

Individuelles Verhalten und gerechte Strukturen*

Grenzen einer verhaltensökonomisch fundierten Wirtschaftsethik

ALEXANDER LINGER UND NILS GOLDSCHMIDT**

Der Verhaltensökonomik wird das Potenzial zugeschrieben, Erkenntnisse über moralisches Verhalten und Gerechtigkeitsvorstellungen durch Berücksichtigung von psychologischen und verhaltenswissenschaftlichen Faktoren in wirtschaftlichen, aber auch gesellschaftlichen Kontexten zu generieren. Dieses Potenzial der Verhaltensökonomik für den gesellschaftlichen Kontext wird im vorliegenden Text kritisch hinterfragt. Es wird argumentiert, dass die Verhaltensökonomik nur wenig zur Ausgestaltung sozialpolitischer Arrangements und somit zur Weiterentwicklung einer Sozialstaatsethik beitragen kann, da sie aufgrund ihrer Fokussierung auf individuelles Verhalten die strukturellen Probleme hinsichtlich der Gestaltung gesellschaftlicher Institutionen nicht in den Blick nimmt.

Schlagwörter: Behavioral Business Ethics, Verhaltensökonomik, Ordnungsökonomik, Sozialpolitik

Individual Behavior and Just Structures. The Limitations of Behavioral Business Ethics

Behavioral economics is said to have the potential to provide insight about moral behavior and justice principles by including psychological and behavioral factors to the economic and social analysis. This potential of behavioral economics is critically challenged in this text. It is argued that the contribution to the further development of ethical considerations and social policy is very limited since behavioral economics analyzes exclusively individual behavior and therefore does not account for the structural problems regarding the arrangement of social institutions.

Keywords: Behavioral Business Ethics, Behavioral Economics, Constitutional Political Economy, Social Policy

* Beitrag eingereicht am 22.01.2014; nach doppelt verdecktem Gutachterverfahren überarbeitete Fassung angenommen am 24.03.2014. Für wertvolle Hinweise danken wir Martin Schröter, Manuel Wörsdörfer und Inga Fuchs-Goldschmidt.

** Dr. Alexander Lenger, Universität Freiburg, Rempartstr. 15, D-79085 Freiburg, Tel.: +49-(0)761-203-3495, Fax: +49-(0)761-203-3493, E-Mail: alexander.lenger@soziologie.uni-freiburg.de, Forschungsschwerpunkte: Hochschulforschung und Wissenschaftssoziologie, Wirtschaftssoziologie, insbesondere Soziologie ökonomischen Denkens, Soziale Ungleichheit und Sozialstrukturanalyse, Kulturelle Ökonomik, Interdisziplinäre Gerechtigkeitsforschung; Prof. Dr. Nils Goldschmidt, Zentrum für ökonomische Bildung (ZöBiS), Universität Siegen, Hölderlinstraße 3, D-57068 Siegen, Tel.: +49-(0)271-7403143, Fax: +49-(0)271-7404605, E-Mail: goldschmidt@wiwi.uni-siegen.de, Forschungsschwerpunkte: Ordnungsökonomik, Wirtschaftsdidaktik, Theorie der Sozialpolitik, Wirtschafts- und Unternehmensethik, Kulturelle Ökonomik, Geschichte des ökonomischen Denkens.

1. Einleitung

Der vorliegende Aufsatz widmet sich der Frage, welchen Beitrag die experimentelle Verhaltensökonomik zur Ausarbeitung einer Sozialstaatsethik leisten kann. Es wird aufgezeigt, dass die auf individuelle Tugendethik bezogene Argumentation der Verhaltensökonomik die strukturellen Probleme zur Gestaltung gesellschaftlicher Strukturen nur unzureichend erfasst. Es gilt theoretisch wie empirisch zu klären, wie die faktische Moralität der Gesellschaftsmitglieder berücksichtigt werden kann, um solche gesellschaftlichen Arrangements zu entwickeln, die den Interessen der betroffenen Individuen entsprechen. Die Quintessenz unserer Überlegungen zielt auf eine Sozialstaatsethik, die die Überlegungen der modernen Ordnungsethik mit den Befunden der empirischen Gerechtigkeitsforschung verbindet. Das zentrale Motiv einer solchen Sozialstaatsethik ist die Befähigung zur Teilhabe an gesellschaftlichen Prozessen als Voraussetzung zur Realisierung individueller Lebensentwürfe.

Das zentrale theoretische Problem lässt sich wie folgt umreißen: Mittlerweile gehört es zum ‚state of the art‘ in den Sozialwissenschaften im Allgemeinen und in der Ökonomik im Besonderen, moralische Überlegungen aus einem empirischen Ansatz heraus zu entwickeln, d.h. bei der Ausarbeitung philosophischer bzw. normativer Entwürfe die individuellen Bedingungs-lagen und sozialen Kontexte umfassend zu berücksichtigen. Entwürfe, die nicht realisierbar bzw. nicht in die Praxis umsetzbar sind, so die Forderung, gilt es konsequent von vornherein zu verwerfen (vgl. hierzu insbesondere Binmore 1994; 1998; 2005). Entsprechend positiv werden in den Sozialwissenschaften inzwischen die Befunde der experimentellen Sozialforschung gesehen, die versucht, mit Hilfe von Experimenten, die soziale Wirklichkeit zu duplizieren, soziale Praktiken im Labor zu reproduzieren und somit empirisch überprüfbar zu machen: „Experimente sind quasi ‚Wahrheitsfilter‘, die aus einer Menge von theoretisch inspirierten Hypothesen die korrekten Hypothesen heraus sortieren sollen“ (Diekmann 2008: 530). Ziel der *experimentellen Wirtschaftsforschung* ist es, mittels Tests in künstlichen Umgebungen wirtschaftliches Verhalten zu verstehen und verallgemeinerbare Aussagen über ökonomisches Verhalten zu gewinnen.

Die Verhaltensökonomik, als Teilgebiet der experimentellen Wirtschaftsforschung, analysiert mit Rückgriff auf psychologische und neurowissenschaftliche Erkenntnisse menschliches Verhalten in wirtschaftlichen Situationen (vgl. Camerer et al. 2005; Ariely 2008; Akerlof/Shiller 2009; Kahneman 2012). Die hohe Attraktivität des verhaltensökonomischen Forschungsprogramms ist dabei nicht zuletzt auf die Tatsache zurückzuführen, dass es eine Vielzahl von empirischen und experimentellen Befunden vorgelegt hat, die die klassische Sichtweise eines streng rational, den eigenen Nutzen maximierenden Homo oeconomicus verwirft und stattdessen durch das Modell eines an Fairnessregeln orientierten Menschen ersetzt, der die Fähigkeit besitzt, altruistisch bzw. sozial zu handeln. Besonders prominent wird in diesem Zusammenhang auf die Theorie sozialer Präferenzen abgestellt, also auf die Tatsache, dass Individuen neben ihren materiellen Eigennutzen auch das Wohlergehen anderer Personen in ihren ökonomischen Entscheidungen berücksichtigen (vgl. Fehr/Schmidt 1999; Charness/Rabin 2002). So zeigen die verhaltensökonomischen Befunde, dass „das Wohlbefinden anderer Teil der Präferenzstruktur von Akteuren ist, womit so etwas wie eine altruistische Wende im Menschenbild der Ökonomie verzeichnet werden kann“

(Festl/Festl-Pell 2012: 142). Auch wenn der Theorie sozialer Präferenzen weiterhin ein neo-utilitaristisches Handlungsmodell zugrunde liegt (vgl. Vanberg 2008/2006: 241), so wird aus diesen Befunden doch häufig herausgelesen, dass der Mensch im anthropologischen Sinne ein originär soziales Wesen sei, das auf sozialen Ausgleich und Gerechtigkeit hin orientiert ist (vgl. z.B. Camerer 2003; Henrich et al. 2005). Hieraus wird dann abgeleitet, dass auch ökonomische bzw. wirtschaftsethische Ansätze darauf ausgerichtet werden müssen, faires und moralisches Verhalten von Individuen zu befördern.¹

Inzwischen hat das verhaltensökonomische Forschungsparadigma unter dem Label „Behavioral Business Ethics“ auch Einzug in die Wirtschaftsethik gehalten (vgl. Messick/Tenbrunsel 1996; Cropanzano/Stein 2009; Salvador/Folger 2009; Wieland 2010; De Cremer/Tenbrunsel 2012). Im Kern zeigen diese Arbeiten, dass ‚unethische‘ Handlungen nicht ausschließlich auf *bewusste* ‚unethische‘ Entscheidungen zurückzuführen sind, sondern dass vielmehr häufig kognitive Verzerrungen, Kategorisierungsfehler, Gewöhnungseffekte oder Selbstbetrug Ursachen für unmoralisches Verhalten sein können (vgl. Tenbrunsel/Messick 2004; Tenbrunsel/Smith-Crowe 2008). Analog zur „bounded rationality“ (Simon 1955; Selten 1990) werden moralische Dilemmasituationen dementsprechend mittels einer „bounded ethicality“ (Bazerman/Tenbrunsel 2011) erklärt.

In der deutschsprachigen wirtschaftsethischen Debatte sind diese Befunde in zweifacher Weise interpretiert worden: Aus der empirischen Einsicht, dass Menschen in ihrem individuellen Maximierungskalkül das Wohlergehen anderer Personen berücksichtigen, wird entweder eine Affirmation der individualethischen Position abgeleitet (vgl. z.B. Panther 2005) oder die Befunde werden als Stärkung der Argumente des sozial- bzw. ordnungsethischen Standpunktes interpretiert (vgl. z.B. Festl/Festl-Pell 2012; Lütge/Rusch 2013). Für die Position der Individualethik spricht, dass die in der Verhaltensökonomik nachgewiesenen altruistischen Motive seit jeher Teil einer individual- bzw. tugendethischen Konzeption gewesen sind und so nun ihre empirische Bestätigung finden. Verfechter einer Ordnungsethik hingegen können für ihre Sicht anführen, dass die empirischen Befunde ebenfalls zeigen, dass individuelles Moralverhalten in Abhängigkeit von Veränderungen in den Rahmenbedingungen variiert und beeinflusst werden kann (vgl. zur Diskussion Festl/Festl-Pell 2012: 143; ebd.: 152f.; Herzog 2008).

Unsere zentrale These nun lautet, dass beide Standpunkte nicht das grundlegende Problem einer verhaltensökonomischen ‚Unterfütterung‘ der Wirtschaftsethik erkennen. Ohne Frage hat die verhaltensökonomische Forschung das mikroökonomische Verhaltensmodell grundlegend bereichert. Sie ist aber prinzipiell ungeeignet, weiterführende Aussagen zu den *strukturellen* Problemen von modernen Marktgesellschaften und damit zu Fragen von Gerechtigkeit und sozialstaatlicher Sicherung zu treffen.

¹ Für eine fundierte Kritik am Forschungsprogramm sozialer Präferenzen siehe Shaked (2005) oder Binmore/Shaked (2010). Ergänzend sei zudem angemerkt, dass die Vertreter dieser Forschungsrichtung vor allem auf eine Kritik und Erweiterung des neoklassischen Handlungsmodells abzielen. Unserer Meinung nach werden diese Ansätze jedoch inzwischen in weiten Teilen unabhängig ihrer eigentlichen Intention als gerechtigkeits-theoretische Beiträge verstanden.

