrpersonen. Opladen: Leske + Budrich.

Oser, F. & Patry, J.-L. (1988). Lehrerethos als positive Einstellung, Verpflichtung und Gerechtigkeit: ein Forschungsprogramm. Forschungen zur Professionsmoral: Lehrerethos als positive Einstellung, Verpflichtung und Gerechtigkeit, Nr. 1. Fribourg.

Prechtl, P. (2015). Moral. In B. Precht (Hrsg.), Metzler Lexikon Philosophie, S. 390–391.

Rahn, S., Bührmann, T. & Hartkopf, E. (2015). Geplantes Verhalten im Übergangsprozess? – Berufsorientierungs- und Übergangsprozesse von Schülerinnen und Schülern einjähriger Bildungsgänge im Übergangssystem. In J. Seifried, S. Seeber & B. Ziegler (Hrsg.), Jahrbuch der berufs- und wirtschaftspädagogischen Forschung 2015. Opladen u. a.: Barbara Budrich, S. 59–71.

Rammstadt, O. (2011). Ethos. In W. Fuchs-Heinritz, D. Klimke, R. Lautmann, O. Rammstedt, U. Stäheli, C. Weischer & H. Wienold (Hrsg.), Lexikon zur Soziologie. 5. überarb. Auflage, S. 188.

Ratschinski, G. (2009). Selbstkonzept und Berufswahl. Eine Überprüfung der Berufswahltheorie von Gottfredson an Sekundarschülern. Münster.

Ratschinski, G. (2013). Veränderung und Veränderbarkeit. Vorberufliche Sozialisation. Enzyklopädie Erziehungswissenschaft Online (EEO), Weinheim und Basel: Beltz Juventa.

Schmude, C. (2009). Entwicklung von Berufspräferenzen im Schulalter: Längsschnittliche Analyse der Entwicklung von Berufswünschen. Habilitation, Philosophische Fakultät der Humboldt-Universität zu Berlin. (http://edoc.hu-berlin.de/habilitationen/schmude-corinna-2010-01-27/PDF/schmude.pdf)

Schuler, H. & Höft, S. (2004). Berufseignungsdiagnostik und Personalauswahl. In H. Schuler (Hrsg.), Grundlagen der Organisationspsychologie und Personalpsychologie. Enzyklopädie der Psychologie. Themenbereich D, Serie III, Band 3. S. 439–532.

Seeber, S. (2007). Allgemeine kognitive, metakognitive und motivationale Merkmale der Schülerinnen und Schüler am Ende der beruflichen Ausbildung. In R. Lehmann & S. Seeber (Hrsg.), ULME III. Untersuchung von Leistungen, Motivation und Einstellungen der Schülerinnen und Schüler in den Abschlussklassen der Berufsschulen. Münster: Waxmann.

Stamm, M. (2007). Geboren 1988: Bildungslaufbahnen und berufliche Identität von Jugendlichen in der Schweiz. In H. Kahlert & J. Mansel (Hrsg.), Bildung und Berufsorientierung. Weinheim u. München: Juventa, S. 83–100.

Stehr, N. (1998). Wissensberufe. In W. K. Schulz (Hrsg.), Expertenwissen. Soziologische, psychologische und pädagogische Perspektiven. Opladen: Leske + Budrich, S. 17–31.

Steinritz, G., Kayser, H. & Ziegler, B. (2012). Erfassung des beruflichen Aspirationsfeldes Jugendlicher – IbeA ein Diagnoseinstrument für Berufsorientierung und Forschung. bwp@ Berufs- und Wirtschaftspädagogik – online, Ausgabe 22. Online: http://www.bwpat.de/ausgabe22/steinritz_etal_bwpat22.pdf (05.08.2015).

Steinritz, G., Lehmann-Grube, S. K. & Ziegler, B. (2016). Subjektive Geschlechtstyp- und Prestigeeinschätzungen – Konstituenten beruflicher Aspirationen. In Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie. 60 (2), S. 1–10.

Super, D. E. (1953). A theory of vocational development. In American Psychologist, 8, H. 5, S. 185–190.

Terhart, E. (1997). Berufskultur und professionelles Handeln bei Lehrern. In A. Combe & W. Helsper (Hrsg.), Pädagogische Professionalität. 2. Aufl. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, S. 448–471.

Todt, E. (1995). Entwicklung des Interesses. In H. Hetzer, E. Todt, I. Seiffge-Krenke & R. Arbinger (Hrsg.), Angewandte Entwicklungspsychologie des Kindes- und Jugendalters. Heidelberg, S. 213–264.

Voss, G. & Pongratz, H. J. (1998). Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft? Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Jg. 50, S. 131–158.

Warwas, A. (2014). Was willst Du werden, wenn Du groß bist? – Eine empirische Studie zu beruflichen Aspirationen von Grundschulkindern. Magisterarbeit, TU Darmstadt, Fachbereich 03: Humanwissenschaften.

Wittwer, W. & Reimer, R. (2002). Biografie und Beruf. Zur Neubestimmung eines tradierten Verhältnisses. In U. Clement & R. Arnold (Hrsg.), Kompetenzentwicklung in der beruflichen Bildung. Opladen, S. 169–188.

Zabeck, J. (2002). Moral im Dienste betrieblicher Zwecke? Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 98, S. 485–503.

Zabeck, J. (1991). Ethische Dimensionen der „Wirtschaftserziehung". Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 87, S. 534–562.

Zabeck, J. (2013). Geschichte der Berufserziehung und ihrer Theorie. Paderborn: Eusl.

Ziegler, B. & Steinritz, G. (2015). „Mama, welche Schule muss ich besuchen, wenn ich Chef werden will?" – Berufe als individuelle Leitkategorie für Bildungsprozesse. bwp@ Berufs- und Wirtschaftspädagogik – online, Ausgabe 22. Online: http://www.bwpat.de/ausgabe29/ziegler_steinritz_bwpat29.pdf (17.12.2015).

Ziegler, B., Steinritz, G. & Kayser, H. (2013). Berufswahl und Interessen – zur Kongruenz von Berufswünschen und beruflichen Interessen im Jugendalter. In G. Niedermair (Hrsg.), Facetten berufs- und betriebspädagogischer Forschung. Grundlagen – Herausforderungen – Perspektiven. Linz, S. 303–327.

Ziegler, B. (2004). Professionalisierung im Studium – Anspruch und Wirklichkeit. Aachen: Shaker.

Domänenspezifische Aspekte der Berufs- bzw. Professionsethik

Selbstselektion versus „Indoktrination“ in der (sozialen) Marktwirtschaft – eine wirtschaftsethische Bestandsaufnahme

Manuel Wörsdörfer

Zusammenfassung

Zahlreiche Studien belegen, dass VWL-Studierende im Durchschnitt eigeninteressierter und egoistischer agieren als Studierende anderer Professionen. Sie scheinen sich also eher gemäß dem Standardmodell der Ökonomik, der homo-oeconomicus-Heuristik, zu verhalten. Was könnten die Gründe für ein solch tendenziell eher unsoziales Verhalten unter angehenden Volkswirten sein? Welche Rolle spielen dabei die Selbstselektion und die „Indoktrination“? Welche Implikationen lassen sich aus den Studienergebnissen für die Wirtschaftsethik und -pädagogik ableiten? Der vorliegende Beitrag analysiert diese Fragen mithilfe der Verhaltens- und Neuroökonomik. Darüber hinaus fließen die neuesten Erkenntnisse der Neurowissenschaften und der Gehirnplastizitätsforschung mit ein. Beide Forschungsstränge unterstützen die hier vorgelegte Argumentation, die auf eine grundlegende Reform des VWL-Curriculums abzielt, um derart egoistischen Tendenzen entgegenzuwirken und vermehrt „prosoziale“ und altruistische Verhaltenseigenschaften zu fördern.

1 Einleitende Bemerkungen

(Angehende) Volks- und Betriebswirte – und hier insbesondere Unternehmer, Händler und Verkäufer, Versicherungsvertreter sowie Banker und Bankangestellte – besitzen eine verhältnismäßig schlechte soziale Reputation in vielen Ländern dieser Erde (vgl. GfK Verein 2014). Dies mag zum einen mit der jüngsten Finanzmarktkrise und dem damit verbundenen Ansehens- und Vertrauensverlust der Ökonomen im Allgemeinen und der Banker im Besonderen zusammenhängen; manche Beobachter sprechen in diesem Kontext sogar von einer Legitimationskrise der Ökonomen res-

pektive der Ökonomik.[1] Zum anderen scheint dieser Sachverhalt jedoch auch auf das recht unsoziale Verhalten vieler VWL- (und BWL-)Studierender im Hinblick auf ethische (und dilemma-artige) Entscheidungssituationen zurückzuführen zu sein. Diesen Schluss legen zumindest einige der nachfolgend im Detail diskutierten empirischen Studien (vgl. Marwell & Ames 1981; Carter & Irons 1991; Frank et al. 1993; Selten & Ockenfels 1998) nahe, die die Auswirkungen ökonomischer Bildung auf das alltägliche Verhalten (angehender) Volkswirte untersucht haben. Demnach agiert die (zukünftige) Ökonomen-Zunft im Durchschnitt vermehrt eigeninteressiert und egoistisch; sie tendiert dazu, von etablierten Gemeinwohlvorstellungen abzuweichen; sie neigt vermehrt zum Trittbrettfahrertum und investiert durchschnittlich weniger in „Öffentliche-Güter-Spiele"; sie ist tendenziell korrupter und unehrlicher als andere Studierenden- bzw. Berufsgruppen in „Verlorene-Briefe-Experimenten" und weniger kooperativ in „Solidaritätsspielen"; und sie akzeptiert weniger und behält mehr in den allseits bekannten „Ultimatum-Spielen". Etwas verkürzt könnte man die Studienergebnisse wie folgt zusammenfassen

(Angehende) Ökonomen scheinen sich tendenziell eher gemäß dem rational-eigeninteressierten Standardmodell der Ökonomik, der homo-oeconomicus-Heuristik zu verhalten als (Studierende) andere(r) Professionen.

Was könnten die Gründe für ein solch tendenziell eher unsoziales und unsolidarisches Verhalten unter (angehenden) Volkswirten sein? Welche Rolle spielt dabei die Selbstselektion, also die vermeintliche Tatsache, dass lediglich Studierende, die ohnehin ein ausgeprägtes Interesse an materiellen und monetären Dingen besitzen, sich für ein VWL- (bzw. BWL-)Studium entscheiden? Und welche Rolle spielen die Indoktrination respektive Trainings- und Lerneffekte, also die Frage, inwiefern die alltägliche Auseinandersetzung mit der homo-oeconomicus-Heuristik tatsächlich zu mehr eigeninteressiertem und egoistischem Verhalten führt? Welche Implikationen lassen sich aus den empirischen Resultaten der genannten Studien für die Wirtschaftsethik sowie die Wirtschaftspädagogik ableiten? Welche Rolle spielen hierbei das volkswirtschaftliche Curriculum sowie ökonomische Lehrbücher und Standardwerke? Haben sie etwaige Auswirkungen auf das Verhalten der Studierenden, und wenn ja, welche? Ist die Art und Weise, wie VWL (und BWL) an Schulen und Universitäten unterrichtet werden, mitverantwortlich für die beschriebenen Verhaltensunterschiede? Falls ja, was könnte konkret unternommen werden, um solchen Tendenzen entgegenzuwirken und vermehrt „prosoziale" und altruistische Verhaltenseigenschaften zu fördern?

Der vorliegende Beitrag analysiert diese und andere Fragen mithilfe der experimentellen Ökonomik, der Verhaltens- sowie der Neuroökonomik. Darüber hinaus fließen die neuesten Erkenntnisse der Neurowissenschaften und insbesondere der Gehirnplastizitätsforschung mit ein. Letztere hat gezeigt, dass das menschliche Gehirn die Fähigkeit besitzt, sich lebenslang zu wandeln und an entsprechende Umweltein-

1 Letzterer wird vorgeworfen, dass sie das Entstehen der US-amerikanischen Immobilienblase bzw. der globalen Finanzmarktkrise nicht vorhergesehen habe.

flüsse anzupassen – daher der Begriff der Plastizität. Es gibt also nicht bloß eine sensible Phase direkt nach der Geburt bzw. in den ersten Lebensjahren, sondern die Fähigkeit zum Wandel der Hirnstrukturen besteht prinzipiell ein Leben lang – auch wenn sie mit zunehmendem Alter stetig abnimmt. Von herausragender Bedeutung sind dabei Umweltstimuli und persönliche Erfahrungen, die im Rahmen der Erziehung, Sozialisation und (schulischen und universitären) Bildung erfolgen. Insbesondere die Art und Weise, wie Erziehungs- und Ausbildungsprozesse vonstattengehen, kann daher erhebliche verhaltensrelevante Konsequenzen nach sich ziehen.

Der vorliegende Beitrag ist wie folgt gegliedert: Kapitel 2 fasst die zentralen Ergebnisse der Studien von Marwell & Ames, Carter & Irons, Frank et al. und Selten & Ockenfels zusammen. Diese Resultate werden dann in den nachfolgenden Kapiteln 3 und 4 einer kritischen Würdigung unterzogen. Dabei werden u. a. die wirtschaftsethischen und -pädagogischen Implikationen der Studienergebnisse beleuchtet und mithilfe der Neurowissenschaften bzw. der Hirnforschung illustriert. Im Mittelpunkt des Aufsatzes steht dabei die Frage, inwiefern eine Notwendigkeit zur Reform des VWL-Curriculums besteht. Der Aufsatz endet mit einigen Schlussbemerkungen sowie einem Ausblick in Kapitel 5.

2 Die (un-)vermeidlichen Externalitäten der homo-oeconomicus-Heuristik

2.1 Empirische Studienergebnisse

Das Verhalten von VWL-Studierenden im Unterschied zu denjenigen anderer Fachrichtungen wurde erstmalig von Marwell und Ames im Jahr 1981 mithilfe sog. Öffentlicher-Güter-Spiele untersucht (vgl. Marwell & Ames 1981). Studierende unterschiedlichster Fachdisziplinen hatten demnach die Möglichkeit, Wertmarken entweder in private oder aber in öffentliche Güter zu investieren. Erstere erzielten unabhängig vom Investitionsverhalten anderer einen bestimmten privaten bzw. individuellen Zinsgewinn, während im Falle Letzterer der Gewinn unter sämtlichen Studienteilnehmern gleichmäßig aufgeteilt wurde – unabhängig davon, ob sich der einzelne Teilnehmer an der Investition in das öffentliche Gut beteiligt hatte oder nicht. Den Teilnehmern war dabei stets bewusst, dass nur unter der Bedingung, dass sämtliche Investitionen in das öffentliche Gut fließen, sich alle gegenüber der privaten Investition besserstellen würden. Darüber hinaus war ihnen klar, dass jeder Einzelne einen Anreiz hat, seine Wertmarken in das private Gut zu investieren, da er sich auf diese Weise – unabhängig vom Investitionsverhalten anderer – besserstellen würde. Die höchste individuelle Auszahlung wäre demnach gewährleistet, wenn alle übrigen Teilnehmer ihre Wertmarken in das öffentliche Gut, er selbst jedoch sein gesamtes „Vermögen" in das private Gut investieren würde. Es handelt sich bei diesem Experiment also um eine klassische Gefangenen-Dilemma-Situation, die zudem einen starken Anreiz zum Trittbrettfahrertum beinhaltet. Die ökonomische Spieltheo-

rie würde in einer derartigen Situation erwarten, dass keinerlei Wertmarken in das öffentliche Gut investiert werden, während sämtliche Investitionen in das private Gut fließen. Aus Sicht des homo oeconomicus ist es schlichtweg irrational, sich freiwillig an der Bereitstellung und Erhaltung öffentlicher Güter zu beteiligen.

Die Ergebnisse der Marwell & Ames-Studie widerlegen jedoch nicht bloß die Vorhersagen der Standardökonomik – die Studienteilnehmer investierten im Durchschnitt 42 % ihrer verfügbaren finanziellen Ressourcen in das öffentliche Gut, und das obwohl die Theorie einen deutlich niedrigeren Prozentsatz vorhersagen würde; sie überraschen auch in anderer Hinsicht – z. B. in Bezug auf das unterschiedliche Verhalten von VWL-Studierenden im Vergleich zu Studierenden anderer Fachrichtungen: Während im Durchschnitt etwas mehr als 40 % aller Wertmarken in das öffentliche Gut investiert wurden, waren es unter den VWL-Studierenden in einem Master- oder aber Aufbaustudium lediglich 20 %; 80 % der verfügbaren finanziellen Ressourcen wurden von ihnen in private Güter investiert. Nahezu alle angehenden Volkswirte agierten also als Trittbrettfahrer in Bezug auf die freiwillige Beteiligung an der Bereitstellung öffentlicher Güter (vgl. Marwell & Ames 1981, S. 306 ff.).[2]

Zehn Jahre nach der Veröffentlichung der Marwell & Ames-Experimente wurde eine weitere Studie von Carter und Irons (1991) mit ganz ähnlichen Resultaten publiziert. Im Zentrum stand das von Güth, Schmittberger und Schwarze (1982) entwickelte und von Kahneman, Knetsch und Thaler (1986) weiterentwickelte Ultimatum-Spiel, demzufolge einem Akteur A ein bestimmtes Gut – z. B. ein bestimmter Geldbetrag – zur Verfügung gestellt wird. Einen Teil dieses Gutes muss Akteur A dann einem weiteren Akteur B anbieten. Lehnt dieser den offerierten Teil (Geldbetrag) ab, gehen beide Akteure leer aus. Akzeptiert B die Offerte, wird das Gut bzw. der Geldbetrag entsprechend dem Angebot von A aufgeteilt.

Die Studie von Carter und Irons fand nun heraus, dass angehende Ökonomen im Durchschnitt weniger offerieren und mehr für sich behalten; zudem akzeptieren sie geringere Geldbeträge als vergleichbare Studiengruppen aus anderen Fachrichtungen – genauso, wie es auch die Standardökonomik vorhersagen würde. Im Durchschnitt behielten angehende Ökonomen bei einem Ausgangsbetrag von 10$ 6,15$ für sich; zudem akzeptierten sie im Durchschnitt bereits Offerten im Wert von 1,70$. Die Vergleichswerte in der Kontrollgruppe der Nicht-Ökonomen waren 5,44$ respektive 2,44$ – was für eine etwas gleichmäßigere und fairere Aufteilung des Gutes

2 Interessant ist neben den geschilderten Ergebnissen auch die Einstellung vieler VWL-Studierender gegenüber ethischen Normen wie Fairness und Gerechtigkeit: „More than one third of the [economics graduate students] either refused to answer the question regarding what is fair, or gave very complex, uncodable responses. It seems that the meaning of 'fairness' in this context was somewhat alien for this group. Those who did respond were much more likely to say that little or no contribution was 'fair'." Marwell & Ames kommen daher zu folgender Schlussfolgerung: „Economists may be selected for their work by virtue of their preoccupation with the 'rational' allocation of money and goods. Or they may start behaving according to the general tenets of the theories they study. Confronted with a situation where others may not behave rationally, they nevertheless behave the way good economic theory predicts" (Marwell & Ames 1981, S. 309).

(hier: der 10$) spricht. Carter und Irons schlussfolgern daher, dass das Verhalten der angehenden Ökonomen eher den Axiomen der Standardökonomik entspreche.

2.2 Selbstselektion versus Indoktrination

Die Carter & Irons-Studie liefert erste interessante Erkenntnisse im Hinblick auf die Ursachenforschung für ein derart unterschiedliches Verhalten von Ökonomen und Nicht-Ökonomen. Die besagte Arbeit enthält erstmalig Verweise auf die sog. Selbstselektions- bzw. Indoktrinationshypothese: Der Lern- bzw. Indoktrinationseffekt besagt, dass VWL-Studierende einfach ihr Verhalten gemäß der Axiome der ökonomischen Lehre anpassen (sog. „nurture" oder „maturation effect"). Der Selbstselektionseffekt hingegen besagt, dass sich lediglich diejenigen Studierenden, die sich ohnehin mehr für ökonomische (d. h. pekuniäre und materielle) Anreize interessieren, für ein VWL- (oder BWL-)Studium entscheiden (sog. „nature effect").[3]

Um Aussagen darüber ableiten zu können, welcher der beiden genannten Effekte der stärkere ist, werden die Studierenden in vier Kontrollgruppen – Erstsemester VWL, Erstsemester anderer Fachrichtungen, Masterstudierende VWL und Masterstudierende anderer Fachrichtungen – eingeteilt. Carter und Irons zufolge überwiegt der Selbstselektions- den Indoktrinationseffekt, da bereits Erstsemester-VWL-Studierende mehr Geld für sich beanspruchen und geringere offerierte Geldbeträge akzeptieren als dies vergleichbare Nicht-VWL-Erstsemestergruppen tun (vgl. Carter & Irons 1991, S. 174 f.). Zudem kann eine weitergehende Zunahme der Unterschiede zwischen angehenden Ökonomen und Nicht-Ökonomen, wie dies die Indoktrinationshypothese nahelegen würde, im Verlauf des VWL-Studiums nicht nachgewiesen werden: Die Werte bei Erstsemester-VWL-Studierenden und Master-VWL-Studierenden bleiben in etwa gleich (vgl. Carter & Irons 1991, S. 175; vgl. die ähnlichen Resultate in: Frank & Schulze 2000).

Die Carter & Irons-Studie weist jedoch einige methodische und inhaltliche Schwächen (vgl. Wörsdörfer 2014, S. 11) auf – so werden z. B. keinerlei persönliche Informationen über das familiäre Umfeld der Studierenden oder aber Informationen bezüglich der schulischen Ausbildung publiziert. Diese und andere Informationen könnten Aufschluss darüber geben, ob Studierende bereits während ihrer Schulzeit in Berührung mit VWL gekommen sind. Andere (Nicht-Ökonomie-)Studierende wiederum könnten VWL im Nebenfach studieren oder aber aus Fachdisziplinen stammen, in denen ähnliche Axiome wie in der VWL verbreitet sind (in der genannten Studie wird die Nicht-VWL-Studierendengruppe nicht näher spezifiziert). Der sog. Indoktrinationseffekt kann daher nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Und tatsächlich gibt es Studien, die genau auf einen solchen Trainings- oder aber Ausbildungseffekt hindeuten. Bereits Selten und Ockenfels (1998) fanden in ihren Solidaritätsexperimenten heraus, dass ein (schwacher) Bildungseffekt existiert – jedenfalls was die männlichen Versuchsteilnehmer unter den Probanden anbelangt.

3 Vgl. zur „Nature vs. Nurture"-Debatte: Haucap & Müller 2014.

Bei dem Solidaritätsspiel handelt es sich um ein anonymisiertes „One-Shot-Game", in dem die Versuchsteilnehmer mit einer Wahrscheinlichkeit von 2/3 einen bestimmten Geldbetrag gewinnen können. Sie müssen jedoch bereits vorab entscheiden, wie viel sie von dem eventuell anfallenden Gewinn an ihr(e) Gegenüber auszahlen bzw. spenden möchten. Genau wie die bisherigen Studienergebnisse zeigt auch diese Arbeit, dass VWL-Studierende deutlich schlechter (im Sinne von unsolidarisch und egoistisch) abschneiden als Nicht-VWLer.

Das Interessante an der Selten & Ockenfels-Studie ist, dass es geschlechtsspezifische Unterschiede[4] zu geben scheint – und dies in zweierlei Hinsicht: Männliche Probanden verhalten sich im Durchschnitt egoistischer und unsolidarischer als ihre weiblichen Pendants (ein derartiges Verhalten ist weitaus häufiger bei männlichen VWL-Studierenden zu beobachten, die ihrem Gegenüber häufig überhaupt nichts anbieten). Zudem trifft der (schwache) Bildungseffekt, von dem die Autoren sprechen, lediglich auf die männlichen, nicht aber auf die weiblichen Versuchsteilnehmer zu: (Fortgeschrittene) männliche VWL-Studierende zeigen sich weniger generös als männliche Nicht-VWL-Studierende; ähnliche Ergebnisse für weibliche VWL- bzw. Nicht-VWL-Studierende lassen sich hingegen nicht nachweisen (vgl. Selten & Ockenfels 1998, S. 531).

Während Selten und Ockenfels lediglich Indizien für einen schwachen Bildungs- oder Trainingseffekt finden, deuten die Ergebnisse der Studie von Frank, Gilovich & Regan aus dem Jahr 1993 auf einen starken Indoktrinationseffekt hin (dieser sei weitaus stärker ausgeprägt als der Selbstselektionseffekt, betonen die Studienleiter[5]). Die Autoren gingen der Frage nach, ob und inwiefern ein VWL-Studium zu einer Beeinträchtigung der Kooperationsbereitschaft unter Kommilitonen führe. Frank et al. fanden heraus, dass eine regelmäßige Auseinandersetzung mit der rational-eigeninteressierten homo-oeconomicus-Heuristik deutliche Auswirkungen auf das (Kooperations-)Verhalten der Menschen hat – derart, dass sich VWL-Studierende mit zunehmendem Studienfortschritt vermehrt eigeninteressiert und unkooperativ verhalten. Als Versuchsanordnung wählten die Autoren sog. „charitable-giving"-Experimente – Spiele also, in denen die Spendenbereitschaft für wohltätige Zwecke getestet wird. Die Studienergebnisse deuten erneut darauf hin, dass angehende Ökonomen eine geringere Spendenbereitschaft aufweisen als vergleichbare Studierendengruppen aus anderen Disziplinen. In Zahlen ausgedrückt: „... (t)he proportion of pure free riders among economists – that is, those who reported giving no money to any charity – was 9.3 percent. By contrast, only 1.1 percent of the professional school respondents gave no money to charity, and the share of those in the other five disciplines who reported zero donations ranged between 2.9 and 4.2 percent" (Frank et al. 1993, S. 162).

4 Der „Gender-Effekt" wird ebenfalls bestätigt von Frank et al. 1993, Frank & Schulze 2000, Ruske & Suttner 2012 und Haucap & Müller 2014. Als ursächlich gelten gemeinhin geschlechtsspezifische Unterschiede im menschlichen Spiegelneuronen-System sowie der damit eng verbundenen Oxytocin-Produktion.

5 Diese Resultate konnten von Ruske & Suttner (2012) repliziert werden.

In einer weiteren Versuchsanordnung wurde Gebrauch von Gefangenen-Dilemmata gemacht. Hier zeigte sich, dass die Defektionsrate unter VWL-Studierenden deutlich größer war als bei Nicht-VWL-Studierenden (60,4 % vs. 38,8 %) (vgl. Frank et al. 1993, S. 164). Mit ein Grund hierfür dürfte sein, dass Defektieren in einer derartigen Dilemma-Situation die einzig individuell-rationale Strategie ist, da sie höhere Auszahlungen garantiert – und dies unabhängig vom Verhalten der anderen Interaktionspartner (eine derartige Defektionsstrategie kann allerdings, unter gewissen Umständen, zu kollektiv selbstschädigendem Verhalten und geringeren kollektiven Auszahlungen im Vergleich zur Kooperationsstrategie führen, insofern beide Spieler dieselbe, nicht-kooperative Strategie wählen).

Interessanterweise scheinen die meisten VWL-Studierenden – im Gegensatz zu Studierenden anderer Fachrichtungen – von vorneherein zu erwarten, dass ihr Gegenüber nicht kooperieren wird (eine derartige Erwartungshaltung kann die ohnehin bestehende Tendenz zum Defektieren unter VWL-Studierenden noch erheblich verstärken). Selbst wenn VWL-Studierende mit Sicherheit wissen, dass ihr Gegenüber sich kooperativ verhalten wird, entscheiden sich viele angehende Volkswirte dennoch für die Defektions- und nicht für die Kooperationsstrategie.

Um besser zwischen dem Indoktrinations- und dem Selbstselektionseffekt unterscheiden zu können, wurden auch hier die Studierenden in Erstsemester und fortgeschrittene Studierende unterteilt. Bemerkenswerterweise sinken die Defektionsraten über sämtliche Versuchsteilnehmergruppen hinweg mit zunehmendem Studienfortschritt; allerdings existieren auch hier deutliche Unterschiede zwischen (angehenden) VWLern und Nicht-VWLern: So sinkt die Defektionsrate bei den VWL-Studierenden weitaus weniger stark (von 73,7 auf 70 %) als bei den Nicht-VWL-Studierenden (von 53,7 auf 40,2 %). Erstere weisen also nur geringfügige Veränderungen im Studienverlauf aus (-3,7 % im Vergleich zu -13,5 % bei den Nicht-VWLern); bemerkenswert ist zudem die größer werdende Kluft (von 20 auf fast 30 %) zwischen angehenden Ökonomen und Nicht-Ökonomen (73,7:53,7 vs. 70:40,2).

Schließlich testeten Frank et al. auch die Ehrlichkeit von VWL-Studierenden im Vergleich zu Nicht-VWL-Studierenden im Rahmen sog. „honesty surveys“ oder aber „lost envelope experiments“. Die Studierenden wurden dabei mit unterschiedlichsten ethischen Dilemmata wie z. B. einem scheinbar verloren gegangenen Briefumschlag mit Geldinhalt konfrontiert. Der Umschlag wird dabei bewusst und ohne jegliches Wissen der Studierenden vor VWL- bzw. Nicht-VWL-Hörsälen fallen gelassen; die Ehrlichkeit respektive Kooperationsbereitschaft wird anhand der entsprechenden Rücklaufquote gemessen. Das Interessante an dieser Studie ist, dass die Experimente einmal zu Beginn des Semesters und ein weiteres Mal kurz vor Klausurbeginn, also gegen Ende des Semesters durchgeführt wurden. Zudem wurde überprüft, welchen Einfluss die Lehrmethodik sowie der Lehrinhalt auf die Rücklaufquote hatten. So wurde der Umschlag einmal vor dem Hörsaal eines Mikroökonomik-Dozenten mit Schwerpunkt ökonomisch-evolutionärer Spieltheorie fallen gelassen; ein weiteres Mal wurde der Umschlag vor der Klasse eines Dozenten mit Schwerpunkt sozialistischer

Wirtschaftsethik und ökonomischer Entwicklung des Maoistischen Chinas fallen gelassen. Die recht eindeutigen Resultate – eine klare Tendenz im Kursverlauf hin zum eigeninteressiert-egoistischen, d. h. unkooperativen und unehrlichen Verhalten bei Studierenden des Mikroökonomen und Spieltheoretikers – werden von den Autoren der Studie ausschließlich auf die unterschiedlichen ideologischen bzw. kulturellen Hintergründe der Dozenten und ihre damit einhergehenden unterschiedlichen Lehrinhalte zurückgeführt.[6]

Abschließend sei noch eine weitere Studie zitiert, die ebenfalls – jedenfalls indirekt – auf die besondere Rolle des Indoktrinationseffekts hindeutet: Eine der bislang wenigen Studien, die auf den ersten Blick abweichende Ergebnisse erzielt, ist diejenige von Yezer, Goldfarb und Poppen aus dem Jahr 1996 (vgl. kritisch: Frank et al. 1996). Die Studienleiter fanden heraus, dass, obwohl VWL-Studierende in Laborexperimenten deutlich unkooperativer agieren als ihre Kommilitonen aus anderen Fachrichtungen, ihr tatsächliches Verhalten (außerhalb des Labors[7]) weitestgehend identisch sei. Unter gewissen Umständen seien VWL-Studierende sogar kooperativer als ihre Nicht-VWL-Kommilitonen, z. B. dann, wenn in Vorlesungen die reziproken Vorteile von Handelskooperationen und nicht bloß eigeninteressiert-egoistische Verhaltensmaximen gelehrt werden (vgl. Yezer et al. 1996, S. 177). Diese Hypothese wurde hier erneut mithilfe von „Verlorene-Briefe-Experimenten" überprüft. Interessanterweise wurden 56 % der verloren gegangenen Briefe in VWL-Hörsälen, jedoch lediglich 31 % der verloren gegangenen Briefe in Nicht-VWL-Hörsälen zurückgebracht. Die Autoren führen diese Unterschiede u. a. auf die Lehrinhalte respektive Lehrmethoden zurück. So legte einer der untersuchten VWL-Dozenten in seinen Vorlesungen verstärkt Wert auf die durch Handel herbeigeführten „Win-Win-Situationen" und weitaus weniger Wert auf die rational-egoistische individuelle Nutzenmaximierung. Gemäß dieser (und auch anderer) Studien scheint es also einen direkten Zusammenhang zwischen der Art und Weise, wie VWL unterrichtet wird, und dem Verhalten der VWL-Studierenden zu geben.

2.3 Zwischenfazit

Umfragen, Feldforschung und Laborexperimente deuten darauf hin, dass der durchschnittliche VWL-Studierende Marktergebnisse als fairer und gerechter erachtet als dies der durchschnittliche Nicht-VWL-Studierende tut: Der Markt-Preis-Mechanismus wird gegenüber alternativen Allokationsmechanismen deutlich präferiert; und auch eigeninteressiert-egoistischen Motiven wie der Profit- bzw. Nutzenmaximierung können VWL-Studierende (deutlich) mehr abgewinnen als ihre Pendants aus

6 Frank et al. gelangen daher zu der Schlussfolgerung, dass die derzeit gelehrte und auch praktizierte Ökonomik kooperationsfeindlich sei und das Trittbrettfahrertum innerhalb der Gesellschaft fördern würde; aus den genannten Gründen müsse daher das VWL-Curriculum im Sinne des Gemeinwohls reformiert werden – z. B. indem das VWL-Studium deutlich pluralistisch-heterodoxer und interdisziplinärer ausgerichtet werde: „With an eye toward both the social good and the well-being of their own students, economists may wish to stress a broader view of human motivation in their teaching" (Frank et al. 1993, S. 170 ff.).

7 Vgl. Laband & Beil 1999; Frey & Meier 2003; Bauman & Rose 2011.

anderen Disziplinen.[8] Zudem scheint ihr Glaube an die Selbstheilungskräfte des Marktes und in (Famas) Effizienzmarkthypothese – auch nach der jüngsten Finanzmarktkrise – ungebrochen zu sein; jedenfalls ist ihr Vertrauen weitaus stärker ausgeprägt als bei anderen Vergleichsgruppen. Manche Beobachter sprechen in diesem Zusammenhang von einer „Legitimationslücke" – d. h. einer vermeintlichen Kluft zwischen der verhältnismäßig positiven Einstellung vieler (angehender) Volkswirte auf der einen Seite und der relativ schlechten öffentlichen Meinung mit Blick auf die ethischen (Fairness-)Eigenschaften des Markt-Preis-Allokationsmechanismus[9] auf der anderen Seite. (Angehende) Ökonomen zeigen generell eine deutlich marktfreundlichere und weniger kritische Einstellung – Befunde, die wenig überraschen angesichts der Tatsache, dass die Studierenden nahezu täglich mit den rational-eigeninteressierten Axiomen der Standardökonomik konfrontiert werden.[10]

Darüber hinaus – und dies haben die weiter oben diskutierten Studien trotz unterschiedlicher Forschungsdesigns gezeigt – verhalten sich (angehende) Volkswirte tendenziell eher unsozial in ethischen und sozialen Dilemma-Situationen: Sie agieren vermehrt als Trittbrettfahrer in Ultimatum-Spielen, weichen elementar von gesellschaftlich etablierten Fairnessnormen ab, defektieren häufiger und kooperieren weniger als vergleichbare Studierendengruppen anderer Fachrichtungen. Unabhängig von der Fragestellung, ob und inwiefern das gegenwärtige VWL-Studium das eigeninteressierte Denken und Handeln befördere respektive die Kooperationsbereitschaft in sozialen Dilemma-Situationen (d. h. Probleme kollektiven Handelns) reduziere – die z. T. signifikanten Unterschiede in den Kooperationsraten zwischen VWL- und Nicht-VWL-Studierenden sind nachweislich existent.[11]

Wie die obigen Studien gezeigt haben, besteht zudem die Gefahr, dass die homo-oeconomicus-Heuristik sukzessive in ein tatsächlich gelebtes Menschenbild transformiert wird; das ökonomische Analyseraster scheint demnach mehr und mehr Studierenden als moralischer Kompass in alltäglichen Lebenssituationen zu dienen, d. h., es scheint zunehmend handlungsanleitend und -bestimmend zu sein. Mit an-

8 Untersuchungen zeigen außerdem, dass VWL-Studierende und (angehende) Ökonomen die Profitmaximierung als (weitaus) bedeutsamer einschätzen als das Wohlergehen der übrigen Stakeholder-Gruppen; zudem betrachten sie die Allokation von Gütern durch Marktpreise als einen weitestgehend fairen Zuteilungsmechanismus (vgl. Rubinstein 2006; Frey & Pommerehne 1993; Haucap & Just 2010; Ruske & Suttner 2012).

