

Pies, Ingo

Working Paper

Ökonomische Ethik: Zur Überwindung politischer Denk- und Handlungsblockaden

Diskussionspapier, No. 2005-10

Provided in Cooperation with:

Martin Luther University of Halle-Wittenberg, Chair of Economic Ethics

Suggested Citation: Pies, Ingo (2005) : Ökonomische Ethik: Zur Überwindung politischer Denk- und Handlungsblockaden, Diskussionspapier, No. 2005-10, ISBN 3-86010-799-2, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, Halle (Saale), <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-2420>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/170260>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



Lehrstuhl für Wirtschaftsethik **Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg**

Diskussionspapier Nr. 05-10

Ingo Pies

**Ökonomische Ethik: Zur Überwindung politischer
Denk- und Handlungsblockaden**

Herausgegeben vom Lehrstuhl für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und
der Sektion Wirtschaftswissenschaften der Stiftung Leucorea in der Lutherstadt Wittenberg



Diskussionspapier 05-10

Haftungsausschluss

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

ISBN 3-86010-799-2
ISSN 1861-3594 (Printausgabe)
ISSN 1861-3608 (Internetausgabe)

Autorenanschrift

Prof. Dr. Ingo Pies
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Große Steinstraße 73
06108 Halle
Tel.: +49 (0) 345 55-23420
Email: ingo.pies@wiwi.uni-halle.de

Korrespondenzanschrift

Prof. Dr. Ingo Pies
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Große Steinstraße 73
06108 Halle
Tel.: +49 (0) 345 55-23420
Fax: +49(0) 345 55 27385
Email: ingo.pies@wiwi.uni-halle.de

Ökonomische Ethik: Zur Überwindung politischer Denk- und Handlungsblockaden

von Ingo Pies

Die zentrale Frage der Ökonomischen Ethik lautet, wie sich moralische Anliegen unter den (Wettbewerbs-)Bedingungen der modernen Gesellschaft zur Geltung bringen lassen. Zu diesem Zweck analysiert sie das Zusammenspiel von Sozialstruktur und Semantik: Die *ökonomische* Dimension der Ökonomischen Ethik rekurriert auf eine modellgestützte Anreizanalyse gesellschaftlicher Interaktionen und ihrer systemischen Funktionslogik. Die *ethische* Dimension der Ökonomischen Ethik untersucht, inwiefern die moralischen Kategorien gesellschaftlicher Diskurse dieser Funktionslogik angemessen sind.

In der Demokratie übersetzen sich semantische Denkblockaden in politische Handlungsblockaden. Deshalb kann das Auffinden von Diskrepanzen zwischen Sozialstruktur und Semantik einen Beitrag zur Überwindung gesellschaftlicher Reformschwierigkeiten leisten. Damit versucht die Ökonomische Ethik, auf ihre zentrale Frage konstruktive Antworten mit gesellschaftspolitischer Relevanz zu generieren (Pies 2005).

Die Grundzüge dieses wirtschaftsethischen Forschungsprogramms (Homann/Pies 1994 und 2000, Suchanek 2001) sollen im Folgenden skizziert werden. Die Ausführungen hierzu sind bewusst holzschnittartig gehalten, mit nur wenigen (sehr selektiven) Hinweisen auf weiterführende Literatur. Auch werden die einzelnen Elemente der Theorie jeweils nur cursorisch charakterisiert. Im Vordergrund steht das Bemühen, vor allem ihren *Zusammenhang* vor Augen zu führen, also das systematische Zusammenspiel ökonomischer und ethischer Elemente. Auf diese Weise soll es möglich werden, die Vorgehensweise Ökonomischer Ethik und ihre Leistungsfähigkeit leichter einschätzen zu können. Es geht mithin um einen Versuch, den programmatisch gewählten Titel dieses Beitrags zumindest thesenartig einzulösen.

1. Die ökonomische Dimension: Sozialstrukturelle Anreizanalyse gesellschaftlicher Dilemmasituationen

((1)) Die ökonomische Theorettradition analysiert gesellschaftliche Zustände als Interaktionsgleichgewichte: als das Resultat individueller Handlungen, für die die Handelnden subjektiv gute Gründe zu haben glauben. Hierfür werden die handelnden Akteure – Menschen oder Organisationen – als Nutzenmaximierer modelliert. Dieser methodische Zugriff wird selbst in der i.e.S. wissenschaftlichen Literatur oft missverstanden und dann als unrealistisch kritisiert. Deshalb kommt es zunächst darauf an, sich genau zu vergegenwärtigen, welches *Problem* mit diesem Ansatz adressiert wird.

