

Verhaltensökonomik versus Ordnungsethik?*

Zum moralischen Stellenwert von Dispositionen und Institutionen

INGO PIES UND STEFAN HIELSCHER**

Dieser Beitrag bestimmt das Verhältnis zwischen Verhaltensökonomik und Ordnungsethik. Er entwickelt in acht Thesen das Argument, dass ein methodisch reflektiertes Homo oeconomicus-Modell unverzichtbar wichtige Beiträge zu Forschung und Lehre zu leisten vermag; zur Erforschung der situativen Stabilitätsbedingungen moralischer Dispositionen ebenso wie zur Ausbildung gesellschaftlicher Führungskräfte. Aus ordnungsethischer Sicht wird der Verhaltensökonomik empfohlen, sich stärker institutionentheoretisch sowie insbesondere organisationstheoretisch auszurichten.

Schlagwörter: Verhaltensökonomik, Ordnungsethik, experimentelle Wirtschaftsethik, Institutionen, Moral, Organisationen

Behavioral Economics versus Order Ethics? On the Morality of Dispositions and Institutions

This paper elaborates on the relationship between behavioral economics and order ethics. We argue that a methodologically reflected concept of homo oeconomicus can contribute a great deal to both academic research and teaching: It can improve our understanding of the stability conditions of moral dispositions and can inform societal leadership. From the perspective of order ethics, the paper recommends behavioral economics to focus more on the analysis of institutions, especially in the context of organizations.

Keywords: Behavioural Economics, Behavioural Business Ethics, Order Ethics, Institutions, Morals, Organizations

* Beitrag eingereicht am 05.11.2013; nach doppelt verdecktem Gutachterverfahren überarbeitete Fassung angenommen am 10.03.2014.

** Prof. Dr. Ingo Pies, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Große Steinstraße 73, D-06108 Halle (Saale), Tel.: +49-(0)345-5523421, Fax: +49-(0)345-5527385, E-Mail: ingo.pies@wiwi.uni-halle.de, Forschungsschwerpunkte: Wirtschafts- und Unternehmensethik, Normative Institutionenökonomik, Wissenschaftliche Politikberatung, Global Governance und Corporate Citizenship.

Dr. Stefan Hielscher, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Große Steinstraße 73, D-06108 Halle (Saale), Tel.: +49-(0)345-5523387, Fax: +49-(0)345-5527385, E-Mail: stefan.hielscher@wiwi.uni-halle.de, Forschungsschwerpunkte: Wirtschafts- und Unternehmensethik, Corporate Social Responsibility, New Governance, Globale Ethik.

Wir danken Mathias Erlei, Gerhard Minnameier und Joël van der Weele sowie den anonymen Gutachtern für wertvolle Hinweise.

Der ordnungstheoretische Ansatz der Wirtschafts- und Unternehmensethik blickt auf eine mittlerweile langjährige Forschungstradition zurück. Als Karl Homann vor mehr als 20 Jahren den Gedanken entwickelte, die Ökonomik sei die „Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln“ (Homann 2002/2001), hatte er die Idee vor Augen, die traditionelle Sollensbegründung der philosophischen Ethik durch die Ökonomik – verstanden als Wissenschaft von der Implementierbarkeit eines etwaigen Sollens – methodisch kontrolliert zu flankieren. Homanns Ordnungsethik hatte eine Ökonomik im Blick, die mit Hilfe der Theoriefigur des Homo oeconomicus (HO) arbeitet, um verlässlich zu erklären, warum Individuen unter verschiedenen Situationsbedingungen unterschiedliche Verhaltensmuster aufweisen. Eine solchermaßen verstandene Ökonomik sollte die Ethik darüber informieren, wie die Situationsbedingungen verändert werden müssten, um normative Ideale in der modernen Gesellschaft erfolgreich verwirklichen zu können. Homann schwebte hierbei eine interdisziplinäre Zusammenarbeit vor, bei der die Ökonomik die Rolle eines Umsetzungswerkzeugs für die Ethik einnimmt, während die Ethik als Heuristik für die Ökonomik dient.¹ Zugleich war Homann der Auffassung, dass eine auf die Theoriefigur des Homo oeconomicus gegründete Ordnungsethik einen wichtigen Beitrag zur ökonomischen Ausbildung zu leisten imstande ist, weil sie gesellschaftlichen Führungskräften – und insbesondere Managern – einen Weg weisen könne, wie sich moralische Anliegen unter den Bedingungen einer modernen Wettbewerbswirtschaft verwirklichen lassen.

Das in den letzten Jahren schnell expandierende Forschungsfeld der experimentellen Verhaltensökonomik stellt die Argumentationsfigur des HO und die darauf basierende ökonomische Ausbildung grundlegend in Frage. Einige Vertreter der Disziplin – wie etwa die Autoren um Henrich et al. (2004) – hängen der These an, dass die Annahme eines nutzenmaximierenden HO mittlerweile als falsifiziert gelten könne: „Over the past decade, research in experimental economics has emphatically falsified the textbook representation of Homo economicus, with hundreds of experiments that have suggested that people care not only about their own material payoffs but also about such things as fairness, equity, and reciprocity“ (Henrich et al. 2004). Als Grundlage dieser These werden ökonomische Experimente aufgerufen, vor allem in Form von Ultimatumspielen, Vertrauensspielen oder auch Diktatorspielen. Insbesondere die zahlreich wiederholten Diktatorspiele legen den Schluss nahe, dass sich Menschen auch ohne die durch entsprechende Institutionen kanalisierten Anreize deutlich altruistischer verhalten, als es die Verhaltensannahme eines nutzenmaximierenden HO erwarten ließe.

Die klassische Form des Diktatorspiels von Kahneman et al. (1986) beispielsweise stellt Individuen vor die Wahl, ein gegebenes Einkommen von \$20 entweder zu gleichen Teilen mit einem anderen Individuum zu teilen oder eine ungleiche Teilung vorzunehmen, bei der der diktatorische Geber \$18 für sich behält und dem Empfänger lediglich \$2 überlässt. In diesem Spiel entschieden sich drei Viertel der Mitspieler für

¹ Konkret entwickelt Karl Homann eine „Ethik mit ökonomischer Methode“ (Homann 2002/2001: 250ff.). Eine wichtige Einsicht dieser Neukonzeptualisierung von Ethik besteht darin, dass die „Gültigkeit von moralischen Regeln (...) von der anreizkompatiblen Implementierbarkeit“ (Homann 2002/2001: 257) abhängt. Auf den Punkt gebracht, lautet seine These: „Die Implementierbarkeit schlägt auf die Geltung durch“ (Homann 2002/2001: 257).

die gleiche Aufteilung der zur Verfügung stehenden Ressourcen. Dieses Ergebnis hat dazu geführt, dass Verhaltensökonomien Modelle mit Sozialpräferenzen entwickelt haben, die nahe legen, dass Individuen eine höhere Ungleichheitsaversion haben, als es einem HO-Modell zufolge zu erwarten wäre (vgl. Fehr/Schmidt 1999; Bolton/Ockenfels 2000).

Weitere Experimente und Feldstudien geben Anlass zu der Vermutung, dass die auf dem HO-Modell basierende (mikro-)ökonomische Ausbildung in Optimierungskalkülen die Moral verderben könnte (vgl. Suchanek/Kerscher 2006). In experimentellen Gefangenendilemmaspielen wurde die Neigung von Studierenden untersucht, freiwillig zu einem öffentlichen Gut beizutragen. Untersuchungen dieser Art kommen zu dem Ergebnis, dass Studierende nicht-ökonomischer Hauptfächer bereit sind, im Durchschnitt deutlich höhere Beiträge zu leisten als Studierende der Wirtschaftswissenschaften (vgl. Marwell/Ames 1981). Zu ähnlichen Ergebnissen kommen Frank et al. (1993). In Ultimatumspielen lässt sich ein ähnlicher Trend beobachten. In der Untersuchung von Carter und Irons (1991) zeigten Ökonomen eine im Vergleich zu Nicht-Ökonomen deutlich geringere Ungleichheitsaversion. Vergleichbare Ergebnisse resultieren aus anderen Spielen und Experimenten (vgl. Selten/Ockenfels 1998; Frank/Schulze 2000). Die Ergebnisse dieses Strangs der Literatur münden in die These, dass Ökonomen, bzw. Studierende, die es werden wollen, eine vergleichsweise „egoistischere“ Haltung einnehmen als Nicht-Ökonomen, und dass dieser Effekt tendenziell nicht auf Selbstselektion, sondern vielmehr auf eine negative Indoktrination im Rahmen der ökonomischen Ausbildung zurückzuführen sei (vgl. Frank et al. 1993; zur Diskussion dieser These allgemein vgl. Kirchgässner 2005; Baumann/Rose 2011; Müller et al. 2013).

Diese durchgängig interessanten Ergebnisse münden in einen zweifachen Befund. Erstens steht der Vorwurf im Raum, dass die Ökonomik mit einem im empirischen Sinne „falsifizierten“ Rationalitätsmodell arbeitet. Dies betrifft zunächst die interne Funktionsfähigkeit des Wissenschaftssystems der Ökonomik. Sollte die Ökonomik tatsächlich ein unzuverlässiges Handlungsmodell verwenden, könnte dies die Zuverlässigkeit ihrer Erklärungen und Prognosen schwächen. Die in regelmäßigen Abständen wiederkehrende Kritik an der mangelnden „Realitätsnähe“ ökonomischer Aussagen fände vor diesem Hintergrund neue Nahrung. Zweitens wird der Vorwurf erhoben, dass die ökonomische Ausbildung in moralischer Hinsicht fragwürdig sei. Dies betrifft die Wirkung der Ökonomik als Wissenschaft in der Gesellschaft. Diese Kritik legt nahe, dass die universitäre ökonomische Ausbildung potentielle Führungskräfte in die Gesellschaft entlässt, die im Vergleich zu ihren Kommilitonen anderer Disziplinen nur über zweifelhafte moralische Dispositionen verfügen und sich daher weniger kooperativ und weniger altruistisch verhalten. Ein prominentes Beispiel hierfür bietet Goshal, der die betriebswirtschaftliche Ausbildung von Managern kritisiert: „I suggest that by propagating ideologically inspired amoral theories, business schools have actively freed their students from any sense of moral responsibility“ (Goshal 2005: 76).