Denn ein vermeintlich ‚faïres‘, ‚moralisches‘ bzw. ‚soziales‘ Verhalten einzelner Personen muss in ökonomischen Systemzusammenhängen nicht notwendigerweise ‚richtig‘, ‚funktional‘ bzw. gesellschaftlich ‚gerecht‘ sein. Das wirtschaftliche System unterliegt einer grundlegend anderen Systemlogik als die situative Logik, die der Verhaltensökonomik zugrunde liegt. Geht es in der Verhaltensökonomik um individuelles Verhalten und individuelle Fairnessnormen, ist es das gerechtigkeits-theoretische Problem moderner Marktgesellschaften, wie im Rahmen systemischer Funktionszusammenhänge Gerechtigkeit *reflexiv* eingefordert und gerade eben nicht als individuelles *Empfinden* beschrieben werden kann. Oder anders formuliert: Individuelle Fairnessregeln taugen nicht notwendigerweise für gesellschaftliche Regeln, da hier eine andere Dimension normativer Bedingungen zum Tragen kommt. Vielmehr können sie unter Umständen sogar kontraproduktiv wirken. Die Forderungen nach individuellem, moralischem Verhalten lässt aus dem Blick geraten, welche *gesellschaftlichen* Voraussetzungen eigentlich nötig sind, um individuelles Leben gelingen zu lassen. In Analogie zum (makro-ökonomischen) Paradoxon des (individuellen) Sparens könnte man hier überspitzt von einem *gesellschaftlichen Paradoxon individueller Moral* sprechen (vgl. Abschnitt 3).

Die Problemlage mit Blick auf die Ordnungsethik ist etwas schwieriger: Da, wie gesehen, es nicht ausreicht, Fragen der ‚guten‘ gesellschaftlichen Ordnung lediglich in individualethische Appelle einfließen zu lassen, muss die Moral – oder besser: die Gerechtigkeit – einer Gesellschaft in ihren Strukturen verortet werden (vgl. grundlegend Homann/Blome-Drees 1992). Die Ordnungsethik geht allgemein davon aus, dass Interessenkonflikte auf der Handlungsebene, welche eine Zusammenarbeit zum wechselseitigen Vorteil verhindern, über eine Veränderung der Spielregeln mittels der Gestaltung der Anreizstrukturen gelöst werden können. Dahinter steht die Vorstellung, dass durch die Änderung der Rahmenbedingungen ein Gefangenendilemma in eine Win-win-Situation überführt werden kann, so dass letztlich kein Konflikt mehr vorliegt. Dabei geht die ökonomische Ethik von der Prämisse aus, dass Moral anreizkompatibel sein muss, d.h. „vereinbar mit dem (wohlverstandenen bzw. reflektierten) Eigeninteresse“ (Suchanek 2007: 49). Tendenziell unterliegt eine so verstandene Ordnungsethik aber der Gefahr, nicht in den Blick zu bekommen, dass aus der richtigen Einsicht, dass es zur Verwirklichung normativer Vorgaben entsprechender gesellschaftlicher Regeln bedarf, fälschlicherweise geschlossen wird, dass die Veränderbarkeit der Regeln (und der Metaregeln) lediglich ein *logisches Problem* ist, das mittels Win-win-Heuristiken überwunden werden kann. In dieser Argumentationslinie ist die Grundlage für bessere Regeln die *individuelle* Einsicht in der Vorteilhaftigkeit veränderter Regelarrangements. Die verhaltensökonomische Fundierung der Ordnungsethik erweist sich dabei als Bären dienst: Aus der Beobachtung, dass veränderte Regeln auch zu veränderten Verhalten bei wirtschaftlichen Interaktionen mit ethischem Belang führen, wird der Schluss gezogen, dass sorgfältig durchdachte Regeländerungen mehr oder minder direkt entsprechende ethisch relevante individuelle Verhaltensänderungen nach sich ziehen.

Dies greift jedoch zu kurz, denn: Die Gestaltung der Rahmenordnung ist ein *faktisches Problem*. Bessere Regeln und auch die Einsicht bzw. Übereinkunft darüber, was bessere Regeln sind, ist abhängig von vorgefunden Bedingungen, die dem Einzelnen im weiten Maße nicht zugänglich und somit unverfügbar sind. Oder anders gesagt: Ver-

hardt die Individualethik auf der Ebene des Einzelnen und seiner Tugenden, besteht dagegen in der Ordnungsethik die Tendenz, die Herausbildung von Strukturen auf eine Frage individuell rationaler Einsicht in bessere, d.h. gerechtere Regeln zu reduzieren. Hingegen besteht das eigentlich Dilemma der Moderne darin, dass das Individuum und die gesellschaftliche Struktur untrennbar miteinander verknüpft sind und so dieses Verhältnis zunächst empirisch gesättigt durchdrungen werden muss, um zu verstehen, welche strukturellen Änderungen tatsächlich gewünscht, als gerecht empfunden und tatsächlich realisierbar sind (vgl. Fuchs-Goldschmidt/Goldschmidt 2013; Lenger/Goldschmidt 2011; Goldschmidt/Lenger 2011; Lenger 2012). Es ist somit unser explizites Anliegen, mit unseren Überlegungen auch zur Diskussion innerhalb der modernen Ordnungsökonomik bzw. Ordnungsethik beizutragen.

Der Beitrag gliedert sich wie folgt: Ausgehend von der Sozialtheorie Friedrich A. von Hayeks wollen wir die gerechtigkeits-theoretische Problemlage moderner Gesellschaften kritisch prüfen und mit Blick auf die systemische Verfasstheit marktwirtschaftlicher Ordnungen näher bestimmen (Abschnitt 2). Daran anschließend wird die experimentelle Methodik der Verhaltensökonomik vorgestellt und die wesentlichen Kritikpunkte daran werden herausgearbeitet (Abschnitt 3). Im Kern geht es darum aufzuzeigen, dass eine individualethische Perspektive nicht geeignet ist, strukturelle Probleme moderner Gesellschaften zu erfassen. Der Beitrag schließt mit einigen grundlegenden Überlegungen zur Sozialstaatsethik aus ordnungsökonomischer Sicht (Abschnitt 4).

2. Das Problem moderner Marktgesellschaften: A-Sozialität und moralische Begrenztheit

Die grundlegende Erkenntnis, dass die gesellschaftliche Entwicklung einen Prozess und nicht einen teleologischen Entwurf darstellt, erzwingt die Einbeziehung evolutiven und systemischen Denkens als konstitutives Moment jeder Sozialwissenschaft (vgl. Durkheim 1997/1983; Luhmann 2002/1984). Hierauf hat insbesondere auch Friedrich A. von Hayek hingewiesen. In Abgrenzung zu Ordnungen im Sinne von Organisationen schreibt er: „Die *Entdeckung*, dass es in der Gesellschaft Ordnungen anderer Art gibt, Ordnungen, die nicht vom Menschen entworfen sind, sondern aus der Tätigkeit der Individuen ohne ihre Absicht resultieren, ist die Errungenschaft der Sozialtheorie – oder besser gesagt, diese Entdeckung war es, die gezeigt hat, dass es einen Gegenstand für die Sozialtheorie gibt“ (Hayek 2011/1963: 63f.). Die Idee spontaner Ordnungen hat Konsequenzen auch und gerade für ein angemessenes Verständnis ökonomischer Zusammenhänge: „Die Arbeitsteilung, auf der unser Wirtschaftssystem beruht, ist das beste Beispiel einer solchen sich täglich erneuernden Ordnung. Die Art und Weise, in der es der Markt zustande bringt, dass die Teilnehmer ständig veranlasst werden, auf Ereignisse, von denen sie keine direkte Kenntnis haben, in einer Weise zu reagieren, die einen ununterbrochenen Produktionsstrom sichert, (...) ist das Musterbeispiel einer solchen spontanen Ordnung. Diese Ordnung beruht auf einer Anpassung an alle die vielfältigen Umstände, die keine Einzelperson kennen kann“ (Hayek 2011/1963: 66).

Der Gedanke der Spontaneität und Eigenständigkeit des wirtschaftlichen Systems – eigenständig von individuellen Absichten – lässt sich auch als Systemcharakter moderner Ökonomien beschreiben. So spricht Luhmann etwa davon, dass die Wirtschaft

ein „eigengesetzlich operierendes Funktionssystem der Gesellschaft“ (Luhmann 2004: 102; vgl. ausführlich 1988) sei und folglich in sich geschlossen, zirkulär und selbstreferentiell ist. Unabhängig von der konkreten Interpretation systemtheoretischen Denkens ist für den hier interessierenden Zusammenhang lediglich von Bedeutung, dass moderne Volkswirtschaften in der Regel gerade keine Tauschökonomien und keine Marktplätze mehr sind, auf denen sich individuelle Akteure begegnen, sondern dass wirtschaftliche (wie auch politische) Prozesse innerhalb von funktionalen Systemen weitgehend entkoppelt sind von individuellen Absichten und moralischen Intentionen.

Die Abkopplung moralischen Handelns von wirtschaftlichen Prozessen (die in der aufgezeigten, systemisch begründet A-Moralität des ökonomischen Systems zu sehen ist) führt in ethischer Perspektive jedoch zu einem Dilemma. Denn anders als bei anderen Lebewesen ist der Mensch darauf angewiesen, in seiner jeweiligen individuellen Entwicklung („Ontogenese“) erst die Dinge zu erlernen, die er im Laufe seines späteren Lebens als Teil der menschlichen Gesellschaft unabdingbar benötigt. Dies gilt auch für die Moral, die sich mit Notwendigkeit aus der menschlichen Interaktion ergibt. Der Mensch ist als Mensch notwendigerweise auf eine soziale Umwelt angewiesen: Ohne andere Menschen und die Interaktion mit ihnen kann er nicht zu einem Mitglied der Gesellschaft werden. Bereits indem sich die Mutter der Bedürfnisse ihres Säuglings annimmt, stellt sie ihre eigenen Bedürfnisse und Interessen hinten an – nicht aus Mitmenschlichkeit oder Einsicht in höhere Werte, sondern aufgrund einer anthropologischen Notwendigkeit. Die Fähigkeit und die Pflicht, für den Anderen da zu sein und die Interessen des Anderen zu den eigenen zu machen, ebenso wie die Erfahrung, dass andere für einen da sind, wird somit erforderlich in jeder Ontogenese herausgebildet und beruht auf dem Erlebnis des existentiellen Angewiesenseins auf den Anderen. Dies ist die phylogenetische Bestimmung von Moral für die menschliche Lebensform: „Das Sollen, wie es sich im konstruktiven Aufbau der Sozialität ausbildet, verdankt sich nicht einer präexistenten Vernunft, das Sollen bildet sich aus den Anforderungen der sozialen Daseinsform als eine Struktur sozialer Beziehungen. Es besteht in seiner Grundverfassung darin, die Erwartung an den resp. die anderen zu richten, die eigenen Interessen der Lebensführung anzuerkennen“ (Dux 2004: 113). Entsprechend gilt es festzuhalten, dass sich Moral im Laufe der Primärsozialisation durch das Hineinwachsen in die menschliche Gesellschaft und Kultur entwickelt: „Die familialen Vergemeinschaftungen stellen den Bodensatz jeder Gesellschaft dar. (...) In den familialen Gemeinschaften ist das generalisierende Kommunikationsmedium, das jede der sozialen Organisationsformen bestimmt: Macht, durch ein anderes: Moral überlagert“ (Dux 2000: 337). Aus der Genese der Moral sowie aus den wechselseitigen Interaktionen mit anderen Menschen folgt aber zugleich eine begrenzte Reichweite der Moral: Das Befolgen von Normen, die im Bereich kleiner Gemeinschaften erlernt werden und auch dort ihren verpflichtenden Charakter haben, kann gegenüber Dritten nicht umstandslos eingeklagt werden. Moral ist folglich nicht in größeren Gruppen und sicher nicht in anonymen wirtschaftlichen Interaktionen „wirksam“. Es ist Hayek zu verdanken, diesen Punkt mit Klarheit herausgearbeitet zu haben: „Die Vorstellung, eine gemeinsame Skala bestimmter Werte sei eine gute Sache, die nötigenfalls durchgesetzt werden müsste, ist zwar in der Geschichte des Menschengeschlechts tief verwurzelt, doch erfolgt ihre Verteidigung heutzutage vor allem unter Rückgriff auf den irrigen Glauben, dass solch eine gemeinsame Zielskala für die Integration der Tätigkei-

ten der einzelnen in eine Ordnung notwendig (...) sei. Dieser Irrtum ist aber gerade das größte Hindernis für die Erreichung eben jener Ziele. Eine Große Gesellschaft hat nichts zu tun mit ‚Solidarität‘ im eigentlichen Sinn der Geeinheit in der Verfolgung bekannter gemeinsamer Ziele, ja sie ist damit überhaupt unvereinbar“ (Hayek 2003/1973–79: 262). Hayek sieht in diesem Reflex, sich auf gemeinsame Werte, auf eine gemeinsame Moral zu beziehen, letztlich einen Atavismus; es ist für ihn nicht mehr als eine Moral „der kleinen Horde“ (Hayek 2011/1988: 17), die sich einem Denken in spontanen Ordnungen und unpersönlichen, systemischen Zusammenhängen verwehrt: „Denn es handelt sich bei dieser Befürwortung des ‚konkreten Ordnungsdenkens‘ ja wirklich um nichts anderes als um ein Wiederaufflackern atavistischer, aus der primitiven Stammesgesellschaft ererbter Gefühle, einen Rückfall in Vorstellungen einer von den konkreten Zielen des Häuptlings beherrschten Anordnung, aus der uns die Entwicklung von allgemeinen, für alle Menschen gleich gültigen Verhaltensregeln langsam herausgeführt hatte“ (Hayek 2011/1967: 109f.).