Der ökonomische Ansatz des homo oeconomicus unterstellt, dass Akteure ihre eigenen Ziele zu erreichen versuchen. Hierbei arbeitet er mit zwei gezielten Vereinfachungen, d.h. Komplexitätsreduktionen. Das Modell der Nutzenmaximierung übertreibt die *Intentionalität* und die *Rationalität* der Akteure. Die Modellierung übertreibt einerseits das Vorliegen einer vollständigen Nutzenfunktion, und andererseits übertreibt sie die Maximierung dieser Nutzenfunktion. Beide Übertreibungen sind forschungsprogrammatisch gut begründet, sofern man nur das zu analysierende *Problem* fest im Auge behält (Pies 1993, Kapitel 3): (a) Für die Ökonomik ist der Gesichtspunkt wichtig, dass sich die Interaktionsgleichgewichte typischerweise als unbeabsichtigte Nebenfolge individuellen Verhaltens einstellen. Da es auf die *Nicht-Intention-*

nalität der *Ergebnisse* ankommt, darf man die *Intentionalität* der *Akteure*, deren Zusammenspiel die Ergebnisse herbeiführt, getrost übertreiben. (b) Rationalität ist eine Verfahrenskategorie. Sie setzt Lernprozesse voraus. Mit der Maximierungsannahme werden die *Zeiträume* für individuelle Lernprozesse auf einen *Zeitpunkt* verdichtet. Diese Annahme ist insbesondere dort unschädlich, wo Konkurrenz die Akteure einem starken (Selektions-)Druck für erfolgreiche Lernprozesse aussetzt.

Beide Übertreibungen wären unangemessen, wenn es der Ökonomik darum ginge, genau nachzuzeichnen, was im Kopf der Akteure tatsächlich vor sich geht, wenn sie miteinander interagieren. Sie wären unangemessen, wenn es darum ginge, das Bewusstsein oder die Bewusstwerdungsprozesse der Menschen zu analysieren. Sie wären unangemessen, wollte man eine positive Wesenskunde des Menschen betreiben. Und natürlich wären sie insbesondere dann unangemessen, wenn es darum ginge, ein normatives Menschenbild zu entwerfen oder Empfehlungen abzugeben, wie sich Menschen verhalten soll(t)en.

Nicht unangemessen hingegen sind die beiden Übertreibungen für das ökonomische Problem einer komparativen Institutionenanalyse. Dem fundamentalen Missverständnis der ökonomischen Methode kann man daher vielleicht am besten mit folgenden Zuspitzungen begegnen: Die Ökonomik ist keine Anthropologie. Sie ist keine Theorie des Menschen. Zwar benutzt sie ein Modell menschlichen Verhaltens. Allerdings setzt sie dieses Modell als Instrument positiver Analyse ein, – nicht, um Eigenschaften des Menschen, sondern – um Eigenschaften von Situationen zu erforschen. Menschliches Verhalten ist für die Ökonomik nicht Erkenntnisobjekt, sondern Erkenntnisinstrument: Die Ökonomik untersucht soziale Strukturen. Sie analysiert Anreizkonstellationen. Sie dechiffriert die Situationslogik von (monetären und nicht-monetären) Anreizen durch einen Vergleich institutioneller Arrangements. Ihr Problem ist das Problem einer komparativen Institutionenanalyse, und (nur) auf dieses Problem hin ist ihr methodischer Ansatz zugeschnitten.

((2)) Am Beispiel: Wer in ein Restaurant geht und dort auf eigene Rechnung ein Essen zu sich nehmen will, hat einen großen Anreiz, die Speisekarte gleichsam von rechts nach links zu lesen, also preisbewusst abzugleichen, ob der erwartete Nutzen des zu wählenden Gerichts die individuell zu tragenden Kosten auch tatsächlich übersteigt. – Eine andere Situation kann völlig andere Anreize setzen: Betritt man das Restaurant als Mitglied einer großen anonymen Gruppe, die eine Sammelbestellung aufgibt und dann jedes Mitglied den Durchschnittspreis zahlen lässt, so wird der Einzelne nur noch den Bruchteil $1/n$ der Kosten zu tragen haben, die seine individuelle Bestellung verursacht. In großen Gruppen tendiert dieser Bruchteil gegen null. So entsteht Kostenillusion, genauer: die Illusion kostenlosen Verhaltens. Hiervon geht ein starker Anreiz aus, die Speisekarte gleichsam von links nach rechts zu lesen und das leckerste Gericht auszuwählen, ohne Rücksicht auf den Preis. Wenn sich jeder so verhält, kommt es zu einem Verhaltensgleichgewicht, mit dem alle unzufrieden sind: Jeder bestellt das teuerste Gericht, und folglich bezahlt jeder auch das teuerste Gericht. Der Durchschnittspreis entspricht dem Maximalpreis. Die Kostenillusion führt also zur Kostenexplosion. Das Ergebnis ist eine kollektive Selbstschädigung, die als solche natürlich nicht beabsichtigt wurde.

Die Pointe einer solchen Analyse liegt in der – empirisch überprüften und vielfach bestätigten – Vermutung, dass Menschen aus Fleisch und Blut gegen diese Situationslogik wenig auszurichten vermögen, zumal ihr selbst die *super-intentionalen* Hyper-Rationalisten der ökonomischen Modellierung zum Opfer fallen. Was würde nämlich passieren, wenn der Einzelne – sei es nun ein Mensch aus Fleisch und Blut, sei es ein modellierter homo oeconomicus – in Kenntnis des unbefriedigenden Ergebnisses versuchen wollte, durch die Veränderung seines

eigenen Verhaltens eine Ergebnisverbesserung herbeizuführen? Was würde passieren, wenn er sich beispielsweise durchringen würde, aus Kostenbewusstsein statt des teuersten nun einfach das billigste Gericht auf der Speisekarte zu wählen?

