ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Pies, Ingo

Working Paper

Folk Economics und Folk Ethics als moralisches Problem: Ordonomische Anregungen zur Business Ethics

Diskussionspapier, No. 2023-12

Provided in Cooperation with:
Martin Luther University of Halle-Wittenberg, Chair of Economic Ethics

Suggested Citation: Pies, Ingo (2023) : Folk Economics und Folk Ethics als moralisches Problem: Ordonomische Anregungen zur Business Ethics, Diskussionspapier, No. 2023-12, ISBN 978-3-96670-199-0, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, Halle (Saale),
https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-995474

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/278722

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:

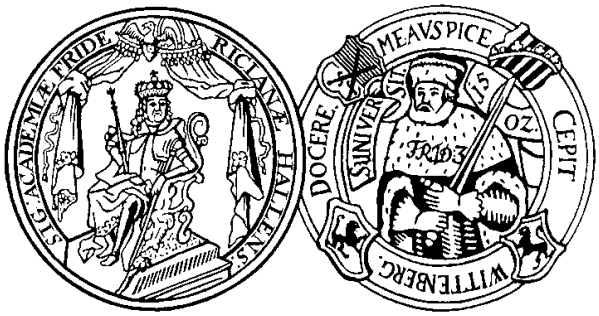
Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft



Ingo Pies

Folk Economics und Folk Ethics als moralisches Problem – Ordonomische Anregungen zur Business Ethics

Diskussionspapier Nr. 2023-12

des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik
an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg,
hrsg. von Ingo Pies,
Halle 2023

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 978-3-96670-198-3 (gedruckte Form)
ISBN 978-3-96670-199-0 (elektronische Form)
ISSN 1861-3594 (Printausgabe)
ISSN 1861-3608 (Internetausgabe)

Autoranschrift

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

Kurzfassung

„Folk Economics“ ist die Wirtschafts-‚Theorie‘ und analog ist „Folk Ethics“ die Moral-‚Theorie‘ des gesundes Menschenverstandes. Typisch für „folk-economic beliefs“ sind fehlerhafte Kausalattributionen. Typisch für „folk-ethical beliefs“ sind utopische oder dysfunktionale Bewertungsmaßstäbe. Die Hauptthese dieses Aufsatzes besagt, dass diese beiden Quellen positiver und normativer Desorientierung zu einem Forschungsobjekt der Business Ethics gemacht werden sollten, um – neben dem wichtigen Bereich *gerechtfertigter* Moralkritik an der Wirtschaft – auch den bislang vernachlässigten Bereich einer *un*-gerechtfertigten Moralkritik an der Marktwirtschaft wissenschaftlich zu bearbeiten. Zur Unterstützung dieser These wird anhand praktischer Syllogismen gezeigt, dass die wissenschaftliche Kritik und Korrektur von „folk-economic beliefs“ eine etwas andere Vorgehensweise erfordert als die wissenschaftliche Kritik und Korrektur von „folk-ethical beliefs“.

Schlüsselbegriffe: Business Ethics, Folk-economic Beliefs, Folk-ethical Beliefs, Praktischer Syllogismus

JEL-Klassifikation: A12, A13, B41, B52, L51

Abstract

„Folk economics“ is the economic ‘theory’ of common sense, and analogously „folk ethics“ is the moral ‘theory’ of common sense. Typical of „folk-economic beliefs“ are erroneous causal attributions. Typical of „folk-ethical beliefs“ are utopian or dysfunctional criteria for moral judgments. The main proposition of this article is that these two sources of positive and normative disorientation should be made an object of research in business ethics in order to scientifically work on the hitherto neglected area of *un*justified moral critiques of the market economy – in addition and complementation to the important area of *justified* moral critiques of the market economy. In support of this proposition, practical syllogisms are used to show that the scientific critique and correction of „folk-economic beliefs“ requires a slightly different approach than the scientific critique and correction of „folk-ethical beliefs“.

Keywords: Business Ethics, Folk-economic Beliefs, Folk-ethical Beliefs, Practical Syllogism

JEL-Classification: A12, A13, B41, B52, L51

Folk Economics und Folk Ethics als moralisches Problem – Ordonomische Anregungen zur Business Ethics

Ingo Pies*

Problemstellung

Die akademische Literatur der Business Ethics legt moralische Maßstäbe an, wenn sie das Verhalten: die Verhaltensanreize und die Verhaltensergebnisse wirtschaftlicher Akteure (= Individuen und Organisationen) analysiert und bewertet. Insofern nimmt sie – völlig zu Recht – eine kritische Perspektive ein, wenn sie die Wirtschaft zu ihrem Forschungsobjekt macht. Für die Wissenschaftlichkeit der Business-Ethics-Literatur ist es jedoch – wie bei allen anderen Disziplinen auch – von konstitutiver Bedeutung, dass sie nicht nur kritisch, sondern auch selbstkritisch vorgeht und darauf reflektiert, inwiefern sie ihren eigenen Ansprüchen genügt und inwiefern diese Ansprüche gut begründet sind.

Ein aufschlussreiches Beispiel für wissenschaftliche Selbstkritik liefert John Boatright, der vor nunmehr einem Vierteljahrhundert die Frage aufgeworfen hat, ob die Literatur der Business Ethics auf einem Fehler beruht.[1] Boatright führt eine grundlegende Unterscheidung ein, indem er zwischen dem für den Mainstream der Literatur typischen Paradigma mit dem Namen „Moral Manager Model" und einem alternativen Paradigma mit dem Namen „Moral Market Model" differenziert. Das Mainstream-Paradigma bearbeitet die Problemstellung, wie sich ein Manager innerhalb einer Unternehmens-Organisation moralisch verhalten sollte. Das Alternativ-Paradigma hingegen nimmt in den Blick, wie sich das Marktumfeld für Unternehmens-Organisationen so gestalten ließe, dass es für Manager anreizkompatibel wird, sich moralisch zu verhalten. Boatrights Grundthese lautet: „[I]f the Moral Manager Model describes the aim of business ethics, then we are fighting a losing battle."[2]

Ich will in diesem Aufsatz versuchen, ähnlich wie Boatright die Business-Ethics-Literatur aus einem selbstkritischen Blickwinkel zu betrachten. Ähnlich wie Boatright beginne ich damit, einige grundlegende Unterscheidungen einzuführen.

Meine erste Differenzierung betrifft die Kritik der wirtschaftlichen Praxis. Unabhängig davon, ob die Wissenschaft eine solche Kritik gesellschaftlich vorfindet oder ob sie sie selbst normativ formuliert, können wir unterscheiden zwischen gerecht(fertigt)er und

* Für wertvolle Diskussionen und hilfreiche Hinweise danke ich Markus Beckmann, Stefan Hielscher, Klaus Leisinger, Andrea Maurer, Gerhard Minnameier, Hans-Dieter Pies, Felix Schultz und Vincent Czyrnik,

[1] Vgl. Boatright (1999).

[2] Boatright (1999; S. 585). Vgl. hierzu auch die fast gleichlautende These (mitsamt Begründung und theoriestrategischer Schlussfolgerung) von Homann und Pies (1994; S. 4, H.i.O.): „Es ist für uns ein Kennzeichen der Moderne, dass sich moralische Anliegen nur dann verwirklichen lassen, wenn die sog. ‚Sachzwänge' nicht einfach ignoriert werden. Setzt man die theoretische Konzeptualisierung jedoch so an, dass moralische Anliegen grundsätzlich *gegen* die Funktionslogik der modernen Wirtschaft ins Spiel gebracht werden (müssen), steht die Moral von vornherein auf verlorenem Posten. Deshalb bemühen wir uns um einen Ansatz, der – um der Moral willen! – diese Funktionslogik nicht bekämpft, sondern sie in den Dienst der moralischen Anliegen stellt. Wirtschaftsethik, wie wir sie verstehen, muss dazu beitragen, die Wettbewerbsbedingungen moderner Gesellschaften nicht außer Kraft zu setzen, sondern sie vielmehr *so zu gestalten, dass mehr Moral möglich wird*."

un-gerecht(fertigt)er Kritik. Meinem Eindruck nach beschäftigt sich die akademische Literatur zur Business Ethics ganz überwiegend damit, eine gerecht(fertigt)e Kritik wirtschaftlicher Praxis zu unterstützen bzw. hervorzubringen, während umgekehrt das spiegelbildliche Problem, *un*-gerecht(fertigt)e Kritiken argumentativ zurückzuweisen, bislang kaum bearbeitet wird. Hier liegt ein blinder Fleck vor, den aufzuhellen eine wichtige Aufgabe ist, wenn man die Literatur von ihrer einseitigen Schieflage befreien und zu einer stärkeren *Symmetrisierung* ihrer Forschungsarbeit befähigen will.

Meine zweite Differenzierung weist der wissenschaftlichen Zurückweisung *un*-gerecht(fertigt)er Kritiken wirtschaftlicher Praxis den Weg, indem sie zwei unterschiedliche Fehlerquellen identifiziert. Kritiken wirtschaftlicher Praxis können zum einen dadurch irregeführt sein, dass sie auf falschen Annahmen über die Realität beruhen. Sie können zum anderen aber auch dadurch irregeführt sein, dass sie bei der Bewertung einen ungeeigneten Maßstab verwenden. Folglich sind *positive* und *normative* Fehlerquellen zu unterscheiden. Abbildung 1 gewährt einen Überblick.

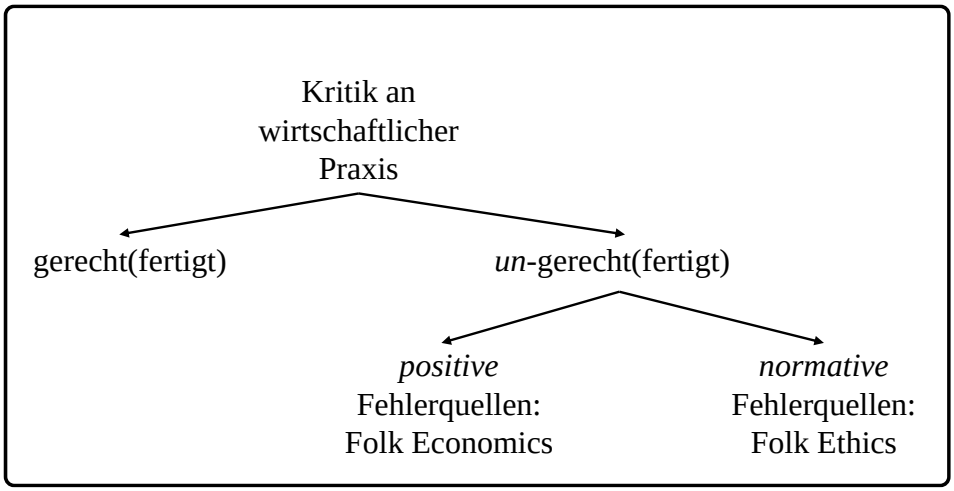


Abbildung 1: Zwei Leitunterscheidungen

Bei den positiven Fehlerquellen interessieren mich vor allem die Tendenzen des gesunden Menschenverstandes, von einer professionell-wissenschaftlichen Folgenkalkulation abzuweichen. Hierfür steht der Begriff „Folk Economics“. Ein konkretes Beispiel liegt etwa dort vor, wo – entgegen der ökonomischen Theorie – befürchtet wird, dass immigrierende Ausländer den Inländern grundsätzlich die Arbeitsplätze wegnehmen, so als sei das Arbeitsvolumen konstant und mithin ein reiner Verdrängungseffekt zu erwarten.

Bei den normativen Fehlerquellen interessieren mich vor allem die Tendenzen des gesunden Menschenverstandes, von den moralischen Maßstäben abzuweichen, die eine professionell-wissenschaftliche Einschätzung nahelegen würde. Hierfür steht der Begriff „Folk Ethics“. Ein markantes Beispiel liegt etwa dort vor, wo an die wirtschaftliche Praxis utopische Erwartungen herangetragen werden, so dass es kategorial vorprogrammiert ist, dass eine moralische *Be*urteilung unausweichlich in eine *Ver*urteilung münden muss.

Die weitere Vorgehensweise sieht nun so aus: Im ersten Kapitel greife ich auf das Instrument des praktischen Syllogismus zurück, um deutlich zu machen, dass die wissenschaftliche Bearbeitung positiver Fehlerquellen eine ganz andere Stoßrichtung erfordert als die Bearbeitung normativer Fehlerquellen. Im zweiten Kapitel erläutere ich den Fachterminus „folk-economic beliefs“ und zeige, welche Forschungsoptionen für die Business Ethics sich damit verbinden (bzw. eröffnen) lassen. Analog gehe ich im dritten Kapitel

mit dem Fachterminus „folk-ethical beliefs“ vor. Der Beitrag schließt mit einem kurzen Fazit und einem längeren Ausblick auf die mögliche (und wünschenswerte) Neujustierung der Business Ethics.