Der vorliegende Beitrag nimmt zum Befund dieser Doppelkritik differenzierend Stellung. Insbesondere wird der Frage nachgegangen, wie es um das Verhältnis zwischen Verhaltensökonomik und Ordnungsethik bestellt ist. Hierbei wird berücksichtigt, dass sich aus der durch die Pionierarbeiten Karl Homanns in Gang gesetzten ordnungs-

ethischen Tradition mittlerweile ein breites Forschungsfeld der „Ökonomischen Ethik“ (vgl. Suchanek 2007/2001), der experimentellen und konstitutionellen „Order Ethics“ (vgl. Lütge 2012) und der „Ordonomik“ (vgl. Pies 2009a; 2009b; 2012; Pies et al. 2009; 2010) entwickelt hat, das mittlerweile vielfältige Beiträge nicht nur zur Wirtschafts- und Unternehmensethik leistet, sondern auch zur philosophischen Ethik, zu den diversen Disziplinen der Volkswirtschaftslehre und der Betriebswirtschaftslehre sowie zu den Sozialwissenschaften insgesamt.

Statt die gesamte Breite des ordnungsethischen Forschungsfeldes in Anspruch zu nehmen, greift dieser Beitrag auf eine explizit „ordonomisch“ fundierte Perspektive der Ordnungsethik zurück. Er entwickelt den Gedanken, dass moralische Dispositionen nicht nur in der Verhaltensökonomik, sondern auch in der Ordonomik eine bedeutende Rolle spielen, und dass – nicht trotzdem, sondern gerade deshalb – ein methodisch reflektiertes HO-Modell einen wichtigen Beitrag zur Forschung und Lehre leisten kann: zur Untersuchung der situativen Stabilitätsbedingungen moralischer Dispositionen sowie zur Kompetenzvermittlung für gesellschaftliche Führungskräfte, indem diese mit Hilfe des HO-Modells auf moralische Herausforderungen in Wirtschaft und Politik vorbereitet und zu effektiven Problemlösungen befähigt werden.

Im Folgenden wird diese Argumentation in insgesamt acht Abschnitten entwickelt, die jeweils eine These formulieren. Bei jedem einzelnen Argument stellen wir explizite Bezüge zur verhaltensökonomischen Forschung her und zeigen, wie die jeweiligen Ergebnisse aus ordonomischer Sicht zu würdigen sind. Der Beitrag schließt mit einem zusammenfassenden Fazit.

1. Erste These: Der Homo oeconomicus ist ein Zurechnungsschema

Für den wissenschaftlichen Fortschritt ist es von konstitutiver Bedeutung, dass die „scientific community“ Forschungsprogramme entwickelt, deren theoretische Erklärungen oder Prognosen einem Praxistest unterworfen werden. Insofern muss Wissenschaft darauf ausgerichtet sein, falsifizierbare Aussagen zu generieren. Das allerdings bedeutet nicht, dass innerhalb eines Forschungsprogramms jede einzelne Aussage in gleicher Weise falsifizierbar sein muss. Hier sind vielmehr Abstufungen erlaubt. Insofern ist es möglich, bei der Herleitung falsifizierbarer Aussagen analytische Elemente zu verwenden, die ihrerseits als nicht falsifizierbar oder als nachrangig falsifizierbar eingestuft – und mit diesem besonderen methodischen Status auch offen ausgewiesen – werden. Dies jedenfalls ist der Kerngedanke der Methodologie wissenschaftlicher Forschungsprogramme von Imre Lakatos (1974a; 1974b).

Diesem Ansatz folgend, lässt sich der Homo oeconomicus als analytisches „Schema“ (vgl. Homann/Suchanek 1989), als Zurechnungsheuristik verwenden, mit deren Hilfe Aussagen hergeleitet werden können, die sich empirisch bewähren müssen. Das HO-Modell kann man zu dem Satz verdichten, dass Menschen ihr Verhalten an Anreizen orientieren, oder zu der Aussage, dass Menschen sich so verhalten, als würden sie einem Opportunitätskostenkalkül folgen, der ihren Nutzen maximiert. Für dieses Modell gibt es auch kontextspezifische Zuspitzungen, etwa dergestalt, dass ein Unternehmen seinen Gewinn maximieren oder dass ein repräsentativer Akteur ein möglichst hohes monetäres Einkommen erzielen will.

Sämtliche Varianten des HO-Modells dienen dazu, eine ökonomische Erklärung oder Prognose anzuleiten. Sie formulieren die Idee, dass es ein Ausgangsgleichgewicht gibt, dessen externe Störung individuelle Anpassungsreaktionen nach sich zieht, über deren Richtung dann empirisch überprüfbare Aussagen hergeleitet werden. Dies erfolgt etwa nach dem Muster, dass eine Preiserhöhung für ein Konsumgut einen Einkommens- sowie einen Substitutionseffekt nach sich zieht und dass letzterer eindeutig dazu führt, dass das verteuerte Gut weniger nachgefragt wird.

Bei der Anwendung und Interpretation des HO-Modells – und seiner diversen Versionen – sind drei Punkte von besonderer Bedeutung, deren Missachtung Anlass zu gravierenden Missverständnissen geben kann (vgl. Pies 1993: 86–120):

- Erstens wird mit diesen Modellen keine Aussage über „den Menschen“ getroffen. Der HO ist kein Menschenbild, wie es etwa in der Theologie, Philosophie oder Pädagogik verwendet wird, also keine normative Bestimmung, an der sich ein Individuum orientieren sollte, wenn es sich im emphatischen Sinne zur Person oder zum Bürger entwickeln will.
- Zweitens formulieren diese Modelle keine naturalistische Psychologie. Sie sagen nichts darüber aus, was in den Köpfen der Menschen tatsächlich vor sich geht. Die HO-Modelle bilden nicht ab, wie Menschen denken. Stattdessen dienen sie zur sozialwissenschaftlichen Komplexitätsreduktion. Sie helfen, beobachtbare Verhaltensänderungen zu erklären oder zu prognostizieren.
- Die klassische Problemstellung zur Anwendung des HO-Modells ist die einer mikrofundierten Gesellschaftsanalyse (Abb. 1). Deren empirische Aussagen beziehen sich nicht auf singuläre Einzelfälle, sondern auf statistische Aggregate. Letztlich geht es darum, wie gesellschaftliche Ratenänderungen durch gesellschaftliche Datenänderungen hervorgebracht werden. Der HO wurde als Mikromodell zur Bearbeitung dieser makroskopischen Fragestellung konzipiert und er kann nur dann richtig verstanden werden, wenn man seine Zweckmäßigkeit im Rahmen dieser Fragestellung beurteilt. Anders gewendet: Es gibt zahlreiche Fragestellungen, für die der HO eindeutig *nicht* geeignet ist.

Vor diesem Hintergrund ist es sicherlich möglich, die Anwendungsbedingungen des HO genauer zu erforschen. Ein klassischer Beitrag hierzu stammt von Alchian (1950), der die Annahme unternehmerischer Gewinnmaximierung mit dem Selektionseffekt des wirtschaftlichen Wettbewerbs begründet. Möglicherweise kann auch die Verhaltensökonomik wertvolle Einsichten beisteuern, wenn es darum geht, in Forschung und Lehre die Sensibilität für die kontextbedingte Zweckmäßigkeit spezifischer Verhaltensannahmen zu erhöhen. Um solche Beiträge leisten zu können, muss man sich allerdings von der Vorstellung befreien, ein sinnvolles Forschungsziel könne darin bestehen, den HO falsifizieren zu wollen. Denn der HO lässt sich am besten verstehen – sowie produktiv anwenden und kritisch weiterentwickeln –, wenn man ihn als Antriebsmotor einer „Situationslogik“ (vgl. Popper 1980/1945: 114f.) auffasst, mit der sich die materiellen und immateriellen Anreize erforschen lassen, von denen mensch-

liches Verhalten – nicht im singulären Einzelfall, sondern – im gesellschaftlichen Aggregat beeinflusst wird.²

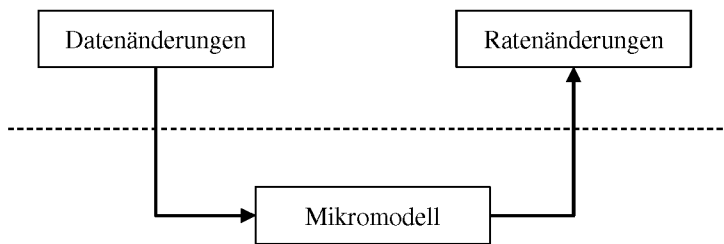


Abbildung 1: Der Mikro-Makro-Link in Anlehnung an Coleman (1990)

2. Zweite These: Dispositionen gehören zum Humankapital eines Homo oeconomicus

Menschen aus Fleisch und Blut haben Dispositionen, sogar moralische Dispositionen. Manche Exemplare der Gattung *homo sapiens* neigen zur Furcht, andere zur Freundlichkeit oder zur vertrauensvollen Zusammenarbeit, wieder andere zur Familiensolidarität. Die Existenz und bedeutsame Rolle von Dispositionen wird durch die verhaltensökonomische Forschung eindrucksvoll bestätigt. Insbesondere im Hinblick auf den Stellenwert von Reziprozitätsvorstellungen im sozialen Miteinander konnten hier traditionelle Einsichten vertieft und sogar neue Erkenntnisse gewonnen werden (vgl. Fehr/Schmidt 1999; Carter/Irons 1991; Bolton/Ockenfels 2000).

