

Pies, Ingo; Hielscher, Stefan

Working Paper

(Verhaltens-)Ökonomik versus (Ordnungs-)Ethik? Zum moralischen Stellenwert von Dispositionen und Institutionen

Diskussionspapier, No. 2013-22

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Pies, Ingo; Hielscher, Stefan (2013) : (Verhaltens-)Ökonomik versus (Ordnungs-)Ethik? Zum moralischen Stellenwert von Dispositionen und Institutionen, Diskussionspapier, No. 2013-22, ISBN 978-3-86829-625-9, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, Halle (Saale), <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-24725>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/170408>

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.



Ingo Pies und Stefan Hielscher

(Verhaltens-)Ökonomik versus (Ordnungs-)Ethik?
– Zum moralischen Stellenwert von Dispositionen
und Institutionen

Diskussionspapier Nr. 2013-22

des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik
an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg,
hrsg. von Ingo Pies,
Halle 2013

Haftungsausschluss

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

ISBN 978-3-86829-624-2 (gedruckte Form)
ISBN 978-3-86829-625-9 (elektronische Form)
ISSN 1861-3594 (Printausgabe)
ISSN 1861-3608 (Internetausgabe)

Autorenanschrift

Prof. Dr. Ingo Pies
Dr. Stefan Hielscher
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Juristische und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Wirtschaftswissenschaftlicher Bereich
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik
Große Steinstraße 73
06108 Halle
Tel.: +49 (0) 345 55-23420
Tel.: +49 (0) 345 55-23387
Email: ingo.pies@wiwi.uni-halle.de
Email: stefan.hielscher@wiwi.uni-halle.de

Korrespondenzanschrift

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

Kurzfassung

Dieser Beitrag bestimmt das Verhältnis zwischen Verhaltensökonomik und Ordnungsethik. Er entwickelt in acht Thesen das Argument, dass ein methodisch reflektiertes Homo-Oeconomicus-Modell unverzichtbar wichtige Beiträge zu Forschung und Lehre zu leisten vermag: zur Erforschung der situativen Stabilitätsbedingungen moralischer Dispositionen ebenso wie zur Ausbildung gesellschaftlicher Führungskräfte. Aus ordnungsethischer Sicht wird der Verhaltensökonomik empfohlen, sich stärker institutionentheoretisch sowie insbesondere organisationstheoretisch auszurichten.

Schlüsselwörter: Verhaltensökonomik, Ordnungsethik, experimentelle Wirtschaftsethik, Institutionen, Moral, Organisationen

Abstract

This paper elaborates on the relationship between behavioral economics and order ethics. In eight steps it develops the argument that a methodologically sound concept of homo oeconomicus can contribute a great deal to both academic research and teaching: it can improve our understanding of the stability conditions of moral dispositions and can inform societal leadership. From the perspective of order ethics, the paper recommends to focus behavioral economics more on the analysis of institutions, especially on organizations.

Key Words: Behavioural economics, behavioural business ethics, order ethics, institutions, morals, organizations

(Verhaltens-)Ökonomik versus (Ordnungs-)Ethik? – Zum moralischen Stellenwert von Dispositionen und Institutionen

Ingo Pies und Stefan Hielscher

Einleitung: (Verhaltens-)Ökonomik versus (Ordnungs-)Ethik?

Der ordnungstheoretische Ansatz der Wirtschafts- und Unternehmensethik blickt auf eine mittlerweile langjährige Forschungstradition zurück. Als Karl Homann vor mehr als 20 Jahren den Gedanken entwickelte, die Ökonomik sei die „*Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln*“, hatte er die Idee vor Augen, die traditionelle Sollensbegründung der philosophischen Ethik durch die Ökonomik – verstanden als Wissenschaft von der Implementierbarkeit eines etwaigen Sollens – methodisch kontrolliert zu flankieren. Homanns Ordnungsethik hatte eine Ökonomik im Blick, die mit Hilfe der Theoriefigur des Homo Oeconomicus (HO) arbeitet, um verlässlich zu erklären, warum Individuen unter verschiedenen Situationsbedingungen unterschiedliche Verhaltensmuster aufweisen. Eine solchermaßen verstandene Ökonomik sollte die Ethik darüber informieren, wie die Situationsbedingungen verändert werden müssten, um normative Ideale in der modernen Gesellschaft erfolgreich verwirklichen zu können. Homann schwebte hierbei eine interdisziplinäre Zusammenarbeit vor, bei der die Ökonomik die Rolle eines Umsetzungswerkzeugs für die Ethik einnimmt, während die Ethik als Heuristik für die Ökonomik dient. Zugleich war Homann der Auffassung, dass eine auf die Theoriefigur des Homo Oeconomicus gegründete Ordnungsethik einen wichtigen Beitrag zur ökonomischen Ausbildung zu leisten imstande ist, weil sie gesellschaftlichen Führungskräften – und insbesondere Managern – einen Weg weisen könne, wie sich moralische Anliegen unter den Bedingungen einer modernen Wettbewerbswirtschaft verwirklichen lassen.

Das in den letzten Jahren schnell expandierende Forschungsfeld der experimentellen Verhaltensökonomik stellt die Argumentationsfigur des HO und die darauf basierende ökonomische Ausbildung grundlegend in Frage. Einige Vertreter der Disziplin – wie etwa die Autoren um Heinrichs et al. (2004) – hängen der These an, dass die Annahme eines nutzenmaximierenden HO mittlerweile als falsifiziert gelten könne: „Over the past decade, research in experimental economics has emphatically falsified the textbook representation of Homo economicus, with hundreds of experiments that have suggested that people care not only about their own material payoffs but also about such things as fairness, equity, and reciprocity.“ Als Grundlage dieser These werden ökonomische Experimente aufgerufen, vor allem in Form von Ultimatumspielen, Vertrauensspielen oder auch Diktatorspielen. Insbesondere die zahlreich wiederholten Diktatorspiele legen den Schluss nahe, dass sich Menschen auch ohne die durch entsprechende Institutionen kanalisiertem Anreize deutlich altruistischer verhalten, als es die Verhaltensannahme eines nutzenmaximierenden HO erwarten ließe.

Die klassische Form des Diktatorspiels von Kahneman et al. (1986) beispielsweise stellt Individuen vor die Wahl, ein gegebenes Einkommen von \$20 entweder zu gleichen Teilen mit einem anderen Individuum zu teilen oder eine ungleiche Teilung vorzunehmen, bei der der diktatorische Geber \$18 für sich behält und dem Empfänger lediglich \$2 überlässt. In diesem Spiel entschieden sich $\frac{3}{4}$ der Mitspieler für die gleiche Aufteilung der zur Verfügung stehenden Ressourcen. Dieses Ergebnis hat dazu geführt,

dass Verhaltensökonomien Modelle mit Sozialpräferenzen entwickelt haben, die nahe legen, dass Individuen eine höhere Ungleichheitsaversion haben, als es einem HO-Modell zufolge zu erwarten wäre (Fehr und Schmidt 1999, Bolton und Ockenfels 2000).

Weitere Experimente und Feldstudien geben Anlass zu der Vermutung, dass die auf dem HO-Modell basierende (mikro-)ökonomische Ausbildung in Optimierungskalkülen die Moral verderben könnte (Suchanek und Kerscher 2006). In experimentellen Gefangenendilemmaspielen wurde die Neigung von Studierenden untersucht, freiwillig zu einem öffentlichen Gut beizutragen. Untersuchungen dieser Art kommen zu dem Ergebnis, dass Studierende nicht-ökonomischer Hauptfächer bereit sind, im Durchschnitt deutlich höhere Beiträge zu leisten als Studierende der Wirtschaftswissenschaften (Marwell und Ames 1981, zu ähnlichen Ergebnissen kommen Frank et al. 1993). In Ultimatumspielen lässt sich ein ähnlicher Trend beobachten. In der Untersuchung von Carter and Irons (1991) zeigten Ökonomen eine im Vergleich zu Nicht-Ökonomen deutlich geringere Ungleichheitsaversion. Vergleichbare Ergebnisse resultieren aus anderen Spielen und Experimenten (z.B. Selten und Ockenfels 1998 oder Frank und Schulze 2000). Die Ergebnisse dieses Strangs der Literatur münden in die These, dass Ökonomen, bzw. Studierende, die es werden wollen, eine vergleichsweise "egoistischere" Haltung einnehmen als Nicht-Ökonomen, und dass dieser Effekt tendenziell nicht auf Selbstselektion, sondern vielmehr auf eine negative Indoktrination im Rahmen der ökonomischen Ausbildung zurückzuführen sei (so etwa Frank et al. 1993; zur Diskussion dieser These allgemein vgl. Kirchgässner 2005, Müller et al. 2013 sowie Baumann und Rose 2011).

Diese durchgängig interessanten Ergebnisse münden in einen zweifachen Befund. Erstens steht der Vorwurf im Raum, dass die Ökonomik mit einem im empirischen Sinne "falsifizierten" Rationalitätsmodell arbeitet. Dies betrifft zunächst die interne Funktionsfähigkeit des Wissenschaftssystems der Ökonomik. Sollte die Ökonomik tatsächlich ein unzureichendes Handlungsmodell verwenden, könnte dies die Zuverlässigkeit ihrer Erklärungen und Prognosen schwächen. Die in regelmäßigen Abständen wiederkehrende Kritik an der "Realitätsnähe" ökonomischer Aussagen fände vor diesem Hintergrund neue Nahrung. Zweitens wird der Vorwurf erhoben, dass die ökonomische Ausbildung in moralischer Hinsicht fragwürdig sei. Dies betrifft die Wirkung der Ökonomik als Wissenschaft in der Gesellschaft. Diese Kritik legt nahe, dass die universitäre ökonomische Ausbildung potentielle Führungskräfte in die Gesellschaft entlässt, die im Vergleich zu ihren Kommilitonen anderer Disziplinen nur über zweifelhafte moralische Dispositionen verfügen und sich daher weniger kooperativ und weniger altruistisch verhalten. Ein prominentes Beispiel hierfür bietet Goshal (2005; S. 76), der die betriebswirtschaftliche Ausbildung von Managern kritisiert: "I suggest that by propagating ideologically inspired amoral theories, business schools have actively freed their students from any sense of moral responsibility."

Der vorliegende Beitrag nimmt zum Befund dieser Doppelkritik differenzierend Stellung. Insbesondere wird der Frage nachgegangen, wie es um das Verhältnis zwischen Verhaltensökonomik und Ordnungsethik bestellt ist. Hierbei wird berücksichtigt, dass sich aus der durch die Pionierarbeiten Karl Homanns in Gang gesetzten ordnungsethischen Tradition mittlerweile ein breites Forschungsfeld der „Ökonomischen Ethik“ (Suchanek 2001, 2007), der der experimentellen und konstitutionellen „Order Ethics“ (Lütge 2012) und der „Ordonomik“ (Pies 2009a, 2009b, 2012, Pies, Hielscher und Beckmann 2009, Pies, Beckmann und Hielscher 2010) entwickelt hat, das mittlerweile vielfältige Beiträge nicht nur zur Wirtschafts- und Unternehmensethik leistet, sondern

auch zur philosophischen Ethik, zu den diversen Disziplinen der Volkswirtschaftslehre und der Betriebswirtschaftslehre sowie zu den Sozialwissenschaften insgesamt.

Statt die gesamte Breite des ordnungsethischen Forschungsfeldes in Anspruch zu nehmen, greift dieser Beitrag auf eine explizit „ordonomisch“ fundierte Perspektive der Ordnungsethik zurück. Er entwickelt den Gedanken, dass moralische Dispositionen nicht nur in der Verhaltensökonomik, sondern auch in der Ordonomik eine bedeutende Rolle spielen und dass – nicht trotzdem, sondern gerade deshalb – einen wichtigen Beitrag zur Forschung und Lehre leisten kann: zur Untersuchung der situativen Stabilitätsbedingungen moralischer Dispositionen sowie zur Kompetenzvermittlung für gesellschaftliche Führungskräfte, indem diese mit Hilfe des HO-Modells auf moralische Herausforderungen in Wirtschaft und Politik vorbereitet und zu effektiven Problemlösungen befähigt werden.

Im Folgenden wird diese Argumentation in insgesamt acht Abschnitten entwickelt, die jeweils eine These formulieren. Bei jedem einzelnen Argument stellen wir explizite Bezüge zur verhaltensökonomischen Forschung her und zeigen, wie die jeweiligen Ergebnisse aus ordonomischer Sicht zu würdigen sind. Der Beitrag schließt mit einem zusammenfassenden Fazit.