1. Zwei argumentative Stoßrichtungen im Syllogismus: downstream und upstream

Der praktische Syllogismus wird hier als Analyseinstrument verwendet, um die logische Herleitung normativer Urteile aus normativen und positiven Prämissen zu untersuchen.[3] Abbildung 2 erleichtert den Überblick. Auf der ersten Ebene konstatieren normative Prämissen ein moralisches Desiderat. Hier wird gewissermaßen ein Ziel formuliert: ein *Wollen*. Auf der zweiten Ebene geben positive Prämissen Auskunft über den realen Möglichkeitenraum. Hier werden Aussagen über Fakten bzw. über die kausalen Zusammenhänge zwischen Fakten getroffen. Damit werden geeignete Mittel zur Zielverfolgung identifiziert. Hier geht es also ums *Können*. Auf der dritten Ebene wird dann nur noch die logische Quintessenz gezogen. Aus den ersten beiden Ebenen normativer und positiver Prämissen wird eine normative Conclusio hergeleitet. Sie hat den Charakter einer konditionierten Empfehlung. Hier geht es ums *Sollen*: Angesichts der relevanten Alternativen, zwischen denen wir wählen können, bestimmt die Conclusio jene Mittel, die wir zur Verfolgung des gewünschten Ziels zweckmäßigerweise einsetzten sollten.

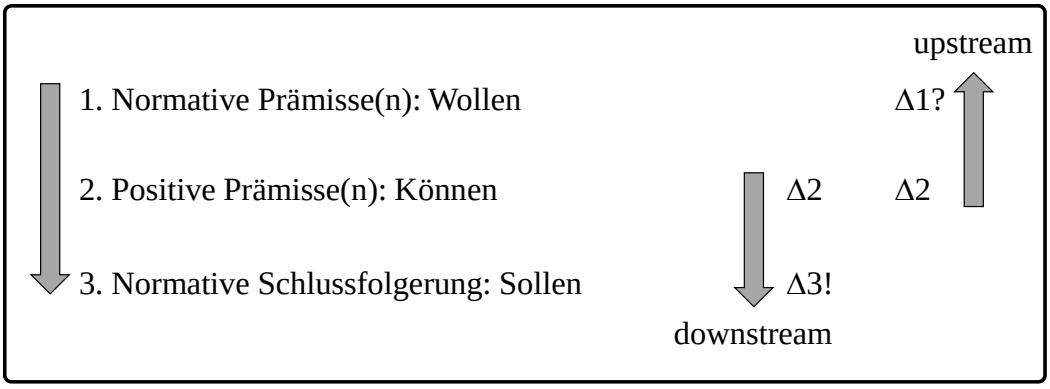


Abbildung 2: Der praktische Syllogismus

Der praktische Syllogismus schafft Begründungstransparenz. Er zeigt auf, wie Wollen und Können in ein Sollen münden – bzw. umgekehrt: wie ein normatives Sollen aus Zweckmäßigkeitsüberlegungen hergeleitet werden kann, die sich auf ein Wollen und Können zurückführen lassen. Deshalb ist dieses Analyseinstrument besonders geeignet für die strukturierte Förderung normativer Lernprozesse.[4]

Der praktische Syllogismus kann für unterschiedliche Fragestellungen eingesetzt werden. Ich unterscheide hier drei Aufgaben: Komplettierung, Kritik und Korrektur.

---

[3] Zur Bedeutung des praktischen Syllogismus als nützliches Denkwerkzeug für die Business Ethics vgl. Homann und Pies (1994; S. 4), Schreck et al. (2013) sowie Zeyen und Beckmann (2018).

[4] Im Rückgriff auf die drei Ebenen des praktischen Syllogismus lässt sich auch das Tagungsthema aufschlussreich re-konstruieren: Der Weg vom Sein (2. Ebene) zum Sollen (3. Ebene) führt über das Wollen (1. Ebene). Wird dies nicht recht bedacht, können normativistische oder positivistische Fehlschlüsse unterlaufen. Dies wird im Text sogleich näher erläutert.

(1) In öffentlichen Diskursen – und manchmal auch in wissenschaftlichen Debatten – werden normative Bewertungen formuliert, aber nicht ausführlich begründet. Das zugrunde liegende Urteil – genauer: die gedankliche Beurteilungs-Prozedur – bleibt dann zumindest teilweise implizit. Hier kann der praktische Syllogismus als Explizierungshilfe eingesetzt werden: als Heuristik zum Auffinden der relevanten (normativen und positiven) Prämissen, aus denen sich das Urteil logisch zwingend folgern lässt.

(2) Solche Komplettierungen sind vor allem dort nötig und wertvoll, wo Diskursteilnehmern beim Argumentieren kritikwürdige Fehler unterlaufen.

- Ein *normativistischer Fehlschluss* liegt dort vor, wo unter Auslassung positiver Prämissen versucht wird, aus normativen Prämissen direkt eine normative Conclusio herzuleiten, nach dem Motto: aus (1.) ohne (2.) folgt (3.).
- Ein *positivistischer* Fehlschluss (oder in alternativer Terminologie: ein *naturalistischer* Fehlschluss) liegt dort vor, wo unter Auslassung normativer Prämissen versucht wird, aus positiven Prämissen direkt eine normative Conclusio herzuleiten, nach dem Motto: aus (2.) ohne (1.) folgt (3.).
- Ein Non-sequitur-Fehlschluss liegt dort vor, wo bei der Herleitung der normativen Conclusio ein logischer Fehler unterläuft, so dass gilt: aus (1.) und (2.) folgt *nicht* (3.).

(3) Neben diesen drei *formalen* Fehlern können aber auch *inhaltliche* Fehler unterlaufen, die korrekturwürdig sind.

- Ein inhaltlicher Fehler kann bei den *positiven* Prämissen auftreten, wenn man über die Faktenlage nicht richtig informiert ist oder falsche Vorstellungen von den Kausalzusammenhängen hat, die zwischen Fakten bestehen. Hier kann wissenschaftliche Aufklärung einsetzen, indem sie – unter Beibehaltung der normativen Prämissen – auf der zweiten Ebene mit neuen Erkenntnissen ansetzt und von dort aus eine neue Schlussfolgerung zieht. Formal betrachtet, lässt sich die argumentative Stoßrichtung als „*downstream*“ bezeichnen (vgl. Abb. 2). Es gilt: aus (1.) und (Δ2.) folgt (Δ3.).
- Wenn man ein utopisches oder ein zwar realisierbares, aber dennoch nicht wirklich wünschenswertes Ziel formuliert, kann ein inhaltlicher Fehler auch bei den *normativen* Prämissen auftreten. Dann kann wissenschaftliche Aufklärung einsetzen, indem sie wiederum auf der zweiten Ebene mit neuen Erkenntnissen ansetzt und von dort aus die normative Prämisse in Frage stellt. Formal betrachtet, lässt sich die argumentative Stoßrichtung als „*upstream*“ bezeichnen (vgl. Abb. 2). Es gilt: aus (Δ2.) folgt die Infragestellung (Δ1?).

Downstream-Argumente sind Überbietungsargumente. Sie haben eine hohe Überzeugungskraft, weil sie das von den Adressaten der Argumentation selbst gewählte Ziel unverändert festhalten und die Diskussion darauf lenken, ob es aus einsichtsfähigen Gründen nicht zweckmäßiger wäre, andere als die ursprünglich favorisierten Mittel zu wählen, weil es unter Berücksichtigung neuer Erkenntnisse eine überlegene Alternative gibt. In Abbildung 2 ist deshalb beim Downstream-Argument hinter (Δ3.) noch ein Ausrufezeichen eingefügt.

Demgegenüber weisen Upstream-Argumente eine andere diskursive Qualität auf. Es handelt sich um Verunsicherungsargumente. Sie geben nicht eine neue Antwort vor, sondern stellen stattdessen die Ausgangsfrage in Zweifel. In Abbildung 2 ist deshalb beim

Upstream-Argument hinter (Δ1.) noch ein Fragezeichen eingefügt. Es markiert die Frage, ob die normative Prämisse im vorliegenden Kontext wirklich gut begründet ist.

Man kann es auch so ausdrücken: „Downstream" wird ein Argument abgeschlossen. „Upstream" wird ein (ganz neues) Argument eröffnet. Beim „Downstream"-Argument wird ein Gedankengang beendet, beim „Upstream"-Argument wird ein neuer Gedankengang begonnen.

„Upstream"-Argumente fragen: „Warum?". Damit können sie Lernprozesse einleiten, an deren Ende man sich darauf einigt, dass eine andere normative Prämisse vorzugswürdig ist. Dies lässt sich dann als „Downstream"-Argument zweiter Ordnung rekonstruieren. Wir kommen später darauf zurück. Hier möge abschließend der Hinweis genügen, dass „Upstream"-Argumente einem „Downstream"-Argument zweiter Ordnung vorarbeiten können.

2. Folk-economic Beliefs

(1) Wir sind geborene Ptolemäer. Unsere „folk physics" legt die Auffassung nahe, dass sich die Sonne um die Erde dreht – eine Anschauung, die zwei Mal pro Tag (scheinbar) verifiziert wird, wenn wir morgens die Sonne aufgehen und abends die Sonne untergehen sehen. Die wissenschaftliche Physik klärt uns seit der kopernikanischen Wende darüber auf, dass es sich genau umgekehrt verhält: Die Erde dreht sich um die Sonne.

Wir sind geborene Kreationisten. Wir beobachten Zweckmäßigkeit in der Natur – Augen, die zum Sehen da sind; Flügel, die zum Fliegen da sind – und schließen im Modus einer „folk biology" auf einen zugrunde liegenden Schöpfungsplan(er). Die wissenschaftliche Biologie klärt uns seit Darwin darüber auf, dass sich solche Phänomene ganz anders erklären lassen: als Evolutions-Ergebnis von Mutation und Selektion.

Wir sind geborene Intentionisten. Es ist uns in Fleisch und Blut übergegangen, zwischen Handlungsmotiven und Handlungsergebnissen kausale Beziehungen zu identifizieren – in beide Richtungen. Insbesondere schließen wir im Modus einer „folk ethics" häufig von guten Motiven auf gute Ergebnisse und analog von schlechten Ergebnissen auf schlechte Motive. Seit der Schottischen Moralphilosophie des 18. Jahrhunderts klärt uns die Wissenschaft darüber auf, dass in einer modernen Gesellschaft viele Ergebnisse wettbewerblicher Funktionssysteme (in Wirtschaft und Politik, in Wissenschaft und Öffentlichkeit) als *nicht*-intendierte Folgen intentionalen Handelns zustande kommen, so dass man kausale Zurechnungsfehler in Form von Heroisierungsnarrativen und – spiegelbildlich – Verschwörungsnarrativen begeht, wenn man kategorial blind dafür ist, dass aufgrund der Steuerung durch wettbewerbliche Anreize gute (System-)Ergebnisse nicht zwingend gute Handlungsabsichten und analog schlechte (System-)Ergebnisse nicht zwingend schlechte Handlungsabsichten voraussetzen. Eine ökonomisch informierte Ethik rechnet (System-)Ergebnisse nicht Intentionen, sondern Institutionen zu: den funktionalen oder dysfunktionalen *Anreizen*, die gute oder schlechte Ergebnisse bewirken.

Allgemein kann man formulieren, dass „folk ethics" auf eine irrtumsbehaftete Anwendung von Bewertungsmaßstäben verweisen. In diese Kategorie fallen Ziel-Mittel-Konfusionen sowie kategoriale Verwechslungen von Lebenswelt und System. Ein Beispiel hierfür ist die kommunistische Devise, die Karl Marx in seiner Kritik des Gothaer

Programms ausgegeben hat: „Jeder nach seinen Fähigkeiten, jedem nach seinen Bedürfnissen!“[5] Hier liegt eine Kontextverwirrung vor, eine kategoriale Ebenenverwechslung: Die Devise mag für die Binnenstruktur kleiner Familien geeignet sein, nicht aber für die Makrostruktur einer Großgesellschaft. Ähnlich verhält es sich, wenn von marktlichen Wettbewerbsprozessen erwartet wird, dass sie – angesichts unterschiedlicher Ressourcenausstattungen, unterschiedlicher Präferenzen und angesichts zahlreicher zufälliger Einflüsse – alle Wettbewerbsteilnehmer gleichermaßen erfolgreich sein lassen. Generell weisen „folk ethical beliefs“ das Kennzeichen auf, dass prinzipiell unmögliche (= utopische) oder situativ unangemessene (= dysfunktionale) Bewertungsmaßstäbe angelegt werden, wenn es darum geht, Moralurteile zu fällen.[6]

(2) Analoge Überlegungen lassen sich im Hinblick auf „folk economics“ anstellen. Der Begriff geht zurück auf Paul H. Rubin[7] und verweist auf ein Mismatch-Problem: Unsere Denkkategorien sind über evolutionäre Zeiträume in weitestgehend statischen Gesellschaften entstanden und passen nicht von Natur aus zur modernen Wachstumsgesellschaft. Für Rubin sind wir Menschen geborene Nullsummendenker und haben deshalb eine angeborene Neigung, gesellschaftliche Phänomene im Tradeoff-Paradigma des Win-Lose wahrzunehmen, so dass wir mutmaßen, durch die Besserstellung anderer schlechter gestellt zu sein. Demgegenüber kläre die Ökonomik wissenschaftlich darüber auf, dass in vielen Fällen eine wechselseitige Besserstellung im Sinne eines Win-Win möglich ist. Doch anders als das in unserer Natur angelegte Sprechen müsse das ökonomische Denken eigens gelehrt und erlernt werden – analog zu dem in unserer Natur nicht angelegten Lesen. Hierzu heißt es:

> „Folk economics is the intuitive economics of untrained people. … Naive people or those untrained in economics think of prices as allocating wealth but not as influencing allocation of resources or production of goods and services. In folk economics, the amount of a good traded-whether in aggregate or by each individual-is fixed and independent of price. Moreover, each individual is concerned with the distribution of wealth and income (with particular but not exclusive attention to his/her own wealth), not with any efficiency gains from economic activity. The world of folk economics is a zero-sum world, and the primary economic problem for each individual is to maximize his or her own wealth in this world. One of the goods traded is labor, so the number of jobs is also viewed as fixed. Thus, in folk economics, if one person gets a job someone else must lose a job.
>
> I do not want to imply that people cannot learn about positive-sum interactions or about efficiency. … But the point is that it must be learned; it is not an innate piece of knowledge. Speech is innate; all

[5] Marx (1875, 1973; S. 21).

