



**Discussion Paper No. 03-4**

**Wittenberg Center  
for Global Ethics**

**Karl Homann**

**Braucht die Wirtschaftsethik eine  
„moralische Motivation“?**

Edited by

Research Institute of the Wittenberg-Center for Global Ethics  
in collaboration with the Chair for Economic Ethics at  
Martin-Luther-University Halle-Wittenberg and the Economic  
Section of the Stiftung Leucora at Lutherstadt Wittenberg



## **Disclaimer**

The purpose of this discussion paper series is to provide a platform for promoting discourse and learning. Therefore, the editing organizations do not necessarily share the ideas expressed in the papers. The authors themselves are and remain responsible for their views.

## **Autorenanschrift**

**Prof. Dr. Dr. Karl Homann**  
Universität München  
Lehrstuhl für Philosophie und Ökonomik  
Ludwigstraße 31  
80539 München  
Tel. +49 89 2180-5748  
Fax +49 89 2180-5679  
Email: [karl.homann@lrz.uni-muenchen.de](mailto:karl.homann@lrz.uni-muenchen.de)

## **Korrespondenzanschrift**

**Prof. Dr. Ingo Pies**  
Wittenberg Center for Global Ethics  
Collegienstrasse 62  
06886 Lutherstadt Wittenberg  
Tel: +49 3491 466-257  
Fax: +49 3491 466-258  
Email: [ingo.pies@wcge.org](mailto:ingo.pies@wcge.org)  
Internet: [www.wcge.org](http://www.wcge.org)

and

Chair for Economic Ethics  
Martin-Luther-University Halle-Wittenberg  
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik  
Grosse Steinstrasse 73  
06108 Halle  
Germany  
Phone: +49 (0)345 55-23420

ISBN 3-86010-695-3  
ISSN 1612-2534

# Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?

von Prof. Dr. Dr. Karl Homann, München

## Einleitung

Im interdisziplinären Diskurs zwischen Ethik und Ökonomik spielt die „moralische Motivation“ eine bedeutende, gleichwohl theoretisch völlig ungeklärte, Rolle. Die ökonomischen Rekonstruktionen gründen moralische Normen auf Vorteilserwartungen. Dies führt zu erheblichen Bedenken auf Seiten der philosophischen Ethik. Philosophen stellen die Gretchen-Frage: Gibt es eine moralische Motivation? Wer diese Frage bejaht, wird von den Philosophen als Ethiker akzeptiert, wer sie verneint, wird als „Ökonomist“ eingestuft, der die moralische Substanz der abendländischen Tradition auf bloßes Vorteilsstreben „reduziert“ und damit den normativ garantierten Zusammenhalt der Gesellschaft auflöst.

Seit einiger Zeit werden auch Ökonomen von solchen Anwendungen heimgesucht, etwa wenn sie anderen Ökonomen vorhalten, durch die forcierte theoretische Arbeit mit Dilemmastrukturen und dem Homo oeconomicus die Moral der Studierenden zu verderben<sup>1</sup>, oder wenn der Wirtschaftsethik empfohlen wird, an die Befunde der neueren experimentellen Wirtschaftsforschung anzuknüpfen, die doch so etwas wie Präferenzen für Fairness, Gerechtigkeit, kurz: Moral, empirisch nachgewiesen habe<sup>2</sup>.

Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“? Ich werde diese Frage in drei Abschnitten abhandeln. Im ersten Abschnitt zeige ich, wie weit und in welchen Spielarten die These, dass die Ethik auf eine moralische Motivation nicht verzichten kann, verbreitet ist. Im zweiten Abschnitt unterziehe ich diese Auffassung in der Weise der Kritik, dass ich ihre unreflektierten Voraussetzungen offen lege und in Frage stelle. Im dritten Abschnitt zeige ich, in welchem Sinne die Wirtschaftsethik mit der „moralischen Motivation“ arbeiten kann – und in welchem Sinne nicht.

## 1. Theorien der moralischen Motivation

Die moralische Motivation wird erst in der Neuzeit zum Problem für die Ethik. Die antike – und mutatis mutandis auch die christliche mittelalterliche – Ethik war eine eudämonistische Ethik: Bei dem Ziel der Eudämonie, wie unterschiedlich diese auch in den verschiedenen Schulen interpretiert wurde, gab es das Problem nicht, weil das Streben nach „Glück“ natürlicherweise über die notwendige Motivationskraft zum sittlichen Handeln verfügte. In der Neuzeit treten Moral und Interesse, Pflicht und Glückseligkeit, auseinander, so dass jetzt die moralische Motivation zu einem grundlegenden Problem wird<sup>3</sup>.

Die monumentale Gestalt, an der dies manifest wird, ist natürlich I. Kant. Er besteht nach Vorlesungsmitschriften von 1784/85 darauf, dass moralische Urteile, Gründe, Einsichten noch keine Motivation, keine „Triebfeder“, für das Handeln darstellen. Wie moralische Gründe die

<sup>1</sup> Frank, Gilovich, Regan (1993) und (1996).

<sup>2</sup> Panther (2003).

<sup>3</sup> So Patzig (1996); vgl. bereits Patzig (1986/1994).

Kraft erhalten, auch im Handeln befolgt zu werden, „dieses einzusehen ist der Stein der Weisen“<sup>4</sup>.

Auch wenn Typenbildungen niemals überschneidungsfrei sind, mache ich von diesem Instrument Gebrauch. Ich wende mich zunächst dem Typ zu, der die Motivationskraft für Pflicht, Sollen, Werte aus der emotionalen Motivationsstruktur des Menschen ableitet, aus seinen „Gefühlen“, bevor ich dann auf die Ableitung aus der Vernunft eingehe.

### a) Theorien der „ethischen Gefühle“

Bei A. Smith<sup>5</sup> und seinen Zeitgenossen Shaftesbury, F. Hutcheson und D. Hume sind es die Gefühle Sympathie und Mitgefühl, auf denen die Moral beruhen soll und aus der die Normen zugleich ihre motivierende Kraft beziehen. Moralische Motive gelten als anthropologische Faktizität, und zwar als eine Faktizität, die von vornherein normativ gefärbt ist. An diese ist anzuknüpfen, sie ist durch Gewohnheit, Erziehung und Vorbilder, aber auch durch Literatur und Religion, zu stärken, damit die moralische Motivation im Alltag der modernen Welt stark genug wird oder bleibt, um für eine humane Gesellschaft zu sorgen.

Unter veränderten Bedingungen wird diese Theoriestrategie heute von Philosophen wie E. Tugendhat<sup>6</sup> und U. Wolf<sup>7</sup> verfolgt, die stark auf das Gefühl der Achtung und Selbstachtung abstellen, oder, so Tugendhat in neueren Arbeiten<sup>8</sup>, auf den Wunsch jedes Einzelnen, zu einer moralischen Gemeinschaft zu gehören, ein Wunsch, der einfach behauptet, nicht aber erklärt wird. Andere wie G. Patzig behaupten ebenfalls das Vorliegen eines moralischen Gefühls, das aus Erziehung und Sozialisation stammt<sup>9</sup>. Der Kommunitarismus basiert auf dieser Auffassung, und ein Autor wie R. Rorty glaubt, die Moral – einzig oder vor allem – durch das Lesen von Büchern wie „Onkel Tom’s Hütte“ befördern zu können<sup>10</sup>.

J. Rawls führt eine explizite Diskussion um die zentrale Rolle des „Gerechtigkeitssinns“ in seiner Theorie<sup>11</sup>. In späteren Arbeiten von Rawls sind zwei Dinge bemerkenswert. Zum einen billigt er der ökonomischen Vorteils-/Nachteils-Kalkulation zu, so etwas wie einen Startpunkt für die Moral abzugeben: Ökonomisches Gleichgewicht führt zu einem „modus vivendi“, aber dieser modus vivendi ist und bleibt fragil, so dass er zu einem Sinn für Gerechtigkeit weiter entwickelt werden muss, der über ausreichend Stabilität und Kraft verfügt, auch in opportunistusträchtigen Situationen zum gerechten Handeln anzuleiten<sup>12</sup>. Zum zweiten weist Rawls explizit aus, dass es sich bei seiner Moralpsychologie nicht um die Psychologie der Wissenschaftsdisziplin „Psychologie“ handelt, sondern um eine Psychologie, die von der Philosophie selbst zur Lösung moralphilosophischer Probleme eigenständig entwickelt wird und so auch entwickelt werden muss<sup>13</sup>.

<sup>4</sup> Kant, Ak.-Ausg., Bd. 27, S. 1428.

<sup>5</sup> Die Überschrift natürlich in Anspielung auf Smith (1759/1977).

<sup>6</sup> Tugendhat (1984) und (1993/1994).

<sup>7</sup> Wolf (1984).

<sup>8</sup> Tugendhat (2001).

<sup>9</sup> Patzig (1996).

<sup>10</sup> Rorty (1987/1988).

<sup>11</sup> Rawls (1971/1979), Kapitel 8: Der Gerechtigkeitssinn.

<sup>12</sup> Rawls (1992), S. 286 ff., 324 ff.

<sup>13</sup> Rawls (1993/1998), S. 166-168, § 8: Moralpsychologie: philosophisch und nicht psychologisch.

In der Tradition der Soziologie von E. Durkheim und T. Parsons wird eine Gesellschaft über gemeinsame Werte zusammengehalten. Diese Auffassung reicht weit über die Soziologie hinaus: Sie schlägt sich etwa in der aktuellen Politik in der These nieder, Europa sei mehr als ein auf ökonomische Vorteile gegründetes Zweckbündnis, es sei vielmehr eine „Wertegemeinschaft“, woraus dann manche folgern, dass man der Türkei den Beitritt zur EU verwehren müsse.

Ähnliche Auffassungen finden zunehmend Beachtung auch unter Ökonomen. In seinem berühmten Aufsatz „Rational Fools“ von 1977 fordert A. Sen im Anschluss an den Philosophen Harry Frankfurt die Einführung moralischer Metapräferenzen, die die „normalen“ ökonomischen Präferenzen dominieren sollen. Auch Sens „Ökonomie für den Menschen“ von 1999/2000 gründet Moral auf dem breiteren Motivationsspektrum des Menschen. Schon 1984 hatte A. O. Hirschman die Devise ausgegeben: „against parsimony“, wider die Sparsamkeit, sc. in den Annahmen der ökonomischen Theorie<sup>14</sup>.

Einen Aufschwung erfährt diese Argumentationsstrategie durch die neuere experimentelle Wirtschaftsforschung<sup>15</sup>: Hier wird empirisch, unter Laborbedingungen, gezeigt, dass Menschen sich nicht nur „egoistisch“ verhalten, sondern auch über Präferenzen für Gerechtigkeit und Fairness, kurz: über Moral, verfügen. Und es wird teils der Eindruck erweckt, diese Ergebnisse seien für die Ökonomik und die Wirtschaftsethik von großer Bedeutung, teils wird explizit empfohlen, diese Ergebnisse für die Wirtschaftsethik fruchtbar zu machen, ihre Grundlegung auf diese Ergebnisse zu stützen, statt mit dem von vielen Anomalien durchsetzten Modell des Homo oeconomicus weiterzuarbeiten<sup>16</sup>. Rückgriffe auf Evolutions- bzw. Soziobiologie, auf O. E. Wilson<sup>17</sup> und seine Nachfolger, gehören zum Repertoire solcher Argumentationen bei B. S. Frey, S. Gächter, Ernst Fehr und Klaus Schmidt ebenso wie bei Ken Binmore<sup>18</sup>, der allerdings nicht zur experimentellen Wirtschaftsforschung zu zählen ist.

## **b) Theorien der „moralischen Vernunft“**

Ein zweiter Typ von Theorien der moralischen Motivation stellt nicht auf „Gefühle“ ab, sondern auf die Vernunft des Menschen, der Moral inhärent sein soll.