In der Ordnungsethik Homannscher Prägung wird moralischen Dispositionen seit jeher ein herausgehobener Stellenwert zugewiesen. Zum Problemkanon der ordnungsethischen Forschungstradition gehört die Fragestellung, unter welchen situativen Bedingungen (= Anreizkonstellationen) moralische Dispositionen zur Entfaltung gebracht werden können und – spiegelbildlich – unter welchen situativen Bedingungen (= Anreizkonstellationen) moralische Dispositionen von Erosion bedroht sind. Dass moralische Dispositionen insbesondere im wirtschaftlichen Wettbewerb – allgemein: in sozialen Dilemmata – unter Druck geraten können, gehört zu den konstitu-

² Anders gewendet: Als Zurechnungsschema kann sich der HO lediglich als zweckmäßig oder unzweckmäßig erweisen, wobei sich die Zweckmäßigkeit nicht primär an der Bewährung von Erklärungen bzw. Prognosen in einzelnen Experimenten über das singuläre Verhalten eines einzelnen Individuums zeigt, sondern vielmehr über eine ganze Sequenz von Experimenten und empirischen Untersuchungen über das Verhalten aggregierter Gruppen von Individuen. Dem hier zugrunde gelegten Verständnis folgend ist das Erkenntnisinteresse der Ökonomik (und der Ordonomik) nicht psychologischer, sondern gewissermaßen soziologischer Natur. Dies ist übrigens auch der Grund dafür, warum Gary S. Becker den Ergebnissen der Verhaltensökonomik eher skeptisch gegenüber steht: „It doesn’t matter if 90 percent of people can’t do the complex analysis required to calculate probabilities. The 10 percent of people who can, will end up in the jobs where it’s required“ (zitiert nach Stewart 2005). Zur methodologischen Reflexion des HO-Modells vgl. auch die inzwischen klassischen Beiträge von Zinlt (1989) und Lindenberg (1990). Vgl. auch die instruktive Methodologiediskussion bei McKenzie (2010).

tiven Einsichten, die das ordnungsethische Forschungsprogramm in Gang gesetzt haben (vgl. Homann 1990).

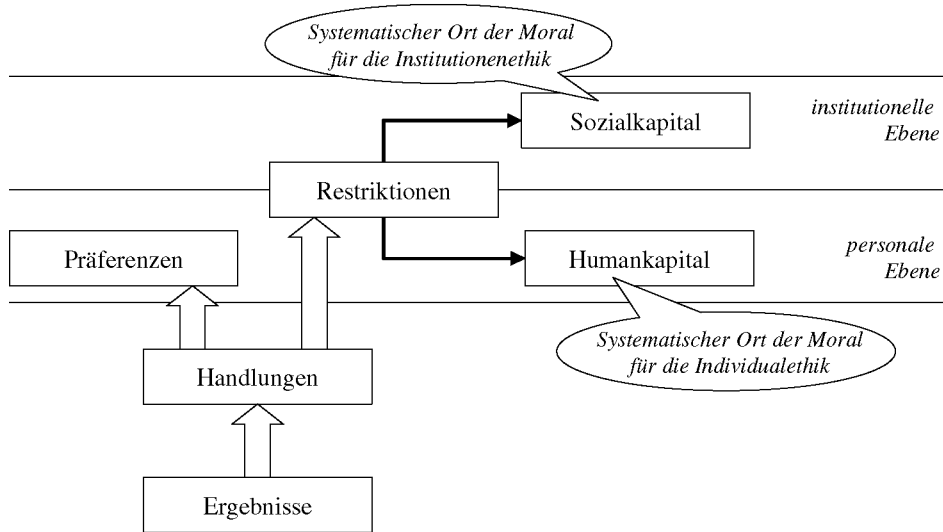


Abbildung 2: Dispositionen im HO-Schema der Ökonomik. (Quelle: in Anlehnung an Pies 2000: 26)

Die ordonomische Variante der Ordnungsethik orientiert sich am ökonomischen Ansatz von Gary S. Becker (1982/1976; 1996a; 1996b) und verwendet das HO-Modell als Zurechnungsschema, um mit seiner Hilfe Dispositionen als Humankapital zu rekonstruieren (Abb. 2). Die Neigung zum moralischen Handeln wird damit nicht als guter Wille den Präferenzen, sondern vielmehr den Restriktionen zugeordnet. Damit verbinden sich zwei konzeptionelle Vorteile: Erstens wird es möglich, moralische Phänomene wie beispielsweise ein schlechtes Gewissen in Ansatz zu bringen. Wer eine moralische Disposition erworben hat, muss Abschreibungen auf dieses Humankapital in Kauf nehmen, wenn er der Disposition in seinem Verhalten nicht Rechnung trägt. Diese Kosten erklären, warum Menschen nicht jede erstbeste Gelegenheit zum Opportunismus bedenkenlos ausnutzen.³ Man kann es auch so sagen: Selbst wenn keine direkte Strafe und noch nicht einmal eine indirekte Strafe in Form von Reputationseinbußen zu erwarten ist, gibt es trotz Ermangelung externer Anreize immer noch einen inneren Anreiz für integrires Verhalten, solange Menschen es mit ihrem Selbstverständnis – ihrem Eigenbild, ihrer Identität – nicht vereinbaren können, Standards zu verletzen, die ihnen wichtig sind.

Neben der Möglichkeit, Dispositionen in den Opportunitätskostenkalkül des HO aufzunehmen, gibt es noch einen zweiten konzeptionellen Vorteil, wenn man Dispositionen nicht den Präferenzen, sondern den Restriktionen zuordnet. Als Humankapital erhalten Dispositionen einen ähnlichen kategorialen Status wie Institutionen (= for-

³ Kurz gesagt: Unwahrscheinliches Verhalten wird von Akteuren üblicherweise als anstrengend und belastend – als „psychologically costly“ – empfunden (vgl. Shalvi et al. 2011).

male und informale Regeln), die als Sozialkapital eingestuft werden. Dieser kohärenztheoretische Vorteil macht sich in zwei Dimensionen bemerkbar. Auf die erste, ökonomische, Dimension wurde schon hingewiesen: Mit dieser Konzeptualisierung wird es möglich, neben den äußeren Anreizen auch die inneren Anreize modelltheoretisch in Anschlag zu bringen. Aber auch die zweite, ethische, Dimension ist wichtig. Hier besteht der kohärenztheoretische Vorteil darin, Individualethik und Institutionenethik so voneinander abgrenzen zu können, dass sie sich nicht widersprechen müssen, sondern wechselseitig ergänzen können (vgl. Pies/Hielscher 2012). Analog zur Institutionenethik, die unter dilemmatischen Situationsbedingungen die Institutionen (= Sozialkapital) als systematischen Ort der Moral identifiziert, avanciert die personale Ebene moralischer Dispositionen (= Humankapital) für die Individualethik zum systematischen Ort der Moral.

3. **Dritte These: Dispositionen entstehen anreizgestützt durch Einübung und Reflexion**

Dispositionen fallen nicht einfach vom Himmel. Menschen erwerben Dispositionen vielmehr durch Einübung und Reflexion. Dabei sind sie auf einen sozialen Prozess angewiesen, der die individuellen Anstrengungen des Dispositionserwerbs konstruktiv unterstützt. Als These formuliert: Der Erwerb von Dispositionen erfordert nicht nur einen guten Willen, sondern gerade auch ein gutes soziales Umfeld: ein „enabling environment“. Das soziale Umfeld – sei es die Familie, die Schule, der Sportverein oder das berufliche Umfeld – schafft mit Hilfe fordernder und fördernder Anreize einen Rahmen, der Menschen dazu befähigt, sich auf das Training erwünschter Verhaltensweisen einzulassen und den Erfolg so lange kritisch zu überprüfen und gegebenenfalls zu korrigieren, bis diese Verhaltensweisen zur Gewohnheit, gleichsam zur zweiten Natur, geworden sind.

Das paradigmatische Vorbild für die Einübung und Reflexion von Dispositionen ist aus ordonomischer Perspektive die aristotelische Vorstellung von Tugenderwerb, wobei insbesondere drei Aspekte von besonderer Bedeutung sind (vgl. Pies et al. 2014: 233ff.):

- Nach aristotelischer Vorstellung ist das Streben aller Menschen letztlich darauf ausgerichtet, ein erfülltes und glückliches Leben zu führen (Eudaimonia). Dieses höchste und vor allem konsensfähige Ziel wird erreicht, wenn Menschen das ihnen inhärente Potential als tugendhafte Personen durch Selbstvervollkommenung voll ausschöpfen.
- Nach aristotelischer Vorstellung sind Menschen jedoch nicht von Natur aus tugendhaft, sondern aufgrund von Gewohnheitsbildung. Eine tugendhafte Person wird, wer sich regelgeleitet – und damit dauerhaft, also wiederholt über lange Handlungssequenzen hinweg – tugendhaft verhält. Dies erfordert ein aktives Selbstmanagement, d.h. eine regelmäßige Einübung und Reflexion, um Fehler zu erkennen und in Zukunft vermeiden zu können.
- Der Prozess der Gewohnheitsbildung ist ein sozialer Prozess und konstitutiv auf Unterstützung durch das soziale Umfeld angewiesen, weil Tugenden generell auf soziale Interaktionen ausgerichtet sind. Es entbehrt schlichtweg jeder Grundlage, die aristotelische Tugend der Gerechtigkeit auf einen Eremiten

anwenden zu wollen, der keinen Umgang mit seinen Zeitgenossen pflegt. Weil der Mensch ein soziales Wesen und nach aristotelischer Bestimmung sogar ein „zoon politikon“ ist, hängt das Glück des Einzelnen von der sozialen Anerkennung der Gemeinschaft ab. Aus diesem Grund kann der Mensch individuelle Selbstvervollkommnung nur in der Gemeinschaft der antiken Polis erzielen, als Bürger unter Bürgern.