1. Erste These: Der Homo Oeconomicus ist ein Zurechnungsschema

Für den wissenschaftlichen Fortschritt ist es von konstitutiver Bedeutung, dass die "scientific community" Forschungsprogramme entwickelt, deren theoretische Erklärungen oder Prognosen einem Praxistest unterworfen werden. Insofern muss Wissenschaft darauf ausgerichtet sein, falsifizierbare Aussagen zu generieren. Das allerdings bedeutet nicht, dass innerhalb eines Forschungsprogramms jede einzelne Aussage in gleicher Weise falsifizierbar sein muss. Hier sind vielmehr Abstufungen erlaubt. Insofern ist es möglich, bei der Herleitung falsifizierbarer Aussagen analytische Elemente zu verwenden, die ihrerseits als nicht falsifizierbar oder als nachrangig falsifizierbar eingestuft – und mit diesem besonderen methodischen Status auch offen ausgewiesen – werden. Dies jedenfalls ist der Kerngedanke der Methodologie wissenschaftlicher Forschungsprogramme von Imre Lakatos (1974a), (1974b).

Diesem Ansatz folgend, lässt sich der Homo Oeconomicus als analytisches "Schema" (Homann und Suchanek 1989), als Zurechnungsheuristik verwenden, mit deren Hilfe Aussagen hergeleitet werden können, die sich empirisch bewähren müssen. Das HO-Modell kann man zu dem Satz verdichten, dass Menschen ihr Verhalten an Anreizen orientieren, oder zu der Aussage, dass Menschen sich so verhalten, als würden sie einem Opportunitätskostenkalkül folgen, der ihren Nutzen maximiert. Für dieses Modell gibt es auch kontextspezifische Zuspitzungen, etwa dergestalt, dass ein Unternehmen seinen Gewinn maximieren oder dass ein repräsentativer Akteur ein möglichst hohes monetäres Einkommen erzielen will.

Sämtliche Varianten des HO-Modells dienen dazu, eine ökonomische Erklärung oder Prognose anzuleiten. Sie formulieren die Idee, dass es ein Ausgangsgleichgewicht gibt, dessen externe Störung individuelle Anpassungsreaktionen nach sich zieht, über deren Richtung dann empirisch überprüfbare Aussagen hergeleitet werden. Dies erfolgt etwa nach dem Muster, dass eine Preiserhöhung für ein Konsumgut einen Einkommens- sowie einen Substitutionseffekt nach sich zieht und dass letzterer eindeutig dazu führt, dass das verteuerte Gut weniger nachgefragt wird.

Bei der Anwendung und Interpretation des HO-Modells – und seiner diversen Versionen – sind drei Punkte von besonderer Bedeutung, deren Missachtung Anlass zu gravierenden Missverständnissen geben kann (Pies 1993; S. 86-120):

- Erstens wird mit diesen Modellen keine Aussage über "den Menschen" getroffen. Der HO ist kein Menschenbild, wie es etwa in der Theologie, Philosophie oder Pädagogik verwendet wird, also keine normative Bestimmung, an der sich ein Individuum orientieren sollte, wenn es sich im emphatischen Sinne zur Person oder zum Bürger entwickeln will.
- Zweitens formulieren diese Modelle keine naturalistische Psychologie. Sie sagen nichts darüber aus, was in den Köpfen der Menschen tatsächlich vor sich geht. Die HO-Modelle bilden nicht, wie Menschen denken. Stattdessen dienen sie zur sozialwissenschaftlichen Komplexitätsreduktion. Sie helfen, beobachtbare Verhaltensänderungen zu erklären oder zu prognostizieren.
- Die klassische Problemstellung zur Anwendung des HO-Modells ist die einer mikrofundierten Gesellschaftsanalyse (Abb. 1). Deren empirische Aussagen beziehen sich nicht auf singuläre Einzelfälle, sondern auf statistische Aggregate. Letztlich geht es darum, wie gesellschaftliche Ratenänderungen durch gesellschaftliche Datenänderungen hervorgebracht werden. Der HO wurde als Mikromodell zur Bearbeitung dieser makroskopischen Fragestellung konzipiert, und er kann nur dann richtig verstanden werden, wenn man seine Zweckmäßigkeit im Rahmen dieser Fragestellung beurteilt. Anders gewendet: Es gibt zahlreiche Fragestellungen, für die der HO eindeutig *nicht* geeignet ist.

Vor diesem Hintergrund ist es sicherlich möglich, die Anwendungsbedingungen des HO genauer zu erforschen. Ein klassischer Beitrag hierzu stammt von Alchian (1950), der die Annahme unternehmerischer Gewinnmaximierung mit dem Selektionseffekt des wirtschaftlichen Wettbewerbs begründet. Möglicherweise kann auch die Verhaltensökonomik wertvolle Einsichten beisteuern, wenn es darum geht, in Forschung und Lehre die Sensibilität für die kontextbedingte Zweckmäßigkeit spezifischer Verhaltensannahmen zu erhöhen. Um solche Beiträge leisten zu können, muss man sich allerdings von der irrigen Vorstellung befreien, ein sinnvolles Forschungsziel könne darin bestehen, den HO falsifizieren zu wollen. Denn der HO lässt sich am besten verstehen – sowie produktiv anwenden und kritisch weiterentwickeln –, wenn man ihn als Antriebsmotor einer "Situationslogik" (Popper 1945, 1980, S. 114 f.) auffasst, mit der sich die materiellen und immateriellen Anreize erforschen lassen, von denen menschliches Verhalten – nicht im singulären Einzelfall, sondern – im gesellschaftlichen Aggregat beeinflusst wird.¹

¹ Anders gewendet: Als Zurechnungsschema kann sich der HO lediglich als zweckmäßig oder unzweckmäßig erweisen, wobei sich die Zweckmäßigkeit nicht primär an der Bewährung von Erklärungen bzw. Prognosen in einzelnen Experimenten über das singuläre Verhalten eines einzelnen Individuums zeigt, sondern vielmehr über eine ganze Sequenz von Experimenten und empirischen Untersuchungen über das Verhalten aggregierter Gruppen von Individuen. Dem hier zugrunde gelegten Verständnis folgend ist das Erkenntnisinteresse der Ökonomik (und der Ordonomik) nicht psycho-logischer, sondern gewissermaßen sozio-logischer Natur. Dies ist übrigens auch der Grund dafür, warum Gary S. Becker den Ergebnissen der Verhaltensökonomik eher skeptisch gegenüber steht: "It doesn't matter if 90 percent of people can't do the complex analysis required to calculate probabilities. The 10 percent of people who can, will end up in the jobs where it's required" (zitiert nach Stewart, 2005). Zur methodologischen Reflexion des HO-Modells vgl. auch die inzwischen klassischen Beiträge von Zintl (1989) und Lindenberg (1990).

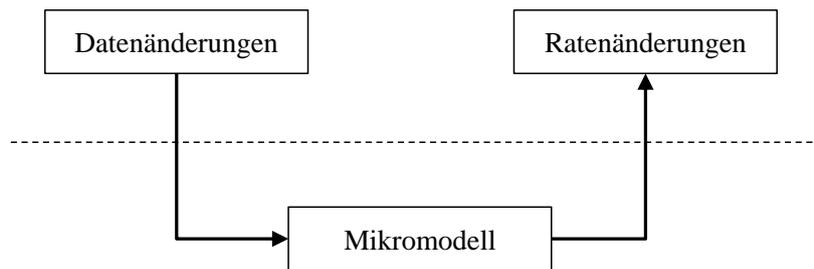


Abb. 1: Der Mikro-Makro-Link nach James Coleman (1990)

2. Zweite These: Dispositionen gehören zum Humankapital eines Homo Oeconomicus

Menschen aus Fleisch und Blut haben Dispositionen, sogar moralische Dispositionen. Manche Exemplare der Gattung *homo sapiens* neigen zur Furcht, andere zur Freundlichkeit oder zur vertrauensvollen Zusammenarbeit, wieder andere zur Familiensolidarität. Die Existenz und bedeutsame Rolle von Dispositionen wird durch die verhaltensökonomische Forschung eindrucksvoll bestätigt. Insbesondere im Hinblick auf den Stellenwert von Reziprozitätsvorstellungen im sozialen Miteinander konnten hier traditionelle Einsichten vertieft und sogar neue Erkenntnisse gewonnen werden (z.B. Fehr und Schmidt 1999, Carter and Irons 1991, Bolton und Ockenfels 2000).

In der Ordnungsethik Homannscher Prägung wird moralischen Dispositionen seit je her ein herausgehobener Stellenwert zugewiesen. Zum Problemkanon der ordnungsethischen Forschungstradition gehört die Fragestellung, unter welchen situativen Bedingungen (= Anreizkonstellationen) moralische Dispositionen zur Entfaltung gebracht werden können und – spiegelbildlich – unter welchen situativen Bedingungen (= Anreizkonstellationen) moralische Dispositionen von Erosion bedroht sind. Dass moralische Dispositionen insbesondere im wirtschaftlichen Wettbewerb – allgemein: in sozialen Dilemmata – unter Druck geraten können, gehört zu den konstitutiven Einsichten, die das ordnungsethische Forschungsprogramm in Gang gesetzt haben (Homann 1990).

Die ordonomische Variante der Ordnungsethik orientiert sich am ökonomischen Ansatz von Gary S. Becker (1976, 1982; 1996a; 1996b) und verwendet das HO-Modell als Zurechnungsschema, um mit seiner Hilfe Dispositionen als Humankapital zu rekonstruieren (Abb. 2). Die Neigung zum moralischen Handeln wird damit nicht – als guter Wille – den Präferenzen, sondern vielmehr den Restriktionen zugeordnet. Damit verbinden sich zwei konzeptionelle Vorteile: Erstens wird es möglich, moralische Phänomene wie beispielsweise ein schlechtes Gewissen in Ansatz zu bringen. Wer eine moralische Disposition erworben hat, muss Abschreibungen auf dieses Humankapital in Kauf nehmen, wenn er der Disposition in seinem Verhalten nicht Rechnung trägt. Diese Kosten erklären, warum Menschen nicht jede erstbeste Gelegenheit zum Opportunismus bedenkenlos ausnutzen.² Man kann es auch so sagen: Selbst wenn keine direkte Strafe und noch nicht einmal eine indirekte Strafe in Form von Reputationseinbußen zu erwarten ist, gibt es trotz Ermangelung externer Anreize immer noch einen inneren Anreiz für integeres Verhalten, solange Menschen es mit ihrem Selbstverständnis – ihrem Eigenbild, ihrer Identität – nicht vereinbaren können, Standards zu verletzen, die ihnen wichtig sind.

² Kurz gesagt: Unwahrhaftiges Verhalten wird von Akteuren üblicherweise als anstrengend und belastend – als „psychologically costly“ – empfunden. Vgl. hierzu Shalvi et al. (2011).

