

Der homo oeconomicus als „happy victimizer“*

Strukturen und Prozesse moralischen Funktionierens im verhaltensökonomischen Kontext

GERHARD MINNAMEIER**

Ausgehend von einer Kritik am Konzept der „inequity aversion“ wird versucht herauszuarbeiten, wie die situationsspezifische Anpassung moralischer Orientierungen von-statten geht. Dabei wird auf ein Konzept aus der Moralentwicklungspsychologie zurückgegriffen (den „happy victimizer“), das auf Basis einer moralkognitiven Erklärung und einer Theorie zur situativen Nutzung moralkognitiver Strukturen genutzt werden kann, um die interne Vermittlung situationsspezifischen Verhaltens zu explizieren.

Schlagwörter: Happy Victimizer, Homo Oeconomicus, Situationsspezifität, Moralentwicklung, Behavioural Economics

Economic Man as Happy Victimizer – Structures and Processes of Moral Functioning in the Context of Behavioral Economics

Based on a critique of the notion of “inequity aversion” the phenomenon of situation-specific moral behavior is explained with the help of a moral cognitive theory that explains moral functioning in terms of different stages that are activated according to situational affordances and constraints. In this way it is possible to explain why and how situation-specific adaptation comes about and what the inherent rationality of it is. The analysis is based on the so-called „happy victimizer” phenomenon, which is well known in moral psychology and describes a behavioral pattern that is generally considered as immoral. However, as will be shown, it may – in certain situations – be rational and also fair to follow this course of action.

Keywords: Happy Victimizer, Homo Oeconomicus, Situation Specificity, Moral Development, Behavioural Economics

1. Homo oeconomicus und „Inequity Aversion“ – auf dem Weg zu komplexeren Modellierungen

Das Modell des *homo oeconomicus* (HO) war von Anfang an eine Idealisierung, nicht ein Menschenbild (vgl. z.B. Binmore 1994; Abländer 2006; Kirchgässner 2008), obwohl das gelegentlich unterstellt wird, insbesondere von Verhaltensökonomern (vgl. z.B. Henrich et al. 2004). Zugegebenermaßen ist die Problemstellung der modernen Öko-

* Beitrag eingereicht am 21.11.2012; nach doppelt verdecktem Gutachterverfahren überarbeitete Fassung angenommen am 20.07.2013.

** Prof. Dr. Gerhard Minnameier, Goethe-Universität Frankfurt am Main, Grüneburgplatz 1, D-60629 Frankfurt am Main, Tel.: +49-(0)69-798-34689, E-Mail: minnameier@econ.uni-frankfurt.de, Forschungsschwerpunkte: Moralkognitive Entwicklung und Handlungsgenese; Moralische Motivation; Wirtschaftsethik und philosophische Ethik; Inferentielle Lehr-Lerntheorie.

nomik gegenüber der Neoklassik komplexer geworden, denn heute wird systematisch mit einbezogen, dass menschliches Verhalten *erstens* nicht ausschließlich von unbedingter Nutzenmaximierung und bewussten Zielstellungen getrieben, sondern auch von „bounded rationality“ (vgl. z.B. Simon 1981), Rationalitätsanomalien (vgl. z.B. Kahneman et al. 1991) und einer systematisch beschränkten Bewusstheit (vgl. z.B. Damasio 2005)¹ gekennzeichnet ist. *Zweitens* ist individuelles Handeln stets in soziale bzw. kulturelle Prozesse eingebettet (vgl. z.B. Goldschmidt/Nutzinger 2009; Granovetter 2005), was mit ein Grund dafür ist, dass Menschen *drittens* auch moralische Ziele verfolgen.

Zur Erklärung dieser moralischen Motivation werden seit einiger Zeit allgemeine moralische Verhaltensorientierungen unterstellt („social preferences“), und hier – neben anderen wie z.B. Formen reziproken Verhaltens – insbesondere eine sog. *inequity aversion* (vgl. z.B. Fehr/Schmidt 1999). Jeder Mensch soll sie aufweisen, allerdings in unterschiedlich starker Ausprägung. Die Autoren sprechen selbst von einem „einfachen Modell“, und die Situationen, die damit modelliert werden, sind auch relativ einfache experimentelle Paradigmen. Binmore und Shaked (2010) liefern jedoch überzeugende Argumente dafür, dass es sich hierbei – und bei den nachfolgenden Untersuchungen – jeweils um Modellanpassungen handelt, nicht aber um Belege für die Modellgeltung i.S. prognostische Validität (entgegen Fehrs und Schmidts eigenem Anspruch). Schlimmer noch, ein einfaches Profitmaximierungsmodell (also das des kruden HO) scheint nicht schlechter zu funktionieren (vgl. Binmore/Shaked 2010: 94ff.).

Das einfache Modell der *inequity aversion* scheint vor diesem Hintergrund ergänzungsbedürftig zu sein, und zwar aus verschiedenen Gründen. *Erstens* fehlt bislang eine Erklärung, warum bzw. inwiefern *inequity aversion* überhaupt besteht. Man erklärt sie fast durchgängig als eine anthropologische Konstante und vermutet (biologisch- oder kulturell-) evolutionäre Gründe dahinter (vgl. z.B. Camerer, 2003: 11; Henrich et al. 2004; Samuelson 2005; kritisch hierzu Homann 2004b; Minnameier 2010). Dazu passt zwar, dass die neuere Moralforschung von einer Priorität intuitiver Entscheidungen bei der Verhaltensgenese ausgeht; d.h. wenn überhaupt, dann werden bewusste Überlegungen erst im Nachhinein angestellt, und in einigen Fällen können Begründungen für die getroffenen Entscheidungen gar nicht gegeben werden (vgl. Haidt 2001; 2007; Haidt/Kesebir 2010). Auch wissen wir, dass es teilweise massive Verzerrungen bei der Beurteilung von Verhalten gibt – sowohl des eigenen Verhaltens wie auch des Verhaltens anderer (vgl. etwa Ariely 2012; Bazerman/Tenbrunsel 2011). Aber diese „Rationalitätslücken“ dürfen nicht den Blick darauf verstellen, dass Menschen zu differenzierten moralischen Urteilen in der Lage sind, die – teilweise als implizite Gründe – auch hinter den moralischen Verhaltensentscheidungen stehen können (im Übrigen handelt es sich auch bei den „blind spots“, von denen Bazerman und Tenbrunsel (2011) berichten, überwiegend um Urteile – wenn auch um fehlerhafte). *Zweitens* war und ist der Anspruch der Gruppe um Fehr, sowohl das moralische als auch das ver-

¹ Neben der modernen Bewusstseinsphilosophie ist hier auch an die Theorie impliziten Wissens (vgl. Polanyi 1985; Neuweg 2001) zu denken, aber auch F. A. von Hayek, der m. W. als einer der ersten im Bereich der Ökonomie erkannt hat, wie sehr menschliches Handeln in kulturelle Praktiken und Traditionen eingewoben ist (1979) und dass es prinzipiell nicht vollständig bewusstseinsgesteuert ablaufen kann (1952: 185).

meintlich unmoralische Verhalten von Menschen zu erklären (vgl. Fehr/Schmidt 1999: 818). Diese scheinbare Janusköpfigkeit des Menschen lässt sich aber mit dem einfachen Modell der *inequity aversion* offenbar nicht angemessen erklären (vgl. auch hierzu Binmore/Shaked 2010). *Drittens* existiert in dem Modell kein Raum für verschiedene Moralkonzepte bzw. moralische Prinzipien (die auf verschiedene, hierarchisch gegliederte Aspekte von Gerechtigkeit bzw. „equity“ hinweisen würden).