9 D. i. ein profundes Misstrauen gegenüber laissez-faire-kapitalistischen Märkten innerhalb der Gesellschaft.

10 Die regelmäßige Beschäftigung mit der rational-eigeninteressierten homo-oeconomicus-Heuristik und ihrem Fokus auf instrumentelle (Zweck-)Rationalität (Weber) bzw. technisch-rationale Vernunft (Horkheimer) sowie materiell-pekuniäre Anreizstrukturen kann unter gewissen Umständen zu abweichenden Einschätzungen die Qualität des Markt-Preis-Mechanismus betreffend und somit direkt oder aber indirekt zu entsprechenden Verhaltensunterschieden führen (vgl. Kirchgässner 2005).

11 Mit ein Grund, warum Studierende der (übrigen) Sozialwissenschaften eine stärkere soziale und gesellschaftliche Orientierung aufweisen, könnte darin begründet liegen, dass philosophische, politikwissenschaftliche und soziologische Studiengänge einen stärkeren Fokus auf die ethisch-normativen Grundlagen der Gesellschaft und des politisch-institutionellen Systems legen (dem gegenüber steht das rational-eigeninteressierte homo-oeconomicus-Menschenbild der gängigen VWL). Darüber hinaus beinhalten die meisten (naturwissenschaftlichen) Studiengänge mehrjährige Ethik-Module – z. B. zur Computer-, Informations-, Medizin- und Technologieethik –, in denen die Studierenden für ethische Dilemma-Situationen sensibilisiert werden und derart ein entsprechendes Problembewusstsein für ethische Fragestellungen (möglichst frühzeitig) entwickelt wird.

deren Worten: VWL-Studierende scheinen das rational-eigeninteressierte Entscheidungsmodell der Ökonomik – vorwiegend basierend auf Kosten-Nutzen-Kalkulationen – als tatsächliche Verhaltensnorm zu akzeptieren.

Auch wenn die in Kapitel 2 diskutierten Studien annähernd gleiche Ergebnisse im Hinblick auf das (un-)soziale Verhalten des durchschnittlichen VWL-Studierenden aufweisen, so stimmen sie in Bezug auf die Ursachenforschung nicht überein. Einige der genannten Studien (vgl. Carter & Irons 1991; Frey & Meier 2003) führen die tendenziell höheren Trittbrettfahrer-, Defektions- und Korruptionsraten sowie die niedrigeren Kooperations- und Spendenbereitschaften unter VWL-Studierenden auf den Selbstselektionseffekt zurück; andere Studienleiter (vgl. Frank et al. 1993; 1996; Yezer et al. 1996; Kirchgässner 2005; Bauman & Rose 2011; Ruske & Suttner 2012; Haucap & Müller 2014[12]) wiederum führen die beschriebenen Verhaltensunterschiede auf den Indoktrinations- bzw. Trainings-/Lerneffekt zurück. Keine der genannten Studien kann jedoch den einen oder anderen Effekt vollkommen ausschließen. Somit ist es vermutlich eine Kombination aus beiden Effekten, die die systematisch unterschiedlichen Verhaltensabläufe am besten zu erklären vermag (Kombinationshypothese) (vgl. Lanteri 2008).

Da der (epi-)genetisch bedingte Selbstselektionseffekt vermutlich nie ganz kontrolliert bzw. nur schwerlich beeinflusst werden kann, konzentrieren wir uns im Folgenden auf den Indoktrinationseffekt und gehen der Frage nach, welchen Einfluss das VWL-Curriculum auf das tatsächliche Verhalten der Studierenden hat und ob eine Reform des VWL-Studiums im Sinne einer pluralistisch-heterodoxen und interdisziplinären Erweiterung dabei helfen könnte, die weiter oben beschriebenen negativen Externalitäten zu reduzieren. Neuartige Erkenntnisse mit Blick auf den Indoktrinationseffekt sowie die besondere (verhaltensbestimmende) Rolle von Bildung und Erziehung können dabei aus den Neurowissenschaften gewonnen werden. Von besonderer Bedeutung sind dabei die Epigenetik sowie die Hirnplastizitätsforschung – beide neurowissenschaftlichen Unterdisziplinen zeigen deutlich, inwiefern Sozialisations-, Bildungs- und Lernprozesse direkte Auswirkungen auf die personalen Gehirnstrukturen und -funktionen haben können. Das nachfolgende Kapitel liefert daher einen ersten Überblick über zentrale Ergebnisse der Hirnforschung – unter besonderer Berücksichtigung ihrer wirtschaftsethischen und -pädagogischen Implikationen. Zentrale Begrifflichkeiten in diesem Zusammenhang sind Neuroplastizität und Epigenetik sowie das sog. „weiche“ oder aber „soziokulturelle Gehirn“.

3 Neuere Erkenntnisse der Neurowissenschaften

Bis in die späten 1990er Jahre hinein glaubten viele Wissenschaftler, dass das menschliche Gehirn einer komplexen Maschine gleicht, die mehr oder weniger unveränderlich ist. Es wurde weiterhin angenommen, dass das Gehirn einem festste-

12 In den genannten Studien überwiegt der „nurture“- den „nature“-Effekt deutlich.

henden und geschlossenen mechanischen System oder Apparat gleicht. Da Geräte oder Maschinen gemeinhin nicht wachsen oder aber neue Teile von sich aus entwickeln, so die Annahme, wurde auch das Gehirn als unveränderlich und unfähig zur Regeneration – z. B. nach einem Unfall oder einer Verletzung – angesehen: Sofern ein Teil des Gehirns beschädigt oder aber verletzt wurde, so wurde dieser Teil als irreparabel und somit lebenslang funktionsunfähig erachtet. Dieses statisch-mechanistische Bild des Gehirns basierte auf der (inzwischen falsifizierten) Hypothese, dass neuronaler Verfall irreversibel und neurodegenerative Krankheiten unaufhaltsam seien.

Eng verwandt ist diese mechanistische Theorie mit dem sog. Lokalitionismus, der sich auf Descartes, Gall, Broca und Wernicke zurückführen lässt. Demnach ist der zerebrale Kortex, die Großhirnrinde, in verschiedene Teilbereiche mit klar definierten Aufgabenbereichen unterteilt: Jeder Teil des Gehirns hat also eine ganz bestimmte Funktion zu erfüllen (und die beiden Hirnhälften sind unterschiedlich spezialisiert). Anders formuliert: Jede Hirnfunktion kann also in einem bestimmten Bereich des Gehirns lokalisiert werden. Dabei wird unterstellt, dass die genetisch determinierte Gehirnstruktur mit ihren unterschiedlichen Funktionsbereichen für alle Zeiten unveränderlich ist und dass die Gehirnprozesse unabhängig voneinander ablaufen (eine etwaige Interaktion zwischen den verschiedenen Bereichen wird also explizit ausgeschlossen) (vgl. Guglielman 2011, S. 2).

Die jüngsten Ergebnisse der Neurowissenschaften respektive der Hirnforschung deuten jedoch allesamt darauf hin, dass die Maschine-Hirn-Metapher sowie der Lokalitionismus nicht der ganzen Wahrheit entsprechen. Es ist zwar zutreffend, dass einige Gehirnfunktionen vorwiegend in bestimmten Hirnregionen ausgeführt werden und dass eine Beschädigung dieser Bereiche zu schwerwiegenden Dysfunktionen führen kann; allerdings existieren auch eine ganze Reihe von Gehirnfunktionen – z. B. mit Blick auf die Entscheidungsfindung –, die über mehrere Gehirnareale verteilt sind oder aber von anderen Hirnregionen nach einer gewissen Eingewöhnungszeit übernommen werden können – sollte es einmal zu einem Ausfall dieser Hirnbereiche kommen. Darüber hinaus konnte nachgewiesen werden, dass kein Hirnareal isoliert bzw. unabhängig von anderen arbeitet. Kognitive Funktionen werden meist gemeinsam durchgeführt; dies bedeutet, dass zumeist mehrere, untereinander vernetzte Gehirnareale an der Entscheidungsfindung bzw. Handlungsausführung beteiligt sind. Schließlich konnte gezeigt werden, dass das menschliche Gehirn modifizier- bzw. wandelbar ist. Aufgrund dieser plastischen Fähigkeit zum (Selbst-)Wandel sprechen Neurowissenschaftler in diesem Zusammenhang von Neuroplastizität: Das Gehirn wird heutzutage also nicht mehr als statisch-fixierte und limitierte Maschine aufgefasst, sondern vielmehr als ein „lebendiges" Organ, das einen (großen) „Appetit auf Bildung" und etwaige Lernerfolge mit sich bringt (vgl. Ansari 2012). Anstelle der Maschinen-Metapher wird das Gehirn heutzutage eher mit einem Muskel verglichen, der mit entsprechendem Training wächst und sich stetig verändert – vorausgesetzt natürlich er wird angemessen „genährt" bzw. stimuliert (z. B. durch ein herausforderndes soziokulturelles Umfeld) (vgl. Doidge 2007). Das menschliche Gehirn

benötigt also adäquate sensorische und soziale Stimuli, um wachsen und sich entfalten zu können. Wichtig ist, dass die Gehirnstrukturen keineswegs (deterministisch) festgelegt und daher nicht unveränderlich sind; sie variieren in der konkreten Ausprägung von Person zu Person und je nach Kontext.[13]

Bedeutsam ist in diesem Zusammenhang die Unterscheidung zwischen „hard" und „soft brain". Ersteres umfasst denjenigen Teil des menschlichen Gehirns, der durch genetische Faktoren (Vererbung) ausgebildet wird; dieser biologisch-genetische Teil des Gehirns ist bei allen Menschen weitestgehend gleich – unabhängig von Alter, Bildung, Herkunft und Erfahrungshintergrund. Das „weiche" oder aber plastische Gehirn jedoch entwickelt sich je nach personaler Erziehung und Sozialisation; es ist also nicht identisch, sondern entwickelt sich je nach Person unterschiedlich (vgl. Ansari 2012). Entscheidend für die Entwicklung dieses „individualisierten" Gehirnteils sind dabei das familiäre und soziokulturelle Umfeld einer Person sowie die darin gewonnenen Erfahrungen. Wichtig ist, dass es insbesondere der „weiche (epigenetische[14]) Gehirnteil" ist, der lebenslang wandelbar bzw. plastisch ist; er bildet bis ins (hohe) Erwachsenenalter hinein erfahrungsbedingt neue Synapsen (vgl. Tomer 2012).

Jeder Mensch besitzt dabei prinzipiell das gleiche neuroplastische Potenzial respektive ähnliche neuronale Eigenschaften. Zudem gilt es als erwiesen, dass obwohl die Neuroplastizität ihren Höhepunkt in der Kindheit bzw. frühen Jugend erreicht, diese niemals völlig „verschwindet" – auch nicht im hohen Erwachsenenalter. Zwar ist die Fähigkeit zum neuronalen Wandel im Gehirn in den jungen Jahren eines Menschen (d. h. in der kritisch-sensiblen Phase) besonders stark ausgeprägt und nimmt danach relativ gesehen sukzessive ab; allerdings lässt sich auch in hohen Jahren ein gewisser Grad an neuronaler Plastizität nachweisen (vgl. Eisler & Levine 2002; Fagiolini et al. 2009; Kolb & Gibb 2011); mehr noch: Die neuronale Sensitivität lässt sich bis ins (hohe) Alter hinein verlängern respektive bewahren – und dies in Abhängigkeit von den personalen Kontextfaktoren.[15]

13 Insbesondere „brain damage studies", d. h. Studien an verunfallten Patienten mit anschließenden Hirnschäden, haben gezeigt, dass sich Hirnstrukturen (partiell) regenerieren und vor allem reorganisieren können. Neurowissenschaftler sprechen in diesem Zusammenhang von einer potenziellen Gehirn-Rehabilitierung bzw. sensorischen Substituierung, Kompensierung und Restrukturierung des zerebralen Kortex (vgl. Kolb & Gibb 2011).

14 Unterstützt werden derartige Hypothesen durch den Forschungszweig der Epigenetik, der herausgefunden hat, dass Umweltfaktoren sehr wohl einen substanziellen Einfluss auf die Aktivierung der Gene (respektive die Gehirnplastizität) und somit auch auf das menschliche Verhalten haben. Persönliche (Sozialisations- und Bildungs-)Erfahrungen können somit zu einem plastischen Wandel bestimmter Hirnareale führen und letztlich sogar direkte Auswirkungen auf die Genfunktionalität haben und diese nachhaltig beeinflussen bzw. verändern (vgl. Fagiolini et al. 2009; Eisler & Levine 2002).

15 Persönliche Erfahrungen und/oder sich verändernde Kontextfaktoren können zu einer Modifizierung der Hirnstrukturen, z. B. in Form von veränderter Neuronen-Anzahl, Dendriten-Struktur/-Länge, Synapsendichte, Gliazellen-Anzahl und/oder Gehirngröße und -gewicht führen (vgl. Kandel 2007; Etkin et al. 2005; Baltes & Singer 2001; Mahnke et al. 2006; Merzenich 2005; Reuter-Lorenz & Park 2010; Doidge 2007; Guglielman 2012).

Nach gegenwärtigem Forschungsstand gibt es also eine enge Verknüpfung zwischen persönlichen Erfahrungen und soziokulturellen Umwelteinflüssen[16] auf der einen Seite und (dem Grad) der Gehirnplastizität auf der anderen Seite. Beide Faktoren zusammen können zu nachhaltigen Verhaltens- und Einstellungsänderungen führen. Kolb und Gibb (2011, S. 265) sprechen in diesem Zusammenhang von einem komplexen Zusammenspiel von Genetik und Epigenetik, von genetisch- und erfahrungsbedingten Einflussfaktoren; Eisler und Levine (2002, S. 18) wiederum sprechen mit Blick auf die neuronalen Grundlagen der Persönlichkeitsstrukturen von einer komplexen Interaktion von Genen und Vererbung („nature") einerseits und Umwelt- und Erfahrungseinflüssen („nurture") andererseits.[17] Insbesondere persönliche Erfahrungen – z. B. im Rahmen von Erziehung, Sozialisation und (Aus-)Bildung – scheinen einen großen Einfluss auf die Herausbildung des (menschlichen) Nervensystems zu haben (vgl. Kolb et al. 2003; Kolb & Gibb 2011). Sie haben unmittelbare (modifizierende) Auswirkungen auf die synaptische und kortikale Struktur des menschlichen Gehirns.[18] Anders formuliert: Persönliche Erfahrungen wie z. B. Bildungs- und Sozialisationserfahrungen können Veränderungen in der chemischen Zusammensetzung der Neurotransmitter mancher Synapsen nach sich ziehen. Derart interagieren sie direkt und unmittelbar mit der sich stetig (weiter) entwickelnden Gehirnstruktur.

Die Tatsache, dass die Gehirnplastizität bis ins (hohe) Erwachsenenalter reichen kann, ist von besonderer Bedeutung für die nachfolgenden Ausführungen in Kapitel 4 – nicht zuletzt aufgrund ihrer wirtschaftsethischen und -pädagogischen Implikationen: Die Art und Weise, wie VWL (und andere Fachrichtungen) an Schulen und Universitäten gelehrt werden, kann durchaus (in-)direkte Auswirkungen auf die Ausbildung der personalen Gehirnstrukturen haben. Da ein enger Zusammenhang zwischen Gehirn- und Persönlichkeitsstrukturen zu bestehen scheint, kann dies unter Umständen auch zu entsprechenden Verhaltensanomalien positiver oder aber negativer Art führen (vgl. Kapitel 2).

4 Die wirtschaftsethischen und -pädagogischen Implikationen

Die Neurowissenschaften können dabei behilflich sein, die in Kapitel 2 thematisierten Verhaltensunterschiede zwischen VWL-Studierenden und Studierenden anderer Fachrichtungen zu erklären: Nach derzeitigem Kenntnisstand existiert eine direkte Verbindung zwischen der Plastizität des menschlichen Gehirns, den jeweiligen Umwelteinflüssen und dem tatsächlichen Verhalten der beteiligten Person(en). Die neuesten Ergebnisse der Hirnforschung scheinen also die Indoktrinationshypothese zu stützen; die (ökonomische) Ausbildung an Schulen und Universitäten, und insbe-

16 Vgl. zur „Kultur-Gehirn-Bewusstseins-Beziehung": Doidge 2007; Wexler 2006; 2010; Losin et al. 2009.

17 Tomasello (2009) und Wilson (2012) sprechen diesbezüglich von einer „Gene-Kultur-Ko-Evolution".

18 Vgl. Kolb & Gibb 2011, S. 268: „... dendrites and spines show remarkable plasticity in response to experience and can form synapses in hours and possibly even minutes after some experiences."

sondere die Art und Weise, wie Ökonomik und andere Disziplinen gelehrt werden, scheint demnach Spuren im Bewusstsein, den Einstellungen und im Verhalten der jeweiligen Studierenden zu hinterlassen. Mit anderen Worten: Die Gehirnstrukturen und -funktionen der betroffenen Studierenden werden u. a. von den Lehrinhalten und den Lehrmethoden des universitären (VWL-)Curriculums geprägt – einen derartigen Schluss legen jedenfalls die weiter oben beschriebenen Studienergebnisse der Hirnplastizitätsforschung nahe. Es scheint also durchaus eine gewisse Rolle zu spielen, ob die unterrichtete (Standard-)Ökonomik ausschließlich das rational-eigeninteressierte homo-oeconomicus-Menschenbild vermittelt oder ob auch prosoziale Präferenzen, reziproker Altruismus, Ungleichheitsaversionen und ethische Normen wie z. B. Fairness und Gerechtigkeit thematisiert werden (Letztere spielen insbesondere in der Verhaltensökonomik, der Neuroökonomik, der Wirtschaftspsychologie und der ökonomischen Glücksforschung eine zentrale Rolle, nicht so sehr jedoch in der (neo-)klassischen Mikroökonomik).

Wichtig für die nachfolgenden Ausführungen ist die wissenschaftlich gestützte Erkenntnis, dass prosoziale und altruistische Lebenserfahrungen unter gewissen Umständen einen positiven Wandel der Hirnstrukturen und -funktionen nach sich ziehen, während unsoziale und egoistische Lebenserfahrungen häufig zu einem negativen Wandel selbiger führen (können). Zudem lässt sich festhalten, dass die meisten Menschen fähig und in der Lage sind, schlechte Erfahrungen und damit korrespondierende Verhaltenseigenschaften zu überwinden und prosoziales Verhalten sukzessive zu erlernen (Letzteres wiederum impliziert eine graduelle Veränderung der personalen „Gehirn-Architektur"). Menschen sind also keineswegs „Gefangene ihrer Gene", wie Eisler & Levine (2002) betonen: Ein biologischer oder aber genetischer Determinismus (vgl. Ansari 2012; Pfaff 2015) scheint nicht zu existieren. Vielmehr scheint es möglich zu sein, einen Wandel der Gehirnstrukturen und -funktionen, und damit auch der Bewusstseinseinstellungen und des Verhaltens – weg von einem etwaigen Egozentrismus und hin zu (mehr) Kooperativität und Solidarität –, gezielt herbeizuführen (vgl. Pfaff 2015). Eine besondere Bedeutung kommt dabei der Erziehung und Sozialisation sowie der schulischen und universitären Ausbildung zu. Die Fähigkeit zur Empathie und Kooperativität ist also bis zu einem gewissen Grad lern- bzw. erweiterbar.

Welche wirtschaftsethischen und -pädagogischen Schlussfolgerungen lassen sich aus diesen Ausführungen ableiten? Besteht tatsächlich eine gewisse Notwendigkeit, das VWL-Curriculum zu reformieren? Welche Rolle kommt dabei dem Bildungssektor (d. h. Schulen, Universitäten, Programmkoordinatoren, Dozenten und Lehrbuchautoren) und anderen staatlichen Institutionen (d. h. Bildungspolitikern, Ministerien und Ministerialbürokratie) zu?

Gestützt auf die empirischen Resultate der Verhaltensstudien in Kapitel 2 sowie der in Kapitel 3 präsentierten Ergebnisse der Neurowissenschaften argumentiert der vorliegende Beitrag für eine grundlegende Reform des gegenwärtigen VWL-Curriculums sowie der entsprechenden Bachelor- und Masterstudiengänge und Doktoran-

denprogramme. Oberstes Ziel sollte es dabei sein, das herkömmliche Curriculum mit seinem Vierklang aus Mikroökonomik, Makroökonomik, Ökonometrie und mathematisch-statistischer Grundausbildung zu erweitern und mehr Raum für alternative, heterodox-pluralistische Lernkonzepte und -methoden – solche, die weniger quantitativ, dafür aber umso stärker kritisch-argumentativ[19] und qualitativ ausgerichtet sind – zu schaffen.[20] Von besonderer Bedeutung für den angestrebten Methodenpluralismus sind dabei die ökonomischen Teildisziplinen der Verhaltensökonomik, Neuroökonomik, ökonomischen Glücksforschung und Wirtschaftspsychologie, da sie durch die Betonung unterschiedlichster anthropologischer Verhaltensmotive und Interessenlagen[21] – im Gegensatz zu der auf der homo-oeconomicus-Heuristik beruhenden Standardökonomik[22] – zu einem weniger einseitigen und vor allem realistischeren Menschenbild (z. B. in Form des homo culturalis bzw. cooperativus-reciprocans) beitragen.[23] Eine wichtige Funktion kommt darüber hinaus der Wirtschaftsethik – eingebettet in innovative Studiengänge wie Philosophy, Politics & Economics (PPE) – sowie der ökonomischen Theorie- und Wirtschaftsgeschichte zu, da diese Disziplinen einen bedeutenden Beitrag zum interdisziplinären Perspektivwechsel und zur historisch-ethischen (Re-)Kontextualisierung der Ökonomik (d. h. „Sozialwissenschaftlisierung der VWL") leisten; sie können dabei helfen, den gegenwärtig vorherrschenden Methodenmonismus der konventionellen bzw. orthodoxen Ökonomik zu überwinden.

Prioritär sollte es also darum gehen, die allem Anschein nach existierenden negativen Begleiterscheinungen der homo-oeconomicus-Heuristik respektive des ökonomistischen Menschenbildes (vgl. Kapitel 2) mithilfe eines grundlegend überarbeiteten, d. h. pluralistischen, heterodoxen und interdisziplinär ausgerichteten ökonomischen Curriculums abzumildern. Eine hinreichende Integration der genannten Disziplinen in das herkömmliche Kern-Curriculum der VWL könnte dazu beitragen, die offensichtliche Tendenz unter VWL-Studierenden zu mehr Trittbrettfahrertum, De-

19 Die Fähigkeit zur kritischen Reflexion ist zentraler Bestandteil der Beruflichkeit bzw. Professionsethik des Kaufmanns. Insofern sollte das ökonomische Curriculum nicht ausschließlich auf die Vermittlung von Fachwissen ausgerichtet sein, sondern auch (weitere) Schlüsselqualifikationen vermitteln.

20 Es geht hier also primär um die Frage: Was kann und was sollte das VWL-Curriculum leisten? Geht es der VWL vorwiegend um eine rein quantitativ-mathematisch-ökonometrische Fachausbildung oder sollte sie auch interdisziplinäre und pluralistisch-heterodoxe Lehrinhalte vermitteln?

21 So betont z. B. die „Dual Motive Theorie" – aufbauend auf der „Triune Brain Theory" –, dass der Mensch komplexen, d. h. sowohl altruistischen (d. h., „other-regarding/pro-social preferences") als auch eigeninteressierten Verhaltensmotiven folge (vgl. Cory 1999; 2006a; 2006b; MacLean 1990; Tomer 2012).

22 Die Standardökonomik tendiert in den Augen vieler Beobachter zu einer (Über-)Betonung der mathematisch-statistischen und ökonometrischen Methodik (hinzu kommen die partiell unrealistischen Annahmen der homo-oeconomicus-Heuristik). Einige Beobachter führen daher das Versagen der Ökonomik (fehlende Antizipation der jüngsten Finanz- und Wirtschaftskrisen) auf gerade diese unrealistischen Verhaltensannahmen sowie den hohen Grad an Abstraktion der ökonometrischen Modelle zurück. Andere Beobachter wiederum sehen im VWL-Curriculum selbst eine der Hauptursachen für das Entstehen der Finanzmarktkrise, derart, da die Standardökonomik den Glauben an die Selbstheilungskräfte des Marktes und die Effizienzmarkthypothese (vermeintlich) noch befeuert habe.

23 Eine derartige Abkehr vom Modus Operandi des neoklassischen homo oeconomicus könnte dazu beitragen, die zu Beginn dieses Aufsatzes thematisierte Legitimations- und Vertrauenskrise der modernen Ökonomik im Nachgang der jüngsten Wirtschaftskrise zu überwinden.

fektion, Opportunismus und eigeninteressiert-egoistischer Nutzenmaximierung zu stoppen respektive umzukehren. Ihre interdisziplinäre Ausrichtung, ihr Fokus auf die Heuristik des homo cooperativus-reciprocans (oder homo culturalis) – anstelle des üblicherweise thematisierten homo oeconomicus – sowie die Thematisierung der beschränkten Rationalität oder aber des „satisficing man" – (anstelle des herkömmlichen „maximizing man"-) Modells haben durchaus das Potenzial, die oben beschriebenen Tendenzen abzumildern; idealerweise helfen sie sogar, prosoziales Verhalten und altruistische Präferenzen zu verbreiten.

Dies ist zum einen bedeutsam, um etwaige Verhaltensanomalien (vgl. Kapitel 2) zu korrigieren und somit (un-)mittelbar die soziale Kohäsion einer Gesellschaft zu fördern. Zum anderen ist dies jedoch auch deswegen so bedeutsam, da einige der heutigen VWL- (und auch BWL-)Studierenden die Unternehmens- und Politikberater respektive Wirtschaftsführer von morgen sein werden; sie werden somit maßgeblich die Geschicke des eigenen Landes sowie der Weltwirtschaft insgesamt mitbestimmen. Als solches kommt den Universitätsdozenten respektive den Programmkoordinatoren und Lehrbuchautoren ein hohes Maß an gesellschaftlicher und sozialer Verantwortung zu.

Die bildungspolitische und institutionelle Infrastruktur eines Landes – angefangen bei den Kindergärten über die Schulen bis hin zu den Universitäten – ist diesbezüglich bedeutsam; mindestens genauso bedeutsam sind jedoch auch die Lehrinhalte und -methoden an den jeweiligen Schulen und Universitäten, also die Frage, wie VWL (und andere Disziplinen) unterrichtet werden, d. h. welche Schwerpunkte gewählt und welche Werte primär(!) vermittelt und gelehrt werden (vgl. Frank et al. 1993).

Eine große Bedeutung kommt also dem Staat und dem Bildungssektor – und hier insbesondere den Dozenten und Koordinatoren der Studiengänge – zu. Beide Akteursgruppen haben dafür Sorge zu tragen, dass die Voraussetzungen für ein adäquates (pluralistisch-heterodoxes und interdisziplinär verzahntes) Studienprogramm – inklusive einer ausreichenden Finanzierungsgrundlage sowie exzellent geschultem Lehrpersonal – geschaffen werden. Inwiefern der Staat neben den institutionellen, d. h. den finanziellen und personellen Voraussetzungen auch weitergehende Verpflichtungen mit Blick auf die Förderung der individuellen Kooperationsbereitschaft und Empathie-Fähigkeit zu erfüllen hat und ob er sich gar direkt in die (familiäre) Erziehung und Sozialisation sowie die unmittelbare Wertevermittlung einmischen sollte (vgl. Layard 2005/2011, S. 176 ff., S. 200 f.), ist in der akademischen Forschungsliteratur umstritten. Eisler und Levine (2002) zufolge könnte z. B. das skandinavische Gesellschaftsmodell mit seinem (vermeintlichen) Fokus auf Partnerschaftlichkeit, Solidarität und Reziprozität – anstelle von Dominanz, Hierarchie und Unterdrückung – als gesellschaftspolitisches Vorbild herhalten. Eisler und Levine fordern daher, mithilfe des Staates ein weitgehend kooperatives anstelle eines kom-

petitiven Umfeldes zu schaffen.[24] Zudem sollte der Staat sich aktiv in die moralische Wertevermittlung an Kindergärten, Schulen und Universitäten einschalten. Dabei sollte er den Schwerpunkt auf die Vermittlung und Förderung ethischer Normen wie z. B. Altruismus, Empathie, Fürsorge, Kooperativität und Solidarität legen (vgl. Eisler & Levine 2002, S. 46).

Eine solche Position birgt jedoch ähnliche Risiken und Gefahren wie die jüngst veröffentlichten Theoriekonzepte des weichen (d. h. asymmetrischen, liberalen und/oder optimalen) und harten Paternalismus.[25] Diese Konzepte unterstellen explizit oder implizit, dass der Staat besser als seine Bürger wüsste, was gut für sie wäre. Eine derartig angenommene epistemologisch-kognitive Überlegenheit des Staates ermöglicht es selbigem, gewisse Normen und Werte in paternalistisch-heteronomer Art und Weise und von oben herab den einzelnen Bürgern vorzuschreiben – was zumeist mit einer Vielzahl an staatlichen Eingriffen in die Privatsphäre der Individuen einhergeht. Derartig illiberale, da paternalistisch-heteronome Staatsinterventionen implizieren häufig eine (un-)mittelbare Verletzung der kantisch-ordoliberalen Grundsätze der Bürgersouveränität und -autonomie (vgl. Klump & Wörsdörfer 2015). Der vorliegende Aufsatz argumentiert daher gegen eine derartig direkte (prozesspolitische) staatliche Wertevermittlung – z. B. in Form eines „Nanny-Staates" oder aber eines „benevolenten Diktators" (Erziehungsfragen sollten also primär im Aufgabenbereich der Familie verbleiben); er beschränkt sich vielmehr auf eine institutionelle (ordnungspolitische) Neuausrichtung der akademischen Infrastruktur respektive des Bildungswesens.[26] Diese sollte vorwiegend mithilfe einer Reform des universitären Curriculums – z. B. in Form neuartiger Studienprogramme, erweiterter Lehrmethoden und -inhalte und/oder grundlegend überarbeiteter Lehrbücher – erfolgen. Es geht hier also nicht primär darum, bestimmte Normen oder aber Werte direkt vorzuschreiben; es geht vielmehr um eine (mehr oder weniger) neutrale und ausgewogene, und nicht wie bisher einseitige – rein auf die homo-oeconomicus-Heuristik konzentrierte – Wertevermittlung mithilfe eines multi- bzw. interdisziplinären Studienangebots (und mithilfe eines weitreichenden Methodenpluralismus anstelle des bisher herrschenden Methodenmonismus): Studierende der VWL und angrenzender Fachrichtungen sollten die Möglichkeit erhalten, aus einem breit(er) gefächerten und möglichst interdisziplinär verzahnten Studienangebot wählen zu können. Eigeninteressierte und nutzenmaximierende Wertvorstellungen sollten dabei ebenso

24 Fehr und Schmidt (1999) untersuchten z. B. die Auswirkungen eines kooperativen im Vergleich zu einem kompetitiven Umfeld auf das Verhalten der Studienteilnehmer. Wie sich zeigte, differenzierten die Versuchsteilnehmer je nach sozialen Kontextbedingungen und wendeten unterschiedliche moralische Regeln und Prinzipien auf die je unterschiedlichen Umstände an.

25 Vgl. Thaler & Sunsteins „Nudge"-Konzept (2003; 2008/2009); siehe ebenfalls Camerer et al. 2003; Kahneman 2011; Layard 2005/2010 sowie für einen Überblick über die potenziellen Risiken und Gefahren der weichen und harten Paternalismus-Konzepte: Klump & Wörsdörfer 2015.

26 Begleitet werden könnte eine derartige Reform der wissenschaftlichen Institutionenlandschaft durch eine Reform des sozioökonomischen Wirtschaftssystems. So könnte z. B. das Wirtschaftssystem der sozialen Marktwirtschaft (à la Eucken, Röpke & Rüstow) als Vorbild herhalten, da es prinzipiell einen bedeutenden Beitrag zur Einbettung und Einhegung von Märkten und eigeninteressierten anthropologischen Motiven (vgl. Granovetter 1985; Polanyi 1944/2001) zu leisten vermag.

vermittelt werden wie Fairness, Solidarität, Kooperationsbereitschaft, Gemeinwohlorientierung und ein gesellschaftlich-soziales Verantwortungsbewusstsein (d. h. Vermittlung multipler Wertvorstellungen). Zudem sollte das VWL-Curriculum um heterodoxe Ökonomik-Ansätze[27] erweitert werden. Letztere beinhalten zum einen innovative Bachelor- und Masterstudiengänge und Doktorandenprogramme wie z. B. PPE; zum anderen beinhalten sie die Integration von interdisziplinären Forschungsagenden wie z. B. Verhaltensökonomik, Neuroökonomik, Wirtschaftspsychologie, ökonomische Glücksforschung, Wirtschafts- und Unternehmensethik sowie ökonomische Theorie- und Wirtschaftsgeschichte in das Kern- bzw. Standard-Curriculum der VWL. Diese und andere Disziplinen könnten durch ihren transdisziplinären Forschungsansatz sowie ihre Betonung von prosozialem Verhalten, reziprokem Altruismus, beschränkter Rationalität und des „satisficing" (im Gegensatz zum „maximizing") homo culturalis einen wichtigen Beitrag zur Umkehr der Tendenz hin zu Trittbrettfahrertum, Defektion, Opportunismus und eigeninteressiert-egoistischer Nutzenmaximierung leisten. Nicht zuletzt einige der in Kapitel 2 diskutierten Verhaltensstudien sowie die neuesten Erkenntnisse der Neurowissenschaften deuten darauf hin, dass Sozialisation und Bildung substanzielle Auswirkungen auf das Verhalten der Individuen haben. Insofern sollte der Art und Weise, wie Ökonomik gelehrt wird und welche verhaltenswirksamen Konsequenzen dies nach sich ziehen kann, mehr Bedeutung beigemessen werden.

