

# Albert O. Hirschmans „Rhetorik der Reaktion“<sup>\*</sup>

## Kritik an der Wirtschafts- und Unternehmensexethik und Empfehlungen für die angewandte Wissenschaft und das Management

ALEXANDER BRINK<sup>\*\*</sup>

### *Albert O. Hirschman's "Rhetoric of Reaction". Criticism of Business Ethics and Recommendations for Applied Science and Management*

*In his work "The Rhetoric of Reaction" Albert O. Hirschman deals with three basic figures of reactionary thinking: perversity thesis, futility thesis, jeopardy thesis. Hirschman explains his theses against the background of important events in world history and exposes them as pure rhetoric of a reaction to progressive attacks. It is shown, that his ideas can not only be analyzed from a political science perspective, but his theses are important from a philosophy of science perspective as well. The dimension can be demonstrated for example within Business Ethics, which is as an interdisciplinary science itself somehow progressive within the conservative context of economics. It is shown that Hirschman as a Political Economist presents instruments which help to bring two sciences together again: economics and philosophy.*

*Keywords:* Albert O. Hirschman, Topos, Business Ethics, Philosophy of Science

### 1. Ausgangssituation

Albert O. Hirschman ist ein „wissenschaftlicher Grenzüberschreiter“: sein interdisziplinäres Forschungsfeld liegt in den Wirtschafts- und Politikwissenschaften bzw. in deren Graubereichen.<sup>1</sup> Man könnte Hirschman daher auch als *politischen Ökonomen* bezeichnen. In seinem Werk „Rhetorik der Reaktion“ (Hirschman 1992), einem der sicherlich bedeutendsten Werke, behandelt er drei Grundfiguren reaktionären Denkens: die *Sinnverkehrungsthese*, die *Vergeblichkeitsthese* und die *Gefährdungsthese*. Der Sinnverkehrungsthese folgend werden intendierte Ziele ins Gegenteil verkehrt. Die Vergeblichkeitsthese argumentiert, dass das Setzen von Zielen vergeblich sei, da Geschichte auch unabhängig von den Zielen ihren Lauf nimmt. Die Gefährdungsthese

---

\* Beitrag eingereicht am 04.01.2006; nach doppelt verdecktem Gutachterverfahren überarbeitete Fassung angenommen am 02.09.2006.

\*\* Prof. Dr. Dr. Alexander Brink, Universität Bayreuth, Juniorprofessur für Angewandte Ethik, Universitätsstraße 30, D-95447 Bayreuth, Tel.: +49-(0)921-554122, Fax: +49-(0)921-554160, E-Mail: alexander.brink@uni-bayreuth.de, Forschungsschwerpunkte: Managementethik, Shareholder-Value-Management, Mergers & Acquisitions, Corporate Governance sowie Medizin- und Pflegeethik.

<sup>1</sup> Zu seinen bedeutendsten Werken zählen The Strategy of Economic Development (1958), Exit, Voice, and Loyalty (1970), The Passions and the Interests (1977), Shifting Involvements (1982), The Rhetoric of Reaction (1991) und A Propensity to Self-Subversion (1995).

fordert, Bestehendes zu bewahren, da eine Änderung bereits Erreichtes substantiell gefährden könnte.

Hirschman erläutert seine Thesen im Rahmen großer weltgeschichtlicher Ereignisse und entlarvt sie als bloße Rhetorik einer Reaktion auf progressive Schübe. Dabei möchte er lediglich eine „Untersuchung der Diskurse, der Beweisführungen und der Rhetorik in historischer und analytischer Vorgehensweise“ (ebd.: 12) vornehmen. Es soll gezeigt werden, dass sich seine Ideen nicht nur politikwissenschaftlich historisch interpretieren lassen, sondern dass seine Thesen auch wissenschaftstheoretische Bedeutung haben. Während sich zahlreiche Wissenschaften in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten in neue Einzelwissenschaften ausdifferenziert haben, findet sich seit geraumer Zeit eine Neuentdeckung von interdisziplinären bzw. transdisziplinären Wissenschaften. Hirschman selbst kann als transdisziplinärer Forscher beschrieben werden: er geht über die Wirtschaftswissenschaften hinaus. Die wissenschaftstheoretische Bedeutung kann am Beispiel der deutschen Wirtschafts- und Unternehmensethik deutlich gemacht werden, die als eine interdisziplinäre Wissenschaft sozusagen selbst das Progressive im konservativen Umfeld der Wirtschaftswissenschaften (und zwar sowohl der Volkswirtschaftslehre als auch der Betriebswirtschaftslehre) und der Philosophie darstellt. Dabei zeigt sich, dass Hirschman als politischer Ökonom hier ein Instrumentarium liefert, das helfen kann, zwei Wissenschaften wieder zusammenzuführen, die von einem der Begründer der politischen Ökonomie, Adam Smith, auch schon zusammengedacht wurden. Seine Arbeiten führten zu einer seinerzeit stark diskutierten Spaltung in eben diese Ökonomie auf der einen und die Philosophie auf der anderen Seite (vgl. Smith 1759/1977 und 1776/1996). Von daher bietet sich mit Hirschman nicht nur aufgrund seiner Rhetorik der Reaktion, sondern auch aufgrund seines persönlichen Interesses an grenzüberschreitender Wissenschaft eine hervorragende Ausgangsbasis für die nachfolgende Untersuchung.

Für eine *wirtschafts- und unternehmensethische Interpretation* dieser drei Grundfiguren ist zunächst die Betrachtungsebene Hirschmans zu definieren. Dabei ist festzustellen, dass der Wirtschaftstheoretiker bezüglich seiner drei Thesen ein Phänomen auf der Meta-Ebene, bezüglich der historischen Analyse ein Phänomen auf der Makro-Ebene beschreibt (vgl. Enderle 1991). Die „Topik reaktionären Denkens“ (Reese-Schäfer 2006: 143) und ihr sekundäranalytischer Charakter stützen die folgende Aussage: *die eher politikwissenschaftlichen Ausführungen Hirschmans, die zunächst metawissenschaftlich im Rahmen der drei Topoi analysiert und sodann auf einer Makro-Ebene veranschaulicht werden, können in der Wirtschafts- und Unternehmensethik wissenschaftstheoretisch rekonstruiert werden.* Dies wird im Folgenden gezeigt. Schließlich werden Implikationen für das Management abgeleitet. Zuvor möchte ich jedoch argumentieren, dass die Wirtschafts- und Unternehmensethik ihrerseits reaktionären Tendenzen ausgesetzt ist.