Hier wird auch ein weiteres Defizit der experimentellen Ökonomik deutlich (vgl. Camerer 2003: 473f.): Man fokussiert nämlich bislang vorwiegend auf Verhalten und lässt die ihm zugrunde liegenden moralischen Prinzipien weitgehend außer Acht (bzw. schlägt – eher ad hoc – allgemeine Persönlichkeitseigenschaften wie etwa besagte Ungleichheitsaversion vor). Will man Verhalten erklären, muss man aber sowohl die explizite als auch die implizite Rationalität des Verhaltens aufklären. Für Erstere ist die moralkognitive Analyse direkt relevant. Für Letztere gilt dies mittelbar, und zwar genau i.S. des HO als eines Analysemodells, wie es etwa von Homann vertreten wird (vgl. Homann 1994; Homann/Suchanek 2005: 376–374). Man muss nämlich auch bei intuitivem Handeln und in Fällen von „bounded ethicality“ (Bazerman/Tenbrunsel, 2011) fragen, welche Orientierungsmuster den jeweiligen Verhaltensentscheidungen zugrunde liegen (auch wenn die Akteure sie sich selbst nicht bewusst machen). Jedwedes moralische (und „unmoralische“) Verhalten muss – wenn man es überhaupt so klassifizieren können soll – auf moralische Prinzipien zurückführbar sein. Dies wird umso mehr deutlich, als auch im Bereich der Forschung zu sozialen Präferenzen inzwischen klar geworden ist, dass über *inequity aversion* hinaus insbesondere auch intentionenbasierte Reziprozität zu berücksichtigen ist (vgl. Camerer 2003; Fehr/Schmidt 2006; Falk et al. 2008). Deshalb lohnt es sich, die moralpsychologische Seite der Verhaltensgenese näher zu beleuchten (vgl. hierzu auch Colman 2003; Gintis 2010).

Genau dies soll in den folgenden Abschnitten geschehen. Dabei soll insbesondere gezeigt werden, dass es ein Fehler sowohl der Verhaltensökonomik als auch einiger moralpsychologischer Ansätze ist, moralische Orientierungen, insbesondere moralische Motivation, auf mehr oder weniger stabile, separate Persönlichkeitseigenschaften zurückführen zu wollen (Abschnitte 2 und 3). Dem wird ein moralkognitiv orientierter Ansatz gegenübergestellt, der ausgehend von einer neo-kohlbergischen Stufentaxonomie die situationsspezifische Aktivierung und situationsadäquate Anwendung moralischer Prinzipien ins Blickfeld rückt und darüber hinaus verhaltensökonomische Ansätze moralpsychologisch zu integrieren erlaubt (Abschnitt 4). Die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Wirtschaftsethik werden in Abschnitt 5 diskutiert.

2. Kritik der „moralischen Motivation“

Ausgelöst durch einen Aufsatz von Foot (1972), in dem auf eine Kluft zwischen moralischem Denken und moralischem Handeln hingewiesen wurde, entstand in der modernen Ethik eine Diskussion um „moralischen Internalismus“ versus „moralischen Externalismus“ (vgl. z.B. Birnbacher 2007: 289–295; Minnameier 2010).²

² Der Externalismus ist dabei keine Entdeckung des 20. Jahrhunderts, sondern bereits bei Kant zu finden (vgl. hierzu Ameriks 2006).

Externalisten sind der Meinung, dass moralische Urteile für sich genommen moralisches Handeln nicht motivieren und deshalb eine *zusätzliche* „moralische Motivation“ vonnöten sei, damit Moralurteile in entsprechende Handlungen umgesetzt würden. Vertreter eines sog. „schwachen Internalismus“ leugnen nicht, dass Menschen sich entgegen ihren moralischen Urteilen verhalten (insbes. aufgrund von Willensschwäche), halten dem Externalismus aber entgegen, „(that if) an agent judges that it is right for her to φ in circumstances C, then either she is motivated to φ in C or she is practically irrational“ (Smith 2005: 61).

Man beachte, dass es bei dieser Kontroverse nicht um ein Versagen bei der Umsetzung einer getroffenen Handlungsentscheidung geht, sondern um die Differenz zwischen dem Anerkennen eines moralischen Prinzips und dem Entschluss zu einer entsprechenden Handlung. Es geht vielmehr um die Differenz zwischen einem abstrakten Sollen und einem konkreten Wollen. Wenn man beispielsweise für Ehrlichkeit eintritt, zugleich aber seinen Vorgesetzten, Kollegen, Untergebenen, Kunden oder Lieferanten gegenüber nicht immer aufrichtig ist (und dabei kein schlechtes Gewissen hat), oder wer dafür ist, dass jeder Bürger seine Steuern nach den Regeln des Gesetzes bezahlt, selbst aber ohne Bauchgrimmen bei der eigenen Steuererklärung schummelt, dem fehlt nach Auffassung der moralischen Externalisten moralische Motivation. Und so wird auch erklärt, warum Menschen zwar gemeinhin das Prinzip der Hilfeleistung anerkennen, bei Verkehrsunfällen oder Gewalt auf der Straße aber dennoch lieber wegsehen. „Warum ich?“ lautet die zentrale Frage, welche moralisch motivierte Personen bejahen und welche die „nicht Motivierten“ verneinen würden (vgl. z.B. Bergman 2002).

Obwohl diese Beispiele intuitiv einleuchten dürften, scheint die externalistische Sichtweise am Ende nicht haltbar zu sein. Dagegen steht zum einen die Plausibilität der internalistischen Deutung, dass man entweder gute Gründe haben muss (und prinzipiell ja immer haben kann), warum man einer moralischen Regel im konkreten Fall nicht folgt, oder aber (soweit man sich des Regelverstoßes überhaupt bewusst ist) tatsächlich ein schlechtes Gewissen haben müsste (siehe dazu auch den folgenden Abschnitt).

Zum anderen – und das ist das letztlich schlagende Argument – führt der Externalismus entweder in einen logischen Zirkel oder in einen Widerspruch (vgl. hierzu ausführlich Homann 2004a sowie Minnameier 2010). Die in konkreten Situationen aktualisierte moralische Motivation muss ja irgendeine Substanz besitzen, auf die sie zurückgeführt werden kann, also eine Art moralisches Motiv. Hier wäre an kognitive oder nicht-kognitive Entitäten zu denken. Kognitive Erklärungen moralischer Motivation würden aber wieder zu moralischen Urteilen zurückführen, wodurch die Argumentation zirkulär wird. Nicht-kognitive Erklärungen rekurren dagegen auf angeborene, anerzogene oder sonst wie erworbene Verhaltenstendenzen, wie sie etwa im momentan prominenten moralischen Intuitionismus als prävalent unterstellt werden (vgl. insbes. Haidt 2001). Die Existenz solcher Verhaltenstendenzen und Präferenzen soll auch nicht bestritten werden, aber es handelt sich bei ihnen (soweit sie nicht durch Urteile gerechtfertigt werden können) um das, was wir seit Kant als „Neigungen“ bezeichnen. Und Moral beginnt bei Kant nun einmal erst da, wo man von den eigenen Neigungen erster Ordnung abstrahiert und ihnen aus moralischen Grün-

den („aus Pflicht“) entgegenwirkt. Moralische Motivation als Neigungen zu explizieren ist insofern widersprüchlich.