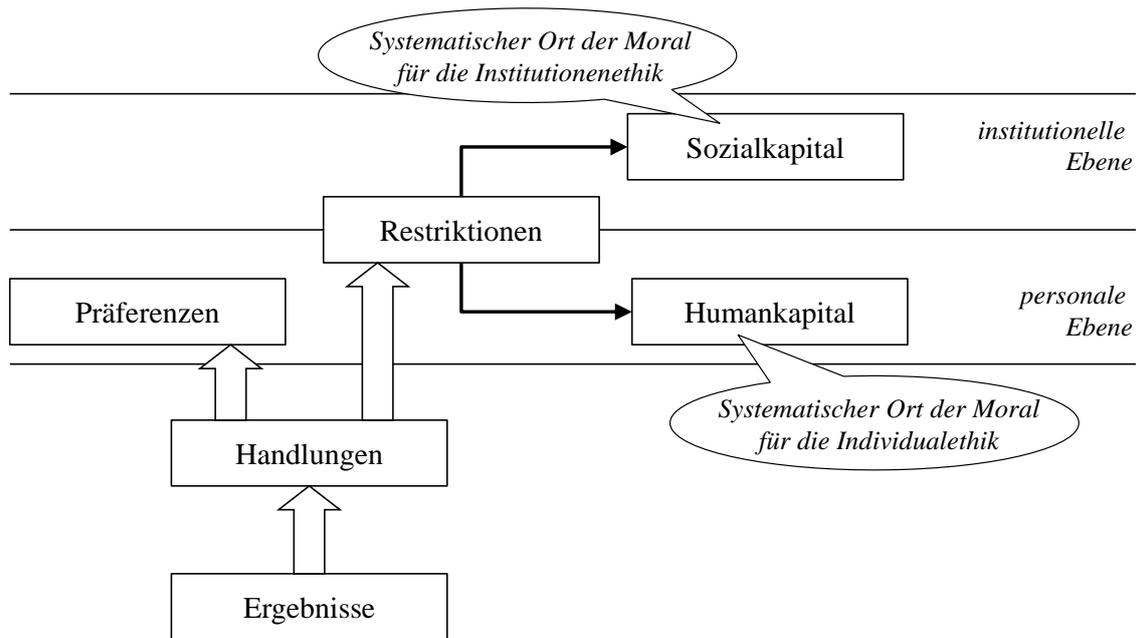


Abb. 2: Dispositionen im HO-Schema der Ökonomik³

Neben der Möglichkeit, Dispositionen in den Opportunitätskostenkalkül des HO aufzunehmen, gibt es noch einen zweiten konzeptionellen Vorteil, wenn man Dispositionen nicht den Präferenzen, sondern den Restriktionen zuordnet. Als Humankapital erhalten Dispositionen einen ähnlichen kategorialen Status wie Institutionen (= formale und informale Regeln), die als Sozialkapital eingestuft werden. Dieser kohärenztheoretische Vorteil macht sich in zwei Dimensionen bemerkbar. Auf die erste, ökonomische, Dimension wurde schon hingewiesen: Mit dieser Konzeptualisierung wird es möglich, neben den äußeren Anreizen auch die inneren Anreize modelltheoretisch in Anschlag zu bringen. Aber auch die zweite, ethische, Dimension ist wichtig. Hier besteht der kohärenztheoretische Vorteil darin, Individualethik und Institutionenethik so voneinander abgrenzen zu können, dass sie sich nicht widersprechen müssen, sondern wechselseitig ergänzen können (Pies und Hielscher 2012). Analog zur Institutionenethik, die unter dilemmatischen Situationsbedingungen die Institutionen (= Sozialkapital) als systematischen Ort der Moral identifiziert, avanciert die personale Ebene moralischer Dispositionen (= Humankapital) für die Individualethik zum systematischen Ort der Moral.

3. Dritte These: Dispositionen entstehen anreizgestützt durch Einübung und Reflexion

Dispositionen fallen nicht einfach vom Himmel. Menschen erwerben Dispositionen vielmehr durch Einübung und Reflexion. Dabei sind sie auf einen sozialen Prozess angewiesen, der die individuellen Anstrengungen des Dispositionserwerbs konstruktiv unterstützt. Als These formuliert: Der Erwerb von Dispositionen erfordert nicht nur einen guten Willen, sondern gerade auch ein gutes soziales Umfeld: ein 'enabling environment'. Das soziale Umfeld – sei es die Familie, die Schule, der Sportverein oder das berufliche Umfeld – schafft mit Hilfe fordernder und fördernder Anreize einen Rahmen, der Menschen dazu befähigt, sich auf das Training erwünschter Verhaltensweisen einzulassen und den Erfolg so lange kritisch zu überprüfen und gegebenenfalls zu korrigieren.

³ Quelle: in Anlehnung an Pies (2000; S. 26).

ren, bis diese Verhaltensweisen zur Gewohnheit, gleichsam zur zweiten Natur, geworden sind.

Das paradigmatische Vorbild für die Einübung und Reflexion von Dispositionen ist aus ordonomischer Perspektive die aristotelische Vorstellung von Tugenderwerb, wobei insbesondere drei Aspekte von besonderer Bedeutung sind (Pies, Beckmann, und Hiel-scher 2013):

- Nach Aristotelischer Vorstellung ist das Streben aller Menschen letztlich darauf ausgerichtet, ein erfülltes und glückliches Leben zu führen (Eudamonia). Dieses höchste, und vor allem konsensfähige, Ziel wird erreicht, wenn Menschen das ihnen inhärente Potential als tugendhafte Personen durch Selbstvervollkommnung voll ausschöpfen.
- Nach Aristotelischer Vorstellung sind Menschen jedoch nicht von Natur aus tugendhaft, sondern aufgrund von Gewohnheitsbildung. Eine tugendhafte Person wird, wer sich regelgeleitet – und damit dauerhaft, also wiederholt über lange Handlungssequenzen hinweg – tugendhaft verhält. Dies erfordert ein aktives Selbstmanagement, d.h. eine regelmäßige Einübung und Reflexion, um Fehler zu erkennen und in Zukunft vermeiden zu können.
- Der Prozess der Gewohnheitsbildung ist ein sozialer Prozess und konstitutiv auf Unterstützung durch das soziale Umfeld angewiesen, weil Tugenden generell auf soziale Interaktionen ausgerichtet sind. Es entbehrt schlichtweg jeder Grundlage, die aristotelische Tugend der Gerechtigkeit auf einen Eremiten anwenden zu wollen, der keinen Umgang mit seinen Zeitgenossen pflegt. Weil der Mensch ein soziales Wesen und nach aristotelischer Bestimmung sogar ein 'zoon politikon' ist, hängt das Glück des Einzelnen von der sozialen Anerkennung der Gemeinschaft ab. Aus diesem Grund kann der Mensch individuelle Selbstvervollkommnung nur in der Gemeinschaft der antiken Polis erzielen, als Bürger unter Bürgern.

Vor diesem Hintergrund kann der Tugenderwerb aus ordonomischer Sicht als Aufbau von Humankapital interpretiert werden. Tugenderwerb erfordert zwar immer wiederkehrend tugendhaftes Verhalten und ist damit anstrengend. Allerdings handelt es sich beim Tugenderwerb nicht um ein Opfer, sondern um eine Investition: Ein enabling environment unterstützt das Individuum dabei, Neigungen und Haltungen zu verinnerlichen, also moralische Dispositionen auszubilden, deren Einübung individuell anstrengend – und damit kostspielig – ist. Diesem Nachteil steht der Vorteil gegenüber, dass man nur als Person, als wertgeschätzter Mitbürger, einer gesellschaftlichen Kooperation umfassend teilhaftig wird, die zur eigenen Selbstverwirklichung unersetzliche Beiträge leistet. Dies jedenfalls ist das, was die Theorie des Tugenderwerbs in Aussicht stellt, angefangen von Aristoteles bis hin zur modernen Pädagogik.

4. Vierte These: Moralische Dispositionen können in sozialen Dilemmata erodieren

Im philosophischen Diskurs bezeichnet man als Dilemma häufig eine Situation, in der eine Person (Singular!) vor eine schwierige Entscheidung gestellt wird. Beispielsweise muss sie sich im Sinne einer "tragic choice" entscheiden, wieviel Kosten sie persönlich

in Kauf nehmen will, um anderen Menschen das Leben zu retten, oder sie muss das Leben einer kleinen Gruppe gegen das einer großen Gruppe abwägen (Singer 2009).⁴

Die Ordnungsethik im Allgemeinen und die Ordonomik im Besonderen verwendet die Bezeichnung "soziales Dilemma" als terminus technicus für eine Situation, deren Anreizkonstellation so beschaffen ist, dass es einer Gruppe von Akteuren nicht gelingt, ein gemeinsames Ziel zu erreichen. Spieltheoretisch formuliert, wird damit das Phänomen pareto-inferiorer Nash-Gleichgewichte ins Zentrum der Aufmerksamkeit gerückt: Im sozialen Dilemma verhält man sich so, wie man es von anderen befürchtet. Das Resultat ist rationale Ineffizienz: eine kollektive Selbstschädigung, die alle bereuen.

Im sozialen Dilemma gerät der Akteur in Nachteil, dem moralische Standards wichtig sind. Wer sich aufgrund seiner Disposition ehrlich, verlässlich, glaubwürdig, anständig, integer verhalten will, wird im sozialen Dilemma nicht belohnt, sondern bestraft. Auf Dauer hält das keine Moral aus. Abgesehen von Helden und Heiligen, wird sich der Durchschnitt der Bevölkerung einen extrem kostspieligen moralischen Heroismus nicht leisten können und nicht leisten wollen. So wird es erklärlich, dass Korruptionswettläufe entstehen oder Umweltverschmutzung zustande kommt. Sobald die Menschen nachhaltig die Erfahrung machen, dass ihre moralische Disposition situativ nicht honoriert wird, schalten sie um auf Verhaltensweisen, mit denen sie sich vor einer opportunistischen Ausbeutung durch andere selbst zu schützen versuchen (vgl. z.B. Brebels et al. 2011).⁵

5. Fünfte These: Gute gesellschaftliche Ergebnisse sind nicht unbedingt auf moralische Dispositionen angewiesen

Wettbewerbsmärkte machen es möglich, dass trotz guter Intentionen schlechte Ergebnisse erzielt werden, etwa wenn an sich integere Menschen in einen Korruptionswettlauf geraten oder wenn an sich umweltfreundliche Menschen mit natürlichen Ressourcen umgehen, an denen die Eigentumsrechte nicht ordentlich definiert sind, so dass ein sparsamer Umgang mit diesen Ressourcen nicht ökonomisch belohnt, sondern bestraft wird.

Aber auch das umgekehrte Phänomen ist denkbar: Auf Wettbewerbsmärkten lassen sich gesellschaftlich erwünschte Ergebnisse erzielen, ohne dass dafür exponiert moralische Intentionen benötigt werden. Dies liegt daran, dass der Wettbewerb dazu anhält, sich an Anreizen zu orientieren. Setzt die institutionelle Rahmenordnung eines Marktes geeignete Anreize, dann mutiert genau jener Wettbewerb – als Leistungswettbewerb („race to the top“) – zu einem Instrument sozialer Kooperation, der bei ungeeigneten Anreizen – als ruinöser Wettbewerb („race to the bottom“) – die Akteure in unerwünschte soziale Dilemmata hineinzwingt. In beiden Fällen sind die Marktergebnisse von den Intentionen der Akteure strukturell entkoppelt. Sie stellen sich ein als *nicht-intendiertes* Resultat intentionaler Handlungen. Deshalb avancieren hier die institutio-

⁴ Dass solche Dilemmata sich oft einer Ex-post-Betrachtung verdanken und deshalb durch eine Ex-ante-Betrachtung auflösen lassen, kann man in aufschlussreicher Weise nachlesen bei Schelling (2006)

⁵ Bereits bei Hobbes (1668, 1987; S. 115), dem philosophischen Pionier einer Erforschung sozialer Dilemmata, findet sich diese starke Betonung defensiver Defektion als Beweggrund legitimen Selbstschutzes. Eine wichtige Fundstelle ist das 13. Kapitel des Leviathan, wo Hobbes neben Konkurrenz und Ruhmsucht die defensive Abwehr von Bedrohungen als dritte Quelle für zwischenmenschliche Konflikte anführt.

nellen Rahmenbedingungen zum systematischen Ort der Moral, weil es von ihren Anreizwirkungen abhängt, ob die Akteure ein moralisches Anliegen verwirklichen können oder nicht.

Folgendes Beispiel möge die These verdeutlichen: Normalerweise verbindet man mit dem Begriff "Solidarität" eine prinzipiell auf Reziprozität angelegte Notfallhilfe, die gleichwohl darauf beruht, dass man einem in Not geratenen Menschen konkret helfen *will*. In kleinen Gruppen mit Face-to-Face-Interaktionen – man denke etwa an die Familie, an die Nachbarschaft oder die feudale Dorfgemeinschaft – kann diese Form gelebter Solidarität wichtige Versicherungsfunktionen erfüllen. Sie hilft der Solidargemeinschaft, das Eintreten von Risiken besser bewältigen zu können.

Vor diesem Hintergrund ist es ein ausgesprochener Vorzug funktionierender Märkte, dass sie *Solidarität unter Fremden*⁶ organisieren können. Wenn ein Notfall eintritt und sich – etwa aufgrund einer Brandkatastrophe oder aufgrund einer Missernte – eine bestimmte Knappheitssituation krisenhaft verschärft, dann sorgen Preissignale dafür, dass Menschen ihr eigenes Verhalten umstellen und durch Ausweitung ihres Angebots oder durch Einschränkung ihrer Nachfrage dazu beitragen, die Not von Menschen zu lindern, die sie persönlich gar nicht kennen müssen. Diesen Menschen explizit helfen zu *wollen*, ist auch gar nicht nötig. Nötig ist lediglich, dass sich die Anbieter und Nachfrager in ihrem wohlverstandenen Eigeninteresse an den Anreizen orientieren, die die Preissignale aussenden. Diese Solidarität unter Fremden ist von hoher moralischer Qualität, auch wenn sie nicht von *Handlungsgesinnungen*, sondern von *Handlungsbedingungen* abhängt.