Eine solche Entscheidung brächte Vorteile und Nachteile mit sich. Auf der einen Seite ist davon auszugehen, dass das billigste Gericht nicht so gut schmeckt wie das teuerste Gericht. Diese Nutzeneinbuße schlägt als Nachteil voll auf den Einzelnen durch. Vom Vorteil – der Kostenersparnis – profitiert der Einzelne jedoch nur mit dem Bruchteil $1/n$. In der großen Gruppe tendiert dieser individuelle Vorteil gegen null. Folglich würde der kostenbewusste Strategiewechsel vom Einzelnen als eindeutig nachteilig erfahren werden. Er würde also gleichsam bestraft, wenn er sich nicht verschwenderisch und damit gruppenschädlich verhielte. Da diese Anreizsituation für alle Gruppenmitglieder gilt, wird gruppenschädliches Verhalten, unter dem man dann auch selbst leidet, zur gleichgewichtigen Strategie. Es entsteht ein *soziales Dilemma*, also eine Situation, in der man sich anreizbedingt so verhält, wie man es von anderen befürchtet (Pies/Sardison 2005).

((3)) Im Beispiel wurde unterstellt, dass die handelnden Akteure rational die Intention verfolgen, möglichst gut sowie möglichst preiswert zu essen. Je nach institutionellem Arrangement wird ihnen dies unterschiedlich gut gelingen. Wird jeder Einzelne mit den vollen Kosten seines Verhaltens konfrontiert, kommt ein völlig anderes Ergebnis zustande, als wenn er unter Kostenillusion handelt. Der Situationswechsel führt zu einem Strategiewechsel, der dann einen Ergebniswechsel nach sich zieht. Man kann dies auch so formulieren: Unterschiedliche Spielregeln führen anreizbedingt zu unterschiedlichen Spielzügen und folglich zu unterschiedlichen Spielergebnissen.

Die Ökonomik interessiert sich primär für die Verbindung zwischen Spielregeln und Spielergebnissen. Ihr Erkenntnisinteresse gilt daher nur mittelbar den Spielzügen, also den Formen menschlichen Verhaltens. Im Hinblick auf diese Spielzüge wird angenommen, dass sie intendiert sind und durch rationale Alternativenwahl zustande kommen. Für die Spielergebnisse hingegen gilt das Gegenteil: Sie sind nicht-intendiert, und sie können sogar kontra-intentional sein, also der rationalen Zielverfolgung geradewegs entgegenstehen: Im Beispiel kommt das gruppenschädigende Ergebnis nicht deshalb zustande, *weil* die Akteure verschwenderisch handeln wollen. Vielmehr kommt es zustande, *obwohl* sie sich *nicht* verschwenderisch verhalten wollen. Das Ergebnis resultiert aus der anreizbedingt gleichgewichtigen Kombination individuell rationaler Strategien, mit denen die Akteure ihre ureigensten Intention geradewegs unterminieren: Alle essen vergleichsweise zu teuer, und keiner kann individuell etwas dagegen tun.

((4)) Die Situationsklasse sozialer Dilemmata hat eine zentrale Bedeutung nicht nur für die methodische Vorgehensweise der ökonomischen Theorietradition. Sie hat eine zentrale Bedeutung auch für die moderne Gesellschaft – und für ein Verständnis ihrer systemischen Funktionsweise: In der modernen Gesellschaft ist es ein Strukturmerkmal zahlreicher Funktionssysteme – angefangen von der Wirtschaft über die Politik bis hin zur Wissenschaft –, dass Handlungen und Ergebnisse intentional entkoppelt, zugleich aber institutionell verknüpft sind. Systemergebnisse – in Form aggregierter Raten wie der Rate von Unternehmensneugründungen oder Unternehmenspleiten, der Wahlbeteiligungsrates, der Kriminalitätsrate, der Scheidungsrate oder der Rate von Patentanmeldungen – stellen sich unbeabsichtigt ein, als Gleichgewichtsergebnis individueller Handlungsstrategien. Gleichwohl lassen sich diese Raten beeinflussen, und zwar durch eine Veränderung der Anreize.

Im Restaurantbeispiel gibt es mehrere Möglichkeiten, das Problem zu adressieren und vielleicht sogar in den Griff zu bekommen: Zum einen könnte man die Gruppengröße reduzieren oder Teilgruppen bilden, um der Tendenz zur Kostenillusion entgegenzuwirken. Zum anderen könnte man die Anonymität aufheben, um über soziale Kontrolle einen Anreiz gegen Verschwendung zu aktivieren. Ferner wäre es möglich, am Gruppenarrangement festzuhalten, aber die Wahloptionen (und damit die Missbrauchsmöglichkeiten) zu reduzieren. Diese und andere Möglichkeiten laufen darauf hinaus, das Spiel nach anderen Regeln zu spielen, um durch veränderte Anreize eine veränderte Gleichgewichtskombination individueller Strategien zu bewirken.