Das eben aufgezeigte logische Problem ist nicht etwa konstruiert, sondern zeigt sich auch unmittelbar, wenn wir etwa die Definition betrachten, die der Moralphyschologe James Rest gegeben hat, dessen sog. Vier-Komponenten-Modell der moralischen Verhaltensgenese nicht nur in der Psychologie äußerst einflussreich war und ist, sondern auch in der Wirtschaftsethik (vgl. z.B. Crane/Matten 2010: 142–145). „Moralische Motivation“ ist die dritte Komponente in Rests Modell, und er definiert sie als “the degree of commitment to taking the moral course of action, valuing moral values over other values, and taking personal responsibility for moral outcomes“ (Rest et al. 1999: 101). Die zentrale Frage dabei fasst er so: „Given that a person is aware of various possible courses of action in a situation, each leading to a different kind of outcome or goal, why then would a person ever choose the moral alternative, especially if it involves sacrificing some personal interest or enduring some hardship?“ (Rest 1983: 565). Es kann eigentlich nur eine Antwort geben: „Aus moralischen Gründen“. Und das Problem ist daher, dass unter dem Label der „moralischen Motivation“ ein genuines moralisches Problem formuliert wird (wenn nicht *das* moralische Problem schlechthin), das nach einem moralischen Urteil verlangt.

Angemessener ist insofern das auf Blasi (1983) zurückgehende Konzept von Verantwortungsurteilen, obwohl dies von ihm selbst wie auch von Kohlberg und Candee als „Konsistenz mit dem moralischen Urteil“ und damit gleichbedeutend mit moralischer Motivation aufgefasst wurde (vgl. Abb. 1): „Moralisches Handeln ist Handeln, das mit dem Inhalt des moralischen Urteils konsistent ist, wie immer dies ausfällt. Wir werden diese Konsistenzvorstellung des moralischen Handelns als die Vorstellung der ‚moralischen Verantwortlichkeit‘ bezeichnen“ (Kohlberg/Candee 1984/1999: 19).

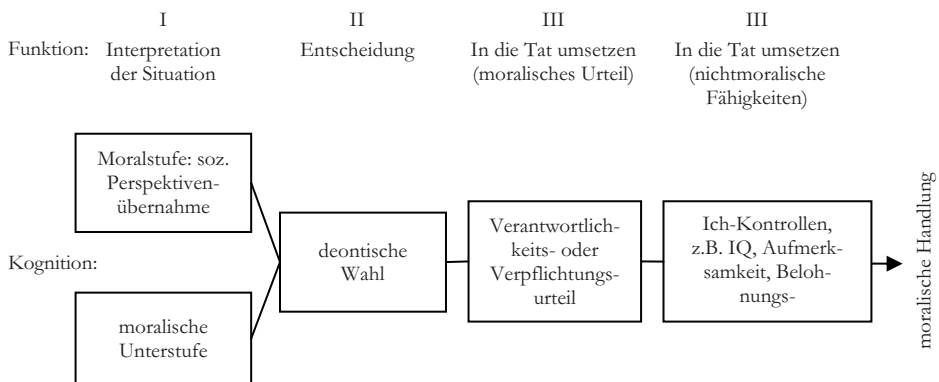


Abbildung 1: Moralisches Urteil und Handeln (Quelle: Kohlberg/Candee 1984/1999: 43)

Wenn Verantwortungsurteile eigenständige Urteile darstellen, dann müssen sie auch negativ ausfallen dürfen. So könnte man den in den ersten drei Phasen von Abbildung 1 dargestellten Zusammenhang auch als einen umfassenden Urteilsprozess auffassen, der über drei distinkte Inferenzen verläuft. Einen solchen umfassenden Urteilszusammenhang kann man auf Basis einer inferentiellen Theorie, die auf C. S. Peirce zurückgeht und die drei Schlussweisen der Abduktion, Deduktion und Induktion kennt, modellieren (vgl. Minnameier, 2005a; 2010b; 2013).

Der inferentielle Zusammenhang lässt sich wie folgt skizzieren: Die *Abduktion* ist der Prozess, der von einem wahrgenommenen Problem zu einer *möglichen* Lösung führt, hier von einem wahrgenommenen moralischen Problem im Sinne konkurrierender Ansprüche zu einem Prinzip, nach dem diese geregelt werden könnten. Die Abduktion kann damit zugleich als der Schritt angesehen werden, über den die situationsspezifische Aktivierung moralischer Urteilsstrukturen vermittelt ist (s. Abschn. 2). Sie dürfte daher mit der ersten Phase im aktualgenetischen Modell von Kohlberg und Candee (s.o.) korrespondieren.

Die *Deduktion* führt bei einem gegebenen (per Abduktion generierten bzw. aktivierten) Prinzip zu bestimmten Konsequenzen (hier: Handlungsanweisungen), die allerdings anschließend noch daraufhin zu beurteilen sind, ob man sie auch tragen möchte bzw. kann. Letzteres ist der hier fokussierte Aspekt des Verantwortungsurteils, im Rahmen dessen sich z.B. ein Unternehmer fragen muss, ob er sich an rechtliche Vorschriften halten muss (an die er sich z.B. gemäß Stufe 4 sensu Kohlberg gebunden fühlt), wenn Konkurrenten diese bequem und ungehindert unterlaufen können.

Wenn nun Kohlberg und Candee unter Rekurs auf Blasi argumentieren, dass „Verantwortlichkeitsurteile die Funktion (haben) zu bestimmen, in welchem Maße das, was moralisch gut ist, auch für einen selbst im strengen Sinne notwendig ist“ (Blasi 1999: 20), so ist dies mit der hier vertretenen Auffassung vollkommen vereinbar, denn das dem deduktiven (respektive deontischen) Urteil nachfolgende induktive Urteil bezieht sich auf die Frage der faktischen Akzeptabilität der deontischen Entscheidung *unter den gegebenen Handlungsbedingungen*.

3. Situationsspezifität und das Happy-Victimizer-Phänomen

Vor dem Hintergrund der obigen Ausführungen ist bemerkenswert, dass auch heute noch allenthalben über psychische Entitäten spekuliert wird, auf die eine allgemeine moralische Motivation zurückgeführt werden soll. In der Moralphysikologie wird diesbezüglich z.B. meist mit einem „moralischen Selbst“ argumentiert (vgl. z.B. Bergman 2002; Blasi 2005; Krettenauer et al. 2008; Shao et al. 2008; Johnston/Krettenauer 2011). Es ist aber auch deshalb bemerkenswert, weil zahlreiche Studien belegen, dass moralische Urteile situationsspezifisch gefällt werden (vgl. Beck 2000; Beck/Parche-Kawik 2004; Krebs/Denton 2005), was auch heute niemand anzweifelt. Mit anderen Worten: Es ist nicht einfach so, dass ein und dieselbe Moral das eine Mal aufs Handeln durchschlägt und ein anderes Mal nicht, sondern das Urteil selbst erfolgt differenziert und situationsspezifisch.

Als Beispiel sei auf das in der Moralphysikologie gut erforschte sog. „Happy-Victimizer-Phänomen“ (HVP) hingewiesen und eingegangen, das – wie noch gezeigt wird – gerade auch für die Wirtschaftsethik von besonderer Bedeutung ist. Das HVP

besteht in einer auf den ersten Blick widersprüchlichen, aber dennoch aus dem Alltag gut bekannten Erfahrung, die sich in der Kombination der folgenden drei Propositionen ausdrücken lässt:

- (1) Ein Subjekt S kennt moralische Regel R und akzeptiert R.
- (2) S beobachtet ein Individuum I, wie es gegen R verstößt.
- (3) S schreibt I (ausschließlich) positive Emotionen zu („fühlt sich gut“).

An sich wäre zu erwarten, dass der Verstoß gegen R bei S zu negativen Emotionsattributionen (der Schuld oder Scham) führt, was aber gerade nicht der Fall ist! Eher alltägliche Formen von Steuerhinterziehung, Verletzungen von Geschwindigkeitsbegrenzungen, opportunistische Über- und Untertreibungen bei Verhandlungen gehören beispielsweise in diese Kategorie. Man weiß, dass man gegen moralische Regeln verstößt (die man prinzipiell bejaht), fühlt sich aber dennoch meistens gut, wenn und solange der Verstoß nicht bemerkt wird.