6. Sechste These: Dispositionen können unerwünscht sein

Menschen aus Fleisch und Blut haben Dispositionen, sogar moralische Dispositionen. Allerdings können Dispositionen ihren moralischen Status im Laufe der gesellschaftlichen Entwicklung ändern, so dass ihre Bewertung – je nach sozialstrukturellem Kontext – unterschiedlich ausfällt. Wenn Menschen zu Solidarität neigen, dann ist eine solche Disposition im Kontext der Familie hoch erwünscht, etwa wenn ältere Familienmitglieder im Pflegefall aktiv unterstützt werden. Ganz anders fällt die gesellschaftliche Bewertung aus, wenn die gleiche Familiensolidarität die Logik moderner gesellschaftlicher Funktionssysteme außer Kraft setzt – etwa wenn familiäre Beziehungen genutzt werden, um wettbewerblich organisierte Ausschreibungen oder Bewerbungsprozesse zu manipulieren. In solchen Fällen ist Familiensolidarität unerwünscht und wird, moralisch deklassierend, als Nepotismus bewertet sowie u.U. sogar strafrechtlich verfolgt.

Wie stark Dispositionen ihre Funktionalität und ihren moralischen Status im Zeitverlauf ändern können, verdeutlicht eindrucksvoll das Beispiel der Ehre. Noch im Mittelalter war die Ehre so unmittelbar mit der gesellschaftlichen Rolle einer Person verbunden, dass eine Ehrverletzung einem Ausschluss aus der Gesellschaft – dem 'gesellschaftlichen Tod' – gleichkam. Aus dem mittelalterlichen Zürich ist die Geschichte eines Bäckers überliefert, welche die Bedeutung der Ehre für den Handwerker und Kaufmann verdeutlicht. Der Bäcker wurde aufgrund des erhärteten Verdachts, die Kunden durch verfälschte Gewichte und Maße geprellt zu haben, buchstäblich an den öffentlichen Pranger gestellt. Die Folgen dieser drakonischen Bestrafung waren so gravierend, dass

⁶ Vgl. hierzu ausführlich Pies (2013a; S. 65-75).

er sein Geschäft aufgeben musste und damit seiner Lebensgrundlage in der Stadt beraubt war. Der Bäcker reagierte mit einer nicht weniger drakonischen Rache: Er legte Feuer, zerstörte weite Teile der Stadt und kehrte Zürich für immer den Rücken (Schreiner 1995).

Im Zuge der gesellschaftlichen Entwicklung der letzten Jahrhunderte hat der Ehrbegriff einen grundlegenden Wandel erfahren, und zwar insbesondere durch die Ausdifferenzierung der Gesellschaft in zahlreiche Funktionssysteme (Luhmann 1980). Menschen sind heute nicht mehr auf eine Rolle festgelegt, die ihren gesellschaftlichen Status bestimmt, sondern übernehmen Funktionen im Beruf, im Verein, in der Politik etc.. Zudem sind die Funktionssysteme fehlertoleranter: Fehlverhalten wird zwar geahndet, allerdings wird primär die Aktivität in einer bestimmten Rolle sanktioniert; drakonische, auf die ganze Person zielende Strafen werden heute nicht mehr durchgeführt. Vor diesem Hintergrund hat sich auch der gesellschaftliche Status von Ehre und ihre moralische Bewertung verändert. Duelle wurden verboten und gelten heute generell nicht mehr als schicklich, auch und gerade deshalb, weil sie ihre Funktionalität in der modernen Gesellschaft verloren haben.

7. Siebte These: Nicht nur Menschen, auch Organisationen können moralische Dispositionen haben

Es gehört zu den konstitutiven Einsichten der modernen Unternehmensethik, dass die traditionelle Ethik, die eine Ethik natürlicher Personen war, konzeptionell weiterentwickelt werden muss zu einer Ethik juristischer Personen oder korporativer Akteure. Die Ordonomik geht noch einen Schritt weiter. Sie bezieht dieses Erfordernis nicht nur auf die Organisationen innerhalb des wirtschaftlichen Sektors, sondern auf alle Organisationen, was die Organisationen des zivilgesellschaftlichen Sektors ausdrücklich einschließt. Hierbei geht sie davon aus, dass ähnlich wie Menschen durch Humankapitalaufbau einen individuellen Charakter als Person ausbilden, auch Organisationen sich eine Verfassung geben können, mit der sie sich auf gewisse Dispositionen festzulegen vermögen.⁷

Die folgende Argumentationsskizze⁸ soll vor Augen führen, dass viele der bereits verfügbaren Erkenntnisse im Hinblick auf moralische Dispositionen von Individuen eine fruchtbare Anwendung finden können, wenn man sie auf die moralischen Dispositionen von Organisationen überträgt.

Die internationale Finanzkrise der Jahre 2007 ff. führte zu einem beispiellosen Ansehensverlust von Banken und anderen Finanzmarktakteuren. In dieser Situation kam – zunächst in den USA, von dort auf Europa übergreifend und ganz besonders ausgeprägt in Deutschland – der Verdacht auf, dass Indexfonds durch ihre Terminmarktgeschäfte maßgeblich dazu beigetragen haben könnten, die Lebensmittelpreise extrem in die Höhe zu treiben und hierdurch von Armut betroffene Menschen in Entwicklungsländern existenziell zu gefährden. Daraufhin haben zivilgesellschaftliche Organisationen in Deutschland eine Gemeinschaftskampagne aufgesetzt, die Indexfonds – sowie die Banken und Versicherungen, die Indexfonds anbieten – als "Hungermacher"⁹ an den Pranger stellt. Im politischen Raum erhebt sie die Forderung, den Terminmarktgeschäften

⁷ Vgl. Pies (2001) sowie (2009c).

⁸ Vgl. hierzu ausführlich Pies (2013b) und (2013c).

⁹ Vgl. Schumann (2011).

der Indexfonds extrem enge Grenzen zu setzen oder diese Geschäfte gleich ganz zu verbieten.¹⁰

Die Gemeinschaftskampagne arbeitet mit Aussagen, die auf den massiven Widerspruch von Wissenschaftlern gestoßen sind.¹¹ Hier sei nur auf drei Punkte verwiesen: Erstens machen Agrarökonomen geltend, dass die in der Tat starken Preissteigerungen, die seit 2008 zu verzeichnen waren, durch realwirtschaftliche Ursachen erklärt werden können. Zweitens wird kritisiert, dass die Aktivität von Indexfonds und ihre Auswirkung auf die Agrarmärkte von der Gemeinschaftskampagne – und auch von den Studien, auf die sie sich stützt – in weiten Zügen grundfalsch dargestellt wird. Drittens wird darauf hingewiesen, dass es zur Bekämpfung des weltweiten Hungers weitaus zweckmäßiger gewesen wäre, die öffentliche Aufmerksamkeit auf Reformoptionen zu lenken, die nachweislich dazu beitragen würden, die globale Nahrungssicherheit nachhaltig zu verbessern, etwa durch eine gründliche Umstellung der gegenwärtigen Subventionierung von Bioenergie oder dadurch, dass endlich dem Staatsversagen Einhalt geboten wird, welches sowohl 2008 als auch 2011 die internationale Versorgungskrise durch Protektionismus maßgeblich verschärft hat.

Objektiv betrachtet, befinden sich die zivilgesellschaftlichen Organisationen nun in einer vertrackten Situation: Einerseits ist ihre Gemeinschaftskampagne ungemein populär. Allein schon die (irreführende) Formulierung "Finanzspekulation mit Lebensmitteln" schürt im öffentlichen Raum derart starke Emotionen, dass in aktuellen Umfragen durchschnittlich rund 3 von 4 Bundesbürgern der Aussage zustimmen, dass so etwas unbedingt verboten werden sollte.¹² Andererseits aber wissen die relevanten Akteure mittlerweile, dass ihnen insbesondere beim mangelhaften Qualitätsmanagement ihrer Kampagne gravierende Fehler unterlaufen sind, die eigentlich offen eingestanden werden müssten, sofern man die Integritätsstandards, die man (völlig zu Recht!) an andere anlegt, auch tatsächlich für sich selbst gelten lassen möchte.

Die Situation der zivilgesellschaftlichen Organisationen ist also analog zu der von Unternehmen, die gegenwärtig mit einem bestimmten Geschäftsmodell noch Gewinne erwirtschaften, aber genau wissen, dass sich dieses Geschäftsmodell aufgrund gravierender negativer Externalitäten nicht nachhaltig wird durchhalten lassen, zumal ein kollektiver Ansehensverlust droht, sobald der wahre Sachverhalt ins Zentrum öffentlicher Aufmerksamkeit gerät.

In einer solchen Situation empfiehlt die Ordonomik, nicht einfach auf ein ohnehin unmögliches "Weiter so" zu setzen, sondern stattdessen frühzeitig einen Ausweg aus dem sozialen Dilemma zu suchen: Schließlich liegt es im wohlverstandenen Interesse der zivilgesellschaftlichen Organisationen, die sich ja in einem permanenten Wettbewerb um öffentliche Aufmerksamkeit, um Unterstützung durch Mitglieder und auch um finanzielle Ressourcen befinden, Bedingungen herbeizuführen, unter denen es sich für sie auszahlt, ganz konsequent in ihre eigene Ehrlichkeit, Verlässlichkeit, Glaubwürdigkeit und Integrität zu investieren, damit sie die hehren Ziele, die sie verfolgen, auch tatsächlich verwirklichen können.

Damit sollte deutlich geworden sein, dass die moralische Disposition von Organisationen extrem wichtig ist – für Theorie und Praxis. Insofern wäre es aus ordonomischer Sicht hoch willkommen, wenn die verhaltensökonomische Forschung ihren Aufmerk-

¹⁰ Vgl. Oxfam (2012).

¹¹ Vgl. Will et al. (2012) sowie Althammer (2012).

¹² Vgl. Spiegel online (2013).

samkeitsfokus nicht nur auf das Verhalten von Individuen, sondern auch auf das (institutionell programmierbare!) Verhalten von Organisationen richten würde.

8. Achte These: Ethik und Verhaltensökonomik benötigen eine institutionentheoretische Ausrichtung

Sowohl die traditionelle Ethik als auch die dominanten Stränge der verhaltensökonomischen Literatur haben sich bislang hauptsächlich mit Individuen beschäftigt, nicht jedoch mit dem moralischen oder unmoralischen Verhalten von Organisationen. Das institutionentheoretische Defizit dieser beiden Literaturen geht aber noch viel weiter, wie die folgenden Ausführungen vor Augen zu führen versuchen.

((1)) Die Ordonomik konzeptualisiert das Verhältnis zwischen moralischen Dispositionen und äußeren Anreizen mit Hilfe der folgenden Vier-Quadranten-Matrix (Abb. 3).