[6] Ein prominentes Beispiel für die wirtschaftsethische Auseinandersetzung mit einer ungerechtfertigten Kritik des Marktes stammt von Hayek (1976). Er unterscheidet zwischen Prozessgerechtigkeit und sozialer Gerechtigkeit im Sinne von Ergebnisgleichheit. Auf dieser Basis argumentiert er, dass die Anwendung der Kategorie von Ergebnisgleichheit innerhalb von Marktkontexten zu Verstößen gegen Prozessgerechtigkeit führt. Sein Inkonsistenzargument lautet – Hayek (1976; S. 64 f.): „It has of course to be admitted that the manner in which the benefits and burdens are apportioned by the market mechanism would in many instances have to be regarded as very unjust if it were the result of a deliberate allocation to particular people. But this is not the case. Those shares are the outcome of a process the effect of which on particular people was neither intended nor foreseen by anyone when the institutions first appeared-institutions which were then permitted to continue because it was found that they improve for all or most the prospects of having their needs satisfied. To demand justice from such a process is clearly absurd, and to single out some people in such a society as entitled to a particular share evidently unjust.“ Hayek konstatiert also einen Kategorienfehler, gewissermaßen einen intentionalistischen Fehlschluss, weil eine Norm zur Bewertung bewusster Handlungen an einen Prozess institutionalisierter Handlungskoordination herangetragen wird. Allerdings bleibt er bei dem Upstream-Argument stehen, dass soziale Gerechtigkeit ungerecht ist. In diesem Sinne identifiziert er soziale Gerechtigkeit als „folk-ethical belief“. Ein Überbietungsargument gelingt ihm hier aber nicht. Wie dieses – als Verbindung von Downstream-Argumenten erster und zweiter Ordnung – hätte strukturiert sein müssen, wird in Abschnitt 3 deutlich werden.

[7] Vgl. Rubin (2003).

> humans in normal environments learn to speak. Reading must be taught; it is not innate. Economics is more like reading than like speech. … There is a good bit of evidence that we are hardwired to be very good at protecting our own interests and at detecting cheating in an exchange situation … But being able to look out for our own interests is not the same as being able to detect social gains from exchange, and this is what is lacking in folk economics."

Man kann den grundlegenden Gedanken auch so ausdrücken: Das Nullsummendenken ist uns als erste Natur quasi in die Wiege gelegt worden. Es ist uns angeboren. Aber wir sind unserer ersten Natur nicht schicksalhaft ausgeliefert. Das Denken in Nicht-Nullsummenspielen kann nämlich als zweite Natur intellektuell erworben werden, und zwar mit Hilfe ökonomischer Aufklärung. Wir verfügen über Kulturtechniken – insbesondere in Form der modernen Wissenschaften –, mit denen wir uns gewissermaßen an den eigenen Haaren aus dem Sumpf angeborener Vorurteilsstrukturen herauszuziehen vermögen.

(3) Angeborene Vorurteile lassen sich als systematisch verzerrte Wahrnehmungsmuster interpretieren. In der wissenschaftlichen Literatur spricht man von Biases, also von Voreinstellungen (Vorprogrammierungen oder wörtlich Vor-Urteilen), die geeignet sind, den gesunden Menschenverstand in die Irre zu führen.

Bryan Caplan unterscheidet vier Biases, die für die (Fehl-)Wahrnehmung der Wirtschaft relevant sind:

- Marktfeindlichkeit („antimarket bias"), definiert als „a tendency to underestimate the economic benefits of the market mechanism"[8]
- Fremdenfeindlichkeit (antiforeign bias"), definiert als „a tendency to underestimate the economic benefits of interaction with foreigners"[9]
- Arbeitsbeschaffungsfixierung („make-work bias"), definiert als „a tendency to underestimate the economic benefits of conserving labor"[10]
- Pessimismusfixierung („pessimistic bias"), definiert als „a tendency to overestimate the severity of economic problems and to underestimate the (recent) past, present and future performance of the economy"[11]

Alle vier Biases stehen in einem engen Zusammenhang mit dem Nullsummendenken: Wer soziale Interaktionen nicht im Win-Win-Paradigma zu denken vermag, weil er im Win-Lose-Paradigma befangen bzw. verfangen ist,

- kann den Tauschakt nicht als wechselseitige Besserstellung und mithin nicht den Markt als soziale Arena gemeinwohlförderlicher Tauschakte denken
- kann Fremde nicht als Kooperationspartner wertschätzen, sondern wird sie eher als Bedrohung empfinden
- wird kategorial blind für die Fortschrittsdimension, Wohlstand durch Effizienzsteigerungen (= Arbeitseinsparungen) nachhaltig zu fördern, und stattdessen an politische Maßnahmenpakete als Bewertungsmaßstab anlegen, ob in Aussicht gestellt wird, dass Arbeitsplätze geschaffen werden sollen
- wird dazu tendieren, Gegenwart und Zukunft als Stagnations- oder gar als Verfallsprozess wahrzunehmen, weil dramatisch unterschätzt wird, wie sehr die kapitalistische Institution des wettbewerblich verfassten Marktes im Zusammenspiel mit der kapitalistischen Institution der auf langfristige Existenz und rationale Be-

[8] Caplan (2007; S. 30, im Original hervorgehoben).
[9] Caplan (2007; S. 36, im Original hervorgehoben).
[10] Caplan (2007; S. 40, im Original hervorgehoben).
[11] Caplan (2007; S. 44, im Original hervorgehoben).

wirtschaftung angelegten Unternehmensorganisation dazu beitragen können, gesellschaftliche Probleme durch Innovation zu lösen, d.h. durch die Generierung und Nutzung neuen Wissens

(4) Neuere Forschung legt nahe, dass nicht nur das Nullsummendenken, sondern auch noch weitere psychologische Faktoren – teils unabhängig von, teils im Zusammenspiel mit der Tendenz zum Nullsummendenken – dafür verantwortlich sein dürften, dass der gesunde Menschenverstand „folk-economic beliefs“[12] anhängt, die einer wissenschaftlichen Prüfung mit Hilfe ökonomischer Theorie und Empirie nicht standhalten.

Am Beispiel: In den USA sind zahlreiche Regulierungen des Immobilien- und Wohnungsmarktes sehr populär – angefangen von der Ausweisung nicht bebaubarer Flächen über den Neubau restringierende Bauvorschriften bis hin zu Mietpreisregulierungen. Insofern könnte man geneigt sein, hier einen gut funktionierenden demokratischen Prozess zu vermuten. Stutzig wird man allerdings, wenn man empirisch beobachtet, dass in vielen Fällen nicht nur die Wohnungseigentümer, sondern auch die Mieter politische Maßnahmen befürworten, die eine Ausdehnung des Wohnungsangebots regulatorisch erschweren.

Vor diesem Hintergrund geht die Vignetten-Studie von Nall et al. der Hypothese nach, dass Baureglementierungen bei Mietern nicht populär sind, *weil* sie ihnen nützen, sondern *obwohl* sie ihnen schaden.[13] Die Autoren identifizieren das Phänomen eines Angebotsskeptizismus („supply skepticism“):

> „[W]e show that about 30%-40% of Americans believe, contrary to basic economic theory and robust empirical evidence, that a large, exogenous increase in their region’s housing stock *would cause rents and home prices to rise*.“[14]

Viele Menschen in den USA bezweifeln, dass eine Ausdehnung des Wohnungsangebots zu Mietpreissenkungen führt. Vielmehr glauben sie das Gegenteil. Interessanterweise tritt dieses Phänomen aber nicht universell auf, sondern offenbar sektorspezifisch: In dieser Studie konnten viele US-Probanden richtig einschätzen, dass eine Zunahme der Neuwagenproduktion den Preis für Gebrauchtwagen sinken lässt, während sie hingegen *nicht* richtig einschätzen konnten, dass eine Zunahme beim Wohnungsneubau die Mietpreise für Altwohnungen ganz analog sinken lässt.[15]

Ferner beobachten die Autoren eine verbreitete Tendenz zu personalisierenden Schuldzuweisungen, die zudem selektiv verzerrt sind:

> „[W]e observe a very strong tendency to blame housing providers (developers) for high housing prices. Conversely, actors whose stock in trade is opposing new development (environmentalists, anti-development activists) are almost never blamed. Incumbent owners who rent out their property (landlords) are commonly blamed, whereas incumbent owners who occupy it (homeowners) are not, even though both groups have a similar economic interest in supply restrictions. The pattern of blame attribution is very similar for homeowners and renters, except that renters hold landlords more responsible and homeowners are slightly more likely to list developers in their top three.

[12] Der Begriff geht zurück auf Boyer und Petersen (2018). Vgl. kritisch hierzu Bendixen (2019).
[13] Vgl. Nall et al. (2022). Sie formulieren folgenden Erklärungsanspruch (S. 41): „Our results suggest a new explanation for a behavioral puzzle observed in the local political economy literature, namely, that renters are not always supportive of new housing.“
[14] Nall et al. (2022; S. 6 f.).
[15] Nall et al. (2022; S. 28 und S. 30): „Do people think about housing in the same way they think about other markets? No.“ „Housing is different.“

> All of this coheres with the notion that the mass public sees high housing prices and rents as caused by putative bad actors' malevolence, rather than development restrictions and impersonal market forces."[16]

Insgesamt konnten die Autoren der Studie identifizieren, dass – neben anderen Faktoren – auch ein „folk-economic belief" dazu beitragen kann, die Popularität der Regulierungen zu erklären. Die Autoren konstatieren „a … public misunderstanding of housing markets"[17] und erläutern die politisch beunruhigenden Implikationen dieses Befundes wie folgt:

> „[P]eople who want lower prices and rents (a latent supermajority) may fail to mobilize for pro-housing reforms because they do not believe that more supply would bring down prices."[18] „Supply Skeptics who want lower prices might well make self-undermining political choices"[19]. „[O]ur study suggests that the staggering inequalities that mark the American housing landscape may have resulted, in part, from poorly-informed voters backing policies that foreclose the outcomes they prefer."[20]

Hinsichtlich des Umgangs mit diesem „folk-economic belief" geben die Autoren folgenden Hinweis:

> „We hope that our careful documentation of the prevalence and robustness of housing Supply Skepticism will spur future work in a causal-inference framework on its origins and consequences. That ordinary people have a firm grasp on how the supply of new cars affects prices for used cars suggests that it might be fruitful to try educating people about housing by analogy to cars."[21]

Ferner liest man folgende Einschätzung:

> „We thought Supply Skepticism would run together with generalized zero-sum thinking, but it does not."[22]

Diese Einschätzung lässt darauf schließen, dass es hier weiteren Untersuchungsbedarf gibt, gerade auch im Bereich der Grundlagenforschung, um zu klären, ob das Nullsummendenken die einzige Quelle für „folk-economic beliefs" ist, ob es gleichrangig weitere Quellen gibt, oder ob es sich vielmehr so verhält, dass das Nullsummendenken mit weiteren nachgelagerten Faktoren interagiert, die (mit)bestimmen, welche konkrete Form der Gedankenfehler annimmt.

(5) Aber auch wenn es hier noch viele offene Fragen gibt, wird bereits deutlich, dass empirische Evidenz vorliegt, mit der man Downstream-Argumente generieren kann. Dies gilt es nun illustrativ vor Augen zu führen.

Wir beginnen damit, den „folk-economic belief" in einen praktischen Syllogismus einzuordnen. Wir erhalten auf diese Weise ein moralisches Urteil, das als politische Forderung auftritt (Abbildung 3).