In der Moralphyschologie ist dieses Phänomen seit langem bekannt, allerdings nur bei Kindern im Alter zwischen etwa 4 und 7 Jahren, die bei beobachteten Regelverletzungen den Tätern ausschließlich positive Gefühle zuschreiben (vgl. z.B. Arsenio et al. 2006; Nunner-Winkler 2007). Darüber hinaus konnten Keller et al. (2003) zeigen, dass es sich dabei – zumindest in den meisten Fällen – um echte Projektionen und nicht etwa nur um Interpretationen der Gefühle von Übeltätern aus einer Dritte-Person-Perspektive handelt. Wenn sich Kinder selbst in die Situation des „Victimizers“ versetzen, geben etwa 50 Prozent der Fünf- bis Sechsjährigen an, dass sie sich dabei gut fühlen würden.






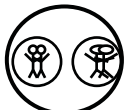

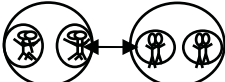

Als generelle Orientierung verliert sich das HVP in der späten Kindheit. Aber wie die o. g. Beispiele von Steuerbetrug etc. zeigen, tritt es zumindest in bestimmten Situationen offenbar auch im Erwachsenenalter auf (siehe hierzu auch Minnameier 2012a; Minnameier/Schmidt 2013). Klare Beispiele im ökonomischen Kontext finden sich auch bei Konow (2000: 1086). Die klassische *Erklärung* des HVP besagt, dass die Kinder bereits moralisches Regelwissen erworben und internalisiert hätten, ihnen aber noch moralische Motivation fehle, die sich erst später entwickle. Nunner-Winkler meint entsprechend, „daß moralische Entwicklung einen zweistufigen Lernprozess darstellt: der erste Schritt ist der frühe und universelle Erwerb moralischen Wissens, der zweite ist der langsame, mühevollen Prozess des Aufbaus moralischer Motivation“ (Nunner-Winkler 1993, 281; vgl. auch Nunner-Winkler 2007).

Diese Erklärung passt jedoch nicht zu den erwähnten neueren Befunden und ist auch vor dem Hintergrund der obigen Kritik der moralischen Motivation zweifelhaft. Nunner-Winkler selbst berichtet überdies Fälle von HVP bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen, die sie mit einem altersbedingten Rückgang der moralischen Motivation erklärt (vgl. Nunner-Winkler 2007: 409). Die „Erklärung“ passt aber zum einen nicht zu ihrer allgemeinen Theorie der Entwicklung moralischer Motivation (die von monotoner Zunahme ausgeht), zum anderen wird damit nur die Beobachtung paraphrasiert, aber nichts im wissenschaftlichen Sinne *erklärt*. Eine Alternativerklärung rekonstruiert das HVP demgegenüber als Ausdruck einer bestimmten Stufe moralischen *Denkens*, die von Kindern üblicherweise im betreffenden Alter (4 bis 7 Jahre) durchlaufen wird,

und die Fälle des HVP im Erwachsenenalter als situationsspezifische Anwendungen des entsprechenden Prinzips.

4. Der kognitive Ansatz zum HVP

Nach dem kognitiven Ansatz ist die moralische Motivation direkt mit dem Moralurteil verbunden. Schon seit Längerem wurde auch die Möglichkeit einer kognitiven Erklärung des HVP erwogen (vgl. Blasi 1999), wie überhaupt der kognitive Aspekt der moralischen Motivation mehr und mehr hervorgehoben wurde, wobei letztlich deutlich wird, dass Kognition und Motivation enger zusammenhängen, als es in der bisherigen Diskussion unterstellt wird (vgl. Hardy/Carlo 2005; Krettenauer et al. 2008). Nach dem hier vorgeschlagenen Ansatz repräsentiert das HVP eine spezifische Form moralischen Denkens, die einer bestimmten Unterform von Kohlbergs „Stufe 2“ entspricht.³ Danach hält man sich nur dann an Regeln, wenn und soweit dies im eigenen Interesse ist, gesteht das aber in gleicher Weise auch allen anderen zu (Colby/Kohlberg 1987: 19). Mit anderen Worten: „There is an awareness that each person has interests to pursue and that these may conflict“ (ebd.: 26).

Stufe	Intra	Inter	Trans
Stufe 1: <i>Unterstufen</i> 1A – 1C	1A 	1B 	1C 
Stufe 2: <i>Unterstufen</i> 2A – 2C	2A 	2B 	2C 
Stage 3: <i>Unterstufen</i> 3A – 3C	3A 	3B 	3C 

*Abbildung 2: Illustration der neo-kohlbergschen Moralentwicklungsstufen
(Quelle: eigene Darstellung)*

In einer vom Autor entwickelten neo-kohlbergschen Stufentaxonomie (vgl. Minnameier 2000; 2001; 2005b), die feiner gegliedert und anders aufgebaut ist als die ursprüngliche, werden diese spezifischen Formen systematisch voneinander unter-

³ Es gibt verschiedene Beschreibungen von Kohlbergs Stufe 2, die aber weder inhaltlich noch strukturell homogen sein dürften. In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, dass Kohlberg selbst jeweils zwei Unterstufen (A und B) zu seinen Stufen vorgeschlagen hat (vgl. Kohlberg 1984). Später hat er sie allerdings nur noch als „Typen“ bezeichnet, weil ihm bei seiner Taxonomie sequentielle Anomalien aufgefallen waren (vgl. Colby/Kohlberg 1987).

schieden. Die Stufentaxonomie basiert auf der Entwicklungstheorie des späten Piaget, der zusammen mit R. Garcia einen dialektischen Ansatz erarbeitete, nach dem sich Entwicklung in aufeinander aufbauenden Triaden von Intra-, Inter- und Trans-Stufen vollzieht (vgl. Piaget/Garcia 1989). Abbildung 2 veranschaulicht diesen Zusammenhang für die ersten drei Stufen (insgesamt umfasst die Taxonomie neun solcher Stufen).

Auf der ersten Intra-Stufe werden zunächst individuelle Perspektiven systematisch differenziert und einander als gleichberechtigt gegenübergestellt. Zum Beispiel lernen Kinder sehr früh, dass jeder auf das Anspruchs hat, was ihm oder ihr gehört (vgl. Weyers et al. 2007). Entstehen daraus Konflikte, etwa weil ein Kind mit etwas spielen will, das einem anderen gehört, so werden einfache Reziprozitätsprinzipien – des temporären Tauschens, des Sich-abwechselns etc. – etabliert und genutzt (Inter). Auf der Trans-Stufe werden die individuellen Perspektiven aus einer übergreifenden Perspektive integriert, aus der heraus typisch altruistische Einstellungen hervorgehen können: Man schickt z.B. Spielsachen in ein Dritte-Welt-Land, weil die Kinder dort nichts haben oder hilft denen, die Hilfe benötigen.

Charakteristisch für alle diese drei Formen ist, dass „Neigung“ und „Moral“ auf dieser Stufe noch in eins fallen (und Moral insofern nichts „kostet“). Das ändert sich, wenn man in Situationen kommt, in denen man z.B. helfen soll, das aber nicht will, obwohl man sich zugleich aus der übergreifenden Perspektive heraus dem anderen gegenüber verpflichtet fühlt. Die (prinzipiell validen) Interessen anderer sind in diesem Fall nicht mehr kompatibel mit den eigenen, und so entstehen genuine Interessenskonflikte. Auf dieser Basis entwickelt sich das o.g. Prinzip, dass jeder seine Interessen zu verfolgen habe. Auch werden i.S. der *Intra*-Stufe die je individuellen Interessen wieder gleichberechtigt nebeneinander gestellt (Stufe 2A, vgl. Abbildung 3).