## 2. Reaktionäre Tendenzen in der Wirtschafts- und Unternehmensethik

### 2.1 Wirtschafts- und Unternehmensethik als progressive Strömung

Da sich die Wirtschafts- und Unternehmensethik als aufstrebende, aber junge und „unerfahrene“ interdisziplinäre Wissenschaft in einem eher konservativen und disziplinenetablierten Umfeld behaupten muss, ist es für den Wissenschaftler umso bedeut-

samer, das „Handbuch des Debattenredners“ (ebd.: 143) zu beherrschen und gegebenenfalls eine gegentopoigestützte, progressive Verteidigungsstrategie vorzubereiten. Dies ist insbesondere dann sinnvoll, wenn Hirschmans Bemerkung, der „übermäßige Gebrauch dieser Argumente devalidiere deren Geltungskraft“ (ebd.: 154), ungenügend ist. Gerade die wirtschafts- und unternehmensexistische Schulenbildung der 1980er und 90er Jahre in Deutschland war im Gegensatz zur pragmatisch und anwendungsorientierten Business Ethics in den angloamerikanischen Ländern stark methodisch und theoretisch bestimmt. Diese reflexionsintensive Prägung lieferte eine ideale Angriffsfläche für konservatives Denken. Die Wirtschafts- und Unternehmensexistik war damit gezwungen, das Andere oder das Kritische mindestens der Ökonomie, wenn nicht sogar der gesamten Sozialwissenschaften zu betonen und sich damit von den Wirtschaftswissenschaften und von der Philosophie abzugrenzen (vgl. Breuer et al. 2003). Von Anfang an hat sie sich dadurch – im Unterschied zu der Entwicklung im angloamerikanischen Raum – einer reaktionären Kritik ausgesetzt und bietet damit ein interessantes Feld der Topoi-Interpretation, wenn es um die „formale Analyse typischer Argumentationsfiguren“ (Reese-Schäfer 2006: 143) in der Wissenschaft, hier: der Wirtschafts- und Unternehmensexistik, geht. Daher sind Hirschmans Thesen für den Wissenschaftler von Interesse, „der in einem zunächst unübersichtlichen Analysefeld eine Ordnungsstruktur etablieren will“ (ebd.: 143).

Versteht man die Topoi im aristotelischen Sinne, so ist dem Argumentierenden das Argumentationsziel bekannt: ein Topos ist damit immer „der (strategisch günstig gelegene) Ort“ (Primavesi 1998: 1264), was sowohl für die Dialektik als auch für die Rhetorik gilt. Was Hirschman nun unternimmt, ist die Entlarvung der Kunst der überzeugenden Argumentation als solche und damit die Unterminierung ihrer Geltungskraft. Dieser Gedanke lässt sich auf die wissenschaftliche Argumentation übertragen.

Hirschman liefert in seinem Werk „Rhetorik der Reaktion“ den wissenschaftstheoretischen Nährboden für die Entstehung und v. a. effektive Durchsetzung von neuen, grenzüberschreitenden Disziplinen, wie etwa der Wirtschafts- und Unternehmensexistik. Das Werk wurde zu einer Zeit veröffentlicht, in der in Deutschland die Wirtschafts- und Unternehmensexistik in einer entscheidenden Phase war.<sup>2</sup> Dabei ließ sie die wesentlichen Fragen außer Acht: Wie muss sich die Wirtschafts- und Unternehmensexistik – wenn sie primär theoretisch und methodisch bleibt – zwischen zwei wissenschaftlichen Disziplinen positionieren, um sich als das Neue in einem eher konservativen Umfeld etablieren zu können? Wie bereitet sich die Wirtschafts- und Unternehmensexistik auf mögliche Einwände seitens der Einzelwissenschaften vor und verteidigt ihre Selbstständigkeit?

Die Vorwürfe, die der Wirtschafts- und Unternehmensexistik aus dem Lager der Wirtschaftswissenschaften und der Philosophie gemacht wurden, zeigen, dass die wissenschaftsstrategische Einbindung, trotz einer vermeintlichen inhaltlichen Affinität und einer gemeinsamen historischen Tradition, ineffizient und im Ergebnis der Sache nach (noch) nicht erfolgreich ist. Dies erklärt im Übrigen – bei all den Erfolgen und Aner-

---

<sup>2</sup> Man denke im Bereich der Betriebswirtschaftslehre nur an die so genannte „Schneider-Kontroverse“ (Schneider 1990; 1991) oder etwa an die Schulenbildungen (Ansätze von Horst Steinmann, Karl Homann und Peter Ulrich).

kennungen – auch den wissenschaftspolitisch schweren Stand der Wirtschafts- und Unternehmensexethik in Deutschland.<sup>3</sup>

Im Weiteren möchte ich der Position von Hirschman folgen, dass Reaktion hier im „mechanischen“ Sinne verstanden wird. Damit folge ich auch Reese-Schäfer, den „progressiven Grund der Gesamtgeschichte“ (Reese-Schäfer 2006: 144) bzw. – wie Hirschman es ausdrückt – den „Glauben an die Vorwärtsbewegung“ (Hirschman 1992: 23) kritisch zu hinterfragen und damit auch den „Reaktionär“ politisch nicht zu diffamieren, als jemanden, der sich gegen (positive) Veränderung sträube. Reaktionäres Denken hat „keinerlei abschätzige Vorstellungen“ (ebd.: 22), sondern kann durchaus progressiv und innovativ gewendet sein. Das Neue ist nicht immer besser als das Alte, sondern auch das Bewährte, das Konservative, kann vernünftig sein. Das Verstreichen von Zeit impliziert also nicht zugleich eine positive Wirkung, folglich ist jede Rückwendung auch nicht zwangsläufig fortschrittsfeindlich. Reaktionäre und Progressive sind also zunächst einmal als „neutral“ zu bewerten. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass die Momentaufnahme – auch die im Fahrwasser des Mainstreams und der Tradition – immer schon das historische Ergebnis der Auseinandersetzung von Aktion und Reaktion ist.<sup>4</sup>

## 2.2 Ökonomik als Reaktion

In der aristotelischen Trias bildeten Politik, Ökonomie und Ethik eine Einheit. Gehen wir davon aus, Ethik und Ökonomie (die Politik bleibt zunächst außen vor) seien nunmehr getrennte Wissenschaftsbereiche, die sich unterschiedlichen Theorien, Methoden, Modellen und Anwendungsfeldern widmen. Nehmen wir weiter an, dass man seit Adam Smith von einer solchen Trennung sprechen kann. Die „reine Ökonomie“, bei der die Konzentration auf die Neoklassik als „Mainstream-Ökonomik“ bezeichnet werden kann, bestärkt in den Worten Ulrichs die „Zwei-Welten-Theorie“ von ökonomischer und außerökonomischer Welt.