Protagonist dieser Auffassung ist natürlich Kant: Der kategorische Imperativ ist im „Faktum der Vernunft“ gegeben und für jedermann im Prinzip einsichtig. Die entscheidende Rolle kommt dann dem Willen zu: „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“<sup>19</sup>. Dieser reine Wille soll den kategorischen Imperativ in den empirischen Bedingungen unterliegenden Handlungen des Menschen zur Geltung bringen, so dass die Einsicht der Vernunft vermittels dieses Willens zum Motiv des Handelns wird. Weil aber die Bestimmungen der Vernunft und des Willens transzendentaler und nicht empirischer Natur sind, bleibt das Problem ungelöst, wie „vernünftige“ Gründe, moralische Urteile und Einsichten, zu einem empirischen Motiv, wie Kant sagt: zur „Triebfeder“, werden können.

<sup>14</sup>Sen (1977) und (1999/2000); Hirschman (1984). - Grundlegend immer noch Kirchgässner (1991/2000).

<sup>15</sup>Für die experimentelle Wirtschaftsforschung beziehe ich mich auf den allgemein verständlichen Überblick bei Fehr, Schwarz (Hrsg., 2002) sowie auf die Zusammenfassung der Forschungsergebnisse von E. Fehr und Koautoren, unter: <http://www.unizh.ch/cgi-bin/iew/bubdw>. Vgl. auch Falk (2003) und Diekmann (2003).

<sup>16</sup>So Panther (2003).

<sup>17</sup>Wilson (1975). – Kritisch zu dem ganzen Ansatz Rauprich (2003).

<sup>18</sup>Binmore (1994-1998) und (2002).

<sup>19</sup>Kant, Ak.-Ausg., Bd. 4, S. 393 (A/B 1).

Die Forschung ist sich darüber einig, dass Kant dieses Problem nicht hat lösen, den „Stein der Weisen“ also nicht hat finden können<sup>20</sup>.

Wie die in der Tradition Kants stehende Diskursethik in den letzten 10 - 15 Jahren in bewundernswerter Offenheit zeigt, bleibt auch für sie das Problem der Implementierung von als moralisch eingesehenen Normen ungelöst. Apel will die Diskursethik durch einen „Teil B“ ergänzen, der sich der – bis dato nicht beachteten – Implementierungsproblematik annimmt<sup>21</sup>. Und J. Habermas erklärt offen: „Von der diskursiv gewonnenen Einsicht gibt es keinen *gesicherten* Transfer zum Handeln“<sup>22</sup>. Habermas nahm 1992 das Recht zur Hilfe, genau wissend, dass das Recht über Sanktionsdrohungen, also über ökonomische Anreize, steuert und nicht über „moralische Motivation“<sup>23</sup>. Noch früher, Ende der 70er und Anfang der 80er Jahre des 20. Jahrhunderts, hatte Habermas in diesem Zusammenhang etwa auf die Untersuchungen von L. Kohlberg zurückgegriffen<sup>24</sup>, die ihrerseits wiederum in der Behauptung normativer Faktizität auf der Stufe 6 enden, was sich dann in Appellen, zu dieser Stufe 6 aufzusteigen, bei Autoren wie P. Ulrich oder M. Kettner niederschlägt. Es ist kein Zufall, dass auch weite Kreise der „kritischen“ Pädagogik auf diesen Zug aufgesprungen sind und in der Erziehung den Weg zu mehr Moral in der Gesellschaft gesehen haben – all dies mit polemischer Spitze gegen das individuelle Vorteilsstreben im instrumentellen und strategischen Handeln sowie gegen die Akteure und Systeme, die durch dieses Vorteilsstreben definiert sind: die Unternehmen und die Wirtschaft nämlich.

## 2. Kritik der impliziten Theorieentscheidungen

In diesem Abschnitt gehe ich der Frage nach, welche Theorieentscheidungen für die Schlüsselstellung der moralischen Motivation in der Ethik – und teils auch in der Ökonomik – verantwortlich sind. Es geht also nicht um historisch-soziologisch-ökonomische Gründe bzw. Ursachen, es geht vielmehr um Theoriebildung: Nicht die „Phänomene“ sind strittig, sondern ihre theoretische Einordnung, ihre Erklärung. Die These ist, dass bestimmte, unreflektiert übernommene, Theoriebildungsentscheidungen für die Schlüsselrolle der moralischen Motivation entscheidend sind – Theoriebildungsentscheidungen, die, wenn sie explizit gemacht und mit Alternativen verglichen werden, ihre Selbstverständlichkeit verlieren. Damit wird der Weg frei zu einer anderen Rekonstruktion der moralischen Motivation, die im dritten Abschnitt entwickelt werden soll.

Ich werde auf vier solcher Theorieentscheidungen abheben. Dabei ist es für mich offen, ob diese Zahl erschöpfend ist, ob man sie weiter systematisieren kann und wie sie im Einzelnen miteinander zusammenhängen. Zugleich ist im Blick zu behalten, dass sie in den verschiedenen Konzepten natürlich durchaus unterschiedlich akzentuiert sein können.

### a) Anthropologie

Sämtliche Konzepte folgen der Methode von T. Hobbes: Wenn man wissen will, wie die Gesellschaft funktioniert, zerlegt man diese in ihre kleinsten Einheiten, untersucht, wie diese

---

<sup>20</sup> Patzig (1996).

<sup>21</sup> Apel (1992).

<sup>22</sup> Habermas (1996/1999), S. 51; H.i.O.

<sup>23</sup> Habermas (1992).

<sup>24</sup> Habermas (1983); Kohlberg (1981).

funktionieren, und setzt die Einzelergebnisse dann wieder zum Aggregat Gesellschaft zusammen. Anders als etwa für Aristoteles oder Luhmann, die von Familien oder Kommunikationen als den kleinsten Einheiten ausgehen, besteht die Gesellschaft für Hobbes aus Individuen. Die Theorie wird auf der Grundlage einer Theorie des Individuums, einer Anthropologie i.w.S. also, entwickelt. Nur wenn man weiß, was „der Mensch“ ist, kann man Moral und moralische Normen ableiten.

Daher geht es in diesen Konzepten immer zentral um das angemessene „Menschenbild“. Es geht darum, den Menschen zu nehmen, „wie er wirklich ist“, und ohne sich irgend etwas dabei zu denken, wird der Homo oeconomicus als das „Menschenbild der Ökonomik“ interpretiert – und dann kritisiert, weil „das ökonomische Verhaltensmodell in seinen Erklärungen unrealistisch und in seinen normativen Implikationen verheerend“ sei<sup>25</sup>. Wenn wir auf die Ökonomik blicken, werden weltweit aufwendige Forschungsprogramme durchgeführt, wie sich der Mensch denn wirklich verhält. Heraus kommt, dass der Homo oeconomicus vielfältige Anomalien aufweist und deshalb der Korrektur, genauer: der Ergänzung, Erweiterung, bei unserem Problem: der Erweiterung um moralische Präferenzen oder Metapräferenzen, bedarf. Auf diese Weise wird der Homo oeconomicus angereichert – zum REMM oder RREEMM<sup>26</sup> und neuerdings zu einem Wesen, das sich in seinem Handeln nicht nur von materiellen, monetären Präferenzen leiten lässt, sondern auch von moralischen, etwa Präferenzen für Fairness und Gerechtigkeit.

Die Ökonomik wird so auf die verhaltenswissenschaftliche Psychologie gegründet, was nach G. Schwarz „fast einer Revolution“ der Ökonomik gleichkomme<sup>27</sup>. Es werden „höhere“ moralische Präferenzen festgestellt, die der Mensch schließlich auch habe und die es zu stärken, jedenfalls nicht zu zerstören, gelte – durch Erziehung, durch reale und/oder literarische Vorbilder, durch moral suasion und durch Inanspruchnahme der Moral, da diese sich anders als normale Ressourcen durch Betätigung nicht verbrauche, sondern stärke, und dgl. mehr. Besonders Ökonomen, die für moralische Probleme sensibel sind, begegnen anderen, die weiter mit dem Homo oeconomicus arbeiten, nicht selten mit moralisch motivierter Zurückhaltung oder Kritik. Schließlich scheint es theoretisch plausibel, dass die Moral der Studierenden durch permanente Traktierung mit Dilemmastrukturen und mit dem Homo oeconomicus im Wege einer self-fulfilling prophecy verdorben wird, wofür es auch bereits empirische Bestätigungen geben soll<sup>28</sup>. Kurz: Das Programm einer Rettung der Moral vor dem Zynismus der Ökonomen wird an einem anderen, die moralische Dimension einschließenden, Menschenbild festgemacht.

Die Kritik dieser Argumentation hat zunächst darauf hinzuweisen, dass die Zurechnung gesellschaftlicher Zustände auf das Handeln von Menschen einen Fortschritt gegenüber einer Zurechnung auf mythische Mächte darstellt. Aber es scheint, dass wir in den Wissenschaften über diesen Stand hinaus sind. Keine Einzelwissenschaft, nicht einmal die, die man als „Anthropologie“ bezeichnet, erklärt gesellschaftliche Entwicklungen durch „den Menschen“, durch seine „Natur“, seine „Motive“, seinen Charakter oder ähnliches. Einzelwissenschaften beruhen auf einer geradezu dramatischen Abstraktion, auf einer gewaltigen Reduktion von Komplexität<sup>29</sup>. Sie leugnen nicht den Menschen, aber dieser Begriff ist viel zu kompakt, um unter Bedingungen moderner Einzelwissenschaften noch theoriefähig zu sein. Wissenschaften greifen deswegen differenzierter zu: auf atomare und subatomare Materie, auf Genstrukturen,

<sup>25</sup> So fasst G. Schwarz die Kritik zusammen; in: Fehr, Schwarz (Hrsg., 2002), S. 108.

<sup>26</sup> Meckling (1976); Lindenberg (1985).

<sup>27</sup> In: Fehr, Schwarz (Hrsg., 2002), S. 5.

<sup>28</sup> Die Belege oben in Fußnote 1.

<sup>29</sup> Grundlegend dazu Suchanek (1994).

auf Kommunikation oder auf Interaktionsstrukturen. Für die Ökonomik würde ich letzteres empfehlen. Es gibt heute jedenfalls keine Wissenschaft mehr, die „den Menschen“ zum Gegenstand hätte: Warum sollten ausgerechnet Ethik und Ökonomik damit theoretische Fortschritte erzielen?

Auch wird allmählich bewusst, dass es sich beim Homo oeconomicus nicht um ein „Menschenbild“ handeln kann: Das wäre hoffnungslos falsch, weil es viel zu viele Gegenevidenzen gäbe. Mein Vorschlag steht seit 1994: Der Homo oeconomicus ist ein Konstrukt, das ganz genau, aber eben bis dato nicht explizit, auf Interaktionen vom Typ Dilemmastrukturen zugeschnitten ist, so dass es sich beim Modell des Homo oeconomicus nicht eigentlich um ein Element einer Verhaltenstheorie, sondern um ein Element einer Situationstheorie handelt<sup>30</sup>. Aber dieser Vorschlag wird nicht weiterverfolgt – offenbar ist die Blockade zu stark, die durch die irreführende, nachgerade falsche Bezeichnung „Homo“ errichtet ist.

Schließlich wird die Theorie der geoffenbarten Präferenzen nicht in Rechnung gestellt und stattdessen so vorgegangen, als ob man einen von beobachtbarem Verhalten unabhängigen Zugang zu Präferenzen, z. B. zu moralischen Präferenzen, Gerechtigkeitspräferenzen usw., haben könnte.