Vor diesem Hintergrund kann der Tugenderwerb aus ordonomischer Sicht als Aufbau von Humankapital interpretiert werden. Tugenderwerb erfordert zwar immer wiederkehrend tugendhaftes Verhalten und ist damit anstrengend. Allerdings handelt es sich beim Tugenderwerb nicht um ein Opfer, sondern um eine Investition: Ein „enabling environment“ unterstützt das Individuum dabei, Neigungen und Haltungen zu verinnerlichen, also moralische Dispositionen auszubilden, deren Einübung individuell anstrengend – und damit kostspielig – ist. Diesem Nachteil steht der Vorteil gegenüber, dass man nur als Person, als wertgeschätzter Mitbürger, einer gesellschaftlichen Kooperation umfassend teilhaftig wird, die zur eigenen Selbstverwirklichung unersetzliche Beiträge leistet. Dies jedenfalls ist das, was die Theorie des Tugenderwerbs in Aussicht stellt, angefangen von Aristoteles bis hin zur modernen Pädagogik (vgl. Baurmann 2000/1996: 345ff.).

4. Vierte These: Moralische Dispositionen können in sozialen Dilemmata erodieren

Im philosophischen Diskurs bezeichnet man als Dilemma häufig eine Situation, in der eine Person (Singular!) vor eine schwierige Entscheidung gestellt wird. Beispielsweise muss sie sich im Sinne einer „tragic choice“ entscheiden, wie viel Kosten sie persönlich in Kauf nehmen will, um anderen Menschen das Leben zu retten, oder sie muss das Überleben einer kleinen Gruppe gegen das Überleben einer großen Gruppe abwägen (vgl. Singer 2009).⁴

Die Ordnungsethik im Allgemeinen und die Ordonomik im Besonderen verwendet die Bezeichnung „soziales Dilemma“ als terminus technicus für eine Situation, deren Anreizkonstellation so beschaffen ist, dass es einer Gruppe von Akteuren nicht gelingt, ein gemeinsames Ziel zu erreichen. Spieltheoretisch formuliert wird damit das Phänomen pareto-inferiorer Nash-Gleichgewichte ins Zentrum der Aufmerksamkeit gerückt: Im sozialen Dilemma verhält man sich so, wie man es von anderen befürchtet. Das Resultat ist rationale Ineffizienz: eine kollektive Selbstschädigung, die alle bereuen.

Im sozialen Dilemma gerät der Akteur in Nachteil, dem moralische Standards wichtig sind. Wer sich aufgrund seiner Disposition ehrlich, verlässlich, glaubwürdig, anständig und integer verhalten will, wird im sozialen Dilemma nicht belohnt, sondern bestraft. Auf Dauer hält das keine Moral aus. Abgesehen von Helden und Heiligen, wird sich der Durchschnitt der Bevölkerung einen extrem kostspieligen moralischen Heroismus nicht leisten können und nicht leisten wollen. So wird es erklärlich, dass Korruptions-

⁴ Dass solche Dilemmata sich oft einer ex-post-Betrachtung verdanken und deshalb durch eine ex-ante-Betrachtung konsensorientiert aufgelöst werden können, kann man in aufschlussreicher Weise nachlesen bei Schelling (2006).

wettläufe entstehen oder Umweltverschmutzung zustande kommen. Sobald die Menschen nachhaltig die Erfahrung machen, dass ihre moralische Disposition situativ nicht honoriert wird, schalten sie um auf Verhaltensweisen, mit denen sie sich vor einer opportunistischen Ausbeutung durch andere selbst zu schützen versuchen.⁵

5. Fünfte These: Gute gesellschaftliche Ergebnisse sind nicht unbedingt auf moralische Dispositionen angewiesen

Wettbewerbsmärkte machen es möglich, dass trotz guter Intentionen schlechte Ergebnisse erzielt werden, etwa wenn an sich integre Menschen in einen Korruptionswettlauf geraten oder wenn an sich umweltfreundliche Menschen mit natürlichen Ressourcen umgehen, an denen die Eigentumsrechte nicht ordentlich definiert sind, so dass ein sparsamer Umgang mit diesen Ressourcen nicht ökonomisch belohnt, sondern bestraft wird.

Aber auch das umgekehrte Phänomen ist denkbar: Auf Wettbewerbsmärkten lassen sich gesellschaftlich erwünschte Ergebnisse erzielen, ohne dass dafür exponiert moralische Intentionen benötigt werden. Dies liegt daran, dass der Wettbewerb dazu anhält, sich an Anreizen zu orientieren. Setzt die institutionelle Rahmenordnung eines Marktes geeignete Anreize, dann mutiert genau jener Wettbewerb – als Leistungswettbewerb („race to the top“) – zu einem Instrument sozialer Kooperation, der bei ungeeigneten Anreizen – als ruinöser Wettbewerb („race to the bottom“) – die Akteure in unerwünschte soziale Dilemmata hineinzwingt. In beiden Fällen sind die Marktergebnisse von den Intentionen der Akteure strukturell entkoppelt. Sie stellen sich ein als *nicht*-intendiertes Resultat intentionaler Handlungen. Deshalb avancieren hier die institutionellen Rahmenbedingungen zum systematischen Ort der Moral, weil es von ihren Anreizwirkungen abhängt, ob die Akteure ein moralisches Anliegen verwirklichen können oder nicht.

Folgendes Beispiel möge die These verdeutlichen: Normalerweise verbindet man mit dem Begriff „Solidarität“ eine prinzipiell auf Reziprozität angelegte Notfallhilfe, die gleichwohl darauf beruht, dass man einem in Not geratenen Menschen konkret helfen *will*. In kleinen Gruppen mit Face-to-Face-Interaktionen – man denke etwa an die Familie, an die Nachbarschaft oder die feudale Dorfgemeinschaft – kann diese Form gelebter Solidarität wichtige Versicherungsfunktionen erfüllen. Sie hilft der Solidargemeinschaft das Eintreten von Risiken besser bewältigen zu können.

Vor diesem Hintergrund ist es ein ausgesprochener Vorzug funktionierender Märkte, dass sie *Solidarität unter Fremden* (vgl. Pies 2013a: 65–75) organisieren können. Wenn ein Notfall eintritt und sich – etwa aufgrund einer Brandkatastrophe oder aufgrund einer Missernte – eine bestimmte Knappheitssituation krisenhaft verschärft, dann sorgen Preissignale dafür, dass Menschen ihr eigenes Verhalten umstellen und durch Ausweitung ihres Angebots oder durch Einschränkung ihrer Nachfrage dazu beitra-

⁵ Bereits bei Hobbes (1987/1668: 115), dem philosophischen Pionier einer Erforschung sozialer Dilemmata, findet sich diese starke Betonung defensiver Defektion als Beweggrund legitimen Selbstschutzes. Eine wichtige Fundstelle ist das 13. Kapitel des Leviathan, wo Hobbes neben Konkurrenz und Ruhmsucht die defensive Abwehr von Bedrohungen als dritte Quelle für zwischenmenschliche Konflikte anführt.

gen, die Not von Menschen zu lindern, die sie persönlich gar nicht kennen müssen. Diesen Menschen explizit helfen zu *wollen*, ist auch gar nicht nötig. Nötig ist lediglich, dass sich die Anbieter und Nachfrager in ihrem wohlverstandenen Eigeninteresse an den Anreizen orientieren, die die Preissignale aussenden. Diese Solidarität unter Fremden ist von hoher moralischer Qualität, auch wenn sie nicht von *Handlungsgesinnungen*, sondern von *Handlungsbedingungen* abhängt.

6. Sechste These: Dispositionen können unerwünscht sein

Menschen aus Fleisch und Blut haben Dispositionen, sogar moralische Dispositionen. Allerdings können Dispositionen ihren moralischen Status im Laufe der gesellschaftlichen Entwicklung ändern, so dass ihre Bewertung je nach sozialstrukturellem Kontext unterschiedlich ausfällt. Wenn Menschen zu Solidarität neigen, dann ist eine solche Disposition im Kontext der Familie hoch erwünscht, etwa wenn ältere Familienmitglieder im Pflegefall aktiv unterstützt werden. Ganz anders fällt die gesellschaftliche Bewertung aus, wenn die gleiche Familiensolidarität die Logik moderner gesellschaftlicher Funktionssysteme außer Kraft setzt – etwa wenn familiäre Beziehungen genutzt werden, um wettbewerblich organisierte Ausschreibungen oder Bewerbungsprozesse zu manipulieren. In solchen Fällen ist Familiensolidarität unerwünscht und wird, moralisch deklassierend, als Nepotismus bewertet sowie u.U. sogar strafrechtlich verfolgt.