Wichtig an dieser Stelle ist die Annahme, dass die Wirtschafts- und Unternehmensexethik insbesondere an die Ökonomie – nicht an die Philosophie – anschlussfähig gemacht werden soll. Insofern wird im Folgenden die Wirtschafts- und Unternehmensexethik auch als das Neue in Bezug auf die *Wirtschaftswissenschaften* interpretiert. Für die Philosophie gilt das Nachfolgende analog, allerdings nicht so eindeutig und damit ungleich schwieriger, da die Philosophie als Wissenschaft viel stärker differenziert ist

<sup>3</sup> Selbst die namhaften Wirtschafts- und Unternehmensexethiker haben bei der Etablierung der Wirtschafts- und Unternehmensexethik keine Durchsetzungskraft bewiesen, sich statt dessen gerade in den Anfängen in theoretischen Abhandlungen über den „Ort der Moral“ und das „Verhältnis von Ethik und Ökonomie“ verfangen, anstatt zu versuchen, die von außen vorgebrachten Topoi zu entkräften. Es ist allerdings erstaunlich, dass gerade in den marktorientierten USA die Business-Ethics-Bewegung so stark vertreten ist. Möglicherweise liegt dies in ihrem starken Anwendungsfokus begründet.

<sup>4</sup> Ebenso könnte man ja die Reaktion auf eine Reaktion wiederum als Reaktion, aber auch als erneute Aktion bezeichnen. Auch das vermeintlich Konservative entstammt ja nicht einer gedanklichen „Ursuppe“, die seit jeher Bestand hat, sondern ist wiederum das Ergebnis einer geschichtlichen Auseinandersetzung und damit immer schon das Resultat unterschiedlicher Positionen zwischen Konservativen und Progressiven.

als die Ökonomie. In der Philosophie gibt es eben nicht die eindeutige Position, von der aus man vernünftig argumentieren kann: es liegen zahlreiche unterschiedliche Positionen und gut begründete Paradigmen vor, so dass eine disziplinengeschlossene Argumentation aus der Philosophie heraus gegen die Wirtschafts- und Unternehmensexethik einem argumentativen Mehrklang entspricht und damit weitaus schwächer ist als die Stimme der (reinen) Ökonomie.<sup>5</sup> Daher wird der progressive Charakter der Wirtschafts- und Unternehmensexethik auch gerade vor der ökonomischen Historie deutlicher.

Reese-Schäfer weist zu Recht auf die Differenz in der Funktionsweise von Politik und Ökonomie hin und zeigt, dass Hirschman diese in seiner Theorie nicht berücksichtigt. Hirschman betont jedoch lediglich – und dies ist aufgrund seiner makropolitischen Betrachtungsweise auch notwendig – die *ökonomische Dimension der Politik*. Dies möchte ich im Weiteren umkehren: bei Betrachtung der Meso-Ebene soll die *politische Dimension der Ökonomie* im Vordergrund stehen: es handelt sich also um ein Setting der politischen Ökonomie. Betrachtungsgegenstand und Perspektive werden damit getauscht. Die Unternehmen bilden den Betrachtungsgegenstand, die Perspektive aus der wir sie betrachten, ist eine politische. Unternehmen treten in diesem Zusammenhang als moralische Akteure auf und zwar mit politischer Steuerungsfunktion, ähnlich wie Josef Wieland und andere dies in Deutschland vertreten (vgl. Wieland 1999 und 2001 sowie Steinmann/Scherer 1997). Nunmehr soll gezeigt werden, dass vor einem solchen Ansatz die von Hirschman auf der Basis von Marshalls Stufentheorie zur „Entwicklung der Bürgerrechte“ entwickelten Topoi auch mesoethische Relevanz besitzen (vgl. Marshall 1965).

Der Versuch der Ethik, sich wieder mit der Ökonomie zu vereinigen oder zumindest dort stärkeres Gehör zu finden, wird mit reaktionären Argumentationen der konservativen „Mainstream-Ökonomen“ angegriffen. Auf allen drei Stufen lässt sich dies, ähnlich wie Hirschman es auf der Makro-Ebene gemacht hat, zumindest in Ansätzen zeigen.

### 2.3 Marshalls Stufentheorie

Hirschman zeigt in Anlehnung an T. H. Marshalls Stufentheorie der „Entwicklung der Bürgerrechte“ drei Entwicklungsstufen auf: (1) individuelle bzw. bürgerliche Freiheitsrechte (Menschenrechte wie etwa die Rede-, Gedanken- und Religionsfreiheit, die Gleichheit vor dem Gesetz), (2) politische Rechte (Teilhabe an der politischen Macht durch Wahlrecht) und (3) soziale und ökonomische Freiheitsrechte (Etablierung des Wohlfahrtsstaates). Die drei der Geschichte der „aufgeklärteren Gesellschaften“ (Hirschman 1992: 15) entsprechenden politischen Ereignisse progressiver politischer Initiativen, die ihm zur Veranschaulichung dienen, sind im Rahmen seines „Drei-Jahrhunderte-Schemas“ (1) die Französische Revolution im 18. Jahrhundert, (2) die Entwicklung der amerikanischen politischen Wahlrechte im 19. Jahrhundert und

<sup>5</sup> Zugleich sei darauf verwiesen, dass mit der vorliegenden Analyse lediglich die Phase seit den 80er Jahren untersucht werden soll. Sicherlich wäre auch ein größerer Betrachtungszeitraum in Erwägung zu ziehen, der mit Aristoteles beginnen und verschiedene Zyklen der Aktion und Reaktion umfassen könnte.

(3) die Entwicklung des Wohlfahrtsstaates im 20. Jahrhundert (vgl. ebd.). Hirschman zeigt, dass sämtliche Phasen einer massiven reaktionären Kritik ausgesetzt waren durch so genannte Gegenbewegungen auf diese progressiven Schübe (vgl. ebd.: 17ff.). Seine Topoi sind damit „Argumentationsmuster als Reaktion auf bestimmte progressive Forderungen oder Ereignisse“ (Reese-Schäfer 2006: 144).

Die Durchsetzung von individuellen Freiheitsrechten, politischen Rechten und sozialen Freiheitsrechten erfolgte auch auf der Meso-Ebene der Unternehmen. Die Geschichte der Arbeitnehmerinteressen und der Arbeitnehmerrechte könnte man interpretieren als (1) die Befreiung des Arbeiters aus der Bevormundung (= Durchsetzung individueller Freiheitsrechte), (2) die Demokratisierung des Unternehmens (= Durchsetzung der politischen Rechte) und (3) die soziale bzw. ökonomische Wertschätzung des Arbeitnehmers (= Durchsetzung der sozialen Freiheitsrechte).

