

# Zur Bedeutung der Experimentellen Wirtschaftsforschung für die Wirtschaftsethik\*

Dargestellt an Beiträgen zur Korruptionsforschung

BERND IRLENBUSCH UND ALBENA NESCHEN\*\*

Die experimentelle Wirtschaftsforschung kann eingesetzt werden, um kausale Einflussfaktoren von Verhalten unter kontrollierten Rahmenbedingungen zu identifizieren. Insbesondere ermöglicht sie Einsichten über Verhaltenstendenzen in moralischen Dilemmata wie z. B. Situationen, in denen Korruption möglich ist. Anhand des Beispiels der Korruptionsforschung beleuchtet der Beitrag, wie experimentelle Studien zur Verbesserung des Verständnisses von moralischen Intuitionen und zur Gestaltung von Rahmenbedingungen für ethisches Handeln in der Wirtschaft genutzt werden können.

Schlagwörter: Korruption, Moralische Intuitionen, Verhaltensbestimmende Rahmenbedingungen, Reflektives Gleichgewicht, Reziprozität, Whistleblowing

## *On the Relevance of Experimental Economics Research for Business Ethics: Illustrated with Contributions on Corruption Research*

*Experimental economics can be used to identify causal influences on behavior under controlled conditions. In particular it enables insights into behavioral tendencies in moral dilemmas, such as situations in which corruption is possible. By the example of research on corruption the paper sheds light on how experimental studies can be employed to gain a better understanding of moral intuitions and to design frameworks for ethical conduct in business.*

*Keywords: Corruption, Moral Intuitions, Behavioural Frameworks, Reflective Equilibrium, Reciprocity, Whistleblowing*

---

\* Beitrag eingereicht am 13.01.2014; nach doppelt verdecktem Gutachterverfahren überarbeitete Fassung angenommen am 06.07.2014.

\*\* Prof. Dr. Bernd Irlenbusch, Lehrstuhl für Unternehmensentwicklung und Wirtschaftsethik, Universität zu Köln, Albertus-Magnus-Platz, D-50923 Köln, Tel.: +49-(0)221-470-1848, Fax: +49-(0)221-470-1849, E-Mail: bernd.irlenbusch@uni-koeln.de, Forschungsschwerpunkte: Behavioral Business Ethics, Corruption, Whistleblowing;

Dr. Albena Neschen, Lehrstuhl für Unternehmensentwicklung und Wirtschaftsethik, Universität zu Köln, Albertus-Magnus-Platz, D-50923 Köln, Tel.: +49-(0)221-470-1848, Fax: +49-(0)221-470-1849, E-Mail: albena.neschen@uni-koeln.de, Forschungsschwerpunkte: Behavioral Business Ethics, Whistleblowing, Gender Studies.

## 1. Einleitung

Korruption wird überwiegend als eine unethische Praxis angesehen, da sie der Wirtschaft und der Gesellschaft schadet und daher bekämpft werden muss<sup>1</sup>. Für viele international tätige Unternehmen ist diese ethische Forderung nicht leicht zu erfüllen. Wie soll sich ein Unternehmer verhalten, wenn er weiß, dass er seine Geschäfte nur dann machen kann, wenn er Bestechungsgeld zahlt? Obwohl die Aufdeckung von Bestechung und Bestechlichkeit mit hohen Strafen und Imageverlusten verbunden ist, scheint Korruption zur globalen Wirtschaft dazuzugehören. Die jüngeren Skandale wie bei Siemens belegen dies (vgl. Eisert 2011). Auch der deutsche Unternehmer Eginhard Vietz berichtet ähnliche Erfahrungen aus seiner internationalen Tätigkeit. Er nennt den Kampf der Unternehmen gegen Korruption „reine Heuchelei“ (Iwersen 2010), denn die Unvermeidbarkeit von Korruption, insbesondere in Ländern mit niedrigerem Lebensstandard, sei Unternehmern und Gesetzgebern bekannt und trotzdem würden sich die Gesetze und Vorschriften immer mehr von dieser Realität entfernen. Für ihn sind ethische Forderungen gegen Korruption bloße Scheinheiligkeit.

Was könnte der Grund für die scheinbare Akzeptanz von Eginhard Vietz im Hinblick auf korruptes Verhalten sein? Es liegt nahe, dass Unternehmer im Laufe ihrer Tätigkeit die moralische Intuition<sup>2</sup> entwickeln, dass unternehmerische Aktivitäten das Allgemeinwohl fördern. Zunächst gäbe es hier die moralische Überzeugung, dass unternehmerische Aktivitäten wünschenswert sind, da sie zum Beispiel Arbeitsplätze schaffen und Nachfrage von Menschen durch die angebotenen Produkte befriedigen. Solche oder ähnliche Überlegungen können dann dazu führen, dass moralische Überzeugungen in moralischen Intuitionen manifestiert werden.<sup>3</sup> Moralische Intuitionen sind jedoch schwer veränderbar und werden unter Umständen auf Situationen angewendet, für die sie ungeeignet sind.<sup>4</sup> Die moralische Intuition des Unternehmers würde dann

---

<sup>1</sup> Im § 299 des Strafgesetzbuches werden Bestechlichkeit und Bestechung im geschäftlichen Verkehr geregelt. Im Artikel 1 heißt es: „Wer als Angestellter oder Beauftragter eines geschäftlichen Betriebes im geschäftlichen Verkehr einen Vorteil für sich oder einen Dritten als Gegenleistung dafür fordert, sich versprechen lässt oder annimmt, dass er einen anderen bei dem Bezug von Waren oder gewerblichen Leistungen im Wettbewerb in unlauterer Weise bevorzuge, wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.“

<sup>2</sup> „Moral intuitions are strong, stable, immediate moral beliefs. (...) These moral beliefs are strong insofar as they are held with confidence and resist counter-evidence (although strong enough counter-evidence can sometimes overturn them). They are stable in that they are not just temporary whims but last long time (...). They are immediate because they do not arise from any process that goes through (...) intermediate steps of conscious reasoning (although the believer is conscious of the resulting moral belief)“ (Sinnott-Armstrong et al. 2010).

<sup>3</sup> Wir folgen hier den Erkenntnissen der neueren Moralpsychologie (vgl. Sinnott-Armstrong et al. 2010). So schreibt zum Beispiel Haidt (2001:819) im Rahmen seines ‚Social Intuitionist Approach to Moral Judgement‘: „In the course of thinking about a situation a person may spontaneously activate a new intuition (...)“