J. Rawls weiß als Philosoph immerhin, dass seine Moralpsychologie philosophisch entworfen, also gewissermaßen „selbstgestrickt“ ist, während sich die meisten Philosophen und eine Reihe von experimentellen Ökonomen auf alltagssprachliche Redeweisen und/oder schlicht auf Introspektion, die eine moralische Motivation zu Tage fördert, verlassen: Für solches Vorgehen hat so etwas wie der linguistic turn in der Philosophie und Wissenschaftstheorie nie stattgefunden, und auch die strikte Problemabhängigkeit aller Theoriebildung wird nicht in Rechnung gestellt.

Das Fazit: Unter den Bedingungen tief ausdifferenzierter Einzelwissenschaften beruht die Fundierung der Ethik und insbesondere der Wirtschaftsethik in einer Theorie „des Menschen“ auf einer unreflektierten, zu wenig differenzierten Theorie- und Begriffsbildung. Es besteht die Gefahr, dass die Philosophie das „Menschenbild“ als Grundlage für Deduktionen benutzt, ohne die Wissenschaften konstruktiv einzubinden, und es besteht die Gefahr, dass die experimentelle Wirtschaftsforschung mit demselben undifferenzierten Begriff des „Menschen“ in dieses Fahrwasser gerät. Dabei sind nicht die „Phänomene“ strittig, sondern ihre Interpretation, und die hat immer die speziellen Probleme in Rechnung zu stellen, auf die hin sie entwickelt wird<sup>31</sup>. Die Ökonomik ist keine Anthropologie, und die philosophische Ethik gründet nicht auf einem „Menschenbild“ mit selbstgestrickter Psychologie: D. Gauthier hat von der „speculative moral psychology“ der Philosophie gesprochen<sup>32</sup>.

---

<sup>30</sup> Homann (1994); Wiederabdruck in Homann (2002).

<sup>31</sup> Die Kritik an der experimentellen Wirtschaftsforschung bezweifelt lediglich ihre Bedeutung für die Ethik und Wirtschaftsethik und nicht etwa ihre Bedeutung für andere Probleme. Sofern die experimentelle Wirtschaftsforschung geltend macht, dass die Ökonomik nicht nur materielle bzw. monetäre Anreize in Rechnung stellen muss, macht sie eine wichtige, wenn auch nicht neue, Einsicht geltend. Während die ökonomische Theorie der Moral mit dem offenen Vorteilsbegriff von G. S. Becker arbeitet, was gegen die These von der „moralischen Motivation“ gerichtet ist und hier auch ausreicht, geht es der empirischen Wirtschaftsforschung um die Differenzierung genau dieses Vorteilsbegriffs, die dann hilfreich ist, wenn es etwa um die Zusammensetzung eines Steuermix für Volkswirtschaften oder Unternehmen geht.

<sup>32</sup> Gauthier (1998), S. 129.

## b) Handlungstheorie

Theorien der moralischen Motivation sind durch eine weitere Theorieentscheidung gekennzeichnet, die mit der Fokussierung auf „den Menschen“ eng zusammenhängt, aber doch deutlich davon unterschieden werden muss: Die Theorien werden durchweg, zumindest dominant, auf der Grundlage einer Handlungstheorie entwickelt.

Zentrales Denkinstrument ist das Ziel-Mittel-Schema: Es setzt die Rationalität der Mittelwahl und die Intentionalität des Akteurs in der einzelnen Handlung als grundlegend an. Moral, moralische Motivation, wird hier an der Intentionalität, an den Motiven oder Gründen des Handelns, am Willen, der auf Freiheit beruht, festgemacht und die Übertretung der Normen entsprechend auf „Willensschwäche“ zurückgeführt. Die Fokussierung auf Motive und den Willen führt dazu, genau zu untersuchen, ob es so etwas wie eine genuin moralische Motivation „gibt“. Die Theorie folgt quer durch die Wissenschaften in diesem Punkte Kant, der für die Qualifikation einer Handlung als sittlich gefordert hatte, dass sie rein „aus Pflicht“ erfolgen müsse – und nicht in der Erreichung anderer, moralexterner Ziele wie Glück, Gesundheit und dgl. mehr ihren Grund haben dürfe. Moralisches Handeln muss „Selbstzweck“ sein, allein aus Einsicht und gutem Willen erfolgen, es darf nicht zum Mittel für andere Zwecke degradiert werden, es darf nicht „instrumentalisiert“ werden.

Die Kritik der teleologischen Vernunft und die Verteidigung deontologischer Elemente in der Ethik reichen bis in die aktuelle philosophische Diskussion – etwa in der Diskursethik oder auch bei J. Nida-Rümelin<sup>33</sup> –, und die experimentelle Wirtschaftsforschung assistiert, indem sie Präferenzen für Gerechtigkeit und zwecklose Freude am Tun und sogar moralische Empörung über angebotene monetäre Entschädigungen (Wolfenschiessen)<sup>34</sup> empirisch nachweisen zu können glaubt, ohne andere Erklärungen in Betracht zu ziehen.

Eine Ethik, die so ansetzt, ist als Handlungsethik expliziert: Motive spielen die entscheidende Rolle, nicht die Handlungsbedingungen wie z. B. Institutionen, Sanktionen oder soziale Kontrolle<sup>35</sup>. Die Handlungsethik tendiert ferner sehr stark in Richtung einer Individualethik – wobei wiederum Institutionen, Bedingungen, systematisch unterbelichtet bleiben, weil sie in der Handlungstheorie als „gegeben“ unterstellt und abgedunkelt werden. Auch wird Organisationen, etwa Unternehmen, der Status eines „moralischen Akteurs“ bis heute auf breiter Front abgesprochen. Schließlich steht im Zentrum der Handlungsethik immer die Einzelhandlung und ihre moralische Qualität – nicht aber die Sequenz von Einzelhandlungen nach Regeln oder die in solchen Sequenzen stattfindenden Lernprozesse oder gar die Moralität eines ganzen Prozesses. J. Habermas hat – im Rahmen seiner Rechtstheorie bezeichnenderweise – selbstkritisch festgestellt: „Der diskursethische Ansatz war bisher auf individuelle Willensbildung zugeschnitten“<sup>36</sup>. Viele Abhandlungen zur Ethik basieren auf genau dieser Problemsicht.

<sup>33</sup> Nida-Rümelin (1993); auch Nida-Rümelin (2002), besonders das Beispiel S. 121 ff. mit einer geradezu naiven phänomenologischen Begründung, worauf ich in Abschnitt 3 b zurückkomme.

<sup>34</sup> Etwa Bohnet (1998).

<sup>35</sup> Die neuere experimentelle Wirtschaftsforschung bildet insofern eine Ausnahme, als Ökonomen natürlich wissen, dass die Handlungsbedingungen, etwa in Form von Institutionen, einen starken Einfluss auf das Handeln haben. Aber die Zurechnung des Handelns auf menschliche Eigenschaften oder auf Handlungsbedingungen bleibt unklar, wie etwa A. Falks „Prinzip 5“ zeigt: „In Gruppen, in denen ... eigennützige und reziproke Individuen miteinander interagieren, hängt es vom institutionellen Umfeld ab, ob sich reziprokes oder eigennütziges Verhalten ‚durchsetzt‘“; Falk (2003) S. 152. Sind „eigennützige und reziproke Individuen“ durch Institutionen veränderbar? Vielleicht gar durch Institutionen erst zu dem geworden, was sie „sind“?

<sup>36</sup> Habermas (1992), S. 21.

Die Kritik braucht nur noch kursorisch zusammengefasst werden: Über die Fokussierung auf die Intentionalität in der handlungstheoretisch entwickelten Ethik bzw. entscheidungstheoretisch ausgelegten experimentellen Wirtschaftsforschung bleiben die Handlungsbedingungen, die Institutionen, und ihre Gestaltbarkeit abgedunkelt, sie kommen eher exogen, als Fremdkörper, in die Theorie, die damit allenfalls, auch in der experimentellen Wirtschaftsforschung, für überschaubare kleine Gruppen tragfähig ist: Kritisch bemerkt dies zu der entsprechenden Veröffentlichungsreihe der „Neuen Zürcher Zeitung“ G. Schwarz<sup>37</sup>, ähnlich selbstkritisch argumentiert E. Ostrom<sup>38</sup>. Dabei bleibt immer noch offen, wie man den Mechanismus zu interpretieren hat, der das moralische Verhalten in kleinen Gruppen garantieren soll.

Ein besonderes Problem für die Theorie stellt der Wettbewerb dar: In der Theorie der moralischen Motivation, soweit sie von der Philosophie entwickelt wird, habe ich den Wettbewerb als Problem überhaupt noch nicht gefunden. Aber auch die experimentelle Wirtschaftsforschung findet empirische Evidenz für moralische Präferenzen nur in – wirklich oder vermeintlich – wettbewerbsfreien Räumen oder Experimenten<sup>39</sup>. Ich sehe nicht, wo Experimente im Zentrum stehen, in denen das Handeln Einzelner nach Präferenzen für Gerechtigkeit oder Moral bestraft bzw. ausgebeutet wird, wie das im Wettbewerb paradigmatisch der Fall ist<sup>40</sup>. Die Ausgangsfrage für eine Ethik und Wirtschaftsethik unter den Bedingungen der Marktwirtschaft wäre aber genau in dieser Weise zu stellen. Die leitende Frage kann nicht sein: Was sind die wahren Motive für diese oder jene „moralische“ Handlung? Die leitende Frage muss vielmehr lauten: Wie lange können Akteure ihre moralischen Präferenzen, von denen auch ich ausgehe, im Handeln unter Wettbewerbsbedingungen aufrecht erhalten, wo sie systematisch ausbeutbar sind<sup>41</sup>?

In der Philosophie, aber auch in Teilen der Ökonomik<sup>42</sup>, wird nach meiner Vermutung so hartnäckig an der moralischen Motivation bzw. an moralischen Präferenzen – zumindest in kleinen Gruppen – deswegen festgehalten, weil man sich den Mechanismus, der die Moralbefolgung stabilisiert, nicht eingestehen mag: Es ist auch und gerade in kleinen Gruppen die (informelle) soziale Kontrolle, die die Stabilität von Moral in vormodernen Gesellschaften und heute noch in Kleingruppen garantierte und garantiert. Diese soziale Kontrolle beruht auf Anreizen, damit auf Eigeninteresse, und wenn man das zugestehen würde, wäre es mit einer naiv verstandenen „genuin moralischen Motivation“, die allein aus der Vernunft oder aus moralischen, sozialen Präferenzen fließen soll, vorbei.

Schließlich kann man im handlungstheoretischen Paradigma Generationen übergreifende gesellschaftliche Entwicklungen nicht angemessen verstehen. Sie fallen folgerichtig in einer Wirtschaftsethik, in Ethik und Ökonomik, sofern sie handlungstheoretisch ansetzt, systematisch aus dem Theoriedesign heraus.

---

<sup>37</sup> Fehr, Schwarz (Hrsg., 2002), S. 110.

<sup>38</sup> Ostrom (1990/1999), S. 33 f.

<sup>39</sup> Allerdings wird durchaus die Gefahr gesehen, dass „soziale Präferenzen“ zur Schwächung des Wettbewerbs führen können.

<sup>40</sup> Dies ist der paradigmatische Ausgangspunkt. Natürlich kann moralisches Verhalten auch Wettbewerbsvorteile bringen – aber dann hat die Ethik das Problem, dass solches Handeln aus Vorteilserwägungen erfolgt und nicht „aus Pflicht“.

<sup>41</sup> So die Ausgangsfrage bei Homann (1990), Wiederabdruck in Homann (2002).

<sup>42</sup> Nicht jedoch in der experimentellen Wirtschaftsforschung, für die selbstverständlich ist, dass nicht-materielle, nicht-monetäre Belohnungen und Sanktionen auch bei Präferenzen für Fairness und Gerechtigkeit eine wichtige Rolle spielen: Ihre Leitunterscheidung ist nicht: Moral versus Vorteil, sondern: materielle, monetäre (unmittelbare) Vorteile versus immaterielle (aufgeschobene) Vorteile.