Die Rechtfertigungsbemühungen der reinen Ökonomie lassen sich auf einer Meta-Ebene als Reaktion auf die Wirtschafts- und Unternehmensethik verstehen.<sup>6</sup> Auf jeder der drei Marshall'schen Entwicklungsstufen könnte man nunmehr – durch die Brille der Ethik betrachtet – jeweils eigene Aktions- und Reaktionsmechanismen im Sinne Hirschmans aufzeigen. Im Folgenden möchte ich die drei Topoi am Beispiel der Sinnverkehrungsthese stufentheoretisch i. S. Marshalls, am Beispiel der Vergeblichkeitsthese und der Gefährdungsthese aggregiert gegen die Wirtschafts- und Unternehmensethik ins Spiel bringen.

### 3. Hirschmans Thesen in der Wirtschafts- und Unternehmensethik

#### 3.1 Die Sinnverkehrungsthese

Die Sinnverkehrungsthese ist die These von den sinnverkehrten Handlungsresultaten und besagt, dass das Ziel der „Revolutionäre“ im Endeffekt ins Gegenteil verkehrt wird. Dies erfolgt in der Regel über „eine Kette unbeabsichtigter Folgen“ (Hirschman 1992: 24). Alles absichtsvolle Handeln, das politische, soziale oder ökonomische Ordnungen zum Besseren wenden will, führt de facto nur zu einer Verschlechterung des Status Quo (vgl. Hirschman 1992: 21). Das gegen die Wirtschafts- und Unternehmensethik ins Felde geführte Argument dürfte demnach lauten: *Wirtschafts- und Unternehmensethik beabsichtigt, mehr Moral in die Wirtschaft zu bringen, aber sie führt de facto nur zu mehr Unmoral.*

Hirschman und Reese-Schäfer beziehen sich in diesem Zusammenhang auf Adam Smith, der auch in den wirtschafts- und unternehmensethischen Ansätzen von Peter Ulrich und Karl Homann eine zentrale Rolle einnimmt, allerdings von den Autoren unterschiedlich interpretiert wird (vgl. etwa Ulrich 1998, Mayer-Faje/Ulrich 1991 sowie Homann 1994). Bei Smith führte die Verfolgung von Eigeninteressen noch unbe-

<sup>6</sup> Es ist in diesem Zusammenhang verwunderlich, dass wir bei Sozialen Institutionen bzw. Non-Profit-Organisationen augenblicklich eine umgekehrte Entwicklung feststellen können. Hier finden die reaktionären Tendenzen gegen die zunehmende Ökonomisierung z. B. im Gesundheitswesen statt (Stichwort: Krankenhausfinanzierungsgesetz, Diagnosis Related Groups (DRGs), Pflegeversicherung, persönliches Budget), die möglicherweise ebenfalls über die drei Topoi interpretiert werden können.

absichtigt – durch die invisible hand – zu einer Mehrung des Wohlstandes (vgl. Smith 1776/1996). Hirschman überträgt das Argument nummehr auf die drei Phasen von Marshall: Die Französische Revolution führte zu weniger *individuellen* und *bürgerlichen Freiheitsrechten*, hingegen zu Terror und Krieg, die Wahlrechtsausweitung führte zu weniger *politischen Rechten*, hingegen zu Einschränkungen, und der Wohlfahrtsstaat führte zu weniger *sozialen* und *ökonomischen Freiheitsrechten*, hingegen zu weniger Beschäftigung und damit zu einer sozialökonomischen Schlechterstellung des Einzelnen.

Versucht man nun von der politischen Ebene auf die wissenschaftstheoretische Ebene zu wechseln, so würde dies für die wirtschafts- und unternehmensexistische Diskussion das Folgende bedeuten:

- (1) *Ethik führt nicht zu mehr individuellen Freiheitsrechten – wie einige Wirtschafts- und Unternehmensexistiker behaupten –, sondern verkehrt ihren Sinn ins Gegenteil: sie schränkt Freiheitsrechte ein.* Es wird immer wieder von Ökonomen argumentiert, dass zum Beispiel Ethik-Kodizes Handlungs- und Entscheidungsspielräume einschränken und nicht neue Gestaltungsoptionen generieren. Auch die Einführung von Ethik-Ombudspersonen oder gar Ethik-Kommissionen nach angloamerikanischem Vorbild, im Rahmen z. B. von Whistleblowing, werden gerade unter kontinental-europäischen Managern als eine „Bevormundung“ empfunden. Viele Wirtschaftsführer sehen sich durch solche „Ethikmaßnahmen“ in ihrer Entscheidungsfreiheit eingeschränkt.
- (2) *Ethik führt nicht zu mehr Demokratie – wie einige Wirtschafts- und Unternehmensexistiker behaupten –, sondern verkehrt ihren Sinn ins Gegenteil: sie entdemokratisiert das Unternehmen.* Auch hier wird der zentrale Vorwurf insbesondere gegen inhaltlich ausgestaltete Ethik-Kodizes gemacht, sie würden ein diskursives Ergebnis vorwegnehmen. Selbst wenn die (vollkommene) Rahmenordnung möglicherweise im Unternehmensdialog entschieden worden sei, würde diese zukünftigen Generationen als Datum vorgegeben. Die Mitbestimmung – so könnte man meinen –, stellt eben keine Mit-Bestimmung an der Rahmenordnung und den Spielregeln i. e. S. dar, sondern ist ein unternehmenspolitisches Konstrukt, welches einen demokratischen Prozess nur vorgaukelt. Im Endeffekt seien die wichtigen Entscheidungen entweder in der Rahmenordnung oder im Vorfeld zum Beispiel zwischen Vorstand und Arbeitnehmervertretern schon gefallen.
- (3) *Ethik führt nicht zu mehr sozialen Freiheiten im Unternehmen, sondern verkehrt ihren Sinn ins Gegenteil: sie entmündigt den Mitarbeiter.* Der Mitarbeiter kommt in eine Situation der „gelernten Hilflosigkeit“, da er nicht mehr über seine Wertvorstellungen und Handlungssimplikationen nachzudenken braucht. Es entsteht ein „Moralvakuum“, die Reflexionsfähigkeit des Einzelnen lässt nach. Der Bürger hat kaum noch Möglichkeiten *aus Pflicht* zu handeln, er wird durch das Normenwerk seiner Mündigkeit beraubt und zum *pflichtgemäß*en Handeln gezwungen.