Stufe	Typ	Prinzipien
⋮	⋮	⋮
2C	Trans	Übergreifender intersubjektiver Ausgleich durch wechselseitige Rücksichtnahme auf individuelle Interessen (einfache Goldene Regel)!
2B	Inter	Intersubjektiver reziproker Interessenausgleich durch Vertrag bzw. durch wechselseitige Versprechen (Aushandlung)!
2A	Intra	Strikte Orientierung an persönlichen Interessen. Jeder hat das Recht und die Pflicht, seine/ihre Interessen zu verfolgen!
⋮	⋮	⋮

Abbildung 3: Prinzipien der Unterstufen von Stufe 2 (Quelle: eigene Darstellung)

Dieses Prinzip der Stufe 2A könnte nun dem HVP zugrunde liegen und auch in *bestimmten Situationen* des Erwachsenenlebens greifen, insbesondere solchen, die von strikten Wettbewerbsbedingungen gekennzeichnet sind! Insbesondere ist hierbei auf den gut abgesicherten Befund zu verweisen, dass nach etwa 10 Spielversuchen im klassischen Gefangenendilemma nur noch 10 Prozent der Probanden kooperieren, gegenüber 51 Prozent, die zu Beginn – d.h. solange sie noch nicht mit dem Spiel vertraut sind – auf die Kooperationsstrategie setzen (vgl. Ledyard 1995: 172). Über 80 Prozent derer, die selbst in der Situation des Gefangenendilemmas grundsätzlich kooperieren möchten, werden durch den situationalen Druck dazu gebracht sich anzupassen, was moralkognitiv als situationsbedingte Regression von einem höheren Moralprinzip auf das der Stufe 2A erklärt werden kann.

5. Der happy victimizer und der homo oeconomicus

Binmore und Shaked schlagen als Alternative zum Modell der *inequity aversion* einen Ansatz vor, der auf die situationsspezifische Orientierung an bestimmten sozialen Normen abstellt:

„We think it likely that people enter laboratories primed with a variety of social norms, one of which is triggered by the manner in which the experiment is framed. If the resulting behavior is close to a Nash equilibrium of the game (as in the Ultimatum Game), then the social norm is stabilized in the laboratory environment. If it is not (as in the Prisoner's Dilemma), then the subjects' behavior moves towards a Nash equilibrium.“ (Binmore/Shaked 2010: 98)

Unerklärt bleibt dabei freilich, um welche sozialen Normen es sich handelt und in welchem Verhältnis diese zueinander stehen (vgl. auch Colman 2003). Und es bleibt auch völlig offen, wie Menschen zu der unterstellten „Default-Moral“ am Anfang kommen und wie die Anpassung auf die Situation intern vonstattengeht. Hier setzt die moralpsychologische Erklärung an, und sie erklärt nicht nur die Dynamik dieser Anpassung im struktur- und aktualgenetischen Zusammenhang, sondern sie liefert zugleich ethische Gründe für eine solche Anpassung, wohingegen der allgemeine Rekurs auf „soziale Präferenzen“ ethisch indifferent ist.

Festzuhalten bleibt im Anschluss an die bisherigen Überlegungen zunächst folgendes Ergebnis: Die kognitive Erklärung des HVP i.S. der Moralstufe 2A entspricht der landläufigen Vorstellung eines HO i.S. eines Menschbildes: Er ist strikt eigeninteressiert, seine Moral beschränkt sich auf etwaige vorhandene altruistische Gefühle und den Anspruch, jeder dürfe bzw. solle ebenso eigeninteressiert handeln wie er selbst. Der Unterschied ist freilich, dass diese Stufe hier nicht als allgemeines Menschenbild ausgegeben wird, sondern als spezifische moralische Perspektive, die in der mittleren Kindheit durchlaufen, und die darüber hinaus in bestimmten (restriktiven) Situationen – hier exemplifiziert durch das originäre Gefangenendilemma – genutzt wird. In letzterer Hinsicht ist der HO ein Situationsmodell (das handlungsleitend wird), nicht ein Menschenbild! Gleich welchen ethischen Grundüberzeugungen man im Allgemeinen anhängt, zwingt einen die Situation – bei Strafe der Selbstschädigung und/oder der Ineffizienz der eingesetzten Mittel zur Erreichung moralischer Ziele – ein Handeln gemäß Stufe 2A auf, weil man nun einmal in direkter Konkurrenz zum jeweils anderen

steht. Die Forderung nach mehr bzw. höherer Moral bedeutete hingegen ein sinnloses und „leeres Sollen“, wie Homann herausgearbeitet hat (vgl. Homann 2004b).

Es gibt aber noch eine andere offene Frage. Und zwar bleibt zu klären, was mit den 10 Prozent ist, die nach zehn Versuchen im Gefangenendilemma immer noch kooperieren. Nach Binmore spielen sie ein anderes Spiel. Daraus resultieren zwei Fragen: (1) Welches Spiel wird gespielt? (2) Soll man sie davon abbringen, „ihr“ Spiel zu spielen?

Für diese verbleibenden 10 Prozent scheint die Kooperationsstrategie subjektiv so bedeutsam zu sein, dass sie es in Kauf nehmen, „stets den Kürzeren zu ziehen“. Nach Binmore spielen Sie „Dodo“ (vgl. 1994: 150), benannt nach der Vogelart, die im 18. Jahrhundert ausstarb, und zwar vor allem, weil der Dodo mangels natürlicher Feinde kein Flucht- oder Verteidigungsverhalten zeigte. Über diese Analogie hinaus können wir auf Basis der moralkognitiven Analyse präzisieren, dass diese Personen (mindestens) ein Spiel gemäß Stufe 2C spielen und Rücksicht auf den jeweils anderen nehmen (Stufe 2B ist bei diesem Spiel mangels Kommunikation und mangels Interaktion über Spielwiederholungen mit demselben Partner nicht anwendbar, d.h. man kann sich hier nicht absprechen und einigen). Oder sie denken sogar, die Gefangenen müssten als Gruppe zusammenhalten (was Stufe 3A entspräche). Wie diejenigen, die sich anpassen, jedoch schnell merken, wird das Spiel im Allgemeinen „nach den Regeln der Stufe 2A“ gespielt (!), und so bleibt zu erklären, warum die durchgängig kooperierenden Akteure sich darauf nicht einlassen. Nach dem HO-Modell muss es schließlich in irgendeiner Weise „lohnend“ sein und insofern für die betreffenden Personen eine gewisse Rationalität haben. Diese könnte in der hohen persönlichen Bedeutung kooperativen Verhaltens (oder anderer moralischer Werte) liegen, die einem starken „moralischen Selbst“ (s.o.) entspräche.

Kann man es nun damit bewenden lassen, oder wären diese 10 Prozent Kooperierer nicht besser zum Defektieren zu bewegen? Sollte man ihnen nicht (aus ethischen Gründen!) klarmachen, dass sie ein „falsches Spiel“ spielen? Solange Menschen eine innere Befriedigung aus ihrem Verhalten beziehen, wird man es – abgesehen von Anregungen zur kritischen Selbstreflexion – wohl so akzeptieren müssen, es sei denn man meint, sie zu ihrem Glück zwingen zu müssen, was auch ethisch fragwürdig ist. In diesem Zusammenhang ist überdies zu bedenken, dass in der Moralforschung nicht nur happy victimizer bekannt sind, sondern auch unhappy moralists (vgl. Oser/Reichenbach 2005; Oser et al. 2006). Letztere fühlen sich einerseits bestimmten moralischen Normen verpflichtet, leiden aber zugleich darunter, dass sie „die Dummen“ sind oder auch, dass sie wichtige Rollenstandards nicht erfüllen (etwa wenn sie in der Rolle von Anwälten nicht für ihre Mandanten das Maximum herausschlagen, weil sie Sympathie mit der Gegenseite haben). „Moralisten“ wie die hier diskutierten 10 Prozent sehenden Auges in ihr „Unglück“ laufen zu lassen, wäre womöglich weder pädagogisch noch ethisch gerechtfertigt.