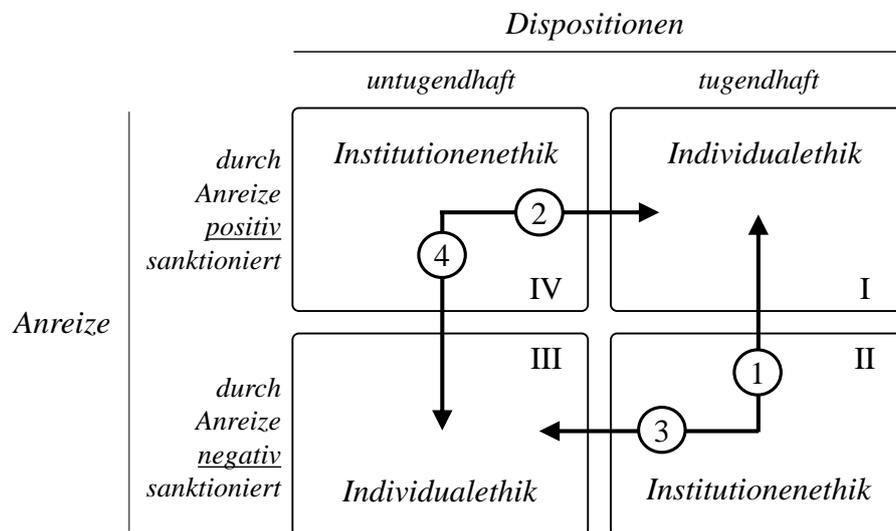


Abbildung 3: Dispositionen, Anreize und die Kompatibilität von Individual- und Institutionenethik¹³

Die Quadranten I und III sind aus ordonomischer Sicht relativ unproblematisch und das eigentliche Betätigungsfeld der Individuethik. Das heißt aber nicht, dass die hier zu bewältigenden Aufgaben trivial wären. In einer Situation, in der tugendhaftes Verhalten durch Anreize unterstützt wird (Quadrant I), bedarf es immer noch einer Argumentation, die diesen Sachverhalt den Individuen in angemessener Weise verständlich kommuniziert, denn schließlich geht es darum, Menschen nicht einfach zu konditionieren, sondern sie in die Lage zu versetzen, die moralischen Bindungen, die man sich mit dem gewohnheitsmäßigen Aufbau einer Disposition selbst auferlegt, kritisch zu reflektieren, sie aus eigener Überzeugung heraus zu bejahen und dann auch tatsächlich zu leben. Noch anspruchsvoller kann es sein, argumentativ vor Augen zu führen, warum lasterhaftes Verhalten nicht im eigenen Interesse liegt (Quadrant III). Hier spielt oft die Zeitdimension eine wichtige Rolle, aber auch die Sozialdimension. Lasterhaftes Verhalten verspricht oft eine instantane Gratifikation, so dass es einer intellektuellen Einsicht bedarf, warum der Verzicht auf diese Gratifikation kein Opfer ist, sondern eine sich loh-

¹³ Quelle: in Anlehnung an Pies (2011b; S. 6).

nende Investition. Wer sich eine schlechte Gewohnheit zulegt, muss damit rechnen (lernen!), dass dies in der Zukunft negative Konsequenzen für ihn haben wird, sei es beispielsweise gesundheitlicher Art, sei es, weil sein soziales Umfeld negativ reagiert. Hierfür müssen entsprechende Folgekalkulationen angestellt werden, die einer heuristischen Anleitung bedürfen. Deshalb hat hier die Individualethik ein breites und wichtiges Betätigungsfeld.

Aus ordonomischer Sicht sind es jedoch vor allem die Quadranten II und IV, die im Fokus des Interesses stehen. Sie sind das Betätigungsfeld der Institutionenethik.

Quadrant IV markiert ein Problem, das in Anlehnung an Jürgen Habermas oft als "systemische Kolonialisierung der Lebenswelt" beschrieben wird. Hier stehen Verhaltensweisen im Vordergrund, die sich aufgrund der Anreizkonstellation lohnen, obwohl sie nicht als tugendhaft und oft sogar explizit als lasterhaft gelten. Ein wichtiges Beispiel hierfür ist die wirtschaftlichen Akteuren oft zugeschriebene Motivation, geizig zu sein oder gierig oder rein materiell auf Gelderwerb ausgerichtet, und zwar gerade auch in solchen Kontexten, die traditionell als nicht dem wirtschaftlichen Sektor zugehörig angesehen wurden. Hierzu gehören etwa die Bereiche des Bildungs- und Gesundheitswesens einschließlich der Pflege, die traditionell innerhalb der Familie stattgefunden hat und nun immer stärker von professionalisierten Pflegeanbietern übernommen wird.

Die Ordonomik macht darauf aufmerksam, dass der spiegelbildliche Fall einer "lebensweltlichen Kolonialisierung des Systems" (Quadrant II) in der Literatur bislang sehr viel weniger Aufmerksamkeit erfahren hat, obwohl er mindestens genauso wichtig ist, weil ihm das Potential innewohnt, die Funktionsweise der modernen Gesellschaft nachhaltig zu stören. Hier geht es um Verhaltensweisen, die zwar als tugendhaft anerkannt sind, aber dennoch durch Anreize negativ sanktioniert werden. Dieser Quadrant markiert den Kern des ordnungsethischen Problemkanons: die Möglichkeit, dass moralische Dispositionen durch rational erwartbare Nachteile in Erosionsgefahr geraten.

Wichtig ist nun, dass die Institutionenethik jeweils *zwei* Möglichkeiten hat, die Problemquadranten II und IV zu bearbeiten.

Die erste Möglichkeit besteht darin, sich für eine Veränderung der Anreize einzusetzen. Die Stoßrichtung einer solchen Argumentation wird durch die vertikalen Pfeile in Abbildung 3 wiedergegeben. Pfeil 1 repräsentiert Versuche, ein tugendhaftes Verhalten, das sich im Status quo nicht lohnt, mittels einer institutionellen Reform lohnend zu machen. Ein wichtiges Beispiel hierfür ist die Einrichtung von Eigentumsrechten an natürlichen Ressourcen. Sie führt dazu, dass ein vormals bestehender Fehlanreiz – die Illusion kostenfreier Nutzung – nachhaltig durch Preise korrigiert wird, die einen sparsamen Umgang mit knappen Ressourcen belohnen, so dass die Disposition zu umweltfreundlichem Verhalten nunmehr durch Anreize unterstützt wird. Ein weiteres Beispiel wäre die Errichtung einer Rahmenordnung für zivilgesellschaftliche Organisationen, die den Wettbewerb in diesem Sektor institutionell so ausrichtet, dass es sich auszahlt, die Wahrheit zu sagen und etwaige Fehler öffentlich einzugestehen. Pfeil 2 repräsentiert Versuche, ein lasterhaftes – d.h. individualschädliches oder sozialschädliches – Verhalten, das im Status quo individuelle Vorteile verspricht, mittels einer institutionellen Reform so unattraktiv zu machen, dass bei einer Nettobetrachtung Nachteile – d.h. monetäre oder nicht-monetäre Nutzeneinbußen – zu erwarten sind. Ein wichtiges Beispiel hierfür ist die Einrichtung einer effektiven Wettbewerbsordnung, die Kartellverhalten unter Strafe stellt. Ein weiteres Beispiel wäre die Errichtung einer Rahmenordnung für zivilgesellschaftliche Organisationen, die Vorkehrungen trifft, dass populistische Irre-

führungen der Öffentlichkeit als solche gekennzeichnet und folglich mit spürbaren Nachteilen für die betreffenden Akteure verbunden werden, beispielsweise durch ein verschärftes Haftungsrecht für die Verbreitung von Unwahrheiten oder durch die Ermutigung, dass aus dem zivilgesellschaftlichen Sektor heraus Schutzmaßnahmen ergriffen werden, um sich von etwaigen schwarzen Schafen zu distanzieren.

Die zweite Möglichkeit, die Problemquadranten institutionenethisch zu bearbeiten, besteht darin, sich für eine veränderte Einschätzung der Verhaltensweise einzusetzen. Im Kern geht es hier – um es mit Nietzsche zu sagen – um die "Umwertung von Werten": um eine Korrektur moralischer Zuschreibungen und der damit verbundenen Kommunikation von Achtung bzw. Missachtung. Die Stoßrichtung einer solchen Argumentation wird durch die horizontalen Pfeile in Abbildung 3 wiedergegeben. Pfeil 3 repräsentiert Versuche, ein bislang als tugendhaft angesehenes Verhalten moralisch umzudeuten. Ein wichtiges Beispiel hierfür sind multiple Loyalitäten, die situativ bedingt miteinander in Konflikt geraten, etwa dann, wenn man innerhalb einer Organisation zufällig Kenntnis davon erhält, dass enge Kollegen oder die eigene Abteilungsleitung in Korruption verwickelt sind. Hier muss oft erst mühsam gelernt werden, dass es *nicht* tugendhaft ist, aus Loyalität zu konkret bekannten Personen beide Augen zuzudrücken, die Sache "solidarisch" unter den Teppich zu kehren und sein Gewissen damit zu beruhigen, dass man nur Mitwisser, nicht aber Mittäter ist. In solchen Fällen kommt es darauf an, ein moralisches Verständnis dafür zu entwickeln, warum die Loyalität gegenüber Personen zurückzustehen hat gegenüber der Loyalität zur Organisation, um deren Integrität willen Missstände aufgedeckt und abgestellt werden müssen. Ein weiteres Beispiel bietet die im feudalen Europa verbreitete Duell-Praxis, die selbst nach explizitem Verbot und harten Strafen jahrelang weiter beibehalten wurde, weil viele Menschen – insbesondere Adelige – offenbar glaubten, es mit ihrer Ehre nicht vereinbaren zu können, auf Beleidigungen anders zu reagieren. Das moralische Verständnis dafür, dass eine einstmals funktionale Disposition zur Verteidigung der eigenen Ehre aufgrund veränderter Gesellschaftsverhältnisse dysfunktional geworden ist, konnte nur in langwierigen Lernprozessen ausgebildet werden, die zudem mit einem hohen Blutzoll verbunden waren. Demgegenüber repräsentiert Pfeil 4 Versuche, ein traditionell als lasterhaft angesehenes Verhalten umzuwerten. Ein wichtiges Beispiel hierfür ist das Geldverleihen gegen Zins. Es hat buchstäblich Jahrhunderte gedauert, die vornehmlich aus religiösen Quellen stammenden Vorbehalte schrittweise zu überwinden, denen zufolge das Zinsnehmen als verwerflicher Wucher eingestuft wurde. Ähnliche Vorbehalte gegenüber immateriellen Dienstleistungen, die nicht auf den ersten Blick als produktiv wahrgenommen werden (können), haben sich bis heute kulturell tradiert und müssen ebenfalls durch Lernprozesse korrigiert werden. Ein aktuelles Beispiel hierfür bietet die Spekulation – insbesondere die Finanzspekulation – mit Agrarrohstoffen, die in der Öffentlichkeit gerade dort auf Ablehnung stößt, wo es an Kenntnissen darüber mangelt, inwiefern eine solche Spekulation gemeinwohlförderlich ist, weil sie als Versicherungsdienstleistung die Funktionsweise der Agrarmärkte verbessert. Ein weiteres Beispiel, das sehr aufschlussreich ist, bietet die heute vielfach institutionell geförderte Praxis des Whistle-Blowing, das kritische Hinweisgeber schützen und ermutigen soll. Auch hier gibt es multiple Loyalitäten, die miteinander in Konflikt geraten. Neben der Loyalität zu Personen und Organisationen gibt es auch noch eine staatsbürgerliche Loyalität gegenüber der Gesellschaft, die im Zweifelsfall – als Zivilcourage – Vorrang genießen sollte, wenn es darum geht, gravierende Missstände aufzudecken, damit sie abgestellt werden können. In solchen Fällen verweist die Institutionenethik darauf, dass man ein morali-

sches Fehl-Urteil fällt, wenn man Whistle-Blower als ‚Nestbeschmutzer‘ brandmarkt und als ‚Verräter‘ an den Pranger stellt.

((2)) Diese Beispiele sollten deutlich machen, dass der Moralbegriff nicht so eng mit dem Begriff der Disposition verkoppelt werden sollte, dass es zu einer simplistischen Gleichsetzung kommt. In einer modernen Gesellschaft sind grundsätzlich alle Dispositionen moralisch ambivalent. Das bedeutet, dass sie sich nur vom gesellschaftlichen Kontext her als moralisch oder unmoralisch qualifizieren lassen. Eine Disposition zur Reziprozität kann Fairness fördern, sie kann aber auch exzessive Rache in Gang setzen. Eine Disposition zur Familiensolidarität kann dazu führen, dass sich Geschwister im Notfall ganz besonders aufeinander verlassen können, sie kann aber auch zum Nepotismus entarten. Zu dieser Ambivalenz gehört es auch, dass man ganz im Gegensatz zur historischen Duell-Praxis heutzutage nur dann als ehrenhaft gilt, wenn man gelernt, etwaige Konflikte ohne Gewalt zu lösen. Besonders plastisch tritt die Ambivalenz moralischer Dispositionen zu Tage, wenn man sich vor Augen führt, welche Phänomene als "Ganovenehre" bezeichnet werden. Generell gilt: Sogar die Neigung zur Kooperation ist nicht unbedingt als "gut" zu qualifizieren, sondern stattdessen als moralisch ambivalent. Kooperation kann unerwünscht sein, wie das Beispiel eines Kartells zeigt oder die Beispiele der Mafiaorganisationen und Terrorgruppen.