Auch die Korrektur des „folk-economic belief" lässt sich im praktischen Syllogismus darstellen (Abbildung 4). Hierzu wird das erste Element, die normative Prämisse (1.), unverändert übernommen. Korrigiert wird das zweite Element, die positive Prämisse. Hierfür steht „Δ2": Der Angebotsskeptizismus wird zurückgewiesen. Stattdessen wird darauf aufmerksam gemacht, dass unter sonst gleichen Umständen ein steigendes Angebot die Preise sinken lässt und dass diese allgemeine ökonomische Erkenntnis auch auf den Wohnungsmarkt zutrifft. Diese Korrektur des zweiten Elements zieht dann

[16] Nall et al. (2022; S. 40).
[17] Nall et al. (2022; S. 4).
[18] Nall et al. (2022; S. 6).
[19] Nall et al. (2022; S. 36).
[20] Nall et al. (2022; S. 44).
[21] Nall et al. (2022; S. 43).
[22] Nall et al. (2022; S. 42).

(denk)notwendig auch eine Korrektur des dritten Elements nach sich. Die Schlussfolgerung muss angepasst werden. Hierfür steht „Δ3“: In Kenntnis der positiven Prämisse, dass Neubauten den Mietpreis für Altbauten nicht *ansteigen*, sondern *absinken* lassen, muss die normative Conclusio in ihr Gegenteil verkehrt werden. Neubauten sind nicht moralisch bedenklich, sondern moralisch erwünscht, weil sie dazu beitragen, bezahlbaren Wohnraum in Innenstädten verfügbar zu haben. Deshalb sollten Neubauten *nicht* regulatorisch aus Innenstädten ferngehalten werden.

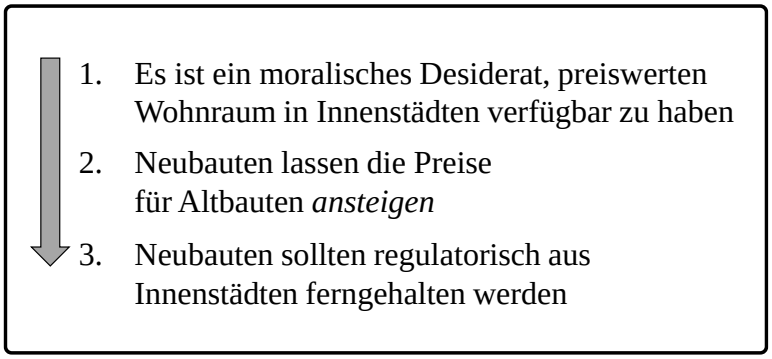


Abbildung 3: Der „folk-economic belief“ im praktischen Syllogismus

Man sieht: Gerade dann, wenn man das moralische Anliegen der normativen Prämisse ernst nimmt, kommt man mit Hilfe von wissenschaftlichen Erkenntnissen ökonomischer Theorie und Empirie zu einer anderen Schlussfolgerung, als es der „folk-economic belief“ nahelegen würde. Hier kann man zeigen, dass es ein überlegenes Mittel gibt, um das angestrebte Ziel wirksam zu verfolgen. In diesem Sinn liegt hier ein *Überbietungsargument* vor, das einen Aha-Effekt auszulösen vermag.

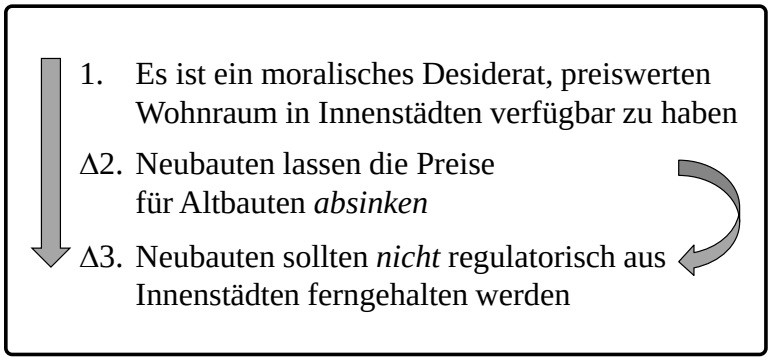


Abbildung 4: Die Korrektur des „folk-economic belief“ im praktischen Syllogismus

Mit solchen Überbietungsargumenten könnte sich die Business Ethics in gesellschaftliche Diskurse einbringen, um im Modus der wissenschaftlichen Aufklärung dazu beizutragen, dass die Bürger im Bereich der Wirtschaftspolitik nicht versehentlich Maßnahmen befürworten, die ihren Gemeinwohl-Interessen geradewegs zuwiderlaufen. Insofern vertrete ich die These, dass der wissenschaftliche Umgang mit „folk-economic beliefs“ für die Business Ethics ein lohnendes Betätigungsfeld wäre.

3. Folk-ethical Beliefs

Der wissenschaftliche Umgang mit „folk-ethical beliefs“ ist vergleichsweise komplizierter. Während die Wissenschaft mit ihrem direkten Zugriff auf Fakten und auf kausale Zusammenhänge zwischen Fakten unmittelbar in Konkurrenz zu den positiven Prämissen des gesunden Menschenverstandes auftreten kann, ist ihr dieser direkte Zugriff im Hinblick auf die normativen Prämissen des gesunden Menschenverstandes versperrt, wenn man Max Webers Werturteilsfreiheitspostulat ernst nimmt. Während sich „folk-economic beliefs“ unmittelbar aufklären lassen, ist dies bei „folk-ethical beliefs“ nur mittelbar möglich. Aber es ist möglich.

Um dies vor Augen zu führen, gehe ich in drei Schritten vor. Im ersten Schritt zeige ich kurz, wie Business Ethics das Thema Preiswucher bearbeiten kann, wenn sie bei „folk-economic beliefs“ ansetzt. Im Anschluss daran zeige ich kontrastierend, wie Business Ethics das Thema Preiswucher bearbeiten kann, wenn sie bei „folk-ethical beliefs“ ansetzt. Der zweite Schritt erläutert die Generierung eines Upstream-Arguments. Hierauf aufbauend wird im dritten Schritt gezeigt, wie man die Anregung dieses Upstream-Arguments konstruktiv umsetzen kann, indem man Downstream-Argumente (zweiter und erster Ordnung) formuliert, die als intellektuelle Orientierungsangebote fungieren können, wie sich „folk-economic beliefs“ argumentativ einsichtig und inter-subjektiv nachvollziehbar korrigieren lassen.

(1) Preiswucher ist ein altes Thema. Aber es kann immer wieder aufs Neue starke Emotionen hervorrufen. Das liegt daran, dass viele Menschen eine gerade in Notzeiten auftretende starke Preissteigerung als *Problem* ansehen. Die ökonomische Theorie legt es demgegenüber nahe, starke Preissteigerungen, die in Notzeiten auf Wettbewerbsmärkten auftreten, als konstitutiven Beitrag zur Problem*lösung* anzusehen, weil höhere Preise die Nachfrage zurückdrängen und das Angebot ausweiten, so dass dem gesellschaftlichen Problem krisenhaft verschärfter Knappheit besser begegnet wird.

Die Argumentation des gesunden Menschenverstandes lässt sich im praktischen Syllogismus wie folgt rekonstruieren (Abbildung 5).

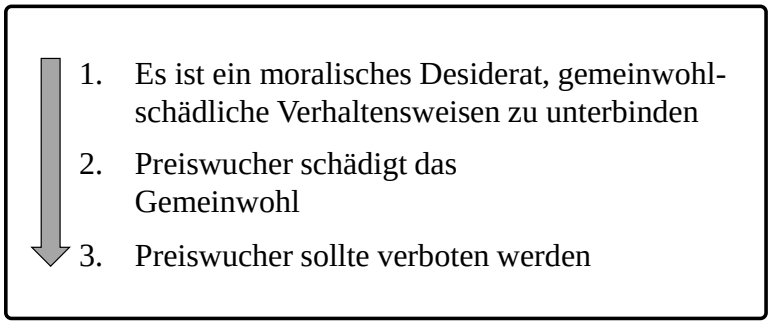


Abbildung 5: Das populäre Argument gegen Preiswucher im praktischen Syllogismus

Die ökonomische Folgenabschätzung lässt sich als Downstream-Argument dagegen halten, nach dem Muster: aus (1.) und (Δ2.) folgt (Δ3.) (Abbildung 6).

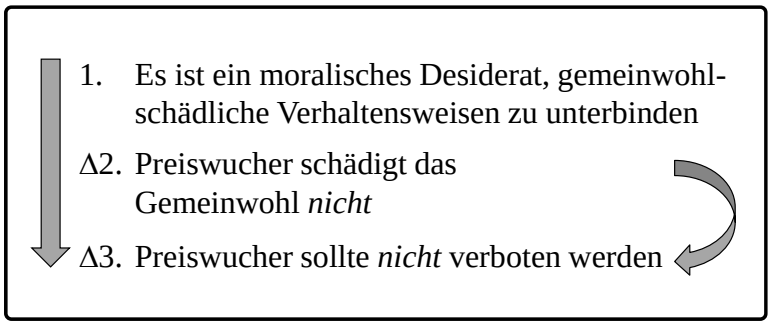


Abbildung 6: Das ökonomische Downstream-Gegenargument im praktischen Syllogismus

(2) Um das Thema Preiswucher als ein Problem korrekturbedürftiger „folk-ethical beliefs" bearbeiten zu können, sind folgende Hintergrundinformationen hilfreich.

Während der Corona-Pandemie war in den USA zu beobachten, dass angesichts steigender Preise viele Menschen über „Preiswucher" empört waren, während gleichzeitig in der Öffentlichkeit gefeiert wurde, dass beispielsweise Krankenschwestern in New York beträchtliche Lohnsteigerungen durchsetzen konnten.[23] Das wirft die Frage auf, warum Sachverhalte, die aus der Perspektive ökonomischer Theorie betrachtet in die gleiche Kategorie gehören, vom gesunden Menschenverstand kategorial unterschiedlich einsortiert und dann auch unterschiedlich bewertet werden. Kurz: Warum wird Preiswucher anders bewertet als Lohnwucher?

Um dieser Frage nachzugehen, haben Jauernig et al. eine experimentelle Studie durchgeführt, in der Fairness-Urteile untersucht werden.[24] Die Autoren bestätigen die bislang nur anekdotische Beobachtung eines „folk-ethical belief". Ihr Befund lautet, dass ein Händler, der Masken an ein Krankenhaus verkauft und krisenbedingt von einer Preissteigerung um 30% profitiert, ein anderes Fairness-Urteil erfährt als eine Pflegekraft, die ihre Arbeit in einem Krankenhaus aufnimmt und krisenbedingt von einer Lohnsteigerung um 30% profitiert. Den zweiten Fall stufen viele Menschen im Vergleich zum ersten Fall als deutlich fairer ein. Plakativ ausgedrückt gilt ihnen Preiswucher als unerwünscht, Lohnwucher hingegen als erwünscht.

Hierfür werden in der Studie zwei Faktoren identifiziert, die intentionalistische Überlegungen in unterschiedliche Richtungen lenken: zum einen das Nullsummendenken, zum anderen die Attribution von Machtunterschieden, welche durch das Nullsummendenken getriggert wird. Das Nullsummendenken führt zu dem Phänomen, dass Menschen selbst mit einer für beide Marktseiten freiwilligen Transaktion nicht wechselseitige Besserstellung, sondern eine kombinierte Besser- und Schlechterstellung assoziieren. Zugleich wird die vermutete Schlechterstellung dann als fairer eingestuft, wenn die bessergestellte Partei im Vergleich zu ihrem Tauschpartner als weniger mächtig eingeschätzt wird.

Vor diesem Hintergrund lässt sich die Argumentation des gesunden Menschenverstandes im praktischen Syllogismus wie folgt rekonstruieren (Abbildung 7).

[23] Vgl. Reese und Pies (2021).
[24] Vgl. Jauernig et al. (2023).

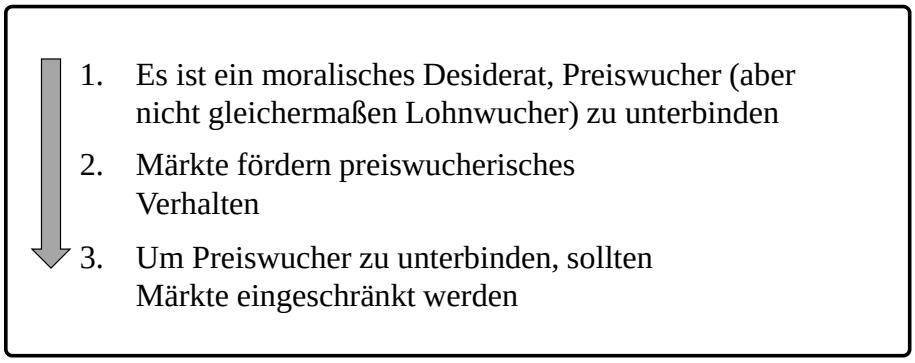


Abbildung 7: Das Preiswucher-Argument im praktischen Syllogismus

Interessant ist nun, wie das zugehörige Upstream-Argument aussieht (Abbildung 8). Es setzt auf der Ebene der positiven Prämisse an und dreht die gedankliche Stoßrichtung um. Anders als ein Downstream-Argument zielt es nicht auf eine Korrektur der Conclusio, sondern stattdessen auf eine Infragestellung der normativen Prämisse. Dies wird durch das Fragezeichen hinter (Δ1) angedeutet.