Wie stark Dispositionen ihre Funktionalität und ihren moralischen Status im Zeitverlauf ändern können, verdeutlicht eindrucksvoll das Beispiel der Ehre. Noch im Mittelalter war die Ehre so unmittelbar mit der gesellschaftlichen Rolle einer Person verbunden, dass eine Ehrverletzung einem Ausschluss aus der Gesellschaft – dem „gesellschaftlichen Tod“ – gleichkam. Aus dem mittelalterlichen Zürich ist die Geschichte eines Bäckers überliefert, welche die Bedeutung der Ehre für den Handwerker und Kaufmann verdeutlicht. Der Bäcker wurde aufgrund des erhärteten Verdachts, die Kunden durch verfälschte Gewichte und Maße geprellt zu haben, buchstäblich an den öffentlichen Pranger gestellt. Die Folgen dieser drakonischen Bestrafung waren so gravierend, dass er sein Geschäft aufgeben musste und damit seiner Lebensgrundlage in der Stadt beraubt war. Der Bäcker reagierte darauf mit einem extremen Racheakt: Er legte Feuer, zerstörte weite Teile der Stadt und kehrte Zürich für immer den Rücken (vgl. Schreiner/Schwerhoff 1995: 1ff.).

Im Zuge der gesellschaftlichen Entwicklung der letzten Jahrhunderte hat der Ehrbegriff einen grundlegenden Wandel erfahren, und zwar insbesondere durch die Ausdifferenzierung der Gesellschaft in zahlreiche Funktionssysteme (vgl. Luhmann 1980). Menschen sind heute nicht mehr auf eine Rolle festgelegt, die ihren gesellschaftlichen Status bestimmt, sondern übernehmen Funktionen im Beruf, im Verein, in der Politik etc. Zudem sind die Funktionssysteme fehlertoleranter: Fehlverhalten wird zwar geahndet, allerdings wird primär die Aktivität in einer bestimmten Rolle sanktioniert; drakonische, auf die ganze Person zielende Strafen werden heute nicht mehr durchgeführt. Vor diesem Hintergrund hat sich auch der gesellschaftliche Status von Ehre und ihre moralische Bewertung verändert. Duelle wurden verboten und gelten heute generell nicht mehr als schicklich, auch und gerade deshalb, weil sie ihre Funktionalität in der modernen Gesellschaft verloren haben.

7. Siebte These: Nicht nur Menschen, auch Organisationen können moralische Dispositionen haben

Es gehört zu den konstitutiven Einsichten der modernen Unternehmensethik, dass die traditionelle Ethik, die eine Ethik natürlicher Personen war, konzeptionell weiterentwickelt werden muss zu einer Ethik juristischer Personen oder korporativer Akteure. Die Ordonomik geht noch einen Schritt weiter. Sie bezieht dieses Erfordernis nicht nur auf die Organisationen innerhalb des wirtschaftlichen Sektors, sondern auf alle Organisationen, was die Organisationen des zivilgesellschaftlichen Sektors ausdrücklich einschließt. Hierbei geht sie davon aus, dass ähnlich wie Menschen durch Humankapitalaufbau einen individuellen Charakter als Person ausbilden, auch Organisationen sich eine Verfassung geben können, mit der sie sich auf gewisse Dispositionen festzulegen vermögen (vgl. Pies 2001; 2009c).

Die folgende Argumentationsskizze (vgl. Pies 2013b; 2013c) soll vor Augen führen, dass viele der bereits verfügbaren Erkenntnisse im Hinblick auf moralische Dispositionen von Individuen eine fruchtbare Anwendung finden können, wenn man sie auf die moralischen Dispositionen von Organisationen überträgt.

Die internationale Finanzkrise der Jahre 2007 und folgende führte zu einem beispiellosen Ansehensverlust von Banken und anderen Finanzmarktakteuren. In dieser Situation kam – zunächst in den USA, von dort auf Europa übergreifend und ganz besonders ausgeprägt in Deutschland – der Verdacht auf, dass Indexfonds durch ihre Terminmarktgeschäfte maßgeblich dazu beigetragen haben könnten, die Lebensmittelpreise extrem in die Höhe zu treiben und hierdurch von Armut betroffene Menschen in Entwicklungsländern existenziell zu gefährden. Daraufhin haben zivilgesellschaftliche Organisationen in Deutschland eine Gemeinschaftskampagne aufgesetzt, die Indexfonds – sowie die Banken und Versicherungen, die Indexfonds anbieten – als „Hungermacher“ (vgl. Schumann 2011) an den Pranger stellt. Im politischen Raum erhebt sie die Forderung, den Terminmarktgeschäften der Indexfonds extrem enge Grenzen zu setzen oder diese Geschäfte gleich ganz zu verbieten (vgl. Oxfam 2012).

Die Gemeinschaftskampagne arbeitet mit Aussagen, die auf den massiven Widerspruch von Wissenschaftlern gestoßen sind (vgl. Will et al. 2012; Althammer et al. 2012). Hier sei nur auf drei Punkte verwiesen: Erstens machen Agrarökonomien geltend, dass die in der Tat starken Preissteigerungen, die seit 2008 zu verzeichnen waren, durch realwirtschaftliche Ursachen erklärt werden können. Zweitens wird kritisiert, dass die Aktivität von Indexfonds und ihre Auswirkung auf die Agrarmärkte von der Gemeinschaftskampagne – und auch von den Studien, auf die sie sich stützt – in weiten Zügen grundfalsch dargestellt werden. Drittens wird darauf hingewiesen, dass es zur Bekämpfung des weltweiten Hungers weitaus zweckmäßiger gewesen wäre, die öffentliche Aufmerksamkeit auf Reformoptionen zu lenken, die nachweislich dazu beitragen würden, die globale Nahrungssicherheit nachhaltig zu verbessern, etwa durch eine gründliche Umstellung der gegenwärtigen Subventionierung von Bioenergie oder dadurch, dass endlich dem Staatsversagen Einhalt geboten wird, welches sowohl 2008 als auch 2011 die internationale Versorgungskrise durch Protektionismus maßgeblich verschärft hat.

Objektiv betrachtet, befinden sich die zivilgesellschaftlichen Organisationen nun in einer vertrackten Situation: Einerseits ist ihre Gemeinschaftskampagne ungemein

populär. Allein schon die (irreführende) Formulierung „Finanzspekulation mit Lebensmitteln“ schürt im öffentlichen Raum derart starke Emotionen, dass in aktuellen Umfragen durchschnittlich rund 3 von 4 Bundesbürgern der Aussage zustimmen, dass so etwas unbedingt verboten werden sollte (vgl. Spiegel Online 2013). Andererseits aber wissen die relevanten Akteure mittlerweile, dass ihnen insbesondere beim mangelhaften Qualitätsmanagement ihrer Kampagne gravierende Fehler unterlaufen sind, die eigentlich offen eingestanden werden müssten, sofern man die Integritätsstandards, die man (völlig zu Recht!) an andere anlegt, auch tatsächlich für sich selbst gelten lassen möchte.

Die Situation der zivilgesellschaftlichen Organisationen ist also analog zu der von Unternehmen, die gegenwärtig mit einem bestimmten Geschäftsmodell noch Gewinne erwirtschaften, aber genau wissen, dass sich dieses Geschäftsmodell aufgrund gravierender negativer Externalitäten nicht nachhaltig wird durchhalten lassen, zumal ein kollektiver Ansehensverlust droht, sobald der wahre Sachverhalt ins Zentrum öffentlicher Aufmerksamkeit gerät.

In einer solchen Situation empfiehlt die Ordonomik, nicht einfach auf ein ohnehin unmögliches „Weiter so“ zu setzen, sondern stattdessen frühzeitig einen Ausweg aus dem sozialen Dilemma zu suchen: Schließlich liegt es im wohlverstandenen Interesse der zivilgesellschaftlichen Organisationen, die sich ja in einem permanenten Wettbewerb um öffentliche Aufmerksamkeit, um Unterstützung durch Mitglieder und auch um finanzielle Ressourcen befinden, Bedingungen herbeizuführen, unter denen es sich für sie auszahlt, ganz konsequent in ihre eigene Ehrlichkeit, Verlässlichkeit, Glaubwürdigkeit und Integrität zu investieren, damit sie die hehren Ziele, die sie verfolgen, auch tatsächlich verwirklichen können.

Damit sollte deutlich geworden sein, dass die moralische Disposition von Organisationen extrem wichtig ist – für Theorie und Praxis. Insofern wäre es aus ordonomischer Sicht hoch willkommen, wenn die verhaltensökonomische Forschung ihren Aufmerksamkeitsfokus nicht nur auf das Verhalten von Individuen, sondern auch auf das (institutionell programmierbare!) Verhalten von Organisationen richten würde.

8. Achte These: Ethik und Verhaltensökonomik benötigen eine institutionentheoretische Ausrichtung

Sowohl die traditionelle Ethik als auch die dominanten Stränge der verhaltensökonomischen Literatur haben sich bislang hauptsächlich mit Individuen beschäftigt, nicht jedoch mit dem moralischen oder unmoralischen Verhalten von Organisationen. Das institutionentheoretische Defizit dieser beiden Literaturen geht aber noch viel weiter, wie die folgenden Ausführungen vor Augen zu führen versuchen.

1.) Die Ordonomik konzeptualisiert das Verhältnis zwischen moralischen Dispositionen und äußeren Anreizen mit Hilfe der folgenden Vier-Quadranten-Matrix (Abb. 3).