((3)) Vor diesem Hintergrund kann die Ordonomik auf ein Forschungsdefizit aufmerksam machen, das sich in einem bedeutenden Strang der verhaltensökonomischen Forschung nachweisen lässt. In zahlreichen empirischen Studien, für die wir hier stellvertretend auf Frank, Gilovich und Regan (1993, 1996) verweisen, wird die Kooperationsrate untersucht, die sich bei Studierenden der Wirtschaftswissenschaften beobachten lassen, wenn sie ein Spiel vom Typ "Gefangenendilemma" spielen. Findet man niedrigere Kooperationsraten als bei Studierenden anderer Fachrichtungen, so wird dann regelmäßig der Schluss gezogen, dass die ökonomische Universitätsausbildung moralisch bedenklich sei. Wir halten diesen Schluss für einen eklatanten Fehl-Schluss, der zudem durch empirisch gegenläufige Ergebnisse innerhalb der verhaltensökonomischen Literatur selbst in Zweifel gezogen wird (vgl. Yezer et al. 1996, Frey und Meier 2003, 2005).¹⁴ Denn aus ordonomischer Sicht wird hier nicht nur gewissermaßen die "falsche" Frage gestellt. Mindestens ebenso bedauerlich ist, dass regelmäßig unterlassen wird, die "richtige" Frage zu stellen.

Wer individuell aufgefordert wird, im Gefangenendilemma zu kooperieren oder ein öffentliches bereitzustellen, kann sich dafür oder dagegen entscheiden. Entscheidet er sich dagegen, so muss dies nicht heißen, dass er ein unmoralisches Subjekt ist. Hier muss man aufpassen, nicht eine zu enge Verknüpfung – bzw. Gleichsetzung – von Kooperation und Moral vorzunehmen (wie etwa bei Frey und Oberholzer-Gee 1997, Fehr und Gächter 2002). Die Weigerung, ein individuelles Opfer zu bringen, kann ganz im Gegenteil einfach davon Zeugnis ablegen, dass man die perverse Anreizsituation erkannt hat und sich entsprechend verhält, um nicht durch andere ausgebeutet zu werden. Daran ist nicht Unmoralisches. Insofern lassen sich höhere Defektionsraten auch als Ausdruck erhöhter Sozialkompetenz interpretieren. In ihnen notwendig ein Zeichen moralischer Dekadenz sehen zu wollen, heißt einem Non-sequitur-Fehlschluss anzuhängen.

¹⁴ Im Übrigen ist die philosophische Universitätsausbildung in Ethik auch kein Garant für moralisches Verhalten, wie die Untersuchungen von Schwitzgebel (2009) und (2012) eindrucksvoll belegen.

Aus ordonomischer Sicht wäre es im Hinblick auf die Moral viel aufschlussreicher, nicht nur zu testen, wie sich Studierende innerhalb eines gegebenen sozialen Dilemmas verhalten, sondern ob sie bereit sind, sich dafür einzusetzen, das gegebene Spiel zu verändern. Der Forschungsgegenstand müsste von den Spielzügen auf die Spielregeln verschoben werden. Man hätte dann der Frage nachzugehen, wieviel messbare Ressourcen – etwa Zeit und Geld – aufgewendet werden, um sich – und andere! – aus dem sozialen Dilemma zu befreien und mithilfe einer institutionellen Reform kollektiv zur Kooperation zu befähigen. Um es so klar wie möglich auszudrücken: Getestet werden müsste nicht die Opferbereitschaft im Basisspiel, sondern die Investitionsbereitschaft im Meta-spiel.

Fazit

Die Ordonomik bemüht sich in der Lehre um die Ausbildung von gesellschaftlichen Führungskräften. Hiermit ist zum einen das gehobene Management in Unternehmen gemeint, aber gemeint sind deutlich über den wirtschaftlichen Bereich hinausgehend auch leitende Positionen in Staat und Zivilgesellschaft. In grundsätzlich allen Organisationen ist es von Vorteil, wenn eine moralisch sensible Führungsmannschaft die Governance-Kompetenz besitzt, durch die Einrichtung und Weiterentwicklung geeigneter Anreizsysteme dafür zu sorgen, dass die Mitarbeiter ihrem jeweiligen Job mit einem guten Gewissen nachgehen können, weil sie argumentativ mit guten Gründen davon überzeugt sind, dass ihre Organisation einen arbeitsteiligen Systembeitrag zum Gemeinwohl und mithin zur Verwirklichung moralischer Anliegen leistet.

Wir leben in einer modernen Gesellschaft, deren Strukturmerkmal es ist, Wettbewerb als Instrument sozialer Kooperation in Anwendung zu bringen – nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch in Politik und Zivilgesellschaft. Deshalb wäre es aus ordonomischer Sicht radikal verfehlt, wollte man der (ökonomischen) Ausbildung von Führungskräften die Aufgabe zuweisen, die Studierenden zu unbedingter Kooperation zu indoktrinieren.¹⁵ Gerade der Moral würde damit allenfalls ein Bärendienst erwiesen. Zwar sind moralische Dispositionen wichtig. Aber sie können grundsätzlich nicht die Aufgabe übernehmen, das Verhalten der Menschen situativ zu steuern, so dass sie sich je nach Kontext kooperativ oder unkooperativ verhalten. Das können nur Institutionen. Die Ethik hat in den letzten 20 Jahren große Fortschritte gemacht, ihren blinden Fleck aufzuhellen und komplementär zur Individualethik eine Institutionenethik zu entwickeln. Der Verhaltensökonomik wäre eine ähnliche Entwicklung wünschen. Sie würde dann komplementär zu ihren psycho-logisierenden Fragen auch stärker sozio-logisierende Fragen stellen, etwa nach der moralischen Verfassung von Organisationen oder nach den Auswirkungen institutioneller Anreizarrangements auf moralische Dispositionen.¹⁶

¹⁵ Zur Ausbildung von Managern und Führungskräften aus ordonomischer Sicht vgl. Pies, Beckmann und Hielscher (2011). Die Bedeutung des ordnungsethischen Ansatzes für die Wirtschaftsdidaktik diskutiert auch Minnameier (2005) und (2012).

¹⁶ Insbesondere dieser letzte Hinweis wird durchaus auch von der neueren Forschung innerhalb der Verhaltensökonomik selbst gestützt. John List und Koautoren konnten in modifizierten Diktatorspielen feststellen, dass sich die Tendenz zu altruistischem Verhalten nahezu auflöst, wenn die Handlungsoptionen oder das Setting der Spiele verändert wurde, etwa indem die moralischen Erwartungen der Spielleiter explizit gemacht wurden, wenn anstatt von „windfall money“ das zu verteilende Geld von den Teilnehmern der Experimente allererst „verdient“ werden musste oder wenn zusätzlich zur Geschenkoption eine

Literatur

- Alchian, Armen A. (1950): Uncertainty, Evolution, and Economic Theory, in: *The Journal of Political Economy*, Vol. 58, No. 3. S. 211-221.
- Althammer, Jörg et al. (2012): Offener Brief an Bundespräsident Gauck, unterzeichnet von 40 Wissenschaftlern, datiert auf den 19. Dezember 2012, am 6. Januar 2013 im Internet unter: <http://www.iamo.de/fileadmin/institute/pub/offenerbrief-gauck.pdf>
- Bauman, Yoram, and Rose, Elaina (2011): Selection or indoctrination: Why do economics students donate less than the rest?, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 79, S. 318-327.
- Becker, Gary S. (1976, 1982): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, in: ders.: *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*, übersetzt von Monika und Viktor Vanberg, Tübingen, S. 1–15.
- Becker, Gary S. (1996a): Familie, Gesellschaft und Politik – die ökonomische Perspektive, übersetzt von Monika Streissler, hrsg. von Ingo Pies, Tübingen.
- Becker, Gary S. (1996b): *Accounting for Tastes*, Cambridge, Mass.
- Bolton, Gary E. und Axel Ockenfels (2000): ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition, in: *The American Economic Review*, Vol. 90 (March), S. 166–193.
- Brebels, Lieven, De Cremer, David, Van Dijke, Marius, und Alian Van Hiel (2011): Fairness as Social Responsibility: A Moral Self-regulation Account of Procedural Justice Enactment., in: *British Journal of Management* 22, Issue Supplement s1, S. 47-58.
- Carter, John und Michael Irons (1991): Are economists different, and if so, why?, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5/2, S. 171-177.
- Coleman, James S. (1990): *Foundations of Social Theory*, Cambridge and London.
- Fehr, Ernst und Simon Gächter (2002): Do Incentive Contracts Crowd Out Voluntary Cooperation?, University of Zurich Working Paper 34. <http://www.iew.unizh.ch/wp/iewwp034.pdf>.
- Fehr, Ernst und Klaus M. Schmidt (1999): A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114 (August), S. 817–868
- Frank, Björn und Günther G Schulze (2000): Does economics make citizens corrupt?, in: *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, Vol. 43, S. 101– 113.
- Frank, Robert H., Thomas Gilovich und Dennis T. Regan (1993): Does studying economics inhibit cooperation?, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7/2, S. 159-171.
- Frank, Robert H., Thomas Gilovich und Dennis T. Regan (1996): Do Economists Make Bad Citizens?, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10/1, S. 187-192.
- Frey, Bruno S. und Stephan Meier (2003): Are political economists selfish and indoctrinated? Evidence from a natural experiment. in: *Economic Inquiry*, Vol. 41, S. 448-462.
- Frey, Bruno S. und Stephan Meier (2005): Selfish and Indoctrinated Economists?, in: *European Journal of Law and Economics*, Vol. 19, S. 165-171.
- Frey, Bruno S. und Felix Oberholzer-Gee (1997): The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-Out, in: *American Economic Review*, 87, S. 746-755.

Diebstahloption eingeführt wurde (List 2007, Levitt und List 2007). Diese Ergebnisse weisen darauf hin, dass das altruistische Verhalten der Probanden das Ergebnis von technischen Rahmenbedingungen und von vormals nicht-kontrollierten Erwartungen war, d.h. letztlich das Ergebnis von Institutionen. Die ökonomische Auffassung, dass es – vor allem in Wettbewerbssituationen – darauf ankommt, moralische Dispositionen vor Ausbeutung zu schützen, wird hierdurch eindrucksvoll bestätigt. Diese Forschungsrichtung institutionell-experimenteller Analyse wird jüngst auch von anderen Autoren verfolgt. Vgl. etwa Kosfeld et al. (2009), Putterman et al. (2011) oder Markussen et al. (2013).

- Goshal, Sumantra (2005): Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices, in: *Academy of Management Learning & Education*, Vol. 4, No. 1, 75–91.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin F. Camerer, Ernst Fehr und Herbert Gintis (2004) (Hrsg.): *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, Oxford, im Internet unter: <http://www.oxfordscholarship.com>.
- Hobbes, Thomas (1668, 1987): *Leviathan*. Erster und zweiter Teil, Übersetzung von Jacob Peter Mayer, Nachwort von Malte Diestelhorst, Stuttgart.
- Homann, Karl (1990): Wettbewerb und Moral, in: *Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften* 31, S. 34-56
- Homann, Karl (2001): Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, in: *Artibus Ingenius*. Beiträge zur Theologie, Philosophie, Jurisprudenz und Ökonomik, Tübingen, S. 85-110.
- Homann, Karl und Andreas Suchanek (1989): Methodologische Überlegungen zum ökonomischen Imperialismus, in: *Analyse und Kritik*, 11, S. 70-93.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch und Richard H. Thaler (1986): Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market, in: *The American Economic Review*, Vol. 76 (September), S. 728-741.
- Kirchgässner, Gebhard (2005): (Why) are economists different?, in: *European Journal of Political Economy*, Vol. 21, S. 543-562.
- Kosfeld, Michael, Okado, Akira und Arno Riedl (2009): Institution Formation in Public Goods Games, in: *American Economic Review* 2009 (99)4, S. 1335–1355.
- Lakatos, Imre (1974a): Falsifikation und die Methodologie wissenschaftlicher Forschungsprogramme, in: Lakatos, Imre und Alan Musgrave (Hrsg.): *Kritik und Erkenntnisfortschritt*, Braunschweig, S. 89-189.
- Lakatos, Imre (1974b): Die Geschichte der Wissenschaft und ihre rationale Rekonstruktion, in: Lakatos, Imre und Alan Musgrave (Hrsg.): *Kritik und Erkenntnisfortschritt*, Braunschweig, S. 271-321.
- Lindenberg, Siegwart (1990): Homo Socio-Oeconomicus: The Emergence of a general Model of Man in the Social Sciences, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 146, S. 727-748.
- List, John A. (2007): On the Interpretation of Giving in Dictator Games, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 115, Nr. 3, S. 482-493.
- Levitt, Steven D. und John A. List (2007): What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal about the Real World?, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 21, Nr. 2, S. 153-174.
- Lütge, Christoph (2012): Fundamentals of Order Ethics: Law, Business Ethics and the Financial Crisis, in: *Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie*, Beihefte 130, S. 11-21.
- Luhmann, Niklas (1980): *Gesellschaftliche Struktur und semantische Tradition*, in: *Gesellschaftsstruktur und Semantik: Studien zur Wissenssoziologie der modernen Gesellschaft*, vol. 1. Frankfurt a.M.: Suhrkamp: 9–71.
- Markussen, Thomas, Putterman, Louis und Jean-Robert Tyran (2013): Self-Organization for Collective Action. An Experimental Study of Voting on Sanction Regimes, in: *The Review of Economic Studies*, doi: 10.1093/restud/rdt022 (online first).
- Marwell, Gerald und Ruth E. Ames (1981): Economists free ride, does anyone else? Experiments on the provision of public goods, IV, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 15, S. 295-310.
- Minnameier, Gerhard (2005): Wer Moral hat, hat die Qual, aber letztlich keine Wahl! Homanns (Wirtschafts)Ethik im Kontext der Wirtschaftsdidaktik, in: *ZBW-Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik* 101(1), S. 19-42.