5 Schlussbetrachtungen

Wie die vorangegangenen Abschnitte gezeigt haben, wird in der akademischen Literatur zwischen einem harten, biologischen und einem weichen, soziokulturellen Gehirnteil unterschieden. Die moralische respektive charakterliche Entwicklung eines Menschen (vgl. Kohlberg 1981; 1985) hängt also gleichermaßen von biologischen, psychologischen und soziokulturellen Faktoren ab. Baltes und Singer (2001, S. 60 ff.) sprechen in diesem Zusammenhang von einem „biologisch-kulturellen Ko-Konstruktivismus" sowie einer „Gehirn-Kultur-Verhaltens-Schnittstelle". Diese Schnittstelle wird maßgeblich durch die Interaktion des internen, genetisch-biologischen Systems mit dem externen, epigenetisch-plastischen System bestimmt. Insbesondere soziokulturelle und bildungspolitische Institutionen spielen eine entscheidende Rolle mit Blick auf die mögliche Förderung respektive Einschränkung der menschlichen Fähigkeit zum fürsorglichen, altruistischen und prosozialen Verhalten. Die jüngsten Erkenntnisse der Hirnforschung legen außerdem nahe, dass z. B. reformierte Lehrinhalte und -methoden dabei helfen könn(t)en, die in Kapitel 2 beschriebenen adversen Effekte der Standardökonomik (und anderer Disziplinen) auf das menschliche Verhalten zu lindern. Oberstes Ziel sollte es daher sein, das gegenwärtige VWL-Curriculum interdisziplinärer und pluralistisch-heterodoxer auszurichten.

27 Vgl. Becker et al. 2009; Colander 2007; Colander et al. 2004/2007; Lawson 2006; Lee 2009; Lee & Lavoie 2013.

Im Mittelpunkt sollten dabei die folgenden Aspekte stehen: 1. Methodenpluralismus anstelle des gegenwärtig praktizierten Methodenmonismus; 2. Abkehr von der einseitigen und unrealistischen Heuristik des homo oeconomicus und Hinwendung zu einem realistischeren und ausgewogeneren Menschenbild (z. B. in Form des homo culturalis-cooperativus-reciprocans); 3. Grundlegend überarbeitete Lehrbücher, die dieser Reform Rechnung tragen; 4. Ausbau und vermehrte Integration wirtschaftsethischer Lehrangebote in das Standard-Curriculum der VWL (derartige Lehrangebote sollten ergänzt werden durch verhaltensökonomische, neuroökonomische, wirtschaftspsychologische und theoriegeschichtliche Lehrveranstaltungen); und schließlich 5. Schaffung neuartiger und interdisziplinär verzahnter Studienprogramme wie z. B. PPE.

Literatur

Ansari, D. (2012). Culture and education: new frontiers in brain plasticity. In Trends in Cognitive Sciences 16(2), S. 93–95.

Baltes, P.B. & Singer, T. (2001). Plasticity and the ageing mind: an exemplar of the bio-cultural orchestration of brain and behavior. In European Review 9(1), S. 59–76.

Bauman, Y. & Rose, E. (2011). Selection or indoctrination: Why do economics students donate less than the rest? In Journal of Economic Behavior & Organization 79(3), S. 318–327.

Becker, J., Grisold, A., Mikl-Horke, G., Pirker, R., Rauchenschwandtner, H., Schwank, O., Springer, E. & Stockhammer, E. (Hrsg.) (2009), Heterodoxe Ökonomie. Marburg: Metropolis.

Camerer, C., Issacharoff, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T. & Rabin, M. (2003). Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for "Asymmetrical Paternalism". In University of Pennsylvania Law Review 151(3), S. 1211–1254.

Carter, J.R. & Irons, M.D. (1991). Are Economists Different, and If So, Why? In Journal of Economic Perspectives 5(2), S. 171–177.

Colander, D. (2007). Pluralism and Heterodox Economics: Suggestions for an "Inside the Mainstream" Heterodoxy. In Middlebury College Economics Discussion Paper 7(24).

Colander, D., Holt, R. & Rosser, J. (Eds.) (2004/2007), The Changing Face of Economics: Conversations with Cutting Edge Economists. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Cory, G.A. (1999). The Reciprocal Modular Brain in Economics and Politics. Shaping the Rational and Moral Basis of Organization, Exchange, and Choice. New York: Kluwer.

Cory, G.A. (2006a). A behavioral model of the dual motive approach to behavioral economics and social exchange. In Journal of Socio-Economics 35(4), S. 592–612.

Cory, G.A. (2006b). Physiology and Behavioral Economics. The New Findings from Evolutionary Neuroscience. In Altman (Ed.), Handbook of Contemporary Behavioral Economics. Foundations and Developments. London: Sharpe, S. 24–49.

Doidge, N. (2007). The Brain that changes itself. Stories of Personal Triumph from the Frontiers of Brain Science. New York: Penguin Books.

Eisler, R. & Levine, D.S. (2002). Nurture, Nature, and Caring: We are not Prisoners of Our Genes. In Brain and Mind 3(1), S. 9–52.

Etkin, A., Pittenger, C., Polan, J. & Kandel, E. (2005). Toward a neurobiology of psychotherapy: Basic science and clinical applications. In Journal of Neuropsychiatry and Clinical Neurosciences 17(2), S. 145–158.

Fagiolini, M., Jensen, C.L. & Champagne, F.A. (2009). Epigenetic Influences on Brain Development and Plasticity. In Current Opinion in Neurobiology 19, S. 207–212.

Fehr, E. & Schmidt, K.M. (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. In Quarterly Journal of Economics 114(3), S. 817–868.

Frank, B. & Schulze, G. (2000). Does Economics Make Citizens Corrupt? In Journal of Economic Behavior and Organization 43(1), S. 101–113.

Frank, R.H., Gilovich, T. & Regan, D.T. (1993). Does Studying Economics Inhibit Cooperation? In Journal of Economic Perspectives 7(2), S. 159–171.

Frank, R.H., Gilovich, T. & Regan, D.T. (1996). Do Economists Make Bad Citizens? In Journal of Economic Perspectives 10(1), S. 187–192.

Frey, B.S. & Meier, S. (2003). Are Political Economists Selfish and Indoctrinated? Evidence from a Natural Experiment. In Economic Inquiry 41(3), S. 448–462.

Frey, B.S. & Pommerehne, W.W. (1993). On the Fairness of Pricing – An Empirical Survey among the General Public. In Journal of Economic Behavior & Organization 20, S. 295–307.

GfK Verein (2014). Trust in Professions 2014; verfügbar unter: www.gfk.com/Documents/Press-Releases/2014/GfK_Trust%20in%20Professions_e.pdf (abgerufen am: 10. Oktober 2015).

Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In American Journal of Sociology 91(3), S. 481–510.

Guglielman, E. (2012). The Ageing Brain: Neuroplasticity and Lifelong Learning. In eLearning Papers 29, S. 1–7.

Güth, W., Schmittberger, R. & Schwarze, B. (1982). An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining. In Journal of Economic Behavior & Organization 3(4), S. 367–388.

Haucap, J. & Just, T. (2010). Not Guilty? Another look at the nature and nurture of economics students. In European Journal of Law and Economics 29(2), S. 239–254.

Haucap, J. & Müller, A. (2014). Why are Economists so Different? Nature, Nurture and Gender Effects in a Simple Trust Game. In DICE Discussion Paper No. 136.

Kahneman, D. (2011). Thinking, fast and slow. London: Allen Lane.

Kahneman, D., Knetsch, J.L. & Thaler, R.H. (1986). Fairness and the Assumptions of Economics. In Journal of Business 59(4), S. S285–S300.

Kandel, E.R. (2007). In Search of Memory. The Emergence of a New Science of Mind. New York: Norton.

Kirchgässner, G. (2005). (Why) are economists different? In European Journal of Political Economy 21(3), S. 543–562.

Klump, R. & Wörsdörfer, M. (2015). Paternalistic Economic Policies: Foundations, Implications and Critical Evaluations; In Ordo 66, S. 27–60.

Kohlberg, L. (1981). Essays on Moral Development Vol. I: The Philosophy of Moral Development. San Francisco: Harper & Row.

Kohlberg, L. (1985). The Philosophy of Moral Development. Moral Stages and the Idea of Justice. San Francisco: Harper & Row.

Kolb, B. & Gibb, R. (2011). Brain Plasticity and Behavior in the Developing Brain. In Journal of the Canadian Academy of Child and Adolescence Psychiatry 20(4), S. 265–276.

Kolb, B., Gibb, R. & Robinson, T.E. (2003). Brain Plasticity and Behavior. In Current Directions in Psychological Science 12(1), S. 1–5.

Laband, D.N. & Beil, R.O. (1999). Are economists more selfish than other 'social' scientists? In Public Choice 100(1–2), S. 85–101.

Lanteri, A. (2008). (Why) do selfish people self-select in economics? In Erasmus Journal for Philosophy and Economics 1(1), S. 1–23.

Lawson, T. (2006). The nature of heterodox economics. In Cambridge Journal of Economics 30(4), S. 483–505.

Layard, R. (2005/2011). Happiness. Lessons from a New Science. London: Penguin.

Lee, F.S. (2009). A History of Heterodox Economics Challenging the Mainstream in the Twentieth Century. London: Routledge.

Lee, F.S. & Lavoie, M. (Eds.) (2013), In Defense of Post-Keynesian and Heterodox Economics: Responses to Their Critics. London: Routledge.

Losin, E.A. Reynolds, Dapretto, M. & Iacoboni, M. (2009). Culture in the mind's mirror: how anthropology and neuroscience can inform a model of the neural substrate for cultural imitative learning. In Progress in Brain Research 178, S. 175–190.

Maclean, P.D. (1990). The Triune Brain in Evolution. New York: Plenum Press.

Mahnke, H., Bronstone, A. & Merzenich, M. (2006). Brain Plasticity and Functional Losses in the Aged: Scientific Bases for a Novel Intervention. In Progress in Brain Research 157, S. 81–109.

Marwell, G. & Ames, R.E. (1981). Economists Free Ride; Does Anyone Else? In Journal of Public Economics 15, S. 295–310.

Merzenich, M.M. (2005). Change minds for the better. In Journal on Active Aging, S. 22–30.

Pfaff, D.W. (2015). The Altruistic Brain: How We Are Naturally Good. Oxford: Oxford University Press.

Polanyi, K. (1944/2001). The Great Transformation. Boston: Beacon Press.

Reuter-Lorenz, P.A. & Park, D.C. (2010). Human Neuroscience and the Ageing Mind: A New Look at Old Problems. In Journal of Gerontology 65B(4); S. 405–415.

Rubinstein, A. (2006). A sceptic's comment on the study of economics. In Economic Journal 116; S. C1–C9.

Ruske, R. & Suttner, J. (2012). Wie (un-)fair sind Ökonomen? Neue empirische Evidenz zur Marktbewertung und Rationalität. In Ordo 63, S. 179–194.

Selten, R. & Ockenfels, A. (1998). An Experimental Solidarity Game. In Journal of Economic Behavior & Organization 34(4), S. 517–539.

Thaler, R.H. & Sunstein, C.R. (2003). Libertarian Paternalism. In American Economic Review 93(2), S. 175–179.

Thaler, R.H. & Sunstein, C.R. (2008/2009). Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. London: Penguin.

Tomasello, M. (2009). Why We Cooperate. Cambridge: MIT Press.

Tomer, J.F. (2012). Brain Physiology, Egoistic and Empathic Motivation, and Brain Plasticity: Toward a More Human Economics. In World Economic Review 1, S. 76–90.

Wexler, B.E. (2006). Brain and Culture. Neurobiology, Ideology, and Social Change. Cambridge: MIT Press.

Wexler, B.E. (2010). Neuroplasticity, cultural evolution and cultural difference. In World Cultural Psychiatry Research Review Summer 2010, S. 11–22.

Wilson, E.O. (2012). The Social Conquest of Earth. New York: Liveright.

Wörsdörfer, M. (2014). Inside the 'Homo oeconomicus Brain': Towards a Reform of the Economics Curriculum? In Journal of Business Ethics Education 11, S. 5–40.

Yezer, A.M., Goldfarb, R.S. & Poppen, P.J. (1996). Does Studying Economics Discourage Cooperation? Watch What We Do, Not What We Say or How We Play. In Journal of Economic Perspectives 10(1), S. 177–186.

Der ökonomische Fachhabitus – professionsethische Konsequenzen für das Studium der Wirtschaftswissenschaften

Alexander Lenger

> *„Erst nach einer Anzahl solcher Umwandlungen des Sehbildes wird der Studierende ein Bewohner der Welt des Wissenschaftlers, der sieht, was der Wissenschaftler sieht, und reagiert, wie es der Wissenschaftler tut. Die Welt, in die der Studierende dann eintritt, ist jedoch nicht ein für allemal durch die Natur seiner Umwelt einerseits und der Wissenschaft andererseits festgelegt. Sie wird vielmehr gemeinsam von der Umwelt und der bestimmten normal-wissenschaftlichen Tradition, der zu folgen der Studierende angehalten wurde, bestimmt." (Kuhn 2007 [1962], S. 124)*

Zusammenfassung

Der Beitrag schließt an die Diskussion zum Selektions- oder Indoktrinationseffekt an. Er fragt, wie die spezifischen Persönlichkeitseigenschaften von Wirtschaftswissenschaftlern, also ihre fachspezifischen Präferenzen sowie ihre Sozialisation in die spezifische Fachkultur erklärt werden können und welche Konsequenzen sich daraus für professionsethische Überlegungen ergeben. Hierzu wird im vorliegenden Beitrag auf die verhaltensökonomische Fachkulturforschung und das Habituskonzept von Pierre Bourdieu zurückgegriffen.

1 Einleitung

Inzwischen liegen eine Vielzahl von empirischen und verhaltensökonomischen Untersuchungen zum Charakter von Ökonomen[1] vor, die Hinweise auf eine signifikant größere Eigennutzorientierung, ein höheres Gewinnstreben und geringere moralische Orientierungen von Wirtschaftswissenschaftlern im Vergleich zu anderen Bevölkerungsgruppen geben.[2] Auch wenn verschiedene Autoren den Versuch unternommen haben, Ökonomen gegen diese Sichtweise zu verteidigen, indem entweder Studien vorgelegt wurden, in denen Ökonomen ein größeres Kooperationspotenzial aufwiesen als ihre Vergleichsgruppen (Yezer et al. 1996; Laband & Beil 1999; Frey & Meier 2003; Hu & Liu 2003; Zsolnai 2003), oder auf die moralische Dimension des Eigennutzkonzeptes hingewiesen wird (Lanteri 2008), so sprechen die empirischen Befunde in ihrer Gesamtheit doch deutlich für fachspezifische Verhaltensweisen: Wirtschaftswissenschaftler weisen nicht nur in Bezug auf ökonomische Sachverhalte und Rhetorik (McCloskey 1990; Caplan 2001; Rubin 2003; Klamer 2007), sondern auch bei politischen (Kearl et al. 1979; Klein & Stern 2006; Fuller & Geide-Stevenson 2007) und moralischen Fragestellungen (Frey et al. 1993; Haucap & Just 2003) signifikant von der Gesamtbevölkerung abweichende Einstellungen auf.

Angesichts dieser Befunde erscheint es zunehmend problematisch, primär den positiven Effekt von ökonomischer Bildung im Hochschulsegment und ökonomischer Professionalität zu betonen und Wirtschaftswissenschaftlern allein deswegen eine höhere Kompetenz bezüglich wirtschaftlichen Fragestellungen zuzuschreiben, weil diese Personen ein wirtschaftswissenschaftliches Studium abgeschlossen haben oder sich beruflich mit ökonomischen Fragestellungen beschäftigen. Gleichermaßen kann kritisch auf das fehlende reflexive Potenzial von Ökonomen und die Abwesenheit einer adäquaten ökonomischen Professionsethik hingewiesen werden. Vor diesem Hintergrund kann die derzeit im wirtschaftswissenschaftlichen Curriculum an deutschen Hochschulen stattfindende Verdrängung normativer Elemente zugunsten der „Modern Economics" genannten Trias aus Mikroökonomik, Makroökonomik und Ökonometrie (Lenger & Taaffe 2014) als eine spezielle Form der Konsumentenorientierung im Hochschulwesen verstanden werden, richten sich die Inhalte des wirtschaftswissenschaftlichen Studiums doch letztlich nach den vermeintlichen Wünschen bzw. Präferenzen künftiger Ökonomen.

In Anbetracht solcher Überlegungen rücken die Persönlichkeitseigenschaften von Wirtschaftswissenschaftlern, also ihre fachspezifischen Präferenzen sowie die Sozia-

1 Um die Lesbarkeit zu verbessern, ist es dem Verlag ein Anliegen, möglichst geschlechtsneutrale Formulierungen zu wählen und ausschließlich eine Geschlechtsform im Text zu verwenden. Entsprechend dieser Vorgabe wurde im vorliegenden Text auf die Unterscheidung von männlicher und weiblicher Form verzichtet. Selbstverständlich sind immer beide Geschlechter angesprochen.

2 Im Folgenden werden die Begriffe „Ökonomie" und „Wirtschaft" sowie „Ökonomik" und „Wirtschaftswissenschaften" jeweils synonym verwendet. Da es nicht um eine Diskussion der Unterschiede zwischen orthodoxer und heterodoxer Wirtschaftswissenschaft geht, beziehen sich die Begriffe an dieser Stelle ausschließlich auf den disziplinären Mainstream – die neoklassische Wirtschaftswissenschaft auf der Grundlage der allgemeinen Gleichgewichtstheorie und dem ökonomischen Verhaltensmodell des *homo oeconomicus*.

lisation in diese spezifische Fachkultur in den Mittelpunkt des Forschungsinteresses. Es gilt die Frage zu klären, wie die spezifischen Eigenarten von Wirtschaftswissenschaftlern erklärt werden können und welche Konsequenzen sich daraus für professionsethische Überlegungen ergeben. Hierzu wird im vorliegenden Beitrag auf die verhaltensökonomische Fachkulturforschung und das Habituskonzept von Pierre Bourdieu zurückgegriffen. Mit dem Habituskonzept – so viel sei hier vorweggenommen – beschreibt Bourdieu die „Wahrnehmungs-, Denk- und Handlungsschemata" eines Menschen, in denen sämtliche inkorporierten früheren sozialen Erfahrungen zum Ausdruck kommen (Bourdieu 1987 [1980], S. 101). Für Bourdieu stellt der Habitus eine „Tiefenstruktur der Handlungsmuster" dar, die eine unendliche Vielzahl geregelter, sich an neue Situationen anpassende Praktiken erzeugt und zugleich die Einheitlichkeit der Person im Handeln gewährleistet (siehe ausführlicher Lenger et al. 2013, S. 19–28 sowie Abschnitt 3).

Während der Fachkulturforschung somit die theoretische Annahme zugrunde liegt, dass sich familiäre bzw. biografische Primärsozialisation und berufliche bzw. fachliche Sekundärsozialisation als Kontrast gegenüberstehen, wird im Folgenden mit Rückgriff auf das Habituskonzept von Bourdieu die These entfaltet, dass sich ein ökonomischer Professionshabitus nicht allein aus der beruflichen und/oder universitären Fachsozialisation ableiten lässt, weil mittels einer solchen Perspektive die Einheitlichkeit im Handeln einer Person aus dem Blick gerät und entsprechend nur das professionelle bzw. situative Rollenhandeln abgebildet werden kann.

Um die Bedeutung der habituellen Prägung angemessen fassen zu können, wird auf Befunde aus dem Feld der sozialen Arbeit zurückgegriffen, für welche deutlich elaboriertere Befunde zur Frage der Bildung eines Professionshabitus und korrespondierender professionsethischer Konsequenzen vorliegen (beispielsweise Becker-Lenz & Müller 2009 oder Schumacher 2014). Für ein Konzept eines professionellen Habitus müssen die sozialstrukturelle Verankerung und die soziale Lage, das heißt die Primärsozialisation, wesentlich berücksichtigt werden. Ziel der Arbeit ist es, ein tragfähiges theoretisches Modell für ein besseres Verständnis zum Verhältnis von Biografie und Profession in den Wirtschaftswissenschaften in die Diskussion einzubringen. Da biografische Kompetenzen als Denk- und Wahrnehmungsschemata der sozialen Welt nicht nur das alltägliche Handeln, sondern auch das berufliche Handeln beeinflussen, ist insbesondere danach zu fragen, wie Gesamthabitus und fachspezifische Sozialisation konzeptionell zusammen gedacht werden können und welche Konsequenzen hieraus für professionsethische Fragestellungen resultieren.

Der vorliegende Beitrag gliedert sich wie folgt: Zunächst werden die zentralen Befunde der ökonomischen Fachkulturforschung skizziert (Abschnitt 2). Auch wenn bisher keine umfassenden fächerübergreifenden und systematischen Untersuchungen zu den Berufswahlmotiven von jungen Menschen vorliegen, so weisen die Einzelbefunde doch im Kern auf einen Selektionseffekt hin, wonach sich bestimmte Gruppen von Menschen signifikant häufiger für ein Studium der Wirtschaftswissenschaften entscheiden als andere Gruppen. Die Einsicht, dass die Einzigartigkeit von

Wirtschaftswissenschaftlern zum Großteil auf Selektionseffekten und subjektiven Einschätzungen beruht und nur graduell auf Anpassungs- bzw. Lerneffekte zurückgeführt werden kann, korrespondiert unmittelbar mit dem Habituskonzept von Pierre Bourdieu und seiner Konzeption eines feldspezifischen Habitus (Abschnitt 3). Entsprechend gilt es in einem weiteren Schritt zu fragen, welche Folgen daraus für die ökonomische Ausbildung resultieren (Abschnitt 4). Denn anders als die gängige Schlussfolgerung, dass die Charaktere bzw. die Präferenzen der auszubildenden Personen dem Einfluss der auszubildenden Institution entzogen sind und deswegen der Selektionseffekt auch keine Auswirkungen auf das Curriculum und die Vermittlung wirtschaftswissenschaftlicher Inhalte haben sollte, vertrete ich im vorliegenden Aufsatz die Auffassung, dass aus dem Befund der angedeuteten fachspezifischen Verhaltensweisen Handlungsbedarf auf zwei Ebenen resultiert. So muss erstens darüber nachgedacht werden, die Personenauswahl für das Studium der Wirtschaftswissenschaften durch die Einführung von Habituspassungstests in eine bestimmte, gesellschaftlich erwünschte Richtung zu kanalisieren. Zudem gilt es zweitens Maßnahmen anzudenken, mit denen im Curriculum der wirtschaftswissenschaftlichen Studiengänge in besonderer Weise auf die Spezifität der Studierendenschaft durch die Integration zusätzlicher Reflexionselemente reagiert werden muss. Der Beitrag schließt mit einem kurzen Fazit (Abschnitt 5).

2 Der wirtschaftswissenschaftliche Fachhabitus: Indoktrination, Selbstselektion oder subjektive Restriktionen?

Die Frage nach der Entstehung einer wissenschaftsdisziplinären Verhaltensweise und eines wirtschaftswissenschaftlichen Fachhabitus kann nur empirisch beantwortet werden. So gilt es zu fragen, ob und inwiefern Wirtschaftswissenschaftler einen fachspezifischen Habitus im Rahmen ihres Studiums inkorporieren und welche Folgen hieraus für die Fachdidaktik und die Profession erwachsen. Die Wirtschaftswissenschaften stellen insofern eine eigenständige Profession dar, als man darunter Berufe mit eigenständiger Fachlichkeit, wissenschaftlicher Grundlage und einer besonderen Verantwortung gegenüber dem Gemeinwesen und dem Staat versteht. Zur Beantwortung der Frage nach einem wirtschaftswissenschaftlichen Fachhabitus soll im Folgenden auf Studien zu Selektions- und Indoktrinationseffekten aufgebaut werden. Im Anschluss daran können Fragen nach Sollen und Können didaktischer Maßnahmen gestellt sowie professionsethische Überlegungen diskutiert werden.

Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass verschiedene verhaltensökonomische Studien zeigen, dass Ökonomen egoistischeres und selbstinteressierteres Verhalten aufweisen als die Gesamtbevölkerung (vgl. hierzu exemplarisch die prominenten Studien von Marwell & Ames 1981; Frey 1986; Carter & Irons 1991; Frank et al. 1993, 1996; Frey et al. 1993; Rubinstein 2006 sowie zum Überblick Ruske & Suttner 2012). Die Studien belegen ein analoges Verhalten in der Praxis zu der im Mainstream-Stu-

dium vermittelten modelltheoretischen Heuristik eines streng rationalen, eigennutzorientierten und gewinnmaximierenden *homo oeconomicus* (Colander 2006). Inzwischen – so kann man die Befunde deuten – gilt es als hinreichend belegt, dass Ökonomen eigennutzorientierter und profitorientierter handeln als der Durchschnittsbürger. Gerald Marwell und Ruth Ames (1981) haben beispielsweise gezeigt, dass Ökonomiestudierende in Öffentlichen-Güter-Spielen (Public Good Games) signifikant weniger freiwillige Gruppenbeiträge leisten als Studierende anderer Fächer.[3] John Carter und Michael Irons fanden denselben Effekt in Ultimatumspielen (Carter & Irons 1991).

Der Unterschied in den Verhaltensweisen von Ökonomen gegenüber anderen Bevölkerungsschichten ist somit hinreichend erfasst worden, wobei die Rekrutierungspraxis und damit einhergehende Validitätsproblematik bezüglich der studentischen Zusammensetzung solcher Studien an dieser Stelle ausgeklammert werden muss (zur Kritik siehe bspw. Arnett 2008; Henrich et al. 2010). Bezüglich der Ursachen dieser Effekte haben sich drei konkurrierende Lager gebildet. Eine erste Fraktion vertritt die sogenannte *Indoktrinations-* oder *Lernthese*, wonach Studierende durch ihr Wirtschaftsstudium bestimmte Werte „indoktriniert" bekommen (z. B. Frank et al. 1993; Selten & Ockenfels 1998). Der wohl prominenteste Vertreter dieser These war Joseph Stigler. Stigler argumentierte bereits in den 1950er Jahren, dass der Hauptgrund für die konservativere Grundeinstellung unter Ökonomen ihre wissenschaftliche Ausbildung sei: „The main reason for the conversatism surely lies in the effect of the scientific training the economist receives. He is drilled in the problems of *all* economic systems and in the methods by which a price system solves these problems. It becomes impossible for the training economist to believe that a small group of selfish capitalists dictates the main outlines of the allocation of resources and the determination of outputs." (Stigler 1959, S. 528) Empirische Unterstützung für die Stigler-These kam beispielsweise von Scott & Rothman (1975). Eine solche Sichtweise deckt sich mit der in der Wirtschaftspädagogik gefundenen Betonung bereichsspezifischer Moralentwicklung (Beck 2000).

Dem Indoktrinationslager gegenüber steht eine zweite Fraktion, die zu dem Ergebnis kommt, dass Ökonomen schon vor dem Studium über signifikant andere Präferenzen als Studienanfänger anderer Fachbereiche verfügen. Pointiert fasst Steven E. Rhoads diese Sichtweise zusammen: „People who think that the best things in life are free are not likely to become economists. People who think money matters and narrow self-interest makes sense are more likely to become economists" (Rhoads 1985, S. 162). Es wird also argumentiert, dass die gefundenen Unterschiede zwischen Ökonomen und Nicht-Ökonomen nicht durch Indoktrination zu erklären sind, sondern sich auf *(Selbst-)Selektionseffekte* zurückführen lassen. Demnach entscheidet sich eine bestimmte Gruppe von Menschen relational häufiger für ein Studium der

3 Es muss allerdings generell darauf hingewiesen werden, dass mit 49 % in der Gesamtpopulation und 24 % unter den Ökonomiestudierenden alle Personen signifikant von der dominanten Strategie der Nicht-Beteiligung abweichen, wie sie das ökonomische Verhaltensmodell theoretisch prognostizieren würde.

Wirtschaftswissenschaften (z. B. Carter & Irons 1991; Frank et al. 1993; Frey & Meier 2001, 2005; Ruske & Suttner 2012; Lanteri 2008).

Empirisch fundiert wurde die Selektionsthese beispielsweise durch eine vergleichende Umfrage von Frey et al. (1993). In dieser wurden verschiedene Bevölkerungsgruppen zu ihrer Einstellung zum Preismechanismus und anderen Allokationsverfahren befragt. Neben einer Kontrollgruppe wurden Studierenden der einführenden Ökonomievorlesungen und schließlich fortgeschrittene Ökonomiestudierende befragt. Im Ergebnis ergeben sich signifikante Unterschiede zwischen der Gruppe der Erstsemesterstudierenden in Ökonomie und der allgemeinen Bevölkerung, aber nicht zwischen den fortgeschrittenen Ökonomen und der Gruppe der Erstsemester.

Um diese Ergebnisse zu testen, haben Haucap & Just (2003) die Studie repliziert. Im Gegensatz zu der Vorgängerstudie finden sie in den Bewertungsmustern ebenfalls signifikante Unterschiede zwischen den Ökonomen im ersten Jahr und anderen Personengruppen. Der Unterschied verstärkt sich aber noch bei den fortgeschrittenen Ökonomen. Die Befunde von Haucap & Just deuten somit darauf hin, dass die Wertvorstellungen bzgl. des Preismechanismus zwar schon vor dem Studium unterschiedlich sind, dass sie aber zusätzlich durch das Studium beeinflusst bzw. verstärkt werden. Es scheint ein Zusammenspiel von Selektions- und Lerneffekt vorzuliegen: „Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Ökonomiestudenten bereits vor ihrem Studium eine größere Vorliebe für Marktlösungen zu haben scheinen. Diese Vorliebe wird im Laufe des Studiums noch verstärkt. Gleichzeitig nimmt die Skepsis von Ökonomiestudenten gegenüber staatlichen Lösungen im Laufe des Studiums zu." (Haucap & Just 2003, S. 4; vgl. auch Cipriani et al. 2009).

Diesen auf spezifische Präferenzen von Ökonomen abzielenden Zugängen gegenüber steht eine dritte Fraktion, die die spezifischen Verhaltensweisen von Ökonomen nicht auf deren Fachsozialisation oder eine Selbstselektion, sondern mit einer *fachspezifischen Einschätzung subjektiver Restriktionen* erklärt (exemplarisch Minnameier 2016 sowie die dort besprochene Literatur). Zusammengefasst wird argumentiert, dass die gefundenen Unterschiede in den Verhaltensweisen zwischen Ökonomen und normalen Bürgern weder bei der Indoktrinations- noch bei der Selbstselektionsthese notwendigerweise auf fachspezifische internalisierte Präferenzen bzw. abweichende moralische Orientierungen zurückzuführen sind, sondern ihr fachspezifisches Handeln aus einer charakteristischen Einschätzung und wesensgemäßen Bewertung subjektiver Restriktionen (beliefs) resultiert.

Die dritte Fraktion kritisiert, dass es sich bei den gefundenen Unterschieden lediglich um offenbarte Präferenzen (Samuelson 1948) handele und die zugrunde liegende Handlungsintention letztlich nicht beobachtbar sei. Entsprechend ist kein unmittelbarer Rückschluss auf die tatsächlichen Präferenzordnungen bzw. Nutzenfunktionen von Individuen möglich (vgl. Bruni & Sugden 2007; Minnameier 2016). Zudem kann dieser Ansatz keine Aussage dazu treffen, ob im Sozialisationsprozess die Präferenzen einen Wandel erfuhren oder ob der Umgang mit Restriktionen gelernt wurde.

Im Anschluss an die Befunde der empirischen Gerechtigkeitsforschung (Mikula 2002) wird aus einer solchen Perspektive argumentiert, dass es sich bei den gefundenen Unterschieden „lediglich" um sogenannte Framing-Effekte handelt (Tversky & Kahneman 1986; Ellingsen et al. 2012). Auf individueller Ebene fungieren demnach Deutungsrahmen als mentale Repräsentationen und Sinndeutungen der Welt, welche sich in Marktsituationen (Liberman et al. 2004) oder in kompetitiven Umgebungen wie dem Bankensektor (Cohn et al. 2014) in eigennutzorientierten Handlungen niederschlagen und in diesen spezifischen Kontexten als soziale Norm interpretiert werden (Bicchieri 2006). Eine solche Lesart ist kompatibel mit dem psychologischen Erklärungsmuster, dass wir bei eigennutzorientierten Verhalten in Experimenten lediglich „lokale Charakterzüge" beobachten, die ausschließlich in der Verbindung mit spezifischen Situationen aktiviert werden (Miller 2003, S. 368, 382–388). Eine gängige Erklärung für den Lerneffekt lautet dann, dass Ökonomiestudierende als Teilnehmer in Experimentallaboren die zur Wahl stehenden Entscheidungssituationen anders und eben mehr im Sinne ihres Faches („economic way of thinking") kategorisieren als Studierende anderer Fächer (Lanteri 2008, S. 17). Im Einklang mit dem Rationalitätsprinzip (Vanberg 2008a) wird die These vertreten, dass Ökonomen in den verhaltensökonomischen Experimenten zu höheren bzw. eigennutzorientierteren Spielergebnissen kommen, weil sie die (subjektiven und objektiven) Restriktionen (also die Spiel-Situationen) anders bzw. „situationsadäquater" einschätzen. Die zugrunde liegenden sozialen Präferenzen seien aber ansonsten die gleichen wie bei anderen Bevölkerungsgruppen. Die dritte Fraktion vertritt somit die Position, Individuen verfügten über grundlegende und stabile moralische Präferenzen und verhielten sich lediglich unter entsprechenden situativen Anreizstrukturen wie eigeninteressierte Akteure. Mit anderen Worten: Die Akteure agieren rational im Sinne ihrer jeweiligen individuellen (fundamentalen) Präferenzen einerseits und der subjektiv wahrgenommenen Restriktionen andererseits (Minnameier 2016; vgl. hierzu auch Vanberg 2008a).

Die empirische Datenlage ist somit insgesamt als äußerst ambivalent zu bewerten und eine abschließende Bewertung erscheint an dieser Stelle unmöglich. Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die empirischen Befunde prinzipiell Raum für alle drei Interpretationen lassen. Der zentrale Unterschied zwischen den drei Erklärungsansätzen ist aber meines Erachtens, dass während die Indoktrinationsfraktion Präferenzen als variabel und veränderbar konzipiert, die Selektions- und Restriktionsfraktionen gute Argumente für fundamentale Präferenzen im Sinne stabiler Verhaltensdispositionen, also eines im Hintergrund agierenden Habitus liefern. Hieran schließen die weiteren Überlegungen an. Ich schließe mich dabei der Auffassung an, dass insgesamt mehr Studien einen Selektionseffekt bzw. eine signifikant stärkere Wirkung des Selektionseffekts gegenüber dem Lerneffekt oder den wahrgenommenen Restriktionen vermuten lassen (vgl. zum Überblick Ruske & Suttner 2012, S. 181; Lanteri 2008, S. 3). Im Folgenden wird daher gefragt, wie ein solcher Selektionseffekt theoretisch verortet werden kann. Dennoch erscheint es wichtig noch einmal darauf hinzuweisen, dass eine letztgültige empirische Erfassung moralischer

Präferenzen von Individuen auch weiterhin noch aussteht und diese Aufgabe mit den Methoden der Verhaltensökonomik auch nur schwer geleistet werden kann (vgl. hierzu auch Lenger & Goldschmidt 2014).