Dennoch sind Einschränkungen hier angebracht und eine differenzierte Betrachtung ist nötig: Die Sinnverkehrungsthese ist eben kein „kühner intellektueller Kunstgriff“ (Hirschman 1992: 24), sondern kann im Grunde genommen nur in einem ganz engen Rahmen von deontologischen Ansätzen Erfolg haben. Gerade diese beziehen sich ja auf die *Absicht* einer Handlung und damit auf die *Intention* und den *Sinn*. Dieser soll – der Sinnverkehrungsthese folgend – in das genaue Gegenteil verkehrt werden. Teleo-

logische Ethiken – und diese sind in der Wirtschafts- und Unternehmensethik häufiger zu finden – hätten hier mehr Chancen, da sie gerade die Wirkungen und Nebenwirkungen von Handlungen in Betracht ziehen. Im Übrigen ist dies einer der Gründe, warum in diesem Zusammenhang die Bienenfabel von Mandeville und Adam Smiths „*invisible hand*“ zitiert werden (vgl. Mandeville 1998 und Smith 1776/1996): letztlich zählt das Ergebnis und nicht die Absicht. Die Sinnverkehrungsthese wendet sich gerade gegen *inhaltlich* ausgeprägte Ethiken. Daher sind formalethische Verfahren hilfreich, da sie nur einen groben Rahmen des Miteinanders festlegen, aber keinerlei inhaltliche Vorgaben machen, ein Charme, den zum Beispiel die Diskursethik durch ihre Zweistufigkeit hat (vgl. Apel 1990 und 1997, Habermas 1991 und Harpes/Kuhlmann 1997).

In der Auseinandersetzung mit Ökonomen dürften teleologische Ansätze, die primär formal geprägt sind, gut auf die Sinnverkehrungsthese Hirschmans vorbereitet sein. Die Kritik – so zumindest müsste die Einschränkung lauten – richtet sich also insbesondere gegen deontologische und inhaltliche Ethik-Konzeptionen.

### 3.2 Die Vergeblichkeitsthese

Die Vergeblichkeitsthese besagt, dass das Ziel der „Revolutionäre“ im Effekt vergeblich ist und die Geschichte auch ohne die Initiative ihren Lauf nehmen würde und sich schließlich das gleiche Ergebnis – wie durch eine Art „unsichtbare Hand“ – von selbst einstellt. An dem Lauf der Geschichte ist nichts zu ändern (vgl. Hirschman 1992: 21). Jeder Versuch einer Veränderung ist „äußerlich, oberflächlich, rein kosmetischer Natur und damit illusorisch“ (ebd.: 55). Das hier zugrunde liegende Motto dürfte nach der folgenden Form zu fassen sein: *Wirtschafts- und Unternehmensethik ist ohne jeglichen Effekt. Das Gute oder Schlechte wird sich ganz von selbst im Lauf der Geschichte einstellen.*

Die Wirtschaftswelt wird sich gegebenenfalls selbst zur Ethik hin wenden, zum Beispiel dann, wenn sie erkennt, dass moralische Unternehmensführung den ökonomischen Zielen dient. Dies kann geschehen, weil kritische Anspruchsgruppen Ethik einfordern und bei Fehlen einer solchen, abwandern oder weil Anspruchsgruppen ihr „Reputationspfand“ einlösen und drohen, die Reputation eines Unternehmens zu beschädigen. Im Endeffekt sei also eine Wirtschafts- und Unternehmensethik nicht wirklich wichtig: sie erfülle lediglich eine Alibi-Funktion, wenn sie eingefordert wird. Dieses Argument ist jedoch nicht so gewichtig, da es letztlich nur die Mainstream-Ökonomen dazu auffordert, doch endlich aus ihrer Disziplin heraus das Thema Ethik genuin zu bedienen.

Mit Bezug zur Sinnverkehrungsthese – und darauf bezieht Hirschman sich ausführlich – ist die Vergeblichkeitsthese keine abgeschwächte Form ersterer, bei der sich die positiven und negativen Wirkungen und Nebenwirkungen neutralisieren. Bei der Vergeblichkeitsthese hat der Akteur die „Veränderung des Unwandelbaren zum Ziel“ (ebd.: 84). Während die Sinnverkehrungsthese also die Welt als instabil und unstrukturiert auffasst, so dass jede Aktion zu einer Fülle von Wirkungen und Nebenwirkungen führt, ist die Welt im Kontext der Vergeblichkeitsthese stabil und strukturiert (vgl. ebd.: 84f.).

Zwar gelten die oben gemachten Ausführungen zur deontologischen Ethik auch bei der Vergeblichkeitsthese, allerdings versagen hier auch teleologische Ansätze, da selbst eine durchgeführte Abwägung von Folgen und Nebenwirkungen qua definitionem „ohne Wirkung“ bleibt.

### 3.3 Die Gefährdungsthese

Die Gefährdungsthese besagt, dass man das Bestehende bewahren muss, da eine Veränderung bereits Erreichtes substantiell gefährden kann und damit das Reformvorhaben zu teuer bezahlt wird (vgl. ebd.: 21). Hirschman stellt heraus, dass die „früheren, hart erkämpften Errungenschaften noch keineswegs konsolidiert“ (Hirschman 1992: 97) seien. Dies ist sozusagen der Standardvorwurf gegen eine Wirtschafts- und Unternehmensethik: *Der gezielte Einsatz von Ethik gefährdet bestehende Normen und Standards. Sie reduziert den ökonomischen Gewinn bzw. den generierten Shareholder-Value.*

Schaut man sich die gängige Praxis im Rahmen von Corporate Social Responsibility- oder Corporate Citizenship-Aktivitäten an, so scheint die Kritik nicht von der Hand zu weisen zu sein. Viele Formen von sozialem Engagement wie etwa das so genannte Corporate Giving sind ein gutes Beispiel, bei dem Unternehmen Geld für soziale Zwecke einsetzen und damit die Kostenseite im Unternehmen – oftmals ohne Blick auf den Return – belasten und die Existenz des Unternehmens in Frage stellen können. Im Einzelnen würde Ethik damit die individuellen Freiheitsrechte, die demokratischen Rechte und die sozialen Rechte gefährden, da sie zu teuer erkaufte wird. Die Ökonomie – so die Konservativen – sollte wertfrei bleiben, dies ist eine Errungenschaft, hinter die man nicht wieder zurückgehen darf. Ihre Kernaufgabe dient auf der Makro-Ebene der Versorgung der Bürger mit Gütern und Dienstleistungen und auf der Meso-Ebene der Erzielung von Gewinnen oder Werten.

## 4. Implikationen

### 4.1 Implikationen für die Schulenbildung

Dem Zwischenergebnis von Reese-Schäfer und Hirschman folgend, wäre die Revolution, die die Wirtschafts- und Unternehmensethiker ankündigen, die „große revolutionäre Umwälzung“ (Reese-Schäfer 2006: 153), doch „in Wirklichkeit nur Schall und Rauch“ (ebd.: 153) und hat entweder den Sinn verkehrt (*Sinnverkehrungsthese*), eine sowie- so schon laufende Tendenz bedient (*Vergeblichkeitsthese*) oder Bestehendes und Erreichtes untergraben (*Gefährdungsthese*). Die Wirtschafts- und Unternehmensethik ist damit für einen Mainstream-Ökonomen überflüssig wie ein Kropf, wenn nicht sogar kontraproduktiv.