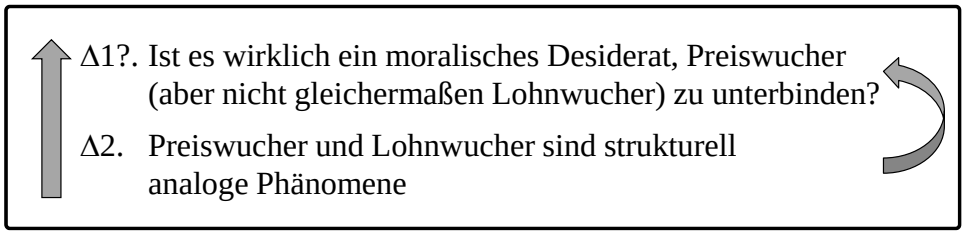


Abbildung 8: Das ökonomische Upstream-Gegenargument im praktischen Syllogismus

Das Upstream-Argument verweist auf eine Inkonsistenz beim moralischen Urteilen. Die erste Studie beobachtet in der Öffentlichkeit, die zweite in einem kontrollierten Experiment einer Vignettenstudie, dass Menschen Preiswucher und Lohnwucher offenbar unterschiedlich bewerten, obwohl es dafür keine sachliche Berechtigung gibt. Damit wird nahegelegt, dass hier eine intellektuelle Desorientierung vorliegt, die vertieftes Nachdenken erfordert.

(3) Das Upstream-Argument stellt die normative Prämisse nur in Frage. Es verunsichert und zieht in Zweifel. Es regt zum Nachdenken an – mehr nicht.

Dass auf wissenschaftlicher Grundlage aber noch sehr viel mehr möglich ist, soll nun gezeigt werden. Wiederum dient der praktische Syllogismus als Hilfsmittel. Diesmal aber wird er gedanklich eine Ebene höher angesetzt, als *Downstream-Argument zweiter Ordnung* (Abbildung 9). Um den Ebenenwechsel zu verdeutlichen, werden den drei Elementen römische Ordnungszahlen zugewiesen.

Die zugrunde liegende Idee besteht darin, einen Syllogismus zu formulieren, dessen Conclusio einen Ersatz für die normative Ausgangs-Prämisse (in den Abbildungen 7 und 8) liefert. Das geht so: Man sucht nach einem für die Adressaten des zu entwickelnden Gegenarguments möglichst zustimmungsfähigem moralischen Desiderat (I.). Hierzu formuliert man eine geeignete positive These (II.). Mit deren Hilfe wird dann eine differenzierte Schlussfolgerung hergeleitet (III.). Im vorliegenden Fall besteht der normative Ori-

entierungsvorschlag darin, Preiswucher (und streng analog: Lohnwucher) nicht rundherum als zu bekämpfendes Übel einzustufen, sondern stattdessen die Trennlinie zwischen fairen und unfairen Formen von Preiswucher (und Lohnwucher) zu ziehen. Inhaltlich steht die ökonomische Erkenntnis im Hintergrund, dass Wettbewerbspreise zur wechselseitigen Besserstellung führen und zugleich einer unfairen Übervorteilung entgegenwirken, weil wettbewerblich verfasste Märkte möglichen Opfern unfairer Ausbeutung zahlreiche Ausweichmöglichkeiten bieten: Wettbewerb ist ein gesellschaftliches Entmachtungsinstrument.

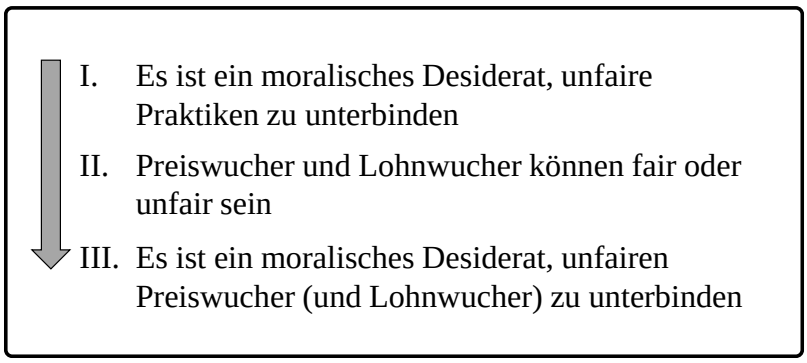


Abbildung 9: Das Downstream-Argument zweiter Ordnung

Auf dieser Basis wird nun zur gedanklich niedrigeren Ebene gewechselt und ein *Downstream-Argument erster Ordnung* formuliert (Abbildung 10). Um diesen erneuten Ebenenwechsel zu verdeutlichen, werden den drei Elementen nun wieder arabische Ordnungszahlen zugewiesen.

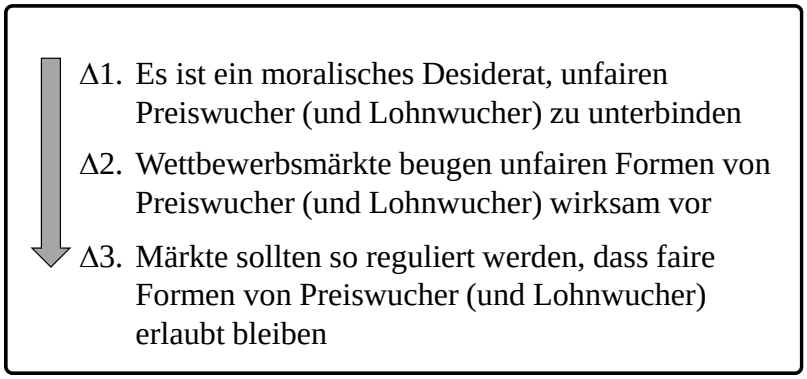


Abbildung 10: Das Downstream-Argument erster Ordnung

Die Verfahrensweise sieht so aus: Die Conclusio (III.) wird in den Ausgangs-Syllogismus eingefügt und ersetzt dort die alte normative Prämisse. Dafür steht (Δ1.). Sodann wird eine neue positive Prämisse formuliert, die thematisch einschlägig ist (Δ2.). Aus ihr wird schließlich eine neue Conclusio hergeleitet: (Δ3.) in Abbildung 10 ersetzt (3.) in Abbildung 7. Dies ist ein überzeugendes Argument *gegen* ein generelles Verbot vermeintlicher Preistreiberei und zugleich *für* jene (nicht unfairen) Formen von ‚Preiswucher', die helfen, Notsituationen drastisch erhöhter Knappheit zu überwinden.

Abbildung 11 gewährt einen Überblick über das gesamte Argumentationsverfahren, das über die Abbildungen 7, 8, 9 und 10 in insgesamt vier Schritten durchlaufen wurde.

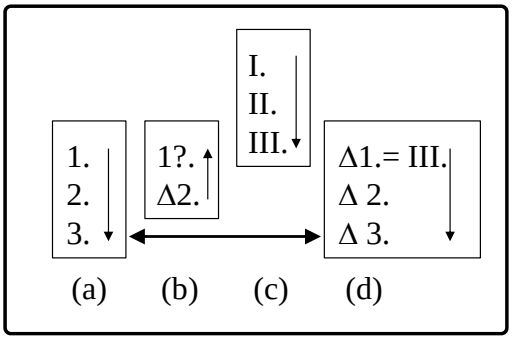


Abbildung 11: Überblick über das gesamte Argumentationsverfahren

- Erster Schritt (a): Das Moralurteil des gesunden Menschenverstands wird im praktischen Syllogismus ausgelegt
- Zweiter Schritt (b): Ein Upstream-Argument hinterfragt die normative Prämisse
- Dritter Schritt (c): Ein Downstream-Argument zweiter Ordnung formuliert eine Schlussfolgerung (III.), die sich als neue normative Prämisse interpretieren lässt (III. = Δ1.)
- Vierter Schritt (d): Ein Downstream-Argument zweiter Ordnung leitet aus den neuen Prämissen (Δ1. = III.) sowie (Δ2.) eine neue Schlussfolgerung (Δ3.) her, die – hierauf verweist der horizontale Pfeil – die alte Schlussfolgerung (3.) aus dem ersten Schritt ersetzt

4. Zusammenfassung und Ausblick

(1) Die Überlegungen dieses Aufsatzes lassen sich wie folgt kurz zusammenfassen:

„Folk Economics" ist die Wirtschafts-‚Theorie' und analog ist „Folk Ethics" die Moral-‚Theorie' des gesundes Menschenverstandes. „Folk-economic beliefs" sind die in der Bevölkerung empirisch beobachtbaren Vermutungen über wirtschaftliche Fakten und Wirkungszusammenhänge. „Folk-ethical beliefs" sind die in der Bevölkerung empirisch beobachtbaren Vermutungen („Intuitionen") über moralische Wertmaßstäbe. Typisch für „folk-economic beliefs" sind fehlerhafte Kausalattributionen. Typisch für „folk-ethical beliefs" sind utopische oder dysfunktionale Bewertungsmaßstäbe. Wir haben es hier mit Quellen positiver und normativer Desorientierung zu tun, die – wenn auch auf unterschiedliche Weise – Moralurteile in die Irre führen können.

Rekonstruiert man diese Phänomene mit Hilfe des praktischen Syllogismus, dann beziehen sich „folk-economic beliefs" auf die positiven Prämissen und „folk-ethical beliefs" auf die normativen Prämissen, die den moralischen Urteilen breiter Bevölkerungskreise zugrunde liegen, wenn sie wirtschaftliche Phänomene normativ bewerten. Von ihnen geht die Tendenz aus, populäre Einschätzungen zur Legitimität marktlicher Arrangement mit Fehlern zu behaften.

Die Hauptthese dieses Aufsatzes besagt, dass „folk-economic beliefs" sowie „folk-ethical beliefs" zu einem Forschungsobjekt der Business Ethics gemacht werden könnten und sogar gemacht werden sollten, um – neben dem wichtigen Bereich *gerechtfertigter* Moralkritik an der Wirtschaft, der in der Literatur zu Business Ethics bereits gut abgedeckt ist – auch den bislang vergleichsweise vernachlässigten Bereich einer *un*gerechtfertigten Moralkritik an der Marktwirtschaft wissenschaftlich zu bearbeiten.

Zur Unterstützung dieser These wurde gezeigt, dass die wissenschaftliche Kritik und Korrektur von „folk-economic beliefs“ eine etwas andere Vorgehensweise erfordert als die wissenschaftliche Kritik und Korrektur von „folk-ethical beliefs“. Plakativ ausgedrückt, lassen sich Moralurteile im ersten Fall durch einfache Downstream-Argumente verbessern, während im zweiten Fall zunächst ein Upstream-Argument benötigt wird, auf dessen Grundlage dann Downstream-Argumente zweiter und erster Ordnung entwickelt werden können.

(2) In diesem Aufsatz wurden „folk-economic beliefs“ zum Wohnungsmarkt und „folk-ethical beliefs“ zum Preis- und Lohnwucher untersucht. Die thematische Spannbreite ließe sich leicht vergrößern.[25] Aber nicht nur das. Der folgende Ausblick möge vor Augen führen, wie bedeutsam und wie interessant dieses Forschungsfeld für die Business Ethics sein könnte. Zu diesem Zweck werden – als illustrative Anregung für weiteres Nachdenken – fünf Punkte skizziert.

Erster Punkt: Folk-ethical beliefs“ und „folk-economic beliefs“ können kausal aufeinander einwirken. Dies ist beispielsweise dort der Fall, wo ein starkes normatives Commitment nicht nur die eigene Realitätswahrnehmung beeinflusst, sondern auch Konformitätsdruck auslöst. Die soziale Dynamik beschreiben Cusimano und Lombrozo mit folgenden Worten:

> „We … document two ways in which moral considerations affect how people evaluate others' beliefs. First, the moral value of a belief affects the evidential threshold required to believe, such that morally beneficial beliefs demand less evidence than morally risky beliefs. Second, people sometimes treat the moral value of a belief as an independent justification for belief, and on that basis, sometimes prescribe evidentially poor beliefs to others. Together these results show that, in the folk ethics of belief, morality can justify and demand motivated reasoning.“[26]

Wir haben es hier mit dem Fall zu tun, dass „folk-ethical beliefs“ zur Generierung und Verstärkung von „folk-economic beliefs“ beitragen können, so dass verzerrte Wahrnehmungen der Realität normativ festgezurrt werden. Wie sich solche ‚Verknotungen‘ argumentativ auflösen lassen, muss noch näher erforscht werden. Hier liegt ein wichtiges Betätigungsfeld, wenn die Business Ethics aufklärerisch tätig sein will.