<sup>4</sup> In diesem Sinne bemerkt Sunstein (2005): „[one] might hypothesize that moral intuitions reflect an overgeneralization of principles that usually make sense – but that fail to make sense in the particular case.“ Kahneman (2012) und Haidt (2001) erklären moralische Intuitionen durch die Anwendungen von Heuristiken. So schreibt Sunstein (2005): „heuristics are mental shortcuts (...). The use of heuristics gives rise to intuitions about what is true, and these intuitions sometimes are biased, in the sense that they produce errors in a predictable direction. (...) The principal heuristics should be seen in light of dual-process theories of cognition (Kahne-

bedeuten, dass Geschäftstätigkeit grundsätzlich aufrechterhalten oder sogar ausgebaut werden sollte. Möglicherweise dominiert diese Intuition das Handeln auch dann, wenn unmoralische Handlungen für die Weiterführung der Geschäftstätigkeit notwendig sind. Es wird deutlich, dass die Übertragung im Allgemeinen plausibler moralischer Intuitionen auf unpassende Situationen zu moralisch bedenklichen Entscheidungen führen können. In diesem Sinne ist die moralische Intuition von Herrn Vietz, d.h. sein individuelles Empfinden darüber, welche Handlungen als moralisch anzusehen sind, nicht im Einklang mit der weithin akzeptierten ethischen Norm, Korruption zu unterlassen. Es erscheint naheliegend, dass ein Auseinanderfallen von moralischer Intuition und ethischen Normen Auswirkungen auf das Verhalten hat. Um glaubwürdig und wirksam zu sein, sollte die Wirtschaftsethik, neben der normativen Frage nach dem guten Verhalten in der Wirtschaft, auch die Frage nach den Intuitionen, welche die Erfüllung der Norm begleiten, berücksichtigen. Dazu benötigt die Wirtschaftsethik geeignete empirische Erkenntnisse über die Bildung und Verwendung moralischer Intuitionen und darüber, wie sich die Wirtschaftsakteure unter bestimmten Bedingungen verhalten. Um solche Erkenntnisse zu gewinnen, bietet sich die Methode der experimentellen Wirtschaftsforschung an, mit deren Hilfe man Verhalten unter kontrollierten Bedingungen beobachten und somit Rückschlüsse auf vorherrschende moralische Intuitionen gewinnen kann. Beispiele für moralische Intuitionen sind zum Beispiel die oben erwähnte Intuition, dass unternehmerische Aktivitäten das Allgemeinwohl fördern. Andere moralische Intuitionen, die bei der Korruptionsforschung eine besondere Rolle spielen und zu denen weiter unten experimentelle Ergebnisse diskutiert werden sollen sind: ‚Freundliche Handlungen sollten mit freundlichen Handlungen, unfreundliche mit unfreundlichen erwidert werden‘, ‚Dem Arbeitgeber und den Kollegen gegenüber ist man zu Loyalität verpflichtet‘, ‚Unrecht muss aufgedeckt und gestoppt werden‘ oder ‚Kleinere moralische Fehltritte sind entschuldbar‘.

Darüber hinaus ist die experimentelle Wirtschaftsforschung geeignet, Verhaltensunterschiede unter unterschiedlichen Rahmenbedingungen aufzudecken. Die Methode der experimentellen Wirtschaftsforschung ist darauf spezialisiert, Rahmenbedingungen kontrolliert zu verändern, um so kausale Zusammenhänge für Verhalten zu identifizieren. Unterschiedliche Rahmenbedingungen, die für die Korruptionsforschung besonders relevant sind, werden weiter unten beleuchtet, wie zum Beispiel Kontroll- und Strafbedingungen und Compliance-Maßnahmen wie Personalrotation und das Vier-Augen-Prinzip.

In diesem Sinne rekuriert insbesondere die Behavioral Business Ethics (vgl. Messick/Tenbrunsel 1996; Herzog 2008; Wieland 2010; De Cremer/Tenbrunsel 2012) auf Beobachtungen von Verhalten mit dem Ziel, die Intuitionen und Verhaltensweisen der Menschen in Bezug auf ethische Dilemmasituationen besser zu verstehen. Sind diese experimentell gewonnenen Erkenntnisse extern valide, d.h. übertragbar auf die Praxis, so erlauben sie fundierte Vorschläge, für Maßnahmen zur Stärkung des morali-

---

man/Frederick 2002). Those theories distinguish between two families of cognitive operations, sometimes labeled System I and System II. System I is intuitive; it is rapid, automatic, and effortless (...). System II, by contrast, is reflective; it is slower, self-aware, calculative, and deductive. System I proposes quick answers to problems of judgment, and System II operates as a monitor, confirming or overriding those judgments.“

schen Vermögens, wie die Vermeidung von Korruption. Dabei wird die Diskussion darüber, welche moralischen Ansprüche an Wirtschaftsakteure tatsächlich möglich sind, immer wichtiger, insbesondere vor dem Hintergrund der nicht enden wollenden Skandale um korrupte Praktiken in Wirtschaftsunternehmen. Ziel dieses Beitrags ist es aufzuzeigen, wie sich die moderne Wirtschaftsethik experimentelle Studien nutzbar machen kann, um moralische Intuitionen und die Entstehung von unethischen Verhaltensweisen unter unterschiedlichen Rahmenbedingungen zu untersuchen. Dies wird am Beispiel der experimentellen Korruptionsforschung dargestellt. Bevor ausgewählte experimentelle Studien und deren Aussagekraft für die Korruptionsbekämpfung zur Diskussion gestellt werden, wird zunächst die Frage beleuchtet, warum die durch Experimente gewonnene Erkenntnisse für die Wirtschaftsethik wichtig sein können.<sup>5</sup> Insbesondere beschäftigt uns die Frage, wie die experimentelle Methode eingesetzt werden kann, Erkenntnisse zu gewinnen, um das menschliche Vermögen zu stärken, ethischen Normen zu folgen.

## 2. Empirische Erkenntnisse und normative Ethik

Der oben zitierte Unternehmer Eginhard Vietz berichtet, dass er die Korruption als einen Zwang erlebt, dem zu folgen durch seine moralische Intuition gerechtfertigt erscheint. Sein Vorwurf der Scheinheiligkeit lastet schwer auf der Ethik. Darf die Ethik sich darauf beschränken, Idealzustände zu gebieten, die nicht oder nur sehr schwer erfüllbar sind? Kann man Ethik und Empirie trennen? Wie kann das menschliche Vermögen gestärkt werden, ethische Normen zu erfüllen?

Einer der prominentesten Philosophen, Immanuel Kant, unterscheidet bewusst zwischen einem empirischen Teil der Ethik, den er praktische Anthropologie nennt, und einem rein vernunftbasierten Teil, den er Moral nennt (vgl. Kant 1998/1786: BA VI). Er argumentiert, dass eine normative Moral dem empirischen Teil der Ethik vorausgehen soll, da die realen Sitten „allerlei Verderbnis unterworfen bleiben, solange jener Leitfaden und oberste Norm ihrer richtigen Beurteilung fehlt“ (Kant 1998/1786: BA XI). Wir brauchen nach Kant die normative Ethik als Grundlage für die Beurteilung der davon verschiedenen, realen Verhaltensweisen. So kommt die normative Ethik zum Schluss, dass zum Beispiel Korruption schädlich ist. Auch wenn die Korruption eine unumgängliche Realität geworden zu sein scheint, hilft uns die reine Vernunft, diese Verderbnis der Geschäftssitten zu erkennen. Gleichwohl ist die Praxis wichtig für die normative Ethik. Denn die Vernunft, auf die sich die normative Ethik stützt, ist kein Selbstzweck. Vielmehr findet sie ihre Anwendung in der Realität. Kant glaubt,

---

<sup>5</sup> Die Erkenntnisse der experimentellen Wirtschaftsforschung werden hier grundsätzlich und nicht im Lichte einer der normativen „Schulen“ der Wirtschaftsethik betrachtet. Das haben bereits M. Festl und D. Festl-Poll (2012) unternommen. Sie sprechen von einem „Kampf“ und einem „verhärteten Konflikt“ zwischen den Verfechtern der Individualmoral und denjenigen der Rahmenordnung. Die moderne Verhaltensökonomie wird als eine Möglichkeit diskutiert, den Kampf zu entscheiden. In seinem Buch erörtert M. Schoefer (2005) die Beziehung zwischen Ökonomik und experimentelle Wirtschaftsforschung im Lichte einer spezifischen Strömung in der Wirtschaftsethik. Im Gegensatz dazu wird im Folgenden der Beitrag der experimentellen Wirtschaftsforschung über die „verhärteten Fronten“ hinaus und zwar als Stärkung sowohl der Individualethik als auch der Institutionenethik betrachtet, indem sowohl individuelle Intuitionen als auch institutionelle Rahmenbedingungen erörtert werden.