Wenn man diese drei Topoi jedoch im wirtschafts- und unternehmensethischen Kontext entlarvt hat, so „verliert die Rhetorik der Reaktion durch eine derartige Analyse einiges von ihrer eindrucksvollen Kraft“ (ebd.: 153). Die argumentative Stärke der Konservativen, hier der Mainstream-Ökonomen, wird damit geschwächt. Die „reaktionäre Rhetorik“ (Hirschman 1992: 47) wird entlarvt und kann selbst gegen sie eingesetzt werden.

Reese-Schäfer kritisiert Hirschman bezüglich seiner Sinnverkehrungsthese, da er die „Systemdifferenz von Politik und Ökonomie“ (Reese-Schäfer 2006: 154) nur marginal

berücksichtige. Dies mag zwar richtig erscheinen, dennoch empfiehlt sich daraus keine getrennte Betrachtung der Systeme. Hingegen erscheint eine integrative und interdisziplinäre Betrachtungsweise gerade auf der Meso-Ebene sinnvoll. Unternehmen müssen als moralische Akteure mit politischer Steuerungsfunktion verstanden werden, so dass das Politische der Ökonomie wieder entdeckt werden kann.

Den Kritikpunkten Reese-Schäfers an Hirschmans Ansatz möchte ich einen weiteren Gedanken hinzufügen. Hirschman hat (1) drei Topoi identifiziert, (2) gezeigt, dass sie in der Wirklichkeit auf einer Makro-Ebene existieren (Drei-Jahrhunderte-Schema) und (3) durch ihre Identifikation als rhetorische Figuren deutlich gemacht, dass sie an Wirkungskraft verlieren. Nunmehr könnte man – dieses Wissen vorausgesetzt – (1) Gegentopoi entwerfen (vgl. Hirschman 1992: 179f.) oder (2) die vorgebrachten Topoi weiter entschärfen, indem man sozusagen eine progressive Strategie fährt, die solche Denkmuster – zumal nunmehr bei den Progressiven bekannt – weiter abschwächt. Eine dritte Möglichkeit (3) bestünde darin, sich so aufzustellen, dass man bzgl. der drei Topoi nicht angreifbar ist.

In der Wirtschafts- und Unternehmensethik lässt sich mit dieser Betrachtungsweise erklären, dass sich etwa der Ansatz von Steinmann als *korrekter Ansatz* nicht durchsetzen konnte, da Ethik hier korrigierend in den Wirtschaftsprozess eingreift und damit ein Primat der Ethik über die Ökonomie darstellt (vgl. grundlegend Steinmann/Löhr 1994a; 1994b). Sinnverkehrungs-, Vergeblichkeits- und Gefährdungsthese finden hier Anwendung. Steinmann vertritt eine klar progressive Position, die mit Hilfe der drei Topoi in Frage gestellt wird. Auch Ulrichs Ansatz einer *integrativen Wirtschaftsethik* lässt sich in dieser Weise betrachten, da er geradezu einen Paradigmenwechsel einfordert, wenn er von der Transformation der ökonomischen Vernunft und der integrativen Wirtschaftsethik spricht (vgl. grundlegend Ulrich 2001 und 2002). Damit attackiert er das Herz der Ökonomie. Auch hier würden Sinnverkehrungs-, Vergeblichkeits- und Gefährdungsthese Relevanz haben.

Anders sieht es mit dem institutionenethischen Ansatz in der Tradition von Karl Homann aus, da er sich gerade durch die Funktionalisierung (Ethik als „Motor“ der Ökonomik) nicht den drei Gefährdungen aussetzt (vgl. grundlegend Homann/Blome-Drees 1992). Er spricht die Sprache der Ökonomie und erklärt seinen Ansatz aus dem ökonomischen Paradigma heraus. Damit fährt er im Fahrwasser der Mainstream-Ökonomen. Dies lässt ihn als „Einstiegsdroge“ durchaus interessant erscheinen und erklärt – am Rande erwähnt – auch den Erfolg, den er unter Wirtschaftswissenschaftlern hat. Sinnverkehrungs-, Vergeblichkeits- und Gefährdungsthese greifen kaum.

Die Forderungen für die Zukunft der Wirtschafts- und Unternehmensethik sind klar: auf der einen Seite muss sie provozieren, damit man sie beachtet; auf der anderen Seite sollte die ethische Entwicklung aus dem ökonomischen Paradigma heraus vorgenommen werden – zunächst jedenfalls, da nur so Sinnverkehrungs-, Vergeblichkeits- und Gefährdungsthese – selbst wenn sie nunmehr durch Hirschmans Erklärungen abgeschwächt sind – nicht greifen können. Hat sich die Ethik dann im ökonomischen Paradigma etabliert, wird sie genuiner Bestandteil der konservativen Gedanken und Denkmuster. Eine weitere Argumentation gegen Ethik wäre ohne einen Selbstwiderspruch und ein Infragestellen der eigenen Disziplin kaum mehr möglich.

## 4.2 Implikationen für die Unternehmensführung

Im Folgenden möchte ich auf zwei wesentliche Konsequenzen für die Unternehmensführung aus unternehmensexistischer Perspektive verweisen. Seit den späten 1980er Jahren dominiert das – konservativ-reaktionäre – Paradigma des Shareholder-Value-Konzepts in den USA und seit Mitte der 1990er Jahre auch in Kontinentaleuropa (vgl. grundlegend Rappaport 1995 und 1999). Hier geht es um die Steigerung des Unternehmenswertes und die Ausrichtung der Unternehmensführung an den Interessen der Aktionäre. Dieses Konzept wird von den meisten Mainstream-Ökonomen vertreten: es verfolgt die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes. Kritik kommt von Managementtheoretikern wie etwa R. Edward Freeman der schon 1984 in seinem Klassiker *Strategic Management* zu einem revolutionären Gegenentwurf greift: man könnte auch im Sinne Hirschmans von einer progressiven Gegenbewegung sprechen (vgl. Freeman 1984). Vereinfacht gesprochen wird Stakeholdermanagement gegen die Mainstream-Ökonomik auf der Management-Ebene als progressive Gegenbewegung ins Spiel gebracht, in dem der Fokus der Unternehmensführung auf sämtliche Anspruchsgruppen erweitert wird. Allerdings muss hier eingeschränkt werden, dass es Freeman selbst zunächst um strategische und ökonomische, nicht etwa ethische oder normative Zielsetzungen ging. Erst in neueren Veröffentlichungen wird sozusagen im Rückblick die normative Bedeutung des Ansatzes von ihm selbst skizziert (vgl. Freeman 2004).<sup>7</sup> Bei dem Stakeholder-Value handelt es sich um die Steigerung des Wertes für die Anspruchsgruppe. Die weitere Zukunft des Ansatzes auf der Managementebene liegt in der Integration der Stakeholderorientierung in das Shareholder-Value-Konzept, also in der wertorientierten Erweiterung der Bedeutung von legitimen Stakeholder-Interessen.