Zweiter Punkt: Warum haben viele Menschen eine moralische Voreinstellung gegen Märkte? Hier spielen zwei Faktoren eine wichtige Rolle, die miteinander interagieren. Zum einen werden freiwillige Tauschakte auf Märkten von dritten Beobachtern oft nicht als für beide Tauschpartner vorteilhaft angesehen. In der Literatur spricht man vom Phänomen eines „win-win denial“[27]. Es handelt sich um einen „folk-economic belief“. Zum anderen werden wirtschaftlichen Tauschpartnern typischerweise eigennützige Motive zugerechnet. Und die gelten in vielen Fällen als moralisch anrüchig. Hierbei handelt es sich um einen „folk-ethical belief“. Die Kombination dieser beiden Faktoren führt unmittelbar dazu, dass wirtschaftliche Transaktionen im Schema von Täter und Opfer wahrgenommen werden. Oft wird stillschweigend davon ausgegangen, dass ein großer und vermeint-

[25] Mittlerweile liegen umfangreiche Untersuchungen vor, mit denen sich Moralurteile über Märkte kritisch überprüfen lassen. Für einen Überblick vgl. Storr und Choi (2019) sowie Choi und Storr (2020). Für interessante Einzelbeispiele aus der neueren Literatur vgl. Chen (2021), Agneman und Chevrot-Bianco (2022), Dewatripont und Tirole (2022) sowie Enke (2023). Für die ältere – aber immer noch hochgradig relevante – Literatur vgl. pars pro toto Baumol (1975) und (1991).

[26] Cusimano und Lombrozo (2021; S. 1).

[27] Johnson et al. (2022).

lich übermächtiger Akteur einen kleinen und vermeintlich ohnmächtigen Akteur ausbeutet, obwohl im Kontext wettbewerblicher Märkte davon auszugehen ist, dass freiwillige Tauschakte beide Parteien besserstellen.

Neuere Forschungsergebnisse weisen darauf hin, dass das Nullsummendenken vor allem dort getriggert wird, wo Situationen als bedrohlich wahrgenommen werden.[28] Boyer und Petersen unterbreiten dafür einen Erklärungsvorschlag. Sie betonen die Bedeutung von Praktiken sozialen Austauschs über weite Zeiträume menschlicher Entwicklung und kontrastieren dies mit dem Aufkommen anonymer Markttransaktionen: Sie erklären die marktfeindliche Vor-Einstellung folglich damit, dass es gerade die *besondere* (und besonders leistungsfähige) Funktionsweise des Marktes ist, die in unseren Gehirnen Bedrohungssignale („threat-cues"[29]) auslöst. Hierzu liest man:

> „First, our partner-choice system requires that the parties in a transaction be identifiable as specific individuals. In small-scale interactions, the balancing of costs and benefits occurs over reiterated exchanges, and, in order to predict these long-term outcomes, information about the partner's reputation and past exchanges are key. Impersonal transactions, in contrast, are often anonymous, and therefore make it more difficult to track the reputation of one's partners. To a psychology designed for partner-choice, this is likely to trigger an alarm signal, indicating that such a situation should be avoided. Second, strictly impersonal exchange goes against motivations to generate bonds of cooperation with particular individuals, as a form of social insurance. This may reinforce the intuition that impersonal transactions involve, if not danger, at least a missed opportunity. Finally, systems for partner-choice are set up to avoid engaging in exchange relationships with individuals who are much more powerful, in order to avoid exploitation … In modern markets, however, many exchanges take place with corporations or business that seem exceptionally powerful from the perspective of the individual. While these corporations are actually affected by consumer choice, this only occurs at the aggregate level. As a result, each individual can form the perception that powerful corporations set the terms of exchange in potentially exploitative ways."[30]

Dies spricht dafür, nicht jedes negative Moralurteil über Märkte zum Nennwert zu nehmen, sondern kritisch zu prüfen, wie gut das Moralurteil begründet ist, d.h. die Trennung zwischen gerecht(fertigt)er und *un*-gerecht(fertigt)er Kritik systematisch ernst zu nehmen.

Dritter Punkt: Die Fixierung des moralischen Denkens in Form von „folk-ethical beliefs" auf tatsächliche oder auch nur vermutete Intentionen der handelnden Wirtschaftsakteure kann leicht in die Irre führen. Hierzu schreiben Nall et al.:

> „[T]he mass public tends to personalize and moralize economic phenomena … The profit motive is regarded with suspicion … Sudden increases in the price of a commodity tend to be attributed to market manipulation rather than shortages"[31].

> „Laypeople tend to evaluate economic scenarios based on the motives of the actors, rather than outcomes."[32]

Diese weit verbreitete Fixierung auf Intentionen betrifft aber nicht nur die Wirtschaft, sondern auch die Politik. Hier kommen neuere Untersuchungen zu dem Befund, dass Menschen bei der Beurteilung wirtschaftspolitischer Maßnahmen oft nicht auf die Konsequenzen achten, sondern stattdessen auf die Motive, die den Maßnahmen (vermeintlich) zugrunde liegen. Hierzu liest man bei Marie et al.:

---

[28] Vgl. Davidai und Tepper (2023; S. 472): „[W]e identify three broad psychological channels that elicit zero-sum beliefs: intrapersonal and situational forces that elicit threat, generate real or imagined resource scarcity, and inhibit deliberation."
[29] Boyer und Petersen (2018; S. 13).
[30] Boyer und Petersen (2018; S. 13).
[31] Nall et al. (2022; S. 8).
[32] Nall et al. (2022; S. 9).

> „By consequentialist standards—and contrary to relationships we have with friends and relatives, with whom physical interdependence is higher—whether ministers …, as particular individuals, share our values and interests or not should be of little import. What we should mostly care about is how successful policies are at reaching their goals, while balancing that against their cost for society.
>
> *Contra* consequentialism, our experiments found that laypeople's intuitive judgments of policy decisions were only little responsive to huge differences in efficiency expressed in numerical format. … Against consequentialist principles again, we also found that cues to the involvement of altruistic vs. selfish intentions in policies' implementation have substantial influence on how commendable they are perceived …, and how much popular support they get"[33].
>
> „An evolutionary approach to moral judgments can shed light on those results. Humans spent most of their evolution in small-scale societies in which the need to carry out joint ventures would have required them to constantly gauge other individuals' trustworthiness as potential partners … As a result, they evolved intuitive inference systems for tracking cues diagnostic of a person's value as a cooperator, and moral character"[34].
>
> „Folk moral judgments of policies' propensity to depart from consequentialism may thus be explained in terms of a mismatch between our evolved psychology and the biologically novel demands of cost-benefit thinking."[35]

Dies legt den Schluss nahe, dass sich die Business Ethics in Zukunft stärker mit „folk-economic beliefs" sowie mit „folk-ethical beliefs" auseinandersetzen sollte, und zwar auch deshalb, weil es darum geht, politischen Prozessen kollektiver Selbstschädigung argumentativ zu begegnen.

Vierter Punkt: Als Moralbeobachter gelangt der Philosoph Michael Sandel zu dem empirischen Befund, dass viele Kritiker von Preiswucher-Phänomenen mit starken Emotionen auf ein (Fehl-)Verhalten reagieren, das sie als lasterhaft wahrnehmen:

> „Much public support for price-gouging laws comes from something … visceral ... People are outraged at »vultures« who prey on the desparation of others and want them punished – not rewarded with windfall profits."[36]

Als Philosoph zieht er hieraus folgende Konsequenz:

> „[T]he outrage at price-gougers is more than mindless anger. It gestures at a moral argument worth taking seriously. Outrage is the special kind of anger you feel when you believe that people are getting things they don't deserve. Outrage of this kind is anger at injustice."[37]

Sandel empfiehlt also, von der Authentizität sowie Intensität des gefühlten Volkszorns auf ernstzunehmende Gerechtigkeitsurteile zu schließen.

Demgegenüber wird in diesem Aufsatz eine diametral entgegengesetzte Vorgehensweise empfohlen: Starke Emotionen sollten misstrauisch machen. Möglicherweise resultieren sie aus Fehleinschätzungen. Und möglicherweise verunklaren sie das Denken, so dass sie Moralurteile in die Irre führen.

Um diese Empfehlung weiter zu fundieren, sei hier eine womöglich aufschlussreiche Analogie zwischen Rache-, Ekel- und Wutgefühlen mit zwei kurzen Fragen zumindest angedeutet.

- Der moderne Rechtsstaat basiert auf der Umstellung von Selbst-Justiz auf Fremd-Justiz. Und er mutet seinen Bürgern zu, spontane Rachegefühle nicht auszuleben, auch wenn sie sehr intensiv empfunden werden. – Analog basiert die moderne

[33] Marie et al. (2021; S. 15, H.i.O.).
[34] Marie et al. (2021; S. 17).
[35] Marie et al. (2021; S. 18).
[36] Sandel (2009; S. 7).
[37] Sandel (2009; S. 7).

Marktwirtschaft auf der Umstellung von Selbst-Versorgung (Subsistenz-Landwirtschaft) auf Fremd-Versorgung über zugekaufte Güter und Dienstleistungen. Müssen wir vielleicht den Bürgern einer Marktwirtschaft eine der Disziplinierung von Rachegefühlen ähnliche Disziplinierung von Wutgefühlen zumuten?

- In der Vergangenheit war es eine weit verbreitete Praxis, Ekelgefühle zur Grundlage der Gesetzgebung zu machen. In westlichen Gesellschaften wurde die Diskriminierung von Gruppen – zum Beispiel mit dunkler Hautfarbe oder mit homosexueller Orientierung – historisch so begründet. Etwaige Ekelgefühle der Bevölkerungsmehrheit galten gleichsam als empirischer Beleg für den Moralobjektivismus der entsprechenden Unwerturteile, die dann in Gesetzesform gegossen wurden. Mittlerweile haben wir uns von dieser Praxis – mit guten Gründen! – verabschiedet. Vielleicht stehen uns ähnliche Lernprozesse bevor, indem wir den epistemischen Status von Wutgefühlen genauer untersuchen und ihre politische Relevanz entsprechend herunterdimmen?

Ähnliche Überlegungen kann die Business Ethics für weitere Gefühle anstellen, etwa für Neid und Schadenfreude.[38] Aber auch für Gerechtigkeit.[39] Oder für Gleichheit.[40]

Fünfter Punkt: Die dem deutschsprachigen Diskurs zu Business Ethics geläufige Unterscheidung zwischen Wirtschafts- und Unternehmensethik – einer Moraltheorie des Marktsystems und einer darin eingebetteten Moraltheorie des Verhaltens von und in Firmenorganisationen – ist dem angelsächsischen Diskurs zu Business Ethics bis heute fremd geblieben, obwohl man den grundlegenden Beitrag von Boatright und sein Paradigma eines „Moral Market Model" als Plädoyer für eine explizit wirtschaftsethische Forschungsperspektive interpretieren lässt. Hierin liegt die besondere Stärke seines Beitrags, aber auch vielleicht zugleich auch ein eine Schwäche. Denn sein Beitrag lässt nicht ersichtlich werden, wie das *Thema* der Unternehmensethik mit einem *methodischen* Fokus auf das „Moral Market Model" bearbeitet werden könnte.

Vor diesem Hintergrund mögen die folgenden Überlegungen zumindest andeuten, wie man Wirtschafts- und Unternehmensethik – trotz unterschiedlicher *Themen* – hinsichtlich der *methodischen* Vorgehensweise *analogisieren* könnte.[41]

- Aus einer wirtschaftsethischen Perspektive lässt sich die moralische Kritik an Märkten produktiv wenden, wenn man sie so interpretiert, dass sie auf unerfüllte Bedürfnisse und insofern auf „missing markets" verweist. Analog können Manager moralische Kritik an der und in der Unternehmensorganisation produktiv wenden, indem sie sie so interpretieren – genauer: so zu interpretieren gelernt haben – , dass sie auf unerfüllte Bedürfnisse und insofern auf „missing exchange opportu-

[38] Lange et al. (2018).

[39] Vgl. hierzu die wegweisenden Überlegungen bei John Stuart Mill (1861, 1969). Er verweist (insbesondere in Kapitel V, S. 240 ff.) darauf, dass es konkurrierende Gerechtigkeitsgefühle gibt und dass man deshalb auf Folgenkalkulation basierende Zweckmäßigkeitsüberlegungen benötigt, um soziale Praktiken und institutionelle Arrangements ‚gerecht(er)' auszugestalten. Dieses Programm einer auf die Förderung gesellschaftlicher Lernprozesse abzielenden argumentativen Rationalisierung natürlicher Gefühle ließe sich mit modernen wissenschaftlichen Erkenntnissen weiter vorantreiben.

[40] Vgl. Starmans et al. (2017).

[41] Ich verweise hierzu auf den ordonomischen Ansatz zur Wirtschafts- und Unternehmensethik, in dem diese Überlegungen bereits ausführlich ausgearbeitet worden sind. Vgl. statt vieler Pies (2022) und den dortigen Rückblick auf 30 Jahre Forschungsarbeit.

nities“ verweist. In beiden Fällen kommt es darauf an, eine analoge Problem*stellung* zu erarbeiten und die im Status quo noch nicht realisierten Win-Win-Potentiale zu identifizieren.