Das Fazit: Die Fokussierung der Ethik und Wirtschaftsethik auf das Handeln und seine Intentionen blendet die Handlungsbedingungen, ihre Gestaltbarkeit durch Institutionen und besonders die Ausbeutbarkeit von moralischen Vor- und Mehrleistungen im Wettbewerb systematisch aus. Eine situationsunabhängig angesetzte Handlungstheorie war bereits für die vormoderne Kleingruppengesellschaft mit ihren informellen sozialen Kontrollmechanismen unangemessen, wenn auch verständlich; für die moderne anonyme Großgesellschaft mit Marktwirtschaft und Wettbewerb ist sie problemadäquat.

### c) Normative Faktizität

In der handlungstheoretisch enggeführten Anthropologie steht die moralische Motivation im Zentrum der Theorie. Woher aber kommt diese moralische Motivation? Wie wird sie in die Theorie eingeführt?

„Der Mensch“ muss hier von vornherein über eine normative Ausstattung verfügen. Damit wird eine normative Faktizität postuliert und/oder behauptet, die ihrerseits nicht noch einmal aus nichtnormativen Motiven, Interessen hergeleitet werden darf, weil man dann dem Ökonomismus bzw. ökonomischen Reduktionismus verfallen würde. Dieses Konzept einer normativen Faktizität als theoretischer Start- und Endpunkt, hinter den man nicht zurück kann und darf, bildet das dritte Charakteristikum der Theorien der moralischen Motivation. Man sieht sogleich, dass der Gegensatz von Moral und Vorteilsstreben inhärenter Bestandteil dieser Konzepte ist.

Klassisch ist wiederum Kant, der das Sittengesetz nach intensiver Suche im „Faktum der Vernunft“ begründet sein lässt. Die transzendentalphilosophischen Ansätze der Ethik bis in die Diskursethik hinein holen die Grundlage für die moralische Motivation aus Denk- bzw. Diskursvoraussetzungen, die die Menschen, auch ohne es zu wissen, „immer schon“ in Anspruch nehmen, wenn sie denken bzw. argumentieren, und diese Ansätze versuchen, durch Bewusstmachen dieser Voraussetzungen die moralische Motivation hervorzubringen oder zu stärken. Neo-Aristoteliker berufen sich darauf, dass die Moral in die sozialen Verhältnisse so tief eingewoben ist, dass wir ihr gar nicht entinnen können. R. Brandom argumentiert ganz ähnlich, er wendet die Argumentation nur sprachtheoretisch: Der Mensch ist das der Normativität allgemein – und der moralischen Normativität speziell – fähige Wesen. Normativität ist so tief in die Sprache eingelassen, dass der Mensch den normativen Verpflichtungen seines Redens nicht entkommen kann<sup>43</sup>.

Die Ökonomik geht vergleichsweise naiv mit der Qualifizierung bestimmter Handlungen als „moralisch“ um, indem sie so etwas einfach behauptet, ohne ihren Zugriff gegen G. S. Becker abzugleichen, dem für all diese „moralischen“ Handlungen leicht ökonomische Erklärungen einfallen würden.

Auch für die Implikation, dass moralische Motivation nicht auf nichtmoralische Interessen zurückgeführt werden darf, sondern im Gegensatz zu ihnen steht, ist Kant der Protagonist: Der moralische Wille muss die egoistischen Neigungen domestizieren. Unter Aufnahme der Diskursethik verlangt P. Ulrich die „Durchbrechung“<sup>44</sup> der ökonomischen Logik im Namen der Moral, und die experimentelle Wirtschaftsforschung bezieht ihr Pathos zum Teil aus genau dieser Frontstellung ihrer Befunde gegen die herkömmliche Ökonomik mit ihrem

<sup>43</sup> Brandom (1994/2000).

<sup>44</sup> Ulrich (1996), S. 156.

Homo oeconomicus, der auf die unmittelbare Befriedigung materieller Bedürfnisse festgelegt wird.

Nun ist auch für mich klar, dass jede Moral – jedes Sollen, jede Pflicht, alle Werte – auf Faktizitäten gründen muss. Die Frage ist nur, ob wir bei der normativen Faktizität die Analyse abbrechen müssen oder ob wir theoretisch hinter die Normativität auf eine empirische Faktizität, das empirische Wollen im Unterschied zum „vernünftigen“, moralischen Wollen, zurückgehen können und müssen, aus dem wir die Normativität erst ableiten. Das ist keine Frage der Empirie – wie wollte man die entscheiden? –, sondern eine Frage der Theoriebildung. Die Behauptung eines normativen Faktums als Letztgegebenheit, hinter die man nicht zurück darf, bedeutet einen Diskussionsstopp. Ich vermute, dieser wird gesetzt, weil man befürchtet, dass andernfalls die – vermeintliche – Substanz der Moral, die genuin moralische Motivation eines freien Willens, auf schnödes Vorteilsstreben „reduziert“ und damit destruiert würde. Stattdessen zieht man die Strategie vor, dass „dem Menschen“ andere, höhere Präferenzen eingepflanzt, imputiert, anezogen, andemonstriert, unterstellt und dgl. mehr werden und dann deren Beachtung gefordert, postuliert etc. wird. Moral darf um keinen Preis zum Instrument des nachhaltigeren individuellen Vorteilsstrebens gemacht werden, sie muss „Selbstzweck“ bleiben.

Um beim klassischen Beispiel zu bleiben: Kants „Faktum der Vernunft“ ist keine „Erklärung“ der Moral in irgendeinem anspruchsvollen Sinne, allenfalls eine Bankrotterklärung der Theorie. Das ist keineswegs beckmesserisch gemeint (s.u. Abschnitt 3 a). Damit soll vielmehr auf die – auch aus der Entwicklung der Moralphilosophie in Kants Schriften belegbare<sup>45</sup> – Argumentationsnot hingewiesen werden, in die Kant mit einem Theorieaufriss gerät, in dem die moralische Motivation zur Schlüsselgröße der Ethik wird. Meine Frage im dritten Abschnitt wird sein, ob und wie wir diesen Theorieaufriss, weil er zu solchen Konsequenzen nötigt, ab ovo vermeiden können. Die Suche nach dem „Stein der Weisen“ einer moralischen Motivation ist eine selbstgebaute Falle, aus der es m. E. keinen befriedigenden Ausweg gibt.

Abgesehen davon, dass hier normative Denkverbote errichtet werden, die nichts erklären, ist ein zweiter Kritikpunkt geltend zu machen: Wie geht die Theorie damit um, wenn sich zeigen sollte, dass diese normative Faktizität nicht vorhanden ist – sei es, dass sie nicht zu den Wesensmerkmalen „des Menschen“ gehört, sei es, dass die normative Grundlage einer Gesellschaft durch Krieg, Armut oder Wettbewerb verloren gegangen ist? Dann stehen wir sofort vor der Frage, ob und wie wir sie – wieder – aufbauen können. Diese Frage kann historisch oder praktisch verstanden werden, hier wird sie jedoch systematisch interpretiert, und sie lässt sich dann so formulieren: Was sind die Bestimmungsgründe für den Fortbestand von Moral allgemein und unter Bedingungen des Wettbewerbs in modernen Marktwirtschaften im besonderen? Die Behauptung, dass der Mensch ja glücklicherweise mehr sei als ein bloßer Nutzenmaximierer, reicht dann freilich nicht mehr aus.

Mit dem Diskussionsstopp bei „moralischen Präferenzen“ schneidet sich die experimentelle Wirtschaftsforschung die Untersuchung der Frage ab, wie diese entstehen – oder wieder hergestellt werden – können. Diskutiert wird lediglich, wie sie destruiert werden können, nämlich durch monetäre Belohnungen (crowding out der intrinsischen Motivation durch extrinsische Belohnungen). Damit wird die Steuerungskapazität in typisch konservativer Manier drastisch eingeschränkt. Was bringt es für die Theoriebildung, wenn die Einsicht von T. Hobbes, dass strikt eigennützige Menschen in Dilemmastrukturen nur dann kooperieren,

---

<sup>45</sup> Förster (1992).

„wenn andere dazu auch bereit sind“<sup>46</sup>, zu einer Ersetzung des Homo oeconomicus durch den „Homo reciprocans“ führt? Sind die Variablen: Eigenschaften der Menschen und institutionelles Arrangement, nicht abhängig von einander? Wenn ja, was A. Falk explizit sagt, müsste man dann nicht versuchen, sie auf eine unabhängige Variable – wie das Vorteilsstreben bei G. S. Becker – zurückzuführen, statt zahllose Ad-hoc-Beziehungen zu beschreiben?

Schließlich sind erhebliche Zweifel an dem Aufbau der Experimente anzumelden: Die durch historische Erfahrungen und kulturelle Sozialisation der Probanden internalisierten Einstellungen werden als Wesensmerkmale „des Menschen“ angesetzt, was sicher nicht überzeugend ist. Dieselben Experimente würden in den Slums von Rio oder Bogota vermutlich andere Ergebnisse zeitigen. Wenn aber die Handlungsbedingungen eine so entscheidende Rolle für das Verhalten spielen, warum dann die Zurechnung auf „den Menschen“ und nicht – klassisch ökonomisch – auf die „Bedingungen“<sup>47</sup>?

Das Fazit: Wer an der moralischen Motivation als unaufgebarem Zentrum der Moralphilosophie festhält, muss Moral als normative Faktizität „des Menschen“ ansetzen, die man nicht weiter erklären kann und nicht weiter erklären darf, weil man sie sonst auf nichtnormative Grundlagen zurückführen müsste, wodurch sie zerstört würde. Die Ableitung der Moral aus nichtmoralischen Voraussetzungen war aber genau das Forschungsprogramm der klassischen Vertragstheorien von Hobbes, Spinoza und Rousseau. Insbesondere die Frage, wie man Moral wiederherstellen kann, wenn sie einmal erodiert ist, zwingt dazu, diesen Rubikon einer Erklärung der Moral aus nichtmoralischen Voraussetzungen zu überschreiten. Dadurch wird die moralische Motivation nicht nur nicht destruiert, sondern gestützt und gestärkt, indem sie implementierbar gemacht wird.

#### **d) Naiver Phänomenalismus**

Ein letzter wichtiger Zug der Theorien, in denen eine moralische Motivation zentral ist, besteht in einem naiven Phänomenalismus der zugrunde liegenden Methodologie. Aus unmittelbarem, „unvoreingenommenem“ Blick auf die „Phänome“ wird die moralische Motivation als eigenständiges Handlungsmotiv angenommen, ohne sich zu vergegenwärtigen, dass die sogenannten „Phänomene“ vom Theoretiker und seiner Fragestellung erst konstituiert wurden.

Diese Einsicht ist Standard, Mindeststandard, in der modernen Wissenschaftstheorie. Mit dem naiv-phänomenologischen Zugriff auf die Phänomene, mit der Philosophen und Ökonomen moralische Präferenzen oder Motivationen ausmachen zu können glauben, hätte ein Galilei die Fallgesetze niemals entwickeln können: Schließlich hatte niemand je gesehen, dass sämtliche Körper mit der gleichen Beschleunigung zum Erdmittelpunkt fallen. Selbst Kant war so naiv nicht wie diese modernen Theorien: Hundert Jahre vor S. Freud hat er gewusst, dass der Mensch niemals, auch bei einer subjektiv noch so ehrlichen Bemühung nicht, die moralische Qualität seiner eigenen empirischen Motivation feststellen kann<sup>48</sup>. Kant wusste sehr genau, dass er in seinen Ausführungen zum Willen, zur Freiheit und zur Pflicht etc. keine empirische Psychologie treibt, dass er vielmehr transzendentalphilosophisch argumentiert, wenn er allein das Handeln „aus Pflicht“ als sittlich einstuft. Wie die moralische Einsicht zum empirischen Motiv wird, war für Kant ein Problem, ein fundamentales Problem, an dem er

<sup>46</sup> Hobbes (1651/1670/1970), S. 119

<sup>47</sup> Dazu Pies (2000).