- Minnameier, Gerhard (2012): Marktmechanismus und Moral. Berufsethische Orientierungen für Kaufleute in wirtschaftsdidaktischer Sicht, in: Vanberg, V. J.: Marktwirtschaft und Soziale Gerechtigkeit. Gestaltungsfragen der Wirtschaftsordnung in der modernen Gesellschaft, Tübingen, S. 303-324.
- Müller, Christian, Ruske, René und Johannes Suttner (2013): Sind Ökonomen doch fairer, als man denkt? Ökonomische Bildung und die Fairnessbeurteilung von Allokationsmechanismen im Nahverkehr, in: Pies, Ingo (Hg.): Das weite Feld der Ökonomik, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 98, Stuttgart.
- Oxfam Deutschland (2012): Mit Essen spielt man nicht! Die deutsche Finanzbranche und das Geschäft mit dem Hunger, Berlin. Am 1. August 2012 im Internet unter:
http://www.oxfam.de/sites/www.oxfam.de/files/20120511_mit-essen-spielt-man-nicht.pdf
- Pies, Ingo (1993): Normative Institutionenökonomik. Tübingen.
- Pies, Ingo (2000): Wirtschaftsethik und Globalisierung – Zu Programm, Anwendung und Interdisziplinaritätspotential einer ökonomischen Theorie der Moral, in: André Habisch u.a. (Hrsg.): Globalisierung und Demokratie. Ethische Orientierung von Organisationen im Prozess globaler Integration, Münster u.a.O. 2000, S. 89-116.
- Pies, Ingo (2001): Können Unternehmen Verantwortung tragen? – Ein ökonomisches Gesprächsangebot an die philosophische Ethik, in: Josef Wieland (Hrsg.): Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure, Heidelberg 2001, S. 171-199.
- Pies, Ingo (2009a): Moral als Heuristik. Ordonomische Schriften zur Wirtschaftsethik, Berlin.
- Pies, Ingo (2009b): Moral als Produktionsfaktor. Ordonomische Schriften zur Unternehmensethik, Berlin.
- Pies, Ingo (2009c): Die Entwicklung der Unternehmensethik – Retrospektive und prospektive Betrachtungen aus Sicht der Ordonomik, in: ders.: Moral als Produktionsfaktor. Ordonomische Schriften zur Unternehmensethik, Berlin, S. 2-32.
- Pies, Ingo (2011a): System und Lebenswelt können sich wechselseitig „kolonisieren“! – Eine ordonomische Diagnose der Moderne, in: Lino Klevesath und Holger Zapf (Hrsg.): Demokratie – Kultur – Moderne. Perspektiven der Politischen Theorie, München, S. 281-298.
- Pies, Ingo (2011b): Die zwei Pathologien der Moderne – Eine ordonomische Argumentationsskizze, Diskussionspapier Nr. 2011-14 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle.
- Pies, Ingo (2012): Regelkonsens statt Wertekonsens. Ordonomische Schriften zum politische Liberalismus, Berlin.
- Pies, Ingo (2013a): Chancengerechtigkeit durch Ernährungssicherung – Zur Solidaritätsfunktion der Marktwirtschaft bei der Bekämpfung des weltweiten Hungers, Wirtschaftsethik-Studie 2013-1, Halle.
- Pies, Ingo (2013b): Ordnungsethik der Zivilgesellschaft – Eine ordonomische Argumentationsskizze aus gegebenem Anlass, in: Forum Wirtschaftsethik 1/2013, S. 2-8.
- Pies, Ingo (2013c): Die zivilgesellschaftliche Kampagne gegen Finanzspekulationen mit Agrarrohstoffen – Eine wirtschaftsethische Stellungnahme, in: Das weite Feld der Ökonomik: Von der Wirtschaftsforschung und Wirtschaftspolitik bis zur Politischen Ökonomik und Wirtschaftsethik, hrsg. von Ingo Pies, Stuttgart 2013, S. 57-90.
- Pies, Ingo, Markus Beckmann und Stefan Hielscher (2010): Social Value Creation, Management Competencies, and Global Corporate Citizenship – An Ordonomic Approach To Business Ethics In The Age Of Globalization, in: Journal of Business Ethics, Vol. 94, Nr. 2, S. 265-278.
- Pies, Ingo, Markus Beckmann und Stefan Hielscher (2011): Was müssen Führungskräfte können? Zur ordonomischen Vermittlung strategischer Kompetenzen für Manager, in: ZfB - Zeitschrift für Betriebswirtschaft 81(1), S. 15-38.
- Pies, Ingo und Stefan Hielscher (2012): Gründe versus Anreize? Ein ordonomischer Werkstattbericht in sechs Thesen, in: Nida-Rümelin, Julian und Elif Özmen (Hrsg.): Welt der Gründe, Deutsches

- Jahrbuch für Philosophie, Band 4 (XXII. Deutscher Kongress für Philosophie, 11.-15. September 2011 an der Ludwig-Maximilians-Universität München, Kolloquienbeiträge), Hamburg, S. 215 - 230.
- Pies, Ingo, Stefan Hielscher und Markus Beckmann (2009): Moral Commitments and the Societal Role of Business: An Ordonomic Approach to Corporate Citizenship, in: Business Ethics Quarterly, Vol. 19, Nr. 3, S. 375-401.
- Popper, Karl (1945, 1980): Die offene Gesellschaft und ihre Feinde II. Falsche Propheten. Hegel, Marx und die Folgen, 6. Aufl., München.
- Putterman, Louis, Tyran, Jean-Robert und Kenju Kamei (2011): Public goods and voting on formal sanction schemes, in: Journal of Public Economics 95 (9–10), S. 1213–1222.
- Schelling, Thomas (2006): Should numbers determine whom to save?, in: Ders. (Hg.): Strategies of Commitment and other Essays. Cambridge und London, S. 140-143
- Schreiner, Klaus (1995): Verletzte Ehre - Ehrkonflikte in Gesellschaften des Mittelalters und der frühen Neuzeit, Köln.
- Schumann, Harald (2011): foodwatch-Report: Die Hungermacher. Wie Deutsche Bank, Goldman Sachs & Co. auf Kosten der Ärmsten mit Lebensmitteln spekulieren, hrsg. von Thilo Bode, Berlin. Am 1. August 2012 im Internet unter: <http://foodwatch.de/foodwatch/content/e10/e45260/e45263/e45318/foodwatch-Report-Die-Hungermacher-Okt-2011-ger.pdf>
- Schwitzgebel, Eric (2009): Do Ethicists Steal More Books?, in: Philosophical Psychology, 22 (2009), 711-725
- Schwitzgebel, Eric (2012): Are Ethicists Any More Likely to Pay Their Registration Fees at Professional Meetings?, Working Paper, im Internet unter: <http://www.faculty.ucr.edu/~eschwitz/SchwitzPapers/EthReg-120330.pdf>.
- Selten, Reinhard und Axel Ockenfels (1998):s An experimental solidarity game, in: Journal of Economic Behaviour and Organisation, Vol. 34, S. 517-539.
- Singer, Peter (2009): The Life You Can Save: Acting now to end world poverty, New York.
- Shalvi, Shaul, Handgraaf, Michel J. J., und Carsten K.W. De Dreu (2011): Ethical Manoeuvring: Why People Avoid Both Major and Minor Lies, in: British Journal of Management, Volume 22, Issue Supplement s1, S. 16–27.
- Spiegel online (2013): Umstrittene Finanzgeschäfte: Drei von vier Deutschen wollen Ende der Nahrungsmittelspekulationen, am 25. August 2013 im Internet unter: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/nahrungsmittelspekulationen-78-prozent-der-deutsche-wollen-ausstieg-a-918462.html>
- Stewart, S. A. (2005). Can behavioral economics save us from ourselves?, in: University of Chicago Magazine, Vol 97, Nr. 3, im Internet unter: <http://magazine.uchicago.edu/0502/features/economics.shtml>
- Suchanek, Andreas (2001, 2007). Ökonomische Ethik, Tübingen.
- Suchanek, Andreas und Klaus-Jürgen Kerscher (2006): Verdirbt der Homo oeconomicus die Moral?, in: Kufeld, Klaus (Hrsg.): Homo oeconomicus: ein neues Leitbild in der globalisierten Welt?, Berlin S. 59-70.
- Will, Matthias Georg, Sören Prehn, Ingo Pies und Thomas Glauben (2012): Schadet oder nützt die Finanzspekulation mit Agrarrohstoffen? – Ein Literaturüberblick zum aktuellen Stand der empirischen Forschung, Diskussionspapier Nr. 2012-26 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle. Am 27. November 2012 im Internet unter: <http://wcms.uzi.uni-halle.de/download.php?down=27396&elem=2624087>

Yezer, Anthony M., Robert S. Goldfarb und Paul J. Poppen (1996): Does economics discourage cooperation? Watch what we do, not what we say or how we play, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10/1, S. 177-186.

Zintl, Reinhard (1989): Der Homo Oeconomicus: Ausnahmeerscheinung in jeder Situation oder Jedermann in Ausnahmesituationen?, in: *Analyse & Kritik* 11, S. 52-69.

Diskussionspapiere¹⁷

- Nr. 2013-22 **Ingo Pies, Stefan Hielscher**
(Verhaltens-)Ökonomik versus (Ordnungs-)Ethik? – Zum moralischen Stellenwert von Dispositionen und Institutionen
- Nr. 2013-21 **Ingo Pies, Sören Prehn, Thomas Glauben, Matthias Georg Will**
The Ethics of (Financial) Speculation
- Nr. 2013-20 **Ingo Pies**
The Ordonomic Approach to Order Ethics
- Nr. 2013-19 **Ingo Pies, Sören Prehn, Thomas Glauben, Matthias Georg Will**
Hungermakers? – Why Futures Market Activities by Index Funds Are Promoting the Common Good
- Nr. 2013-18 **Ingo Pies**
Personen, Organisationen, Ordnungsregeln: Der demokratische Diskurs muss zwei Defizite aufarbeiten – ein Interview zur Bankenmoral
- Nr. 2013-17 **Ingo Pies**
Institutionalisierte Solidarität: Märkte nutzen, um Hunger zu bekämpfen!
- Nr. 2013-16 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag von John Maynard Keynes
- Nr. 2013-15 **Ingo Pies**
Keynes und die Zukunft der Enkel
- Nr. 2013-14 **Ingo Pies, Sören Prehn, Thomas Glauben, Matthias Georg Will**
Speculation on Agricultural Commodities: A Brief Overview
- Nr. 2013-13 **Ingo Pies**
Hat der Terminmarkt Hungerkrisen ausgelöst?
- Nr. 2013-12 **Ingo Pies, Matthias Georg Will**
Finanzspekulation mit Agrarrohstoffen: Wie (Wirtschafts-)Ethik und (Agrar-)Ökonomik gemeinsam einem Diskurs- und Politik-Versagen entgegenzutreten können
- Nr. 2013-11 **Ingo Pies**
Hunger bekämpfen! Aber wie? – Drei Thesen aus wirtschaftsethischer Sicht
- Nr. 2013-10 **Stefan Hielscher und Till Vennemann**
Harnessing CSR for the Innovation Capacity of the Capitalistic Firm: A Conceptual Approach for How to Use CSR in and for Innovation Management
- Nr. 2013-9 **Thomas Glauben und Ingo Pies**
Indexfonds sind nützlich – Ein Zwischenbericht zur Versachlichung der Debatte
- Nr. 2013-8 **Ingo Pies**
Sind hohe Standards immer gut? – Eine wirtschaftsethische Perspektive
- Nr. 2013-7 **Ingo Pies**
Ethik der Agrarspekulation: Rückblick und Ausblick
- Nr. 2013-6 **Ingo Pies**
Agrarspekulation – Replik auf Hans-Heinrich Bass
- Nr. 2013-5 **Ingo Pies**
Agrarspekulation – Replik auf Thilo Bode
- Nr. 2013-4 **Ingo Pies**
Agrarspekulation? – Der eigentliche Skandal liegt woanders!
- Nr. 2013-3 **Matthias Georg Will, Stefan Hielscher**
How Do Companies Invest in Corporate Social Responsibility? An Ordonomic Contribution for Empirical CSR Research – A Revision
- Nr. 2013-2 **Ingo Pies, Sören Prehn, Thomas Glauben, Matthias Georg Will**
Kurzdarstellung Agrarspekulation

¹⁷ Als kostenloser Download unter <http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung>. Hier finden sich auch die Diskussionspapiere der Jahrgänge 2003-2009.