Das Dilemma der modernen Gesellschaft ist gerade in diesem gegenläufigen Befund zu sehen: Moral entsteht in der Interaktion mit Anderen, jedoch ist die Wirksamkeit der Moral an die kleine Gemeinschaft, an face to face-Interaktionen gebunden. Eine solche Moral taugt dann nicht als normativer Referenzmaßstab, wenn es darum geht, die Strukturen moderner, anonymen Gesellschaften zu gestalten:

„Ohne Einbildung der Alterität in die Subjektivität wäre ein soziales Zusammenleben nicht denkbar, ohne soziale Vernunft, Bedingungen des Zusammenlebens Rechnung tragen zu wollen, wäre jede öffentliche Kommunikation sinnlos. Nur, was sich derart der Lebensform des Subjekts eingeschrieben hat, setzt sich nicht deshalb auch schon in die Organisationsform der Gesellschaft um. Die bestimmt sich über ganz andere strukturelle Bedingungen, formiert sich durch Regeln des Marktes und lässt den Subjekten das Nachsehen, sich mit ihrer Moralität in der Gesellschaft wiederzufinden“ (Dux 2001: 427).

Die Subjekte müssen somit als in der Grenze der Gesellschaft beschrieben werden, da die Ausbildung des Einzelnen und seiner Subjektivität stets rückgebunden ist an die unmittelbare Kommunikation und Interaktion mit dem (konkreten) Gegenüber, zugleich aber auch stets eingebunden ist in ein umfassenderes soziokulturelles und vor allem ökonomisches System (so schon Polanyi 1997/1944; vgl. auch Granovetter 1985), das den Einzelnen zwar prägt, ihm aber nicht in der Gesamtheit zur Gestaltung sozialer Strukturen zur Verfügung steht. Entsprechend geht das Subjekt nicht in den Formen und Strukturen der Gesellschaft, in ein kollektives Ganzes auf, sondern der Einzelne bleibt der eigentlich Handelnde im jeweiligen System der Gesellschaft. Aufgrund der Feststellung, dass der Einzelne als Ausgangs- und Zielpunkt gesellschaftlicher Strukturen eingebunden ist in soziokulturelle und vor allem ökonomische Bezüge, die der Einzelne prägt und die ihn prägen, ihm aber nicht in der Gesamtheit zur Verfügung stehen, wird der Vermittlungsprozess zwischen individuellen Vorstellungen eines gelingenden Lebens und den korrespondierenden gesellschaftlichen und insbesondere ökonomischen Strukturen zur zentralen Aufgabe für die Wirtschaftsethik. Entsprechend geht es – wie zu Beginn geschrieben – um die empirische Erfassung des Verhältnisses von Individuum und Struktur.

Das bedeutet aber zugleich: Die Verpflichtung auf allgemeine Normen der Gerechtigkeit und auf ein prinzipien- bzw. regelgeleitetes Handeln im Rahmen gesellschaftlicher Strukturen gewinnt so einen theoretisch und praktisch von einer auf Individuen bezogenen Moral zu unterscheidenden Status. Hayek ist diesem Problem begegnet, indem er jedwede Forderung nach einer einklagbaren sozialen Gerechtigkeit außerhalb individueller Beziehungen abgelehnt hat: „Gerechtigkeit erfordert, dass in der ‚Behandlung‘ einer oder mehrerer anderer Personen, das heißt, in den intentionalen Handlungen, die sich auf das Wohlbefinden anderer auswirken, gewisse einheitliche Verhaltensregeln befolgt werden. Ganz sicher ist sie nicht anwendbar auf die Art und Weise, in der der unpersönliche Marktprozess bestimmten Leuten die Verfügung über Güter und Leistungen verschafft: Diese kann weder gerecht noch ungerecht sein, denn die Ergebnisse sind nicht beabsichtigt oder vorausgesehen und hängen von einer Vielzahl von Umständen ab, die in ihrer Gesamtheit keinem einzelnen bekannt sind“ (Hayek 2003/1973–79: 221). Diese Schlussfolgerung Hayeks erscheint uns jedoch zu kurz gegriffen (vgl. auch Goldschmidt/Lenger 2011): Aus der berechtigten Kritik an einer „bloßen“ Übertragung moralischer Gefühle auf gesellschaftliche Strukturen, bleibt es jedoch ein Faktum, dass der Einzelne nicht nur gegenüber sich, sondern auch gegenüber anderen Bürgern, ein gelingendes Leben (verstanden als ein normatives Postulat) einklagt. Die Teilhabe an sozialen, politischen und ökonomischen Prozessen, wie sie für die „kleinen Horde“ konstitutiv ist und im Sinne einer „mechanischen Solidarität“ (Durkheim 1997/1893: 118–161) automatisch erzeugt wurde, kann angesichts systemischer Prozesse nicht ‚einfach‘ fallengelassen werden. Vielmehr gilt es hervorzuheben, dass aus der Einsicht in unterschiedliche Qualitäten des Normativen die Frage resultiert, wie Teilhabe an gesellschaftlichen Errungenschaften und Gerechtigkeit *trotz* der A-Moralität des ökonomischen Systems entstehen bzw. gesichert werden kann.

Kontrovers formuliert gilt es somit festzuhalten: Hayek begeht einen systematischen Fehlschluss, wenn er unterstellt, dass aus dem, was aus systemischen Gründen faktisch keine Gültigkeit mehr besitzt (Moral in anonymen Gesellschaften) folgt, dass Gerechtigkeit keine funktionale Bedeutung für moderne Gesellschaften hätte. Im vierten Abschnitt werden wir versuchen, einen Weg aus diesem Dilemma zu zeigen. Zunächst wollen wir aber diskutieren, ob und wenn ja welche Impulse die Verhaltensökonomik für eine solche Diskussion liefern kann.

3. Das Problem der Verhaltensökonomik: Konzentration auf Individualethik

Ziel der experimentellen Wirtschaftsforschung ist es, die in der traditionellen Ökonomik unterstellte Verhaltensannahme eines rationalen und selbstinteressierten Homo oeconomicus in *kontrollierten* Entscheidungssituationen zu untersuchen.² Um eine entsprechende Kontrollsituation zu schaffen, führen experimentelle Ökonom/innen Laborexperimente durch. Dahinter steht die Vorstellung, dass sich unter derartigen Laborbedingungen einzelne ökonomische Situationen so darstellen lassen, dass die Wirkungszusammenhänge sowie deren Folgen in Isolation analysiert werden können.

² Für einen Überblick in die methodologischen Grundlagen experimenteller Verfahren der Wirtschaftsforschung vgl. Eilers (1980); Roth (1988); Smith (1991). Für einen Überblick in die Befunde der experimentellen Gerechtigkeitsforschung siehe Konow (2003).

Dabei sollen die gewonnenen Ergebnisse und Schlussfolgerungen durch die wiederholte Durchführung der Experimente auf ihre Validität hin überprüfbar sein. Diese Replizierbarkeit stellt aus Sicht der experimentellen Ökonom/innen den wesentlichen Vorteil ihres Ansatzes dar. In der ‚ungefilterten‘ Realität ist die empirische Überprüfung von Hypothesen nicht möglich, da die wirklichen Rahmenbedingungen einem ständigen Wechsel unterliegen (vgl. Schoefer 2005).

Aus dieser Zielsetzung lassen sich zwei wesentliche Aufgaben ableiten: Zum einen sollen *bestehende Theorien* hinsichtlich ihres Erklärungsgehaltes für das tatsächlich beobachtbare Verhalten überprüft werden. Hierzu werden so genannte *Hypothesenexperimente* durchgeführt, die eine bestehende Hypothese auf ihre Konsistenz hinsichtlich ihres Erklärungsgehaltes für ökonomische Entscheidungen prüfen. Zum anderen ist die Konstruktion *neuer Theorien* eine zentrale Aufgabe der experimentellen Wirtschaftsforschung. Hierzu werden so genannte *Erkundungsexperimente* durchgeführt, d.h. es wird aufgrund der Versuchsergebnisse eine ‚neue‘ Theorie für das beobachtbare Verhalten der Wirtschaftssubjekte generiert (vgl. Schoefer 2005; Croson 2005).³

Die Methodik der experimentellen Wirtschaftsforschung ist ohne Frage eine Bereicherung für die Sozialwissenschaften, weil sie, erstens, neue Erkenntnisse über ökonomisches Verhalten liefern kann (vgl. Roth 1988), zweitens, weil sie die Möglichkeit schafft, theoretisch abgeleitete Aussagen anhand experimenteller Evidenzen zu prüfen und zuvor formulierte Hypothesen zu verfeinern und zu verbessern⁴ und drittens, weil der Künstlichkeit von Laborexperimenten inzwischen häufig durch Kreuzvalidierungen wie ergänzende Feldexperimente in natürlichen sozialen Umfeldern sowie durch die Analyse nicht-reaktiver Verhaltensdaten und durch ergänzende Surveystudien begegnet werden (vgl. Diekmann 2008: 531). Darüber hinaus stellen experimentelle Situationen keine von der Realität losgelösten Situationen dar, sondern sind weiterhin eingebunden in soziale Handlungskontexte. Anknüpfend an Bourdieus Habituskon-

³ Entscheidendes Merkmal ökonomischer Experimente ist dabei die geldliche Entlohnung der Teilnehmer (vgl. Falk 2001: 301). Im Gegensatz zu Umfragestudien oder sozialpsychologischen Experimenten haben die im Laborexperiment getroffenen anreizbasierten Entscheidungen somit monetäre Konsequenzen. Indem damit auf die tatsächlich beobachtbaren Präferenzen („revealed preferences“) abgestellt wird, wird die Realität besser abgebildet als in alternativen Untersuchungsdesigns. Zudem werden ökonomische Experimente in der Regel ohne Deception durchgeführt, d.h. ohne bewusste Falschinformation der Teilnehmenden. Konkret bedeutet dies, dass die angekündigten Beträge auch tatsächlich ausgezahlt werden und dass das Experiment sich auch tatsächlich auf den angekündigten Sachverhalt bezieht. Allerdings gibt es auch eine umfangreiche Kritik an der experimentellen Methode (vgl. Schoefer 2005: 32f.), die wir hier nicht weiter ausführen können. Im Kern bezieht sich die Kritik darauf, dass Laborexperimente nur schwer reale Verhaltenssituationen abbilden können, weshalb sie stets mit Vorsicht zu behandeln sind.