<sup>48</sup> Kant, Ak.-Ausg. Bd 4, S. 407.

letztlich scheiterte; die Lösung durch eine simple, phänomenologische Behauptung hat er sich jedenfalls nicht gestattet. Die gegenwärtige Diskussion in diesem Feld lässt entsprechende Reflexionen auf den konstruktivistischen Charakter aller Kategorien vermissen.

J. Rawls hat durchaus Recht, wenn er betont, dass seine Moralphysikologie philosophisch und nicht psychologisch angesetzt ist. Und das ist – in einer gemäßigt konstruktivistischen Theorieauffassung – auch legitim so: Alle wissenschaftlichen Theorien sind schließlich auf bestimmte, hochselektive Fragestellungen zugeschnitten, und sie beanspruchen Gültigkeit jeweils nur für diese bestimmte Fragestellung. Strikt problemabhängig geschnittene „Phänomene“ sind keine *facta bruta* mit eigener Beweiskraft; Beweiskraft haben sie nur innerhalb der gleichen theoretischen Fragestellung, nicht aber über ihre Grenzen hinaus. Die Berufung schlicht auf die „Realität“ trägt heute nicht mehr, weil diese Realität unter unzähligen Fragestellungen „angeschnitten“ werden kann, was zu immer neuen Theoriekonstruktionen führt<sup>49</sup>.

Aus der strikten Problemabhängigkeit aller einzelwissenschaftlichen Theoriebildung auch in Ökonomik und Psychologie ergeben sich für unser Problem zwei wichtige Folgerungen. Zum einen müssen ethische und ökonomische Kategorien, hier also moralische Motivation und ökonomische Anreize, keinen Widerspruch mehr darstellen, weil davon auszugehen ist, dass die Theoriekonstruktionen nicht simpel auf eine identische „Wirklichkeit“, sondern auf unterschiedliche Fragestellungen an diese Wirklichkeit referenzialisieren: Widersprüche setzen dieselbe Fragestellung voraus. Zum zweiten können „Phänomene“ oder „Fakten“, auch wenn sie noch so elaboriert gewonnen wurden, keine eigene, selektive Fragestellungen übergreifende, Beweiskraft für andere Fragestellungen haben: Sollen psychologische Erkenntnisse in die Ökonomik integriert werden – was auch ich nachdrücklich unterstütze –, kann man sie nicht eins-zu-eins in die Ökonomik übernehmen, weil diese Erkenntnisse für andere Fragestellungen gewonnen wurden. Man muss vielmehr mitreflektieren, dass psychologische Theorieelemente bei Verwendung in der Ökonomik „zweckentfremdet“ werden<sup>50</sup>, so dass die Revolutionierung der Ökonomik durch die Psychologie schon aus wissenschaftstheoretischen Überlegungen vermutlich ein Irrweg ist<sup>51</sup>.

Das Fazit: Eine auf den unmittelbaren Augenschein bzw. auf Introspektion gestützte Psychologie entspricht methodologisch nicht den Anforderungen an seriöse Theoriebildung. Interdisziplinarität kann nicht darin bestehen, Erkenntnisse verschiedener Wissenschaften einfach zusammensetzen und aufzuaddieren, um ein Gesamtbild „des Menschen“ zu erhalten. Interdisziplinäre Forschung, die ich auch nachdrücklich unterstütze, hat methodisch differenzierter vorzugehen.

---

<sup>49</sup>Homann, Suchanek (2000), S. 405 ff.

<sup>50</sup>Ebd. S. 445 ff.

<sup>51</sup> Schon einmal ist ein derartiger Versuch gescheitert: Gemeint ist das Programm, die „Entscheidungslogik“ der Neoklassik durch „Marktsoziologie“ und Psychologie anzureichern (Albert 1967). Nach Auskunft eines der Beteiligten, von G. Fleischmann (1988), ist die Ökonomik nicht durch diese Erweiterung durch andere Wissenschaften wieder zur führenden Sozialwissenschaft avanciert, sondern durch die Radikalisierung ihrer eigenen Fragestellung im Programm von G. S. Becker. Alles, was heute in der experimentellen Wirtschaftsforschung zur Standardökonomik hinzugefügt werden soll, ist sicher wertvoll, aber im Becker-Programm mit dem offenen Vorteilsbegriff längst vorgesehen und größtenteils behandelt und daher bekannt, wenn auch nicht in Laborexperimenten untermauert. Allerdings ist zuzugeben, dass diese elaborierte Form der Mikroökonomik bisher nirgendwo klar expliziert hat, was denn ihre eigene, die Differenz zu anderen Wissenschaften wie Psychologie und Evolutionsbiologie konstituierende, Fragestellung ist; dazu Homann 1997, Wiederabdruck in Homann 2002.

### 3. Ethik und moralische Motivation

Nachdem die theoretischen Voraussetzungen der Konzepte, die der moralischen Motivation eine Schlüsselrolle zuweisen, der Kritik unterzogen wurden, gilt es jetzt zu explizieren, in welchem Sinne die Ethik von moralischer Motivation reden kann – und in welchem nicht. Es geht um die systematische Frage, in welchem Verhältnis die Vorteilsbegründung der Moral zur Vernunftbegründung, zur Begründung durch „gute Gründe“, steht<sup>52</sup>. Dabei geht es mir darum, diese beiden Begründungen nicht gegeneinander in Stellung zu bringen, wie das in der gesamten mir bisher bekannten Diskussion – mit der einzigen Ausnahme von Hegel, s. u. – der Fall ist, sondern beide zugleich gelten zu lassen. Allerdings plädiere ich nicht für eine unklare Mischung aus beiden Begründungen<sup>53</sup>, sondern für ein strikt problem- und adressatenabhängiges Sowohl-als-auch, das ich in früheren Veröffentlichungen als „Paralldiskurs“ bezeichnet habe. Ethik und Ökonomik sind dann verschiedene Diskurse, die jeweils ihre eigenen Voraussetzungen und Grenzen haben und durchaus nebeneinander bestehen können. Anders, methodologisch formuliert: Gegenüber einer konstruktivistischen Methodologie ist der Vorwurf des „Reduktionismus“ unsinnig, weil die Abstraktion der Theorie von zahlreichen Aspekten „der Wirklichkeit“ mitreflektiert und offen ausgewiesen wird.

Ich muss um Verständnis dafür bitten, dass die Überlegungen eher thetisch, manchmal sogar holzschnittartig vorgetragen werden: Ich will die Argumentation wenigstens skizzieren, auch wenn es sich dabei um „work in progress“ handelt und bisher nur der Grundriss entwickelbar ist.

#### a) Die Weichenstellung in der Theoriegeschichte

Die antike und christliche Ethik waren letztlich eudämonistische Ethiken, so dass sich die moralische Motivation aus dem vernünftigen Streben nach „Glück“ ganz zwanglos ergab. Bei allen Schulstreitigkeiten um die Frage, was das Glück im Einzelnen sei, gab es kein forciertes Motivationsproblem, sondern lediglich Klugheits-, Rationalitätsprobleme. Noch bei I. Kant findet sich ein Reflex dieses Ansatzes, wenn er am Ende der „Kritik der reinen Vernunft“ von 1781 als Programm der zu entwickelnden Ethik ein „System der sich selbst lohnenden Moralität“ ausgibt.

Allerdings eröffnet Kant die „Grundlegung zur Metaphysik der Sitten“ 1785 – und wir wissen aus der Entstehungsgeschichte, wie viel Mühe er schon mit dieser ersten Schrift zur lange erwarteten Moralphilosophie gehabt hat<sup>54</sup> – mit dem Nachweis, dass das Streben nach Glück die von der Moral erwartete Verlässlichkeit wechselseitiger Verhaltenserwartungen wegen intertemporaler und interpersoneller Instabilität der Interessen nicht garantieren kann. So ringt sich Kant in mühevollen und immer neuen Überlegungen zu einer Konzeption durch, in der die „Vernunft“, normativ verstanden, zur Grundlage der Ethik erklärt wird, ohne dass Kant selbst jemals voll damit zufrieden gewesen wäre.

Wenn wir diese Entwicklung bei Kant modern interpretieren wollen, lässt sich folgendermaßen argumentieren: Die Modernisierungsprozesse der Neuzeit lösen die Face-to-

<sup>52</sup> Die Begründung der Moral aus „Gefühlen“ bzw. sozialen Präferenzen ist in die Argumentation eingeschlossen und wird nur aus Platzgründen nicht eigens mitgeführt.

<sup>53</sup> In Konzepten, in denen die moralische Motivation eine bedeutende Rolle spielt, stellen die „Motive“ die subjektive Seite der „Begründungen“ dar, so dass die Argumentation in gleicher Weise für Motive gilt.

<sup>54</sup> Es sei nochmals hingewiesen auf Förster (1992).

face-Strukturen der vormodernen Gesellschaft mit den überschaubaren, kontrollierbaren Handlungsfolgen und den eingelagerten informellen Kontroll- und Sanktionssystemen auf. Die anonyme Großgesellschaft beruht auf hoher, auf steigender Mobilität in jeder denkbaren Hinsicht – geographisch, religiös, weltanschaulich, sozial, kulturell –, sie beruht auf immer längeren Interaktionsketten und Produktions(um)wegen in der arbeitsteiligen Gesellschaft, so dass zwischen der Handlung des Einzelnen und dem Handlungsergebnis immer größere Unsicherheiten auftreten und die Belohnung moralischer Handlungen durch ihr intendiertes Resultat und die sozial nahe Umwelt immer weniger garantiert werden kann. Genau in dieser – historisch in diesem Ausmaß völlig neuen – Situation entsteht unvermeidlich die Frage, woher moralische Einsichten, moralische Gründe, ihre motivationale Kraft beziehen sollen, wenn die Belohnung empirisch nicht (mehr) sicher gestellt werden kann. Kant stellt also völlig korrekt und äußerst hellichtig die historisch fällige Frage, die durch Etablierung von Markt und Wettbewerb in der modernen Gesellschaft nur noch verschärft wird<sup>55</sup>.

Auf diese Frage gibt es zwei paradigmatisch verschiedene Antworten: Die eine gibt Kant, die andere Hegel.

Kant geht den Weg über die individuelle moralische Verpflichtung, die er transzendentalphilosophisch fundiert, stärkt, um auf diese Weise die Probleme der Dilemmastrukturen sozialer Interaktionen – die er sieht, ohne freilich unsere Begriffe zu kennen – zu lösen. Darin ist ihm die gesamte neuere Ethik-Diskussion bis zu Gauthier, Tugendhat, Apel und Habermas gefolgt: Wenn sich jeder moralisch verhält, sind die Probleme von Dilemmastrukturen gelöst; es kommt nur darauf an, die moralische Motivation so zu stärken, dass die Einzelnen in opportunistusträchtigen Situationen nicht reihenweise umfallen. Kant – und seine Nachfahren Kohlberg, Habermas und Rawls, aber auch die beigezogenen Ökonomen, sofern sie in die wirtschaftsethische Diskussion eingreifen – setzen unter modernen Bedingungen das letztlich pädagogisch ausgerichtete Programm Platons fort, die Gesellschaft zu bessern durch Versittlichung der Einzelnen.