((5)) Praktisch alle gravierenden Politikprobleme der modernen Gesellschaft – angefangen von Krieg und Bürgerkrieg über Staatsverschuldung und Hyperinflation bis hin zu Arbeitslosigkeit und Umweltverschmutzung oder Geburtenrückgang und Kostenexplosion im Gesundheitswesen – lassen sich auf soziale Dilemmastrukturen zurückführen. Sie sind also das nicht-intendierte Resultat intentionalen Handelns. Die Lösung dieser Probleme liegt in einer Reform der gesellschaftlichen Spielregeln, in einer politischen – aber nicht unbedingt staatlichen – Gestaltung der formalen und informellen Institutionen und ihrer Anreizwirkungen.

2. Die ethische Dimension: Semantische Analyse dualistischer Denkkategorien

((1)) In der Öffentlichkeit dominieren freilich andere Formen der Zurechnung. Hier werden missliebige Ergebnisse zumeist nicht auf Fehlanreize, sondern auf individuelles Fehlverhalten und die einem solchen Fehlverhalten mutmaßlich zugrunde liegenden Motive zurückzuführen versucht. So kommt es zu personalisierenden Schuldzuweisungen, und zwar ausgerechnet dort, wo diese kategorial unangemessen sind, weil die missliebigen Ergebnisse nicht durch (vermeintlich) böse Absichten verursacht sind, sondern durch institutionelle Fehlsteuerungen.

((2)) Am Beispiel: In der deutschen Öffentlichkeit wird leidenschaftlich darüber diskutiert, wer denn nun schuld sei an der Arbeitslosigkeit. Politiker beteiligen sich an solchen Debatten am liebsten im Modus des Entlastungsangriffs. Insgesamt lassen sich drei moralisierende Argumentationsmuster beobachten: Je nach Belieben wird das Problem den Arbeitslosen, den Gewerkschaften oder den Unternehmen zugeschrieben.

Typisch für das erste Argumentationsmuster ist die Faulenzerdebatte. Ihr Motto lautet: Die Arbeitslosen sind schuld an der Arbeitslosigkeit. Sie handeln verantwortungslos gegenüber der Gesellschaft, wenn sie sich im sozialen Netz wie in einer Hängematte einrichten. „Missbrauch des Sozialsystems“ ist das zentrale Stichwort dieser Diskussion.

Aber will man es einem Familienvater wirklich verübeln, dass er lieber arbeitslos bleibt, wenn er durch Aufnahme einer Arbeit reale Einkommenseinbußen erleiden würde? Ist es angesichts der hohen Transfer-Entzugsraten im gegenwärtigen Sozialsystem nicht vielmehr rational und gegenüber der eigenen Familie sogar äußerst verantwortungsbewusst, sich so zu verhalten? Was also konstituiert den moralischen Skandal: das Verhalten *innerhalb* einer solchen Situation – oder vielmehr die *Situation* selbst, also der Missstand, dass Menschen in Deutschland solch perversen Anreizen ausgesetzt werden?

Typisch für das zweite Argumentationsmuster ist die Gewerkschaftsschelte. Ihr Motto lautet: Die Interessenvertretung der Kernbelegschaften ist schuld an der Arbeitslosigkeit. Die Gewerkschaften bedienen nur ihre Klientel und handeln verantwortungslos gegenüber der Ge-

sellschaft, wenn sie über hohe Lohnforderungen Rationalisierungsdruck ausüben, dem die Randbelegschaften zum Opfer fallen.

Auch hier bleiben Fragen offen: Sitzen die Gewerkschaften bei Lohnverhandlungen allein am Tisch? Will man von einer Organisation wirklich verlangen, die Interessen ihrer Mitglieder nicht zu vertreten? Kann man das ausgerechnet unter Berufung auf die moralische Kategorie der Verantwortung? Durch welche gesetzlichen Regelungen, angefangen vom Arbeitsrecht über die Sozialversicherung bis hin zum Tarifrecht, werden die Rahmenbedingungen definiert, die den Gewerkschaften Anreize geben, sich so zu verhalten, wie sie es tun?

Typisch für das dritte Argumentationsmuster ist die Unternehmensschelte. Ihr Motto lautet: Die Unternehmen sind schuld an der Arbeitslosigkeit. Ihnen wird vorgeworfen, gesellschaftlich verantwortungslos zu handeln, wenn sie um der Gewinnerzielung willen Beschäftigung abbauen und – als „vaterlandslose Gesellen“ – Arbeitsplätze ins Ausland verlagern.

Auch hier werden wichtige Fragen zumeist nicht gestellt: Wie stünde es um die moralische Verantwortung der Unternehmensmanager, wenn sie nicht auf eine angemessene Rendite für das ihnen anvertraute Kapital achten würden? Könnte es sein, dass Auslandsinvestitionen inländische Beschäftigung sicherer machen? Welche Rahmenbedingungen sind dafür verantwortlich, dass im Segment geringer Berufsqualifikationen fast keine Arbeitsplätze (mehr) angeboten werden?