⁴ So weist Diekmann (2008: 545f.) im Anschluss an Ioannidis (2005) darauf hin, dass auch bei korrekter statistischer Analyse statistisch-signifikante, jedoch fehlerhafte Ergebnisse entstehen können. Die Replikation mittels Experimenten reduziert solche fehlerhaften Ergebnisse signifikant. Entsprechend urteilt Diekmann: „Ein statistisch-signifikanter Effekt, erstmalig in der Literatur berichtet, ist nicht viel mehr als eine Hypothese. Signifikante Effekte sollte man erst dann zum Nennwert nehmen, wenn sie in Folgestudien reproduzierbar sind. Deshalb sind methodisch sorgfältige Replikationen für ein kumulatives, empirisch orientiertes Forschungsprogramm so bedeutsam“ (Diekmann 2008: 546).

zept, verstanden als Set inkorporierter Wahrnehmungs- und Deutungsmuster, lässt sich gar die These vertreten, dass auch Laborsituationen eine Aussage bzw. Analyse der sozialen Welt erlauben.⁵ Es sind somit nicht formelle Gründe die gegen die Verwendung von experimentellen Befunden zur Klärung gerechtigkeits-theoretischer Fragen in sozialstaatlicher Perspektive sprechen, sondern inhaltliche.

Die Verhaltensökonomik hat bekanntlich umfangreiche inhaltliche Befunde zu verschiedenen Themenbereichen erarbeitet: Interkulturalität, Wahrnehmung, Glücksforschung sowie Moral und Fairness. Die folgenden Überlegungen beziehen sich auf die empirischen Befunde zu Moral und Fairness, d.h. es geht uns im Folgenden nicht um sozialpsychologische Heuristiken oder kognitive Dissonanzen, die ökonomisches Verhalten in der Urteils- und Entscheidungsfindung verzerren und gegen einen perfekt informierten Homo oeconomicus sprechen (wie beispielsweise die begrenzte Rationalität, beschränkte Nutzenmaximierung, die Vereinfachungsheuristik, die Verankerungsheuristik, der Status quo-Bias, die Do-not-harm-Heuristik, oder Framing-Effekte), sondern einzig um moralische Dilemmata mit denen Menschen konfrontiert sind und die ihre Entscheidungen beeinflussen (also die Abweichungen vom Eigennutzaxiom und die Forderung nach Gerechtigkeit).

Experimente, wie beispielsweise das Ultimatum-Spiel oder das Diktator-Spiel zeigen, so die gängige Interpretation, dass Menschen nicht notwendigerweise nach dem Eigennutzprinzip handeln, sondern dass in bestimmten Situationen auch Emotionen und Gerechtigkeitsvorstellungen eine wichtige Rolle spielen (vgl. hierzu grundlegend Camerer 2003; Loewenstein 2007; Roos 2007; für einen Überblick siehe Konow 2003). Beispielsweise halten sich Staatsbürger auch an Gesetze, wenn diese nicht in ihrem unmittelbaren materiellen Eigeninteresse liegen und sie nicht mit einer Strafe rechnen müssen (vgl. Enste/Hüther 2011: 18) oder Wähler richten ihre Wahlentscheidungen nicht vornehmlich an ihrem finanziellen Nutzen aus, sondern halten Reformmaßnahmen unter Umständen auch dann für akzeptabel, wenn ihnen diese als gerecht erscheinen (vgl. Caplan 2007; Haferkamp et al. 2009). Schließlich legen umfangreiche empirische Befunde nahe, dass wettbewerbliche Situationen in bestimmten Konstellationen zur Erosion von Moral führen können (vgl. exemplarisch Falk/Szech 2013) und dass Menschen ein starkes Bedürfnis nach Fairness haben (vgl. Kahnemann et al. 1986; Fehr/Schmidt 1999; Ockenfels 1999; Fehr/Gächter 2000; Falk 2001; Güth et al. 2003).

Ohne diese Ergebnisse im Einzelnen diskutieren zu wollen, sehen wir ein tiefer liegendes Problem. Verhaltensökonomische Forschung ist mit Blick auf Gerechtigkeitsanforderungen an moderne Gesellschaften wenig zielführend. Wir sehen insbesondere drei Schwachstellen:

Erstens lassen sich die unter künstlichen Bedingungen identifizierten Präferenzen aufgrund ihrer Kontextspezifität nicht auf gesamtgesellschaftliche Problemstellungen übertragen. So stellt ein zentraler Befund der empirischen Gerechtigkeitsforschung die Kontextbezogenheit von Gerechtigkeitsvorstellungen dar. Entsprechend ist davon auszugehen, dass Personen in artifiziellen Umgebungen andere Gerechtigkeitsvorstel-

⁵ Zur generellen Frage der externen Validität von Experimenten siehe auch Levitt/List (2007) sowie Irlenbusch/Neschen (2014).

lungen aktivieren als in gesellschaftlichen Kontexten. Darüber hinaus tendieren die Experimentalanordnungen in den gängigen Settings der experimentellen Forschung dazu, eine Situation zu konstruieren, die aufgrund weniger Teilnehmer eher dem Typus der kleinen Horde als dem Typus anonymer Großgesellschaften entspricht.

Zweitens erscheint es uns schwierig, aus der individuellen Beurteilung von Fairnessnormen auf die prinzipielle Erwünschtheit solcher Normen auf gesamtgesellschaftlicher Ebene zu schließen. Die beispielsweise nachvollziehbare Position, dass eine umfassende medizinische Hilfeleistung, unabhängig von den entstehenden Kosten, individuell moralisch geboten erscheint, sagt nichts darüber aus, inwiefern eine solche Regelung auch gesamtgesellschaftlich wünschenswert wäre und sie – mit Blick auf die Interessen aller Mitglieder einer Gesellschaft – als ‚gerecht‘ empfunden wird. Dies könnte man, wie einführend angesprochen, als das Paradoxon individueller Moral bezeichnen: Individuell empfundene Fairness bedeutet nicht notwendigerweise auch eine gesamtgesellschaftlich akzeptable Fairness. Dies gilt für alle gesamtgesellschaftlichen und insbesondere auch für sozialstaatliche Arrangements. Mit der Untersuchung individueller Moralvorstellungen ist für eine Sozialstaatsethik nicht viel gewonnen.

Drittens, Verhaltensökonomik, aber auch z.B. die Glücksforschung (vgl. Goldschmidt 2011; Lenger/Goldschmidt 2012) verharren auf einer Position, die man als „deskriptive Normativität“ bezeichnen könnte. Verhaltensökonomische Experimente beschreiben im besten Falle das, was Menschen als ‚fair‘, ‚sozial‘, ‚gerecht‘ usw. beurteilen. Inwiefern bestimmte Verhaltensmuster aber gesellschaftlich *wünschenswert* sind, kann mittels Experimenten nicht entschieden werden.⁶ Hierfür bedarf es – auch wenn sich Ökonomen damit schwer tun (vgl. Fuchs-Goldschmidt/Goldschmidt 2013) – einer umfassenden Gerechtigkeitstheorie, die sich insbesondere auch aus der im vorherigen Abschnitt aufgezeigten ‚Lücke‘ zwischen individueller Moral und den kollektiven Gerechtigkeitsanforderungen einer systemisch verfassten Gesellschaft ergibt. Konkret: Die Entlassung eines Angestellten, der weder unproduktiv war noch sich etwas anderes hat zu Schulden kommen lassen, wird von der betroffenen Person wohl immer (zumindest in einer ersten Reaktion) als ‚unfair‘ wahrgenommen und entsprechend bewertet werden (vgl. Struck et al. 2006). Ob dies aber – mit Blick auf gesamtgesellschaftliche Prozesse innerhalb einer Marktgesellschaft – auch ungerecht war, kann so nicht beantwortet werden. Hierfür bedarf es der reflexiven Einsicht, was sinnvollerweise in einer Gesellschaft normativ gelten soll.

Im Kern ist es also die individualistische Ausrichtung des verhaltensökonomischen Forschungsprogramms, die sie uns wenig brauchbar für die Realisierung von Gerechtigkeit in modernen Gesellschaften und insbesondere für die sozialstaatliche Diskussion erscheinen lässt, auch wenn sich mittels dieser Vorgehensweise manche Verkürzungen der traditionellen Ökonomik aufbrechen lassen. So wird Nutzen in der Verhaltensökonomik zwar nicht mehr eng wie im klassischen Utilitarismus als die Mehrung

⁶ Es ist uns wichtig zu betonen, dass wir hier nicht einfach kritisieren, dass aus empirischen Handlungen keine unmittelbare normative Begründung abgeleitet werden kann. So zeigen Irlenbusch und Neschen (2014) eindrücklich, dass empirische Erkenntnisse und normative Ethik stets aufeinander bezogen sind. Vielmehr geht es uns um die Einsicht, dass aus einer individuellen Handlungspraxis keine Schlussfolgerungen für kollektive Zusammenhänge abgeleitet werden können.

von Lust bzw. die Vermeidung von Leid definiert, sondern „nutzenorientiertes Handeln“ kann sich auf die Mehrung des Nutzens durch Ungleichheitsaversionen oder die Mehrung des Nutzen anderer Personen beziehen und entsprechend auch altruistisches Verhalten erfassen. Trotzdem verbleibt der Ansatz konsequent individualistisch, wenn er den Nutzen anderer Personen in die eigene Nutzenfunktion integriert. Dabei wird inzwischen auch weniger von „Nutzen“ als von „Zwecken“ oder „Präferenzen“ gesprochen (vgl. Joas/Knöbl 2013: 145). Es wird also davon ausgegangen, „dass ein Akteur zielgerichtet beliebige (egoistische, altruistische etc.) Zwecke verfolgt, die alle einigermaßen stabil sind und vom Akteur in eine konsistente Rangordnung gebracht werden können“ (ebd.: 145).

Aussagelos bleiben gerade für die sozialstaatliche Debatte letztlich auch Befunde wie der von Falk et al. (2011), dass Unfairness zu Stress und damit zu einer Verschlechterung des Gesundheitszustandes führt. So konnte in einem Experiment gezeigt werden, dass bei dem Empfinden von Ungerechtigkeit eine veränderte Herzfrequenzvariabilität gemessen wurde, was als Indikator für Stress herangezogen wird. Wenn das Gefühl von Ungerechtigkeit – so die Autoren – die Varianz der Herzfrequenz auf Dauer beeinflusst, wirkt sich dieses negativ auf den Gesundheitszustand aus. In einer Befragung des „Sozio-oekonomischen Panels“ (SOEP) von über 20.000 Personen in Deutschland stellte sich heraus, dass diejenigen, die ihren Lohn für ihre Arbeit als ungerecht empfinden, signifikant häufiger an kardiovaskulären Erkrankungen und Depressionen leiden (vgl. ebd.). Auch dieser Befund kann kaum dazu anhalten, bestimmte konkrete wirtschafts- und sozialpolitische Maßnahmen zu ergreifen. Hier bedarf es – um es nochmals zu wiederholen – einer reflexiv eingeholten gerechtigkeits-theoretischen Fundierung, die der qualitativen Dimension der gesellschaftlichen Normativität gerecht wird. Dennoch bleibt es wichtig festzuhalten, dass damit keineswegs die empirischen Befunde der Verhaltensökonomik in Frage gestellt werden sollen, sondern nur, dass hieraus keine Aussagen mit Blick auf gesamtgesellschaftliche Fairnessnormen und die Etablierung eines Sozialstaates resultieren bzw. nicht auf diese logisch zurückgeführt werden können.⁷