3 Fachkulturhabitus und feldspezifische Sozialisation

Zur theoretischen Verortung der skizzierten Befunde kann die Habitus-Feld-Theorie von Pierre Bourdieu wichtige Beiträge leisten. Bourdieu hat ein Konzept vorgelegt, welches eine Verknüpfung individueller Dispositionen (Präferenzen) und gesellschaftlicher Strukturen (Restriktionen) ermöglicht (Lenger et al. 2013, S. 14). Der Habitus fungiert dabei als Träger gesellschaftlicher Strukturen. Das Habituskonzept erlaubt es, die Frage zu beantworten, wie es möglich ist, dass Menschen in der alltäglichen Handlungspraxis konsistent und kohärent handeln, auch wenn sie keiner formalen Regel folgen und nicht über vollständige Informationen verfügen. Bourdieu argumentiert, dass Menschen eben nicht in jeder Situation anders, sondern prinzipiell immer ähnlich handeln. Sie tun dies in einer bestimmten *Art und Weise*, die im Sozialisationsprozess erlernt und durch stetige Wiederholung eingeübt bzw. inkorporiert wurde (Bourdieu 1982 [1979], 1987 [1980]).

Die Fachkulturforschung geht im Anschluss an diese Überlegungen davon aus, dass jede wissenschaftliche Disziplin über eine eigene Fachkultur verfügt und einen eigenen Fachhabitus entwickelt (Bucher & Strass 1961; Becher & Trowler 2001; Frank 1990). Diese weitere Ausdifferenzierung des Habitus im Lebenslauf wird mit der Erkenntnis begründet, dass Individuen eben nicht in allen spezifischen Kontexten identisch handeln, sondern dass der gleiche Habitus „je nach Stimulus und Feldstruktur ganz unterschiedliche, ja, gegensätzliche Praktiken hervorbringen kann" (Bourdieu & Wacquant 2006 [1996], S. 167–168). Die zu erklärende Praxis ergibt sich nach Bourdieu (1982 [1979], S. 175) somit aus der Kombination von Handlungsmöglichkeiten (Habitus und Kapital) innerhalb bestimmter Strukturen (Feld) (vgl. hierzu auch Lenger et al. 2013 sowie Papilloud 2003).

Es gilt meines Erachtens festzuhalten, dass die Konzeption eines rollenspezifischen Fach- oder Professionshabitus zu schematisch bzw. statisch gedacht ist: Die daraus resultierende Entgegensetzung von Fachhabitus und Alltagsbewertungsprinzipien kann in der Praxis nicht funktionieren, weil der Fachhabitus nicht einfach als rollenförmiges Handeln zu interpretieren (vgl. Krais & Gebauer 2002) und somit auch nicht von der Persönlichkeit bzw. vom Gesamthabitus zu trennen ist. Denn während der Rollenbegriff sein vermeintliches analytisches Potenzial darin entfaltet, dass er „einen Zugang zu situationsspezifisch unterschiedlichem sozialen Handeln eröffnet", so ist vielfach darauf hingewiesen worden, „dass die säuberliche Trennung verschiedener sozialer Rollen in der Wirklichkeit nicht gegeben ist" und dass die Vorstellung „vom Rollenträger als einem Kleiderständer, der sich verschiedene Rollen wechselweise anhängt", somit analytisch nicht trägt (Krais 2004, S. 94). Die grundlegend erlernten Bewertungsschemata des mit der Primärsozialisation erlernten Habi-

tus können somit nicht einfach ausgeblendet, sondern müssen im Gegenteil in den Mittelpunkt des Forschungsinteresses jedes professionellen Habitus gerückt werden.

Die Frage richtet sich somit auf die Wandelbarkeit der habituellen Persönlichkeitsmerkmale im individuellen Lebensverlauf. Folgt man Bourdieu in der Frage nach der Anpassungsfähigkeit des Habitus, so bleibt wenig Spielraum für freie Wahlhandlungen oder radikale Brüche mit der vorherigen Biografie (vgl. Bourdieu 1982 [1979], S. 187, 238–239, 1987 [1980], S. 116). Ein einmal inkorporierter Habitus besitzt ein starkes Beharrungsvermögen, der trotz geänderter sozialer Bedingungen seine Wirkkraft im Lebensverlauf entfaltet (Lenger et al. 2013, S. 24–25). Dabei wirkt er aber im Hintergrund als Prägung der Persönlichkeit und lässt sich im Feld als prinzipiell offen auffassen. Er ist – übertragen auf den ökonomischen Fachhabitus – die Identität, die den ökonomischen Entscheidungen zugrunde liegt.

Angesichts dieser Überlegungen erscheint es auf der Basis von Bourdieus Konzeption als höchst unplausibel, dass der Habitus einer Person in einem professionellen Fachhabitus komplett aufgeht (Schumacher 2014). Beispielhaft haben Becker-Lenz & Müller-Hermann für das Feld der sozialen Arbeit gezeigt, dass sich der vor dem Studium geprägte Habitus von Studierenden der sozialen Arbeit in der Regel durch ein Studium der sozialen Arbeit nur in geringfügigem Maße ändert und dass etwaige Veränderungen auf krisenhafte Erschütterungen der Person und Biografie zurückzuführen sind (Becker-Lenz & Müller-Hermann 2012, 2013).

Soziale Akteure handeln in der Praxis im Einklang mit ihrem zugrunde liegenden Habitus und richten ihr Verhalten eben nicht einfach an ihrer professionellen Funktion und den damit verbundenen fachspezifischen Rollenerwartungen aus. Der Habitus bildet gewissermaßen eine stabile und wenig veränderbare Basisstruktur, von der Handlungsmuster zwar partiell, aber eben nicht dauerhaft abweichen können. Insofern greifen Erklärungsmuster zu kurz, die das eigennutzorientierte Verhalten auf individuelle Spielsituationen und stereotypes Rollenverhalten zurückführen: „It seems plausible that freshmen play the way they believe an economist should behave. Such a belief, moreover, probably follows some stereotypical idea of economists“ (Lanteri 2008, S. 18).

Es muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass das Verhältnis zwischen Primär- und Sekundärsozialisation in der Konzeption Pierre Bourdieus einen blinden Fleck darstellt (Lenger et al. 2013, S. 23, 30). So geht Bourdieu ganz grundlegend davon aus, dass habituelle Dispositionen über die Zeit hinweg stabil bleiben und die Praxis auch dann noch anleiten, wenn sie nicht mehr zu den Strukturen einer sich wandelnden Umwelt passen (Bohn & Hahn 2007, S. 260). Diese *Hysteresis*- oder Trägheitsannahme (vgl. Bourdieu 1982 [1979], S. 187, 1987 [1980], S. 177) unterstellt aber eine „Prävalenz der primären Konditionierung im Sozialisationsprozess und führt zur These des Überdauerns der Erwerbsbedingungen in den Praxisformen“ (Bohn & Hahn 2007, S. 260). In der Rezeption von Bourdieus Sozialtheorie wurde entsprechend die Frage, welche differenziellen gesellschaftlichen Bedingungen im

Sinne des Inkorporationsprozesses auf welche Weise für die Habitusprägung konstitutiv sind, kontrovers diskutiert.

Dass konzeptionell zwischen der Primärsozialisation im Entwicklungsalter und der Sekundärsozialisation im Erwachsenenalter unterschieden werden muss, ist unstrittig (vgl. Cicourel 1993). Jefferey Everett beispielsweise verortet den Habitus zwischen privater Primär- und beruflicher Sekundärsozialisation: „Habitus is a combination of the social actor's deeply ingrained identity and his or her less fixed, occupational identity" (Everett 2002, S. 65; vgl. Meisenhelder 2006). Auch Cornelia Bohn und Alois Hahn schlagen im Anschluss an Lettke (1996, S. 48) vor, zwischen einem „Primärhabitus", der der Herkunftsfamilie entstammt, und einer Vielzahl von „Sekundärhabitus", die in den jeweiligen sozialen Feldern zu einem späteren biografischen Zeitpunkt erworben und praktiziert werden, zu unterscheiden (Bohn & Hahn 2007, S. 260–261). Damit konkretisieren sie die recht allgemeine Überlegung von Bourdieu, dass Menschen zusätzlich zu ihrem Herkunftshabitus auf jedem Feld zusätzliche Kapitalien erwerben müssen, die auf dem jeweiligen Feld von Bedeutung sind bzw. Handlungsmöglichkeiten verschaffen (vgl. Rehbein 2003, S. 85).[4]

Prinzipiell muss der Habitus somit als offen bzw. leicht veränderbar konzipiert werden, da er nicht mit einer einzelnen Handlung oder einem Set an Handlungsweisen gleichzusetzen ist, sondern die Primärsozialisation als Prägung der Persönlichkeit im Hintergrund agiert (Schumacher 2014). Im Anschluss an die empirischen Befunde zum Selektions- und Lerneffekt im wirtschaftswissenschaftlichen Feld gehe ich davon aus, dass die Entstehung eines ökonomischen Professionshabitus im Sinne einer Akkumulation von feldspezifischem Kapital als Prozess der Feldsozialisation aufgefasst werden kann, die zwar durch die Primärsozialisation (Sozialisation bzw. Habitusformierung) bzw. Sekundärsozialisation (Enkulturation, Vergesellschaftung) maßgeblich strukturiert wird, aber dennoch eine eigene Dynamik im Lebenslauf entfaltet. Da diese Entwicklungs-, Lern-, Gestaltungs- und Krisenbewältigungsprozesse als lebenslanger Prozess verstanden werden müssen, findet durch die kontinuierliche Anpassung an die Umwelt auch eine kontinuierliche Modifikation existierender Habitus statt. Soziale Akteure bringen demnach beim Eintritt in Felder bestimmte habituelle Dispositionen entsprechend ihrer individuellen klassenspezifischen, ethnischen, kulturellen etc. Prägung mit und verfügen über zusätzliche spezifische „habituelle Prägungen der Bildungs- und Berufslaufbahn" (Hofbauer 2010, S. 35; vgl. auch Jenkins 2001 [1992], S. 90; Fuchs-Heinritz & König 2005, S. 157).

Es ist somit trotz Hysteresis-Effekt und der Prägung durch den Primärhabitus (Selektions- und Restriktionseffekt) von einer prinzipiellen Anpassung und Weiterentwicklung des Habitus im wirtschaftswissenschaftlichen Feld auszugehen (Lerneffekte). Passend hält auch Bourdieu mit Blick auf den Eintritt in ein Feld fest:

4 Weiterführend zur Frage von Habitus-Struktur-Konflikten sowie der Möglichkeit einer langfristigen Habitusmodifikation und Habitus-Feld-Anpassung siehe von Rosenberg (2011), El-Mafaalani (2012), Schmitt (2010).

„Was Neulinge in Wirklichkeit mitbringen müssen, ist nicht der stillschweigend oder ausdrücklich geforderte Habitus, sondern ein praktisch kompatibler oder hinreichend nah verwandter und vor allem flexibler und in einen konformen Habitus konvertierbarer, kurz: kongruenter und biegsamer und somit einer möglichen Umformung zugänglicher Habitus." (Bourdieu 2001, S. 126).

Damit wird eine theoretische Perspektive aufgegriffen, die der Tatsache Rechnung trägt, dass sich die einzelnen Disziplinen an Hochschulen durch spezifische Fachkulturen und epistemische Regime unterscheiden (Knorr-Cetina 2002 [1999]) und gefragt, inwieweit Fachkulturen mit ihren spezifischen Öffnungs- und Schließungsmechanismen sowie ihren (häufig verborgenen) Tradierungen und Reproduktionsdynamiken zur Konstitution fachspezifischer Verhaltensweisen beitragen. Ein feldspezifischer Habitus ist aus dieser Perspektive ein Set an Dispositionen, die ein Akteur mit der Zeit in einer vertrauten Umgebung erworben hat (Böning 2009, S. 129). Eine solche Lesart korrespondiert unmittelbar mit den Befunden von Haucap & Just und liefert eine konsistente theoretische Erklärung, warum in der Praxis sowohl ein Selektions- als auch ein nachgelagerter Lerneffekt beobachtet werden kann.

4 Professionsethische Überlegungen und didaktische Maßnahmen

Die skizzierten Ausführungen haben weitreichende Konsequenzen für professionsethische Überlegungen und korrespondierende didaktische Maßnahmen. Lanteri spricht im Zusammenhang mit den empirischen Befunden zum eigennützigen Verhalten von Ökonomen von einem „moralischen Strafprozess" (Lanteri 2008, S. 3–6), da die Literatur (wenn auch implizit) darauf abzielt, das eigennutzorientierte Verhalten von Ökonomen als moralisch verwerflich und dysfunktional zu charakterisieren. Bezüglich der Handlungsalternativen für das wirtschaftswissenschaftliche Curriculum lassen sich dann auch folgerichtig drei didaktische Stoßrichtungen in der Literatur unterscheiden. Für Vertreter der Restriktionsthese ergeben sich aus den skizzierten Befunden keine Konsequenzen, da Ökonomen nicht weniger sozial agieren als andere Bevölkerungsgruppen. Vertreter der Indoktrinationsthese kritisieren die fehlerhafte Vermittlung und Didaktik in den Wirtschaftswissenschaften und plädieren dafür, Studenten der Wirtschaftswissenschaften die positive Bedeutung von prosozialem Verhalten für wirtschaftliche Transaktionen zu vermitteln (Frank et al. 1996) und mathematische Formeln durch praktische Fallbeispiele zu ersetzen (Rubinstein 2006). Vertreter der Selektionsthese hingegen sehen die Problemursache in der individuellen Persönlichkeit begründet und somit außerhalb des Verantwortungsbereiches der Fachdidaktik, oder sie verstehen – so die vielfache Position der Wirtschafts- und Unternehmensethik – die Fachdidaktik als einen Korrekturmodus zur Nivellierung vorheriger fachspezifischer Dispositionen (James & Cohen 2004; Kliemt 2008; Lanteri 2008). Harvey James und Jeffrey Cohen weisen beispielsweise

darauf hin, dass Studierende, die wirtschaftsethische Kurse belegten, höhere Kooperationsraten in Verteilungsexperimenten aufwiesen als Ökonomiestudierende ohne entsprechende Ethikausbildung (James & Cohen 2004).

Legt man jedoch die oben skizzierten theoretischen Ausführungen zum Habituskonzept zugrunde, so wird relativ schnell klar, dass alle Sichtweisen zentrale Aspekte und Konsequenzen der Fach- bzw. Feldsozialisation ausblenden. Zunächst muss darauf hingewiesen werden, dass bei der empirischen Untersuchung des Phänomens die Selektionsthese aus der Tatsache abgeleitet wird, dass die gefundenen Unterschiede zwischen Ökonomen und Nicht-Ökonomen bereits bei Erstsemesterstudierenden zu beobachten sind (Frey & Meyer 2003, S. 452). Lanteri weist in diesem Zusammenhang zu Recht auf zwei zentrale Probleme der vorliegenden Studien hin: Zum einen fehlen noch immer entsprechende Untersuchungen zum Indoktrinationseffekt an Schulen (Lanteri 2008, S. 12), zum anderen wird der Gruppe der Ökonomen die sehr heterogene Gruppe der Nicht-Ökonomen gegenübergestellt, wodurch ähnliche Verhaltensweisen in anderen Fächern überdeckt werden könnten (Lanteri 2008, S. 15).

Unabhängig von dieser Erhebungsproblematik stellt sich aber die Frage, wie dem Befund mangelnder sozialer Denkweisen und ethischer Reflexion in der ökonomischen Profession begegnet werden kann und sollte. Hinter einem solchen diagnostizierten Handlungsbedarf steht die Auffassung, dass ethische Überlegungen eine grundlegend positive Ressource für Wirtschaftswissenschaftler darstellen können, um in der ökonomischen Praxis angemessene Entscheidungen hinsichtlich zustimmungsfähiger Lösungen für ökonomische Dilemma-Situationen treffen zu können (vgl. Buchanan 1984 [1975]; Homann & Blome-Dress 1992).

Um mich der Frage nach den Konsequenzen der Selektionsthese für professionsethische Überlegungen zu nähern, werde ich im Weiteren auf verschiedene Befunde zur Fachkultursozialisation von Sozialarbeitern zurückgreifen (vgl. Schumacher 2014, S. 19–21). Der Rückgriff auf Befunde der sozialen Arbeit ist insbesondere deshalb sinnvoll, weil in diesem Feld – im Gegensatz zu den Wirtschaftswissenschaften – die Einsicht etabliert ist, dass ethische Handlungskompetenz ein integraler Bestandteil fachlicher Kompetenz in sozialprofessionellen Handlungsfeldern ist und dementsprechend nicht nur eine hohe Reflexions- und Urteilskompetenz der sozialprofessionell tätigen Personen gefordert wird, sondern auch die Ausbildung und Implementierung von institutionalisierten Strukturen professionsethischer Reflexion angestrebt ist (vgl. exemplarisch Becker-Lenz et al. 2013).

So wird im Professionalisierungsdiskurs der sozialen Arbeit vielfach verkürzt darauf hingewiesen, dass (Aus-)Bildungsprozesse, die auf eine Veränderung zugrunde liegender Verhaltensdispositionen abzielen, also eine Habitustransformation anstreben, nicht direkt vermittelt, sondern lediglich auf eine „von vorneherein nicht standardisierbare Art und Weise“ unterstützt und gefördert werden können (Becker-Lenz & Müller-Hermann 2012, S. 211). Durch die Aneignung einer berufsethischen Grundhaltung sowie die Inkorporation feldspezifischer Verhaltensregeln und Handlungs-

routinen wird ein professioneller Habitus über die Formung der Persönlichkeit zum Professionellen entwickelt (vgl. Vorheyer & Nagel 2011).

Trotzdem darf bei der Forderung nach Reflexivität in der professionsethischen Ausbildung aber die „Resistenz des Habitus gegen Einflussnahme und Veränderung, also der ihm stets anhaftende Hysteresiseffekt" (Schumacher 2014, S. 21) nicht ausgeblendet werden. Beispielhaft hierfür stehen die Befunde von Benedikt Sturzenhecker (vgl. Sturzenhecker & Wildt 1993; Sturzenhecker 1994) und Andrea Braun (2010). Aussagekräftig fasst Sturzenhecker die zentralen Befunde zusammen:

> *„Die Verwendung des Habituskonzeptes macht skeptisch gegen solche Preisungen der Veränderungschancen des Handelns durch Reflexion. Der einverleibte Habitus ist resistent, denn er lässt ja gerade das eigene Handeln als selbstverständlich erscheinen und kann neue Erfahrungen unter alte subsumieren, sich damit funktional verändern und auch stabil bleiben." (Sturzenhecker 1994, S. 81)*

Hieraus darf meines Erachtens aber keineswegs geschlussfolgert werden, dass der in der Praxis beobachtbare Selektionseffekt keiner Berücksichtigung im Curriculum und bei der Vermittlung wirtschaftswissenschaftlicher Inhalte bedarf, da die Charakterbildung der auszubildenden Personen dem Einfluss der auszubildenden Institution und somit den Hochschulen entzogen sei. Vielmehr vertrete ich die Auffassung, dass aus der Tatsache eines Selektionseffektes Handlungsbedarf auf zwei strukturellen Ebenen resultiert.

So muss erstens darüber nachgedacht werden, dem Selbstselektionseffekt durch die Einführung einer Personenvorauswahl zu begegnen. Hierfür wäre es denkbar, als Zulassungstest für das Studium der Wirtschaftswissenschaften einen Habitustest zu installieren, der die Personenauswahl für ein solches Studium in Richtung gemeinwohlorientierter Menschen lenkt. Eine solche Ex-ante-Exklusion wäre aber zweifellos sehr fragwürdig und nur extrem schwierig umsetzbar. Entsprechend gilt es zweitens zu überlegen, ob im Curriculum der wirtschaftswissenschaftlichen Studiengänge in besonderer Weise auf die Spezifität der Studierendenschaft durch die Integration zusätzlicher Reflexionselemente und die Ausweitung normativer Lehrinhalte reagiert werden muss. Konkret scheinen die Befunde zum Selektionseffekt ein weiteres Argument dafür zu liefern, in der wirtschaftswissenschaftlichen Ausbildung verstärkt auf eine Vermittlung berufsethischer Grundhaltungen im Sinne einer Verinnerlichung eines berufsspezifischen Arbeitsethos abzustellen. Eine solche berufsethische Grundhaltung geht deutlich über die rechtliche Befolgung und Einhaltung bestehender Berufskodizes hinaus und stellt die (sozialpolitische) Orientierung am Gemeinwohl, die Berücksichtigung der bestehenden Rechtsordnung sowie die Abgleichung mit den moralischen Anforderungen der normativen gesellschaftlichen Ordnung in den Mittelpunkt der ökonomischen Ausbildung (vgl. analog für die soziale Arbeit Becker-Lenz & Müller-Hermann 2012, S. 218–221; Schumacher 2014, S. 45–47). Im Einklang mit den Überlegungen der normativen Ordnungsökonomik (Buchanan 1984 [1975]; Vanberg 2008b) und dem Professionalisierungsdiskurs in der sozialen Arbeit (vgl. Becker-Lenz & Müller 2009; Becker-Lenz et al. 2011, 2012, 2013) dürfen

keine Interventionen und Handlungen vorgenommen werden, die den Interessen beteiligter Akteure (Stakeholder) oder dem Gemeinwohl zuwiderlaufen.

Um einen solchen didaktischen Reflexionsprozess anzustoßen, schlage ich angesichts der relativ starren habituell geprägten Verhaltensdispositionen von zukünftigen Ökonomen vor, vermehrt mit einer reflexiven Vermittlung mittels individueller Positionsbestimmung zu arbeiten. Das Prinzip der individuellen Positionsbestimmung versucht mittels Vergegenwärtigung der individuellen gesellschaftlichen Stellung im sozialen Raum eine Reflexion auf korrespondierende Einstellungen und Lebensstile zu ermöglichen und entsprechende Werthaltungen entsprechend zu kontrastieren. Die reflexive Didaktik als Methode der kooperativen Wissensvermittlung erscheint angesichts des hohen Reflexionsbedarfs angemessen, um Studierenden zu ermöglichen, ihr Handeln zu reflektieren und ihre persönlichen Interessen im wissenschaftlichen Feld mit dem Ziel einer Optimierung zu benennen. Angesichts von stark geprägten Habitus ist mit der individuellen Positionsbestimmung ein Instrument benannt, mit dem Reflexionsprozesse und habituelle Anpassungsprozesse meines Erachtens optimal erfolgen können. Eine solche reflexive Methode der Selbstevaluation und Selbstoptimierung erscheint für die Vermittlung wirtschaftswissenschaftlicher und wirtschaftsethischer Prozesse eine sinnvolle Didaktik darzustellen, da die Teilnehmer unmittelbar an ihre habituell geprägten Alltagserfahrungen anknüpfen und im Einklang mit den zu vermittelnden ökonomischen Lehrinhalten gebracht werden müssen.

Die Instrumente der Selbstreflexion und individuellen Positionsbestimmung lassen sich meines Erachtens entsprechend gut in reguläre Lehrveranstaltungen mit kritischen Inhalten wie Wirtschafts- und Unternehmensethik, Finanzwissenschaft, Sozialpolitik etc. übertragen. So erscheint mir ein Zugang zu schwierigen Inhalten wie Gerechtigkeitsfragen, Ungleichheitsstrukturen oder kapitalistischen Strukturanalysen, anknüpfend an die alltägliche Lebenspraxis mittels eigenem Positionsabgleich, gut zur Reflexion und habituellen Beeinflussung geeignet. Eine solche Praxis wäre in Feldversuchen empirisch zu erproben.

5 Fazit

Der vorliegende Beitrag hatte das Ziel, die Frage nach der Beständigkeit von Habitus in der Fachsozialisation hervorzuheben und die Existenz eines spezifisch wirtschaftswissenschaftlichen Fachhabitus aufzuzeigen. Das Ziel war nicht, zu erklären, wie sich das spezifische Verhalten von Wirtschaftswissenschaftlern aus der Kombination von Selektion, Indoktrination und Habitusmodifikation ergibt. Die Befunde der Verhaltensökonomik zeigen deutlich die spezifische Denk- und Verhaltensweise von Wirtschaftswissenschaftlern und belegen die Existenz eines starken Selbstselektionseffektes bei der Studienfachwahl und eines leichten Verstärkungseffektes durch das Studium. So entscheiden sich eigennutzorientierte Menschen signifikant häufiger für ein Studium der Wirtschaftswissenschaften als andere Bevölkerungsgrup-

pen. Im Weiteren wurde argumentiert, dass diese Befunde auf theoretisch-konzeptioneller Ebene durch das Habituskonzept von Pierre Bourdieu und seiner Konzeption eines feldspezifischen Habitus erklärt werden können. Abschließend wurden die professionsethischen Konsequenzen und die Folgen für die ökonomische Bildung diskutiert. Im Gegensatz zur häufig im Fach vertretenen Auffassung, dass das Wesen und der Habitus der auszubildenden Personen dem Einfluss der auszubildenden Institution entzogen ist und deswegen der Selektionseffekt auch keine Auswirkungen auf das Curriculum und die Vermittlung wirtschaftswissenschaftlicher Inhalte haben sollte, habe ich im vorliegenden Aufsatz die Auffassung vertreten, dass gerade aus diesem Befund Handlungsbedarf auf zwei Ebenen resultiert. So könnte auf der Zulassungsebene geprüft werden, ob die Personenauswahl für das Studium der Wirtschaftswissenschaften durch die Einführung von Habituspassungstests in eine bestimmte, gesellschaftlich erwünschte politisch-moralische Richtung kanalisiert werden sollte. Relevanter aber wären wohl curriculare Modifikationen, mit denen im Ausbildungsplan der wirtschaftswissenschaftlichen Studiengänge in besonderer Weise auf die Spezifität der Studierendenschaft durch die Integration zusätzlicher Reflexionselemente reagiert werden kann. Denn aus der Existenz eines ökonomischen Habitus bzw. der Abwesenheit sozialer Handlungsorientierungen bei Ökonomiestudierenden ist meines Erachtens nicht auf die fehlenden Handlungsmöglichkeiten von Seiten der Professorenschaft bzw. der Universität zu verweisen. Vielmehr scheint mir das Selektionsproblem ein genuines Argument zur Integration und Stärkung zusätzlicher normativer und reflexiver Elemente im Curriculum der wirtschaftswissenschaftlichen Fachausbildung zu sein.

Literatur

Arnett, J. J. (2008). The Neglected 95 %. Why American Psychology Needs to Become Less American, American Psychologist 63 (7), S. 602–614.

Becher, T. & Trowler, P. (2001). Academic Tribes and Territories. Intellectual Enquiry and the Culture of Disciplines. 2. Aufl., Philadelphia: Open University Press.

Beck, K. (2000). Die Moral von Kaufleuten. Über die Urteilsleitungen und deren Beeinflussung durch Berufsausbildung, Zeitschrift für Pädagogik 46 (3), S. 349–372.

Becker-Lenz, R. & Müller, S. (2009). Der professionelle Habitus in der sozialen Arbeit. Grundlagen eines Professionsideals, Bern: Peter Lang Verlag.

Becker-Lenz, R. & Müller-Hermann, S. (2012). Krisen als Voraussetzung der Bildung von Professionalität. In R. Becker-Lenz, S. Busse, G. Ehlert & S. Müller (Hrsg.), Professionalität Sozialer Arbeit und Hochschule. Wissen, Kompetenz, Habitus und Identität im Studium Sozialer Arbeit. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 33–49.

Becker-Lenz, R. & Müller-Hermann, S. (2013). Die Notwendigkeit von wissenschaftlichem Wissen und die Bedeutung eines professionellen Habitus für die Berufspraxis der Sozialen Arbeit. In R. Becker-Lenz, S. Busse, G. Ehlert & S. Müller (Hrsg.), Professionalität in der Sozialen Arbeit. Standpunkte, Kontroversen, Perspektiven, 3. Auflage, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 203–229.

Berger, R. (2015). Das Laborexperiment als sozialer Prozess. In M. Keuschnigg & T. Wolbring (Hrsg.), Experimente in den Sozialwissenschaften. Soziale Welt, Sonderband 22. Baden-Baden: Nomos, S. 53–76.

Bicchieri, C. (2006). The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms, Cambridge: Cambridge University Press.

Bohn, C. & Hahn, A. (2007). Pierre Bourdieu. In D. Kaesler (Hrsg.), Klassiker der Soziologie. Von Talcott Parsons bis Anthony Giddens. 5., überarb., aktualisierte und erw. Aufl., Orig.-Ausg. München: Beck, S. 252–271.

Böning, M. (2009). Illusio. In G. Fröhlich & B. Rehbein (Hrsg.), Bourdieu-Handbuch. Leben, Werk, Wirkung. Stuttgart: Verlag J.B. Metzler, S. 129–131.

Bourdieu, P. (1982 [1979]). Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Bourdieu, P. (1987 [1980]). Sozialer Sinn. Kritik der theoretischen Vernunft, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Bourdieu, P. (1988 [1984]). Homo academicus, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Bourdieu, P. (2001). Meditationen. Zur Kritik der scholastischen Vernunft, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Bourdieu, P. & Wacquant, L. J. D. (2006 [1996]). Reflexive Anthropologie. 2. Aufl., Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Braun, A. (2010). Biographie, Profession und Migration. Rekonstruktion biographischer Erzählungen von Sozialpädagoginnen in Deutschland und Kanada, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Bruni, L. & Sudgen, R. (2007). The Road Not Taken: How Psychology Was Removed from Economics and How It Might Be Brought Back, The Economic Journal 117 (516), S. 146–173.

Buchanan, J. M. (1984 [1975]). Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan, Tübingen: Mohr Siebeck.

Bucher, R. & Strauss, A. L. (1961). Professions in Process, American Journal of Sociology 66 (4), S. 325–334.

Caplan, B. (2001). What Makes People Think like Economists? Evidence on Economic Cognition from the „Survey of Americans and Economists on the Economy", Journal of Law and Economics 44 (2), S. 395–426.

Carter, J. R. & Irons, M. (1991). Are Economists Different, and If So, Why?, Journal of Economic Perspectives 5 (2), S. 171–177.

Cicourel, A. (1993). Habitusaspekte im Entwicklungs- und Erwachsenenalter. In G. Gebauer & C. Wulf (Hrsg.), Praxis und Ästhetik. Neue Perspektiven im Denken Pierre Bourdieus. Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 148–173.

Cipriani, G. P., Lubian, D. & Zago, A. (2009). Natural Born Economists?, Journal of Economic Psychology 30 (3), S. 455–468.

Cohn, A., Fehr, E. & Maréchal, M. A. (2014). Business Culture and Dishonesty in the Banking Industry, Nature 516 (4), S. 86–89.

Colander, D. C. (2006). The Stories Economists Tell. Essays on the Art of Teaching Economics, Boston: McGraw-Hill.

El-Mafaalani, A. (2012). BildungsaufsteigerInnen aus benachteiligten Milieus. Habitustransformation und soziale Mobilität bei Einheimischen und Türkeistämmigen, Wiesbaden: Springer VS.

Ellingsen, T., Johannesson, M., Mollerstrom, J. & Munkhammar, S. (2012). Social Framing Effects: Preferences or Beliefs?, Games and Economic Behavior 76, S. 117–130.

Everett, J. (2002). Organizational Research and the Praxeology of Pierre Bourdieu, Organizational Research Methods 5 (1), S. 56–81.

Frank, A. (1990). Hochschulsozialisation und akademischer Habitus. Eine Untersuchung am Beispiel der Disziplinen Biologie und Psychologie, Weinheim: Deutscher Studien Verlag.

Frank, R., Gilovich, T. & Regan, D. (1993). Does Studying Economics Inhibit Cooperation?, Journal of Economic Perspectives 7 (2), S. 159–171.

Frank, R., Gilovich, T. & Regan, D. (1996). Do Economists Make Bad Citizens?, Journal of Economic Perspectives 10 (1), S. 187–192.

Frey, B. S. (1986). Economists Favour the Price System. Who Else Does?, Kyklos 39 (4), S. 537–563.

Frey, B., Pommerehne, W. W. & Gygi, B. (1993). Economics Indoctrination or Selection? Some Empirical Results, Journal of Economic Education 24 (3), S. 271–281.

Frey, B. S. & Meier, S. (2001). Political Economists are Neither Selfish nor Indoctrinated, CESifo Working Paper (490).

Frey, B. S. & Meier, S. (2003). Are Political Economists Selfish and Indoctrinated? Evidence from a Natural Experiment, Economic Inquiry 41 (3), S. 448–462.

Frey, B. S. & Meier, S. (2005). Selfish and Indoctrinated Economists?, European Journal of Law and Economics 19 (2), S. 165–171.

Fuchs-Heinritz, W. & König, A. (2005). Pierre Bourdieu. Eine Einführung, Konstanz: UVK Universitätsverlag.

Fuller, D. & Geide-Stevenson, D. (2007). Consensus on Economic Issues: A Survey of Republicans, Democrats, and Economists, Eastern Economic Journal 33 (1), S. 81–94.

Haucap, J. & Just, T. (2003). Der Preis ist heiß. Aber warum? Zum Einfluss des Ökonomiestudiums auf die Einschätzung der Fairness des Preissystems, Universität der Bundeswehr, Hamburg. (Diskussionspapier, 24). Online verfügbar unter http://opus.zbw-kiel.de/volltexte/2004/1437/pdf/paperno24.pdf.

Henrich, J., Heine, S. J. & Norenzayan, A. (2010). The Weirdest People in the World?, Behavioral and Brain Sciences 33 (2–3), S. 61–83.

Hofbauer, J. (2010). Soziale Homogenität und kulturelle Hegemonie. Ausschließung und Organisation aus Bourdieuscher Perspektive, Feministische Studien 28 (1), S. 25–39.

Höhne, T. (2013). Der Habitusbegriff in Erziehungswissenschaft und Bildungsforschung. In A. Lenger, C. Schneickert & F. Schumacher (Hrsg.), Pierre Bourdieus Konzeption des Habitus. Grundlagen, Zugänge, Forschungsperspektiven: VS Springer, S. 261–284.

Homann, K. & Blome-Drees, F. (1992). Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Hu, Y. & Liu, D. (2003). Altruism versus Egoism in Human Behaviour of Mixed Motives, American Journal of Economics and Sociology 62 (4), S. 677–705.

James, H. & Cohen, J. (2004). Does Ethics Training Neutralize the Incentives of Prisoner's Dilemma?, Journal of Business Ethics 50 (1), S. 53–61.

Jenkins, R. (2001 [1992]). Pierre Bourdieu. Reprint, London: Routledge.

Kearl, J. R., Pope, C., Whiting, G. & Wimmer, L. (1979). A Confusion of Economists?, American Economic Review 69 (2), S. 28–37.

Klamer, A. (2007). Speaking of Economics. How to Get in the Conversation, New York: Routledge.

Klein, D. B. & Stern, C. (2006). Economists' Policy Views and Voting, Public Choice 126, S. 331–342.

Kliemt, H. (2008). Wirtschaftsethik als Lehrfach, Zeitschrift für Betriebswirtschaft 68 (Special Issue 3), S. 81–91.

Knorr Cetina, K. (2002 [1999]). Wissenskulturen. Ein Vergleich naturwissenschaftlicher Wissensformen, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Krais, B. (2004). Habitus und soziale Praxis. In M. Steinrücke (Hrsg.), Pierre Bourdieu. Politisches Forschen, Denken und Eingreifen. Hamburg: VSA-Verlag, S. 91–106.

Krais, B. & Gebauer, G. (2002). Habitus, Bielefeld: Transcript Verlag.

Kuhn, T. S. (2007 [1962]). Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen. 19. Aufl. von der 2. rev. Aufl., um das Postskriptum von 1969 erg. Aufl., Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Laband, D. & Beil, R. (1999). Are Economists More Selfish than Other 'Social' Scientists?, Public Choice 100 (1–2), S. 85–101.