((3)) Die moralisierenden Argumentationsmuster weisen eine wichtige Gemeinsamkeit auf. In allen drei Fällen werden Bürger – nicht zuletzt von Politikern – an den Pranger gestellt für Verhaltensweisen, die nichts anderes sind als eine rationale Reaktion auf (Fehl-)Anreize, die von der Politik selbst gesetzt wurden. Das System versagt, nicht einzelne Personen im System. Deshalb ist es unangemessen, in diesem Zusammenhang von Schuld als einem moralischen Versagen zu sprechen. Die kausale Zurechnung unerwünschter Systemergebnisse auf Tugendverlust und Verantwortungslosigkeit führt in die Irre. Vor einer solchen Moralkommunikation kann die Ökonomische Ethik nur warnen.

Um hier kein Missverständnis aufkommen zu lassen: Die gleichen Überlegungen sprechen gegen eine Politikerschelte. Auch hier wird man den Problemen – und den handelnden Personen! – eher gerecht, wenn man Fehlverhalten auf Fehlanreize zurückführt. Solche Fehlanreize können nicht nur von der geschriebenen Verfassung ausgehen, sondern auch vom politischen Diskurs der demokratischen Öffentlichkeit. Wenn es hier zu verkehrten Weichenstellungen kommt, strebt der Politikprozess in die falsche Richtung. Einzelne Politiker geraten dann in eine Situation, in der sie wider besseres Wissen handeln (müssen) und sich genötigt fühlen, mit den Wölfen zu heulen. Auch Politiker können in ein soziales Dilemma geraten, wenn im öffentlichen Diskurs moralisierende Phantomdiskussionen geführt werden, anstatt die Strukturprobleme des Institutionensystems zu adressieren.

((4)) Für die Tendenz zu verkehrten Weichenstellungen im öffentlichen Diskurs gibt es einen tieferen Grund (Pies 2000). Oft werden die Probleme entlang dualistischer Frontstellungen verhandelt. Weit verbreitet sind Werte-Dualismen wie Freiheit versus (soziale) Gerechtigkeit, Eigenverantwortung versus Solidarität oder Ökonomie versus Ökologie, aber auch Gruppen-Dualismen, die einen Interessenkonflikt thematisieren, z.B. nach dem Motto Stakeholder versus Shareholder, Alte versus Junge, Gesunde versus Kranke, Reiche versus Arme, Insider versus Outsider, Arbeit versus Kapital usw. Solche Dualismen sind es, durch die sich Teilnehmer am Diskurs dann eingeladen (oder gar gedrängt) fühlen, zu personalisierenden Schuldzuweisungen nach Art von Verschwörungstheorien Zuflucht zu nehmen oder spiegel-

bildlich auf opferethische Appelle zu setzen, die Gegenseite möge ihre eigenen Interessen zurückstellen.

Die Gemeinsamkeit solcher Dualismen besteht darin, dass sie die Wahrnehmung des zugrunde liegenden Problems auf eine zweidimensionale Trade-off-Vorstellung verkürzen, derzufolge im Spektrum zwischen den Polen ein Mehr für die eine Seite notwendig ein Weniger für die andere Seite nach sich zieht. Deshalb münden solche Dualismen automatisch in das Paradigma eines Verteilungskampfes. Es dominiert die Wahrnehmung eines strikten Interessenkonflikts.

Implizit liegt einer solchen Semantik die sozialstrukturelle Vorstellung eines Konstantsummenspiels zugrunde. Soziale Dilemmata hingegen konstituieren Spiele mit variablen Summen, denn die kollektive Schlechterstellung im Status quo enthält das Potential einer kollektiven Besserstellung durch Korrektur der Fehlanreize. Der Sozialstruktur von Dilemmasituationen angemessen wäre folglich eine Semantik, die zusätzlich zum – nicht zu leugnenden – Interessenkonflikt simultan auch die Dimension gemeinsamer Interessen an wechselseitiger Besserstellung mit hinzudenkt. Hierfür ist ein Perspektivenwechsel erforderlich: Die Erweiterung des kategorialen Denkhorizonts um diese dritte Dimension lässt sich als „orthogonale Positionierung“ (Pies 2001; S. 130 und Kapitel 4) bezeichnen, als eine die dualistische Frontstellung transzendierende Stellungnahme jenseits des Trade-off-Denkens. Orthogonale Positionierungen können für die demokratische Konsenssuche von entscheidender Bedeutung sein.