Prinzipiell bestehen beim Problem des *unhappy moralists* nur zwei Möglichkeiten der Auflösung: (1) Veränderung der Person (d.h. ihrer moralischen Orientierung und damit Anpassung an die situativen Erfordernisse) oder (2) Veränderung der Situation (so dass im hier diskutierten Fall Spiel „2A“ nicht gespielt werden muss). Tertium non datur.

Gleich, welche moralischen Orientierungen ein Individuum hat, es muss sie aus Gründen der Rationalität (bzgl. der subjektiven Befindlichkeit) ökonomisch umsetzen (vgl. hierzu auch jüngst Festl/Festl-Pell 2012). Das bedeutet unter restriktiven Bedingungen, wie sie im Wettbewerb gegeben sind, dass man entsprechend der vorgegebenen Interaktionsstruktur auf relativ niedrige Moralprinzipien rekurrieren *muss* (bei Strafe der Ausbeutung). Wer weiter in Kooperation investiert (wie die diskutierten „10 Prozent“), muss mindestens hoffen können, dass sich wenigstens langfristig Kooperation einstellt und sich die Investition damit am Ende doch noch lohnt (was freilich in der Laborsituation nicht zutrifft). Die Stufenzuordnung ist hier klar: Der Wettbewerb zwischen Akteuren auf derselben Marktseite entspricht Stufe 2A („Jeder muss sehen, wo er oder sie bleibt!“).⁴ Der Wettbewerb zwischen Anbietern und Nachfragern dürfte – vor allem im Wiederholungsfall – vom Prinzip der Stufe 2B (der reziproken Austauschgerechtigkeit) geleitet sein. In bestimmten Fällen, in denen persönliche Beziehungen bestehen oder entstehen sollen, kann auch Stufe 2C greifen, wie etwa, wenn man im Restaurant großzügig Trinkgeld gibt, im Gegenzug aber eine zuvorkommende Behandlung erwartet. Man nimmt in diesem Fall wechselseitig auf die Belange des jeweils anderen Rücksicht (ohne direkte strategische Vorteils kalkulation, aber durchaus vertrauensbildend) – sicher eine notwendige Bedingung für gute persönliche Geschäftsbeziehungen.

6. Weitere wirtschaftsethische Perspektiven

Wer nun denkt, mit den Orientierungen der Stufe 2 erschöpften sich die Perspektiven für Moral in der Wirtschaft, der irrt. Erstens gilt hier das bekannte Argument von der Zweistufigkeit von Wirtschaftsethik (vgl. z.B. Homann 2001). Soweit man Handlungsbedingungen welcher Art auch immer nicht einfach als gegeben hinnehmen möchte, ist eine Ethik für die Meta-Handlungen der Gestaltung und Weiterentwicklung von Interaktionsregeln nötig. Wir sprechen meist sehr allgemein von Regeln, aber die Regeln und die Prinzipien, denen sie folgen, können auf unterschiedlichen Moralstufen bzw. Ebenen angesiedelt sein. Wer z.B. will, dass die Zusammenarbeit von Mitarbeitern nicht nur auf Prinzipien des reziproken Austauschs gegründet ist, der oder die muss dafür sorgen, dass sich ein Zusammengehörigkeitsgefühl i.S. einer sozialen Einheit entwickelt. Gelingt das, dann stehen für die einzelnen Mitarbeiter(innen) nicht mehr ihre persönlichen Belange im Vordergrund, sondern die des Unternehmens bzw. der sozialen Einheit, der sie sich verpflichtet fühlen.⁵ Eine solche Verpflichtung auf eine soziale Einheit entspricht der Stufe 3A. Man erkennt daran unmittelbar, dass „nach oben“ noch „viel Luft“ ist, auch wenn hier aus Platzgründen nicht auf die höheren Stufen und ihre wirtschaftsethische Relevanz eingegangen werden kann (vgl. hierzu Minnameier 2000; 2004; 2012b).

Dass eine solche Relevanz besteht, dürfte aber klar werden, wenn man sich die großen sozialen und ökologischen Probleme vor Augen hält, mit denen die Wirtschaftsethik

⁴ Das gilt freilich nur, wo die Akteure tatsächlich konkurrieren. In vielen Bereichen kooperieren die Unternehmen einer Branche, um ihre Interessen gemeinsam zu verfolgen. Das entspricht, wie oben bereits angemerkt, Stufe 2B.

⁵ Gleichwohl muss eine solche Kultur, wenn sie denn etabliert ist, wirksam davor geschützt werden, von Einzelnen korrumpiert und ausgebeutet zu werden, sonst droht sie zu zerfallen.

heute befasst ist. Insofern geht es – was die kognitive Adaptation des Individuums betrifft – nicht nur um Zweistufigkeit, sondern um Mehrstufigkeit. Aus jeder moralischen Perspektive ergeben sich nämlich nicht nur bestimmte moralische Handlungsstrategien, sondern auch spezifische Handlungsbedingungen, und zwar Bedingungen sowohl ihrer Möglichkeit als auch ihrer Realisierbarkeit.

Damit z.B. Stufe 2A „funktioniert“, müssen die Akteure ihre Interessen prinzipiell unabhängig voneinander verfolgen können, zumindest ohne gänzlich aus dem Spiel eliminiert zu werden (denn wenn jeder „seines Glückes Schmied“ sein soll, dann muss er oder sie das auch können). Wo dies nicht gegeben ist, muss – zumindest um der Moral willen – eine Kooperationsstrategie erfunden werden, die im einfachsten Fall im strategischen Austausch durch Vertrag bzw. gegenseitiges Versprechen besteht (2B). Wo dieses Moralprinzip an seine Grenzen stößt (z.B. bei ungleicher Verhandlungsmacht), muss wieder über es hinausgegangen werden, etwa im Sinn der Golden Regel (2C), usw. Je nach „Spiel“ können somit bestimmte Spielstrategien eingesetzt werden (oder eben auch nicht), in denen spezifische Moralprinzipien implementiert werden. Colman (2003) hat dies für verschiedene Spiele deutlich herausgearbeitet und hebt dabei den moralkognitiven Aspekt der Strategien hervor.

In diesem Sinne ist und bleibt der Mensch hoffentlich ein „HO“, und zwar nicht nur und nicht erst, wenn er „Ethik mit ökonomischer Methode“ im Sinne Homanns betreibt (vgl. 2001; s. auch Minnameier 2012b), sondern prinzipiell in allen Sphären der Moral, wenn er versucht, (a) Lösungen für moralische oder ethische Probleme zu finden⁶ und (b) sie zu implementieren. Das würde deshalb selbst für einen Wirtschaftsbürger im Ulrich'schen Sinne gelten, der bei allem „emanzipatorischen“ Engagement (vgl. Ulrich 2008: 240–249) auch faktische Gegebenheiten berücksichtigen und seine moralische Ziele in ökonomisch effizienter Weise verfolgen, im Extremfall vielleicht sogar opfern muss (vgl. Ulrich 2008: 243f.). Das zeigt, dass selbst ein Ulrich'scher Wirtschaftsbürger in restriktiven Kontexten zu strategisch motivierten Anpassungen des Verhaltens und der dabei angewandten Moralprinzipien genötigt ist.