Lanteri, A. (2008). (Why) Do Selfish People self-select in Economics?, Erasmus Journal for Philosophy and Economics 1 (1), S. 1–23.

Lenger, A. & Goldschmidt, N. (2014). Individuelles Verhalten und gerechte Strukturen. Grenzen einer verhaltensökonomisch fundierten Wirtschaftsethik, Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 15 (3), S. 351–375.

Lenger, A., Schneickert, C. & Schumacher, F. (2013). Pierre Bourdieus Konzeption des Habitus. In A. Lenger, C. Schneickert & F. Schumacher (Hrsg.), Pierre Bourdieus Konzeption des Habitus. Grundlagen, Zugänge, Forschungsperspektiven: VS Springer, S. 13–41.

Lenger, A. & Taaffe, J. (2014). Wirtschafts- und Unternehmensethik zwischen normativer Ökonomik und angewandter Philosophie. Zum Stand der Ethik im Curriculum der Wirtschaftswissenschaften, Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 15 (2), S. 170–197.

Lettke, F. (1996). Habitus und Strategien ostdeutscher Unternehmer. Eine qualitativ-empirische Analyse unternehmerischen Handelns, München: Hampp.

Liberman, V., Samuels, S. & Ross, L. (2004). The Name of the Game: Predictive Power of Reputations Versus Situational Labels in Determining Prisoner's Dilemma Game Moves, Personality and Social Psychology Bulletin 30 (9), S. 1175–1185.

Marwell, G. & Aimes, R. (1981). Economists Free Ride, Does Anyone Else?, Journal of Public Economics 15 (3), S. 295–310.

McCloskey, D. N. (1990). If You're So Smart. The Narrative of Economic Expertise, Chicago: University of Chicago Press.

Meisenhelder, T. (2006). From Character to Habitus in Sociology, Social Science Journal 43 (1), S. 55–66.

Mikula, G. (2002). Gerecht und ungerecht: Eine Skizze der sozialpsychologischen Gerechtigkeitsforschung. In M. Held, G. Kubon-Gilke & R. Sturn (Hrsg.), Gerechtigkeit als Voraussetzung für effizientes Wirtschaften. Marburg: Metropolis-Verlag, S. 257–278.

Miller, C. (2003). Social Psychology and Virtue Ethics, The Journal of Ethics 7 (4), S. 365–392.

Minnameier, G. (2016). Rationalität und Moralität. Zum systematischen Ort der Moral im Kontext von Präferenzen und Restriktionen, Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 17 (im Erscheinen).

Papilloud, C. (2003). Bourdieu lesen. Einführung in eine Soziologie des Unterschieds, Bielefeld: Transcript.

Rehbein, B. (2003). „Sozialer Raum" und Felder. Mit Bourdieu in Laos. In B. Rehbein, G. Saalmann & H. Schwengel (Hrsg.), Pierre Bourdieus Theorie des Sozialen. Probleme und Perspektiven. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft, S. 77–95.

Rhoads, S. E. (1985). The Economist's View of the World. Government, Markets, and Public Policy, Cambridge: Cambridge University Press.

Rosenberg, F. v. (2011). Bildung und Habitustransformation. Empirische Rekonstruktionen und bildungstheoretische Reflexionen, Bielefeld: Transcript.

Rubin, P. (2003). Folk Economics, Southern Economics Journal 70 (1), S. 157–171.

Rubinstein, A. (2006). A Sceptic's Comment on Studying Economics, Economic Journal 116, S. c1–c9.

Ruske, R. & Suttner, J. (2012). Wie (un-)fair sind Ökonomen? – Neue empirische Evidenz zur Marktbewertung und Rationalität, ORDO. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft 63, S. 179–194.

Samuelson, P. A. (1948). Consumption Theory in Terms of Revealed Preference, Economica 15 (60), S. 243–253.

Schmitt, L. (2010). Bestellt und nicht abgeholt. Soziale Ungleichheit und Habitus-Struktur-Konflikte im Studium, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Schumacher, F. (2014). Das Habituskonzept in der Sozialen Arbeit. Masterarbeit. Betreut von Cornelia Helfferich und Roland Becker-Lenz, Freiburg, Evangelische Hochschule.

Scott, J. H. & Rothman, M. P. (1975). The Effect of an Introductory Economics Course on Student Political Attitudes, Journal of Economic Education 6, S. 107–112.

Selten, R. & Ockenfels, A. (1998). An Experimental Solidarity Game, Journal of Economic Behavior & Organization 34, S. 517–539.

Stigler, G. J. (1959). The Politics of Political Economists. In Quarterly Journal of Economics, Quarterly Journal of Economics 73, S. 522–532.

Sturzenhecker, B. (1994). Die Zwickmühle – Dipl. Päd.-Studienbiographien im Dilemma von Theorie und Praxis, Pädagogischer Blick 2 (2), S. 68–82.

Sturzenhecker, B. & Wildt, J. (1993). Wie studieren Diplom-Pädagogen? Studienbiographien im Dilemma von Wissenschaft und Praxis, Weinheim: Deutscher Studien Verlag.

Vanberg, V. J. (2008a). Rationalitätsprinzip und Rationalitätshypothesen: Zum methodologischen Status der Theorie rationalen Handelns. In ders.: Wettbewerb und Regelordnung (hrsg. v. N. Goldschmidt & M. Wohlgemuth). Tübingen: Mohr Siebeck, S. 215–230.

Vanberg, V. J. (2008b). Wettbewerb und Regelordnung (hrsg. v. N. Goldschmidt & M. Wohlgemuth). Tübingen: Mohr Siebeck.

Vorheyer, C. & Nagel, U. (2011). Der habituelle Umgang mit den Paradoxien des professionellen Handelns: Soziale Arbeit in der Prostitutionsszene. In R. Becker-Lenz, S. Busse, G. Ehlert & S. Müller (Hrsg.), Professionelles Handeln in der Sozialen Arbeit: Materialanalysen und kritische Kommentare. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 13–30.

Yezer, A., Goldfarb, R. & Poppen, P. (1996). Does Studying Economics Discourage Cooperation? Watch What We Do, Not What We Say or How We Play, Journal of Economic Perspectives 10 (1), S. 177–186.

Zsolnai, L. (2003). Honesty versus Cooperation, American Journal of Economics and Sociology 62 (4), S. 707–712.

Ethik und Kommunikation im Finanzmarkt als öffentliches Gut

Eberhard Schnebel

Zusammenfassung

Die klassische Ethik bietet in den Finanzmärkten wenig Hilfestellung, wenn die Folgen individueller Handlungen aufgrund der Komplexität des Gesamtzusammenhangs nicht zurechenbar sind und deren Auswirkungen nur schwer abgeschätzt werden können. Der Artikel beschreibt die Finanzmärkte deshalb als ein funktionales Kommunikationssystem im Luhmann'schen Sinne, mit dem spezifische Informationen kommuniziert werden, die an gesellschaftliche Ereignisse „strukturell gekoppelt" sind. Aus dieser theoretischen Perspektive ergeben sich zwei Bereiche moralischer Orientierung: zum einen die Dilemmata, die gesellschaftlich geordnet, also institutionell, in einer Rahmenordnung reguliert werden müssen und zum anderen die Verantwortung, der jeder Akteur *innerhalb* und *mit* der Finanzwirtschaft trotz ihrer Komplexität nachkommen kann.

1 Einleitung

Wenn wir die Verbindung von Ethik und Finanzmärkten beschreiben wollen, dann ist es nicht allein Geld, über das wir uns näher verständigen müssen. Denn Geld allein könnte als ein neutrales und abstraktes Tauschmittel angesehen werden, das die Tauschvorgänge der Wirtschaft effizienter und objektiver gestaltet. Diese Vorstellung existiert schon lange (Luther 1524; Hume 1752) und findet selbst noch Ausdruck in der Darstellung von „Neutralem Geld" von Friedrich Hayek (1933) als abstraktes Kommunikationsmedium in ökonomischen Austauschprozessen. Finanzen sind jedoch mehr und zugleich anders als Geld. Bei Finanzen müssen wir verstehen, welche soziale Dynamik sie schaffen, wie sie den Charakter des Geldes selbst verändern (Röpke 1925; Hayek 1933; 1977) und welchen sozialen Sinn die Akteure aus der Finanzkommunikation entwickeln. Dazu gehören beispielsweise die Funktionen von Krediten als Zahlungsversprechen (Baecker 1991), die veränderte Bedeutung von Schulden (Graeber 2012) oder die verdeckten dynamischen Prozesse durch abstrakte

Finanzierungsinstrumente (Stiglitz 2010b). In allen Fällen jedoch werden soziale Zusammenhänge durch die Kommunikation in Finanzmärkten abstrakt quantifizierbar und kardinalisiert (Simmel 1900, S. 541; Harsanyi 1975) mit entsprechenden Folgen für deren moralische Bewertung oder gar für die kardinalen Zuschreibungen von Gerechtigkeit (Rawls 1958). Der Mensch als Akteur im funktionalen Kommunikationssystem der Finanzmärkte hat nun die Wahl zwischen zwei Handlungsmöglichkeiten: Zum einen wie er die Signale der Finanzmarktkommunikation an andere Lebensbereiche koppelt, zum anderen wie er dabei Verantwortlichkeiten übernimmt und somit moralisch handelt (Parsons 1990; 1977). Hinsichtlich der internen Funktionsbedingungen der Finanzmärkte hat ein Mensch aber ebenso Freiheitsgrade und hat auch dort die Möglichkeit, moralisch oder unmoralisch zu handeln (Reynolds 2011).

Im Finanzsystem erhalten die Akteure diejenigen Informationen, die sie benötigen um im arbeitsteiligen Wirtschaftssystem sinnvoll zu agieren (Hayek 1977; Luhmann 1988). Das Finanzsystem wiederum ist darauf angewiesen, dass die Teilnehmer sinnvoll kommunizieren und eigenständig die richtigen Rückschlüsse für ihr wirtschaftliches Handeln ziehen (Priddat 2005). Wirtschaftliches Handeln und die Kommunikation in den Finanzmärkten sind somit nicht kausal verbunden, sondern „lose gekoppelt".[1] Nur daraus kann moralisches Verhalten abgeleitet werden.

Das Ziel dieses Artikels ist die Beschreibung von Strukturen und Bedingungen, unter denen moralisches Handeln und ethische Reflexion in den Finanzmärkten möglich werden. Es geht darum, den Blick dafür zu schärfen, an welchen Stellen eingegriffen werden kann, damit moralisches Verhalten, wirtschaftliche Anreize und externe Regeln einander begünstigen anstatt einander zu verdrängen. Damit schaffen wir die „Voraussetzungen einer Ethik der Finanzbranche, die nicht im Widerspruch zum Ordnungsrahmen steht", wie Andreas Dombret als Mitglied des Vorstandes der Bundesbank gefordert hat (2016).

Zunächst klärt eine Ethik der Finanzmärkte, wie Menschen im Finanzsystem verantwortlich handeln können, wie sie also Geld, Kredit und Risiko sinnvoll einsetzen, damit die Finanzmärkte effizient funktionieren. Dann ist zu klären, wie die Kommunikation des Finanzsystems verantwortlich mit wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Aspekten verbunden werden kann, um *mit* dem Finanzsystem verantwortlich zu handeln. Beispielsweise kann der Erfolg im Finanzsystem daran gekoppelt werden, welche Ausbildung wir uns leisten, welche Freizeitmöglichkeiten wir wahrnehmen, welche Mittel wir für die Altersversorgung haben, wie wir uns ärztliche Unterstützung im Krankheitsfall beschaffen können oder wie wir Ideen in wirtschaftliches Handeln umsetzen.

1 „Lose Kopplungen" wird hier als Gegenbegriff zu „kausalen Kopplungen" verwendet, wie er in der Ökonomie eingeführt wurde (als „loose coupling"). Zur sonst verbreiteten Unterscheidung zwischen „loser" und „strikter" Kopplung vgl. Luhmann (1998, S. 198 f.) und Orton & Weick (1990).

In den Informationen aus Kopplungen zeigen sich Perspektiven, wie aus Finanzmarktkommunikation ethisch gutes Handeln entwickelt werden kann, die dann für den Menschen sinnvolle und soziale Handlungsoptionen ergeben, wahrnehmen kann oder nicht. Sind diese Zusammenhänge – diese „strukturellen Kopplungen" (vgl. Luhmann 1998, S. 776 ff.) – geklärt, können wir die Funktionalität der Finanzmärkte als soziales System berücksichtigen und erklären, welche gesellschaftlichen oder sozialen Ziele, die außerhalb des Finanzsystems begründet werden, durch eine sinnvolle Kommunikation der Finanzmärkte besser erreicht oder aber verhindert werden. Auf diese Weise wirkt moralische Orientierung im Finanzmarkt als Kommunikationssystem komplexer Großgesellschaften und führt schließlich zur Beschreibung von Systemdynamiken, die trotz aller Regelungen und Tugenden aufgrund der Eigengesetzlichkeit und Selbstreferenz der Funktionssysteme durch unterschiedliche strukturelle Kopplungen, Rückkopplungen und Entkopplungen entstehen.

Die Struktur dieser Differenzierung entfaltet sich in folgenden fünf Entwicklungsschritten, die ein vertieftes Verständnis des Umgangs mit Finanzen als einen funktionalen, abgegrenzten Bereich der Wirtschaft ermöglichen.

Erstens ist es nötig (Kap. 2), die *übergeordnete Zielorientierung* unseres individuellen und gesellschaftlichen Handelns zu bestimmen. Diese Zielorientierung kann theologisch, humanistisch, sozial, psychologisch oder anders begründet sein. Diese Zielorientierung bildet immer den subjektiven Beurteilungsmaßstab, von dem aus unterschiedliche Funktionen der Wirtschaft her begründet sowie Reaktionsweisen und Handlungsmöglichkeiten beurteilt werden (Dewey 1939; Prien 1992).

Zweitens ist es nötig (Kap. 3), ein funktionales Ziel der Wirtschaft als Teil der Gesellschaft zu definieren, aus dem sich das *funktionale Ziel der Finanzwirtschaft* ableitet (Boatright 2013). Es geht darum, die Eigengesetzlichkeit des Geldes und die Dynamik des Kapitals zu verstehen und damit zunächst aus dem Verantwortungsbereich des Individuums zu entziehen (Luhmann 1984, S. 314). Verantwortlich sind die individuellen Akteure dann immer dort, wo sie die Entwicklung der Finanzmärkte an die Entwicklung in der Wirtschaft koppeln. Im Ergebnis können die Individualverantwortung und die Ordnungsverantwortung der Akteure aus diesen strukturellen Kopplungen entwickelt werden, als Bereitschaft, die Kopplung und die Dynamik des Geldsystems zu hinterfragen.

Drittens ist es nun erforderlich (Kap. 4), die *Eigengesetzlichkeiten in den Funktionssystemen* zu verstehen, mit denen beispielsweise die Finanzen funktionieren und auf die Realwirtschaft wirken, sodass sie spezielle Geschäftsmodelle möglich machen (Baecker 1991; Donaldson 2008). Auf dieser Basis wird die Rolle der Finanzen innerhalb der Kommunikation der Gesellschaft verständlich. Dazu gehört es, die *wechselseitigen strukturellen Kopplungen* zu beschreiben, mit denen sich Finanzen und Realwirtschaft aufeinander beziehen. Dies kann erweitert werden durch die Kopplungen, mit denen sich andere Funktionssysteme, wie Recht oder Politik, auf Realwirtschaft oder Finanzen beziehen.

Viertens (Kap. 5) sollte das *„Public Good" oder „Common Good" der Finanzwirtschaft* als deren interne Ökonomie umrissen werden, damit klar ist, was die Akteure in diesem konkreten gesellschaftlichen Funktionssystem ausbeuten könnten und worin sie umgekehrt investieren sollten, auch um Ausbeutung zu verhindern. Dazu gehört auch, das *Public Good innerhalb der Funktionssysteme als strukturelles kommunikatives Gut* darzustellen und damit zu klären, wie innerhalb der Wirtschaft oder der Finanzen Ausbeutungsstrukturen aussehen können.

Fünftens (Kap. 6) bedarf es schließlich einer *praktischen Heuristik*, die es ermöglicht, innerhalb der Logik des Kommunikationssystems innersystemische Probleme und Eigengesetzlichkeiten auszuarbeiten, um sie in die Entwicklung normativer Fragen der Rahmenordnung zu integrieren (Homann 2014, S. 111 ff.). Dazu gehört auch deren Ergänzung durch eine *Hermeneutik*, die es ermöglicht, das subjektive Verständnis und dessen Handlungsmöglichkeiten abzuleiten und daraus verschiedene strukturelle Kopplungen zu verstehen oder als inadäquat zu beschreiben und zu regulieren (vgl. Pies 2015).

2 Soziale Zielbestimmung der Finanzmärkte

Lange Zeit wurde die Bedeutung des Geldes und seines Wertes im Wirtschaftssystem durch das Verständnis einer Ethik der Fürsorge bestimmt, die sich an der Arbeitsleistung und der Daseinsvorsorge orientierte. Diese Ethik der Fürsorge bestimmte die Rolle der Wirtschaft aus dem Verhältnis zwischen Arbeit als echter Daseinsvorsorge und dem Wirtschaftssystem als Leistungsausgleich. Dies gab der Arbeit Vorrang vor dem Geld und betrachtete die Leistung des Wirtschaftssystems als etwas, das diese Daseinsvorsorge zu unterstützen hatte (Blosser 2011; Prien 1992). Erwerbsarbeit bestimmte die Lebenswirklichkeit der Menschen, weshalb Arbeit vorrangig zum Zweck der Lebenserhaltung verstanden wurde. Die Preise wurden an dieser Lebenshaltung ausgerichtet und weniger an Marktverhältnissen orientiert, innerhalb derer der frei vereinbarte Preis auch automatisch gelten würde (Tillich 2001). Preise waren am Rechtsbegriff des „pretium justum" auszurichten, das sich an einem lebensweltlichen Wert der Arbeitsleistung orientierte.

Insbesondere waren in einer vorkapitalistischen Gesellschaft reine Geldgeschäfte im Wesentlichen abzulehnen. Gegen das Zinsnehmen (genauer: Gebührennehmen, Geschenke vereinbaren, Steuern und Zölle erheben) wurde polemisiert, wenn auch zumeist erfolglos. Luther beispielsweise verstand das Kreditwesen als Eingriff in die Vorsehung Gottes, weil es Spekulation erlaubte und den direkten Zusammenhang von Arbeit und Ertrag aufhob (Luther 1524). Handel, der ja den Kredit benötigt, sei deshalb zwar eine Sünde, aber eine unüberwindliche, da sie ständig begangen werden müsse, um die Wirtschaft am Laufen zu halten (Luther ebd.). Innerhalb dieser „Sünde" wurde aber sehr wohl unterschieden. Monopole und Handelsgesellschaften wurden beispielsweise von Luther ebenso bekämpft wie Lohnkoalitionen, weil sie Standesgrenzen aufheben würden (Luther 1520; Tillich 2001, S. 237) oder eben Wu-

cherzinsen (Singleton 2011). Der Frühkapitalismus ersetzte diesen Zusammenhang und schuf die Möglichkeit, durch wirtschaftliches Handeln das eigene Vermögen zu vergrößern und Wirtschaft um des Profits willen zu betreiben (Troeltsch 1912).

Wirtschaftsformen sind in der Regel Ausdruck ihrer sozialen, kulturellen Grundlagen. Sie beinhalten deshalb ihre je eigene Moral, die aber nur im Bezug auf ihre konkreten Handlungen oder im Bezug auf die sozialen Prozesse, die sie bewirken, moralisch verstanden werden können. Geldgeschäfte als Ausdruck der aktuell dominierenden Wirtschaftsform werden mehr und mehr den sozialen Zwecken unterworfen und mit der Sozialethik verbunden. Dazu wird zunächst auf das religiös motivierte Zinsverbot verzichtet, wenn der Zins an soziale Zwecke gekoppelt und vom Staat gesetzlich festgelegt wird. In diesem Moment werden Arbeitsgebot und Luxusverbot zu Kernelementen der Wirtschaftsethik. (Troeltsch 1912, 709) Diese Elemente sorgen dafür, dass die Resultate der Arbeit nicht nur konsumiert, sondern wieder zu neuer Arbeit eingesetzt werden, also Geld werden und als arbeitendes Kapital wieder in die Produktionsprozesse einfließen. Dies führt zu einer bürgerlichen Tüchtigkeitsethik, mit dem menschlichen Urteil der bürgerlichen Anerkennung und dem Respekt vor individuell erwirtschaftetem (Geld-)Vermögen.

Wenn der religiös-ethische Sinn der Wirtschaft abgetan ist und stattdessen der menschlich-ethische Sinn gilt, ist das Streben des Menschen nach Glück oder nach wirtschaftlichem Erfolg einfach Ausdruck seiner Autonomie und nicht mehr seines Glaubens (Reimers 2009). Durch den Wegfall des Religiösen verliert die menschliche Wirtschaft ihre Heteronomie und wird autonom. Diese Autonomie der Wirtschaft hat in ihrem Kern eine menschlich-ethische Bedeutung (Tillich 2001, S. 245). In dieser Situation der autonomen Wirtschaft nehmen die Finanzmärkte eine soziale Rolle ein, weil sie der Wirtschaft helfen, ihre sozialen Zwecke zu erfüllen. Die individuelle Moral entwickelt an dieser sozialen Rolle ihre konkreten Bezüge (Boatright 2013). Die individuellen Eigeninteressen sind von dieser sozialen Zielbestimmung her definiert und an der autonomen Wirtschaft ausgerichtet, als verantwortliches Handeln *im* Finanzsystem.

An dieser Stelle muss die moderne Ethik der Finanzmärkte ansetzen und den Einsatz der Finanzsysteme für bestimmte Zwecke erläutern (Blosser 2011), also das Agieren *mit* den Finanzsystemen. Nicht mehr das individuelle Glück steht im Mittelpunkt des Interesses der Finanzmärkte, denn dafür ist jetzt jeder Einzelne verantwortlich und es obliegt seiner eigenen Bemühungen, die Ressourcen, die er dazu benötigt, zu gewinnen. Vielmehr geht es um das, was die Finanzmärkte selbst für unser wirtschaftliches Handeln und für die Gesellschaft sichern sollen, nämlich eine effiziente Kommunikation über die Belange der Wirtschaft, im Sinne der idealistischen Gewährleistung der Chancengleichheit. Solange wir diese Chancengleichheit bewahren als System effizienter Kommunikation, solange ist der Einzelne imstande, „seines eigenen Glückes Schmied" zu sein. Finanzmärkte entwickeln an diesem Punkt ein gemeinsames öffentliches Gut, nämlich eine effiziente Kommunikation, was wiederum eine effiziente Wirtschaft ermöglicht. Was also das gemeinsame Gut,

das „Public Good“ der Wirtschaft und der Finanzmärkte sein wird, das anstatt der Liebesethik den sozialen Charakter der Finanzgeschäfte beeinflusst, das ist für die Finanzmärkte auszuarbeiten.

3 Das funktionale Ziel der Finanzmarktkommunikation

Auch verantwortliches Handeln *im* Finanzsystem erfordert, dass dieses Handeln auf ein konkretes funktionales Ziel hin ausgerichtet ist, aber dieses Ziel bezieht sich nicht auf die Gesellschaft, sondern liegt in der Kommunikation des Finanzsystems selbst. Dies bringt uns zur Situation, dass wir Finanzmärkte in ihrem Kern als eigenständiges Kommunikationssystem analysieren, weshalb deren instrumentelle Einsatzmöglichkeiten zunächst keine Rolle spielen. Als Kommunikationssystem hat es seine interne Logik und seine impliziten Ziele: im Wesentlichen die Erfüllung von Zahlungsversprechen, die Erhaltung von Liquidität und die Erwirtschaftung von Renditen (Baecker 1991, Hutter 1999). Deshalb geht es darum zu klären, welche sozialen Zusammenhänge das Finanzsystem kommuniziert und wie sich in ihm und mit ihm Verantwortung umsetzen lässt. Wenn in einem System individuelle Handlungen zu Veränderungen des Systemverhaltens oder der Systemdynamik führen, können wir von individuellem Einfluss und dann auch von Verantwortlichkeit und Rechenschaft sprechen und moralischer Orientierung konkrete Bezüge geben. Der Mensch ist auch innerhalb des Kommunikationssystems ein sozialer Akteur, dem die Finanzen helfen seine individuellen Ziele zu entfalten.

Innerhalb der Systemkommunikation bezeichnen wir Handeln als systemkonform und nicht als verantwortlich, wenn der individuelle Einfluss und die individuellen Handlungen keine Systemveränderungen erwarten lassen. Allein die Idee einer angestrebten Veränderung in einem Kommunikationssystem reicht noch nicht aus. Dort wo gezielt Systemsinn oder Systemirritation in den Finanzmärkten erzeugt werden können, bestehen Eingriffsmöglichkeiten, die als verantwortliches Handeln bezeichnet werden können. Im Einzelnen müssen wir deshalb die Möglichkeiten des individuellen Einflusses auf die finanziellen Prozesse ausarbeiten und zeigen, wie dieser Einfluss die Erfüllung des internen Ziels der Funktionssysteme verbessert, verändert oder verschlechtert. Dort, wo funktional sinnvolle, systemkonforme Teilnahme an der Finanzkommunikation den gemeinsamen Sinn der gesellschaftlichen Subsysteme unterstützen, wirkt individuelles Handeln stabilisierend. Dort wo diese kommunikative Teilnahme destabilisiert ist und sich als Irritation erweist, destabilisiert dieses Handeln das System, regt jedoch dadurch neue Sinnbildung an.

Die Abstraktheit der Zielsetzungen im Kommunikationssystem der Finanzen, hervorgerufen durch die lediglich strukturelle – lose oder strikte (Luhmann 1998, S. 198; Orton & Weick 1990) – Kopplung dieser Ziele an gesellschaftliche Erfordernisse und deren wirtschaftliche Zusammenhänge, macht eine detailliert funktionale Beschreibung des Finanzsystems erforderlich. Im Rahmen einer anwendbaren systemorientierten Finanzethik ist folglich zu unterscheiden zwischen individuellen Handlungs-

alternativen, in denen sich ethische Orientierung zeigen kann, und institutionellen Erfordernissen, in denen ethisches Handeln als Gestaltung der Rahmenordnung direkt gefordert ist.

- Der einzelne Akteur hat die Möglichkeiten und Pflichten, in seinem Umgang mit dem Finanzsystem und dem Wirtschaftssystem auch die Auswirkungen auf das soziale Umfeld zu berücksichtigen. So kann es erforderlich sein, ein humaneres System zu fördern, indem einzelne Kopplungen herangezogen und unterstützt werden, während andere Kopplungen in den Hintergrund geraten. (Boatright 2013, S. 8 f.)
- Wann und wo aufgrund der Situation des Eigennutzes oder aufgrund von Eigengesetzlichkeiten des Wirtschaftssystems oder des Finanzsystems die Rahmenbedingungen und Strukturen selbst verändert werden müssen, kann durch ökonomische Dilemmaanalysen ermittelt werden, die Dilemmas zwischen „private values" und „social values" behandeln (Angeletos, Iovino & La'O 2016; Coase 1960; Enderle & Nolte 1999; Homann 2010).
- Welche allgemeinen Regelungen in der Gesellschaft aufgrund ihrer Veränderungen selbst wichtig sind, wie also „social values" der Finanzmärkte durch die Gesellschaft bewertet werden, weil Mechanismen anonymisiert sind oder individuelle Eigennutzstrukturen soziales Verhalten nicht erwarten lassen, bleibt individuellen Wertvorstellungen und damit individuellen Kopplungen des sozialen Lebens an die finanzwirtschaftliche Dynamik vorbehalten.

Als Ziel der Operationen eines funktionalen Kommunikationssystems entsteht in diesem System eine gemeinsame Sinnvorstellung, die sich dynamisch an den Erfordernissen der Wirtschaft und der internen Dynamik des Finanzsystems orientiert. Diesen Sinn als zwei Aspekte des Public Good zu betrachten, das allen hilft, weiterhin effizient zu kommunizieren und damit der Realwirtschaft die Möglichkeit zu eröffnen, sich an ihr zu orientieren, ist eine zentrale moralische Aufgabe.

4 Kopplung von Finanzmärkten, Realwirtschaft und Gesellschaft

Die soziale Orientierung in der Wirtschaft ist seit dem Mittelalter stark an der ökonomischen Vorstellung orientiert, dass Arbeit und Dinge einen Wert haben, der aus den Bedürfnissen der Menschen und ihrer Arbeitsleistung abgeleitet ist. Neben dieser Vorstellung der gerechten Preise hat sich jedoch auch schon früh eine Vorstellung von Marktpreisen entwickelt, die dem konkreten Wert der Arbeit den des volatilen Marktwerts gegenüberstellt. (Langholm 2009). In diesem Dualismus entwickelt sich eine sinnvolle Funktion von Marktpreisen, die sich aus der Vorstellung eines gerechten Preises der Arbeit nährt (Langholm ebd.). Gelegentlich gibt es auch Umweltbedingungen, die diese Marktpreise verzerren, und Verhaltensweisen, die das Entstehen sinnvoller Marktpreise untergraben. Diese Elemente zu identifizieren sah bereits Luther als die Aufgabe einer Finanzmarktethik an (Luther 1520). Denn unter

den Bedingungen ungerechter oder verzerrender Privilegien ergibt die Rede von Marktpreisen keinen Sinn, ist gar kontraproduktiv, wie später auch im Anschluss an Hume (Hume 1752) dann Hayek mit seiner Forderung des neutralen Geldes auf neoliberaler Basis gezeigt hat (Hayek 1933, S. 43 ff.).

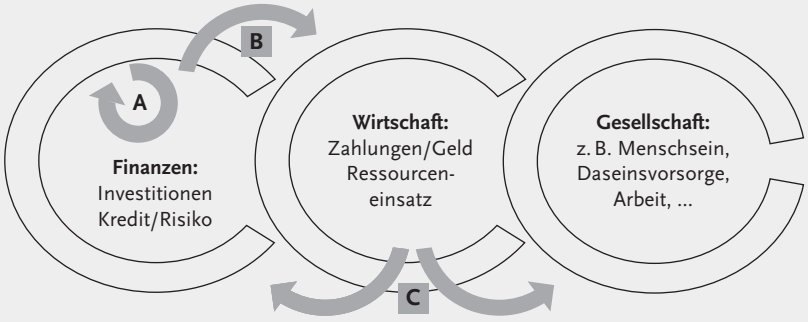
Das Beispiel des Übergangs von Wertpreisen, die sich aus vermeintlich realen Werten ergeben, auf Marktpreise zeigt, welche Rolle die Finanzmärkte im Laufe der Jahrhunderte übernommen haben (Hutter 1999). Innerhalb der Dynamik von Marktpreisen bestimmen Finanzmärkte über das Geldvermögen einen großen Anteil der Wertentwicklung, da sie damit zeitlich unabhängig in jeden Preisbildungsprozess eingreifen können. Mit der gleichen Kommunikation, mit der sie die Bewertung von Gütern und Ressourcen kommunizieren, kommunizieren sie diese Vermögen selbstreferenziell, indem sie Marktpreise immer wieder an anderen Marktpreisen orientieren. Wenn die Beziehung von Werten auf Marktpreise übergeht und umgekehrt, dürfen sich Preise an Marktdynamiken orientieren, sie dürfen also innerhalb des Systems von den Akteuren instrumentalisiert werden, unabhängig von strukturellen Kopplungen, die sich ja auf Ereignisse außerhalb des Systems beziehen. Aus diesem Verständnis entstehen unabhängige Märkte und Finanzmärkte (Simmel 1900, S. 76 ff.; Steinhilber 2004, S. 52 ff.). Gerechte und angemessene Preise können sich jetzt auch aus Marktbeziehungen entwickeln und müssen nicht mehr an ihren Bestimmungsgrund in der Realwirtschaft zurückgebunden werden. Gerechte Marktpreise entwickeln sich im Markt, bewähren sich aber auch im internationalen Verkehr und im Außenhandel (Röpke 1958). Ethik kann in diesem komplexen Umfeld der Finanzmärkte nur zur Gestaltung der Rahmenordnung herangezogen werden, wenn die Beziehung zwischen Marktpreisen und dem Wert der Arbeit keine vernünftige ökonomische Planung mehr zulässt. Die Identifikation und Ausgestaltung einer notwendigen Rahmenordnung ist aber eine politische Aufgabe, die das Finanzsystem nicht aus sich selbst heraus bewältigt (Röpke 1958).

Allein die Politik oder der Staat hat die weiterführenden ökonomischen Aufgaben, privatwirtschaftliche Schäden auszugleichen und entsprechend einzugreifen, sodass zukünftige Schäden weniger vorkommen. Der moderne Zweckstaat schützt die soziale Zielorientierung der Individuen in ihrem Arbeitsleben und in ihrem Auskommen vor den Verwerfungen der Finanzmärkte. Die Delegation der Institutionalisierung der Rahmenbedingungen des Wirtschaftsprozesses an den Staat wiederum verweltlicht den Staat, der nun gesellschaftlichen Zwecken unterworfen ist und nicht mehr einer übergeordneten Wertordnung dient. Der Staat wird damit selbst zum Gegenstand von Ökonomie, seine Zwecke müssen immer wieder gesellschaftlich diskutiert oder erforscht werden, religiöse Argumente können keine Rolle mehr spielen (Tillich 2001, S. 237).

Für die Finanzmärkte als selbstreferenzielles Kommunikationssystem müssen die Zusammenhänge, die für die individuelle Handlungsorientierung relevant sind, aus den Operationen dieses Systems selbst entwickelt werden. Die Verhaltensmuster und Wahlmöglichkeiten der Akteure in diesem System können nur an dieser inter-

nen Kommunikation gemessen werden (Abbildung 1, A). Die Orientierung an den Codierungen *innerhalb* des Kommunikationssystems Finanzmarkt ermöglicht, dass zum Verständnis dieser Handlungen gleichzeitig verhaltensökonomische und nutzenökonomische Erklärungsmodelle aufgenommen und verarbeitet werden (Steinhilber 2004, S. 53). Kommunikation mit Geld oder Finanzen funktioniert eben sowohl aufgrund nutzen-rationaler Überlegungen als auch aufgrund von Verhaltensmustern.

Die Funktion des Kommunikationssystems erschließt sich über das Medium, das verwendet wird, um Informationen zu kommunizieren, und über die Informationen, die mit diesem Medium kommuniziert werden. In den Finanzmärkten ist das Medium der „Kredit" (oder entsprechende Derivate) als Möglichkeit, glaubwürdige Zahlungsversprechen abzugeben, sowie der Preisaufschlag als Ausdruck des Risikos und der zeitlichen Dynamik, die sich damit verbinden. Die Informationen über Risiken und Glaubwürdigkeit selbst werden jedoch nicht aus der Realwirtschaft bezogen, sondern selbst gemacht. Die Finanzwirtschaft ist also nur strukturell und lose an andere Kommunikationssysteme der Gesellschaft gekoppelt (Luhmann 1988).