- Aus einer wirtschaftsethischen Perspektive zielt die Problem*lösung* auf eine Institutionalisierung von Anreizen, die externe Effekte internalisiert, unerwünschte Verhaltensweisen mit negativen Sanktionen belegt und erwünschte Verhaltensweisen für alle Beteiligten verbindlich macht, d.h. wettbewerbsneutral implementiert. Insofern ist die Bezeichnung „Moral Market Model“ gut gewählt. Aus einer unternehmensethischen Perspektive zielt die Problem*lösung* ganz analog auf eine Institutionalisierung von Anreizen, die Vertrauen aufbauen, spezifische Investitionen ermutigen und so Kaskaden von interdependenten Interaktionen ermöglichen, ohne die Potentiale wechselseitig vorteilhafter Wertschöpfung brachliegen würden. Hierfür ist die Bezeichnung „Moral Governance Model“ treffend, und zwar ganz im Sinne von Oliver Williamsons Begriffsverständnis: „[G]overnance is the means by which to infuse *order*, thereby to mitigate *conflict* and realize *mutual gain*“[42].
- Aus einer wirtschaftsethischen Perspektive benötigt man Argumentationskompetenz, um zwischen *gerecht(fertigt)er* und *un*-gerecht(fertigt)er Marktkritik unterscheiden zu können. Das ist wichtig, um politische Diskurse funktionsfähig zu halten. Ansonsten kann Diskursversagen ein Politikversagen und schließlich ein Marktversagen nach sich ziehen, weil eine moralische Fehl-Ausrichtung eine Fehl-Regulierung herbeiführt, die Marktteilnehmer auf Fehl-Verhalten programmiert. Ganz analog benötigt man auch aus einer unternehmensethischen Perspektive Argumentationskompetenz, um bei der moralischen Kritik des Verhaltens von und in Unternehmensorganisationen unterscheiden zu können, ob die Kritik gut oder schlecht begründet ist. Insofern hat die hier vorgestellte Methode, den praktischen Syllogismus für Downstream- und Upstream-Argumente einzusetzen, nicht nur allgemein gesellschaftlichen Führungskräften (in Politik, Medien und Zivilgesellschaft), sondern ganz spezifisch auch Unternehmensmanagern etwas zu bieten: als Befähigung zum „Moral Governance Model“, d.h. zur wertschöpfenden Auflösung moralischer Konflikte im wirtschaftlichen Alltag: Wenn man moralische (Selbst-)Bindungen als Produktionsfaktor einsetzen will, muss man als Manager die im Wertschöpfungsnetzwerk kursierenden Narrative und die ihnen zugrunde liegenden Wahrnehmungsmuster aktiv beeinflussen, um institutionellen Fortschritt durch sinnstiftende Ideen(kommunikation) voranzutreiben.

Abschließend gibt Abbildung 12 einen Überblick, welche fünf Optionen einem Manager zur Verfügung stehen, moralische Kritik konstruktiv – d.h. wertschöpfend – zu verarbeiten.

Gehen wir die fünf Punkte kurz der Reihe nach durch:

- Manche Probleme kann ein Manager im Alleingang lösen. Ein Beispiel hierfür ist sein persönlicher Führungsstil. Manche Manager missverstehen das statistische Phänomen einer „regression to the mean“ und halten deshalb fälschlicherweise Tadel für wirkungsvoller als Lob. Negatives Feedback zu einem solchen Führungsstil kann leicht durch individuelle Bindung wertschöpfend verarbeitet werden.

[42] Williamson (2010; S. 100, H.i.O.).

- Manche Probleme lassen sich von einem Unternehmen im Alleingang lösen. Hierfür muss ein Manager dann freilich Verbündete finden, die ihm helfen, das Unternehmenshandeln umzusteuern. Ein Beispiel hierfür ist das Abfallmanagement. Um es zu verbessern, müssen oft zahlreiche verschiedene Stellen im Unternehmen zusammenarbeiten. Hierfür bedarfs es geeigneter Anreizstrukturen, d.h. einer internen Bindungs-Governance.

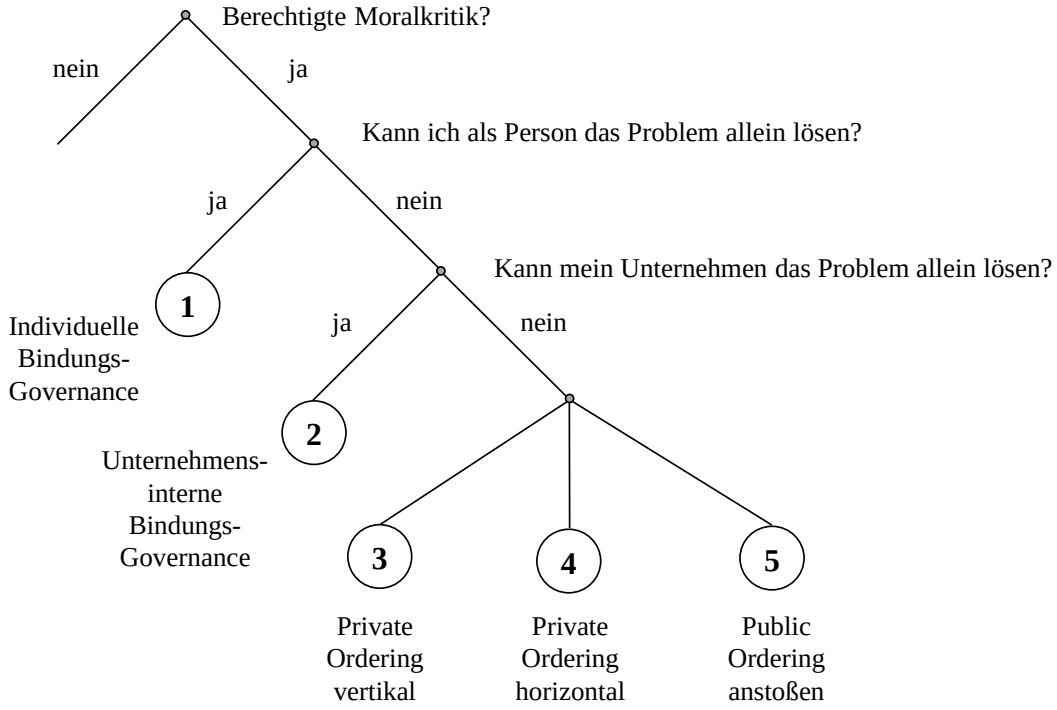


Abbildung 12: Fünf Optionen zur wertschöpfenden Verarbeitung moralischer Kritik

- Zahlreiche Probleme kann ein Unternehmen *nicht* im Alleingang lösen. Hier stehen Manager vor der Herausforderung, unternehmens-externe Lösung herbeizuführen. Dafür gibt es prinzipiell drei Optionen.
  - Die erste Option besteht darin, im Wertschöpfungsnetzwerk auf die vor- und nachgelagerten Stufen einzuwirken, z.B. mit einem Verhaltenskodex für Lieferanten.
  - Die zweite Option besteht darin, auf die eigenen Konkurrenten einzuwirken, z.B. mit einem Branchenkodex.
  - Die dritte Option besteht darin, im Modus eines „responsible lobbying“ auf die Gesetzgebung einzuwirken, das moralisch erwünschte Verhalten(smuster) gegen Trittbrettfahrer zu schützen.

Interessant ist, sich vor Augen zu führen, dass jede der fünf Optionen voraussetzt, dass Manager über Argumentationskompetenz verfügen. Einerseits müssen sie gut zuhören können, um moralische Kritik als Hinweis auf mögliche Wertschöpfungspotentiale zu interpretieren. Andererseits müssen sie verfehlte Vorbehalte gegen die von ihnen ausgetüftelten institutionellen Anreizarrangements argumentativ ausräumen können, um alle Beteiligten ins Boot zu holen und zum konstruktiven Mitmachen zu bewegen. Insofern

hilft es Managern, mit dem praktischen Syllogismus vertraut zu sein, um die zur moralischen (Auf-)Klärung situativ erforderlichen Upstream- und Downstream-Argumente kompetent formulieren zu können.

Literaturverzeichnis

Agneman, Gustav and Esther Chevrot-Bianco (2022): Market Participation and Moral Decision-Making: Experimental Evidence from Greenland, in: The Economic Journal 133(650), S. 537-581, im Internet unter: https://doi.org/10.1093/ej/ueac069 (letzter Zugriff am 16.8.2023).

Baumol, William J. (1975): Business Responsibility and Economic Behavior, in: Edmund S. Phelps (ed.): Altruism, Morality, and Economic Theory, New York: Russell Sage Foundation, S. 45-56.

Baumol, William J. (1991): (Almost) Perfect Competition (Contestability) and Business Ethics, in: William J. Baumol und Sue Anne Batey Blackman: Perfect Markets and Easy Virtue. Business Ethics and the Invisible Hand, Cambridge and Oxford: Blackwell, S. 1-23.

Bendixen, Theiss (2019). Sense or non-sense? A critical discussion of a recent evolutionary-cognitive approach to „folk-economic beliefs“, in: Evolution, Mind and Behaviour 17(1), S. 29-47.

Boatright, John R. (1999): Does Business Ethics Rest on a Mistake?, in: Business Ethics Quarterly 9(4), S. 583-591.

Boyer, Pascal und Michael Bang Petersen (2018): Folk-Economic Beliefs: An Evolutionary Cognitive Model, in: Behavioral Brain Science 41, e158. https://doi:10.1017/S0140525X17001960 (letzter Zugriff am 16.8.2023).

Caplan, Bryan (2007): The Myth of the Rational Voter. Why Democracies Choose Bad Policies, Princeton and Woodstock: Princeton University Press.

Chen, Daniel L. (2021): Markets and Morality : Do Free Markets Corrode Moral Values?, TSE Working Paper No. 16-692, im Internet unter: http://hdl.handle.net/11159/321455 (letzter Zugriff am 16.8.2023).

Choi, Ginny Seung und Virgil Henry Storr (2020): Measuring Markets and Morality, in: Erasmus Journal for Philosophy and Economics 13(1), pp. 42-60, im Internet unter: https://doi.org/10.23941/ejpe.v13i1.471 (letzter Zugriff am 16.8.2023).

Cusimano, Corey und Tania Lombrozo (2021): Morality justifies motivated reasoning in the folk ethics of belief, in: Cognition 209, Article 104513.

Davidai, Shai und Stephanie J. Tepper (2023): The psychology of zero-sum beliefs, in: Nature Review Psychology 2, S. 472–482, https://doi.org/10.1038/s44159-023-00194-9 (letzter Zugriff am 16.8.2023).

Dewatripont, Mathias und Jean Tirole (2022): The Morality of Markets, ECARES working paper 2022-35, im Internet unter: https://ideas.repec.org/p/eca/wpaper/2013-351283.html (letzter Zugriff am 16.8.2023).

Enke, Benjamin (2023): Market exposure and human morality, in: Nature Human Behavior, vol. 7, S. 134-141, im Internet unter: https://doi.org/10.1038/s41562-022-01480-x (letzter Zugriff am 16.8.2023).

Hayek, Friedrich August von (1976): Law, Legislation and Liberty. Volume 2: The Mirage of Social Justice, London.

Homann, Karl und Ingo Pies (1994): Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral, in: Ethik und Sozialwissenschaften 5, S. 3-14.

Jauernig, Johanna, Matthias Uhl und Ingo Pies (2023): When David Sells to Goliath. Explaining Price Gouging Perceptions Through Power (under review).

Johnson, Samuel G.B., Jiewen Zhang und Frank C. Keil (2022). Win–win denial: The psychological underpinnings of zero-sum thinking. Journal of Experimental Psychology: General, 151(2), S. 455.

Lange, Jens, Aaron C. Weidman und Jan Crusius (2018): The painful duality of envy: Evidence for an integrative theory and a meta-analysis on the relation of envy and schadenfreude, in: Journal of personality and social psychology 114(4), S. 572.

Marie, Antoine, Hugo Trad und Brent Strickland (2021): Intentions vs. efficiency in policy evaluations, OSF Preprint, im Internet unter: https://osf.io/sed4w/ (letzter Zugriff am 16.8.2023).

Marx, Karl (1875, 1973): Kritik des Gothaer Programms, in: Karl Marx/Friedrich Engels – Werke (MEW), Band 19, 4. Auflage 1973, unveränderter Nachdruck der 1. Auflage 1962, Berlin: (Karl) Dietz Verlag, S. 13-32, im Internet unter: http://www.mlwerke.de/me/me19/me19_013.htm (letzter Zugriff am 16.8.2023).

Mill, John Stuart (1861, 1969): Utilitarianism, in: Ders.: Collected Works of John Stuart Mill, Volume X, edited by J.M. Robson. University of Toronto Press; Routledge and Kegan Paul, S. 203-259.

Nall, Clayton, Chris Elmendorf, Stan Oklobdzija (2022): Folk Economics and the Persistence of Political Opposition to New Housing, Online-Artikel im Internet unter: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4266459 (letzter Zugriff am 16.8.2023).

Pies, Ingo (2022): 30 Jahre Wirtschafts- und Unternehmensethik: Ordonomik im Dialog, Berlin: Wissenschaftlicher Verlag Berlin (wvb).

Reese, Alexander P. und Ingo Pies (2021): What About "Price Gouging" By Employees?, in: Business Ethics Journal Review 9(3), S. 14-20.

Rubin, Paul H. (2003). Folk Economics, in: Southern Economic Journal 70(1), S. 157-171.