Hegel, der wie Kant A. Smith studiert hat, geht den anderen Weg über die Gestaltung, Kanalisierung des individuellen Vorteilsstrebens durch Institutionen. Einer seiner Leitsätze lautet: „Das Individuum muss in seiner Pflichterfüllung auf irgendeine Weise zugleich sein eigenes Interesse, seine Befriedigung oder Rechnung finden“<sup>56</sup>. Dies wird aber nicht durch eine Änderung der Präferenzen des Individuums erzielt, das sich zu moralischen Präferenzen erhebt oder bekehrt. Vielmehr wird das – von zahllosen Ethikern und sogar Ökonomen sittlich

---

<sup>55</sup> Es lohnt sich, die ganze Textpassage aus der „Kritik der reinen Vernunft“ zu zitieren: „Nun lässt sich in einer intelligibelen, d. i. der moralischen, Welt, in deren Begriff wir von allen Hindernissen der Sittlichkeit (der Neigungen) abstrahieren, ein solches System der mit der Moralität verbundenen proportionirten Glückseligkeit auch als nothwendig denken, weil die durch sittliche Gesetze theils bewegte, theils restringirte Freiheit selbst die Ursache der allgemeinen Glückseligkeit, die vernünftigen Wesen also selbst unter der Leitung solcher Principien Urheber ihrer eigenen und zugleich anderer dauerhaften Wohlfahrt sein würden. Aber dieses System der sich selbst lohnenden Moralität ist nur eine Idee, deren Ausführung auf der Bedingung beruht, dass *jedermann* thue, was er soll, d. i. alle Handlungen vernünftiger Wesen so geschehen, als ob sie aus einem obersten Willen, der alle Privatwillkür in sich oder unter sich befasst, entsprängen. Da aber die Verbindlichkeit aus dem moralischen Gesetze für jedes besonderen Gebrauch der Freiheit gültig bleibt, wenn gleich andere diesem Gesetze sich nicht gemäß verhielten, so ist weder aus der Natur der Dinge der Welt, noch der Causalität der Handlungen selbst und ihrem Verhältnisse zur Sittlichkeit bestimmt, wie sich ihre Folgen zur Glückseligkeit verhalten werden; und die angeführte nothwendige Verknüpfung der Hoffnung, glücklich zu sein, mit dem unablässigen Bestreben, sich der Glückseligkeit würdig zu machen, kann durch die Vernunft nicht erkannt werden, wenn man bloß Natur zum Grunde legt, sondern darf nur gehofft werden, wenn eine *höchste Vernunft*, die nach moralischen Gesetzen gebietet, zugleich als Ursache der Natur zum Grunde gelegt wird.“ Kant, Ak.-Ausg. Bd. 3, S. 525 f.; H.i.O. (A 809).

<sup>56</sup> Hegel (1821/1986), S. 409 (§ 261 A).

abgewertete – individuelle Vorteilsstreben – auch in der „bürgerlichen Gesellschaft“, dem Subsystem Wirtschaft – zum Moment von Freiheit und damit von Sittlichkeit. Es bedarf lediglich der Ordnung, der Rahmenordnung, damit die Forcierung, die Entfesselung des Eigeninteresses dem Gemeinwohl nicht nur keinen Abbruch tut, sondern dieses zugleich befördert. Dies ist die Aufgabe von Institutionen. Insofern vertritt Hegel – hinter aller spekulativen Philosophie – eine moderne eudämonistische Ethik, wenn er sie auch nicht so bezeichnet und wenn er sie auch nicht mit ökonomischer Methode entwickelt.

Kant und Hegel entwickeln die zwei möglichen Paradigmen für eine moderne Ethik. Kant konzentriert die Ethik auf individuelle Handlungsethik mit einem normativen Fundament, dem Vernunftbegriff; Recht und Wirtschaft, denen Kant durchaus Reflexionen widmet, laufen systematisch gewissermaßen nebenher, werden mehr oder weniger von der Moralphilosophie dominiert. Hegel führt die Sittlichkeit über die institutionelle Ordnung der modernen Gesellschaft ein und unterzieht eine eigenständige Moral im individuellen Handeln der Kritik, weil diese Moral über eine für die hochdifferenzierten Strukturen moderner Gesellschaften viel zu geringe Auflösungskapazität verfügt.

## **b) Konstruktivistische Methode und Begründungen**

Eine Moralphilosophie vom Typ Kants mit dem Schlüsselbegriff der moralischen Motivation scheidet, so meine These seit Jahren, am ungelösten Implementationsproblem. Nur eine moderne Variante einer eudämonistischen Ethik ist in der Lage, dieses Problem plausibel zu bewältigen. In welchem Sinne kann man in einer solchen Konzeption von einer „moralischen Motivation“ reden? In welchem Verhältnis steht diese „moralische Motivation“ zu einer ökonomischen Begründung?

Ich rede im Folgenden ganz bewusst nicht von „Motivation“, sondern von „Begründung“, und zwar aus zwei Gründen. Zum einen gehörten Begründung und Motivation für die antike Ethik zusammen, sie treten erst in der neuzeitlichen Ethik auseinander, ohne dass Kant und seine Nachfolger aber die Idee von ihrem Zusammengehören aufgegeben und in vielerlei „Schlangenwindungen“ (Kant) zu plausibilisieren versucht hätten. Zum zweiten will ich mit dem Wort „Begründung“ im Rahmen der Motivationstheorie deutlich machen, dass es hier nicht um empirische Psychologie, sondern um eine strikt problembezogene Ethik mit ökonomischer Methode geht; aus demselben Grund ziehe ich im Folgenden die Bezeichnung „Implementationsproblem“ der Bezeichnung „Motivationsproblem“ vor.

Moralischen Normen kann man aus sehr verschiedenen Gründen folgen: rein mechanisch und gewohnheitsmäßig, wegen irgendwelcher Vorbilder, aus Wertüberzeugungen, aus diskursiv gewonnener Einsicht und aus Vorteilserwartungen. Diese „Motive“ stehen für mich in einer hierarchischen Ordnung. Aber diese Ordnung ist nicht etwa normativer Natur. Welche Gründe man anführt – gegenüber sich selbst und gegenüber anderen –, ist vielmehr *relativ in Bezug auf (1) die Situation und (2) den Adressatenkreis*. Der Einfachheit halber skizziere ich die grundlegende Idee anhand von lediglich drei Stufen.

Man kann moralischen Regeln wie Routinen folgen, mehr oder weniger gewohnheitsmäßig. Kinder werden so erzogen, aber auch Erwachsene verhalten sich in den weitaus meisten Fällen genau in dieser Weise: Sie sagen die Wahrheit, bezahlen ihre Schulden, halten Versprechen, reichen der Tischnachbarin das Salz, wenn sie darum bittet<sup>57</sup>, usw. In der

<sup>57</sup> Das letzte Beispiel ist von Nida-Rümelin, nur dass er aus dieser Beschreibung einen Beweis für eine nichtteleologische Moralauffassung herleitet; Nida-Rümelin (2002), S. 121 f.

gewohnten sozialen Umgebung und im Normalfall verhalten wir uns so. Insofern befinden wir uns dann „immer schon“ in moralischen Kontexten, denen wir nicht enttrinnen können. Kaum jemand denkt hier explizit an aufwendigere Gründe wie Reziprozitätsnormen oder Sanktionen bei Verstößen. Es handelt sich um eine nicht-reflexe, nicht-intentionale Moral, wenn man überhaupt von „Moral“ reden will<sup>58</sup>.

Man kann moralischen Normen, etwa den Menschenrechten, aber auch im klaren Bewusstsein einer elaborierten diskursiven normativen Begründung folgen, und insbesondere ihre Befolgung von anderen mit diesen „guten Gründen“ auch fordern. Nun gibt es zweifellos Adressatenkreise und Situationen, in denen diese Begründung fürs Handeln völlig ausreicht, d. h. soziale Kontexte, in denen diese „guten Gründe“ eine moralische Motivation liefern können: Das stelle ich keineswegs in Abrede. Aber gegenüber Politikern in China dürfte eine solche normative Begründung ebenso wenig wie gegenüber fundamentalistischen Moslems tragen. Was soll man dann tun?

Schließlich kann man moralischen Normen folgen, weil dies über die Sequenz von Einzelhandlungen dem Akteur Vorteile verspricht, wobei die Vorteile an seinen eigenen Vorstellungen vom Guten gemessen werden. Das zentrale Argument lautet dann: In einer sozialen Ordnung kann der Einzelne seine individuellen Ziele besser und nachhaltiger erreichen als im „Naturzustand“, wo das Leben des Menschen nach T. Hobbes „solitary, poor, nasty, brutish, and short“ ist<sup>59</sup>. Dies ist die Vorteilsbegründung der Moral, also eine moderne eudämonistische Ethik mit dem offenen Vorteilsbegriff der imperialistischen Ökonomik. Eine solche Begründung würde man gegenüber den Chinesen und gegenüber fundamentalistischen Moslems versuchen können<sup>60</sup>.

Nun kann ich meine These formulieren: Begründungen auf den Stufen eins und zwei haben für die Akteure nur dann auch motivierende Kraft, wenn das entsprechende Handeln nicht systematisch mit Nachteilen bestraft wird. „Moralische Motivation“ ist auf die ökonomische Fundierung angewiesen, die aber dem Akteur im Handlungsvollzug keineswegs reflex gegenwärtig sein muss. Eine wie immer verstandene Psychologie kann diese ökonomische Fundierung in der Regel nicht sehen, erst recht nicht die selbstgestrickte „speculative moral psychology“ der Philosophen. Die empirische Psychologie könnte dies nur dann sehen, wenn sie ihre Experimente so aufbaut, dass aus der Moralbefolgung systematisch und wiederholt Nachteile (nur oder besonders) für den moralischen Akteur resultieren. Solange durch die Situation und ihre Kontexte moralische Motivation aber nicht bestraft wird – und das ist in einer funktionierenden sozialen Ordnung der Normalfall, denn darin besteht gerade die Aufgabe einer solchen Ordnung –, bedarf es eines reflexen Rückgangs auf das eudämonistische Fundament aller Moral nicht. Unter dieser Voraussetzung „gibt es“ durchaus „moralische Motivation“, aber nicht als *factum brutum* mit eigener theoretischer Beweiskraft, sondern als „Phänomen“, das von höchst kontingenten Bedingungen, von der sozialen Ordnung nämlich, abhängig ist.

Der theoretische Vorzug dieser – im Geist einer konstruktivistischen Methodologie gedachten – Rekonstruktion liegt darin, dass sich die verschiedenen Begründungen nicht gegenseitig ausschließen müssen. In der Diskussion wird bisher stattdessen immer mit einer Vielfalt von Begründungen und Motiven gearbeitet, die im Streit liegen, und hier folgt, dass die

<sup>58</sup> B.P. Priddat (2003) z. B. würde hier nicht mehr von „Moral“ reden, weil Reflexivität und Intentionalität fehlen; auch die Moral in der Rahmenordnung ist für ihn keine „Moral“.

<sup>59</sup> Hobbes (1651/1982), S. 184 (Leviathan, 13. Kapitel).

<sup>60</sup> Mit einem solchen Ansatz werden am „Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik“ praxisorientierte Beiträge zum Dialog der Kulturen durchgeführt.

moralische Motivation gegen andere Motive wie z. B. das Streben nach individuellen Vorteilen in Stellung gebracht wird und dass man in der Moderne eudämonistische Ethik-Konzeptionen aus moralischen (!) Gründen zurückweisen zu müssen glaubt. Von Kant bis zu heutigen Theoretikern glaubt man, eine soziale Ordnung auf reinen Vorteilserwartungen nicht aufbauen zu können, weil der scharfe Gegensatz von Moral und Egoismus als unreflektierte Voraussetzung des Moral- bzw. Ethikverständnisses der Diskussion entzogen wird. Eine Ethik des „Verzichts“ und der „Umverteilung“ aber muss unter modernen Bedingungen (Wettbewerb) scheitern; sie wäre überdies auch unchristlich und widerspräche profanwissenschaftlich auch einem reflektierten Verständnis von der „Würde“ des Menschen.