((5)) Zwei historische Beispiele mögen dies verdeutlichen: (a) Semantisch spielt der Dualismus zwischen Arbeit und Kapital immer noch eine bedeutende Rolle. Dabei ist er sozialstrukturell längst überwunden, denn Arbeit und Kapital sind primär nicht substitutive, sondern komplementäre Faktoren: Arbeitnehmer verdienen hohe Löhne, wenn sie produktiv sind. Ihre Produktivität hängt jedoch wesentlich von der Ausstattung mit Kapital ab. Mit einer Reminiszenz an das 19. Jahrhundert lässt sich das ökonomische ABC daher wie folgt ausbuchstabieren: Arbeit Braucht Capital. Sozialpartnerschaft konnte historisch nur deshalb an die Stelle des Klassenkampfes treten, weil es faktisch darum ging, im betrieblichen Alltag eine gemeinsame Interessenverfolgung zu organisieren. Die orthogonale Positionierung zum vermeintlichen Dualismus von Arbeit und Kapital wird also bereits seit langem gelebt, trotz aller Klassenkampfrhetorik. (b) Interessanterweise ist der Dualismus zwischen Ökonomie und Ökologie nicht nur sozialstrukturell, sondern mittlerweile auch semantisch überholt. Der Terminus „Nachhaltigkeit“ bringt auf den Begriff, dass Wirtschaft und Umwelt kein Gegensatzpaar sind und dass es daher nicht nur wünschenswert, sondern auch möglich ist, mittels veränderter Anreizarrangements für Kompatibilität zu sorgen. Diese Semantik trägt der Tatsache Rechnung, dass es sich als möglich erwiesen hat, institutionelle Voraussetzungen zu schaffen, die sicherzustellen, dass Unternehmen nicht in Wettbewerbsnachteil geraten, wenn sie sich umweltschonend verhalten. In vielen Fällen ist es sogar bereits gelungen, dafür zu sorgen, dass Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich sind, indem sie Umweltschutzleistungen am Markt anbieten. Ökologie und Ökonomie gehen dann Hand in Hand. Insofern verkörpert der Nachhaltigkeitsbegriff geradezu eine orthogonale Positionierung.

((6)) Zum Kontrast seien nun zwei Beispiele betrachtet, bei denen die übliche Semantik den faktisch auf der Ebene der Sozialstruktur bereits beobachtbaren Entwicklungen zur Überwindung von Dualismen noch deutlich hinterherhinkt. (a) In der öffentlichen Diskussion ist der (vermeintliche) Dualismus „Markt versus Staat“ unverändert einflussreich. In Wirklichkeit ist es jedoch so, dass sowohl rechtsstaatliche als auch sozialstaatliche Regelungen dazu beitragen können, Märkte zu generieren und ihr Kooperationspotential wechselseitiger Besserstellung zur vollen Entfaltung zu bringen. Semantisch wird diese Möglichkeit mit dem Terminus einer

„Sozialpolitik – nicht gegen, sondern – *für* den Markt“ (Homann/Pies 1996, Pies 1998) auf den Begriff gebracht. (b) Ebenfalls extrem einflussreich ist der (vermeintliche) Dualismus zwischen Eigeninteresse und Moral. Er legt die Vorstellung nahe, moralische Anliegen ließen sich nur verwirklichen, wenn es gelingt, das Eigeninteresse insbesondere wirtschaftlicher Akteure zu domestizieren, zu zähmen, zu beschränken, einzugrenzen, abzuschwächen, zurückzudrängen usw. Sozialstrukturell sind moralische Fortschritte hingegen vor allem dort zu verzeichnen, wo es aufgrund kluger institutioneller Arrangements gelungen ist, eigeninteressiertes Verhalten für moralische Anliegen in Dienst zu nehmen. In der Politik ist dies dort der Fall, wo Politiker durch demokratische Wahlen mit Anreizen versorgt sind, miteinander in Konkurrenz darüber zu treten, wie sich die Interessen der Bürger bestmöglich verwirklichen lassen. Analog kann es in der Wirtschaft gelingen, einen marktlichen Leistungswettbewerb der Produzenten in Gang zu setzen, von dem die Konsumenten nachhaltig profitieren.

((7)) Abschließend sei auf ein Rezeptionshindernis der Ökonomischen Ethik und ihrer Methode orthogonaler Positionierung aufmerksam gemacht: Nicht immer gelingt es auf Antrieb, mentale Blockaden kategorial zu durchbrechen. Dann kann es zu grundlegenden Missverständnissen kommen, weil das Orthogonale der orthogonalen Positionierung nicht erkannt und folglich falsch verortet wird. Am einfachsten lässt sich dieses Problem vielleicht am politischen Dualismus „links versus rechts“ illustrieren.

Innerhalb des politischen Spektrums zwischen links und rechts wird häufig mit einem Freund-Feind-Schema gearbeitet. Dies kann dazu führen, dass eine orthogonale Positionierung nicht als jenseits von links und rechts wahrgenommen wird: Für eine linke Position erscheint die orthogonale Positionierung zunächst einmal als nicht-links (und innerhalb des zweidimensional verkürzten Möglichkeitsraums folglich als rechts); umgekehrt erscheint sie einer rechten Position primär als nicht-rechts (und ergo links). Das qualitativ Neue wird dann in den alten Kategorien wahrgenommen und folglich nicht erkannt, sondern als fremd und damit feindlich verortet.

In ähnlicher Weise kann es passieren, dass das Plädoyer zugunsten einer Sozialpolitik *für* den Markt von der einen Seite als pro-staatliche (und damit anti-marktwirtschaftliche) oder umgekehrt als pro-marktwirtschaftliche (und damit anti-staatliche) Stellungnahme aufgefasst wird, anstatt zu sehen, dass mit einem solchen Plädoyer einer den Trade-off sprengenden Komplementarität von Markt und Staat das Wort geredet wird.