dass die Menschen fähig sind, die ethisch richtige Verhaltensweise zu erkennen, aber dass es ihnen in der Realität nicht leicht fällt, diese in ihren Handlungen umzusetzen. Die moralischen Gebote der Vernunft erfordern vom Menschen eine durch Erfahrungen in der Realität geschärfte Urteilskraft,

„um teils zu unterscheiden, in welchen Fällen sie ihre Anwendung haben, teils ihnen einen Eingang in den Willen des Menschen und Nachdruck zur Ausübung zu verschaffen, da diese, als selbst mit so viel Neigungen affiziert, der Idee einer praktischen reinen Vernunft zwar fähig, aber nicht so leicht vermögend ist, sie in seinem Lebenswandel in concreto wirksam zu machen“ (Kant 1998/1786: BA IX-X).

Erkenntnisse über das Verhalten von Menschen können helfen, Bedingungen zu schaffen, die ihr Vermögen stärken, ethische Gebote der Vernunft wirksam in ihren Handlungen umzusetzen.

Die Vernunft darf den Menschen nicht überfordern und nur solche Handlungen gebieten, die sein Vermögen nicht übersteigen: „Denn, da sie gebietet, daß solche geschehen sollen, so müssen sie auch geschehen können“ (Kant 1998/1786: A807/B835). Diese Annahme, bekannt auch als das Prinzip „Das Sollen impliziert das Können“, wird in der gegenwärtigen Literatur oft auf Kant zurückgeführt, ist jedoch „common sense“ und wird in vielen ethischen Theorien vorausgesetzt (vgl. Bowie 2009). Die ethischen Gebote müssen erfüllbar sein.

Allgemein gilt, dass empirisches Handeln keine normative Rechtfertigung liefert. Dennoch kann die normative Theorie auf den Rückhalt der empirischen Erfahrung nicht verzichten. Hume geht sogar davon aus, dass es gar nicht möglich ist, ethische Forderungen aufzustellen, ohne die empirisch beobachtete Natur des Menschen zu berücksichtigen. Hume (1969/1739) sah seinen Ansatz als „being an attempt to introduce the experimental method of reasoning into moral subjects“, denn er war der Auffassung, dass

„the moral philosophy transmitted to us by Antiquity, labored under the same inconvenience that has been found in their natural philosophy, of being entirely hypothetical, depending more upon invention than experience. Everyone consulted his fancy in erecting schemes of virtue or happiness, without regarding human nature, upon which every moral conclusion must depend“ (Hume zitiert nach Norton 1993).

In seinem Buch ‚Eine Theorie der Gerechtigkeit‘ setzt Rawls dagegen die Argumentation von Kant fort. Moralische Urteile auf der Ebene der reinen Vernunft (konzipiert als Urzustand, in dem von der Realität abstrahiert wird) müssen den Intuitionen vorangehen. Diese Vorstellungen sind intuitiv und wir vertreten sie mit größter Überzeugung (vgl. Rawls 1979: 37). Gleichwohl behauptet Rawls, eine „intuitionistische Gerechtigkeitsvorstellung sei nur eine halbe“ (Rawls 1979: 61). Er geht davon aus, dass die Intuitionen der Mehrheit die Umsetzung einer Ethik unmöglich machen können (vgl. Rawls 1979: 491). Die Intuition vieler Unternehmer, dass man sich dem Zwang zur Korruption beugen muss, rechtfertigt die Korruption nicht. Auch wenn die Intuition, dass Korruption unumgänglich ist, stärker ist als die moralische Intuition, dass Korruption eine unethische Praxis ist, rechtfertigt dies die Korruption nicht. Rawls geht davon aus, dass die Intuitionen die Triebkraft zum Handeln und deshalb

von zentraler Bedeutung für ethisches Handeln sind. Wenn es nun durch experimentelle Untersuchungen gelingt, kausale Zusammenhänge zwischen Rahmenbedingungen und moralischen Intuitionen offen zu legen, so besteht die Hoffnung, die Rahmenbedingungen so gestalten zu können, dass die moralischen Intuitionen mit den moralischen Normen eher im Einklang sind. Jedoch müssen moralische Intuitionen anhand moralischer Normen bewertet und damit gewichtet werden. Im Urzustand in der Theorie von Rawls entscheiden die Parteien nach welchen Kriterien die Intuitionen gewichtet werden sollen. Rawls betont, dass es nicht darum geht, die Intuitionen auszuschalten, sondern sie auszubalancieren, um Gerechtigkeitsvorstellungen zu vereinheitlichen (vgl. Rawls 1979: 64). Das ist deshalb notwendig, da Gerechtigkeit intuitiv nicht immer einleuchtend ist. Die normativen Gerechtigkeitsvorstellungen werden in der Theorie von Rawls als ein Konsensus unparteiischer Mitglieder über die Prinzipien der gerechten Strukturen der Gesellschaft konzipiert. Da die Wirtschaft ein wesentlicher Bestandteil dieser Gesellschaft ist, lässt sich eine wirtschaftsethische normative Folgerung ziehen: Im Urzustand würden die unparteiischen Mitglieder eine wirtschaftliche Ungleichheit dann akzeptieren, wenn Chancengleichheit gegeben ist und wenn der am schlechtesten gestellte Wirtschaftsakteur keine Nachteile erfährt. Da korruptes Handeln einen gesellschaftlichen Schaden mit sich zieht und gegen beide Bedingungen verstößt, lässt sich wirtschaftsethisch folgern, dass Korruption sich nicht als Konsensus unparteiischer, vernunftbegabter Akteure ergeben wird. Daher kann die Bekämpfung der Korruption als Norm angenommen werden und institutionell als Rahmenordnung angesetzt werden. Diese Norm muss in ihrer Anwendung konkretisiert werden. Das bedeutet für Rawls, es muss geprüft werden, ob die ethische Norm mit den Intuitionen der Menschen übereinstimmt, d.h. beide im Gleichgewicht sind. Die Stabilität des Gleichgewichts von Normen und Intuitionen ist temporär und es kann notwendig sein, das Gleichgewicht zu modifizieren. Rawls schlägt vor, die moralischen Normen und die Intuitionen als zwei Seiten zu betrachten und ihre Entsprechung in einem ‚reflective equilibrium‘ (Rawls 1979: 38; Güth/Kliemt 2010) zu suchen. Das bedeutet, die beiden Seiten zu betrachten und möglicherweise zu modifizieren, bis sie übereinstimmen und damit zu akzeptablen Grundsätzen werden. In einem Hin- und Hergehen zwischen den Gegensätzen kommen wir zu einem, wie Rawls sagt, akzeptablen Urteil. Auf diese Weise werden die normativen Grundsätze konkretisiert. Rawls konzipiert das ‚reflective equilibrium‘, als einen theoretischen Versuch, sowohl vernünftige philosophische Bedingungen als auch moralische Intuitionen in ein anwendbares Schema zu bringen.