Literaturverzeichnis

- Ameriks, K.* (2006): Kant and Motivational Externalism, in: Klemme, H. F./Kühn, M./Schönecker, D. (Eds.): *Moralische Motivation: Kant und die Alternativen*, Hamburg: Meiner, 3–22.
- Ariely, D.* (2012). *The (Honest) Truth About Dishonesty: How We Lie to Everyone – Especially Ourselves*, New York: HarperCollins.
- Arsenio, W. F./Gold, J./Adams, E.* (2006): Children's Conceptions and Displays of Moral Emotion, in: Killen, M./Smetana, J. G. (Eds.): *Handbook of Moral Development*, Mahwah, NJ: Erlbaum, 581–609.

⁶ Hier ist zu bedenken, dass jede Lösung eines ethischen Problems zugleich auch einen ökonomischen Aspekt aufweist, weil damit stets beansprucht wird, einander zunächst ausschließende Zielsetzungen miteinander zu vereinbaren und damit insgesamt ein höheres Niveau der Nutzenstiftung zu erreichen. Man sieht das nur nicht unmittelbar, weil dabei die Nutzenfunktion selbst substantiell modifiziert wird und vorher nicht berücksichtigte Ansprüche anderer mit einbezogen werden.

- Aßländer, M. S. (2006): Homo Oeconomicus – Das Menschenbild der Ökonomie im Lichte neuer Forschungsergebnisse, in: Nutzinger, H. G. (Hrsg.): Wissenschaftsethik – Ethik in den Wissenschaften?, Marburg: Metropolis, 129–147.
- Bazerman, M. H./Tenbrunsel, A. E. (2011): Blind Spots: Why We Fail to Do What's Right and What to Do About It, Princeton: Princeton University Press.
- Beck, K. (2000): Die Moral von Kaufleuten – Über Urteilsleistungen und deren Beeinflussung durch Berufsausbildung, in: Zeitschrift für Pädagogik, Jg. 46/Heft 3, 349–372.
- Beck, K./Parche-Kawik, K. (2004): Das Mäntelchen im Wind? Zur Domänenspezifität moralischen Urteilens, in: Zeitschrift für Pädagogik, Jg. 50/Heft 2, 244–265.
- Bergman, R. (2002): Why Be Moral? A Conceptual Model From Developmental Psychology. Human Development, Vol. 45/No. 2, 104–124.
- Binmore, K. (1994): Game Theory and the Social Contract, Vol. I: Playing Fair, Cambridge, MA: MIT Press.
- Binmore, K./Shaked, A. (2010): Experimental Economics: Where Next?, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 73/No. 1, 87–100.
- Birnbacher, D. (2007): Analytische Einführung in die Ethik, 2. Aufl., Berlin: de Gruyter.
- Blasi, A. (1983): Moral Cognition and Moral Action: A Theoretical Perspective. Developmental Review, Vol. 3/No. 2, 178–210.
- Blasi, A. (1999): Caring About Morality: The Development of Moral Motivation in Nunner-Winkler's Work, in: Weinert, F. E./Schneider, W. (Eds.): Individual Development From 3 to 12: Findings From the Munich Longitudinal Study, Cambridge: Cambridge University Press, 291–300.
- Blasi, A. (2005) Moral Functioning: Moral Understanding and Personality, in: Lapsley, D. K./Narvaez, D. (Eds.): Moral Development, Self and Identity: Essays in Honor of Augusto Blasi, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum & Associates, 335–347.
- Camerer, C. F. (2003): Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction. New York: Russel Sage Foundation.
- Colby, A./Kohlberg, L. (1987). The Measurement of Moral Judgment, Vol. I: Theoretical Foundations and Research Validation, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Colman, A. M. (2003): Cooperation, Psychological Game Theory, and Limitations of Rationality in Social Interaction, in: Behavioral and Brain Sciences, Vol. 26/No. 2, 139–198.
- Crane, A./Matten, D. (2010): Business Ethics: Managing Corporate Citizenship and Sustainability in the Age of Globalization, 3rd ed., Oxford: Oxford University Press.
- Damasio, A. R. (2005): Descartes' Irrtum: Fühlen, Denken und das menschliche Gehirn, 2. Aufl., Berlin: List.
- Falk, A./Febr, E./Fischbacher, U. (2008): Testing Theories of Fairness – Intentions Matter, in: Games and Economic Behavior, Vol. 62/No. 1, 287–303.
- Febr, E./Schmidt, K. M. (1999): A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 114/No. 3, 817–868.
- Febr, E./Schmidt, K. (2006). The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism: Experimental Evidence and New Theories, in: Kolm, S.-C./Ythier, J. M. (Eds.), Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Amsterdam: Elsevier, 615–691.
- Festl, M. G./Festl-Pell, D. (2012): Wirtschaftsethik – Individualmoral oder Rahmenordnung? Ein Beitrag zum Einfluss der Verhaltensökonomik auf die Wirtschaftsethik, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 13/Heft 2, 141–153.
- Foot, P. (1972): Morality as a System of Hypothetical Imperatives, in: Philosophical Review, Vol. 81/No. 3, 305–316.

- Gintis, H.* (2010): Towards a Renaissance of Economic Theory, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 73/No. 1, 34–40.
- Goldschmidt, N./Nutzinger, H. G.* (Hrsg.) (2009): *Vom homo oeconomicus zum homo culturalis: Handlung und Verhalten in der Ökonomie*. Berlin: Lit-Verlag.
- Granovetter, M.* (2005): The Impact of Social Structure on Economic Outcomes, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19/No. 1, 33–50.
- Haidt, J.* (2001): The Emotional Dog and its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment, in: *Psychological Review*, Vol. 108/No. 4, 814–834.
- Haidt, J.* (2007): The New Synthesis in Moral Psychology, in: *Science*, Vol. 316/No. 18, 998–1002.
- Haidt, J./Kesebir, S.* (2010): Morality, in: *Fiske, S./Gilbert, D./Lindzey, G.* (Eds.), *Handbook of Social Psychology*, 5th ed., Hoboken, NY: Wiley, 797–832.
- Hardy, S. A./Carlo, G.* (2005): Identity as a Source of Moral Motivation, in: *Human Development*, Vol. 48/No. 4, 232–256.
- Hayek, F. A. v.* (1952): *The Sensory Order: An Inquiry Into the Foundations of Theoretical Psychology*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Hayek, F. A. v.* (1979): *Die drei Quellen der menschlichen Werte*. Tübingen: Mohr.
- Henrich, J./Boyd, R./Bowles, S./Camerer, C./Fehr, E./Gintis, H.* (2004): *Foundations of Human Sociality: Economics Experiments and Ethnographic Evidence From Fifteen Small-Scale Societies*, New York: Oxford University Press.
- Homann, K.* (1994): Homo economicus und Dilemmastrukturen, in: *Sautter, H.* (Hrsg.): *Wirtschaftspolitik in offenen Volkswirtschaften – Festschrift für Helmut Hesse zum 60. Geburtstag*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 387–411.
- Homann, K.* (2001a): Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, in: *Siebeck, G.* (Hrsg.): *Artibus ingenuis – Beiträge zu Theologie, Philosophie, Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft*. Tübingen: Mohr Siebeck, 85–110.
- Homann, K.* (2004a): Braucht die Wirtschaftsethik eine “moralische Motivation”?, in: *Arnold, V.* (Hrsg.): *Wirtschaftsethische Perspektiven VII: Methodische Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Verteilungsfragen, Gentechnik und Fragen der medizinischen Ethik*, Berlin: Duncker & Humblot, 33–59.
- Homann, K.* (2004b): Das Problem des Sollens, in: *Dierse, U.* (Hrsg.): *Joachim Ritter zum Gedenken*, Stuttgart: Steiner, S. 67–87.
- Homann, K./Suchanek, A.* (2005): *Ökonomik: Eine Einführung*, 2. Aufl., Tübingen: Mohr Siebeck.
- Johnston, M./Krettenauer, T.* (2011): Moral Self and Moral Emotion Expectancies as Predictors of Anti- and Prosocial Behavior in Adolescence: A Case for Mediation? In: *European Journal of Developmental Psychology*, Vol. 8/No. 2, 228–243.
- Kahneman, D./Knetsch, J. L./Thaler, R. H.* (1991): Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5/No. 1, 193–206.
- Keller, M./Lourenço, O./Malti, T./Saalbach, H.* (2003): The Multifaceted Phenomenon of „Happy Victimizers“: A Cross-Cultural Comparison of Moral Emotions, in: *British Journal of Developmental Psychology*, Vol. 21/No. 1, 1–18.
- Kirchgässner, G.* (2008): *Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, 3. erg. u. erw. Aufl., Tübingen: Mohr.
- Kohlberg, L.* (1984): *Essays on Moral Development, Vol. 2: The Psychology of Moral Development*, San Francisco, CA: Harper & Row.