Auf einer praktischen Ebene kann man als eine mögliche progressive Gegenbewegung die *effiziente Implementierung von Ethik im Rahmen von Corporate Citizenship-Aktivitäten* anführen. Hier sollten Unternehmen zunächst versuchen – ähnlich einer Portfolio-Strategie – Corporate Citizenship-Aktivitäten bzw. soziales Engagement entlang ihrer Kernkompetenzen und damit als Werttreiber einzusetzen. DaimlerChrysler etwa stellt Fahrzeuge für die Nahrungsversorgung von Obdachlosen in den USA bereit, Banken könnten bei der Finanzierung von Dritte-Welt-Projekten helfen, Pharmakonzerne – wie etwa Betapharm – leisten Gesundheitsberatung. Dadurch wird der ökonomische Erfolg der Unternehmen gesichert und die Unternehmensexistik immunisiert sich gegen eine reaktionäre Rhetorik in Form der Sinnverkehrungs- und Gefährdungsthese.

Wir kommen beispielhaft zu einem zweiten progressiven Phänomen: die *ethisch-existentielle Anerkennung*. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass Hirschman basierend auf Marshalls Überlegungen lediglich eine „rechtliche“ Durchsetzung behandelt. Das Marshall'sche Stufensystem bezieht sich auf die Implementierung von *Rechten* (individuelle Freiheitsrechte, politische Rechte und soziale Freiheitsrechte). Völlig außer Acht gelassen wird neben der *juridisch-politischen* Anerkennungsdimension die *ethisch-existentielle* Anerkennungsebene (vgl. Rösner 2002). Diese ist für die Entwicklung von Gesellschaften mindestens genauso wichtig.

---

<sup>7</sup> Zuvor etwa schon Donaldson/Preston (1995).

Philosophen wie Jürgen Habermas oder Rainer Forst argumentieren nach wie vor mit dem Vorrang des Gerechten vor dem Guten (vgl. Forst 1994, Habermas 1996 sowie Eurich/Brink 2003). Anerkennungstheoretiker wie Charles Taylor oder Axel Honneth betonen immer wieder, dass Anerkennung mehr beinhalten muss, als Menschen rechtlich gesicherte Selbstbestimmung und ein ökonomisches Auskommen zu ermöglichen (vgl. Honneth 1992 und Taylor 1993). Die Frage, wie man unterhalb der normativ kodifizierten Gerechtigkeit ethische Ansprüche auf Anerkennung schützen kann, ist dabei ein wesentlicher Aspekt. Denn eine allein am Recht orientierte Anerkennungspolitik ermöglicht nach Michel Foucault (1977: 286) Ungerechtigkeiten wie z. B. Missachtung, Ausgrenzung und Demütigung.

Ethik darf nicht allein auf einer *juridisch-politischen* Ebene verankert werden, also nur institutionenethisch, sondern darüber hinaus auch *ethisch-existentiell*, auf der Basis von Anerkennungsprozessen und damit *individualethisch*. Hier muss Homanns Ansatz, der sich als eher „topoistabil“ erwiesen hat, erweitert werden. Augenblickliches Potential könnte man in Ansätzen sehen, wie sie etwa Andreas Suchanek vorschlägt (vgl. Suchanek 2001 und 2005). Allerdings sollte hier in der Tat untersucht werden, ob dadurch nicht weiteres reaktionäres Potential geweckt wird, da die Einbindung von individualethischen Aspekten die Sinnverkehrungsthese stärkt.

## 5. Abschließende Bemerkungen

Diese beiden Beispiele – und es ließen sich weitere ergänzen – verweisen auf die Bedeutung der Meso-Ebene, die bei Hirschman in dieser Form unberücksichtigt bleibt. Sowohl der effiziente Einsatz von sozialem unternehmerischem Engagement als auch die Stabilisierung von Anerkennung zur Entwicklung von Bürgern und Gesellschaften ist durch das Unternehmen besser umzusetzen als zum Beispiel durch die Politik. Hirschmans Thesen liefern damit interessante Perspektiven für die zukünftige Entwicklung und strategische Ausrichtung der Wirtschafts- und Unternehmensethik. Es sei darauf verwiesen, dass die Mainstream-Ökonomen als Reaktionäre „kein Monopol auf grob vereinfachende, den Widerspruch ausschließende, scharf abwehrende Rhetorik“ (Hirschman 1992: 162) haben. Auch die Wirtschafts- und Unternehmensethiker dürften ähnliche Muster und Thesen ins Spiel bringen. Damit bliebe im Ergebnis lediglich ein „Platz extremer Standpunkte in einer Reihe imaginärer, hochgradig polarisierter Auseinandersetzungen“ (ebd.: 180) – die Position der Reformer und Progressiven ist jedoch immer schwerer, da sie zunächst die Argumente für die Veränderung liefern müssen.

Hirschmans Denkmuster wurden bisher in der Wirtschafts- und Unternehmensethik nicht reflektiert. Wäre es der Wirtschafts- und Unternehmensethik von Anfang an gelungen, vor allem die Topoi der Konservativen zu attackieren, stünde sie heute erheblich besser da. Es bleibt Hoffnung, dass die Wirtschafts- und Unternehmensethik eine Zukunft haben wird, so sie sich denn nicht nur inhaltlich, sondern auch wissenschaftsstrategisch und -politisch vernünftig aufstellt und das heißt die „konservativen“ Einwände kritisch prüft.

## Literaturverzeichnis

*Apel, K.-O.* (1990): Diskursethik als Verantwortungsethik und das Problem der ökonomischen Rationalität, in: Biervert, B./ Held, M./ Wieland, J. (Hrsg.): Sozialphilosophische Grundlagen ökonomischen Handelns, Frankfurt a. M., 270-305.

*Apel, K.-O.* (1997): Institutionenethik oder Diskursethik als Verantwortungsethik? Das Problem der institutionellen Implementation moralischer Normen im Falle des Systems der Marktwirtschaft, in: Harpes, J. P./ Kuhlmann, W. (Hrsg.): Zur Relevanz der Diskursethik. Anwendungsprobleme der Diskursethik in Wirtschaft und Politik, Ethik und Wirtschaft im Dialog 9, Münster-Hamburg, 167-209.