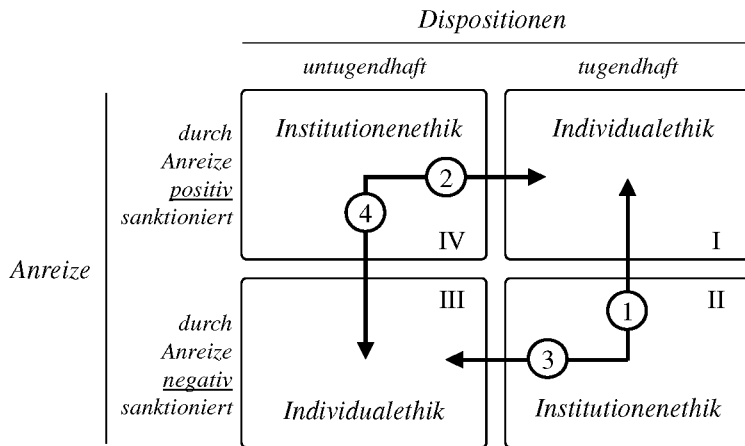


Abbildung 3: Dispositionen, Anreize und die Kompatibilität von Individual- und Institutionenethik (Quelle: in Anlehnung an Pies 2011b: 6)

Die Quadranten I und III sind aus ordonomischer Sicht relativ unproblematisch und das eigentliche Betätigungsfeld der Individualethik. Das heißt aber nicht, dass die hier zu bewältigenden Aufgaben trivial wären. In einer Situation, in der tugendhaftes Verhalten durch Anreize unterstützt wird (Quadrant I), bedarf es immer noch einer Argumentation, die diesen Sachverhalt den Individuen in angemessener Weise verständlich kommuniziert, denn schließlich geht es darum, Menschen nicht einfach zu konditionieren, sondern sie in die Lage zu versetzen, die moralischen Bindungen, die man sich mit dem gewohnheitsmäßigen Aufbau einer Disposition selbst auferlegt, kritisch zu reflektieren, sie aus eigener Überzeugung heraus zu bejahen und dann auch tatsächlich zu leben. Noch anspruchsvoller kann es sein, argumentativ vor Augen zu führen, warum lasterhaftes Verhalten nicht im eigenen Interesse liegt (Quadrant III). Hier spielt oft die Zeitdimension eine wichtige Rolle, aber auch die Sozialdimension. Lasterhaftes Verhalten verspricht oft eine instantane Gratifikation, so dass es einer intellektuellen Einsicht bedarf, warum der Verzicht auf diese Gratifikation kein Opfer ist, sondern eine sich lohnende Investition. Wer sich eine schlechte Gewohnheit zulegt, muss damit rechnen (lernen!), dass dies in der Zukunft negative Konsequenzen für ihn haben wird, sei es beispielsweise gesundheitlicher Art, sei es, weil sein soziales Umfeld negativ reagiert. Hierfür müssen entsprechende Folgenkalkulationen angestellt werden, die einer heuristischen Anleitung bedürfen. Deshalb hat hier die Individualethik ein breites und wichtiges Betätigungsfeld.

Aus ordonomischer Sicht sind es jedoch vor allem die Quadranten II und IV, die im Fokus des Interesses stehen. Sie sind das Betätigungsfeld der Institutionenethik.

Quadrant IV markiert ein Problem, das in Anlehnung an Jürgen Habermas oft als „systemische Kolonialisierung der Lebenswelt“ beschrieben wird. Hier stehen Verhaltensweisen im Vordergrund, die sich aufgrund der Anreizkonstellation lohnen, obwohl sie nicht als tugendhaft und oft sogar explizit als lasterhaft gelten (vgl. Pies 2011a). Ein wichtiges Beispiel hierfür ist die wirtschaftlichen Akteuren oft zugeschriebene Motivation, geizig, gierig oder rein materiell auf Gelderwerb ausgerichtet zu sein

und zwar gerade auch in solchen Kontexten, die traditionell als nicht dem wirtschaftlichen Sektor zugehörig angesehen wurden. Hierzu gehören etwa die Bereiche des Bildungs- und Gesundheitswesens einschließlich der Pflege, die traditionell innerhalb der Familie stattgefunden hat und nun immer stärker von professionalisierten Pflegeanbietern übernommen wird.

Die Ordonomik macht darauf aufmerksam, dass der spiegelbildliche Fall einer „lebensweltlichen Kolonialisierung des Systems“ (Quadrant II) in der Literatur bislang sehr viel weniger Aufmerksamkeit erfahren hat, obwohl er mindestens genauso wichtig ist, weil ihm das Potential innewohnt, die Funktionsweise der modernen Gesellschaft nachhaltig zu stören. Hier geht es um Verhaltensweisen, die zwar als tugendhaft anerkannt sind, aber dennoch durch Anreize negativ sanktioniert werden. Dieser Quadrant markiert den Kern des ordnungsethischen Problemkanons: die Möglichkeit, dass moralische Dispositionen durch rational erwartbare Nachteile in Erosionsgefahr geraten.

Wichtig ist nun, dass die Institutionenethik jeweils *zwei* Möglichkeiten hat, die Problemquadranten II und IV zu bearbeiten.

Die erste Möglichkeit besteht darin, sich für eine Veränderung der Anreize einzusetzen. Die Stoßrichtung einer solchen Argumentation wird durch die vertikalen Pfeile in Abbildung 3 wiedergegeben. Pfeil 1 repräsentiert Versuche, ein tugendhaftes Verhalten, das sich im Status quo nicht lohnt, mittels einer institutionellen Reform lohnend zu machen. Ein wichtiges Beispiel hierfür ist die Einrichtung von Eigentumsrechten an natürlichen Ressourcen. Sie führt dazu, dass ein vormals bestehender Fehlanreiz – die Illusion kostenfreier Nutzung – nachhaltig durch Preise korrigiert wird, die einen sparsamen Umgang mit knappen Ressourcen belohnen, so dass die Disposition zu umweltfreundlichem Verhalten nunmehr durch Anreize unterstützt wird. Ein weiteres Beispiel wäre die Errichtung einer Rahmenordnung für zivilgesellschaftliche Organisationen, die den Wettbewerb in diesem Sektor institutionell so ausrichtet, dass es sich auszahlt, die Wahrheit zu sagen und etwaige Fehler öffentlich einzugestehen. Pfeil 4 repräsentiert Versuche, ein lasterhaftes – d.h. individualschädliches oder sozialschädliches – Verhalten, das im Status quo individuelle Vorteile verspricht, mittels einer institutionellen Reform so unattraktiv zu machen, dass bei einer Nettobetrachtung Nachteile – d.h. monetäre oder nicht-monetäre Nutzeneinbußen – zu erwarten sind. Ein wichtiges Beispiel hierfür ist die Einrichtung einer effektiven Wettbewerbsordnung, die Kartellverhalten unter Strafe stellt. Ein weiteres Beispiel wäre die Errichtung einer Rahmenordnung für zivilgesellschaftliche Organisationen, die Vorkehrungen trifft, dass populistische Irreführungen der Öffentlichkeit als solche gekennzeichnet und folglich mit spürbaren Nachteilen für die betreffenden Akteure verbunden werden, beispielsweise durch ein verschärftes Haftungsrecht für die Verbreitung von Unwahrheiten oder durch die Ermutigung, dass aus dem zivilgesellschaftlichen Sektor heraus Schutzmaßnahmen ergriffen werden, um sich von etwaigen schwarzen Schafen zu distanzieren.

Die zweite Möglichkeit, die Problemquadranten institutionenethisch zu bearbeiten, besteht darin, sich für eine veränderte Einschätzung der Verhaltensweise einzusetzen. Im Kern geht es hier – um es mit Nietzsche zu sagen – um die „Umwertung“ von Wert(h)en (vgl. Nietzsche 1999: 365): um eine Korrektur moralischer Zuschreibungen

und der damit verbundenen Kommunikation von Achtung bzw. Missachtung. Die Stoßrichtung einer solchen Argumentation wird durch die horizontalen Pfeile in Abbildung 3 wiedergegeben. Pfeil 3 repräsentiert Versuche, ein bislang als tugendhaft angesehenes Verhalten moralisch umzudeuten. Ein wichtiges Beispiel hierfür sind multiple Loyalitäten, die situativ bedingt miteinander in Konflikt geraten, etwa dann, wenn man innerhalb einer Organisation zufällig Kenntnis davon erhält, dass enge Kollegen oder die eigene Abteilungsleitung in Korruption verwickelt sind. Hier muss oft erst mühsam gelernt werden, dass es *nicht* tugendhaft ist, aus Loyalität zu konkret bekannten Personen beide Augen zuzudrücken, die Sache „solidarisch“ unter den Teppich zu kehren und sein Gewissen damit zu beruhigen, dass man nur Mitwisser, nicht aber Mittäter ist. In solchen Fällen kommt es darauf an, ein moralisches Verständnis dafür zu entwickeln, warum die Loyalität gegenüber Personen zurückzustehen hat gegenüber der Loyalität zur Organisation, um deren Integrität willen Missstände aufgedeckt und abgestellt werden müssen. Ein weiteres Beispiel bietet die im feudalen Europa verbreitete Duell-Praxis, die selbst nach explizitem Verbot und harten Strafen jahrelang weiter beibehalten wurde, weil viele Menschen – insbesondere Adelige – offenbar glaubten, es mit ihrer Ehre nicht vereinbaren zu können, auf Beleidigungen anders zu reagieren. Das moralische Verständnis dafür, dass eine einstmals funktionale Disposition zur Verteidigung der eigenen Ehre aufgrund veränderter Gesellschaftsverhältnisse dysfunktional geworden ist, konnte nur in langwierigen Lernprozessen ausgebildet werden, die zudem mit einem hohen Blutzoll verbunden waren. Demgegenüber repräsentiert Pfeil 2 Versuche, ein traditionell als lasterhaft angesehenes Verhalten umzuwerten. Ein wichtiges Beispiel hierfür ist das Geldverleihen gegen Zins. Es hat buchstäblich Jahrhunderte gedauert, die vornehmlich aus religiösen Quellen stammenden Vorbehalte schrittweise zu überwinden, denen zufolge das Zinsnehmen als verwerflicher Wucher eingestuft wurde. Ähnliche Vorbehalte gegenüber immateriellen Dienstleistungen, die nicht auf den ersten Blick als produktiv wahrgenommen werden (können), haben sich bis heute kulturell tradiert und müssen ebenfalls durch Lernprozesse korrigiert werden. Ein aktuelles Beispiel hierfür bietet die Spekulation – insbesondere die Finanzspekulation – mit Agrarrohstoffen, die in der Öffentlichkeit gerade dort auf Ablehnung stößt, wo es an Kenntnissen darüber mangelt, inwiefern eine solche Spekulation gemeinwohlförderlich ist, weil sie als Versicherungs-Dienstleistung die Funktionsweise der Agrarmärkte verbessert. Ein weiteres Beispiel, das sehr aufschlussreich ist, bietet die heute vielfach institutionell geförderte Praxis des Whistle-Blowing, das kritische Hinweisgeber schützen und ermutigen soll. Auch hier gibt es multiple Loyalitäten, die miteinander in Konflikt geraten. Neben der Loyalität zu Personen und Organisationen gibt es auch noch eine staatsbürgerliche Loyalität gegenüber der Gesellschaft, die im Zweifelsfall – als Zivilcourage – Vorrang genießen sollte, wenn es darum geht, gravierende Missstände aufzudecken, damit sie abgestellt werden können. In solchen Fällen verweist die Institutionenethik darauf, dass man ein moralisches Fehl-Urteil fällt, wenn man Whistle-Blower als „Nestbeschmutzer“ brandmarkt und als „Verräter“ an den Pranger stellt.