⁷ Damit teilen wir zwar die Ansicht von Enste und Hüther (2011: 31), dass eine solche Betrachtungsweise „zusätzliche Optionen“ eröffnet, „um Zusammenhänge zu erkennen und differenzierter Erklärungsmuster zu entwickeln“, widersprechen aber zugleich ihrer These, dass die „Berücksichtigung dieser Erkenntnisse zur innovativen und effizienten Neugestaltung von Wirtschafts- und Sozialpolitik beitragen“ kann. So bieten unseres Erachtens auch Öffentliche-Güter-Spiele, welche genutzt werden, um die Bereitstellung von öffentlichen Gütern zu analysieren, keine Hinweise auf sozialethisches Verhalten. Bekanntlich entscheiden in der Standardversion des Public-Good-Spieles die Teilnehmer anonym über ihren Beitrag zu einer öffentlichen Finanzierung. Der kollektive Gesamtbetrag wird am Ende des Spiels vervielfacht und anschließend auf alle Spieler zu gleichen Teilen aufgeteilt. Es erhalten also auch Spieler ihren Anteil, die nichts zur Bereitstellung des Gutes geleistet haben. Weil aber niemand ausgeschlossen werden kann, wäre es somit ökonomisch rational, keine Kosten für die Bereitstellung zu tragen. Dieses Trittbrettfahrerverhalten führt zur Tragik der Allmende, weil das öffentliche Gut eine stetige Unterversorgung erfährt. In den Experimenten kommt diese Unterversorgung jedoch so gut wie nie vor. Vielmehr neigen die Spieler dazu, einen Teil ihrer Anfangsausstattung zu investieren, wenn auch nicht in der sozial optimalen Höhe. Für die vorgelegten Überlegungen ist es nun aber völlig irrelevant, ob dieses Verhalten zustande kommt, weil keine kompletten Informationen über die Rückflüsse aus dem öffentlichen Gut sowie die Höhe der Anfangsausstat-

Es besteht somit – so die Quintessenz der Überlegungen – ein signifikanter Unterschied zwischen individueller und kollektiver Rationalität (vgl. Olson 2004/1965; Kirman 2011) bzw. individueller Moral und kollektiven Gerechtigkeitsabwägungen. Wie aus einer mikrosozialen Perspektive die Maximierung des eigenen Nutzens häufig rational erscheint, erscheinen individuelle moralische Intuitionen dem Einzelnen zumeist als ‚fair‘. Dies erweist sich auf der makrosozialen Ebene aber ebenso häufig als kontraproduktiv – sowohl mit Blick auf die Verfolgung individueller Interessen als auch mit Blick auf individuelle Moralvorstellungen. Vielmehr bedarf es einer sozialen Ordnung bzw. strukturethischer Überlegungen, die langfristig orientiert, von den realen Verhältnissen ausgehen und den Interessen aller Mitglieder einer Gesellschaft dienlich sind.

4. Ordnungsökonomische Grundüberlegungen zu einer Sozialstaatsethik

Der besondere Vorteil der modernen Ordnungsökonomik liegt in der explizit normativen Verbindung von individuellen Interessen und gesamtgesellschaftlichen Arrangements. Es ist vor allem dem Wirtschafts-Nobelpreisträger James Buchanan und dem Freiburger Ökonomen und Soziologen Viktor Vanberg zu verdanken, hier ein tragfähiges Konzept entwickelt zu haben (vgl. hierzu und zum Folgenden: Buchanan 1984/1975; 1987; Vanberg 2008). Wirtschafts- und sozialpolitische Gestaltung sind demnach als eine Wahl zwischen alternativen Regelarrangements zu interpretieren („Ordnungswahl“). Wirtschaftliche und gesellschaftliche Freiheit (und dies meint zugleich individuelle Interessen und auch individuelle Gerechtigkeitsempfindungen) sind inoffiziell begrenzt durch die wechselseitige Bindung an für die Mitglieder eines Gemeinwesens vorteilhafte und damit zustimmungsfähige Regeln.⁸ Es ist gerade dieser Gedanke der Zustimmungsfähigkeit der für die Herausbildung einer Sozialstaatsethik von besonderer Bedeutung ist. Zustimmung – im Sinne einer wissenschaftlichen Heuristik – bedeutet, dass die Mitglieder einer Gesellschaft kollektiv darüber entscheiden, welche Regeln für das soziale Zusammenleben gelten sollen. Bewertungsmaßstab für eine gerechte Gesellschaftsordnung sind dann die konsensfähigen Interessen, die im Gegensatz zu den Privilegieninteressen einzelner Mitglieder des Gemeinwesens den gemeinsamen Regelgeltungsinteressen aller betroffenen Individuen entsprechen. Mit dem Kriterium der konsensfähigen konstitutionellen Interessen benennt die moderne Ordnungsökonomik somit ein *normatives* Kriterium, das zur Beurteilung unterschiedlicher Regeln zur Ordnung des marktlichen und sozialen Systems herangezogen werden kann.

tung vorliegen, Spieler also erst lernen müssen, wie sie sich ‚rationaler Weise‘ in einem solchen Optimierungsproblem verhalten sollten, oder ob Effekte des *warm glow* bzw. Fairness-Präferenzen eine Rolle spielen. Zentral ist, dass aus dem empirischen Befund über die menschliche Neigung kein normativer Rückschluss auf die kollektive Ebene getroffen werden kann.

⁸ Paradigmatisch schreibt Vanberg: „Wenn die moralische Qualität einer marktlichen – oder irgendeiner anderen – Ordnung zur Debatte steht, so darf sie nicht einfach an den (...) moralischen Instinkten oder Intuitionen gemessen werden, sondern daran, ob die sie definierenden Spielregeln im (informierten) konsensfähigen konstitutionellen Interesse der darunter lebenden Menschen liegen“ (Vanberg 2008/2000: 206).

Nur – und dies haben wir an anderer Stelle ausführlicher begründet (vgl. Lenger/Goldschmidt 2011; Goldschmidt/Lenger 2011) – bleibt in der Ordnungsökonomik ungeklärt, wie in modernen Gesellschaften das heuristische Prinzip der Zustimmungsfähigkeit in die Realität umgesetzt werden kann, basiert die Argumentation bei Buchanan und bei Vanberg im Anschluss an bzw. parallel zu Rawls doch auf der vertragstheoretischen Idee eines „Schleiers des Nichtwissens“ (Rawls 1979/1971: 159 ff.).⁹ Letztlich bleibt die Begründungslogik der Ordnungsökonomik auf eine hypothetische, sozusagen „kollektive Moralität“ festgelegt, die aber eben nicht systemisch, sondern individuell anhand von Moral- oder Rationalitätskalkülen bestimmt wird. Hingegen stellt die *reale* Entscheidungssituation in demokratischen Gesellschaften immer einen konkreten Zustand dar, von dem ausgehend niemand schlechter gestellt werden kann, da er ansonsten seine Zustimmung *faktisch* verweigert. Zudem bleibt ungeklärt, wie die jeweils erzielten Ergebnisse einer bestimmten Regelordnung und ihrer Wirkungen auf die betroffenen Individuen Eingang finden in den Entscheidungsprozess über die Veränderung bestehender Regelarrangements. Es geht also um die Deskription, d.h. empirische Untersuchung alternativer Regelarrangement und somit um die Frage, welche Regelsettings, unter der Maßgabe einer Gerechtigkeitstheorie, die den Einzelnen ernst nimmt und sich zugleich der systemischen Verfasstheit der modernen Gesellschaft bewusst ist, geeignet sind, die konstitutionellen Interessen der Betroffenen faktisch umzusetzen.

Versucht man nun von den hier vorgestellten Überlegungen zu einer modernen, ordnungsökonomisch inspirierten Gerechtigkeitstheorie den Bogen zu einer normativen Sozialstaatsethik zu schlagen, sollten zumindest die folgenden drei Befunde der empirischen Gerechtigkeitsforschung Berücksichtigung finden (vgl. Liebig 2004: 5f.):

Erstens: Gerechtigkeitsurteile beziehen sich sowohl auf distributive wie auch auf prozessuale Gerechtigkeitsnormen, d.h. Subjekte bewerten die Ergebnisse einer Güterverteilung wie auch die zugrundeliegenden Regeln, nach denen die Güterverteilung zustande gekommen ist.

Zweitens: Entgegen der philosophischen Annahme von universell gültigen Gerechtigkeitsnormen zeigt die empirisch-soziologische Gerechtigkeitsforschung, dass in der Praxis die ergebnisbezogenen Gerechtigkeitsvorstellungen von Menschen in Abhängigkeit zur sozialen Position variieren. Es lassen sich also sozialstrukturelle Gemeinsamkeiten bei Gerechtigkeitsurteilen rekonstruieren, was bedeutet, dass sich Gerechtigkeitsurteile in Abhängigkeit zur sozialen Position unterscheiden.

Drittens: Es lassen sich verschiedene „Gerechtigkeitsideologien“ rekonstruieren. Gesellschaften unterscheiden sich somit grundlegend darin, welche Verteilungsprinzipien als „gerecht“ empfunden werden. Länder wie die USA, die stärker von individuellen Freiheitsnormen geprägt sind, empfinden große soziale Ungleichheiten als vergleichsweise legitim und befürworten eine Verteilung über den Marktmechanismus. Egalitaristische Gesellschaften wie Schweden oder Norwegen hingegen bevorzugen tendenziell eine Gleichverteilung, die mittels staatlicher Interventionen hergestellt wird.

⁹ Während Rawls (1979/1971) von einem „Schleier des Nichtwissens“ ausgeht, unterstellt Buchanan (1984/1975) einen „Schleier der Unsicherheit“. Zusammenfassend kann man auch von einem „Schleier der Unkenntnis“ sprechen, siehe hierfür Müller (1999; 2000).

Diese Einsichten der empirischen Gerechtigkeitsforschung gilt es somit in eine moderne Theorie der Ordnungsökonomik zu integrieren (vgl. hierzu auch Panther 2006). Hierbei treten jedoch zwei Schwierigkeiten auf, welche allgemein im Forschungskontext der „Interdisziplinären Gerechtigkeitsforschung“, einer Kombination von normativer und empirischer Gerechtigkeitsforschung, umfassend diskutiert wurden.¹⁰ Üblicherweise wird in der Gerechtigkeitsforschung zwischen normativen und empirischen Forschungsfragen getrennt (vgl. Liebig 1997; Liebig/Lengfeld 2002a; Müller/Wegener 1995; Wegener 2001). Während die *normative Gerechtigkeitsforschung* Verteilungsmuster und (Verhaltens-)Regeln benennt und begründet, die die Aufteilung unterschiedlicher sozialer Güter und Lasten legitimieren sollen (vgl. u.a. Barry 1989; 1995; Cullen 1992; Forst 1994; Kersting 2000; Steinvorth 2001), untersucht die *empirische Gerechtigkeitsforschung* hauptsächlich die *tatsächlich* vorhandenen Vorstellungen zur sozialen Gerechtigkeit (vgl. beispielsweise Montada 1995; Jasso 1997; 2001; Kluegel et al. 1995; Liebig 1997; 2008; Mason et al. 2000; Mikula 2002).

Bisher wurden beide Forschungszweige jedoch nur äußerst selten miteinander verbunden (vgl. Miller 1992; 2008/1999; Wegener 2001; Liebig/Lengfeld 2002b; Liebig et al. 2004).¹¹ Die gegenwärtige Situation kann laut Bernd Wegener folgendermaßen zusammengefasst werden: „Weil die Fragen von ihren *Modalitäten* verschieden sind, ist die soziale Gerechtigkeitsforschung ein zweigeteiltes Feld. Sie wird entweder in Form von analytisch zu begründenden Sollaussagen oder mit dem Ziel der empirischen Beschreibung und Erklärung betrieben“ (Wegener 1995, Hervorhebungen im Original). Es sind – so Liebig und Lengfeld (2002a) – insbesondere folgende Gründe, die der Etablierung eines gemeinsamen Forschungsfeldes im Wege stehen: Die erste Schwierigkeit besteht darin, dass beide Zweige unterschiedliche Definitionen des Begriffs soziale Gerechtigkeit verwenden. Denn während in der empirischen Gerechtigkeitsforschung alles als Gerechtigkeitsurteil gilt, „was eine Person unter Verwendung des Gerechtigkeitsbegriffes zum Ausdruck bringt“, muss aus Sicht der normativen Gerechtigkeitsforschung sichergestellt sein, „dass ein solches Urteil von einem unparteiischen Standpunkt aus gefällt wurde, bei dem die Partialinteressen von Individuen oder sozialen Gruppen bewusst ausgeblendet werden“ (Liebig/Lengfeld 2002a: 9). Das zweite Problem besteht in der grundsätzlichen Bedeutung empirischer Daten für normative Gerechtigkeitstheorien. So wird in der normativen Gerechtigkeitsforschung häufig nicht konsistent zwischen philosophischer Begründung und praktischer Anwendung ethischer Prinzipien unterschieden. Zudem wird die Frage nach den empirischen (Anwendungs-)Bedingungen bzw. das Implementierungsproblem der normativen Gerechtigkeitsforschung häufig vernachlässigt (vgl. Liebig/Lengfeld 2002a: 10).¹²

¹⁰ Vgl. hierzu auch Lenger/Wolff (2015). Für eine Einführung in das Forschungsfeld der interdisziplinären Gerechtigkeitsforschung siehe Scherer (1992); Müller/Wegener (1995); Miller (2008/1999); Liebig/Lengfeld (2002b).