Sandel, Michael J. (2009): Justice. What's the Right Thing to Do?, New York: Farrar, Straus and Giroux.

Schreck, Philipp, Dominik van Aaken und Thomas Donaldson (2013): Positive Economics and the Normativistic Fallacy: Bridging the Two Sides of CSR, in: Business Ethics Quarterly 23(2), S. 297-329. https://DOI:10.5840/beq201323218 (letzter Zugriff am 16.8.2023).

Starmans, Christina, Mark Sheskin und Paul Bloom (2017): Why People Prefer Unequal Societies, in: Nature Human Behaviour, Volume 1, Article 0082.

Storr, Virgil Henry and Ginny Seung Choi (2019): Do Markets Corrupt Our Morals? Cham: Palgrave Mcmillan.

Williamson, Oliver E. (2010). Transaction cost economics: The natural progression, in: American Economic Review 100(3), S. 673-690.

Zeyen, Anica und Markus Beckmann (2018): Refining Our Ethical Perspective on the Light and Shadows in Social Entrepreneurship. The Concept of Normative Ambivalence, in: Dies.: Social Entrepreneurship and Business Ethics: Understanding the Contribution and Normative Ambivalence of Purpose-Driven Venturing, London: Routledge, Chapter 3, S. 35-65.

Diskussionspapiere[43]

Nr. 2023-12	**Ingo Pies** Folk Economics und Folk Ethics als moralisches Problem – Ordonomische Anregungen zur Business Ethics
Nr. 2023-11	**Ingo Pies** Freydenker 9 Fragen
Nr. 2023-10	**Ingo Pies und Marc C. Hübscher** „Value added" für Theorie *und* Praxis – Systematische Anregungen zur Wirtschaftsphilosophie
Nr. 2023-09	**Ingo Pies** Anregungen für die Wirtschaftsphilosophie
Nr. 2023-08	**Ingo Pies** IPCC
Nr. 2023-07	**Ingo Pies** Politische Indoktrination oder wissenschaftliche Aufklärung? – Ein Briefwechsel mitsamt Vorlesungsunterlagen
Nr. 2023-06	**Ingo Pies** Ethik des Kapitalismus
Nr. 2023-05	**Ingo Pies** Diskursversagen im Ukraine-Konflikt – Rückblick und Ausblick
Nr. 2023-04	**Ingo Pies** Öffentlicher Vernunftgebrauch in Zeiten des Krieges – Über die Rechte und Pflichten von Intellektuellen
Nr. 2023-03	**Ingo Pies** Diskursversagen im Ukraine-Konflikt? – Ein ordonomisches Follow-Up
Nr. 2023-02	**Ingo Pies** Kriegspropaganda im Ukraine-Konflikt – Eine ordonomische Diskursanalyse
Nr. 2023-01	**Ingo Pies** Laudatio Max-Weber-Preis für Tim-Philipp Bruns
Nr. 2022-19	**Ingo Pies** Corporate Citizenship – Ordonomische Auskünfte zum politischen Engagement von Unternehmen
Nr. 2022-18	**Ingo Pies und Joachim Weimannn** Frieden für die Ukraine
Nr. 2022-17	**Ingo Pies** Wie (un)moralisch ist Agrarspekulation?
Nr. 2022-16	**Ingo Pies** Wir werden überschwemmt von einer Springflut schlechter Ideen – Nachdenkliches (nicht nur) zum Ukraine-Krieg

[43] Als kostenloser Download unter http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung. Hier finden sich auch die Diskussionspapiere der Jahrgänge 2003-2016.

Nr. 2022-15 **Ingo Pies**
Hunger durch Agrarspekulation? – Lessons (not) learned

Nr. 2022-14 **Ingo Pies**
Wahrnehmungsmuster des Ukraine-Kriegs – Eine ordonomische Diskursanalyse

Nr. 2022-13 **Ingo Pies**
Wirtschaftsethik in Zeiten des Krieges – Ordonomische Reflexionen zur Theorie und Praxis der Konfliktlösung

Nr. 2022-12 **Ingo Pies**
Angst ist kein guter Ratgeber – Wut auch nicht: Ordonomische Reflexionen zum Ukraine-Krieg

Nr. 2022-11 **Christian Rennert**
Markt, Organisation und Führung – Eine Argumentationsskizze

Nr. 2022-10 **Ingo Pies**
Moral versus Ethik: Nachdenkliches zum Ukraine-Krieg

Nr. 2022-09 **Ingo Pies**
Disruptive Gratification – A Thought-Provoking Impulse to Pacify the Ukraine War

Nr. 2022-08 **Ingo Pies**
Disruptive Belohnung – Ein (wirtschafts-)ethischer Denkanstoß zur Befriedung des Ukraine-Kriegs

Nr. 2022-07 **Ingo Pies**
Hunger-Macher? Fehl-Alarm! – Zur Chronologie einer wirtschaftsethischen Intervention

Nr. 2022-06 **Ingo Pies**
Management-Kompetenzen für nachhaltige Wertschöpfung – Anregungen aus ordonomischer Sicht

Nr. 2022-05 **Ingo Pies**
Grenzen des Wachstums oder Wachstum der Grenzen?

Nr. 2022-04 **Ingo Pies**
Kapitalismus(kritik) auf dem Prüfstand

Nr. 2022-03 **Ingo Pies**
Marktwirtschaft und soziale Gerechtigkeit bei John Stuart Mill – Eine ordonomische Rekonstruktion

Nr. 2022 -02 **Ingo Pies**
30 Jahre Wirtschaftsethik – Zur Entwicklung des ordonomischen Forschungsprogramms

Nr. 2022-01 **Ingo Pies**
30 Jahre Unternehmensethik – Ein ordonomischer Rückblick, Überblick und Ausblick

Nr 2021-07 **Ingo Pies**
Kurzinterview zur Corona-Pandemie

Nr. 2021-06 **Ingo Pies**
Diskursversagen durch moralische Vor- und Fehlurteile – Die ordonomische Perspektive

Nr. 2021-05 **Ingo Pies**
Interview: 60 Jahre Amnesty International – Ordonomische Anmerkungen zu Licht und Schaden im NGO-Sektor

Nr. 2021-04 **Ingo Pies**
Rezension zu Ulrich Blums „Wirtschaftskrieg – Rivalität ökonomisch zu Ende denken“

Nr. 2021-03 **Ingo Pies**
Liberalismus als Verfassungsphilosophie westlicher Gesellschaften

Nr. 2021-02 **Ingo Pies**
Laudatio Max-Weber-Preis für Ann-Kathrin Crede

Nr. 2021-01 **Ingo Pies**
Kapitalismus als System zur Verwirklichung moralischer Anliegen

Nr. 2020-08 **Ingo Pies**
Ohne solide Kenntnisse ökonomischer Theorie kann man wirtschaftliche Sachverhalte nur missverstehen – Interview mit Ingo Pies über Normativität in der ökonomischen Bildung

Nr. 2020-07 **Ingo Pies**
Zeit für Moral – eine Replik

Nr. 2020-06 **Ingo Pies**
Ethics in Times of Corona – Ordonomic Reflections on (Dys-)Functional Morality

Nr. 2020-05 **Ingo Pies**
Tote durch Tabus – Ordonomische Beobachtungen und Reflexionen zu Moral und Ethik in der Corona-Krise

Nr. 2020-04 **Ingo Pies**
Wirtschaftsethische Reflexionen zur globalen Armutsbekämpfung

Nr. 2020-03 **Ingo Pies**
Wahrheit und Moral in der Umweltpolitik

Nr. 2020-02 **Ingo Pies**
Joe Kaeser, Luisa Neubauer und die Moral der Klimapolitik – Ordonomische Reflexionen zur Wirtschafts- und Unternehmensethik

Nr. 2020-01 **Ingo Pies**
Das Moralparadoxon der Moderne – Ordonomische Überlegungen zur modernen Ethik als Ethik der Moderne

Nr. 2019-04 **Ingo Pies, Stefan Hielscher**
Fighting corruption: How binding commitments of business firms can help to activate the self-regulating forces of competitive markets

Nr. 2019-03 **Ingo Pies**
Interview: Innovationen und Institutionen – Über Markt, Moral und Moderne

Nr. 2019-02 **Ingo Pies**
Ordoliberalismus und Soziale Marktwirtschaft

Nr. 2019-01 **Matthias Georg Will, Ingo Pies**
Developing Advocacy Strategies for Avoiding Discourse Failure through Moralizing and Emotionalizing Campaigns

Nr. 2018-08 **Ingo Pies**
Donald Blacks Moralsoziologie

Nr. 2018-07 **Ingo Pies**
Marktkonforme Unternehmensverantwortung – Kritische Anregungen zur CSR-Debatte

Nr. 2018-06 **Ingo Pies**
Laudationes zum Max-Weber-Preis 2018 für Laura Marie Edinger-Schons und Johanna Jauernig

Nr. 2018-05 **Karl Homann, Ingo Pies**
Karl Marx und die katholische Soziallehre

Nr. 2018-04 **Stefan Hielscher, Ingo Pies**
Wirtschaftsethische Stellungnahme zum Oxfam-Skandal

Nr. 2018-03 **Ingo Pies**
Fall Siemens: Darf ein profitabler Weltkonzern Ost-Standorte schließen? Eine wirtschaftsethische Reflexion

Nr. 2018-02 **Karl Homann, Ingo Pies**
Karl Marx als Klassiker: Freiheitsphilosoph, Systemdenker, ökonomischer Autodidakt, politischer Demagoge

Nr. 2018-01 **Ingo Pies**
Darf ein profitabler Weltkonzern wie Siemens Ost-Standorte schließen? Eine wirtschaftsethische Reflexion

Nr. 2017-17 **Ingo Pies**
Unternehmen handeln im öffentlichen Interesse

Nr. 2017-16 **Karl Homann, Ingo Pies**
Marx heute

Nr. 2017-15 **Gerhard Engel**
Martin Luthers Wirtschaftsethik: Aufbruch zum Europäischen Sonderweg?

Nr. 2017-14 **Ingo Pies**
Die Rehabilitierung kommunitarischer Tugendethik in der ökonomischen Theorie – eine ordonomische Argumentationsskizze

Nr. 2017-13 **Ingo Pies**
Ökonomische Bildung 2.0 – Eine ordonomische Perspektive

Nr. 2017-12 **Stefan Hielscher, Jan Winkin, Ingo Pies**
How to Improve the moral capital of CSOs? Some Ordonomic Suggestions

Nr. 2017-11 **Ulrich Blum, Ingo Pies**
Plädoyer für saubere Braunkohle

Nr. 2017-10 **Ingo Pies**
Wider die Narreteien des Augenscheins - Wie lange noch wollen wir die junge Generation mit elaborierter Halbbildung abspeisen?

Nr. 2017-09 **Ingo Pies**
Die universitäre Zukunft der Wirtschaftsethik in Deutschland

Nr. 2017-08 **Ingo Pies**
Ein ordonomischer Beitrag zum Narrativ der Moderne: Wissenschaft und Wirtschaft stellen Konkurrenz in den Dienst gesellschaftlicher Kooperation

Nr. 2017-07	**Ingo Pies** Replik: eine interdisziplinäre Verständigung ist schwierig, aber möglich und lohnend
Nr. 2017-06	**Ingo Pies, Vladislav Valentinov** Brauchen wir NGOs?
Nr. 2017-05	**Ingo Pies** The Ordonomic Approach to Business Ethics
Nr. 2017-04	**Ingo Pies** Ironie bei Schumpeter – Ein Interpretationsvorschlag zum 75. Jubiläum von ‚Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie'
Nr. 2017-03	**Ingo Pies** Ordonomik als Methode zur Generierung von Überbietungsargumenten – Eine Illustration anhand der Flüchtlings(politik)debatte
Nr. 2017-02	**Ingo Pies, Stefan Hielscher, Vladislav Valentinov, Sebastian Everding** Gesellschaftliche Lernprozesse zur Förderung der Bioökonomie – eine ordonomische Argumentationsskizze
Nr. 2017-01	**Matthias Georg Will** Voluntary Turnover: What We Measure and What It (Really) Means

Wirtschaftsethik-Studien[44]

Nr. 2022-2	**Kilian de Ridder** Procedural Climate Justice – Conceptualizing a polycentric to a global problem
Nr. 2022-1	**Ingo Pies und Klaus M. Leisinger** Unternehmensethik und Integrität – Ein Briefwechsel zwischen Theorie und Praxis
Nr. 2020-1	**Ingo Pies** „Ordonomik" und „Business Metaphysics" im Dialog
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 Selbst-verpflichtungen
Nr. 2007-1	**Markus Beckmann** Corporate Social Responsibility und Corporate Citizenship
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

[44] Als kostenloser Download unter http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung.

Nr. 2004-1 **Johanna Brinkmann**
Corporate Citizenship und Public-Private Partnerships: Zum Potential der Kooperation zwischen Privatwirtschaft, Entwicklungszusammenarbeit und Zivilgesellschaft

Autor:

Prof. Dr. Ingo Pies
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

ISBN 978-3-96670-198-3
ISBN 978-3-96670-199-0