*Breuer, M./ Brink, A./ Schumann, O.* (2003): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft, Bern u. a.

*Donaldson, T./ Preston, L. E.* (1995): The Stakeholder Theory of the Corporation, in: *Academy of Management Review*, Vol. 20, No. 1, 65-91.

*Enderle, G.* (1991): Zum Zusammenhang von Wirtschaftsethik, Unternehmensethik und Führungsethik, in: Steinmann, H./ Löhr, A. (Hrsg.): Unternehmensethik, Stuttgart, 173-187.

*Eurich, J./ Brink, A.* (2003): Anerkennung als Voraussetzung gesellschaftlicher und unternehmerischer Teilhabe, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Jg. 4, Heft 3, 325-344.

*Forst, R.* (1994): Kontexte der Gerechtigkeit. Politische Philosophie jenseits von Liberalismus und Kommunitarismus, Frankfurt a. M.

*Foucault, M.* (1977): Überwachen und Strafen. Die Geburt des Gefängnisses, Frankfurt a. M.

*Freeman, R. E.* (1984): Strategic Management: A Stakeholder Approach, Boston, Mass.

*Freeman, R. E.* (2004): The Stakeholder Approach Revisited, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Jg. 5, Heft 3, 228-241.

*Habermas, J.* (1991): Erläuterungen zur Diskursethik, Frankfurt a. M.

*Habermas, J.* (1996): Die Einbeziehung des Anderen. Studien zur politischen Theorie, Frankfurt a. M.

*Harpes, J. P./ Kuhlmann, W.* (1997) (Hrsg.): Zur Relevanz der Diskursethik. Anwendungsprobleme der Diskursethik in Wirtschaft und Politik, Ethik und Wirtschaft im Dialog, 9, Münster-Hamburg.

*Hirschman, A. O.* (1958): The Strategy of Economic Development, New Haven, Conn.

*Hirschman, A. O.* (1970): Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States, Cambridge, Mass.

*Hirschman, A. O.* (1977): The Passions and the Interests, Princeton, NJ.

*Hirschman, A. O.* (1982): Shifting Involvements: Private Interest and Public Action, Princeton, NJ.

*Hirschman, A. O.* (1991): The Rhetoric of Reaction: Perversity, Futility, Jeopardy, Cambridge, Mass.

*Hirschman, A. O.* (1992): Denken gegen die Zukunft. Die Rhetorik der Reaktion, München.

*Hirschman, A. O.* (1995): A Propensity to Self-Subversion, Cambridge, Mass.

*Homann, K./ Blome-Drees, F.* (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen.

*Homann, K.* (1994): Marktwirtschaft und Unternehmensethik, in: Forum für Philosophie Bad Homburg (Hrsg.): Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik, Bern u. a., 109-130.

*Honneth, A.* (1992): Kampf um Anerkennung. Zur moralischen Grammatik sozialer Konflikte, Frankfurt a. M.

*Mandeville, B. (1998): Die Bienenfabel, Frankfurt a. M.*

*Marshall, T. H. (1965): Class, Citizenship and Social Development, New York.*

*Mayer-Faje, A./ Ulrich, P. (Hrsg.) (1991): Der andere Adam Smith – Beiträge zur Neubestimmung von Ökonomie als Politischer Ökonomie, St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Band 5, Bern u. a.*

*Primavesi, O. (1998): Artikel „Topik, Topos“, in: Ritter, J./ Gründer, K. (Hrsg.): Historisches Wörterbuch der Philosophie, Bd. 10, 1263-1269.*

*Rappaport, A. (1995): Shareholder Value. Wertsteigerung als Maßstab für die Unternehmensführung, Stuttgart.*

*Rappaport, A. (1999): Shareholder Value: Ein Handbuch für Manager und Investoren, Stuttgart.*

*Reese-Schäfer, W. (2006): Albert Hirschmans Studie zur „Rhetorik der Reaktion“, in: Pies, I./ Leschke, M. (Hrsg.): Albert Hirschmans grenzüberschreitende Ökonomie, Tübingen, 143-160.*

*Rösner, H.-U. (2002): Jenseits normalisierender Anerkennung. Reflexionen zum Verhältnis von Macht und Behindertsein, Frankfurt a. M.*

*Schneider, D. (1990): Unternehmensethik und Gewinnprinzip in der Betriebswirtschaftslehre, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 42(10), 869-891.*

*Schneider, D. (1991): Wird Betriebswirtschaftslehre durch Kritik an Unternehmensethik unverantwortlich?, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 43(6), 537-543.*

*Smith, A. (1759/1977): Theorie der ethischen Gefühle, herausgegeben und übersetzt von W. Eckstein, Hamburg.*

*Smith, A. (1776/1996): Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen, herausgegeben und übersetzt von Recktenwald, H. C., München.*

*Steinmann, H./ Löhr, A. (1994a): Grundlagen der Unternehmensethik, Stuttgart.*

*Steinmann, H./ Löhr, A. (1994b): Unternehmensethik – Ein republikanisches Programm in der Kritik, in: Forum für Philosophie Bad Homburg (Hrsg.): Markt und Moral. Die Diskussion um die Unternehmensethik, Bern u. a., 145-180.*

*Steinmann, H./ Scherer, A. G. (1997): Die multinationale Unternehmung als moralischer Akteur: Bemerkungen zu einigen normativen Grundlagenproblemen des interkulturellen Managements, in: Bergemann, N./ Sourisseaux, A. L. J. (Hrsg.): Interkulturelles Management, Heidelberg, 23-53.*

*Suchanek, A. (2001): Ökonomische Ethik, Tübingen.*

*Suchanek, A. (2005): Moral als Managementaufgabe, in: Brink, A./ Eurich, J./ Giersch, C. (Hrsg.): Anreiz versus Tugend? Merkmale moderner Unternehmensethik, Hamburg.*

*Taylor, C. (1993): Die Politik der Anerkennung, in: Ders. (Hrsg.): Multikulturalismus und die Politik der Anerkennung, Frankfurt a. M., 13-78.*

*Ulrich, P. (1998): Der kritische Adam Smith im Spannungsfeld zwischen sittlichem Gefühl und ethischer Vernunft, Beiträge und Berichte 40, St. Gallen.*

*Ulrich, P. (2001): Integrative Wirtschaftsethik – Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, Bern u. a.*

*Ulrich, P. (2002): Transformation der ökonomischen Vernunft. Fortschrittperspektiven der modernen Industriegesellschaft, Bern u. a.*

*Wieland, J. (1999): Die Ethik der Governance, Marburg.*

*Wieland, J. (2001): Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure, Heidelberg.*