¹¹ In der gegenwärtigen Diskussion können fünf theoretische Standpunkte zum Verhältnis zwischen normativer und empirischer Gerechtigkeitsforschung unterschieden werden. Für eine Übersicht vgl. Wegener (2001: 126–129).

¹² Vgl. hierzu auch die Kritik von Miller (2008/1999) und Homann (2001). Zur Struktur ethischer Argumente siehe Suchanek (2007).

Dabei ist besonders umstritten, ob philosophische Theorien zur Begründung von Gerechtigkeitsprinzipien überhaupt auf empirische Daten zurückgreifen dürfen. Denn jeder Rückgriff auf empirische Fakten – wie reale Gerechtigkeitsvorstellungen von Menschen – erhöht die Gefahr eines *empiristischen Fehlschlusses*, dass also fehlerhafter Weise ausschließlich aus der Analyse empirischer Bedingungen normative Forderungen abgeleitet werden. Empiristische Fehlschlüsse sind insbesondere deswegen problematisch, weil hierdurch häufig keine rationale Diskussion gesellschaftlicher Konflikte mehr möglich ist, da die normativen Grundlagen ungeklärt bleiben. Umgekehrt besteht aber auch das Problem, dass normative Forderungen ausschließlich aus ethischen Überlegungen abgeleitet werden, ohne dass empirische Gerechtigkeitsvorstellungen genügend berücksichtigt werden. Ein solcher *normativistischer Fehlschluss* führt jedoch häufig dazu, dass Probleme wegdefiniert werden, indem die Schwierigkeiten bei der Realisierung ethischer Ideale überwiegend zu einer Frage des ‚guten Willens‘ gemacht werden, ohne die Einschränkungen, die sich aufgrund empirischer Tatsachen ergeben, kritisch zu hinterfragen (vgl. beispielsweise Suchanek 2007: 30–43).

Entsprechend wird zunehmend auf die Notwendigkeit einer interdisziplinären Gerechtigkeitsforschung hingewiesen: „Vernünftige moralische Urteile oder Forderungen zeichnen sich dadurch aus, dass sie konsensfähige moralische Ideale zu Grunde legen und die je relevanten empirischen Bedingungen angemessen berücksichtigen, d.h. normativistische oder empiristische Fehlschlüsse vermeiden“ (Suchanek 2007: 34). Im Folgenden soll dementsprechend kurz dargelegt werden, wieso es für ökonomische Theorien gewinnbringend ist, empirische Erkenntnisse bei der Begründung von normativen Gerechtigkeitsprinzipien zu berücksichtigen. Es sind laut Bernd Wegener (2001: 130–145) insbesondere drei Argumente, die auch mit Blick auf eine realitätsnahe Ordnungsethik für eine solche interdisziplinäre Orientierung sprechen:¹³

Erstens besteht die Notwendigkeit, zur Ableitung einer normativen ökonomischen Theorie von einer realitätsnahen Beschreibung ihres empirischen Gegenstands auszugehen (*Basistatsachen einer Theorie der Gerechtigkeit*). Ökonomische Gerechtigkeitstheorien, die ohne eine exakte Analyse realer wirtschaftlicher Bedingungen entwickelt werden, also zum Beispiel die tatsächlichen Verteilungssituationen und/oder sozioökonomischen Ungleichheiten vernachlässigen, unterliegen der Gefahr, dass sie Verhaltensregeln vorschlagen, die in einer konkreten Gesellschaft nicht anwendbar sind.

Zweitens erfordert das Gebot der freiwilligen Zustimmung zu einer Regelordnung, dass die Adressaten einer normativen ökonomischen Theorie deren Argumentation und deren Schlussfolgerungen für bestimmte Gerechtigkeitsvorstellungen nachvollziehen können und als befolgenswert beurteilen (*Allgemeingültigkeit einer Gerechtigkeitstheorie*). Es geht also um die Frage, welche Legitimation einer ökonomischen Theorie zukommt, die möglicherweise gute rationale Effizienz- und Moralargumente liefert, praktisch jedoch zu den Interessen vieler Betroffenen im Widerspruch steht. Ein solches Vorhaben kann aber nur gelingen, wenn ökonomische Modelle anhand bestehender Gerechtigkeitsvorstellungen entwickelt werden.

¹³ Vgl. hierzu auch Suchanek (2007: 30–34) sowie die Ausführungen von Liebig und Lengfeld (2002a: 10ff.), welche anhand von drei vergleichbaren Argumenten eindrücklich auf die Notwendigkeit einer interdisziplinären Gerechtigkeitsforschung hinweisen.

Drittens geht es um die Frage, wie es gelingen kann, ökonomische Theorien weiterzuentwickeln (*Erkenntnisfortschritt in der Gerechtigkeitsforschung*). Da sowohl wirtschaftliche Ordnungen als auch vorherrschende Gerechtigkeitsvorstellungen historisch unbeständig sind, müssen theoretische Zusammenhänge zwischen Gerechtigkeitsvorstellungen und marktwirtschaftlichen Funktionsprinzipien fortwährend auf ihre theoretische und praktische Gültigkeit hin überprüft werden. Denn werden mittels empirischer Daten Beobachtungen festgehalten, die im Widerspruch zu den bisherigen Theorien stehen, so sind diese entsprechend der neuen Erkenntnisse zu modifizieren. Ausgehend von einer umfassenden Prüfung ökonomischer (Gerechtigkeits-)Theorien mittels aktueller empirischer Befunde können neue theoretische Erkenntnisse abgeleitet und entsprechende wirtschaftspolitische Reformempfehlungen formuliert werden, die Chancen auf eine Implementierung haben. Es geht also im weiteren Sinne auch um die Reformfähigkeit ökonomischer Systeme und die Implementierung neuer Regelordnungen.

Nur mit dieser empirischen Wende in der Ordnungsökonomik lassen sich Antworten auf konkrete Ordnungsfragen finden: Welche familienpolitischen Maßnahmen sind in einer bestimmten Gesellschaft und für alle Mitglieder einer Gesellschaft wünschenswert? Wie kann Bildungspolitik gestaltet werden? Wie ist die Lage jugendlicher Strafgefangener zu verbessern, wie die von Demenzkranken?

Vor diesem Hintergrund kann das hypothetische Kriterium der Zustimmungsfähigkeit nun auch real gesetzt werden und eine Verbindung von normativer und empirischer Sozialstaatsethik gelingen. Zustimmung bedeutet faktisch Teilhabe an den gesellschaftlichen Errungenschaften. Es sollte kaum im zustimmungsfähigen Interesse aller Mitglieder, und das heißt jedes einzelnen Mitglieds einer Gesellschaft, sein, dass systematisch einzelne Individuen von den Errungenschaften der gesellschaftlichen Entwicklung ausgeschlossen, sprich exkludiert werden. Die gelingende Inklusion aller Gesellschaftsmitglieder in die Marktgesellschaft ist somit als systemische Notwendigkeit moderner, funktional differenzierter Gesellschaften zu verstehen (Fuchs-Goldschmidt/Goldschmidt 2010; Lenger 2012).¹⁴

Um dies zu realisieren, ist in modernen Gesellschaften jedes Mitglied der Gesellschaft existentiell darauf angewiesen, finanzielle Mittel zur Verfügung zu haben, die ihn zum Erwerb von Waren und Dienstleistungen am Markt befähigen. Voraussetzung dafür ist, dass jedes Mitglied der Gesellschaft seine Fähigkeiten und Talente und damit seine Arbeitskraft tatsächlich auch auf dem Markt gewinnbringend anbieten kann. Nur ein ausreichendes Einkommen gibt überhaupt die Chance, an den materiellen und kulturellen Errungenschaften der Gesellschaft teilzuhaben. Mit Blick auf die Faktizität eines globalen Marktsystems bedeutet dann aber vollwertiges Mitglied der Gesellschaft zu sein vor allem auch, Teil des Systems des Marktes zu sein (womit nicht gesagt sein soll, dass die Integration in das politische, kulturelle oder wissenschaftliche System nicht ebenfalls wichtig wäre). Wo dies nicht möglich ist, steht es prinzipiell in Frage ein gelingendes, selbstbestimmtes Leben führen zu können: „Jeder muss sich über den Markt versorgen; jeder kann sein Dasein nur durch Einbindung in das ökonomische System sichern. (...) Der systemischen Verfassung des Marktes fehlt aber, worauf das

¹⁴ Unsere Sichtweise ist angelehnt an den Befähigungsansatz von Amartya Sen, welcher ebenfalls die Möglichkeit zur Teilhabe betont (vgl. auch Goldschmidt/Lenger 2011).

Subjekt unter dieser Verfassung bei Strafe seines Untergangs angewiesen ist: die Garantie der Inklusion in das ökonomische System. Darin liegt das Problem“ (Dux 2004: 292).

Hier kann eine Sozialstaatsethik ansetzen. Die empirische gesättigte Einsicht, dass die fehlende Teilhabe an marktlichen Prozessen zu sozialer Exklusion führt (vgl. beispielsweise Mühleck 2009), lässt sich im Umkehrschluss als ein Plädoyer zur Befähigung zu individueller Selbstständigkeit lesen. Insbesondere dort, wo eine Inklusion in die Gesellschaft durch eine konkrete (Re-)Integration in den Markt mittels Arbeitsmarktpolitik und durch konkrete sozialpolitische Interventionen verwirklicht werden kann, sollte sie auch angestrebt werden. In diesem Sinne kann man durchaus von einer „Sozialpolitik für den Markt“ (Homann/Pies 1996) sprechen, sofern sie nicht ökonomistisch interpretiert wird (vgl. Blümle/Goldschmidt 2004). Teil des Marktes zu sein, ermöglicht es, ein eigenes Einkommen zu beziehen und so nach den eigenen Wünschen zu konsumieren und eigene Lebenspläne verwirklichen zu können. Doch dies allein reicht nicht aus.

Die Einbeziehung bzw. Integration in das ökonomische System ist eine umfassende und nicht nur auf konkrete Maßnahmen bezogene sozialstaatliche Aufgabe. Eine Sozialstaatsethik muss versuchen, bestehende strukturelle, soziale und individuelle Unterschiede, die durch eigene Anstrengungen nicht unmittelbar verändert werden können, in ihrer Bedeutung einzuschränken bzw. aufzuheben, um so gesellschaftliche Teilhabe zu verwirklichen. Insbesondere soziale Dienstleistungen sind hierbei wesentlich (vgl. Cremer et al. 2013). Hilfen zur Erziehung, Schulsozialarbeit, Eingliederungshilfe für Menschen mit Behinderungen, etc. unterstützen und entwickeln die persönlichen Voraussetzungen für eine Teilhabe am Markt (soziale Kompetenz, Bildung, berufliche Qualifikationen) und sind gleichzeitig auch gute Voraussetzungen für eine Teilhabe an den gesellschaftlichen Systemen, die über den Markt hinausgehen, wie z.B. die politische Mitwirkung und die Teilhabe an kulturellen Errungenschaften. Zugleich wird es immer Mitglieder einer Gesellschaft geben, die aufgrund einer Behinderung, aufgrund besonderer sozialer Problemlagen oder aufgrund des Alters keine marktbezogenen Leistungen erbringen bzw. nicht mehr erbringen können. Auch für diese Menschen gilt der Inklusionsanspruch. Letztlich gründet eine solche Sozialstaatsethik in einem weiten Verständnis von Chancengerechtigkeit, die eben gerade nicht individualethisch bestimmt, sondern vor dem Hintergrund der A-Sozialität des Marktsystems konkret-gesellschaftlich diskutiert und gerechtigkeits-theoretisch formuliert werden muss (vgl. Goldschmidt 2010).