2.) Diese Beispiele sollten deutlich machen, dass der Moralbegriff nicht so eng mit dem Begriff der Disposition verkoppelt werden sollte, dass es zu einer simplistischen

Gleichsetzung kommt. In einer modernen Gesellschaft sind grundsätzlich alle Dispositionen moralisch ambivalent.⁶ Das bedeutet, dass sie sich nur vom gesellschaftlichen Kontext her als moralisch oder unmoralisch qualifizieren lassen. Eine Disposition zur Reziprozität kann Fairness fördern, sie kann aber auch exzessive Rache in Gang setzen. Eine Disposition zur Familiensolidarität kann dazu führen, dass sich Geschwister im Notfall ganz besonders aufeinander verlassen können, sie kann aber auch zum Nepotismus entarten. Zu dieser Ambivalenz gehört es auch, dass man ganz im Gegensatz zur historischen Duell-Praxis heutzutage nur dann als ehrenhaft gilt, wenn man gelernt hat, etwaige Konflikte ohne Gewalt zu lösen. Besonders plastisch tritt die Ambivalenz moralischer Dispositionen zu Tage, wenn man sich vor Augen führt, welche Phänomene als „Ganovenehre“ bezeichnet werden. Generell gilt: Sogar die Neigung zur Kooperation ist nicht unbedingt als „gut“ zu qualifizieren, sondern stattdessen als moralisch ambivalent. Kooperation kann unerwünscht sein, wie das Beispiel eines Kartells zeigt oder die Beispiele der Mafiaorganisationen und Terrorgruppen.

3.) Vor diesem Hintergrund kann die Ordonomik auf ein Forschungsdefizit aufmerksam machen, das sich in einem bedeutenden Strang der verhaltensökonomischen Forschung nachweisen lässt. In zahlreichen empirischen Studien, für die wir hier stellvertretend auf Frank et al. (1993; 1996) verweisen, wird die Kooperationsrate untersucht, die sich bei Studierenden der Wirtschaftswissenschaften beobachten lassen, wenn sie ein Spiel vom Typ „Gefangenendilemma“ spielen. Findet man niedrigere Kooperationsraten als bei Studierenden anderer Fachrichtungen, so wird dann regelmäßig der Schluss gezogen, dass die ökonomische Universitätsausbildung moralisch bedenklich sei. Wir halten diesen Schluss für einen Fehl-Schluss, der zudem durch empirisch gegenläufige Ergebnisse innerhalb der verhaltensökonomischen Literatur selbst in Zweifel gezogen wird (vgl. Yezer et al. 1996; Frey/Meier 2003; 2005).⁷ Denn aus ordonomischer Sicht wird hier nicht nur gewissermaßen die „falsche“ Frage gestellt. Mindestens ebenso bedauerlich ist, dass regelmäßig unterlassen wird, die „richtige“ Frage zu stellen.

Wer individuell aufgefordert wird, im Gefangenendilemma zu kooperieren oder ein öffentliches Gut bereitzustellen, kann sich dafür oder dagegen entscheiden. Entscheidet er sich dagegen, so muss dies nicht heißen, dass er ein unmoralisches Subjekt ist. Hier muss man aufpassen, nicht eine zu enge Verknüpfung – bzw. Gleichsetzung – von Kooperation und Moral vorzunehmen (wie etwa bei Frey/Oberholzer-Gee 1997; Fehr/Gächter 2002). Die Weigerung, ein individuelles Opfer zu bringen, kann ganz im Gegenteil einfach davon Zeugnis ablegen, dass man die perverse Anreizsituation

⁶ Dispositionen sind je nach Kontext funktional oder dysfunktional, d.h. gesellschaftlich erwünscht oder unerwünscht. Wir folgen hier der Überlegung von Niklas Luhmann, dass die moderne Gesellschaft – ganz im Gegensatz zu vormodernen Gesellschaften – nicht über Moral, insbesondere nicht über zentral exekutierte Moralkodizes, integriert ist (vgl. Luhmann 1990: 23ff.). Da die moderne Gesellschaft funktional differenziert ist, sind moralische Dispositionen in dem Sinne ambivalent, dass sie – je nach Systemkontext – hinsichtlich ihrer Funktionalität kritisch zu überprüfen sind. Diese Überlegung gipfelt bei Luhmann in der Forderung, die Ethik müsse in der Lage sein, „den Anwendungsbereich der Ethik zu limitieren“ (Luhmann 1990: 40).

⁷ Im Übrigen ist die philosophische Universitätsausbildung in Ethik auch kein Garant für moralisches Verhalten, wie die Untersuchungen von Schwitzgebel (2009; 2012) eindrucksvoll belegen.

erkannt hat und sich entsprechend verhält, um nicht durch andere ausgebeutet zu werden. Daran ist nicht Unmoralisches. Insofern lassen sich höhere Defektionsraten auch als Ausdruck erhöhter Sozialkompetenz interpretieren. In ihnen notwendig ein Zeichen moralischer Dekadenz sehen zu wollen, heißt einem Non-sequitur-Fehlschluss anzuhängen.

Aus ordonomischer Sicht wäre es im Hinblick auf die Moral viel aufschlussreicher, nicht nur zu testen, wie sich Studierende innerhalb eines gegebenen sozialen Dilemmas verhalten, sondern ob sie bereit sind, sich dafür einzusetzen, das gegebene Spiel zu verändern. Der Forschungsgegenstand müsste von den Spielzügen auf die Spielregeln verschoben werden. Man hätte dann der Frage nachzugehen, wie viel messbare Ressourcen – etwa Zeit und Geld – aufgewendet werden, um sich – und andere! – aus dem sozialen Dilemma zu befreien und mithilfe einer institutionellen Reform kollektiv zur Kooperation zu befähigen. Um es so klar wie möglich auszudrücken: Getestet werden müsste nicht die Opferbereitschaft im Basisspiel, sondern die Investitionsbereitschaft im Metaspiel.

9. Fazit

Die Ordonomik bemüht sich in der Lehre um die Ausbildung von gesellschaftlichen Führungskräften. Hiermit ist zum einen das gehobene Management in Unternehmen gemeint, aber gemeint sind deutlich über den wirtschaftlichen Bereich hinausgehend auch leitende Positionen in Staat und Zivilgesellschaft. In grundsätzlich allen Organisationen ist es von Vorteil, wenn eine moralisch sensible Führungsmannschaft die Governance-Kompetenz besitzt, durch die Einrichtung und Weiterentwicklung geeigneter Anreizsysteme dafür zu sorgen, dass die Mitarbeiter ihrem jeweiligen Job mit einem guten Gewissen nachgehen können, weil sie argumentativ mit guten Gründen davon überzeugt sind, dass ihre Organisation einen arbeitsteiligen Systembeitrag zum Gemeinwohl und mithin zur Verwirklichung moralischer Anliegen leistet.