Mir ist in der Literatur nur eine Äußerung bekannt, die explizit davon spricht, dass nicht das aktuell bewusste Motiv für die sittliche Beurteilung entscheidend ist, sondern das mögliche, das jederzeit an die Stelle das aktuellen treten kann. Aber es geht an dieser Stelle umgekehrt: Das systemisch geprägte strategische, d.h. eigeninteressierte, Motiv der Akteure, mit dem das positive Recht zwecks Vermeidung von Sanktionen befolgt wird, muss in der Rechtsordnung die „Befolgung ihrer Regeln aus Achtung vor dem Gesetz jederzeit *möglich* machen“<sup>61</sup>. Aktuelle Motive bedürfen der normativen Rechtfertigung durch eine zweite, mögliche, nicht notwendigerweise auch aktuelle, Hintergrundmotivation, in die der Akteur jederzeit hinüberschalten kann – nur dass in meinem Konzept die Vorteilserwartungen dieses Hintergrund-Motiv für die „moralische Motivation“ abgeben, in Übereinstimmung mit der Tradition der neuzeitlichen Vertragstheorien mit ihrer Unterscheidung von Naturzustand und Gesellschaftszustand, von Regeletablierung und Regelbefolgung<sup>62</sup>.

### c) Auf dem Weg zu einer modernen eudämonistischen Ethik

Die Kette zwischen moralischer Handlung und Belohnung wird immer länger und dadurch von immer mehr kontingenten Umständen und einer immer größeren Zahl von Beteiligten abhängig: Sie droht zu reißen – es sei denn, dass es gelingt, sie wieder zu stärken. Und diese Stärkung erfolgt durch Institutionen. Es ist gerade die Aufgabe von Institutionen, moralisches Verhalten zu prämiieren und unmoralisches Verhalten zu sanktionieren: Anders ist das Implementationsproblem in der Moderne nicht zu lösen. Dafür muss das informelle Kontrollsystem der vormodernen Gesellschaft zunehmend in ein formelles umgewandelt werden, und es muss den Einzelnen selbst zur Kontrollinstanz machen, weil er sich selbst in keiner Handlung entkommen kann. Da das Gewissen, auf das die Ethik setzt, wegen der Dilemmastrukturen (= Wettbewerb) dauerhaft nicht trägt, avanciert das Eigeninteresse zur Kontrollinstanz – unter einer geeigneten Rahmenordnung sc.

Was Kant und seine Nachfahren versucht haben, eine anthropologische Moralbegründung mit der Dominanz „höherer“ Motive, ist als Reaktion auf die Modernisierungsprozesse der Neuzeit zwar verständlich, aber bestenfalls eine Notlösung auf Zeit. Unter den gegenwärtigen Globalisierungsprozessen verliert sie vollends ihre Plausibilität, weil die Kette zwischen moralischer Handlung und ihrer Belohnung noch länger und unsicherer wird als bisher. Der Weg, den Kant weist, führt – zunehmend – ins leere Sollen<sup>63</sup>.

<sup>61</sup> Habermas (1992), S. 49; H.i.O.

<sup>62</sup> Zu diesen Unterscheidungen vgl. Homann (2001); Wiederabdruck in Homann (2002); neuerdings auch Homann (2003).

<sup>63</sup> Zu diesem Komplex vgl. den Originaltext bei Hegel (1821/1986); grundlegend dazu – mit weiteren Textnachweisen – Marquard (1964/1973); vgl. auch Homann (2001), Wiederabdruck in Homann (2002).

Wenn mich nicht alles täuscht, gibt es in manchen der neueren Ethikkonzeptionen Signale, dass man aus dieser Konzeption ausbrechen will. Es mehren sich die Stimmen, die eine konsequent teleologische oder rein prudentielle Moralbegründung präferieren, von der frühen Ph. Foot<sup>64</sup> über J.L. Mackie<sup>65</sup> und D. Gauthier<sup>66</sup> bis zu ökonomischen Theorieentwürfen. Selbst bei Apel und Habermas kann man solche Widerstände gegen die überkommene kantische Konzeption finden<sup>67</sup>. Aber nirgendwo<sup>68</sup> wird der Weg konsequent in eine neue eudämonistische Ethik – in der Literatur wird die Bezeichnung „Klugheitsethik“ durchweg vorgezogen – beschritten, weil die Philosophen sich immer noch den Luxus leisten, Moral gegen das individuelle Vorteilsstreben zur Geltung bringen zu wollen<sup>69</sup>. Aber sie müssen sich darüber im klaren sein, dass sie die Tradition der antiken Ethik einschließlich Sokrates/Platon und das Christentum gegen sich haben, und es ließe sich zeigen, dass sich selbst bei Kant Anklänge daran finden, dass zwar das Handeln „aus Pflicht“ erfolgen muss, wenn es die Qualifikation „moralisch“ verdienen soll, dass aber die Regeln, denen das Handeln unbedingt folgen soll, aus langfristigen Vorteilserwägungen begründet werden<sup>70</sup>. Wenn sich das aber so verhält, dann kann man niemandem verbieten, im Handlungsvollzug beides zugleich im Bewusstsein zu haben, das Handeln „aus Pflicht“ und die Begründung der Pflicht aus Vorteilserwägungen, so dass letztere die indirekte oder Zweit-Motivation bei der „moralischen Motivation“ abgeben kann.

Der Weg, der gegen die traditionelle Kant-Interpretation gangbar ist und dem sich die moralischen Fortschritte der Welt in den letzten zwei Jahrhunderten – wenn wir einmal um des Arguments willen akzeptieren, dass es solche gibt – verdanken, geht über die Institutionalisierung moralischer Normen und Ideen. Dies ist der Weg, den bereits Hegel gegen Kant geltend gemacht hatte, auch wenn er – wie natürlich jede Theorie – in vielen Dingen den Vorstellungen seiner Zeit verhaftet bleibt: Ich nenne nur das Staatsverständnis und die „Korporationen“.

In diesem Konzept einer modernen eudämonistischen Ethik bzw. Klugheitsethik haben einfache Regelbefolgung und „gute Gründe“ und „moralische Motivationen“ durchaus ihren Platz: als Rationalisierungen *auf einer bestimmten Ebene*, d.h. in bestimmten Situationen und für bestimmte Adressaten. Sie tragen jedoch nur so lange, wie sie von der grundlegenden Dimension der individuellen Vorteilserwartungen nicht dementiert werden. Solche Dementis

---

<sup>64</sup> Foot (1972/1997).

<sup>65</sup> Mackie (1977/1981).

<sup>66</sup> Gauthier (1986) und (1998) – Zur Problematik insgesamt vgl. auch Köhl (2001): Obwohl Köhl am Anfang der Arbeit betont, dass die „Phänomene“ vom Betrachter geschnitten werden, nimmt er sie am Ende der Arbeit wiederum als *facta bruta*.

<sup>67</sup> K.-O. Apel betont neuerdings die Bedeutung der „tausend Gespräche und Konferenzen“ für die Implementierung moralischer Normen. Er bemerkt aber nicht, dass diese durch informellen Druck auf die Teilnehmer wirksam werden, durch Anreize und Sanktionen also, und dass damit sein Theorieaufriß mit der Abwertung des strategischen, d.h. eigeninteressierten, Handelns in die Brüche geht. Vgl. Apel (2001).

<sup>68</sup> Eine Ausnahme bildet – im Ansatz wenigstens – Stemmer (2000), (2002) und (2003); allerdings fehlen die institutionellen Folgerungen.

<sup>69</sup> Auch Ökonomen fallen immer wieder in den Gegensatz, in das Entweder-oder von Moral und Eigeninteresse zurück, wofür die experimentelle Wirtschaftsforschung das jüngste Beispiel darstellt.

<sup>70</sup> Vgl. etwa die von der Literatur notorisch übersehene Fußnote in der „Grundlegung zur Metaphysik der Sitten“ von 1785, wo Kant zwei Perspektiven auf das moralische Gesetz unterscheidet und dann fortfährt: „Der *Gegenstand* der Achtung ist also lediglich das *Gesetz* und zwar dasjenige, das wir *uns selbst* und doch als an sich nothwendig auferlegen. Als Gesetz sind wir ihm unterworfen, ohne die Selbstliebe zu befragen; als uns von uns selbst auferlegt, ist es doch eine Folge unsers Willens und hat in der ersten Rücksicht Analogie mit Furcht, in der zweiten mit Neigung.“ Kant, Ak.-Ausg. Bd 4, S. 401 Fn. (AB 17 Fn.). Da das Wort „Neigung“ bei Kant immer den Bezug auf das Eigeninteresse hat, drückt er hier aus, dass das moralische Gesetz aus Eigeninteresse etabliert wird, um dann „aus Pflicht“ befolgt zu werden.

halten „idealistische“ Motivationen nicht lange aus, und irgendwie haben die Autoren das allesamt bemerkt, bis zum offenen Bekenntnis bei Patzig und Habermas.

Natürlich kann es dieser modernen Ethik nicht um eine Rückkehr zum traditionellen Eudämonismus – ganz abgesehen von der Vielfalt seiner Varianten – gehen. Auf vier Unterschiede will ich abschließend kurz hinweisen.

1. Was „Glück“ und „Vorteil“ ist, bestimmt jeder Einzelne selbst. Ich arbeite – wie Mackie und Gauthier – mit einem offenen Vorteilsbegriff und einem formalen Rationalitätsverständnis, das sich schon bei Kant findet.
2. Wir müssen dem Streben des Einzelnen nach Vorteilen sowie nach Einsicht und Absicht, kurz: nach individueller Identität, viel mehr Raum geben, als sich das die vormoderne Gesellschaft erlauben konnte, ja letztlich geht es um die Vorstellungen vom Guten der Einzelnen und nicht um überindividuelle Größen.
3. Die entscheidende Rolle für die Selbstverwirklichung der Einzelnen spielen Institutionen und Organisationen, die zugriffsfähig und gestaltbar sind, so dass wir uns immer mehrstufig, systemisch, orientieren müssen, und darin unsere „Identität“ – wenn es sie denn noch gibt – ausbilden müssen.
4. Als Bezugspunkt einer Begründung, die als zureichende Motivationstheorie unter modernen Bedingungen gelten können soll, kann nicht mehr „der Mensch“ fungieren. Wir müssen vielmehr differenzierter zugreifen und die Situationen und die von ihnen ausgehenden Anreizstrukturen als Bezugspunkt für die differenzierte Ausgestaltung moralischer Normierung wählen. Diese Situationen sind zugriffsfähig und gestaltbar. Die Forschungsstrategie muss auf die Differenzierung der Situationen, auf die Restriktionen des Handelns, gehen und nicht auf ein „Menschenbild“, das ohne Methodik einfach angereichert wird.

## Schlussbemerkung

Ich habe in diesem Beitrag gegen den Dualismus von „moralischer Motivation“ und Eigeninteresse argumentiert. Wer diesen Dualismus nicht ab ovo vermeidet, setzt die Akteure, die auf das Verfolgen eigener (Gewinn-)Interessen programmiert sind, auf die Anklagebank, statt sie als Bundesgenossen im Einsatz für eine Welt zu gewinnen, in der alle Menschen und Völker in Frieden und ohne Furcht, in Achtung vor dem Anderen und zum gegenseitigen Vorteil zusammen leben können. Wer eine „moralische Motivation“ *gegen* die Verfolgung eigener Vorteile in Stellung bringt, drängt die potentesten potentiellen Mitstreiter, die Unternehmen, aus dem gemeinsamen Einsatz für eine bessere Welt hinaus – allein vom Zuschnitt der Theorie und der Begriffe her. Ideas matter: Theorien haben unmittelbar politische Folgen, und schlechte, unzumutbare Theorien machen die Probleme unlösbar. Die philosophische Arbeit am Sinn der Rede von der „moralischen Motivation“ ist daher als ein wichtiger Beitrag für die Schaffung einer Welt des Friedens und der Solidarität unter allen Menschen zu verstehen.