Die bisherige Analyse hat gezeigt, dass insbesondere Kant und Rawls in ihren Theorien die Trennung von Moral und Empirie postulieren, um sie dann aber aufeinander zu beziehen. Gleichwohl erkennen beide, dass diese Beziehung schwierig ist und konzentrieren sich auf die Ebene der Moraltheorie. Die Schwierigkeit der Beziehung von Moral und Empirie besteht u.a. deshalb, weil zu wenige empirische Erkenntnisse über Intuitionen und Verhalten in ethischen Dilemmata vorliegen. Bei der Untersuchung des Übergangs zwischen normativen Prinzipien und Intuitionen kann der Anwendung von empirischen und insbesondere von experimentell gewonnenen Erkenntnissen eine Schlüsselrolle zukommen, wie im nächsten Abschnitt für die Sphäre der Wirtschaft dargelegt wird.

### 3. Experimentell gewonnene Erkenntnisse zur Stärkung des moralischen Vermögens in der Wirtschaft

#### 3.1 Die experimentelle Methode in der Wirtschaftsethik

Während für die theoretischen Begründungen von ethischen Normen bereits ausgefeilte Theorien vorliegen, erscheinen die empirischen Erkenntnisse über moralisches Verhalten, insbesondere in der Sphäre der Wirtschaft, noch unzureichend. Es werden verschiedene Methoden eingesetzt, empirische Erkenntnisse zu erlangen (Befragungen, Daten aus dem Feld etc.). Die Aussagekraft der durch die jeweiligen Methoden gewonnenen Daten ist unter Umständen sehr eingeschränkt, da zum Beispiel die Befragten nicht zwingend zutreffende Angaben machen, wie sie sich in konkreten Entscheidungssituationen tatsächlich verhalten würden. Dies ist insbesondere in ethischen Dilemmasituationen zu erwarten, da Befragte hier häufig motiviert sind, sich moralischer darzustellen, als sie es tatsächlich sind, oder sie haben einfach ein zu positives Selbstbild.

In Laborexperimenten können Handlungen vollständig beobachtet werden und damit Rückschlüsse auf vorherrschende moralische Intuitionen gezogen werden (vgl. zum Beispiel Cubitt et al. 2011; Burks/Krupka 2012). Solche Transparenz ist bei unethischem Verhalten in der Wirtschaft nicht uneingeschränkt gegeben, weil die Akteure im Allgemeinen ein Interesse haben, ihre Handlungen versteckt durchzuführen. Eine weitere zentrale Stärke von Experimenten besteht darin, dass das Entscheidungsverhalten von Probanden unter kontrolliert variierten Bedingungen beobachtet werden kann, d.h. verschiedene Einflussfaktoren wie zum Beispiel Aufdeckungswahrscheinlichkeiten oder angedrohte Sanktionen werden gezielt variiert. Das Labor ermöglicht somit kontrollierte Untersuchungen der Wirkung einzelner Einflussfaktoren auf das Verhalten der Probanden. So kann zum Beispiel die Wirkung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit bei einem korrupten Akt isoliert werden, indem alle anderen Bedingungen gleich bleiben und nur die Höhe der Aufdeckungswahrscheinlichkeit variiert wird. Dies ermöglicht die Untersuchung kausaler Zusammenhänge von Rahmenbedingungen (zum Beispiel Höhe der Aufdeckungswahrscheinlichkeit) auf das tatsächliche Verhalten (zum Beispiel Häufigkeit der korrupten Akte). Darüber hinaus ist es möglich, den Einfluss unkontrollierbarer Einflüsse (wie zum Beispiel den Klang der Stimme des Gegenübers oder dessen äußere Erscheinung) auszuschalten. Damit wird die Interpretation der Daten erleichtert. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Teilnehmer Entscheidungen unter monetären Anreizen treffen. Monetäre Anreize spielen auch in ethischen Dilemmasituationen im Wirtschaftsleben eine bedeutende Rolle. Somit wird die Übertragbarkeit der Ergebnisse auf Situationen außerhalb des Labors erhöht.

Die Frage nach der Übertragbarkeit der Ergebnisse (externe Validität) auf das Verhalten außerhalb des Labors bleibt dennoch bestehen (vgl. Levitt/List 2007). Einige Argumente werden vorgebracht, die besagen, dass aufgrund der erwünschten Kontrolle die Übertragbarkeit auf Situationen außerhalb des Labors eingeschränkt ist. So wird im Experiment die Wirkung von monetären Anreizen analysiert und der Einfluss nicht-monetärer Variablen (zum Beispiel Verlust des Jobs, physische Gewaltanwendung u.a.) vernachlässigt. Außerhalb des Labors wissen die Menschen um die langfristigen und unter Umständen lebenslangen Konsequenzen. Auch bekommen die Pro-

banden im Labor ihre Rolle meist zufällig zugewiesen. Außerhalb des Labors könnte die Verteilung der Rollen endogen sein (zum Beispiel durch Lerneffekte oder bewusste Berufswahl). Zudem wissen die Probanden im Labor, dass ihre Entscheidungen analysiert werden. Dies könnte dazu führen, dass sie sich für die „moralischere“ Wahl entscheiden. Weiterhin wird eingewendet, dass Laborexperimente oft in entwickelten Ländern durchgeführt werden. Einige moralische Dilemmasituationen in der Wirtschaft sind jedoch besonders geprägt von spezifischen kulturellen und sozialen Kontexten. So ist Korruption zum Beispiel häufig ein Problem in Entwicklungsländern (vgl. Transparency International 2013). Experimente in entwickelten Ländern blenden so eventuell relevante Normen des jeweiligen Kontextes aus. Die Übertragbarkeit von experimentellen Erkenntnissen auf die Wirtschaft kann überprüft werden, indem die Ergebnisse aus Laborexperimenten mit Daten „aus dem Feld“ verglichen werden. Dabei werden Labor- und Feldexperimente als komplementäre, d.h. als sich ergänzende Untersuchungsmethoden betrachtet. Im Fokus stehen die qualitative externe Validität (Richtung des kausalen Effekts sollte im Feld gleich sein) und die quantitative externe Validität, die verlangt, dass sowohl Richtung als auch Ausmaß des kausalen Effekts im Feld gleich sein muss. Armantier und Boly (2012; 2013) führen Labor- und Feldexperimente mit dem gleichen Aufbau und der gleichen Variation an experimentellen Bedingungen in Kanada und in Burkina Faso durch. Sowohl der Vergleich zwischen den beiden Ländern als auch der Vergleich zwischen Labor- und Feldexperimenten zeigt ein ähnlich korruptes Verhalten hinsichtlich Richtung und Größenordnung. Im Folgenden wird argumentiert, dass ein besseres Verständnis über moralische Intuitionen und Verhaltensweisen der Menschen Hinweise darüber liefert, wie man ihr Vermögen stärken kann, moralische Gebote in ihrem „Lebenswandel“, wie Kant sagt, umzusetzen.