(A) Akteure orientieren sich „sinnvoll" innerhalb des Kommunikationssystems der Finanzen und entwickeln damit deren inneres Public Good
(B) Akteure der Finanzwirtschaft beobachten die Realwirtschaft und koppeln daran ihre Handlungen und entwickeln damit deren äußeres Public Good
(C) Akteure der Realwirtschaft beobachten die Gesellschaft und/oder die Finanzwirtschaft und koppeln daran ihre Handlungen in der Realwirtschaft

Vgl. Simmel 1900; Baecker 1991; Luhmann 1998

Abb. 1: Finanzen und Wirtschaft als abstrahierte soziale Systeme mit beispielhaften strukturellen Kopplungen

Die strukturelle Kopplung der Systemkommunikation der Finanzmärkte an die Dynamik des Wirtschaftssystems oder an die Kommunikation der Gesellschaft (Abbildung 1, B) wird durch die Finanzmärkte selbst geleistet und nur durch sie. Sie ist per se keine wechselseitige Verbindung. Diese Kopplungen können unabhängig von den Veränderungen der realen Wirtschaft oder der Gesellschaft sein (Parsons 1990), sie beziehen sich lediglich auf konkrete Strukturen, die die Erwartungen des Systems

für bestimmte Wechselwirkungen und anschlussfähige Handlungen einschränken (Baecker 2001). Sie sind deshalb strukturelle Kopplungen.

Mit ihren Operationen sind die Finanzmärkte in erster Linie bestrebt, ihr eigenes Fortbestehen zu sichern. Dazu können sie systemexterne Aspekte, wie die der Realwirtschaft oder der Gesellschaft, beobachten, müssen dies aber nicht. Sie tun es gelegentlich, um intern die Glaubwürdigkeit ihrer eigenen Kommunikation zu erhalten. Als lediglich lose gekoppelte Kommunikationssysteme sind sie indessen höchst leistungsfähig, da sie nicht mehr auf vollständige Informationen über den Sachverhalt, den sie kommunizieren, angewiesen sind. Umgekehrt können sich andere Systeme, wie die Wirtschaft oder die Gesellschaft, in ihren Entscheidungen an die Finanzmärkte strukturell und lose koppeln (Abbildung 1, C). So entscheiden Menschen beispielsweise individuell, warum sie jemanden heiraten: ob aus Liebe oder Empathie, aus wirtschaftlichen Gründen oder aus Vermögensgründen. In allen drei Möglichkeiten der Kopplung (A, B und C) obliegen die gewählten Kopplungen den Entscheidungen der Akteure, im letzteren Fall bezieht sich die Kopplung auf die Kommunikation in den Finanzmärkten.

Die Problematik nichtkausaler Kopplung von Finanzmärkten und Realwirtschaft wurde schon sehr früh in der Finanzwissenschaft thematisiert und unter dem Stichwort der Elastizität der Geldnachfrage präzisiert (Tobin 1956). Nachdem die Diskussion um den Zusammenhang von Geldpolitik und wirtschaftlicher Entwicklung mit den Thesen von Keynes (1936) entwickelt worden war, wurde intensiv untersucht, woran dieser Zusammenhang bzw. dieser Einfluss festgemacht werden kann. Dieses Beispiel für Kopplungen diskutierte Tobin (1956) und setzte einen direkten Zusammenhang von Geldmarkt und Wirtschaftsleistung voraus. Dadurch konnte er die These Keynes' unterstützen, nach der es geldpolitische Möglichkeiten gibt, realwirtschaftliche Impulse zu setzen (Keynes 1936). Stern beobachtet jedoch, dass auch bei stabiler wirtschaftlicher Entwicklung die Geldnachfrage instabil sein kann und keine Rückschlüsse auf die ökonomische Entwicklung zulässt (Stern & Stern 2008). Das Ergebnis von Sterns Studie zeigt, dass die Sensibilität der Geldnachfrage gegenüber der Konsumleistung sinkt, was in einer übermäßigen Erwartung dieser Nachfrage an die Zunahme der Konsumleistung und gleichzeitig in einer „instability of money demand" (Stern 2006, S. 26) begründet ist. Sterns Beobachtungen lassen darauf schließen, dass diese Instabilität nicht in externen kausalen Ereignissen begründet ist (Stern 2006, S. 55). Vielmehr geht die Geldnachfrage allein auf die Abschätzung der Eigenkapitalrendite bzw. auf die Rendite alternativer Anlagemöglichkeiten zurück (Stern 2006, S. 3) und die Entwicklung der Elastizität der Geldnachfrage wird positiv verändert (Stern & Stern 2008). Die Kopplungen der Finanzmärkte an realwirtschaftliche Entwicklungen sind somit bereits in der klassischen Finanzmarktökonomie als lose Kopplungen gedacht, deren strukturelle Aspekte variieren bzw. im Finanzsystem selbst stabil gehalten werden müssen.

Ohne konkrete kausale Zusammenhänge mit der Realwirtschaft fehlt der individuellen Moral die Handlungsorientierung, wenn sie einerseits zwar an der Realwirt-

schaft gemessen wird, andererseits aber in der Finanzwirtschaft agieren soll. Individuelle Moral kann dann nicht für die geldpolitischen Auswirkungen in der Realwirtschaft verantwortlich sein, wenn sie Geldpolitik macht. Vielmehr muss sie sich auf die innersystemischen Sinnstrukturen beziehen und die strukturellen Kopplungen selbst souverän einsetzen. Sie muss den Kopplungen zur Realwirtschaft treu bleiben, damit die Realwirtschaft selbst wiederum die strukturelle Kopplung an die Finanzwirtschaft als sinnvolle Option betrachtet. Strukturelle Kopplungen schränken die Erwartungen für anschlussfähige Operationen ein, indem sie diese an die Entwicklung der Realwirtschaft binden. Somit kann sich gerade im Umgang mit diesen Operationen und diesen Kopplungen die individuelle Moral zeigen. Auf was sich dabei jedoch explizit moralisches Handeln bezieht, muss im folgenden Abschnitt gezeigt werden, in dem der verantwortliche Umgang mit finanztechnischen Gemeingütern (Public Goods) als Basis moralischen Handelns in den Finanzmärkten beschrieben wird.

5 Das strukturelle Public Good im Finanzsystem als moralische Aufgabe

Unter den Bedingungen funktionaler Kommunikationssysteme bezieht sich Moralität auf die Orientierung am gemeinsamen Sinn der internen Kommunikation wie auch der Kopplungen, die gerade verwendet werden. In beide Formen des Public Good muss investiert werden und beide können ausgebeutet oder bewahrt werden. Beide bilden jeweils für sich ein eigenes Public Good des Kommunikationssystems Finanzmarkt, das innere Public Good der finanzmarktinternen Kommunikation und das äußere Public Good der sinnvollen Kopplung an andere Systeme. Anhand der Eigenschaften des Public Good können wir die Bedingungen für unmoralisches Verhalten beschreiben. Gerade in den Operationen von Kommunikationssystemen kann durch die Art und Weise, wie sich die Akteure daran beteiligen, moralisches Verhalten innerhalb des Finanzsystems entstehen und ausgebeutet werden. Wenn sich alle Teilnehmer innerhalb des Finanzsystems um gemeinsame Sinnstrukturen bemühen, können dennoch einzelne Akteure im oder durch das Finanzsystem die Ökonomie und Gesellschaft ausschlachten, indem sie diesen gemeinsamen Sinn situativ da ausbeuten, wo sie ihren „Private Value“ maximieren, auch wenn sie anderen schaden, indem sie beispielsweise Informationsvorteile rigoros ausnutzen oder gar ausbauen (Donaldson 2008).

Die Idee des Public Good beschreibt Güter, die gemeinschaftlich genutzt werden. In der Regel werden sie von allen genutzt und keiner kann von deren Nutzung ausgeschlossen werden, wie beispielsweise bei sauberem Wasser oder bei öffentlichen Straßen (Cornes & Sandler 1986; Stiglitz 2010b). Wenn aber niemand ausgeschlossen werden kann, kann jeder, dem das Public Good nützt, auch ohne eigene Investitionen davon profitieren (Abbildung 2), also auch dann, wenn er nichts oder sehr wenig zu ihrer Erzeugung und Erhaltung beiträgt (Hess & Ostrom 2006). Public

Goods können zumeist auch gleichzeitig genutzt werden, wie beispielsweise saubere Luft oder die Sicherheit im öffentlichen Leben. Dies ist so lange unproblematisch, solange die übermäßige Nutzung dieser Güter keinen Vorteil gegenüber anderen Nutzern verspricht, die Nutzer des Public Good also nicht in einer rivalisierenden Beziehung stehen – wie beispielsweise im Falle der übermäßigen Verwendung von knappem Wasser, das bei exzessiver Nutzung den anderen nicht zur Verfügung steht. Schließlich wird der Ertrag dieser Public Goods für alle dann maximiert, wenn sie gleichzeitig a) alle eine hinreichend große Leistung erbringen, um sie zu erhalten oder zu vermehren und b) von keinem übermäßig ausgebeutet werden (Hardin 1968; Ostrom 1990).

Konkurrieren die eigentlich nicht ausschließbaren Nutzer jedoch zusätzlich auch um die Nutzung der Public Goods, werden diese Güter als Common Goods bezeichnet (Cornes & Sandler 1986) (Abbildung 2). Realwirtschaftlich entstammt dieses Konzept der Idee der Allmende und der in diesem Zusammenhang beschriebenen Probleme (Hardin 1968; Ostrom 1990). Die Nutzer der Allmende haben einen Vorteil, wenn sie diese Güter ausbeuten. Sie können mit einer übermäßigen Nutzung den anderen schädigen und dessen Nutzung beeinträchtigen. Die Allmende beinhaltet oft jedoch auch die Situation, dass die Nutzer, die um das Gut rivalisieren, den anderen nicht wirklich ausschließen können und dann in einen Wettbewerb um die umfangreichste Nutzung eintreten. Deshalb befinden sich die klassischen Probleme der Allmende zwischen den Common Goods und den Public Goods – wie bei übermäßiger Luftverschmutzung – und werden dann beherrschbar, wenn sie durch eindeutige, sanktionsbewehrte Nutzungsregeln strukturiert werden (Abbildung 2) (Ostrom 1990). Common Goods behandeln die Gefahren und Probleme, die durch übermäßige und einseitige Ausnutzung gemeinsamer Güter entstehen, und beschreiben institutionelle Lösungsmöglichkeiten.

Güter und ihre moralische Qualität im Blick auf rationale Nutzendispositionen		*Exklusivität:* Kann niemand von der Nutzung ausgeschlossen werden, wird auch keiner investieren	
		Non-Excludable	Excludable
Wettbewerbsrelevanz: Wenn die Nutzung einseitige Vorteile verspricht, kann ich sie auf Kosten anderer ausnutzen	Non-Rivalrous	**Public Goods** (Luft, Sicherheit, ...)	**Club Goods** (Patente, Kino, ...)
	Rivalrous	**Common Goods** (Wasser, Fisch, ...)	**Private Goods**

Vgl. Cornes/Sandler 1986

Abb. 2: Bestimmung von „Goods" entsprechend der Definition ihrer Eigenschaften der „Exklusivität" und „Wettbewerbsrelevanz"

In sozialen Kommunikationssystemen müssen wir uns das Public Good als ein strukturelles Gut vorstellen. Das Public Good besteht in dem, was die Funktion des jeweiligen Kommunikationssystems ausmacht: Es ist die Leit-Differenz, die im System der Wirtschaft oder dem der Finanzen kommuniziert wird und die den Sinn der jeweiligen Kommunikation ausmacht. Das strukturelle Public Good bezieht sich auf die Möglichkeit sinnvoller Kommunikation, die das Kommunikationssystem schafft, und es bezieht sich auf die Möglichkeit, seine Kommunikation an Umweltbedingungen zu koppeln bzw. auf die Möglichkeit, dass sich andere Kommunikationssysteme an diese Kommunikation koppeln.

Für das Finanzsystem besteht diese Differenz in der Möglichkeit, die Kreditwürdigkeit und die Risiken verschiedener finanzwirtschaftlicher Engagements oder Akteure zu kommunizieren. Das Public Good wächst somit aus dem gemeinsamen „Drift" der strukturellen Kopplung, aus dem sich ständig anpassenden, aber doch gemeinsamen Sinn, den das Kommunikationssystem immer wieder bei seinen Akteuren erzeugt. Dabei ist dieses strukturelle Public Good nicht gleichzusetzen mit dem klassischen Gemeinwohl, das mehr auf das Ergebnis gemeinsamer Handlungen zielt. Das strukturelle Public Good des Kommunikationssystems zielt vielmehr auf den gemeinsamen Sinn, der als Ressource des Gemeinwohls dann am meisten Erträge bringt, wenn er von allen respektiert und entsprechend den Abmachungen oder stillschweigenden Übereinkünften nicht ausgebeutet wird (Fehr & Gächter 2000).

Das ökonomische System in Abgrenzung zum Finanzsystem wiederum hat als strukturelles Public Good seine eigene Differenz, mit der es kommuniziert. Dazu gehört beispielsweise die Förderung des gemeinsamen Interesses der Bürger (Vanberg 2004, S. 118) durch effizienten Ressourceneinsatz. Das strukturelle Public Good entsteht dort, wo klar ist, dass der Schutz von gemeinsamen Kommunikationsstrukturen im Interesse aller liegt. Entsprechend kann als moralisches Verhalten hinsichtlich des strukturellen Public Good dasjenige Verhalten bezeichnet werden, bei dem die Akteure uneigennützige Investitionen leisten oder auf einseitige Ausbeutung der Strukturmerkmale verzichten (Abbildung 2).

Besondere Aufmerksamkeit gehört nun den sozialen Aspekten, die im Finanzsystem kommuniziert werden und weder excludable noch rivalrous sind. In diese sozialen Aspekte muss besonders durch die Akteure investiert werden, sie erfordern besondere Beachtung. Dirk Baecker hat in seiner Studie (1991) gezeigt, dass die Elemente des Zahlungssystems vor allem Zahlungsversprechen sind, und nicht Geld oder Zahlungen. Das Finanzsystem, so die erste Annäherung von Baecker, kommuniziert durch zeitliche Aspekte von Zahlungsversprechen und von Risiken und ermöglicht, mit dieser Unterscheidung Geld zu verdienen (Baecker 1991). Das ist insofern wichtig, als damit festgelegt ist, dass nicht das Geld selbst und die damit verbundenen Cashflows die entscheidenden Elemente des Public Good und damit Gegenstand des Finanzsystems sind, sondern die zeitliche Bewertung von Zahlungsverspechen und entsprechend die damit verbundenen Risiken (Baecker 1991; Hutter 1999). Diese Differenz ist somit das zu schützende Gut im Finanzsystem. Diejenigen, die auf

Geld und auf Zahlungsversprechen achten, verdienen im Finanzsystem also genau damit und nur damit Geld.

Übertragen auf das Kommunikationssystem Finanzen entsteht dessen strukturelles Public Good erstens aus seiner Informationsleistung im Bezug auf Kreditwürdigkeit und Risikogehalt sowie zweitens aus der Möglichkeit, daraus sinnvolle Kopplungen hinsichtlich der Dynamik des Wirtschaftssystems abzuleiten. Der erste Aspekt dieses Public Good ist dessen Leistung *im* System der Finanzen, als deren innerer Sinn dieser Information. Die Information im Sinne der Differenz zwischen „kreditwürdig" und „nicht kreditwürdig" ermöglicht neue Kommunikation, wenn es für die Beteiligten sinnvoll ist, auf der vorangegangenen Basis weiter zu kommunizieren (Abbildung 1, A). Seine Leistung ist die vertrauenswürdige Ermöglichung weiterer Kommunikation. Die Leistung *mit* dem System ist die Ermöglichung sinnvoller Kopplungen mit anderen Kommunikationssystemen oder mit der Gesellschaft (Abbildung 1, B und C). Wenn es weiterhin sinnvoll ist, dass die Wirtschaft oder die Gesellschaft ihre Operationen daran orientiert, wie die Finanzen kommunizieren, dann erbringen die Finanzen ihre Leistung. Diese Leistung besteht darin, weiterhin sinnvolle Kopplungen zu ermöglichen, mit denen die Gesellschaft funktioniert. Ausgebeutet wird diese Leistung, wenn in unklaren Situationen Arbitragegewinne erzielt werden, ohne dass die ihnen zugrunde liegende Spannung transparent oder aufgehoben wird. Hier wird ein Informationsvorsprung ausgenutzt, der dem anderen schadet, da die zugrunde liegende Problematik nicht transparent gemacht wird. Eine solche Kommunikationsleistung zerstört das Public Good des gemeinsamen Sinns.

Der zweite Aspekt des Public Good innerhalb der Finanzen ist, dass ein transparentes System aufgebaut wird, mit dem die Akteure zwischen dem Wirtschaftssystem und dem Finanzsystem Kopplungen aufbauen. Aus diesen transparenten Kopplungen leiten die Akteure Handlungssignale für das jeweils andere System ab. Sie kaufen oder verkaufen reale Ressourcen, wenn die Preissignale entsprechend vorhanden sind. Die Preise steigen oder fallen, wenn die Ressourcensignale entsprechend da sind. Das strukturelle Public Good des Finanzsystems ist also diese Kopplungsfähigkeit, mit der wir uns über die konkrete Kreditwürdigkeit und den Risikogehalt der wirtschaftlichen Akteure austauschen und diese sinnvoll in wirtschaftliche oder gesellschaftliche Kommunikation koppeln können.

6 Zur ethischen Heuristik für die Finanzwirtschaft

Die vorgestellte Charakterisierung ermöglicht nun eine präzisere Definition der Möglichkeit von Ethik in der Finanzwirtschaft, weil sie den Rahmen beschreibt, innerhalb dessen das ethische Handeln möglich wird. Dazu gehört neben dem Umgang mit den Dilemmata rationalen Handelns, die in der Regel institutionell gelöst werden müssen, die Integration persönlicher Haltung bezüglich der Investitionen in die beiden unterschiedlichen Formen des Public Good.

Das *erste* Erklärungsmodell, das von einer Ethik in der Finanzwirtschaft gefordert ist, bezieht sich auf diejenigen systemrelevanten rationalen Dilemmata, die moralisch gewünschte Ergebnisse behindern. Hier rückt die Ethik weg von Vorgaben für individuelle Handlungen und definiert die Funktion des Finanzsystems in Hinblick auf ein ethisches soziales Ziel. Zielorientierte Kommunikation im Finanzsystem verfehlt seine eigenen gesellschaftlichen Ziele, eben weil sie nutzenorientiert agiert und als Ziel die finanztechnische Rentabilität setzen muss. Dies ist dann der Fall, wenn das Nash-Gleichgewicht und das Pareto-Optimum auseinanderfallen, also unterschiedlichen Entscheidungen zugeordnet ist, wie es im Gefangenendilemma der Fall ist (Homann 2014, S. 111 ff.). So hat Piketty herausgearbeitet, wie sich die Einkommensverhältnisse aus Kapitalvermögen und Arbeitseinkommen zugunsten der Kapitalseite verschieben (Piketty 2014), obwohl eine leistungsorientierte Gesellschaft eigentlich die umgekehrte Entwicklung benötigt. Von Kapitaleignern kann nicht erwartet werden, dass sie auf Kapitalrenditen verzichten, dazu internationale Strukturen ausnutzen und ihre Kapitalrendite maximieren. Insgesamt jedoch kann die Situation unerwünschte Effekte haben, wie z. B. das Auseinanderklaffen der Einkommensschere zwischen Menschen, die Kapitaleinkommen haben, und Menschen, die sich leistungsorientiert auf ihr Arbeitseinkommen verlassen müssen. Allein Institutionen oder die Gesellschaft könnten Regelungen entwickeln, die verhindern, dass unerwünschte Systemergebnisse entstehen. Ethik in den Finanzmärkten ist in diesem Sinne Institutionenethik bzw. Ordnungsethik (Homann 2007).

Das *zweite* Erklärungsmodell der Ethik in den Finanzmärkten betrifft den individuellen Umgang mit strukturellen Kopplungen und mit Signalen anderer Systeme und enthält die individualethische Komponente der Finanzmärkte. Wenn sich Akteure an allgemeinen losen oder strikten Kopplungen zwischen Realwirtschaft und Finanzmärkten beteiligen, dann handeln sie moralisch, weil sie für das System ein Public Good aufbauen im Sinne gemeinsamer struktureller Kopplungen zwischen den Kommunikationssystemen. Verändern sie diese Kopplungen, dann erwächst ihnen daraus die Verantwortung, in den Finanzmärkten neuen Sinn aus der Beobachtung der Realwirtschaft abzubilden, sich also neue Signale zu suchen und diese neu zu koppeln. Die Verantwortlichkeit besteht darin, sich an selbst gewählten Signalen und Systemkopplungen zu orientieren oder diese eben zu verwerfen und neue zu suchen (Pies 2015). Die Suche nach stimmigen Signalen und Systemkopplungen ist ein Aspekt der individuellen Verantwortung und Moral, jedoch weniger im Sinne von tugendhaftem Verhalten (Nida-Rümelin 2011), sondern von konkreter Orientierung an der strukturellen Kopplung der Kommunikation. Individuelle Moral kann stimmigen Kopplungen Geltung verschaffen, aber erst dann als tugendhafte Haltung gestärkt werden (CVFA 2015), bedarf jedoch immer starker Sanktionsmechanismen für konkrete Regelungen (Gürerk, Irlenbusch & Rockenbach 2006; Fehr & Gächter 2000).

Schließlich ist an diesen beiden Heuristiken zu zeigen, wann welches individuelle Verhalten und wann welche Kommunikation unmoralisch ist. Drei Aspekte werden an dieser Schwelle zwischen statischer Orientierung am gesellschaftlichen Zweck

und neuer subjektiver, selbstreferenzieller Bedeutung der eigenen Kommunikation wichtig: a) die Bedeutung von individuellen Haltungen und Verhaltensmustern, die sich in Gier und im egoistischen Streben ausdrücken; b) die Rechtsformen, anhand derer einzelne Aspekte der Kommunikation verstärkt werden; c) die Rolle von individueller Arbeit und Leistung in den wirtschaftlichen Prozessen der Volkswirtschaften und deren Substitution durch Finanzen.

Mit „Gier" ist das ausschließlich eigennützige Streben nach unsozialen oder unmoralischen Zielen gemeint, also auch unter Inkaufnahme der Ausbeutung des Public Good. Im Hinblick auf die Moralität einer Handlung wäre es nicht verantwortlich, seine innersten Energien für die Gestaltung der Welt und deren Fortschritt einzusetzen oder nur seinen eigenen Reichtum zu suchen und zu erstreben, anstatt zuvorderst an die anderen Menschen oder an die Investition in das Public Good zu denken. Wenn Arbeit den Zweck hat, die Menschen zu ernähren, sollte der Überschuss dieser Arbeit nicht wieder in der Wirtschaft angelegt werden (Tillich 2001, S. 233 f.). Geldvermögen wären in diesem moralischen Sinne zuvorderst Konsumptionsmittel und keine Produktionsmittel auf deren Optimierung hin wir unser Streben lenken sollten. Auf die Mitmenschen und nicht auf die Wirtschaftsleistung allein sollten sich dieser individualethischen Meinung nach die Zielorientierung und das Streben des Menschen hinsichtlich des Einsatzes ihrer Finanzmittel konzentrieren. Im Übergang auf die Ordnungsethik in komplexen Marktsituationen wird diese individualethische Ausgangsposition jedoch anders bewertet. Hier geht es darum, die individuelle Nutzenorientierung in den Wettbewerb einzubringen und Dilemmata der sozialen Ausbeutung mit einem konkreten Ordnungsrahmen zu beheben (Homann 2010).

Du darfst ruhig gierig sein, du musst es sogar, wenn du das Wohl der Menschen im Blick hast. Aber du darfst dabei nicht den gemeinsamen Systemsinn als das strukturelle Public Good ausbeuten oder aufs Spiel setzen, der sich entweder in der Differenzierungsleistung des Finanzsystems oder in der Art der Kopplung an das Wirtschaftssystem zeigt. In den Kopplungen darfst du auch gierig sein, aber du musst respektieren, dass das Wirtschaftssystem seine Kopplung an die Finanzmärkte fortführt und damit dem Menschen hilft.

Konkrete Rechtsformen und Kommunikationsformen des wirtschaftlichen Austausches und direkte Handelsbeziehungen zwischen den Menschen sollen nicht nur Produktionsprozesse bestimmen, sondern auch den Umgang der Menschen miteinander und ihren moralischen Grund. Dazu gehört auch die Ermöglichung einer inhaltlichen Bestimmung individueller Freiheit in gesellschaftlichen Prozessen (Vanberg 2011), wodurch konkrete Formen der Wahrnehmung individueller Freiheit eingerichtet werden, wie beispielsweise die Souveränität der Bürger (Vanberg 2004). In diesen institutionellen Formen beginnt moralische Orientierung dort, wo das Handeln zwischen den Menschen vom Gesichtspunkt der Fürsorge um das Wohl und Wehe des anderen gekennzeichnet ist und diese Freiheit in institutionellen Ordnungen ermöglicht wird und vor Ausbeutung geschützt ist.

Am Ende wird auch Arbeit durch die Finanzen neu bewertet. Weil durch Arbeit Teilhabe am Wirtschaftssystem und am Finanzsystem möglich wird und weil sich Arbeit als Leistung zu einer kalkulierbaren Größe emanzipiert, ist Arbeit ein herausragendes soziales Werk, aus dem die Akteure ihren Sinn generieren. Sie ist die natürliche soziale Funktion der Menschen in der Gesellschaft. Der Selbstwert der Arbeit und die damit verbundene Berufsidee sind das tragende Prinzip. Im Finanzsystem kommt jedoch hinzu, dass auch durch Handel mit Geld sekundär etwas erwirtschaftet werden kann, was durch Arbeit primär vorbereitet war. Diesen Bezug zwischen Arbeit und Handel zu erhalten ermöglicht die Finanzwirtschaft als eigenständiges Kommunikationssystem.

7 Ausblick: Moral in der Dynamik des Finanzsystems

Am Ende dieser systemischen Betrachtungen der ethischen Dimensionen des Finanzmarktes sind die selbstreferenziellen Aspekte der Kommunikation im Finanzmarkt selbst zu beschreiben, wie es etwa Hutter (1999) für Knappheitsbedingungen oder Baecker (1991) für Banken gemacht hat. Ob daraus dann Handlungsfelder werden, ist offen. Auch waren beispielsweise in der Finanzmarktkrise die Systemdynamiken nur sehr punktuell mit individuellen Aktionen beeinflussbar. Und wenn, dann waren sie eben auch nur sehr abgeleitet und eben als Systemdynamiken vorhanden, was die individuellen und institutionellen Einflussmöglichkeiten stark reduziert. Aber auch hier hilft die systemische Betrachtung zu verstehen, wann verantwortliches Handeln möglich oder irrelevant ist und wie dieses Handeln aussehen muss.

Insgesamt eröffnet die Trennung zwischen den gesellschaftlichen Kommunikationsbereichen und die Identifikation ihrer Kopplungen die Chance, die Eigenlogiken der Kommunikation, an die sich die Nutzenoptimierung und das rationale Handeln anschließt, von den subjektiven und individuellen Handlungsmöglichkeiten abzutrennen und zu adressieren. Die Forderung nach Moral und Ethik kann dadurch inhaltlich aufgeladen werden. Dies kann bis hin zur moralischen Bewertung von gezielten Entkopplungsprozessen zum Zweck der Gewinnmaximierung der Finanzmärkte führen (Clarke & Newell 2013) oder gar bis hin zur Bewertung von „Gaming“, ein Begriff, der die gezielte Lobbyarbeit zur Schaffung von gesetzlichen Schlupflöchern bezeichnet, die dann hinterher gezielt ausgenutzt werden können (Salter 2011).

Welchen Beitrag können Finanzmärkte leisten, damit individuelle Akteure die Möglichkeit haben, neue gesellschaftliche Probleme an die Entwicklungen der Finanzmärkte zu koppeln, z. B. das Klimaproblem? Welche Vorgaben kann man ganz klar an andere Bereiche adressieren, z. B. die Definition von Eigentumsrechten und damit die Transformation von Public Goods in Common Goods an die Politik oder an das Recht? Wie müssen Akteure im Finanzsystem agieren, damit die Systemkommunikation für die Wirtschaft sinnvoll ist? Die individuelle Moral ist gefordert, wenn durch die eigenen Handlungen des Akteurs dessen Investitionen in das strukturelle

Public Good erforderlich werden. Dort wo diese Investitionen aufgrund verhaltensbedingter und rationaler Dilemmata ausgebeutet werden, sind jedoch aus moralischen Gründen institutionelle Regelungen zu etablieren. Wie also moralisches Handeln und ethische Orientierung im und mit dem Finanzsystem möglich sind, dazu ist ein Verständnis der funktionalen Kommunikationssysteme nötig.

Zu den ethischen Herausforderungen gehört schließlich das Verhalten in systemischen Eskalationsprozessen, in Fällen der Irritation von Kommunikationssystemen, der Dämpfung von Irritationen, von Krisen oder schließlich der Neuorientierung durch neue Kopplungen. Wie in diesen komplexen Fällen zu agieren ist oder welche Haltungen in solchen Situationen von Akteuren in diesen Systemen sinnvolle Handlungen sind, bleibt noch im Dunkeln.

Literatur

Angeletos, G.-M., Iovino, L. & La'O, J. (2016). Real Rigidity, Nominal Rigidity, and the Social Value of Information, American Economic Review 106/1, S. 200–227.

Baecker, D. (1991). Womit handeln Banken? Eine Untersuchung zur Risikoverarbeitung in der Wirtschaft, Berlin, Suhrkamp.

Baecker, D. (2001). Begriff und Phänomen der strukturellen Kopplung, Soziale Systeme 7/2, S. 1.

Blosser, J. (2011). Ethics before God and Markets – A Theory of Moral Action in Conversation with Adam Smith and Ernst Troeltsch, PhD-Thesis.

Boatright, J. R. (2013). Ethics in Finance, Hoboken, John Wiley & Sons.

Clarke, C. & Newell, S. (2013). Institutional Work and Complicit Decoupling across the U.S. Capital Markets: The Work of Rating Agencies, Business Ethics Quarterly 23/1, S. 1–30.

Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost, Journal of Law and Economics 3, S. 1–44.

Cornes, R. & Sandler, T. (1986). The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods, New York, Cambridge University Press.

Dewey, J. (1939). Theory of Valuation, Chicago, The University of Chicago Press.

Dombret, A. (2016). Geld und Moral, Handelsblatt vom 18.03.2016, S. 64.

Donaldson, T. (2008). Hedge Fund Ethics, Business Ethics Quarterly 18/3, S. 405–416.

Enderle, G. & Nolte, A. (1999). Das Coase Theorem, Wirtschaftswissenschaftliches Studium 28/4, S. 201.

Fehr, E. & Gächter, S. (2000). Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments, American Economic Review, 90 (4).

Graeber, D. (2012). Schulden – die ersten 5000 Jahre, Stuttgart, Klett-Cotta.

Greenspan, A. (2004). Risk and Uncertainty in Monetary Policy, American Economic Review, AEA Papers and Proceedings, 94/2, S. 33–40.

Gürerk, Ö., Irlenbusch, B. & Rockenbach, B. (2006). The Competitive Advantage of Sanctioning Institutions, Science 312 (5770).

Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons, Science 162, S. 1243–1248.

Harsanyi, J. C. (1975). Can the Maximin Principle Serve as a Basis for Morality? A Critique of John Rawls's Theory, American Political Science Review 69, S. 594–606.

Hayek, F. A. v. (1933). Über „neutrales Geld", Zeitschrift für Nationalökonomie, S. 43 ff.

Hayek, F. A. v. (1977). Entnationalisierung des Geldes – Eine Analyse der Theorie und Praxis konkurrierender Umlaufsmittel, Tübingen, Mohr Siebeck.

Hess, C. & Ostrom, E. (2006). Introduction. In C. Hess & E. Ostrom (Eds.), Understanding Knowledge as a Commons: From Theory to Practice, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Homann, K. (2007). Ethik in der Marktwirtschaft, München, Roman Herzog Institut.

Homann, K. (2010). Gewinn und Ethik. Ethische Perspektiven in den Wirtschaftswissenschaften, Ingolstadt, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt.

Homann, K. (2014). Sollen und Können. Grenzen und Bedingungen der Individualmoral, Wien, Ibera.

Hume, D. (1752). Of Money. In Essays Moral Political and Literary Part II.

Hutter, M. (1999). Wie der Überfluss flüssig wurde – Zur Geschichte und zur Zukunft der knappen Ressourcen, Soziale Systeme 5/1, S. 41–54.

Keynes, J. M. (2007) (1936). The General Theory of Employment, Interest and Money – With an Introduction by Paul Krugman, New York, Palgrave MacMillan.

Krugman, P. (2007). Introduction into the General Theory of Employment, Interest, and Money. In J. M. Keynes, The General Theory of Employment, Interest and Money – With an Introduction by Paul Krugman, New York, Palgrave MacMillan.

Langholm, O. (2009). Martin Luthers Doctrine on Trade and Price in Literary Context, History of Political Economy 41/1, S. 89–107.

Luhmann, N. (1984). Die Wirtschaft der Gesellschaft als autopoietisches System, Zeitschrift für Soziologie 13/4, S. 308–327.

Luhmann, N. (1988). Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt a. M., Suhrkamp.

Luhmann, N. (1998). Die Gesellschaft der Gesellschaft, Frankfurt a. M., Suhrkamp.

Luther, M. (1520). (Großer) Sermon von dem Wucher. In M. Luther, D. Martin Luthers Werke, Band 15, Weimar, S. 36–60.

Luther, M. (1524). Sermon von Kaufshandlung und Wucher. In M. Luther, D. Martin Luthers Werke, Band 15, Weimar, S. 293–322.

Nida-Rümelin, J. (2011). Die Optimierungsfalle – Philosophie einer humanen Ökonomie, München, Irisiana Verlag.

Orton, J. D. & Weick, K. E. (1990). Loosely Coupled Systems – A Reconceptualization, Academy of Science Review 15/2, S. 203–223.

Ostrom, E. (1990). Governing the commons – The evolution of institutions for collective action, Cambridge, Cambridge University Press.

Ostrom, E. (2000). Collective Action and the Evolution of Social Norms, Journal of Economic Perspectives 14/3, S. 137–158.

Parsons, T. (1977). Social Structure and Symbolic Media of Interchange. In ders., Social Systems and the Evolution of Action Theory, New York, Free Press, S. 229–269.

Parsons, T. (1990). Prolegomena to a Theory of Social Institutions, American Sociological Review 55/3, S. 319–333.

Pies, I. (2015). Individualethik versus Institutionenethik? – Zur Moral (in) der Marktwirtschaft, Diskussionspapier 2015–7 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle.

Piketty, T. (2014). Das Kapital im 21. Jahrhundert, München, C. H. Beck.

Priddat, B. P. (2005). Unvollständige Akteure – Komplexer werdende Ökonomie, Wiesbaden, VS.

Prien, H.-J. (1992). Luthers Wirtschaftsethik, Göttingen, Vandenhoeck & Rupprecht.

Rawls, J. (1958). Justice as Fairness, Philosophical Review.

Reimers, H. (2009). Luther und das Geld, Hannover, Haus kirchlicher Dienste.

Reynolds, J. N. & Newell, E. (2011). Ethics in Investmentbanking, New York, Palgrave Macmillan.

Röpke, W. (1925). Geld und Außenhandel, Jena, Gustav Fischer.

Röpke, W. (1958). Gemeinsamer Markt und Freihandelszone – 28 Thesen und Richtpunkte, ORDO – Jahrbuch für die Ordnung der Wirtschaft 10, S. 31–62.