5. Schluss

Es ist der Verhaltensökonomik zu verdanken, konkrete Gerechtigkeitsprobleme in den Fokus wirtschaftswissenschaftlicher Studien gerückt und zur Erweiterung des bestehenden Modelldenkens in den Wirtschaftswissenschaften – zumindest in Bezug auf den streng rational den Eigennutzen maximierenden Homo oeconomicus – beigetragen zu haben. Zugleich bringt die zunehmende Dominanz verhaltensökonomischer Befunde jedoch auch Problemlagen für die ökonomische und insbesondere wirtschaftsethische Theoriebildung mit sich. Die individualistische Perspektive, wie sie für die Behavioral Economics konstitutiv ist, ist eher ungeeignet, gültige Aussagen über

die *kollektiven* Gerechtigkeitsanforderungen moderner Gesellschaften zu formulieren. Vor dem Hintergrund eines systemischen Verständnisses von Wirtschaft und Gesellschaft ist eine individualistische Sicht nicht zielführend, insbesondere wenn es darum geht, dass skizzierte sozial- bzw. strukturethische Problem der Moral der kleinen Horde zu überkommen.

Ein tragfähiges Fundament von gesellschaftlichen und sozialen Fragen bietet die moderne Ordnungsökonomik an, die die normative mit der positiven bzw. empirischen Analyse verknüpft (vor dem Hintergrund einer interdisziplinären Gerechtigkeitsforschung und mit Rückgriff auf die tatsächlich vorfindlichen Gerechtigkeitsurteile) und der es auf diese Weise gelingen kann, sich konkreten Gerechtigkeitsproblemen anzunehmen. Folgt man dem normativen Kriterium der freiwilligen Zustimmung als Maßstab für Gerechtigkeit in einer Gesellschaft, so ist in letzter Konsequenz auf die Notwendigkeit zur konkreten Schaffung von sozialen Strukturen hinzuweisen, die eine Inklusion in der Gesellschaft ermöglichen und dauerhaft Teilhabe sicherstellen. Zugleich ist aber zu betonen, dass solche sozialstaatliche Strukturen nur dann Akzeptanz in der Bevölkerung finden werden, wenn die betroffenen Individuen tatsächlich auch *verstehen*, dass es zur Durchsetzung von Gerechtigkeit gesellschaftlicher Strukturen bedarf und dass die Schaffung von struktureller Gerechtigkeit nicht in der Hand des Einzelnen liegt. Diese Einsichten in die Gesellschaft hinein zu vermitteln, ist vielleicht die wichtigste Aufgabe ordnungsethischer Bürgerberatung in den kommenden Jahren.

Literatur

- Akerlof, G. A./Shiller, R. J.* (2009): *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism*, Princeton: Princeton University Press.
- Ariely, D.* (2008): *Predictably Irrational. The Hidden Forces that Shape Our Decisions*, New York: Harper Collins.
- Barry, B.* (1989): *Theories of Justice*, Berkeley: University of California Press.
- Barry, B.* (1995): *Justice as Impartiality*, Oxford: Clarendon Press.
- 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.
- Binmore, K.* (1994): *Game Theory and the Social Contract. Volume 1: Playing Fair*, Cambridge: MIT Press.
- Binmore, K.* (1998): *Game Theory and the Social Contract. Volume 2: Just Playing*, Cambridge: MIT Press.
- Binmore, K.* (2005): *Natural Justice*, New York: Oxford University Press.
- Binmore, K./Shaked, A.* (2010): *Experimental Economics: Where Next?*, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 73/No. 1, 87–100.
- Blüml, G./Goldschmidt, N.* (2004): *Sozialpolitik mit dem Markt. Sozialstaatliche Begründung und wirtschaftliche Ordnung*, in: *Die Neue Ordnung*, Jg. 58/Heft 3, 180–193.
- Buchanan, J. M.* (1984/1975): *Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan*, Tübingen: Mohr Siebeck.

- Buchanan, J. M. (1987): The Constitution of Economic Policy, in: American Economic Review Vol. 77/No. 3, 234–250.
- Camerer, C. F. (2003): Behavioral Game Theory. Experiments in Strategic Interaction, Princeton: Princeton University Press.
- Camerer, C./Loewenstein, G./Prelec, D. (2005): Neuroeconomics. How Neuroscience can Inform Economics, in: Journal of Economic Literature, Vol. 43/No. 1, 9–64.
- Caplan, B. D. (2007): The Myth of the Rational Voter. Why Democracies Choose Bad Policies, Princeton: Princeton University Press.
- Charness, G./Rabin, M. (2002): Understanding Social Preferences with Simple Tests, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 117/No. 3, 817–869.
- Cremer, G./Goldschmidt, N./Höfer, S. (2013): Ökonomik, Recht und Politik sozialer Dienstleistungen, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Cropanzano, R./Stein, J. H. (2009): Organizational Justice and Behavioural Ethics. Promises and Prospects, in: Business Ethics Quarterly, Vol. 19/No. 2, 155–233.
- Crosan, R. (2005): The Method of Experimental Economics, in: International Negotiation, Vol. 10/No. 1, 131–148.
- Cullen, B. (1992): Philosophical Theories of Justice, in: Scherer, K. R. (Eds.): Justice: Interdisciplinary Perspectives, Cambridge: Cambridge University Press, 15–64.
- De Cremer, D./Tenbrunsel, A. E. (Eds.) (2012): Behavioral Business Ethics. Shaping an Emerging Field, New York: Routledge.
- Diekmann, A. (2008): Soziologie und Ökonomie: Der Beitrag experimenteller Wirtschaftsforschung zur Sozialtheorie, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 60/Heft 3, 528–550.
- Durkheim, E. (1997/1893): Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften, 3. Aufl., Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Dux, G. (2000): Historisch-genetische Theorie der Kultur. Instabile Welten. Zur prozessualen Logik im kulturellen Wandel, Weilerswist: Velbrück.
- Dux, G. (2001): Das Recht als Problem der Gesellschaft. Demokratie im Sozialstaat, in: Dux, G./Welz, F. (Hrsg.): Moral und Recht im Diskurs der Moderne. Zur Legitimation gesellschaftlicher Ordnung, Opladen: Leske + Budrich, 399–433.
- Dux, G. (2004): Die Moral in der prozessualen Logik der Moderne. Warum wir sollen, was wir sollen, 2. Aufl., Weilerswist: Velbrück.
- Eilers, R. (1980): Experimentelle Heuristiken in der Wirtschaftsforschung. Methodologische Grundlagen unter besonderer Berücksichtigung der Einsatzmöglichkeiten und -grenzen offener Planspiele in der Tarifverhandlungsforschung, Thun, Frankfurt am Main: Deutsch.
- Enste, D. H./Hütber, M. (2011): Verhaltensökonomik und Ordnungspolitik. Zur Psychologie der Freiheit, Köln: Institut der deutschen Wirtschaft.
- Falk, A. (2001): Wirtschaftswissenschaftliche Experimente: Homo Oeconomicus auf dem Prüfstand, in: Wirtschaftsdienst – Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Jg. 81/Heft 5, 300–304.
- Falk, A./Menrath, I./Verde, P. E./Siegrist, J. (2011): Cardiovascular Consequences of Unfair Pay, in: SOEPpapers, No. 380, 1–27.
- Falk, A./Szegec, N. (2013): Morals and Markets, in: Science, Vol. 340/No. 6133, 707–711.

- Febr, E./Gächter, S. (2000): Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 14/No. 3, 159–181.
- Febr, E./Schmidt, K. M. (1999): A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 114/No. 3, 817–868.
- 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.
- Forst, R. (1994): Kontexte der Gerechtigkeit. Politische Philosophie jenseits von Liberalismus und Kommunitarismus, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Fuchs-Goldschmidt, I./Goldschmidt, N. (2010): Inklusion als Zielpunkt einer modernen Sozialpolitik, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Jg. 59/Heft 1, 62–76.
- Fuchs-Goldschmidt, I./Goldschmidt, N. (2013): Wiesel oder Hermelin? Strukturelle Gerechtigkeit als Fundament einer modernen Sozialen Marktwirtschaft, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 14/Heft 1, 8–22.
- Goldschmidt, N. (2010): Chancengleichheit oder Chancengerechtigkeit?, in: Vodafone Stiftung Deutschland (Hrsg.): Transmission 02. Aufstieg, Gerechtigkeit, Zusammenhalt: zu den Herausforderungen moderner Staatlichkeit, Düsseldorf: Vodafone Stiftung Deutschland, 40–54.
- Goldschmidt, N. (2011): Vom Glück und von Gärten – Moderne Ordnungsökonomik und die normativen Grundlagen der Gesellschaft, in: Caspari, V./Schefold, B. (Hrsg.): Wohin steuert die ökonomische Wissenschaft? Ein Methodenstreit in der Volkswirtschaftslehre, Frankfurt am Main: Campus, 145–166.
- Goldschmidt, N./Lenger, A. (2011): Teilhabe und Befähigung als Schlüsselemente einer modernen Ordnungsethik, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 12/Heft 2, 295–313.
- Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness, in: American Journal of Sociology, Vol. 91/No. 3, 481–510.
- Güth, W./Kliemt, H./Ockenfels, A. (2003): Fairness versus Efficiency. An Experimental Study of (mutual) Gift Giving, in: Journal of Economic Behavior & Organization, Vol. 50/No. 4, 465–475.
- Haferkamp, A./Belschak, F./Enste, D. H./Fetchenbauer, D. (2009): Efficiency versus Fairness. The Evaluation of Labor Market Policies by Economists and Laypeople, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 30/No. 4, 527–539.
- Hayek, F. A. (2011/1963): Arten der Ordnung, in: Vanberg, V. J. (Hrsg.): Hayek Lesebuch, Tübingen: Mohr Siebeck, 61–75.
- Hayek, F. A. (2011/1967): Rechtsordnung und Handelsordnung, in: Vanberg, V. J. (Hrsg.): Hayek Lesebuch, Tübingen: Mohr Siebeck, 76–114.
- Hayek, F. A. (2003/1973-79): Recht, Gesetz und Freiheit. Eine Neufassung der liberalen Grundsätze der Gerechtigkeit und der politischen Ökonomie, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Hayek, F. A. (2011/1988): Die verhängnisvolle Anmaßung. Die Irrtümer des Sozialismus, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Henrich, J./Boyd, R./Bowles, S./Camerer, C./Febr, E./Gintis, H./McElreath, R./Alvard, M./Barr, A./Ensminger, J./Smith Henrich, N./Hill, K./Gil-White, F./Gurven, M./Marlowe,