## **3.2 Stärkung des moralischen Vermögens, ethisch zu handeln**

### **3.2.1 Zugang zu moralischen Intuitionen**

Empirische Daten aus Experimenten können Informationen darüber geben, welche moralischen Intuitionen in spezifischen Situationen dominieren (z.B. was wird unter bestimmten Bedingungen intuitiv als eine gerechte Aufteilung angesehen, vgl. Irlenbusch 2003). Experimentelle Studien aus neuerer Verhaltensökonomie, Psychologie und Neurowissenschaft weisen besonders darauf hin, dass unbewusste Mechanismen wie moralische Intuitionen entscheidend für die Bildung moralischer Urteile sind (vgl. Sunstein 2005; Trevino et al. 2006). Aufgrund der begrenzten kognitiven Fähigkeiten, führen nicht selten unbewusste psychologische Verzerrungen dazu, dass sich Menschen unmoralisch verhalten, obwohl sie sich grundsätzlich als moralisch handelnde Personen verstehen („bounded ethicality“, vgl. Bazerman/Tenbrunsel 2011). Unethisches Handeln geschieht demnach oft unbewusst und greift auf spontan entstehende, (scheinbar) rechtfertigende Intuitionen zurück. Solche moralischen Intuitionen haben häufig einen validen Ursprung, werden aber unbewusst verallgemeinert und unter Umständen auf unpassende Situationen übertragen. So ist die moralische Intuition, dass unternehmerische Aktivitäten das Allgemeinwohl fördern, sicher sehr häufig valide. Eine solche Intuition kann aber nicht problemlos generalisiert und auf alle unternehmerischen Aktivitäten übertragen werden, zum Beispiel dann nicht, wenn

diese nur mit korrupten Mitteln durchgeführt werden können. Experimente eröffnen einen empirischen Zugang zu moralischen Intuitionen (vgl. Knobe/Nichols 2008). Geeignet gestaltete experimentelle Bedingungen erlauben die Entwicklung von Theorien darüber wie psychologische Mechanismen moralische Intuitionen beeinflussen. Anhand der Theorien über das Zustandekommen moralischer Intuitionen können Überlegungen angestoßen werden, ob diese Intuitionen in konkreten Situationen gerechtfertigt sind und, falls dies nicht der Fall ist, wie sie korrigiert werden können (vgl. Haidt 2001). Darüber hinaus können durch Experimente mit verschiedenen Teilnehmergruppen kulturelle Unterschiede hinsichtlich moralischer Intuitionen identifiziert werden. Ein besseres Verständnis über die Bildung moralischer Intuitionen ermöglicht eine Aufklärung der Akteure darüber, unter welchen Bedingungen die moralischen Intuitionen eine unerwünschte Richtung nehmen und wann Wachsamkeit geboten ist. Auch kann eine bessere Kenntnis über das Zustandekommen moralischer Intuitionen helfen, Bedingungen anzustreben, in denen moralische Intuitionen und moralische Normen tendenziell im Einklang sind. Beides kann dazu genutzt werden, das Vermögen zu verantwortlichem Handeln zu stärken.

### 3.2.2 Einfluss von Rahmenbedingungen auf Verhalten

Experimente liefern auch Erkenntnisse darüber, unter welchen Rahmenbedingungen unmoralisches Handeln, wie zum Beispiel Korruption, ein geringeres Ausmaß annimmt. Diese Erkenntnisse können genutzt werden, um es Menschen leichter zu machen, an ihren moralischen Normen festzuhalten. Eine solche Nutzung von experimentell gewonnenen Erkenntnissen zur Verhaltensbeeinflussung wird gegenwärtig unter den Begriffen „nudge“ oder „moral machinery“ diskutiert (vgl. Thaler/Sunstein 2008; Appiah 2008). Auf einer Meta-Ebene geht es hier auch um die Frage, ob die Erkenntnisse, wie sich Menschen in bestimmten Situationen verhalten, aus ethischer Sicht dazu genutzt werden dürfen, um sie in eine gewünschte Richtung zu beeinflussen. Entscheidend ist dabei – so eine Auffassung – wie die Richtung der Beeinflussung bestimmt wird. Unterschiede werden gesehen, ob die primäre Intention auf eine Instrumentalisierung oder auf einen wohlwollenden Zweck gerichtet ist. Die erste Intention erscheint problematisch, da hier die Erkenntnisse missbräuchlich eingesetzt scheinen. Aber auch die zweite, wohlwollende Richtung ist umstritten (vgl. Appiah 2008). Das zugrundeliegende ethische Problem der Nutzung von Erkenntnissen über kausale Zusammenhänge zur gezielten Verhaltensbeeinflussung ist jedoch nicht neu und besteht in vielen Disziplinen, wie zum Beispiel im Marketing.

Wie dargelegt können Experimente also einen Zugang zu moralischen Intuitionen liefern und Untersuchungen des Einflusses von Rahmenbedingungen auf Verhalten ermöglichen. Beides kann zur Stärkung des Vermögens genutzt werden, ethisch zu handeln. Um dies zu veranschaulichen, werden im folgenden Abschnitt ausgewählte Experimente zum Korruptionsverhalten vorgestellt und mögliche Implikationen für die Korruptionsbekämpfung diskutiert.

## 4. Experimentell gewonnene Erkenntnisse zur Korruptionsbekämpfung

### 4.1 Experimentelle Studien zur Bildung moralischer Intuitionen

#### 4.1.1 Reziprozität und altruistisches Bestrafen

In diesem Abschnitt wird anhand von ausgewählten, experimentellen Studien zur Korruptionsforschung dargestellt, wie die experimentelle Wirtschaftsforschung für die Wirtschaftsethik nutzbar gemacht werden kann. Wir fokussieren im Folgenden auf die experimentelle Untersuchung der Identifizierung von moralischen Intuitionen, sowie auf den Einfluss von unterschiedlichen Rahmenbedingungen auf das Verhalten von Menschen in Situationen, in denen Korruption eine Rolle spielt.<sup>6</sup>

In einer der ersten experimentellen Studien zum Korruptionsverhalten untersuchen Abbink et al. (2000; 2002) die stabilisierende Wirkung von Reziprozität auf Korruption. Beteiligt sind zwei Parteien (eine bestechende private Unternehmung und ein zu bestechender Beamter). Das Experiment hat zwei Stufen. Zunächst muss die bestechende Partei entscheiden, ob und in welcher Höhe ein Bestechungsgeld angeboten werden soll. Im zweiten Schritt entscheidet der Beamte, ob er das Geld annimmt und im Falle der Annahme, ob er gegen Aufwendung von geringen Kosten die von dem Unternehmen gewünschte, begünstigende Handlung durchführt. Es wird also eine reziproke Beziehung zwischen dem Beamten und dem Unternehmen modelliert, in der der Beamte positiv reziprok auf ein Bestechungsgeld reagieren kann. Es zeigt sich, dass eine solche reziproke Beziehung die Korruption stabilisiert. Dies ist auch dann der Fall, wenn unbeteiligte Dritte unter der Korruption leiden wie der Vergleich mit einer zweiten experimentellen Bedingung zeigt. In ihr erhalten andere Versuchsteilnehmer monetäre Abzüge immer dann, wenn ein bestochener Beamter das Unternehmen begünstigt. Die reziproke Beziehung zwischen dem Beamten und dem Unternehmen ist so stark, dass die Korruptionsrate trotz negativer, externer Effekte konstant bleibt. Die moralische Intuition des Beamten scheint durch die Neigung dominiert zu sein, auf die begünstigende Aktion des Geldgebers begünstigend, d.h. reziprok, zu reagieren (vgl. Frank/Lambsdorff 2010). Diese Neigung ist verständlich und gehört zur Natur des Menschen als sozialem Wesen. Dennoch gerät sie in Widerspruch zu der Neigung, negative Konsequenzen für Unbeteiligte zu vermeiden. Offenbar dominiert die Neigung zum reziproken Verhalten über das Gefühl der Verantwortung gegenüber unbeteiligten Dritten. Eine Möglichkeit zur Bekämpfung der Korruption könnte hier bei der Aufklärung dieser intuitiven Dominanz ansetzen. Eine Verschiebung weg von der Neigung zu reziprotem Verhalten hin zu der Verpflichtung gegenüber Dritten würde die moralische Intuition mit der ethischen Norm der Unerwünschtheit von Korruption stärker in Einklang bringen.