Salter, M. S. (2011). Lawful but Corrupt – Gaming and the Problem of Institutional Corruption in the Private Sector, Working Paper 11/060, Harvard Business School.

Simmel, G. (1900) (1996). Die Philosophie des Geldes. In Gesamtausgabe Band 6, Frankfurt a. Main.

Singleton, J. D. (2011). Money is a Sterile Thing – Martin Luther on the Immorality of Usury Reconsidered, History of Political Economy 43/4, S. 683–698.

Steinhilber, A. (2004). Die dritte Seite der Medaille – zu Georg Simmels Philosophie des Geldes und ihrem Beitrag zum Verständnis der Wirtschaft, Heidelberg, Carl-Auer Verlag.

Stern, L. (2006). Money Demand Structural Drift and Equity Returns, Ann Arbor, ProQuest.

Stern, L. & und Stern, M. (2008). Expected Equity Returns and the Demand for Money, The B.E. Journal of Macroeconomics 8, Art 18.

Stiglitz, J. (2010a). Risk and Global Economic Architecture: Why Full Financial Integration May Be Undesirable, American Economic Review 100, S. 38–392.

Stiglitz, J. (2010b). Freefall – America, Free Markets and the Sinking of the World Economy, New York, Norton & Company.

Tillich, P. (2001). Berliner Vorlesungen I (1919–1920), hrsg. und mit einer historischen Einleitung versehen von Erdmann Sturm (2001), Berlin, Evangelisches Verlagswerk.

Tobin, J. (1956). The Interest-Elasticity of Transactions Demand for Cash, The Review of Economics and Statistics 38, S. 241–247.

Troeltsch, E. (1912). Die Soziallehren der Christlichen Kirchen und Gruppen, Tübingen, J. C. Mohr.

Vanberg, V. (2004). Bürgersouveränität und europäischer Föderalismus – Das Beispiel der EU. In W. Schäfer (Hrsg.), Zukunftsprobleme der Europäischen Wirtschaftsverfassung, Berlin, Duncker & Humblot, S. 51–86.

Vanberg, V. (2011). Liberal Constitutionalism, Constitutional Liberalism and Democracy, Constitutional Political Economy 22, S. 1–20.

Mangelnde Financial Literacy der Kunden als moralische Herausforderung beim Verkauf von Finanzprodukten? – eine kontextspezifische Analyse im Licht der Happy-Victimizer-Forschung

Karin Heinrichs/Eveline Wuttke

Zusammenfassung

Im vorliegenden Beitrag wird eine Brücke zwischen zwei wirtschaftspädagogisch relevanten Forschungsfeldern geschlagen: der Forschung zu Financial Literacy und zum Happy Victimizer Pattern im Erwachsenenalter. Es stellt sich die Frage, welche Verantwortung dem Berater zuzuschreiben ist und wo der Kunde seinerseits als mündiger Wirtschaftsbürger Verantwortung zu übernehmen hat. In Anlehnung an Befunde zum Happy Victimizer Pattern werden zwei Typen möglicher Berater vorgestellt und die ethischen Herausforderungen erörtert, die sich ihnen stellen.

1 Problemstellung

Ausgangssituation – Verkauf von Finanzdienstleistungen

Ein Verkäufer von Finanzdienstleistungen ist im Gespräch mit einem Kunden, der eine passende Altersversicherung sucht, jedoch augenscheinlich wenig Wissen über Finanzprodukte hat. Der Finanzberater steht einerseits insbesondere gegenüber Kunden mit geringem Finanzwissen vor der Herausforderung, über Chancen und Risiken von Produkten zu informieren und den Verbraucher angemessen zu schützen. Identifiziert sich der Verkäufer mit seiner professionellen Rolle, so muss es zugleich sein Ziel sein, Verträge abzuschließen und Umsatz zu generieren. Er ist eingebunden in Anreizstrukturen und profitiert in der Regel über Provisionen persönlich von seiner Verkaufsleistung. Der Verkäufer muss für sich

eine Entscheidung treffen zwischen dem Streben nach kurzfristigem Erfolg (hohem Umsatz), nach langfristigem ökonomischem Erfolg (Kundenbindung) und Verbraucherschutz. In der Beratungssituation stellt sich die Frage, wie er den Kunden über verschiedene Finanzierungsoptionen, ihre Vor- und Nachteile sowie Risiken informiert, wo die Verantwortung des Verkäufers aufhört und wo die des Kunden beginnt. Auch wenn das Unternehmen oder die Branche hier Standards vorgeben, bleiben Entscheidungs- und damit auch Verantwortungsspielräume auf Seiten des Verkäufers.

Das Beispiel skizziert ethische Herausforderungen von Verkäufern, denen wir uns im Folgenden widmen.

In der Tagespresse findet man immer wieder Berichte zu unlauteren Vorgehensweisen beim Verkauf von Finanzdienstleistungen: Personen mit geringer Sachkenntnis werden zugunsten höherer Umsatzzahlen von Unternehmen und leistungsabhängiger Entgelte der Verkäufer „über den Tisch gezogen" und aus Fehlentscheidungen resultierende finanzielle Notlagen der Kunden in Kauf genommen. Hier stellt sich zum einen die Frage, wie es zu einem solchen „unmoralischen" Handeln der Verkäufer kommen kann und wer die Verantwortung zu tragen hat: der Verkäufer, das Finanzdienstleistungsunternehmen oder vielleicht der Gesetzgeber? Zum anderen ist zu klären, welche Verantwortung dem mündigen Kunden in einem demokratischen Rechtsstaat zukommt und inwieweit man von mündigen Kunden ausgehen kann. Dieser kurze Problemaufriss weist auf die Relevanz von verschiedenen, miteinander verwobenen Forschungsfeldern: (1) erstens zur *Verantwortung* der Akteure in den Finanz- und Kapitalmärkten, des Gesetzgebers, der Anbieter und Berater sowie der Käufer. (2) Zweitens ist zu reflektieren, inwieweit die Verantwortung in Abhängigkeit von ökonomischen und finanzbezogenen *Grundkompetenzen* der Bürger im Umgang mit Geld und Finanzdienstleistungen (Financial Literacy) variiert: Steht der Verkäufer von Finanzdienstleistungen in besonderer Weise im Konflikt, wenn er auf Kunden mit geringen Kompetenzen trifft? Soll er seiner primären Aufgabe im Unternehmen folgen und die für das Unternehmen (und sich selbst) kurz- und/oder langfristig bessere Lösung wählen? Soll er Kunden – aus Verantwortung oder mit Blick auf die dauerhafte Kundenbindung – vor risikoreichen Entscheidungen schützen? Wie ausführlich sollte er Kunden über Risiken und Chancen der Finanzprodukte informieren, wenn er dabei Gefahr läuft weniger Provision zu bekommen?

Forschung und Praxis zur anbieter- und verbrauchergerechten Beratung in der Finanzdienstleistungsbranche unterstreichen die Notwendigkeit, dem Problem der Falschberatung entgegenzuwirken. Die Kunden sollen Kosten, Renditen und das Risiko des Anlageprodukts auf einen Blick erkennen können und benötigen dafür adressatengerechte Informationen. In der Branche wurden bereits Standards der Protokollierung und Produktinformation von Beratungsleistungen vorgeschlagen (Oehler 2012a, 2015). Thematisiert werden auch angemessene Anreizstrukturen in der Finanzberatung, die verantwortungsbewusstes Verhalten der Verkäufer unterstützen sollen (Schafstädt 2014). Somit werden zwar Fragen nach der Verantwortung des Beraters und deren Grenzen insbesondere bei großem Wissensvorsprung des Fi-

nanzberaters aufgeworfen (Oehler 2012b). Ethische Fragen werden an dieser Stelle aber nicht mit Bezug auf wirtschaftsethische Literatur diskutiert, wohl aber in der Marketingforschung untersucht. Empirische Befunde zeigen, dass die Entscheidungsfindung im Marketing vom moralischen Anforderungsgehalt der Situation abhängt. Je höher die „moralische Intensität" einer Situation ist (Jones 1991), desto stärker werden Probleme als ethisch relevant wahrgenommen und ethische Kriterien in die Intentionsbildung und die Handlungsentscheidung einbezogen (Singhapakdi, Vitell & Kraft 1996). Der Zwiespalt des Verkäufers gegenüber Kunden mit geringer Financial Literacy lässt sich als Konflikt kennzeichnen zwischen Werten wie Fürsorge, kundengerechter Information, Verbraucherschutz und der Verantwortung, zum Umsatz und Erfolg des Unternehmens beizutragen. Zudem kommen eigene Interessen hinzu, z. B. wenn der Verkäufer riskante Anlagen empfiehlt, die ihm einen schnellen Verdienst einbringen, er damit aber langfristig den Verlust des Kunden in Kauf nimmt.

Die moralpsychologische Forschung klassifiziert die Qualität solcher Entscheidungen über angewandte moral-kognitive Begründungsstrukturen. Im Sinne der Kohlberg'schen moral-kognitiven Stufentheorie oder deren Weiterentwicklung zu Neo-Kohlberg'schen Entwicklungsstufen nach Minnameier (2000) ist die sozial-kognitive Perspektive, die bei der Entscheidung für eine Handlungsalternative zur Begründung genutzt wird, ein Qualität differenzierendes Kriterium. Diesem kognitivistischen Zugang stehen Befunde sowohl der sozialen Verhaltensökonomik (Minnameier 2013; vgl. auch Camerer 2003; Falk, Fehr & Fischbacher 2008) als auch anderer moralpsychologischer Ansätze gegenüber. Theoretisch und empirisch fundierte Hinweise zum sogenannten Happy-Victimizer-Pattern (HVP) im Erwachsenenalter (Heinrichs et al. 2015; Nunner-Winkler 2013; Minnameier & Schmidt 2013) bestätigen, dass sich Personen im wirtschaftlichen Kontext im Zwiespalt zwischen Eigeninteresse und der Einhaltung moralischer Regeln befinden. Personen, die dem HVP folgen, kennen die moralische Regel, präferieren grundsätzlich auch deren Einhaltung, attribuieren bei Regelübertritt zur eigenen Vorteilnahme aber dennoch (weitgehend) positive Emotionen. Das HVP ist als situationsspezifisches Pattern sehr wohl auch unter Erwachsenen zu finden. Allerdings ist unklar, welche Bedeutung verschiedenen Formen des HVP im Erwachsenenalter zukommt.

Im vorliegenden Beitrag wird zunächst der Stand der Forschung skizziert. Zentrale Befunde bestätigen, dass oft mit Kunden mit geringer Kompetenz zu rechnen ist. Die Beratungssituation ist damit durch Wissensasymmetrien bei den Akteuren gekennzeichnet (Priddat 2013; Oehler 2012a). Diese könnten die moralische Intensität einer Verkaufssituation (Jones et al. 1991) erhöhen, und es stellt sich die Frage, wie einer solchen Situation aus ökonomischer und ethischer Sicht zu begegnen wäre. Dazu wird die ambivalente Zielkonstellation des Verkäufers in Kapitel drei in Anlehnung an das Happy-Victimizer-Pattern (HVP) im Erwachsenenalter ökonomisch und psychologisch rekonstruiert. Kapitel vier zielt darauf ab, die Erkenntnisse der vorigen Kapitel vor dem Hintergrund der ökonomischen und moralischen Anforderungen vergleichbarer Verkaufssituationen im Finanzbereich zusammenzuführen. Es

wird analysiert, inwieweit das HVP einen Beitrag zur Erklärung des Entscheidungsverhaltens in „moralisch intensiven" Marketingentscheidungen der Finanz- und Kapitalmärkte leisten könnte. Abschließend (Kapitel fünf) wird eruiert, wie in solchen Verkaufssituationen Entscheidungen des Verkäufers im Spannungsfeld zwischen Verbraucherschutz, Eigen- und Unternehmensinteressen valide und differenziert zu erfassen wären.

2 Financial Literacy – ein ganzheitlicher Zugang

Financial Literacy erfährt angesichts der Erschütterungen durch die weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise sowie die Schuldenkrise einen zunehmen Stellenwert (vgl. z. B. Reifner 2011). Akteure müssen immer stärker Eigeninitiative zeigen, z. B. bei der Absicherung von Lebensrisiken oder bei der Kranken- und Altersvorsorge, auch bedingt durch die sich wandelnde Rolle der Familie in Zeiten gestiegener Scheidungsraten und kinderlosen bzw. Ein-Kind-Ehen. Hinzu kommt, dass Finanzdienstleistungen zunehmend intransparenter werden und sich viele Entscheidungssituationen komplexer gestalten. Das Verständnis von Geld- und Finanzthemen kann in diesen Zeiten als zentraler Bestandteil der politischen Grundbildung in der Demokratie angesehen werden (Aprea et al. 2015).

In der einschlägigen Literatur zu Financial Literacy lassen sich bei aller Definitionsvielfalt überwiegend drei Zugänge mit einem je spezifischen Leitbild einer finanziell gebildeten Person lokalisieren (vgl. Aprea 2014; Aprea et al. 2015). Bei der Ausrichtung auf (1) *Managerinnen und Manager persönlicher Finanzfragen* konzentriert man sich auf individuelle Finanzentscheidungen im Privatleben und in der Haushaltsführung wie den täglichen Umgang mit Geld (z. B. Budgetierung, Konsumentscheidungen), den Umgang mit Krediten, die Versicherung von Lebensrisiken, den Aufbau von Vermögen und die Altersvorsorge. Finanziell gebildet ist, wer seine Rolle als Konsumierender erfolgreich gestaltet (z. B. OECD 2012). Die Ausrichtung auf (2) *Verantwortungsbewusste Konsumentinnen und Konsumenten* erweitert die vorherige Perspektive um den Aspekt des verantwortungsbewussten Konsums. Neben der Befähigung, eigene Bedürfnisse und Kaufentscheidungen kritisch reflektieren und gezielt steuern zu können, ist es das Ziel, Informationsasymmetrien in Beratungs- und Verkaufssituationen abzubauen. Ebenso werden Rechte und Pflichten von Verbraucherinnen und Verbrauchern in ihrer Beziehung zu weiteren Akteuren im Finanzkontext thematisiert (z. B. Reifner 2011). (3) *Mündige Wirtschaftsbürgerinnen und Wirtschaftsbürger* und damit umfassend finanziell gebildete Individuen reflektieren darüber hinaus politische und systemische Dimensionen wie z. B. die Rolle des Staates bei der Geldpolitik und die Regulierung von Finanzmärkten. Bürgerinnen und Bürger werden nicht nur als Konsumentinnen und Konsumenten, sondern auch als Mitgestalterinnen und Mitgestalter institutioneller Rahmenbedingungen angesprochen (z. B. Davies 2006).

Darüber hinaus sollte Financial Literacy nicht nur unter einer kognitiven Perspektive betrachtet werden. Auch Interessen, Einstellungen (z. B. zu Geld, vgl. Barry & Breuer 2012) und motivationale Aspekte (z. B. die Fähigkeit zu Belohnungsaufschub, vgl. Wuttke & Aprea 2014) spielen eine wichtige Rolle. Einstellungen beeinflussen sowohl unsere Emotionen als auch unser Verhalten, und Einstellungen zu Geld wirken insbesondere im Rahmen von Finanzentscheidungen handlungsaktivierend und -regulierend. Wird Geld beispielsweise als förderlich für Ansehen und Macht gesehen oder der Preis eines Produktes als Zeichen für Qualität, wären Personen mit dieser Einstellung vermutlich bereit, viel Geld auszugeben und Statuskäufe zu tätigen (Barry & Breuer 2012). Beim Kauf von Finanzprodukten wäre zu erwarten, dass Personen, die zu Statuskäufen neigen, bereit sind, sich zu verschulden und Finanzprodukte zu kaufen, die „schnelles Geld" versprechen. Die mit einem solchen Verhalten verbundenen Risiken werden unterschätzt.

Die Fähigkeit zum Belohnungsaufschub bildet die Basis für Emotions- und Handlungsregulation (Mischel, Shoda & Rodriguez 1989) und wirkt als Kontrollmechanismus im Zusammenhang mit impulsivem und/oder riskantem Verhalten. Personen mit hoher Selbstkontrolle und einer ausgeprägten Fähigkeit zu Belohnungsaufschub sparen häufiger (Baumeister 2002), sehen von impulsiven Ausgaben ab (Strayhorn 2002), tätigen weniger Statuskäufe (z. B. Legge & Heynes 2009) und stellen langfristige Ziele vor kurzfristige Wünsche (delay discounting; Hirsh, Morisano & Peterson 2008).

Für individuelle Finanzentscheidungen ist insbesondere die Perspektive der Managerin/des Managers persönlicher Finanzen in den Blick zu nehmen. Beispiele für notwendige Fähigkeiten sind, monatliche Einnahmen und Ausgaben richtig einzuschätzen bzw. zu kalkulieren, Budgetierung, aber auch Wissen über Investment und Darlehensprodukte, über Risiken und Vorteile von Geldanlagen und über eine angemessene Altersvorsorge (Aprea et al. 2015). Neben notwendigen kognitiven Ressourcen wären zudem emotional-motivationale Ressourcen wie Selbststeuerungsfähigkeit, die Fähigkeit zu Belohnungsaufschub und Einstellungen (hier: zu Geld) zu berücksichtigen.

Auch wenn sich Definitionen und Messansätze zu Financial Literacy stark unterscheiden und der Forschungsstand noch als defizitär einzuschätzen ist, zeigen die bisherigen Befunde doch ein erstaunlich einheitliches Bild:

(1) Der Stand von finanzbezogenem Wissen und Können ist insgesamt in der Bevölkerung erschreckend niedrig, viele Konsumenten haben geringes Wissen über gängige Finanzprodukte und kennen Beziehungen z. B. zwischen Risiko und Ertrag meist nicht (z. B. Atkinson & Messy 2012).
(2) Alarmierend ist die defizitäre Ausprägung von Financial Literacy in bestimmten Bevölkerungsgruppen, nämlich bei jungen Erwachsenen, Personen mit niedrigem Bildungsstand, weniger gut Verdienenden, Minderheiten und Frauen (FSA 2006; Hung, Yoong & Brown 2012).
(3) Zudem scheinen Konsumenten ihr Wissen zu überschätzen (ANZ 2008).

(4) Zu Belohnungsaufschub existieren bislang kaum belastbare Befunde in Zusammenhang mit Finanzentscheidungen. Bisherige Studien (Baumeister 2002; Strayhorn 2002; Legge & Heynes 2009) legen jedoch nahe, dass bei gering ausgeprägter Fähigkeit zu Belohnungsaufschub eine Anfälligkeit für „schnelles Geld", Status- und Impulskäufe (z. B. von Hochrisikoanlagen) zu befürchten ist.

Zusammenfassend ist anzunehmen, dass es immer wieder Kunden in der Finanzberatung gibt, die eher defizitäres Wissen mitbringen und nicht rationale, sondern eher Ad-hoc- oder auf Heuristiken basierende Finanzentscheidungen treffen (Oehler 2012a). Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wann sich ein Verkäufer in einer Situation, wie sie zu Beginn skizziert wurde, verantwortungsvoll verhält und wofür er verantwortlich gemacht werden kann.

3 Verantwortungsvolles Handeln des Verkäufers

Ein Unternehmen, das Finanzdienstleistungen vertreibt, ist in der Außenperspektive ein Akteur auf Finanz-, Kapital- und Arbeitsmärkten. In der Binnenperspektive ist das Unternehmen ein Ort der Beschäftigung von Arbeitnehmern, d. h. Beratern bzw. Mitarbeitern im Vertrieb. Diese agieren in einem ihnen zugewiesenen Aufgabenfeld und schulden in ihrer Rolle dem Unternehmen Loyalität. Gleichzeitig sind sie als Teil der Gesellschaft gefordert, moralische Pflichten gegenüber dem Kunden und der Gemeinschaft zu erfüllen (Retzmann 2005). Zudem bringen sie sich in ihre Rolle mit ihren persönlichen Werten und moralischen Vorstellungen ein. Letztere können mit den ethischen Anforderungen in der Verkäuferrolle und den vom Unternehmen vertretenen Werten übereinstimmen oder in Konflikt stehen und zu moralisch brisanten Situationen führen. In Anschluss an Jones und Co-Autoren lassen sich Kriterien postulieren (vgl. dazu Jones 1991; Heinrichs 2010), die die „moralische Intensität" einer Situation bestimmen: (1) das Ausmaß der Folgen, d. h. Kosten und Nutzen einer Entscheidung, (2) die Wahrscheinlichkeit des Ereignisses und dessen Folgen, (3) die Anzahl der von negativen Effekten betroffenen Personen und (4) die emotionale Nähe des Handelnden zu den betroffenen Personen. Im Kontext von Handeln in organisationalen und sozialen Strukturen erweist es sich zudem für das Erleben der moralischen Intensität einer Situation als relevant, ob (4) die Position des Handelnden mit der seiner sozialen Umgebung (Organisation oder Gruppe) übereinstimmt oder nicht. Die Frage nach der moralischen Intensität von alltäglichen Herausforderungen im Unternehmensalltag stellt sich auch im Bereich Marketing und Vertrieb, wie Singhapakdi und Co-Autoren empirisch bestätigen konnten (Singhapakdi, Vitell & Kraft 1996).

Die Frage, wer die Verantwortung für die Bewältigung solcher Beratungs- bzw. Vertriebssituationen trägt, lässt sich unterschiedlich beantworten. Individualethische Ansätze schreiben die Verantwortung dem Verkäufer zu und folgen einem Minimalkonsens, ein guter Verkäufer beziehe sich bei der Begründung von Verkaufsentscheidungen in ethisch brisanten Situationen vor allem auf die moralischen Prinzi-

pien der Fairness und Gerechtigkeit, des Wohlwollens und der Wahrhaftigkeit (Horlebein 2005; vgl. auch Singhapakd, Vitell & Kraft 1996). Eine Metaanalyse von McLaren (2000) stellt jedoch heraus, dass insbesondere Verkäufer mit hoher Präferenz zu Machiavellis Prinzipien moralische Situationen in ihrem beruflichen Umfeld weniger intensiv wahrnehmen als Verkäufer mit geringer selbiger Präferenz und gegebenenfalls andere Handlungsstrategien wählen. Die individuelle Wahrnehmung moralischer Situationen sowie die Bereitschaft, für moralische Werte das Eigeninteresse zurückzustellen, scheint also in Abhängigkeit individueller Präferenzen auch unter Mitarbeitern in Vertrieb oder Marketing zu differieren.

Institutionenethische Ansätze betonen die Bedeutung struktureller Rahmenbedingungen individuellen Handelns. Sie fordern eine Unternehmenskultur, die moralisch adäquates Handeln im Geschäftsalltag unterstützen soll. Der Mitarbeiter wird damit von seiner Verantwortung im Vergleich zu individualethischen Ansätzen ein Stück weit entlastet. Vielmehr wird dem Unternehmen/der Unternehmensleitung die Verantwortung übertragen unterstützende Bedingungen für moralisch adäquates Handeln zu schaffen. Der Mitarbeiter soll sich in seinem Verhalten an diesen unternehmensintern festgelegten Leitlinien und Anreizsystemen orientieren. Vermutlich aber variieren die moral-kognitiven Anforderungen, die der Mitarbeiter hierbei zu erfüllen hat (Minnameier 2013; Parche-Kawik 2003). Bei Vorgabe konkreter, für spezifische Situationen formulierter Verhaltensstandards mag die Nutzung von Skripts genügen. Der Handelnde hat vermutlich eher geringe Handlungsspielräume und Verantwortungsbereiche, würde von seiner Verantwortung in gewissem Maß entlastet und dürfte sich gegebenenfalls mit guten Gewissen darauf konzentrieren, aktuelle Situationen adäquat einzuschätzen und die Regeln zu implementieren.

Werden „Individual- und Institutionenethik" einander dichotom gegenübergestellt, wird allerdings die Realität im Alltag des Verkäufers ignoriert, in der die angemessene Einschätzung moralisch brisanter Situationen im Alltag bei Weitem nicht trivial sein muss und die „ethisch adäquate" Lösung nicht einfach mit der Etablierung ethischer Verhaltensstandards erzielt werden kann. Vielmehr ist auch hier mit interindividuellen Differenzen in der Situationseinschätzung und in den Handlungsintentionen zu rechnen. Die an Verkaufssituationen beteiligten Akteure können objektiv ähnliche Stimuli sehr wohl in Abhängigkeit ihrer individuellen Merkmale, insbesondere ihrer Einstellungen (z. B. gegenüber Machiavellis Prinzipien) oder ihrer moralischen Kompetenzen unterschiedlich interpretieren. Und die Akteure im Verkauf unterscheiden sich hinsichtlich der Merkmale, die ihre Handlungsintentionen beeinflussen (McLaren 2000). Ebenso ist mit Diskrepanzen der am Verkaufsprozess beteiligten Akteure – der Verkäufer und der Kunden – zu rechnen: z. B. mit Asymmetrien hinsichtlich kauf- und produktrelevanter Informationen (Priddat 2013). Und gegebenenfalls ist auch hier der Verkäufer bzw. Berater zu idealistisch modelliert, würde man die Option einer Nicht-Einhaltung von (selbst) auferlegten Regeln, wie sie z. B. Beckmann und Pies (2006) diskutieren, künstlich ausschließen.

Sowohl die Kommunikations- und Beratungsleistung des Verkäufers als auch die Kaufentscheidung des Kunden wird – wie in Abschnitt 2 skizziert – nicht allein rationalen Kriterien folgen. Vielmehr ist i. S. einer „realistischen Ökonomie" oder auch von Studien zu Behavioral Economics damit zu rechnen, dass Verkaufs- und Kaufprozesse auf beiden Seiten als soziale und emotional bestimmte Prozesse zu modellieren sind. Modelle der Theorie rationalen Handelns sind abzulösen, z. B. durch ökonomische Ansätze, in denen rationales Handeln unter einschränkenden Bedingungen modelliert wird (Priddat 2013; Oehler 2012a), oder durch noch stärker differenzierende psychologisch fundierte Prozessmodelle des Entscheidens oder Handelns in moralisch relevanten Situationen (z. B. Thoma & Bebeau 2013; Heinrichs 2005).

Ansätze der Marketingethik stützen sich u. a. auf Ergebnisse der frühen Kohlberg-Forschung (Yoo & Donthu 2002). Umfangreiche Weiterentwicklungen der Moralpsychologie werden dort bisher ignoriert (z. B. die Weiterentwicklung der Kohlberg'schen Entwicklungstheorie moralischer Reflexionsfähigkeit von Minnameier 2000; zu moralischem Handeln vgl. Heinrichs 2005; zu moralischer Motivation vgl. Nunner-Winkler 2013). Besonders fruchtbar für die Diskussion der Handlungsanforderungen an Verkäufer im Finanzbereich scheinen Erkenntnisse zum Happy-Victimizer-Phänomen im Erwachsenenalter (Heinrichs et al. 2015; Nunner-Winkler 2013; Minnameier & Schmidt 2013). Hier werden spezifische Attributions- und Verhaltensmuster in moralisch intensiven Situationen untersucht. Der Handelnde erlebt eine Ambivalenz zwischen ihm bekannten moralischen Normen und Werten und eigenen Interessen, zwischen Handlungszielen, gründend auf einem moral-kognitiven, reflektierten Urteil und einer alternativen Handlungsoption, die mit dem moralischen Urteil unvereinbar ist und die Verfolgung nicht-moralischer Werte impliziert. Zeigt eine Person das HVP, so weiß sie zwar um die moralische Regel und würde diese auch aus moralischer Sicht präferieren. Einem Protagonisten, der in einer solchen Situation die moralische Regel übertritt, würden dennoch positive Gefühle attribuiert, weil es ihm gelungen ist, die eigenen Interessen zu realisieren. Inzwischen bestätigt die Befundlage, dass das Happy-Victimizer-Pattern – entgegen der in der Entwicklungspsychologie vermuteten These – auch im Erwachsenenalter auftritt. Allerdings scheinen diese Muster weniger Personen zu kennzeichnen, sondern situationsspezifisch und intrapersonell zu variieren. Der Anteil an Happy-Victimizer-Pattern schwankt je nach situativem Stimulus und Qualität des Konflikts (Heinrichs et al. 2015; Nunner-Winkler 2013). In einer Fragebogenstudie zeigen durchschnittlich 40 % der Studierenden der Wirtschaftswissenschaften in wirtschaftlichen Kontexten das Happy-Victimizer-Pattern (Heinrichs et al. 2015). Ähnliche Verhaltensmuster findet man auch in der Verhaltensökonomie und der Sozialpsychologie (Batson et al. 1999; Dana, Weber & Kuang 2007; Andreoni & Bernheim 2009; Cohn, Fehr & Maréchal 2014).

		Moralisches Urteil Befolgen der moralischen Regel?	
		Ja	Nein
Emotionsattribution Positive Emotionen bei Handlungsentscheidung?	Ja	Happy Moralist (HM)	Happy Victimizer (HV)
	Nein	Unhappy Moralist (UM)	Unhappy Victimizer (UV)

Abb. 1: Attributions- und Verhaltensmuster: (Un-)Happy Victimizer oder Moralisten

Quelle: eigene Darstellung

Neben dem HVP werden entsprechend des in Abbildung 1 abgebildeten Vier-Felder-Schemas zudem Muster des „Unhappy Victimizers" identifiziert: Personen, die die Regeleinhaltung präferieren, attribuieren dem Protagonisten einer fiktiven Geschichte, der diese Regel jedoch übertritt, negative oder zumindest gemischte Gefühle. Zudem finden sich immer wieder auch Personen, die sich für die Einhaltung der moralischen Regel entscheiden („Moralisten") und dem Protagonisten, der die Regel einhält, entweder gute („Happy Moralists") oder schlechte Emotionen zuschreiben („Unhappy Moralists"). Ein Beispiel für Letztere sind Personen, die meist moralische Regeln konsequent einhalten, abweichendes Verhalten aber bei anderen Personen als „normal" erleben (ganz i. S. von „der Ehrliche ist der Dumme") (Oser & Reichenbach 2005).

In diesem Beitrag wird vermutet, dass das Happy-Victimizer-Pattern auch in den zuvor skizzierten Verkaufssituationen von Relevanz sein könnte, wenn Finanzberater in moralisch brisanten Situationen herausgefordert sind, Werte zu beachten oder Unternehmens- bzw. Branchenstandards einzuhalten. Dies gilt es im folgenden Kapitel zu erläutern.

4 Thesen zu Handlungsmustern in Verkaufssituationen mit Informationsasymmetrie gegenüber den Kunden: Happy Moralist und Happy Victimizer

Bei Zusammenführung der bisherigen Ausführungen sollen Thesen generiert werden, wie sich ein Verkäufer angesichts einer Wissensasymmetrie gegenüber dem nicht nur rational entscheidenden Kunden und angesichts ökonomischer und moralischer Anforderungen, denen er sich gegenübersieht, realistischerweise verhalten könnte. Zum einen mag er anstreben, zum (kurz- oder langfristig) ökonomischen eigenen Erfolg und dem des Unternehmens beizutragen, und zum anderen, der Verantwortung gegenüber dem Kunden gerecht zu werden. Die Kombination aus defizitärem Wissen und einer gewissen Anfälligkeit für schnelles und riskantes Geld könnte bei Letzterem zu hoch riskanten Anlageformen führen. Damit der Verkäufer angemessen reagieren kann, ist der erste Schritt, ein solches Experten-Novizen-Gefälle zu erkennen, und der zweite Schritt, adäquat zu handeln.

Hier stellen sich nun die Fragen, wie moralisch brisant Verkäufer solche Situationen wahrnehmen? Gibt es Verkäufer, die ihren Wissensvorsprung zu ihrem eigenen Vorteil oder dem ihres Unternehmens nutzen, und wie fühlen sich diese? Wird der Verkäufer für die Erfüllung ökonomischer Vorteile moralische Werte wie Wahrhaftigkeit, Gerechtigkeit oder Wohlwollen übertreten und sich mit seiner präferierten Handlungsstrategie am Ende gut fühlen? Im Folgenden werden zwei Typen von – zugespitzt formulierten – situationsspezifischen Handlungs- und Attributionsmustern von Verkäufern gegenübergestellt. Im Mittelpunkt stehen Annahmen zu (ökonomischen und moralischen) Handlungspräferenzen des Verkäufers und zu den im Unternehmen präferierten (ökonomischen und moralischen) Zielen im Verkauf (kurzfristiger Erfolg vs. Kundenbindung). Im Anschluss sollen Thesen pro „Verkäufertyp" formuliert werden, wann die Situation vom Verkäufer als ambivalent und moralisch brisant erlebt werden dürfte. Zunächst wird angenommen, der Verkäufer fühle sich im Rahmen seiner beruflichen Aufgabe grundsätzlich den Werten eines integren Verkäufers verpflichtet (Horlebein 2005) und stimmt zu, dass er i. S. des Verbraucherschutzes den Kunden über Risiken der zu verkaufenden Finanzprodukte informieren sollte (Oehler 2015). Der Verkäufer agiert als Mitarbeiter in einem Unternehmen und/oder Vertreter einer Branche. Es werden zwei unterschiedliche Szenarien (als Pole eines möglichen Kontinuums) antizipiert. Unternehmen B sucht vor allem den kurzfristigen Erfolg im Verkauf und richtet das Incentivesystem für Verkäufer entsprechend auf Belohnung hoher Umsatzzahlen aus. Unternehmen A setzt stärker auf langfristige Kundenbindung und gestaltet die Anreizstrukturen für die Verkäufer damit so, dass Kundenbetreuung und -pflege neben den Umsatzzahlen belohnt werden (vgl. Oehler 2012a). Als Verkäufertypen nehmen wir in beiden Szenarien den moralischen Idealisten (Typ 1) und den individuellen Nutzenmaximierer (Typ 2) an.

Typ 1: Der moralische Idealist

Hier sind unterschiedliche Konstellationen denkbar. Der Verkäufer als Moralist orientiert sich an seinen internalisierten Werten. Diese – so wird angenommen – sind leichter in Unternehmen A, mit Fokus auf langfristige Kundenbindung und Erfolge zu realisieren. In einem solchen Unternehmen werden für den Verkäufer kurzfristig lukrative und damit für den Käufer oft hoch riskante Verkäufe nicht unterstützt. In einer solchen Umgebung sollte es möglich sein, als „Happy Moralist" (Typ 1a) zu agieren: Der Verkäufer ist sich seiner Verantwortung gegenüber dem Käufer und seiner ethischen Standards bewusst und kann diese mit Unterstützung des Unternehmens und ohne eigenen (finanziellen) Nachteil in Beratung und Verkauf umsetzen. Sind die Anreizstrukturen dagegen wie in Unternehmen B auf kurzfristige, für den Käufer potenziell riskante Gewinnmaximierung ausgerichtet, so ist zu vermuten, dass der Verkäufer, der sich den genannten Werten verpflichtet fühlt, stärker im Konflikt steht und eine höhere moralische Intensität der Situation erlebt als unter den Bedingungen in Unternehmen A. In Unternehmen B besteht die Gefahr, dass er sich als Unhappy Moralist wahrnimmt (1b). Ob das der Fall ist, hängt jedoch auch von personalen Determinanten des Verkäufers, seiner Bindung an die morali-

schen Werte und Standards einer guten Beratung (moralisches Selbst) bzw. seiner Bereitschaft ab, eigene Vorteile für moralische Regeln zurückzustellen (moralische Motivation). So wird er sich – wenn er sich weiterhin für die Einhaltung der eigenen Werte entscheidet – eher gut (HM) (1b) oder eher schlecht (UM) (1c) fühlen.