- F.W./Patton, J.Q./Tracer, D.(2005): 'Economic Man' in Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies, in: *Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 28/No. 6, 1–61.
- Herzog, L. (2008): Economic Ethics for Real Humans. The Contribution of Behavioral Economics to Economic Ethics, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Jg. 9/Heft 1, 112–128.
- Homann, K. (2001): Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, in: Siebeck, G. (Hrsg.): *Artibus ingenuis. Beiträge zu Theologie, Philosophie, Jurisprudenz und Ökonomik*, Tübingen: Mohr Siebeck, 85–110.
- Homann, K./Blome-Drees, F. (1992): *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Homann, K./Pies, I. (1996): Sozialpolitik für den Markt: Theoretische Perspektiven konstitutioneller Ökonomik, in: Pies, I./Leschke, M. (Hrsg.): *James Buchanans konstitutionelle Ökonomik*, Tübingen: Mohr Siebeck, 203–239.
- Ioannidis, J. P. A. (2005): Why Most Published Research Findings are False, in: *PLoS Medicine* Vol. 2/No. 8, 696–701.
- Irlenbusch, B./Neschen, A. (2014): Zur Bedeutung der Experimentellen Wirtschaftsforschung für die Wirtschaftsethik – Dargestellt an Beiträgen zur Korruptionsforschung, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Jg. 15/Heft 3, 303–318.
- Jasso, G./Wegener, B. (1997): Methods for Empirical Justice Analysis. Part I: Framework, Models, and Quantities, in: *Social Justice Research*, Vol. 10/No. 4, 393–430.
- Jasso, G./Wegener, B. (2001): Methods for Empirical Justice Analysis. Part II: Basic Research Designs and Analytic Procedures. Unpublished Paper, Berlin: Humboldt University of Berlin.
- Joas, H./Knöbl, W. (2013): *Sozialtheorie. Zwanzig einführende Vorlesungen*, 4. Aufl., Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Kahneman, D. (2012): *Thinking, Fast and Slow*, London: Penguin.
- Kersting, W. (2000): *Theorien der sozialen Gerechtigkeit*, Stuttgart: Metzler.
- Kahneman, D./Knetsch, J. L./Thaler, R. (1986): Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market, in: *American Economic Review*, Vol. 76/No. 4, 728–741.
- Kirman, A. P. (2011): *Complex Economics. Individual and Collective Rationality*, London, New York: Routledge.
- Kluegel, J. R./Mason, D. S./Wegener, Bernd (Eds.) (1995): *Social Justice and Political Change. Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*, Berlin, New York: Walter de Gruyter.
- Konow, J. (2003): Which Is the Fairest One of All? A Positive Analysis of Justice Theories, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 41/No. 4, 1188–1239.
- Lenger, A. (2012): *Gerechtigkeitsvorstellungen, Ordnungspolitik und Inklusion. Beiträge aus konflikttheoretischer und kulturökonomischer Perspektive*. Dissertation, Freiburg im Breisgau, Albert-Ludwigs-Universität: Wirtschafts- und Verhaltenswissenschaftliche Fakultät.
- Lenger, A./Goldschmidt, N. (2011): Ordnungsökonomik als angewandte Wissenschaft. Zur notwendigen Zusammenführung von Theorie und Praxis, in: *ORDO. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Jg. 62, 343–363.

- Lenger, A./Goldschmidt, N. (2012): Effizienz oder Glück? Wirtschaftsethische und moralökonomische Perspektiven der Kritik an ökonomischen Erfolgsfaktoren, in: Aufderheide, D./Dabrowski, M. (Hrsg.): Effizienz oder Glück? Wirtschaftsethische und moralökonomische Perspektiven der Kritik an ökonomischen Erfolgsfaktoren, Berlin: Duncker & Humblot, 53–80.
- Lenger, A./Wolff, S. (2015): Empirische Gerechtigkeitsforschung, in: Mieth, C./Goppel, A./Neuhäuser, C. (Hrsg.): Handbuch Gerechtigkeit, Stuttgart: Metzler, im Erscheinen.
- Levitt, S. D./List, J. A. (2007): What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal about the Real World?, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 21/No. 2, 153–174.
- Liebig, S. (1997): Soziale Gerechtigkeitsforschung und Gerechtigkeit in Unternehmen, München: Rainer Hampp.
- Liebig, S. (2004): Empirische Gerechtigkeitsforschung: Überblick über aktuelle Modelle der psychologischen und soziologischen Gerechtigkeitsforschung, in: ISGF-Arbeitsberichte, Nr. 41, 1–13.
- Liebig, S. (2008): Soziale Gerechtigkeit – Modelle und Befunde der soziologischen Gerechtigkeitsforschung, in: Budowski, M./Nollert, M. (Hrsg.): Soziale Gerechtigkeiten, Zürich: Seismo, 33–63.
- Liebig, S./Lengfeld, H. (2002a): Gerechtigkeitsforschung als interdisziplinäres Projekt, in: Liebig, S./Lengfeld, H. (Hrsg.): Interdisziplinäre Gerechtigkeitsforschung. Zur Verknüpfung empirischer und normativer Perspektiven, Frankfurt am Main: Campus, 7–20.
- Liebig, S./Lengfeld, H. (Hrsg.) (2002b): Interdisziplinäre Gerechtigkeitsforschung. Zur Verknüpfung empirischer und normativer Perspektiven, Frankfurt am Main: Campus.
- Liebig, S./Lengfeld, H./Mau, S. (Hrsg.) (2004): Verteilungsprobleme und Gerechtigkeit in modernen Gesellschaften, Frankfurt am Main: Campus.
- Loewenstein, G. (Eds.) (2007): Exotic Preferences. Behavioral Economics and Human Motivation, Oxford: Oxford University Press.
- Luhmann, N. (1988): Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (2002/1984): Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Luhmann, N. (2004): Ökologische Kommunikation. Kann die moderne Gesellschaft sich auf ökologische Gefährdungen einstellen?, 4. Aufl., Wiesbaden: VS Verlag.
- Lütge, C./Rusch, H. (2013): The Systematic Place of Morals in Markets, in: Science, Vol. 341/No. 6147, 714.
- Mason, D. S./Khuegel, J. R./Khakbulina, L. A. (Hrsg.) (2000): Marketing Democracy. Changing Opinion About Inequality and Politics in East Central Europe, Lanham: Rowman & Littlefield.
- Messick, D. M./Tenbrunsel, A. E. (1996): Codes of Conduct. Behavioral Research into Business Ethics, New York: Russell Sage Foundation.
- Mikula, G. (2002): Gerecht und ungerecht: Eine Skizze der sozialpsychologischen Gerechtigkeitsforschung, in: Held, M./Kubon-Gilke, G./Sturn, R. (Hrsg.): Gerechtigkeit als Voraussetzung für effizientes Wirtschaften, Marburg: Metropolis, 257–278.
- Miller, D. (1992): Distributive Justice: What the People Think, in: Ethics, Vol. 102/No. 3, 555–593.

- Miller, D. (2008/1999): Grundsätze sozialer Gerechtigkeit, Frankfurt am Main: Campus.
- Montada, L. (1995): Empirische Gerechtigkeitsforschung, in: Berlin-Brandenburgische Akademie der Wissenschaften (Hrsg.): Berichte und Abhandlungen, Berlin: Akademie Verlag, 67–85.
- Mühlecke, K. (2009): Gerechtigkeit und Wahlverhalten. Gerechtigkeitswahrnehmung und Gerechtigkeits Einstellungen als Motive politischen Handelns, Baden-Baden: Nomos.
- Müller, C. (1999): Brauchen wir einen Schleier der Unkenntnis?, in: ORDO. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Jg. 50, 207–232.
- Müller, C. (2000): Das vertragstheoretische Argument in der Ökonomik, Berlin: Duncker & Humblot.
- Müller, H.-P./Wegener, B. (1995): Die Soziologie vor der Gerechtigkeit. Konturen einer soziologischen Gerechtigkeitsforschung, in: Müller, H.-P./Wegener, B. (Hrsg.): Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit, Opladen: Leske + Budrich, 7–52.
- Ockenfels, A. (1999): Fairneß, Reziprozität und Eigennutz. Ökonomische Theorie und experimentelle Evidenz, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Olson, M. (2004/1965): Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen, 5. Aufl., Tübingen: Mohr Siebeck.
- Panther, S. (2005): Wirtschaftsethik und Ökonomik, in: Beschorner, T./Hollstein, B./König, M./Lee-Peuker, M.-Y. (Hrsg.): Wirtschafts- und Unternehmensethik. Rückblick – Ausblick – Perspektiven, München und Mering: Rainer Hampp, 67–94.
- Panther, S. (2006): Gerechtigkeit in der Ökonomik. Empirische Ergebnisse und ihre möglichen Konsequenzen, in: Nutzinger, H. G. (Hrsg.): Gerechtigkeit in der Wirtschaft – Quadratur des Kreises?, Marburg: Metropolis, 21–50.
- Polanyi, K. (1997/1944): The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, 4. Aufl., Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Rawls, J. (1979/1971): Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Roos, M. (2007): Ökonomisches Laiendenken in der Wirtschaftswissenschaft, Wirtschaftspsychologie, Jg. 9/Heft 4, 25–34.
- Roth, A. E. (1988): Laboratory Experimentation in Economics: A Methodological Overview, in: Economic Journal, Vol. 98/No. 393, 974–1031.
- Salvador, R./Folger, R. G. (2009): Business Ethics and the Brain, in: Business Ethics Quarterly, Vol. 19/No. 1, 1–31.
- Shaked, A. (2005): The Rhetoric of Inequity Aversion, Bonn. Link: <http://www.wiwi.uni-bonn.de/shaked/rhetoric/Rhetoric.pdf> (zuletzt abgerufen am 15.04.2014).
- Scherer, K. R. (Hrsg.) (1992): Justice: Interdisciplinary Perspectives, Cambridge: Cambridge University Press.
- Schoefer, M. (2005): Ökonomik – experimentelle Wirtschaftsforschung – Wirtschaftsethik, Münster: LIT.
- Selten, R. (1990): Bounded Rationality, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 146/No. 4, 649–658.
- Simon, H. A. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 69/No. 1, 99–118.
- Smith, V. L. (1991): Papers in Experimental Economics, Cambridge: Cambridge University Press.

- Steinworth, U.* (2001): Moderne philosophische Theorien der Gerechtigkeit, in: Koller, P. (Hrsg.): Gerechtigkeit im politischen Diskurs der Gegenwart, Wien: Passagen Verlag, 47–64.
- Struck, O./Köhler, C./Krause, A./Pfeifer, C./Sobr, T./Stephan, G.* (Hrsg.) (2006): Arbeit und Gerechtigkeit. Entlassungen und Lohnkürzungen im Urteil der Bevölkerung, Wiesbaden: VS Verlag.
- Suchanek, A.* (2007): Ökonomische Ethik. 2. Aufl., neu bearb., Tübingen: Mohr Siebeck.
- Tenbrunsel, A. E./Messick, D. M.* (2004): Ethical Fading: The Role of Self-Deception in Unethical Behavior, in: Social Justice Research, Vol. 17/No. 2, 223–236.
- Tenbrunsel, A. E./Smith-Crowe, K.* (2008): Ethical Decision Making: Where we've been and where we're going, in: The Academy of Management Annals, Vol. 2/No. 1, 545–607.
- Vanberg, V. J.* (2008): Wettbewerb und Regelordnung. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Vanberg, V. J.* (2008/2000): Ordnungsökonomik und Ethik – Zur Interessenbegründung von Moral, in: Vanberg, V. J. (Hrsg.): Wettbewerb und Regelordnung, Tübingen: Mohr Siebeck, 195–212.
- Vanberg, V. J.* (2008/2006): Rationalität, Regelbefolgung und Emotionen: Zur Ökonomik moralischer Präferenzen, in: Vanberg, V. J. (Hrsg.): Wettbewerb und Regelordnung, Tübingen: Mohr Siebeck, 241–267.
- Wegener, B.* (1995): Soziale Gerechtigkeitsforschung: Normativ oder deskriptiv? Antrittsvorlesung 4. Juli 1994. Humboldt-Universität zu Berlin. Link: <http://edoc.hu-berlin.de/humboldt-vl/wegener-bernd/PDF/Wegener.pdf> (zuletzt abgerufen am 12.01.2014).
- Wegener, B.* (2001): Ist soziale Gerechtigkeit das, was die Leute dafür halten? Zum Verhältnis von normativer und empirischer Gerechtigkeitsforschung, in: Koller, P. (Hrsg.): Gerechtigkeit im politischen Diskurs der Gegenwart, Wien: Passagen Verlag, 123–164.
- Wieland, J.* (Hrsg.) (2010): Behavioural Business Ethics – Psychologie, Neuroökonomik und Governanceethik, Marburg: Metropolis.