Gneezy et al. (2013) finden Anhaltspunkte dafür, dass die moralische Intuition der Reziprozität teilweise durch monetäre Anreize überlagert werden kann. Im Experiment konkurrierten zwei Teilnehmer um einen Preis und erbringen eine Leistung. Ein

---

<sup>6</sup> Die hier diskutierten Befunde sind zum Teil angelehnt an die sehr informativen Übersichten von Abbink und Serra (2012), Banuri und Eckel (2012), Bobkova und Egbert (2012) und Lambsdorff (2012), in denen sich auch weiterführende Beispiele finden.

dritter Teilnehmer fungiert als Schiedsrichter und ernennt den Sieger. Die Teilnehmer können Bestechungsgelder an den Schiedsrichter senden. Wenn der Schiedsrichter das Bestechungsgeld des Siegers behalten darf, dann tritt Korruption vermehrt auf und in 86 Prozent der Fälle gewinnt der Teilnehmer mit dem größeren Bestechungsgeld. Wenn der Schiedsrichter jedoch beide Bestechungsgelder behalten darf, unabhängig davon, wen er als Sieger bestimmt, bestechen die Teilnehmer weniger, und der Schiedsrichter orientiert sich bei der Vergabe des Preises mehr an der tatsächlichen Leistung der beiden Teilnehmer. In dieser zweiten experimentellen Bedingung reagiert der Schiedsrichter also weniger reziprok auf das höhere Bestechungsgeld. Das Experiment zeigt, dass monetäre Anreize die Intuition, bevorzugte Behandlung reziprok zu erwidern, teilweise verdrängen können.

#### 4.1.2 Whistleblowing

Als ein Beispiel für indirekte negative Reziprozität kann die Weitergabe von Hinweisen über beobachtetes unethisches (zum Beispiel korruptes) Verhalten in einem Unternehmen (Whistleblowing) angesehen werden. Auf der einen Seite fühlen sich Hinweisgeber dem Unternehmen als Arbeitgeber zur Loyalität verpflichtet, welches man auch als Neigung zur positiven Reziprozität auffassen kann. Darüber hinaus fürchten sie Vergeltung durch Kollegen und Vorgesetzte. Auf der anderen Seite haben Hinweisgeber die moralische Intuition, dass Übeltäter bestraft und weiterer Schaden von Dritten abgewendet werden muss.

Irlenbusch et al. (2013) untersuchen das Verhalten eines potentiellen Hinweisgebers, der eine unethische Handlung eines Kollegen beobachtet und an einen Compliance Officer weitergeben kann. Variiert werden die negativen Auswirkungen auf unbeteiligte Dritte und die Vorgabe einer ethischen Verhaltensrichtlinie („Code of Conduct“). Die Autoren finden Anhaltspunkte, dass die Entscheidung des Hinweisgebers maßgeblich von seiner Einschätzung bezüglich des Verhaltens des Compliance Managers abhängt. Wenn es negative Auswirkungen auf unbeteiligte Dritte gibt, dann entscheidet sich der Hinweisgeber häufiger, den Hinweis zu geben, weil er die Intuition hat, dass der Compliance Officer dem Hinweis eher nachgeht. Tatsächlich ist dies auch der Fall, d.h. der Compliance Officer geht dem Hinweis häufiger nach, wenn es negative Auswirkungen auf unbeteiligte Dritte gibt. Dies ist besonders dann zu beobachten, wenn den Teilnehmern eine ethische Verhaltensrichtlinie gegeben wird. Das deutet darauf hin, dass potentielle Hinweisgeber davon ausgehen, dass sie eher auf die unterstützende moralische Intuition einer anderen Person (z.B. eines Compliance Officers) bauen können, wenn unbeteiligte Dritte deutlich geschädigt werden.

Die Entscheidung, einen Hinweis zu geben, wird häufig durch die Angst verhindert, ausgegrenzt und bestraft zu werden. Dieses Gefühl ist begründet. Reuben und Stephenson (2013) untersuchen in einem Experiment, wie Hinweisgeber in ihrem Umfeld angesehen werden. Die Teilnehmer erhalten die Möglichkeit, eine unwahre Angabe zu machen, um sich zu bereichern. Weitere Mitglieder des Teams haben die Möglichkeit, diese Lügen zu melden und damit die Lügner zu sanktionieren. Nach einigen Runden wird ein Teammitglied zufällig aus jeder Gruppe entfernt, welches in der ersten experimentellen Bedingung durch eine zufällig ausgewählte neue Person ersetzt wird. In einer zweiten experimentellen Bedingung können die verbliebenen Teammitglieder

über das neu aufzunehmende Mitglied abstimmen. Hierzu erhalten die Teammitglieder Informationen über das vorherige Verhalten möglicher Kandidaten in ihren ehemaligen Teams. Die experimentellen Ergebnisse zeigen, dass ehemalige Hinweisgeber signifikant seltener als ehemalige Lügner aufgenommen werden. Das Experiment liefert Anhaltspunkte dafür, dass Hinweisgeber von Kollegen und Vorgesetzten unter Umständen gemieden werden, obwohl sie sich ethisch verhalten haben.

### **4.1.3 Graduelle Erosion ethischen Verhaltens**

Oft ist die Wahrnehmung von unethischem Verhalten eingeschränkt. So belegt zum Beispiel eine experimentelle Studie, dass Menschen unethisches Verhalten bei anderen seltener wahrnehmen, wenn es in (kleinen) graduell wachsenden Schritten geschieht (vgl. Bazerman/Gino 2009). Wie das wohl berühmteste Experiment in der Nachkriegszeit von Milgram (1974) nahe legt, gilt diese verzerrte Wahrnehmung nicht nur für beobachtetes unethisches Verhalten anderer, sondern auch für die Wahrnehmung eigenen unethischen Verhaltens. In seinem Experiment zur Rolle von Gehorsamkeit werden Teilnehmer von einer Autoritätsperson aufgefordert, einer anderen Person Stromstöße als Reaktion auf einen ausbleibenden Lernerfolg zu verabreichen. Die Teilnehmer sind angewiesen, die Stromstöße derart zu verabreichen, dass ihre Intensität in kleinen Schritten im Laufe der Zeit ansteigt. Es wird beobachtet, dass 65 Prozent der Teilnehmer dem Lernenden Stromstöße bis zur maximalen Intensität von 450 Volt verabreichen. Es ist zu vermuten, dass die Teilnehmer deutlich weniger gehorchen würden, wenn die Autoritätsperson sie gleich zu Beginn aufgefordert hätte, einen Stromstoß von 450 Volt zu verabreichen. Auch für die unethische Praxis der Korruption ist bekannt, dass sie bei graduellem Anwachsen eher akzeptiert zu werden scheint. Korruption, die mit graduell wachsenden „Geschenken“ zu einer akzeptierten Praxis wird, scheint als weniger gravierend wahrgenommen zu werden.