An solchen Beispielen wird deutlich, dass die Methode orthogonaler Positionierung durchaus voraussetzungsvoll ist. Sie stellt große Anforderungen an die kommunikative Vermittlung von Sozialstruktur und Semantik. Insbesondere erfordert sie, die Botschaft so zu formulieren, dass sie anschlussfähig ist an die Kommunikationslinien und Denkkategorien der jeweiligen Adressaten. Auch hier gilt: Das konkrete Problem muss stets im Vordergrund stehen.

3. Fazit: Die demokratische Stoßrichtung der Ökonomischen Ethik

Im 482. Aphorismus seines Buches „Menschliches Allzumenschliches“ formuliert Friedrich Nietzsche lapidar: „Öffentliche Meinungen – private Faulheiten“. Er thematisiert damit, dass die publikumswirksame Auseinandersetzung in der breiten Öffentlichkeit oft unter Niveau geführt wird. Dieses Phänomen lässt sich ökonomisch auf „rationale Ignoranz“ zurückführen. Ein hohes Informationsniveau über gesellschaftliche Angelegenheiten kommt einem öffentlichen Gut nahe: Die Nutzen strahlen weit aus, aber die Kosten fallen konzentriert beim Einzelnen an. Deshalb investieren – zumal in demokratischen Gesellschaften – viele Bürger weitaus

mehr Ressourcen, um über private Güter (Beispiel: Autokauf) gut informiert zu sein als über öffentliche Angelegenheiten. Folglich ist es eine Schicksalsfrage der Demokratie, inwiefern es den Bürgern gelingt, geeignete Prozesse zu institutionalisieren, um mit ihrer rationalen Ignoranz rational umzugehen.

Das hier grob skizzierte Forschungsprogramm liefert genau dazu einen Beitrag: Ökonomische Ethik diagnostiziert und therapiert die Diskrepanzen zwischen Sozialstruktur und Semantik. Sie arbeitet mit einer modellgestützten Analyse sozialer Dilemmata zur Erklärung moralisch bedenklicher Missstände. Hierauf aufbauend, untersucht sie die Denkkategorien, die gesellschaftlichen Politikdiskursen zugrunde liegen, um unzweckmäßige *Dualismen* aufzulösen und den Blick freizumachen für die Möglichkeit, dass institutionelle Reformen *gemeinsame* Interessen an wechselseitiger Besserstellung zur Geltung bringen können. Als Wissenschaft – nicht extern *für* die, sondern intern – *in* der modernen Gesellschaft bemüht sich Ökonomische Ethik um eine Rationalisierung politischer Diskurse. Sie versteht sich hierbei als Reflexionsbeitrag zur demokratischen (Selbst-)Aufklärung und (Selbst-)Steuerung der modernen Gesellschaft – genauer: als Reflexionsbeitrag zur gesellschaftlichen (Selbst-)Aufklärung zwecks besserer (Selbst-)Steuerung.

Literaturverzeichnis

- Homann, Karl und Ingo Pies (1994): Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral, in: Ethik und Sozialwissenschaften (EUS) 5, Heft 1, S. 3-12.
- Homann, Karl und Ingo Pies (1996): Sozialpolitik für den Markt: Theoretische Perspektiven konstitutioneller Ökonomik, in: Ingo Pies und Martin Leschke (Hrsg.): James Buchanans konstitutionelle Ökonomik, Tübingen, S. 203-239.
- Homann, Karl und Ingo Pies (2000): Wirtschaftsethik und Ordnungspolitik – Die Rolle wissenschaftlicher Aufklärung, in: Helmut Leipold und Ingo Pies (Hrsg.): Ordnungstheorie und Ordnungspolitik – Konzeptionen und Entwicklungsperspektiven, Stuttgart, S. 329-346.
- Pies, Ingo (1993): Normative Institutionenökonomik. Zur Rationalisierung des politischen Liberalismus, Tübingen.
- Pies, Ingo (1998): Liberalismus und Normativität: Zur Konzeptualisierung ökonomischer Orientierungsleistungen für demokratische Politikdiskurse, in: Paul Klemmer, Dorothee Becker-Soest, Rüdiger Wink (Hrsg.): Liberale Grundrisse einer zukunftsfähigen Gesellschaft, Baden-Baden 1998, S. 45-78.
- Pies, Ingo (2000): Ordnungspolitik in der Demokratie. Ein ökonomischer Ansatz diskursiver Politikberatung, Tübingen.
- Pies, Ingo (2001): Eucken und von Hayek im Vergleich. Zur Aktualisierung der ordnungspolitischen Konzeption, Tübingen.
- Pies, Ingo (2005): Wirtschaftsethik als Beitrag zur Ordnungspolitik – Ein interdisziplinäres Forschungsprogramm demokratischer Politikberatung, in: Martin Leschke und Ingo Pies (Hrsg.): Wissenschaftliche Politikberatung, Stuttgart, S. 411-431.
- Pies, Ingo und Markus Sardison (2005): Wirtschaftsethik, Diskussionspapier Nr. 05-2, hrsg. vom Forschungsinstitut des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik in Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Wirtschaftsethik der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und der Sektion Wirtschaftswissenschaften der Stiftung Leucorea in Wittenberg.
- Suchanek, Andreas (2001): Ökonomische Ethik, Tübingen.