## Literatur

- Albert, Hans (1967): Marktsoziologie und Entscheidungslogik. Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive, Neuwied am Rhein und Berlin.
- Apel, Karl-Otto (1992): Diskursethik vor der Problematik von Recht und Politik: Können die Rationalitätsdifferenzen zwischen Moralität, Recht und Politik selbst noch durch die Diskursethik normativ-rational gerechtfertigt werden?, in: Karl-Otto Apel, Matthias Kettner (Hrsg.): Zur Anwendung der Diskursethik in Politik, Recht und Wissenschaft, Frankfurt am Main, S. 29-61.
- Apel, Karl-Otto (2001): Diskursethik als Ethik der Mit-Verantwortung vor den Sachzwängen der Politik, des Rechts und der Marktwirtschaft, in: Karl-Otto Apel, Holger Burckhart (Hrsg.): Prinzip Mitverantwortung. Grundlage für Ethik und Pädagogik, Würzburg, S. 69-95.
- Binmore, Ken (1994-1998): Game Theory and the Social Contract, 2 Vols., Cambridge, Mass., London.
- Binmore, Ken (2003): Natural Justice, unveröffentlichtes Vortragsmanuskript.
- Bohnet, Iris (1998): Solidarität durch Salienz, in: Wulf Gaertner (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven IV: Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Kooperations- und Verteilungsprobleme. Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. Bd. 228/IV, Berlin, S. 173-194.
- Brandom, Robert B. (1994/2000): Expressive Vernunft. Begründung, Repräsentation und diskursive Festlegung, übersetzt von Eva Gilmer und Hermann Vetter, Frankfurt am Main.
- Diekmann, Andreas (2003): The Power of Reciprocity. Fairness, Reciprocity, and Stakes in Variants of the Dictator Game, Mimeo.
- Falk, Armin (2003): Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein neues Wirtschaftspolitisches Leitbild?, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 4, S. 141-172.
- Fehr, Ernst, Gerhard Schwarz (Hrsg., 2002): Psychologische Grundlagen der Ökonomie, 2. Aufl., Zürich.
- Fleischmann, Gerd (1988): Nationalökonomie und sozialwissenschaftliche Integration, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 7, 1988, S. 20-37.
- Förster, Eckart (1992): „Was darf ich hoffen?“, in: Zeitschrift für philosophische Forschung 46, S. 168-185.
- Foot, Philippa (1972/1997): Die Moral als ein System hypothetischer Imperative, in: Philippa Foot: Die Wirklichkeit des Guten. Moralphilosophische Aufsätze, übersetzt von Anton Leist, Hermann Vetter, Ursula Wolf, hrsg. von Anton Leist und Ursula Wolf, Frankfurt am Main, S. 89-107.

- Frank, Robert H., Thomas Gilovich, Dennis T. Regan (1993): Does Studying Economics Inhibit Cooperation?, in: *Journal of Economic Perspectives* 7/2, S. 159-171.
- Frank, Robert H., Thomas D. Gilovich, Dennis T. Regan (1996): Do Economists Make Bad Citizens?, in: *Journal of Economic Perspectives* 10/1, S. 187-192.
- Gauthier, David (1986): *Morals by Agreement*, Oxford.
- Gauthier, David (1998): Mutual Advantage and Impartiality, in: Paul Kelly (Hrsg.): *Impartiality, Neutrality and Justice. Re-reading Brian Barry's "Justice as Impartiality"*, Edinburgh, S. 120-136.
- Habermas, Jürgen (1983): *Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln*, Frankfurt am Main.
- Habermas, Jürgen (1992): *Faktizität und Geltung. Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaats*, Frankfurt am Main.
- Habermas, Jürgen (1996/1999): *Die Einbeziehung des Anderen. Studien zur politischen Theorie*, Frankfurt am Main.
- Hegel, Georg Wilhelm Friedrich (1821/1986): *Grundlinien der Philosophie des Rechts, oder Naturrecht und Staatswissenschaft im Grundrisse*. Georg Wilhelm Friedrich Hegel: *Werke*, hrsg. von Eva Moldenhauer und Karl Markus Michel, Bd. 7, Frankfurt am Main.
- Hirschman, Albert O. (1984): Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse, in: *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, 74, S. 89-96.
- Hobbes, Thomas (1651/1982): *Leviathan*, ed. with an Introduction by C.B. Macpherson, Harmondsworth u.a.
- Hobbes, Thomas (1651/1670/1970): *Leviathan. Erster und zweiter Teil*, übersetzt von Jacob Peter Mayer, Nachwort von Malte Diesselhorst, Stuttgart.
- Homann, Karl (1990): Wettbewerb und Moral, in: *Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften* 31, S. 34-56; Wiederabdruck in Homann (2002).
- Homann, Karl (1994): Homo oeconomicus und Dilemmastrukturen, in: Hermann Sautter (Hrsg.): *Wirtschaftspolitik in offenen Volkswirtschaften. Festschrift für Helmut Hesse zum 60. Geburtstag*, Göttingen, S. 387-411; Wiederabdruck in Homann (2002).
- Homann, Karl (1997): Sinn und Grenze der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik, in: Detlef Aufderheide, Martin Dabrowski (Hrsg.): *Wirtschaftsethik und Moralökonomik. Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik*, Berlin, S. 11-42; Wiederabdruck in Homann (2002).
- Homann, Karl (2001): Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, in: Georg Siebeck (Hrsg.): *Artibus ingenuis. Beiträge zu Theologie, Philosophie, Jurisprudenz und Ökonomik*, Tübingen, S. 85-110; Wiederabdruck in Homann (2002).

- Homann, Karl (2002): Vorteile und Anreize. Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft, hrsg. von Christoph Lütge, Tübingen.
- Homann, Karl (2003): Fakten und Normen: Der Fall der Wirtschaftsethik, im Druck.
- Homann, Karl, Andreas Suchanek (2000): Ökonomik: Eine Einführung, Tübingen.
- Kant's gesammelte Schriften (1904 ff.), hrsg. von der Königl. Preuß. [später: Dt.] Ak. d. Wiss., Berlin.
- Kirchgässner, Gebhard (1991/2000): Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 2., erg. und erw., Aufl., Tübingen.
- Köhl, Harald (2001): Abschied vom Unbedingten. Über den heterogenen Charakter moralischer Forderungen, unveröff. Habilitationsschrift, München.
- Kohlberg, Lawrence (1981): Essays on Moral Development, Volume I: The Philosophy of Moral Development. Moral Stages and the Idea of Justice, San Francisco u.a.
- Lindenberg, Siegwart (1985): An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular, in: Sociological Theory 3, S. 99-114.
- Mackie, John Leslie (1977/1981): Ethik. Auf der Suche nach dem Richtigen und Falschen, übersetzt von Rudolf Ginters, Stuttgart.
- Marquard, Odo (1964/1973): Hegel und das Sollen, in: Odo Marquard: Schwierigkeiten mit der Geschichtsphilosophie, Frankfurt am Main, S. 37-51 und 153-167.
- Meckling, William H. (1976): Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 112, S. 545-560.
- Nida-Rümelin, Julian (1993): Kritik des Konsequentialismus, München.
- Nida-Rümelin, Julian (2002): Ethische Essays, Frankfurt am Main.
- Ostrom, Elinor (1990/1999): Die Verfassung der Allmende. Jenseits von Staat und Markt, übersetzt von Ekkehard Schöller, Tübingen.
- Panther, Stephan (2003): Wirtschaftsethik und Ökonomik, im Druck.
- Patzig, Günther (1986/1994): „Principium diiudicationis“ und „Principium executionis“. Über transzendentalpragmatische Begründungsansätze für Verhaltensnormen, in: Günther Patzig: Gesammelte Schriften I: Grundlagen der Ethik, Göttingen, S. 255-274.
- Patzig, Günther (1996): Moralische Motivation, in: Günther Patzig, Dieter Birnbacher, Walther C. Zimmerli (Hrsg.): Die Rationalität der Moral, Bamberg, S. 39-55.

- Pies, Ingo (2000): Wirtschaftsethik als ökonomische Theorie der Moral – Zur fundamentalen Bedeutung der Anreizanalyse für ein modernes Ethikparadigma, in: Wulf Gaertner (Hrsg.): Wirtschaftsethische Perspektiven V: Methodische Ansätze, Probleme der Steuer- und Verteilungsgerechtigkeit, Ordnungsfragen. Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. Bd. 228/V, Berlin, S. 11-33.
- Priddat, Birger P. (2002): Modernisierung einer Relation: Ökonomie/Moral, in: Kurt Röttgers, Peter Koslowski (Hrsg.): Transkulturelle Wertekonflikte. Theorie und wirtschaftliche Praxis, Heidelberg, S. 75-103.
- Rawls, John (1971/1979): Eine Theorie der Gerechtigkeit, übersetzt von Hermann Vetter, Frankfurt am Main.
- Rawls, John (1992): Die Idee des politischen Liberalismus. Aufsätze 1978-1989, hrsg. von Wilfried Hinsch, Frankfurt am Main.
- Rawls, John (1993/1998): Politischer Liberalismus, übersetzt von Wilfried Hinsch, Frankfurt am Main.
- Rauprich, Oliver (2003): Natur und Norm. Eine Auseinandersetzung mit der evolutionären Ethik, Münster.
- Rorty, Richard (1987/1988): Solidarität oder Objektivität. Drei philosophische Essays, übersetzt von Joachim Schulte, Stuttgart.
- Sen, Amartya (1977): Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory, in: Philosophy and Public Affairs 6, S. 317-344.
- Sen, Amartya (1999/2000): Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft, übersetzt von Christiana Goldmann, München, Wien.
- Smith, Adam (1759/1977): Theorie der ethischen Gefühle, übers. und hrsg. von Walther Eckstein, Bibliographie von Günter Gawlick, 2. Aufl., Hamburg.
- Stemmer, Peter (2000): Handeln zugunsten anderer, Berlin/New York.
- Stemmer, Peter (2002): Moralischer Kontraktualismus, in: Zeitschrift für philosophische Forschung 56, S. 1-21.
- Stemmer, Peter (2003): Der Begriff der moralischen Pflicht, in: Anton Leist (Hrsg.): Moral als Vertrag? Beiträge zum moralischen Kontraktualismus, Berlin, New York, S. 37-69.
- Suchanek, Andreas (1994): Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration, Tübingen.
- Tugendhat, Ernst (1984): Probleme der Ethik, Stuttgart.
- Tugendhat, Ernst (1993/1994): Vorlesungen über Ethik, 2. Aufl., Frankfurt am Main.
- Tugendhat, Ernst (2001): Aufsätze 1992-2000, Frankfurt am Main.

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

Wilson, Edward O. (1975): Sociobiology: The New Synthesis, Cambridge, Mass.

Wolf, Ursula (1984): Das Problem des moralischen Sollens, Berlin, New York.

## DISCUSSION PAPERS

- No. 03 - 1 **Ingo Pies**  
WELT-GESELLSCHAFTS-VERTRAG: Auf dem Weg zu einer ökonomisch fundierten Ethik der Globalisierung
- No. 03 - 2 **Ingo Pies**  
GLOBAL SOCIAL CONTRACT  
On the road to an economically-sound Ethics of Globalization
- No. 03 - 3 **Ingo Pies**  
Weltethos versus Weltgesellschaftsvertrag – Methodische Weichenstellungen für eine Ethik der Globalisierung
- No. 03 - 4 **Karl Homann**  
Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?