- Nr. 2013-1 **Ingo Pies**
Ordnungsethik der Zivilgesellschaft – Eine ordonomische Argumentationsskizze aus gegebenem Anlass
- Nr. 2012-28 **Ingo Pies**
Terminmarktgeschäfte erfüllen eine wichtige Versicherungsfunktion: Ein Interview zur Finanzspekulation mit Agrarrohstoffen
- Nr. 2012-27 **Matthias Georg Will, Sören Prehn, Ingo Pies, Thomas Glauben**
Is financial speculation with agricultural commodities harmful or helpful? –A literature review of current empirical research
- Nr. 2012-26 **Matthias Georg Will, Sören Prehn, Ingo Pies, Thomas Glauben**
Schadet oder nützt die Finanzspekulation mit Agrarrohstoffen? – Ein Literaturüberblick zum aktuellen Stand der empirischen Forschung
- Nr. 2012-25 **Stefan Hielscher**
Kooperation statt Hilfe: Rede und Presseerklärung anlässlich der Verleihung des Wissenschaftspreises der Plansecur-Stiftung 2012
- Nr. 2012-24 **Stefan Hielscher**
Kooperation statt Hilfe: Zur Theorie der Entwicklungspolitik aus ordonomischer Sicht
- Nr. 2012-20 **Matthias Georg Will**
Successful Organizational Change Through Win-Win. How Change Managers can Organize Mutual Benefits
- Nr. 2012-19 **Matthias Georg Will**
Erfolgreicher organisatorischer Wandel durch die Überwindung von Risiken: Eine interaktionstheoretische Perspektive
- Nr. 2012-18 **Ingo Pies**
Gerechtigkeit = Nachhaltigkeit? – Die Vorzüge der Nachhaltigkeitssemantik
- Nr. 2012-17 **Ingo Pies**
Zweiter Offener Brief an Markus Henn (WEED)
- Nr. 2012-16 **Ingo Pies**
Offener Brief an Markus Henn (WEED)
- Nr. 2012-15 **Ingo Pies**
Wirtschaftsethik konkret: Wie (un)moralisch ist die Spekulation mit Agrarrohstoffen?
- Nr. 2012-14 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag von Joseph A. Schumpeter
- Nr. 2012-13 **Ingo Pies**
Eigentumsrechte und dynamische Wertschöpfung in der Marktwirtschaft: Ist der „Kapitalismus“ ein System zur „Ausbeutung“ der Unternehmen?
- Nr. 2012-12 **Ingo Pies**
Ethik der Spekulation: Wie (un-)moralisch sind Finanzmarktgeschäfte mit Agrarrohstoffen? – Ein ausführliches Interview mit einem Ausblick auf die Rolle zivilgesellschaftlicher Organisationen
- Nr. 2012-11 **Ingo Pies**
Interview zur gesellschaftlichen Verantwortung der Unternehmen (CSR)
- Nr. 2012-10 **Matthias Georg Will**
Der blinde Fleck der Change-Management-Literatur: Wie Hold-Up-Probleme den organisatorischen Wandlungsprozess blockieren können
- Nr. 2012-9 **Matthias Georg Will**
Change Management und Interaktionspotentiale:
Wie Rationalfallen den organisatorischen Wandel blockieren
- Nr. 2012-8 **Ingo Pies, Stefan Hielscher**
Gründe versus Anreize? –Ein ordonomischer Werkstattbericht in sechs Thesen
- Nr. 2012-7 **Ingo Pies**
Politischer Liberalismus: Theorie und Praxis
- Nr. 2012-6 **Ingo Pies**
Laudatio Max-Weber-Preis 2012

- Nr. 2012-5 **Ingo Pies**
Kultur der Skandalisierung: Sieben Thesen aus institutionenethischer Sicht
- Nr. 2012-4 **Matthias Georg Will**
Eine kurze Ideengeschichte der Kapitalmarkttheorie: Fundamentaldatenanalyse, Effizienzmarkthypothese und Behavioral Finance
- Nr. 2012-3 **Ingo Pies**
Ethik der Skandalisierung: Fünf Lektionen
- Nr. 2012-2 **Matthias Georg Will, Stefan Hielscher**
How do Companies Invest in Corporate Social Responsibility? An Ordonomic Contribution for Empirical CSR Research
- Nr. 2012-1 **Ingo Pies, Markus Beckmann und Stefan Hielscher**
The Political Role of the Business Firm: An Ordonomic Concept of Corporate Citizenship Developed in Comparison with the Aristotelian Idea of Individual Citizenship
- Nr. 2011-22 **Ingo Pies**
Interview zur Schuldenkrise
- Nr. 2011-21 **Stefan Hielscher**
Vita consumenda oder Vita activa? – Edmund Phelps und die moralische Qualität der Marktwirtschaft
- Nr. 2011-20 **Ingo Pies**
Regelkonsens statt Wertekonsens: Die Grundidee des politischen Liberalismus
- Nr. 2011-19 **Matthias Georg Will**
Technologischer Fortschritt und Vertrauen: Gefahrenproduktivität und Bindungsmechanismen zur Überwindung von Konflikten
- Nr. 2011-18 **Matthias Georg Will**
Change Management und nicht-monetäre Vergütungen: Wie der organisatorische Wandel das Mitarbeiterverhalten beeinflusst
- Nr. 2011-17 **Tobias Braun**
Wie interagieren Banken und Ratingagenturen? Eine ökonomische Analyse des Bewertungsmarktes für strukturierte Finanzprodukte
- Nr. 2011-16 **Stefan Hielscher**
Das Unternehmen als Arrangement von horizontalen und vertikalen Dilemmastrukturen: Zur Ordonomik der Corporate Governance *in* und *durch* Unternehmen
- Nr. 2011-15 **Ingo Pies**
Die Rolle der Institutionen: Fragen und Antworten zur Institutionenökonomik und Institutionenethik
- Nr. 2011-14 **Ingo Pies**
Die zwei Pathologien der Moderne –Eine ordonomische Argumentationsskizze
- Nr. 2011-13 **Ingo Pies**
Wie kommt die Normativität ins Spiel? – Eine ordonomische Argumentationsskizze
- Nr. 2011-12 **Stefan Hielscher, Ingo Pies, Vladislav Valentinov**
How to Foster Social Progress:
An Ordonomic Perspective on Progressive Institutional Change
- Nr. 2011-11 **Tatjana Schönwälder-Kuntze**
Die Figur des ‚Wetteifers‘ und ihre Funktion in Kants Ethik
- Nr. 2011-10 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik: Der Beitrag von Edmund Phelps
- Nr. 2011-9 **Ingo Pies, Matthias Georg Will**
Coase-Theorem und Organ-Transplantation: Was spricht für die Widerspruchslösung?
- Nr. 2011-8 **Matthias Georg Will**
A New Empirical Approach to Explain the Stock Market Yield: A Combination of Dynamic Panel Estimation and Factor Analysis

- Nr. 2011-7 **Ingo Pies**
Der wirtschaftsethische Imperativ lautet: Denkfehler vermeiden! – Sieben Lektionen des ordonomischen Forschungsprogramms
- Nr. 2011-6 **Ingo Pies**
System und Lebenswelt können sich wechselseitig „kolonisieren“! – Eine ordonomische Diagnose der Moderne
- Nr. 2011-5 **Ingo Pies**
Wachstum durch Wissen: Lektionen der neueren Welt(wirtschafts)geschichte
- Nr. 2011-4 **Ingo Pies, Peter Sass**
Haftung und Innovation – Ordonomische Überlegungen zur Aktualisierung der ordnungspolitischen Konzeption
- Nr. 2011-3 **Ingo Pies**
Walter Eucken als Klassiker der Ordnungsethik – Eine ordonomische Rekonstruktion
- Nr. 2011-2 **Ingo Pies, Peter Sass**
Wie sollte die Managementvergütung (nicht) reguliert werden? – Ordnungspolitische Überlegungen zur Haftungsbeschränkung von und in Organisationen
- Nr. 2011-1 **Ingo Pies**
Karl Homanns Programm einer ökonomischen Ethik – „A View From Inside“ in zehn Thesen
- Nr. 2010-8 **Ingo Pies**
Moderne Ethik – Ethik der Moderne: Fünf Thesen aus ordonomischer Sicht
- Nr. 2010-7 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag von William Baumol
- Nr. 2010-6 **Ingo Pies, Stefan Hielscher**
Wirtschaftliches Wachstum durch politische Konstitutionalisierung: Ein ordonomischer Beitrag zur „conceptual history“ der modernen Gesellschaft
- Nr. 2010-5 **Ingo Pies**
Das moralische Anliegen einer nachhaltigen Klimapolitik: Fünf Thesen aus Sicht einer ordonomischen Wirtschaftsethik
- Nr. 2010-4 **Ingo Pies, Peter Sass**
Verdienen Manager, was sie verdienen? – Eine wirtschaftsethische Stellungnahme
- Nr. 2010-3 **Ingo Pies**
Die Banalität des Guten: Lektionen der Wirtschaftsethik
- Nr. 2010-2 **Walter Reese-Schäfer**
Von den Diagnosen der Moderne zu deren Überbietung: Die Postsäkularisierungsthese von Jürgen Habermas und der gemäßigte Postmodernismus bei Niklas Luhmann
- Nr. 2010-1 **Ingo Pies**
Diagnosen der Moderne: Weber, Habermas, Hayek und Luhmann im Vergleich

*Wirtschaftsethik-Studien*¹⁸

- Nr. 2013-1 **Ingo Pies**
Chancengerechtigkeit durch Ernährungssicherung – Zur Solidaritätsfunktion der Marktwirtschaft bei der Bekämpfung des weltweiten Hungers
- Nr. 2010-1 **Ingo Pies, Alexandra von Winning, Markus Sardison, Katrin Girlich**
Sustainability in the Petroleum Industry: Theory and Practice of Voluntary Self-Commitments
- Nr. 2009-1 **Ingo Pies, Alexandra von Winning, Markus Sardison, Katrin Girlich**
Nachhaltigkeit in der Mineralölindustrie: Theorie und Praxis freiwilliger Selbstverpflichtungen
- Nr. 2007-1 **Markus Beckmann**
Corporate Social Responsibility und Corporate Citizenship

¹⁸ Als kostenloser Download unter <http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung>.

- Nr. 2005-3 **Ingo Pies, Peter Sass, Roland Frank**
Anforderungen an eine Politik der Nachhaltigkeit – eine wirtschaftsethische Studie zur europäischen Abfallpolitik
- Nr. 2005-2 **Ingo Pies, Peter Sass, Henry Meyer zu Schwabedissen**
Prävention von Wirtschaftskriminalität: Zur Theorie und Praxis der Korruptionsbekämpfung
- Nr. 2005-1 **Valerie Schuster**
Corporate Citizenship und die UN Millennium Development Goals: Ein unternehmerischer Lernprozess am Beispiel Brasiliens
- Nr. 2004-1 **Johanna Brinkmann**
Corporate Citizenship und Public-Private Partnerships: Zum Potential der Kooperation zwischen Privatwirtschaft, Entwicklungszusammenarbeit und Zivilgesellschaft