- Kohlberg, L./Candee, D. (1984/1999): Die Beziehung zwischen moralischem Urteilen und moralischem Handeln, in Garz, D./Oser, F. K./Althof, W. (Hrsg.): *Moralisches Urteil und Handeln*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 13–46.
- Konow, J. (2000): Fair Shares: Accountability and Cognitive Dissonance in Allocation Decisions, in: *American Economic Review*, Vol. 90/No. 4, 1072–1091.
- Krebs, D. L./Denton, K. (2005). Toward a More Pragmatic Approach to Morality: A Critical Evaluation of Kohlberg's Model. *Psychological Review*, Vol. 112/No. 3, 629–649.
- Krettenauer, T./Malti, T./Sokol, B. (2008): The Development of Moral Emotion Expectancies and the Happy Victimizer Phenomenon: A Critical Review of Theory and Application. *European Journal of Developmental Science*, Vol. 2/No. 3, 221–235.
- Ledyard, J. (1995): Public Goods: A Survey of Experimental Research, in: Kagel, J./Roth, A. (Eds.): *Handbook of Experimental Economics*, Princeton: Princeton University Press, 253–279.
- Minnameier, G. (2000): *Strukturgenese moralischen Denkens: Eine Rekonstruktion der Piagetschen Entwicklungslogik und ihre moraltheoretischen Folgen*, Münster: Waxmann.
- Minnameier, G. (2001): A New “Stairway to Moral Heaven”? A Systematic Reconstruction of Stages of Moral Thinking Based on a Piagetian “Logic” of Cognitive Development, in: *Journal of Moral Education*, Vol. 30/No. 4, 317–337.
- Minnameier, G. (2004): Ethics and Economics: Friends or Foes? An Educational Debate, in: *Journal of Moral Education*, Vol. 33/No. 3, 359–369.
- Minnameier, G. (2005a): *Wissen und inferentielles Denken: Zur Analyse und Gestaltung von Lehr-Lern-Prozessen*, Frankfurt am Main: Lang.
- Minnameier, G. (2005b): Developmental Progress in Ancient Greek Ethics, in: *European Journal of Developmental Psychology*, Vol. 2/No. 1, 71–99.
- Minnameier, G. (2010a): The Problem of Moral Motivation and the Happy Victimizer Phenomenon: Killing Two Birds with one Stone, in: *New Directions for Child and Adolescent Development*, Vol. 129/No. 3, 55–75.
- Minnameier, G. (2010b): The Logicity of Abduction, Deduction, and Induction, in: Bergman, M./Paavola, S./Pietarinen, A.-V./Rydenfelt, H. (Eds.): *Ideas in Action: Proceedings of the Applying Peirce Conference*, Helsinki: Nordic Pragmatism Network, 239–251. Link: www.nordprag.org/nsp/1/Minnameier.pdf (zuletzt abgerufen am 13.8.2013).
- Minnameier, G. (2012): A Cognitive Approach to the ‘Happy Victimiser’, in: *Journal of Moral Education*, Vol. 41/No. 4, 491–508.
- Minnameier, G. (2012b): Marktmechanismus und Moral – berufsethische Orientierungen für Kaufleute in wirtschaftsdidaktischer Sicht, in: Vanberg, V. J. (Hrsg.): *Marktwirtschaft und soziale Gerechtigkeit*, Tübingen: Mohr, 303–324.
- Minnameier, G. (2013): Deontic and Responsibility Judgments: An Inferential Analysis, in: Oser, F. K./Heinrichs, K./Lovat, T. (Eds.): *Handbook on Moral Motivation*. Rotterdam: Sense Publishers, 69–82.
- Minnameier, G./Schmidt, S. (2013): Situational Moral Adjustment and the Happy Victimizer, in: *European Journal of Developmental Psychology*, Vol. 10/No. 2., 253–268.
- Neuweg, G. H. (2001): *Könnerschaft und implizites Wissen – Zur lehr-lerntheoretischen Bedeutung der Erkenntnis- und Wissenstheorie Michael Polanyis*, 2. Aufl., Münster: Waxmann.
- Nunner-Winkler, G. (1993): Die Entwicklung moralischer Motivation, in: Edelstein, W./Nunner-Winkler/Noam, G. (Hrsg.): *Moral und Person*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 278–303.
- Nunner-Winkler, G. (2007): Development of Moral Motivation from Childhood to Early Adulthood, in: *Journal of Moral Education*, Vol. 36/No. 4, 399–414.

- Oser, F./Reichenbach, R. (2005): Moral Resilience – The Unhappy Moralist, in: Edelstein, W./Nunner-Winkler, G. (Eds.): *Morality in Context*, Amsterdam: Elsevier, 203–224.
- Oser, F./Schmid, E./Hattersley, L. (2006): The „Unhappy moralist“ Effect: Emotional Conflicts Between Being Good and Being Successful, in: Verschaffel, L./Dochy, F./Boekaerts, M./Vosniadou, S. (Eds.): *Instructional Psychology: Past, Present and Future Trends*, Amsterdam: Elsevier, 149–168.
- Polanyi, M. (1985): *Implizites Wissen*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Rest, J. (1983): Morality, in: Flavell, J. H./Markman, E. M. (Eds.): *Handbook of Child Psychology*, Vol. III: Cognitive Development, 4. ed., New York: Wiley, 556–629.
- Rest, J./Narvaez, D./Bebeau, M. J./Thoma, S. J. (1999): Postconventional Moral Thinking: A neo-Kohlbergian Approach, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Samuelson, L. (2005): Foundations of Human Sociality, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 43/No. 2, 488–497.
- Shao, R./Aquino, K./Freeman, D. (2008): Beyond Moral Reasoning: A Review of Moral Identity Research and its Implications for Business Ethics, in: *Business Ethics Quarterly*, Vol. 18/No. 4, 513–540.
- Simon, H. A. (1981): *Entscheidungsverhalten in Organisationen*. 3. Aufl., Landsberg am Lech: Verlag Moderne Industrie.
- Smith, M. (2005): *The Moral Problem*, Oxford: Blackwell.
- Ulrich, P. (2008): *Integrative Wirtschaftsethik: Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie*. 4., vollst. neu bearb. Aufl., Bern: Haupt.
- Weyers, S./Sujbert, M./Eckensberger, L. (2007): *Recht und Unrecht aus kindlicher Sicht: Die Entwicklung rechtsanaloger Strukturen im kindlichen Denken und Handeln*. Münster: Waxmann.