	Bindung des Verkäufers an Werte	
Rahmenbedingungen des Unternehmens	Typ 1: Moralischer Idealist Hohe Wertebindung des Verkäufers	Typ 2: Individueller Nutzenmaximierer Geringe Wertebindung des Verkäufers
Unternehmen A: langfristiger ökonomischer Erfolg	*Happy Moralist (1a)*	Happy/Unhappy Moralist (2a, 2b)
Unternehmen B: kurzfristiger ökonomischer Erfolg	Unhappy/Happy Moralist (1b, 1c)	*Happy Victimizer (2c)*

Abb. 2: Attributions- und Verhaltensmuster der Verkäufer

Quelle: eigene Darstellung

Typ 2: Der individuelle Nutzenmaximierer

Dieser ist nach dem Muster des Happy Victimizers grundsätzlich bereit, moralische Regeln für den eigenen Nutzen zu übertreten. Damit würde er in Unternehmen B dem kurzfristigen ökonomischen Erfolg den Vorrang geben, selbst wenn das mit sich brächte, dass er dafür den Kunden weniger wohlwollend beraten und über Risiken informieren würde (Typ 2c). In Unternehmen A ist damit zu rechnen, dass der Verkäufer eine weniger brisante Situation erlebt, wenn die Rahmenbedingungen im Unternehmen so gesetzt sind, dass er für das Erreichen langfristiger Bindung (was vermutlich zur Orientierung an den Kriterien und Werten eines integren Verkäufers passt) zugleich entsprechende Incentives erhält und damit auch individuelle Vorteile erwirtschaftet. In dieser Konstellation wäre er ein „Happy Moralist" (Typ 2a). Sind die Anreizstrukturen in Unternehmen B dagegen nicht so ausgelegt, dass der Verkäufer selbst von der Einhaltung der Werte profitiert, sondern setzt das Unternehmen hier auf eine „moralische Motivation" des Verkäufers, so könnte er sich damit als Moralist – z. B. im Vergleich zu Mitarbeitern von Unternehmen A – benachteiligt und damit eher „unhappy" (Typ 2b) fühlen.

5 Fazit – Ausblick

Dieser Beitrag hatte zum Ziel, Thesen zu Attributions- und Handlungsmustern von Verkäufern in der Finanzdienstleistungsbranche zu generieren. Der Fokus lag auf Situationen, in denen der Kunde geringe Kompetenzen im Bereich Finanzmärkte und Finanzprodukte mitbringt und evtl. Gefahr läuft, sich bei unzureichender Beratung über Risikogeschäfte in finanzielle Probleme zu bringen. So sollte ein Beitrag zur „realistischen Ökonomie" geleistet werden. Die Akteure wurden dabei stereotypisch skizziert.

Der nächste Forschungsschritt wäre nun, Häufigkeit und Qualität der Muster des HVP, UM, UV und HM in solchen Situationen empirisch zu erfassen. Neben der grundlegenden Frage nach der Handlungspräferenz wären die moralischen Werte, die ökonomischen Ziele des Unternehmens und die gesetzten Incentive-Maßnahmen differenziert abzufragen. Die Situationen ließen sich in Abhängigkeit von der Phase des Beratungsprozesses (Erst- oder Folgegespräch) und der Einbindung in unterschiedliche Anreizsysteme (Unternehmen A vs. B) variieren (Oehler 2012a). Die situativen Stimuli sollten zudem hinsichtlich ihrer „moralischen Brisanz" von Mitarbeitern im Vertrieb von Finanzdienstleistungen eingeschätzt werden. Als Erfassungsmethode für die jeweiligen Entscheidungen böte sich ein Situational-Judgment-Test (McDaniel & Nguyen 2001) an. Dies wäre einerseits ein Beitrag zur Entwicklung einer differenzierten und validen Erfassung des HVP im Erwachsenenalter (Heinrichs et al. 2015). Andererseits eröffnet diese Methode Perspektiven, Verkäufertypen realistisch zu differenzieren und in experimentellen Designs die Wirkung unterschiedlicher Informationsstrategien im Rahmen von Finanzberatungsgesprächen zu prüfen.

Über die Annäherung an eine „realistische Kennzeichnung" verschiedener Verkäufertypen hinaus gilt es die normative Frage zu diskutieren, inwieweit Mitarbeiter der Finanzdienstleistung die Verantwortung für das Verkaufs- und Beratungshandeln und dessen Effekte tragen (Perspektive der Individualethik) oder wo die Verantwortung anderen Akteuren wie dem Käufer, dem Unternehmen, der Branche oder dem Gesetzgeber zuzuschreiben ist (Perspektive der Institutionenethik). Realistisch scheint es, den Verkäufer nicht für mangelnde Financial Literacy seines Kunden verantwortlich zu machen, wohl aber dafür, den Kunden adäquat über Chancen und Risiken der Produkte zu informieren. Hat er das getan, liegt die Entscheidung letztlich beim Käufer selbst. Die Finanzberatung wird, auch wenn sie den Kunden adäquat informiert, allerdings kaum zu Lernprozessen beitragen (Oehler 2012b). Die Ausbildung von Financial Literacy ist vielmehr Aufgabe von Elternhaus und Schule. Diese Instanzen sollten darauf hinwirken, Wissen über finanzbezogene Fragen zu vermitteln und z. B. Statuskäufe kritisch zu reflektieren. Die Entwicklung von Financial Literacy in ihren kognitiven und emotional-motivationalen Facetten ist insofern als Entwicklung ökonomischer Grundkompetenzen einzuordnen, die Ziele von Allgemeinbildung und damit Gegenstand allgemeinbildender Schulen sein sollten (Kaminski 1994).

Dennoch sollte der Verkäufer im Beratungsgespräch insofern integer sein, als er unreife Präferenzen von Kunden für risikoreiche Finanzprodukte nicht zur eigenen Vorteilsnahme oder für das Erreichen ökonomischer Ziele ausnutzen sollte: für Personen mit Neigung zu Attributionsmustern des HVP möglicherweise eine Herausforderung. Insofern könnte die Einführung von branchenspezifischen Verhaltensstandards zum Vorgehen in einem Beratungsgespräch in der Finanzbranche überzeugen, insbesondere wenn es gelingt, eine Selbstbindung der Berater an diese Standards zu generieren. Den vorherigen Ausführungen folgend, wäre aber kritisch zu prüfen, inwieweit Berater sich im Handeln an solche Verhaltenskodizes mit dem

Anspruch auf Selbstbindung (Beckman & Pies 2006) halten oder auch hier realistischerweise bereit wären, i. S. des HVP für eigene Vorteile von solchen Kodizes abzuweichen. Oder inwieweit solche Verhaltenskodizes in Branchen-, Unternehmens- oder Gesetzesstrukturen eingebunden sein müssen, um ihre Wirkung als Instrument zur Selbstverpflichtung entfalten zu können.

Literatur

Andreoni, J. & Bernheim, B. D. (2009). Social image and the 50–50 norm: A theoretical and experimental analysis of audience effects. In Journal of The Econometric Society 2009/77 (5), S. 1607–1636.

ANZ Banking Group (2008). ANZ Survey of adult financial literacy in Australia. Retrieved March 18, 2013 from http://www.anz.com/corporate/publications-guides-studies/speeches-articles-presentations/.

Aprea, C. (2014). Finanzielle Allgemeinbildung: Entwurf einer bildungstheoretisch verankerten Konzeptualisierung. In Zeitschrift für Didaktik der Gesellschaftswissenschaften 2014/5 (2), S. 68–89.

Aprea, C., Wuttke, E., Leumann, S. & Heumann, M. (2015). Kompetenzfacetten von Financial Literacy: Sichtweisen verschiedener Akteure. In J. Seifried, S. Seeber & B. Ziegler (Hrsg.), Jahrbuch der berufs- und wirtschaftspädagogischen Forschung 2015. Schriftenreihe der Sektion Berufs- und Wirtschaftspädagogik der Deutschen Gesellschaft für Erziehungswissenschaft (DGfE). Opladen: Barbara Budrich, S. 11–22.

Atkinson, A. & Messy, F.-A. (2012). „Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study". In OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions 2012/15, OECD Publishing.

Barry, D. & Breuer, K. (2012). Die Einstellung zu Geld bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen – Entwicklung eines Instruments in deutscher Sprache. In Forschungscluster „Gesellschaftliche Abhängigkeiten und soziale Netzwerke" (Hrsg.), Gesellschaftliche Teilhabe trotz Schulden? Perspektiven interdisziplinären Wissenstransfers. Wiesbaden: Springer Verlag, S. 9–25.

Batson, C. D., Thompson, E. R., Seuferling, G., Whitney, H. & Strongman, J. A. (1999). Moral hypocrisy: appearing moral to oneself without being so. In Journal of Personality and Social Psychology 1999/77 (3), S. 525–537.

Baumeister, R. F. (2002). Yielding to Temptation: Self-Control Failure, Impulsive Purchasing, and Consumer Behavior. In The Journal of Consumer Research 2002/28 (4), S. 670–676.

Beckmann, M. & Pies, I. (2006). Freiheit durch Bindung – Zur ökonomischen Logik von Verhaltenskodizes. In Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik. Diskussionspapier 2006/9 (2), S. 263–273.

Camerer, C. F. (2003). Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction. New York: Russel Sage Foundation.

Cohn, A., Fehr, E. & Maréchal, M. A. (2014). Business culture and dishonesty in the banking industry. In Nature 2014/516, S. 86–89.

Dana, J., Weber, R. A. & Kuang, J. X. (2007). Exploiting moral wiggle room: experiments demonstrating an illusory preference for fairness. In Economic Theory 2007/33 (1), S. 67–80.

Davies, P. (2006). Educating citizens for changing economies. In Journal of Curriculum Studies 2006/38 (1), S. 15–30.

Falk, A., Fehr, E. & Fischbacher, U. (2008). Testing theories of fairness – Intentions matter. In Games and Economic Behavior 2008/62 (1), S. 287–303.

Financial Service Authority (FSA) (2006). Financial Capability baseline survey: questionnaire. Consumer Research Study No. 47b. London: FSA.

Heinrichs, K. (2013). Moral Motivation in the Light of Action Theory. In K. Heinrichs, F. Oser & T. Lovat (Eds.), Handbook of Moral Motivation. Theories, Models, Applications. Rotterdam: Sense Publishers, S. 623–657.

Heinrichs, K. (2010). Urteilen und Handeln in der moralischen Entwicklung. In B. Latzko & T. Malti (Hrsg.), Moralische Entwicklung und Erziehung in Kindheit und Adoleszenz. Göttingen: Hogrefe, S. 69–86.

Heinrichs, K. (2005). Urteilen und Handeln: ein Prozessmodell und seine moralpsychologische Spezifizierung. Frankfurt am Main: Peter Lang.

Heinrichs, K., Minnameier, G., Latzko, B. & Gutzwiller-Helfenfinger, E. (2015). „Don't worry, be happy"? – Das Happy-Victimizer-Phänomen im berufs- und wirtschaftspädagogischen Kontext. In Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik 2015/111 (1), S. 31–55.

Hirsh, J. B., Morisano, D. & Peterson, J. B. (2008). Delay discounting: Interactions between personality and cognitive ability. In Journal of Research in Personality 2008/42 (6), S. 1646–1650.

Horlebein, M. (2005). „Büberei in Kaufshändeln" oder sozialethisch verantwortetes Ökonomisches Handeln? In H. Lungershausen & T. Retzmann (Hrsg.), Warenethik und Berufsmoral im Handel. Beiträge zur Innovation der kaufmännischen Bildung. Essen: Schriftenreihe der Deutschen Stiftung für Warenlehre (DSW) Band 2, S. 83–86.

Hung, A., Yoong, J. & Brown, E. (2012). Empowering Women Through Financial Awareness and Education. Paris: OECD Publishing.

Jones, T. M. (1991). Ethical Decision Making by Individuals in Organizations. An Issue-Contingent Model. In Academy of Management Review 1991/16 (2), S. 366–395.

Kaminski, H. (1994). Der Gegenstandsbereich der ökonomischen Bildung. In arbeiten + lernen/Wirtschaft 1994/14, S. 7–13.

Legge, J. & Heynes, A. (2009). Beyond Reasonable Debt: A Background Report on the Indebtedness of New Zealand Families. In Social Policy Journal of New Zealand 2009/35, S. 27–42.

McDaniel, M. A. & Nguyen, N. T. (2001). Situational Judgment Tests: A Review of Practice and Constructs Assessed. In International Journal of Selection and Assessment 2001/9 (1/2), S. 103–113.

McLaren, N. (2000). Ethics in Personal Selling and Sales Management: A Review of the Literature Focusing on Empirical Findings and Conceptual Foundations. In Journal of Business Ethics 2000/27 (3), S. 285–303.

Minnameier, G. (2013). Der homo oeconomicus als „happy victimizer" – Strukturen und Prozesse moralischen Funktionierens im verhaltensökonomischen Kontext. In Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 2013/14 (2), S. 119–135.

Minnameier, G. (2000). Strukturgenese moralischen Denkens: Eine Rekonstruktion der Piagetschen Entwicklungslogik und ihre moraltheoretischen Folgen. In D. H. Rost (Hrsg.), Pädagogische Psychologie und Entwicklungspsychologie 2000/21. Münster: Waxmann.

Minnameier, G. & Schmidt, S. (2013). Situational moral adjustment and the happy victimizer. In European Journal of Developmental Psychology 2013/10 (2), S. 253–268.

Mischel, W., Shoda, Y. & Rodriguez, M. L. (1989). Delay of Gratification in Children. In Science 1989/244(4907), S. 933–938.

Nunner-Winkler, G. (2013). Moral Motivation and the Happy Victimizer Phenomenon. In K. Heinrichs, F. Oser & T. Lovat (Eds.), Handbook of Moral Motivation. Theories, Models, Applications. Rotterdam: Sense Publishers, S. 267–288.

OECD (Ed.) (2012). PISA 2012 financial literacy assessment framework. Online: http://www.oecd.org/pisa/pisaproducts/46962580.pdf (31.01.2016).

Oehler, A. (2015). Risiko-Warnhinweise in Kurzinformationen für Finanzdienstleistungen. Eine empirische Analyse. In ZBB Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft, 2015 (3), S. 208–212.

Oehler, A. (2012a). Klar, einfach, verständlich und vergleichbar: Chancen für eine standardisierte Produktinformation für alle Finanzdienstleistungen. In ZBB Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft 2012 (2), S. 119–133.

Oehler, A. (2012b). Anbieter- und verbrauchergerechte Beratung und Information. Abschlussbericht 2012. Online: https://www.uni-bamberg.de/fileadmin/uni/fakultaeten/sowi_lehrstuehle/finanzwirtschaft/Transfer/Abschlussbericht_Anbieter_und_verbrauchergrechte_Beratung_und_Information-1.pdf (31.01.2016).

Oser, F. K. & Reichenbach, R. (2005). Moral resilience – The Unhappy Moralist. In W. Edelstein & G. Nunner-Winkler (Eds.), Morality in Context. Advances in Psychology. Amsterdam: Elsevier, S. 203–224.

Parche-Kawik, K. (2003). Den homo oeconomicus bändigen? Zum Streit um den Moralisierungsbedarf marktwirtschaftlichen Handelns. Frankfurt am Main: Peter Lang.

Priddat, B. P. (2013). Die neue Bevölkerung der Ökonomie. Multiple, faire, unwissende und emotionale Akteure. In Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 2013/14 (2), S. 136–156.

Reifner, U. (2011). Finanzielle Allgemeinbildung und ökonomische Bildung. In T. Retzmann (Hrsg.), Finanzielle Bildung in der Schule. Schwalbach/Ts.: Wochenschau Verlag, S. 9–30.

Retzmann, T. (2005). Berufsmoralische Bildung kaufmännischer Auszubildender im Handel. In H. Lungershausen & T. Retzmann (Hrsg.), Warenethik und Berufsmoral im Handel. Beiträge zur Innovation der kaufmännischen Bildung. Essen: Schriftenreihe der Deutschen Stiftung für Warenlehre (DSW) Band 2, S. 9–18.

Schafstädt, C. (2014). Das Spannungsverhältnis zwischen Provisionsberatung und Honorarberatung im Versicherungsmarkt. Eine rechtsvergleichende und -ökonomische Analyse. Karlsruhe: Verlag der Versicherungswirtschaft.

Singhapakdi, A., Vitell, S. J. & Kraft, K. L. (1996). Moral intensity and ethical decision-making of marketing professionals. In Journal of Business Research 1996/36 (3), S. 245–255.

Strayhorn, J. M. Jr. (2002). Self-Control: Theory and Research. In Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry 2002/41 (1), S. 7–16.

Thoma, S. J. & Bebeau, M. J. (2013). Moral Motivation and the Four Component Model. In K. Heinrichs, F. Oser & T. Lovat (Eds.), Handbook of Moral Motivation. Theories, Models, Applications. Rotterdam: Sense Publishers, S. 49–68.

Wuttke, E. & Aprea, C. (2014). Die Fähigkeit zum Belohnungsaufschub als zentrale Facette von Financial Literacy: Entwicklung eines innovativen Messinstrumentes. Unpublished working paper, Frankfurt am Main and Lugano.

Yoo, B. & Donthu, N. (2002). The Effect of Marketing Education and Individual Cultural Values on Marketing Ethics of Students. In Journal of Marketing Education 2002/24 (2), S. 92–103.

Abstracts

Individualist Ethics versus Institutionalist Ethics? – On Legitimacy Problems of (and in) Market Economies

Ingo Pies

This articles develops the proposition that the two approaches of individual ethics and institutional ethics do not necessarily contradict each other and that they can even work hand in hand together towards moral progress. However, this requires to avoid two fallacies which result in the two pathologies of modern society, namely the twin phenomena of moralism and cynicism. This proposition is given complete expression in four steps: Step one explains that individual ethics and institutional ethics differ with regard to their specific mode of argumentation. Step two analyses the potential complementarity of these two modes of argumentation. Step three reconstructs how institutional ethics criticizes certain overexpansions of arguments that originate from individual ethics. Step four elucidates the conclusions of this analysis for assessing morality of (and in) markets.

Individual Morality and Vocation – Their Integration as a Task for Institution Ethics

Klaus Beck

Besides institutional rules this paper advocates the inclusion of a „second place of morals" in the Order Ethics approach, i. e. the internal professional attitudes of business people encompassing their occupational moral convictions. Acquired during secondary socialisation these convictions seem to mature to an important source of coordinating power in market economies by fostering trustworthy agreements and contracts based on shared moral principles of business pros.

Honourable Businessman

Detlef Aufderheide

Trading and fairness are as old as humanity – and possibly older, as writer Margaret Atwood once noted in the Financial Times: If you get something from someone, you owe him or her something in return. Modern democracies and their free market so-

cieties have adopted the idea of mutual advantage as their basic principle, making the respectable businessman their role model. Or so many people thought. Today, the respectable businessman appears to be a phase-out model, replaced by homo economicus. Is that correct? Or may the respectable businessman turn out to be the appropriate role model of a world economy that is best described by its numerous mutual dependencies in the 21st century?

Moral Motivation and Economic Rationality

Gerhard Minnameier

Moral motivation (MM) is needed to withstand immoral temptations, in particular economic benefits. This is the common – also academic – view, which juxtaposes MM and economic rationality. In this contribution a different view is expounded, according to which this divergence vanishes und with it the need for MM in the externalistic sense. Conversely, the role of situational judgement is highlighted and also the systematic relationship between MM and (behavioural) economic rationality.

Ethical Vocational Choice and Effective Altruism – A Critical Analysis of and for "80,000 Hours"

Tim Bruns/Michael Niekamp

The following article is concerned with ethical vocational choices from the perspective of Effective Altruism, which is a recently emerging social movement and philosophical idea. First, we briefly review and give credit to the formal core idea of Effective Altruism. Secondly, we separate the core idea from those statements that require a more complex web of belief and are necessary to achieve interesting practical conclusions to morally advise vocational careers. Thirdly, we discuss some flaws and argue, accordingly, for more modest and limited career advices from an effectively altruistic perspective.

Vocational Choice and Morality

Birgit Ziegler

This paper seeks to unfold the systematic relationship between career choice and professional ethics. For this, it follows a developmental theoretical approach to career choice. In addition, the continuity implicitly contained in professional morality within the social development dynamics is outlined and shown that despite the apparent trends towards normalisation in the vocational world different professional value orientations still can be found. Last, career choice and professional ethics are related in terms of effects of homogenization of value orientations in certain professional fields as well as in terms of morality in giving children and youngsters a chance to develop vocational aspirations.

Self-Selection versus "Indoctrination" in the (Social) Market Economy – An Economic-Ethical Analysis

Manuel Wörsdörfer

Several empirical studies on economic education found that economics students behave in a more egotistic way than others. They seem to behave more in accordance with the predictions of the rational or self-interest model of standard economics, the homo economicus heuristics. What might be the reasons that the degree of anti-social and uncooperative behavior is on average significantly more pronounced among economics students compared to other student groups? Can these empirical findings be explained by the self-selection and/or the indoctrination effect? What are the implications of these empirical results for business ethics and economic education? The article analyzes these questions with the help of behavioral and neuro-economics. It also draws on recent findings of brain physiology and neuroplasticity research. Both strands of research support the main hypothesis of the paper that a fundamental reform of the economics curriculum is appropriate to reverse the trend towards egotism and to foster other-regarding preferences and pro-social behavior.

The Economic Habitus – Profession-Ethical Consequences for Studying Economics

Alexander Lenger

The paper draws on the substantial body of research discussing whether differences between economists and other professionals can be explained by a selection or an indoctrination effect. It pays special attention to the issue of subject-specific preferences and the socialization of students into the world of economics. For this purpose findings from behavioral economics are reviewed and the habitus concept of Pierre Bourdieu is applied. Finally, professional ethical consequences are discussed.

The Role of Ethics and the Financial Market as a Public Good

Eberhard Schnebel

Starting from a systematic deficiency of classical moral theory regarding the consequences of operations inside financial markets the study introduces a systemic view on financial markets related to dynamics of its communication and the role of morals. Finance, described as a functional system of communication, has to represent economic and societal circumstances, but operates with autonomous communication and "structural coupling" (Luhmann). Inside this communication of finance a moral actor continuously redefines social relationships. He transforms and shapes moral rules and therefore deals with structural specifications of finance to sustain the "public good". Describing elements of this "structural public good" in finance now leads to a precise view on either institutional ethics and regulation or duties relating to accountability and individual morality.

Deficient Financial Literacy of Customers as a Moral Challenge for Financial Salesmen? – A Context Specific Analysis in the Light of the Happy-Victimizer Research

Karin Heinrichs/Eveline Wuttke

The article builds a bridge between research on Financial Literacy and on the Happy Victimizer Pattern in adulthood. The central question is, how much responsibility lies with financial advisors and to what extent the client must take responsibility himself. Starting with the fact that there are deficits in financial literacy and following results of moral psychology for the Happy Victimizer Pattern in adulthood we will outline two possible types of advisors and describe their ethical challenges.

Autorinnen und Autoren

Prof. Dr. habil. **Detlef Aufderheide**, Wirtschaftsethik und strategisches Management, SiB School of International Business, Hochschule Bremen; zuvor Gründungsinhaber des Dr. Jürgen Meyer Stiftungslehrstuhls für Internationale Wirtschaftsethik, HSBA Hamburg School of Business Administration.

Univ.-Prof. Dr. **Klaus Beck**, Johannes Gutenberg-Universität Mainz, FB Rechts- und Wirtschaftswissenschaften; Wirtschaftspädagogik, Schwerpunkte Moralentwicklung und Moralerziehung, Berufspädagogische Diagnostik, Didaktik, Wissenschaftstheorie; beck@uni-mainz.de; http://www.wipaed.uni-mainz.de/ls/309_DEU_HTML.php.

Tim-Philipp Bruns, studierte Philosophie und Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Münster und Osnabrück. Seit dem Masterabschluss in Applied Economics ist er am Center for Business Ethics der Goethe-Universität Frankfurt tätig und forscht zu Möglichkeiten der experimentellen Messung, Quantifizierbarkeit und Steuerung ethischen Verhaltens und Handelns.

Karin Heinrichs, Professorin für Wirtschaftspädagogik, Otto-Friedrich-Universität Bamberg. Forschungsschwerpunkte: Moralisches Urteilen und Handeln im beruflichen Alltag, Berufliche Übergänge über die Lebensspanne, Entrepreneurship Education, Wertschätzende Kommunikation in Schule und Betrieb, Beschulung von Flüchtlingen und Asylsuchenden an beruflichen Schulen.

Dr. **Alexander Lenger,** Wissenschaftlicher Mitarbeiter im SFB 1015 „Muße“ am Institut für Soziologie der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg sowie am Zentrum für Lehrerbildung der Universität Siegen. Seine Schwerpunkte in Forschung und Lehre sind: Wissenschafts- und Hochschulforschung, Berufs- und Professionssoziologie, Wirtschaftssoziologie, Soziologie ökonomischen Denkens, Wirtschafts- und Unternehmensethik sowie Kulturelle Ökonomik.

Gerhard Minnameier, ist seit 2011 Professor für Wirtschaftsethik und Wirtschaftspädagogik und Leiter des Center for Business Ethics an der Goethe-Universität Frankfurt. Seine Forschungsschwerpunkte sind: Moralisches Urteilen und Handeln im beruflichen Kontext, ökonomische Analyse der Moral, Wirtschaftsethik, Wissenserwerb und Instruktionsqualität im Kontext einer inferentiellen Lehr-Lern-Theorie.

Dr. **Michael Niekamp**, ist Managing Director des Center for Business Ethics an der Goethe-Universität Frankfurt. In seinem Forschungsprogramm versucht er mit expe-

rimentalökonomischen Methoden Ineffizienzen aufzudecken sowie normative Ideen unter Berücksichtigung verhaltensökonomischer Erkenntnisse insbesondere in Unternehmen effektiv zu implementieren.

Prof. Dr. **Ingo Pies**, ist seit 2002 Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Er arbeitet an einem „ordonomischen" Forschungsprogramm, das der Frage nachgeht, wie sich normative Ideen und Institutionen in gesellschaftlichen Lernprozessen wechselseitig beeinflussen.

Dr. theol. Dr. habil. phil. **Eberhard Schnebel**, Theologe, Ökonom und Philosoph. Nach der HypoVereinsbank AG (1996–2003) und der HypoRealEstate AG (2003–2008) arbeitet er seit 2008 im Risikomanagement der Commerzbank AG. Gleichzeitig lehrt er seit 2013 an der Goethe-Universität Frankfurt das Thema „Finanzmarktethik" im Bachelor- und im Master-Programm. Seit 2014 leitet Eberhard Schnebel in der Commerzbank das Projekt „Unternehmensethik und Finanzmarktethik".

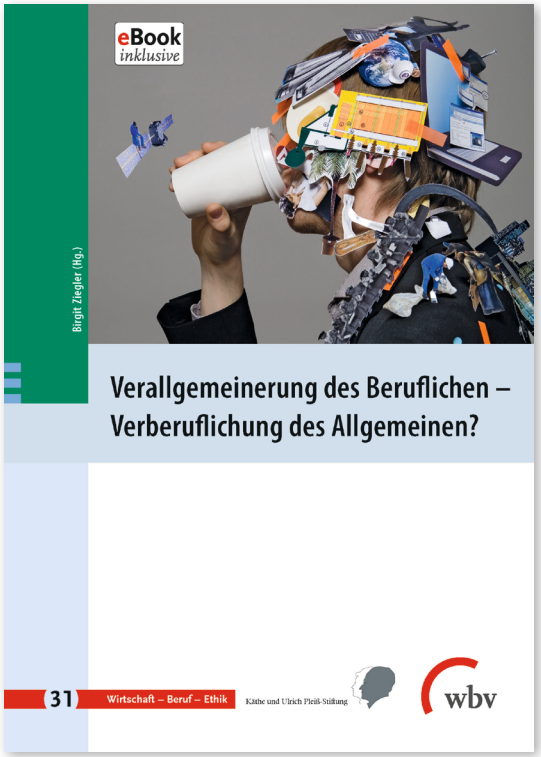
PD Dr. **Manuel Wörsdörfer**, Privatdozent des Exzellenzclusters „Die Herausbildung normativer Ordnungen"; Goethe-Universität Frankfurt; Forschungsschwerpunkte: Wirtschafts- und Unternehmensethik, (Multinationale) Unternehmen und Menschenrechte, Politische CSR-Forschung und Corporate Citizenship, Sustainable Finance/ Finance Ethics, Multi-Stakeholder-Initiativen und Transnational Legal Theory.

Eveline Wuttke, Professorin für Wirtschaftspädagogik, insb. empirische Lehr-Lernforschung, Goethe-Universität Frankfurt. Forschungsschwerpunkte: Kompetenz (entwicklung) von Lehrpersonen, Forschung zu domänenspezifischer Problemlösefähigkeit, Forschung zu Weiterbildungsmotivation und -bereitschaft, Ökonomische Kompetenz und Financial Literacy.

Prof. Dr. **Birgit Ziegler**, seit 2012 Professorin für Berufspädagogik an der Technischen Universität Darmstadt, Fachbereich 03: Humanwissenschaften. Forschungsschwerpunkte: Beruflichkeit und Professionalisierung, Vorberufliche Sozialisation mit dem Schwerpunkt Berufswahl und Entwicklung beruflicher Orientierungen, Lehr-Lern-Forschung mit dem Schwerpunkt Lesen im beruflichen Handlungskontext, Diagnostik und Förderung.

50 Jahre Berufspädagogik

Selbstverständnis und Perspektiven einer universitären Disziplin



Disziplingeschichte Berufspädagogik

Der Sammelband ist eine Rückschau auf 50 Jahre Berufspädagogik und dokumentiert das Selbstverständnis der Disziplin im Zusammenhang aktueller Entwicklungen im Bildungs- und Beschäftigungssystem.

Die Bände der Reihe „Wirtschaft – Beruf – Ethik“ widmen sich ökonomischen und ethischen Fragen im Kontext der beruflichen Aus- und Weiterbildung sowie der Berufs- und Unternehmenskultur. Sie setzen die Buchreihe „Wirtschaftsdidaktik, Berufsbildung und Konsumentenerziehung“ fort.

Weitere Informationen zur Reihe auf wbv.de/wbe

Birgit Ziegler (Hg.)

Verallgemeinerung des Beruflichen - Verberuflichung des Allgemeinen?

Wirtschaft – Beruf – Ethik, 31

2015, 216 S.
Print plus E-Book 34,90 € (D),
ISBN 978-3-7639-5457-5
E-Book 29,90 € (D),
ISBN E-Book 978-3-7639-5458-2

Kompetenzmessung bei Auszubildenden

Ergebnisse aus der BMBF-Förderinitiative ASCOT

- Grundlagenwissen zur validen Erfassung von berufsspezifischen und berufsübergreifenden Kompetenzen bei Auszubildenden
- Erste groß angelegte wissenschaftliche Untersuchung zu diesem Thema

Der Band stellt Ergebnisse aus dem BMBF-geförderten Forschungsprogramm ASCOT vor. Thema sind Verfahren zur zuverlässigen Messung von Kernkompetenzen bei Auszubildenden in ausgewählten Berufsfeldern.

Weitere Informationen zur Reihe auf wbv.de/wbe

Klaus Beck, Margarete Landenberger, Fritz Oser (Hg.)

Technologiebasierte Kompetenzmessung in der beruflichen Bildung

Ergebnisse aus der BMBF-Förderinitiative ASCOT

Wirtschaft – Beruf – Ethik, 32

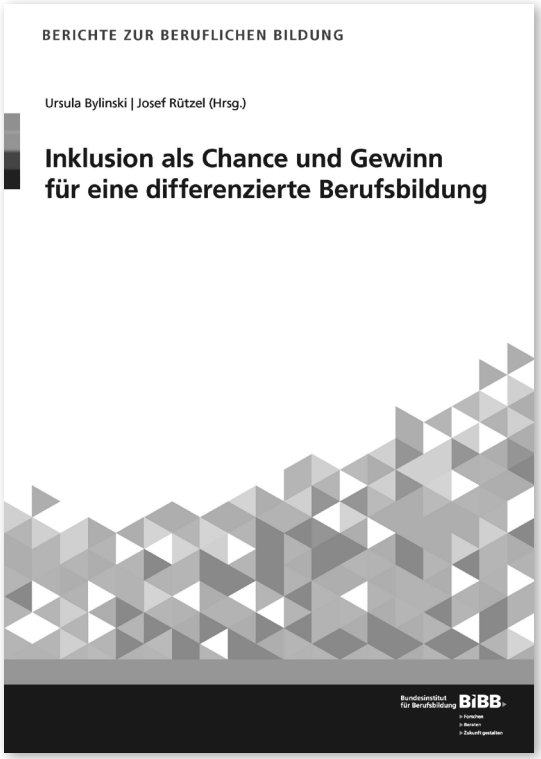
2016, 312 S.
Print plus E-Book 44,90 € (D),
ISBN 978-3-7639-5459-9
E-Book 39,90 € (D),
ISBN E-Book 978-3-7639-5460-5

wbv

Inklusion in der Berufsbildung

Vielfalt aufgreifen und Unterschiedlichkeit nutzen

wbv.de/inklusion



- Exklusionsrisiken und Inklusionsstrategien
- Wissenschaftlicher Diskurs zur Berufsbildung

Die Inklusion aller jungen Menschen mit und ohne Behinderungen kann nur mit einem differenzierten Berufsbildungssystem erreicht werden. Der Sammelband bündelt theoretische und praktische Ansätze zur Chancengleichheit und individuellen Förderung.

Ursula Bylinski, Josef Rützel (Hg.)

Inklusion als Chance und Gewinn für eine differenzierte Berufsbildung

Berichte zur beruflichen Bildung

2016, 307 S., 32,90 € (D)
ISBN 978-3-7639-1184-4
Als E-Book bei wbv.de

W. Bertelsmann Verlag 0521 91101-0 wbv.de

Moralisch handeln im Berufsalltag: Angesichts zahlreicher Skandale um Korruption, Betrug und Misswirtschaft stellt sich die Frage, ob nicht (viel) mehr Moral vonnöten wäre. Andererseits wäre auch denkbar, dass es zumindest in bestimmten Tätigkeitsfeldern der beruflichen Kompetenz zuwiderliefe, wenn man allzu moralisch dächte und handelte.
Woran sollen sich verantwortungsvolle Berufstätige orientieren? Wie können sie moralisch kritische Situationen erkennen und beurteilen? Der Sammelband führt Denkansätze aus Wirtschaftsethik, Berufs- und Wirtschaftspädagogik sowie Moralpsychologie zusammen und thematisiert Möglichkeiten, Ausprägungen und Aspekte einer beruflichen Individualmoral in der Marktwirtschaft.

Die Reihe **Wirtschaft – Beruf – Ethik** widmet sich ökonomischen und ethischen Fragen im Kontext der beruflichen Aus- und Weiterbildung sowie der Berufs- und Unternehmenskultur.

Herausgeber der Reihe sind Gerhard Minnameier (Professor für Wirtschaftsethik und Wirtschaftspädagogik an der Goethe-Universität Frankfurt am Main) und Birgit Ziegler (Professorin für Berufspädagogik an der Technischen Universität Darmstadt).

eBook inklusive

Beim Kauf dieses Buches erhalten Sie zusätzlich das eBook. Ihren individuellen Download-Code finden Sie vorne in diesem Buch.

ISBN 978-3-7639-5461-2

W. Bertelsmann Verlag

wbv.de