DISKUSSIONSPAPIERE

Als download unter:

<http://www.wiwi.uni-halle.de/ethik/index.php> →Forschung

- Nr. 05-10 **Ingo Pies**
Ökonomische Ethik: Zur Überwindung politischer Denk- und Handlungsblockaden
- Nr. 05-9 **Ingo Pies**
Chancen und Risiken der Globalisierung: 10 Thesen
- Nr. 05-8 **Gerhard Engel**
Karl Marx und die Ethik des Kapitalismus
- Nr. 05-7 **Ingo Pies**
Was gefährdet die Demokratie? – Eine kritische Stellungnahme zur Kapitalismusdebatte in Deutschland
- Nr. 05-6 **Martin Petrick, Ingo Pies**
In Search for Rules that Secure Gains from Cooperation: The Heuristic Value of Social Dilemmas for Normative Institutional Economics
- Nr. 05-5 **Stefan Hielscher, Ingo Pies**
Internationale Öffentliche Güter –Ein neues Paradigma der Entwicklungspolitik
- Nr. 05-4 **Ingo Pies, Peter Sass**
Selbstverpflichtung als Instrument der Korruptionsprävention bei Infrastrukturprojekten
- Nr. 05-3 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag von Karl Marx
- Nr. 05-2 **Ingo Pies, Markus Sardison**
Wirtschaftsethik
- Nr. 05-1 **Johanna Brinkmann, Ingo Pies**
Corporate Citizenship: Raison d’être korporativer Akteure aus Sicht der ökonomischen Ethik
- Nr. 04-14 **Markus Sardison**
Macht - eine interaktionsökonomische Betrachtung
- Nr. 04-13 **Ingo Pies, Alexandra von Winning**
Wirtschaftsethik
- Nr. 04-12 **Markus Beckmann, Ingo Pies**
Sustainability by Corporate Citizenship

- Nr. 04-11 **Markus Beckmann, Johanna Brinkmann, Valerie Schuster**
10 Thesen zu Corporate Citizenship als Ordnungsverantwortung –
Ein interaktionsökonomisches Forschungsprogramm
- Nr. 04-10 **Ingo Pies**
Nachhaltige Politikberatung: Der Ansatz normativer Institutionenökonomik
- Nr. 04 – 9 **Markus Beckmann, Thomas Mackenbrock, Ingo Pies, Markus Sardison**
Mentale Modelle und Vertrauensbildung – Eine wirtschaftsethische Analyse
- Nr. 04 - 8 **Thomas Fitschen**
Der „Global Compact“ als Zielvorgabe für verantwortungsvolles Unternehmertum – Idee mit Zukunft oder Irrweg für die Vereinten Nationen?
- Nr. 04 - 7 **Andreas Suchanek**
Überlegungen zu einer interaktionsökonomischen Theorie der Nachhaltigkeit
- Nr. 04 - 6 **Karl Homann**
Gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Philosophische, gesellschaftstheoretische und ökonomische Überlegungen
- Nr. 04 – 5 **Ingo Pies**
Wirtschaftsethik als Beitrag zur Ordnungspolitik – Ein interdisziplinäres Forschungsprogramm demokratischer Politikberatung
- Nr. 04 – 4 **Henry Meyer zu Schwabedissen, Ingo Pies**
Ethik und Ökonomik: Ein Widerspruch?
- Nr. 04 – 3 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik
Der Beitrag Milton Friedmans
- Nr. 04 - 2 **Ingo Pies, Cora Voigt**
Demokratie in Afrika – Eine wirtschaftsethische Stellungnahme zur Initiative „New Partnership for Africa’s Development“ (NePAD)
- Nr. 04 - 1 **Ingo Pies, Markus Sardison**
Ethik der Globalisierung: Global Governance erfordert einen Paradigmawechsel vom Machtkampf zum Lernprozess
- Nr. 03 - 7 **Ingo Pies**
Korruption: Diagnose und Therapie aus wirtschaftsethischer Sicht
- Nr. 03 - 6 **Ingo Pies**
Sozialpolitik und Markt: eine wirtschaftsethische Perspektive
- Nr. 03 - 5 **Johanna Brinkmann, Ingo Pies**
Der Global Compact als Beitrag zu Global Governance: Bestandsaufnahme und Entwicklungsperspektiven

- Nr. 03 - 4 **Karl Homann**
Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?
- Nr. 03 - 3 **Ingo Pies**
Weltethos versus Weltgesellschaftsvertrag – Methodische Weichenstellungen
für eine Ethik der Globalisierung
- Nr. 03 - 2 **Ingo Pies**
GLOBAL SOCIAL CONTRACT
On the road to an economically-sound Ethics of Globalization
- Nr. 03 - 1 **Ingo Pies**
WELT-GESELLSCHAFTS-VERTRAG: Auf dem Weg zu einer ökonomisch
fundierten Ethik der Globalisierung

Autor:

Prof. Dr. Ingo Pies

Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Forschungsgebiete: Wirtschaftsethik, Institutionenökonomik, Ordnungspolitik und Global
Governance, Corporate Citizenship