## **4.2 Experimentelle Studien zum Einfluss von Rahmenbedingungen auf Verhalten**

### **4.2.1 Wirkung von Aufdeckungsbedingungen und Strafe**

In einer weiteren Bedingung von Abbink et al. (2002) wird mit einer relativ niedrigen Wahrscheinlichkeit (0,3 Prozent), eine begünstigende Aktion eines Beamten aufgedeckt. Im Falle der Aufdeckung werden die beiden in die Korruption involvierten Teilnehmer als Strafe vom Experiment ausgeschlossen und sie erhalten keine Auszahlung („sudden death“). Bestechungsangebote und begünstigende Entscheidungen gehen durch die Androhung von Strafe um ein Drittel zurück, trotz der vergleichsweise geringen Wahrscheinlichkeit pro Runde, entdeckt zu werden und der im Experiment nachgewiesenen Neigung vieler Menschen, kumulierte Wahrscheinlichkeiten zu unterschätzen. Dies zeigt zum einen die Wirksamkeit hoher Strafen. Zum anderen legen die Ergebnisse nahe, durch Aufklärungsmaßnahmen die Wahrnehmung von kumulierten Wahrscheinlichkeiten zu verbessern.

Serra (2011) beschreibt zwei verschiedene Mechanismen zur Korruptionsbekämpfung: top-down und bottom-up-Mechanismen. Ein Teilnehmer in der Rolle des Beamten kann ein Bestechungsgeld für eine Dienstleistung von einem anderen Teilnehmer in

der Rolle des Bürgers verlangen. Durch die Korruption würden sich beide besser stellen, jedoch schadet dies unbeteiligten Dritten. Die Möglichkeit der Aufdeckung des Korruptionsversuchs wird experimentell variiert. In einer experimentellen Bedingung, „top-down“, wird der Korruptionsversuch mit einer Wahrscheinlichkeit von 4 Prozent entdeckt. In einer zweiten experimentellen Bedingung, „bottom-up“, muss der Bürger den Korruptionsversuch zunächst melden, bevor die Aufdeckungswahrscheinlichkeit von 4 Prozent greift. Damit ist die Aufdeckungswahrscheinlichkeit in der bottom-up-Bedingung nie größer als in der top-down-Bedingung. Interessanterweise ist die Häufigkeit der Korruptionsversuche in der bottom-up-Bedingung jedoch deutlich niedriger als in der top-down-Bedingung. Möglicherweise wird die Aufdeckungswahrscheinlichkeit in der bottom-up-Bedingung irrtümlicherweise als höher eingeschätzt als in der top-down-Bedingung, da sie aus zwei Quellen (exogener Zufall und Meldung durch den Bürger) stammt.

#### 4.2.2 Personal-Rotation

Abbink (2004) hat den Effekt von Personal-Rotation zur Bekämpfung von Korruption untersucht. Teilnehmer in der Rolle eines Beamten und Teilnehmer in der Rolle eines potentiell Bestechenden interagieren über mehrere Runden miteinander, wobei sie in jeder Runde einem neuen Interaktionspartner zugewiesen werden. Diese Studie bestätigt, dass ein häufiger Wechsel von Positionen Bestechung signifikant reduziert, denn dies scheint die Entwicklung von längerfristigen (Reziprozitäts-) Beziehungen zwischen Beamten und Bestechenden zu erschweren. In der Praxis ist so ein Vorgehen jedoch mit höheren Trainingskosten und Effizienzverlusten durch unerfahrene Arbeiter und Arbeitsunzufriedenheit verbunden.

#### 4.2.3 Vier-Augen-Prinzip

Ein weiteres Experiment beschäftigt sich mit dem Vier-Augen-Prinzip zur Bekämpfung korrupten Verhaltens. Ausgehend von dem experimentellen Design von Abbink et al. (2002) führt Schickora (2011) in einigen experimentellen Bedingungen einen zweiten Beamten ein. Die Idee ist, dass die beiden Beamten sich einigen müssen, um ein Bestechungsgeld anzunehmen (Vier-Augen-Prinzip). Mit diesem experimentellen Design können zwei Effekte analysiert werden: (i) Teilungseffekt: Im Falle einer Bestechung müssen sich zwei Beamte das Bestechungsgeld teilen, was die Kosten für Korruption erhöhen bzw. den Vorteil eines einzelnen Beamten verringern könnte. (ii) Gruppenentscheidungseffekt: Die Notwendigkeit der gemeinsamen Entscheidung könnte die Entscheidung eines unsicheren Beamten umstimmen. Dies kann in beide Richtungen erfolgen, d.h. entweder wird ein Beamter, der alleine ehrlich entscheiden würde, zur Korruption verleitet oder ein Beamter, der sich alleine für Korruption entscheiden würde, wird durch den Gruppenentscheidungsprozess überzeugt, ehrlich zu sein. Die Ergebnisse legen nahe, dass das Vier-Augenprinzips eher die Korruptionsneigung erhöht. Zwar verringert der Teilungseffekt die Korruption, jedoch wird dies überkompensiert durch Gruppenentscheidungseffekte hin zu vermehrter Bestechung.

## 5. Zusammenfassende Diskussion und Ausblick

Der Überblick über die experimentellen Studien zeigt, dass sie Beobachtungen von moralischen Intuitionen und Verhaltenstendenzen in Situationen ermöglichen, in denen andere Forschungsmethoden an ihre Grenzen stoßen. Ethische Normen wie z.B. die Unterlassung der Korruption sind leichter zu befolgen, wenn sie mit den jeweiligen moralischen Intuitionen der Wirtschaftsakteure im Einklang sind. So kann zum Beispiel eine genaue Kenntnis der intuitiv wirksamen graduellen Erosion moralischen Verhaltens helfen, wirksame Maßnahmen zu ergreifen, um es Menschen leichter zu machen, der Korruption zu widerstehen (zum Beispiel durch klar definierte Grenzen, welche Begünstigungen als Bestechungsgeld angesehen werden und welche nicht). Der dadurch erzielte „Schubs“ („nudge“) in die gewünschte Richtung erscheint im Falle der Korruption nicht umstritten. Im Gegenteil: Er stärkt die kritische Urteilskraft individueller Selbstbindung, so dass zu hoffen ist, dass Unternehmer wie Eginhard Vietz ihre moralische Intuitionen und ethisches Handeln eher in Einklang bringen können.

### Literaturverzeichnis

- Abbink, K./Irlenbusch, B./Renner, E. (2000):* The Moonlighting Game: An Experimental Study on Reciprocity and Retribution, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 42/No. 2, 265–277.
- Abbink, K./Irlenbusch, B./Renner, E. (2002):* An Experimental Bribery Game, in: *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 18/No. 2, 428–454.
- Abbink, K. (2004):* Staff Rotation as an Anti-Corruption Policy: An Experimental Study, in: *European Journal of Political Economy*, Vol. 20/No. 4, 887–906.
- Abbink, K./Serra, D. (2012):* Anticorruption Policies. Lessons from the Lab, in: Serra, D./Wantchekon, L. (Eds.): *New Advances in Experimental Research on Corruption, Research in Experimental Economics*, Bingley: Emerald Group, 77–115.
- Appiah, K. A. (2008):* Experiments in Ethics. Cambridge: Harvard University Press.
- Armantier, O./Boly, A. (2012):* On the External Validity of Corruption Experiments, in: Serra, D./Wantchekon, L. (Eds.): *New Advances in Experimental Research on Corruption, Research in Experimental Economics*, Bingley: Emerald Group, 117–144.
- Armantier, O./Boly, A. (2013):* Comparing Corruption in the Laboratory and in the Field in Burkina Faso and in Canada, in: *The Economic Journal*, Vol. 123/No. 573, 1168–1197.
- Banuri S./Eckel C. (2012):* Experiments in Culture and Corruption: A Review, in: Serra, D./Wantchekon, L. (Eds.): *New Advances in Experimental Research on Corruption, Research in Experimental Economics*, Bingley: Emerald Group, 51–76.
- Bazerman, M. H./Gino, F. (2009):* When Misconduct goes unnoticed. The Acceptability of Gradual Erosion in others' Unethical Behavior, in: *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 45/No. 4, 708–719.
- Bazerman, M. H./Tenbrunsel, A. E. (2011):* Blind Spots. Why we fail to do what's right and what to do about it, Princeton: University Press.
- Bobkova, N./Egbert, H. (2012):* Corruption investigated in the Lab. A Survey of Experimental Literature, in: *International Journal of Latest Trends in Finance & Economic Sciences*, Vol. 2/No. 4, 337–349.

- Bowie, N. (2009): How Empirical Research in Human Cognition Does and Does Not Affect Philosophical Ethics, in: *Journal of Business Ethics*, Vol. 88/No. 4, 635–643.
- Burks, S. V./Krupka, E. L. (2012): Behavioral Economic Field Experiments can Identify Normative Alignments and Misalignments within a Corporate Hierarchy: Evidence from the Financial Service Industry, in: *Management Science*, Vol. 58/No. 1, 203–217.
- Cubitt, R.P./Drouvelis, M./Gächter, S./Kabalzin, R. (2011): Moral Judgments in Social Dilemmas: How bad is free riding?, in: *Journal of Public Economics*. Vol. 95/No. 3-4, 253–264.
- De Cremer, D./ Tenbrunsel A. E. (2012): *Behavioral Business Ethics – Shaping an Emerging Field*, Routledge: Taylor and Francis Group.
- Eisert, R. (2011).: Siemens-Sumpf nimmt kein Ende, in: *Wirtschaftswoche vom 14.11.2011*. Link: <http://www.wiwo.de/unternehmen/industrie/korruptionsskandal-siemens-sumpf-nimmt-kein-ende/5833612.html> (zuletzt abgerufen am 07.09.2013).
- Festl M./Festl-Poll 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.
- Frank, B./Lambsdorff, J. G. (2010): Bribing versus Gift-Giving – An Experiment, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 31/No. 3, 347–357.
- Gneezy, U./Saccardo, S./van Veldhuizen, R. (2013): Bribery: Greed versus Reciprocity, Diskussionspapier, Link: <http://www.ecares.org/ecaredocuments/ws/summerschool2013/vanveldhuizen-paper.pdf> (zuletzt abgerufen am 17.08.2014).
- Güth, W./Kliemt, H. (2010): What Ethics can learn from Experimental Economics – If anything, in: *European Journal of Political Economy*, Vol. 26/No. 3, 302–310.
- Haidt, J. (2001): The emotional Dog and Its Rational Tail: A Societal Intuitionist Approach to Moral Judgement, in: *Psychological Review*, Vol. 108/No. 4, 814–834.
- 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.
- Hume, D. (1969/1739): *A Treatise of Human Nature: Being an Attempt to introduce the Experimental Method of Reasoning into Moral Subjects*, London: Penguin Books.
- Irlenbusch, B. (2003): Auf der Suche nach Gerechtigkeit – eine empirische Herangehensweise, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Jg. 4/Heft 3, 351–371.
- Irlenbusch, B./Neschen, A./Walkowitz, G. (2013): *An Experimental Study on Whistle-Blowing*.
- Iversen, S. (2010): Interview mit Eginhard Vietz „Der Kampf gegen Schmiergeld ist reine Heuchelei.“, in: *Handelsblatt vom 10.08.2010*. Link: <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/mittelstand/eginhard-vietz-der-kampf-gegen-schmiergeld-ist-reine-heuchelei/3512132.html> (zuletzt abgerufen am 05.08.2013).
- Kahneman, Daniel (2012): *Thinking, Fast and Slow*, London: Penguin.
- Kahneman, D./Frederick, S. (2002) Representativeness revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgment, in: Gilovich, T./Griffin, D./Kahneman, D. (Eds.): *Heuristics and biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kant, I. (1998/1786): *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*, in: Weischedel, W. (Hrsg.): *Schriften zur Ethik und Religionsphilosophie*, Wissenschaftliche Buchgesellschaft Darmstadt.
- Knobe, J./Nichols, S. (2008): *Experimental Philosophy*, Oxford:Oxford University Press.
- Lambsdorff, J. G. (2012): Behavioral and Experimental Economics as a Guidance to Anticorruption, in: Serra D./Wantchekon L. (Eds.): *New Advances in Experimental Research on Corruption. Research in Experimental Economics*. Bingley: Emerald Group, 279–300.

- Levitt, S. D./List, John A.* (2007): What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal about the Real World?, in: The Journal of Economic Perspectives, Vol. 21/No. 2, 153–174.
- Messick, D. M./Tenbrunsel, A. E.* (1996): Codes of Conduct: Behavioral Research into Business Ethics, New York: Russell Sage Foundation.
- Milgram, S.* (1974): Obedience to Authority. An Experimental View, New York: Harper.
- Norton, D. F.* (1993): Hume, Human Nature, and the Foundations of Morality, in: Norton, D. F. (Eds.): The Cambridge Companion to Hume, Cambridge: Cambridge University Press, 148–182.
- Rawls, J.* (1979): Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Reuben, E./Stephenson, M.* (2013): Nobody Likes a Rat: On the Willingness to Report Lies and the Consequences Thereof, in: Journal of Economic Behavior & Organization.
- Schickora, J. T.* (2011): Bringing the Four-Eye-Principle to the Lab, Diskussionspapier. Link: [http://epub.ub.uni-muenchen.de/12160/1/The4EP\\_Schikora.pdf](http://epub.ub.uni-muenchen.de/12160/1/The4EP_Schikora.pdf) (zuletzt abgerufen am 06.07.2014).
- Serra, D.* (2011): Combining Top-down and Bottom-up Accountability: Evidence from a Bribery Game, in: Journal of Law, Economics and Organization, Vol. 28/No. 3, 569–587.
- Schoefer, M.* (2005): Ökonomik – Experimentelle Wirtschaftsforschung – Wirtschaftsethik, 2005.
- Sinnott-Armstrong, W./Young, L./Cushman, F.* (2010) Moral Intuitions, in: John Doris and the Moral Psychology Research Group: The Moral Psychology Handbook, Oxford: Oxford University Press.
- StGB* in der Fassung der Bekanntmachung vom 13. November 1998 (BGBl. I S. 3322), das durch Artikel 5 Absatz 18 des Gesetzes vom 10. Oktober 2013 (BGBl. I S. 3799) geändert worden ist.
- Sunstein, C. R.* (2005): Moral Heuristics; in: Behavioral and Brain Sciences, Vol. 28/No. 4, 531–573.
- Thaler, R. H./Sunstein, C. R.* (2008): Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness, New Haven: Yale University Press.
- Transparency International* (2013): The Global Corruption Barometer 2013. Link: <http://www.transparency.de/2013-07-09-GCB-2013.2322.0.html> (zuletzt abgerufen am 06.07.2014).
- Trevino, L. K./Weaver, G. R./Reynolds, S.J.* (2006): Behavioral Ethics in Organizations: A Review, in: Journal of Management, Vol. 32/No. 6, 951–990.
- Wieland, J.* (2010): Behavioural Business Ethics – Psychologie, Neuroökonomik und Governanceethik, in: Wieland, J. (Hrsg.): Studien zur Governanceethik Band 8, Marburg: Metropolis.