Wir leben in einer modernen Gesellschaft, deren Strukturmerkmal es ist, Wettbewerb als Instrument sozialer Kooperation in Anwendung zu bringen – nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch in Politik und Zivilgesellschaft. Deshalb wäre es aus ordonomischer Sicht verfehlt, wollte man der (ökonomischen) Ausbildung von Führungskräften die Aufgabe zuweisen, die Studierenden zu unbedingter Kooperation zu indoktrinieren.⁸ Gerade der Moral würde damit allenfalls ein Bärenienst erwiesen werden. Zwar sind moralische Dispositionen wichtig. Aber sie können grundsätzlich nicht die Aufgabe übernehmen, das Verhalten der Menschen situativ zu steuern, so dass sie sich je nach Kontext kooperativ oder unkooperativ verhalten. Das können nur Institutionen. Die Ethik hat in den letzten 20 Jahren große Fortschritte gemacht, ihren blinden Fleck aufzuhellen und komplementär zur Individualethik eine Institutionenethik zu entwickeln. Der Verhaltensökonomik wäre eine ähnliche Entwicklung zu wünschen. Sie würde dann komplementär zu ihren psychologisierenden Fragen auch stärker soziologisierende Fragen stellen, etwa nach der moralischen Verfassung von Or-

⁸ Zur Ausbildung von Managern und Führungskräften aus ordonomischer Sicht vergleiche Pies et al. (2011). Die Bedeutung des ordnungsethischen Ansatzes für die Wirtschaftsdidaktik diskutiert auch Minnameier (2005; 2012).

ganisationen oder nach den Auswirkungen institutioneller Anreizarrangements auf moralische Dispositionen.⁹

Literaturverzeichnis

- Alchian, A. A.* (1950): Uncertainty, Evolution, and Economic Theory, in: *The Journal of Political Economy*, Vol. 58/No. 3, 211–221.
- Althammer, J./Balmann, A./Becker, T./Beckmann, M. et al.* (2012): Offener Brief an Bundespräsident Gauck, unterzeichnet von 40 Wissenschaftlern vom 19. Dezember 2012
Link: <http://www.iamo.de/fileadmin/institute/pub/offenerbrief-gauck.pdf> (zuletzt abgerufen am 06.01.2013).
- Bauman, Y./Rose, E.* (2011): Selection or Indoctrination: Why Do Economics Students Donate Less Than the Rest?, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 79/No. 3, 318–327.
- Baurmann, M.* (2000/1996): *Der Markt der Tugend. Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft*, 2. Aufl., Tübingen: Mohr Siebeck.
- Becker, G. S.* (1982/1976): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, in: Becker, G. S. (Hrsg.): *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*, Tübingen: Mohr Siebeck, 1–15.
- Becker, G. S.* (1996a): *Familie, Gesellschaft und Politik – die ökonomische Perspektive*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Becker, G. S.* (1996b): *Accounting for Tastes*, Cambridge: Harvard University Press.
- Bolton, G. E./Ockenfels, A.* (2000): ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition, in: *The American Economic Review*, Vol. 90/No. 1, 166–193.
- Carter, J./Irons, M.* (1991): Are Economists Different, and If So, Why?, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5/No. 2, 171–177.
- Coleman, J. S.* (1990): *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Febr, E./Gächter, S.* (2002): Do Incentive Contracts Crowd Out Voluntary Cooperation?, University of Zurich Working Paper 34. Link: <http://www.iew.unizh.ch/wp/iewwp034.pdf> (zuletzt abgerufen am 25.08.2013).
- Febr, E./Schmidt, K. M.* (1999): A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114/No. 3, 817–868.

⁹ Insbesondere dieser letzte Hinweis wird durchaus auch von der neueren Forschung innerhalb der Verhaltensökonomik selbst gestützt. John List und Koautoren konnten in modifizierten Diktatorspielen feststellen, dass sich die Tendenz zu altruistischem Verhalten nahezu auflöst, wenn die Handlungsoptionen oder das Setting der Spiele verändert wurde, etwa indem die moralischen Erwartungen der Spielleiter explizit gemacht wurden, wenn anstatt von „windfall money“ das zu verteilende Geld von den Teilnehmern der Experimente allererst „verdient“ werden musste oder wenn zusätzlich zur Geschenkoption eine Diebstahloption eingeführt wurde (vgl. List 2007; Levitt/List 2007). Diese Ergebnisse weisen darauf hin, dass das altruistische Verhalten der Probanden das Ergebnis von technischen Rahmenbedingungen und von vormals nicht-kontrollierten Erwartungen war, d.h. letztlich das Ergebnis von Institutionen. Die ordonomische Auffassung, dass es – vor allem in Wettbewerbssituationen – darauf ankommt, moralische Dispositionen vor Ausbeutung zu schützen, wird hierdurch eindrucksvoll bestätigt. Diese Forschungsrichtung institutionell-experimenteller Analyse wird jüngst auch von anderen Autoren verfolgt, vgl. etwa Kosfeld et al. (2009), Putterman et al. (2011) oder Markusen et al. (2013).

- Frank, B./Schulze, G. G. (2000): Does Economics Make Citizens Corrupt?, in: *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, Vol. 43/No. 1, 101–113.
- Frank, R. H./Gilovich, T./Regan, D. T. (1993): Does Studying Economics Inhibit Cooperation?, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7/No. 2, 159–171.
- Frank, R. H./Gilovich, T./Regan, D. T. (1996): Do Economists Make Bad Citizens?, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10/No. 1, 187–192.
- Frey, B. S./Meier, S. (2003): Are Political Economists Selfish and Indoctrinated? Evidence From a Natural Experiment, in: *Economic Inquiry*, Vol. 41/No. 3, 448–462.
- Frey, B. S./Meier, S. (2005): Selfish and Indoctrinated Economists?, in: *European Journal of Law and Economics*, Vol. 19/No. 2, 165–171.
- Frey, B. S./Oberholzer-Gee, F. (1997): The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-Out, in: *American Economic Review*, Vol. 87/No. 4, 746–755.
- Goshal, S. (2005): Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices, in: *Academy of Management Learning & Education*, Vol. 4/No. 1, 75–91.
- Henrich, J./Boyd, R./Bowles, S./Camerer, C. F./Fehr, E./Gintis, H. (2004) (Eds.): *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, Oxford: Oxford University Press.
- Hobbes, T. (1987/1668): *Leviathan*. Erster und zweiter Teil, Bibliogr. erg. Ausg., [Nachdr.], Stuttgart: Reclam.
- Homann, K. (1990): Wettbewerb und Moral, in: *Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften*, Jg. 31, 34–56.
- Homann, K. (2002/2001): Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, in: Lütge, C. (Hrsg.): *Karl Homann – Vorteile und Anreize*, Tübingen: Verlag, 243–266.
- Homann, K./Suchanek, A. (1989): Methodologische Überlegungen zum ökonomischen Imperialismus, in: *Analyse und Kritik*, Jg. 11, 70–93.
- Kahneman, D./Knetsch, J. L./Thaler, R. H. (1986): Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market, in: *The American Economic Review*, Vol. 76/No. 4, 728–741.
- Kirchgässner, G. (2005): (Why) are Economists Different?, in: *European Journal of Political Economy*, Vol. 21/No. 3, 543–562.
- Kosfeld, M./Okado, A./Riedl, A. (2009): Institution Formation in Public Goods Games, in: *American Economic Review* 2009, Vol. 99/No. 4, 1335–1355.
- Lakatos, I. (1974a): Falsifikation und die Methodologie wissenschaftlicher Forschungsprogramme, in: Lakatos, I./Musgrave, A. (Hrsg.): *Kritik und Erkenntnisfortschritt*, Braunschweig: Vieweg+Teubner Verlag, 89–189.
- Lakatos, I. (1974b): Die Geschichte der Wissenschaft und ihre rationale Rekonstruktion, in: Lakatos, I./Musgrave, A. (Hrsg.): *Kritik und Erkenntnisfortschritt*, Braunschweig: Vieweg+Teubner Verlag, 271–321.
- 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.
- Lindenberg, S. (1990): Homo Socio-Oeconomicus: The Emergence of a general Model of Man in the Social Sciences, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 146/No. 4, 727–748.
- List, J. A. (2007): On the Interpretation of Giving in Dictator Games, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 115/No. 3, 482–493.
- Lütge, C. (2012): Fundamentals of Order Ethics: Law, Business Ethics and the Financial Crisis, in: *Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie*, Beihefte 130, 11–21.

- Luhmann, N. (1980): Gesellschaftliche Struktur und semantische Tradition, in: Luhmann, N. (Hrsg.): Gesellschaftsstruktur und Semantik. Studien zur Wissenssoziologie der modernen Gesellschaft, Band 1, Frankfurt a. M.: Suhrkamp: 9–71.
- Luhmann, N. (1990): Paradigm Lost: Über die ethische Reflexion der Moral, Frankfurt a.M.: Suhrkamp Verlag.
- Markussen, T./Putterman, L./Tyran, J.-R. (2013): Self-Organization for Collective Action. An Experimental Study of Voting on Sanction Regimes, in: The Review of Economic Studies, online first: doi: 10.1093/restud/rdt022.
- Marvell, G./Ames, R. E. (1981): Economists Free Ride, Does Anyone Else? Experiments on the Provision of Public Goods, in: Journal of Public Economics, Vol. 15/No. 3, 295–310.
- McKenzie, R. B. (2010): Predictably Rational? In Search of Defenses for Rational Behavior in Economics, Heidelberg et al.: Springer.
- Minnameier, G. (2005): Wer Moral hat, hat die Qual, aber letztlich keine Wahl! Homanns (Wirtschafts)Ethik im Kontext der Wirtschaftsdidaktik, in: ZBW-Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Jg. 101/Heft 1, 19–42.
- Minnameier, G. (2012): Marktmechanismus und Moral. Berufsethische Orientierungen für Kaufleute in wirtschaftsdidaktischer Sicht, in: Vanberg, V. J. (Hrsg.): Marktwirtschaft und Soziale Gerechtigkeit. Gestaltungsfragen der Wirtschaftsordnung in der modernen Gesellschaft, Tübingen: Mohr Siebeck, 303–324.
- Müller, C./Ruske, R./Suttner, J. (2013): Sind Ökonomen doch fairer, als man denkt? Ökonomische Bildung und die Fairnessbeurteilung von Allokationsmechanismen im Nahverkehr, in: Pies, I. (Hrsg.): Das weite Feld der Ökonomik, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 98, Stuttgart: Lucius und Lucius Verlag, 91–110.
- Nietzsche, Friedrich (1999/1908): Ecce homo, in: Nietzsche, Friedrich: Sämtliche Werke, Kritische Gesamtausgabe in 15 Bänden, KSA 6, Berlin: De Gruyter.
- Oxfam Deutschland (2012): Mit Essen spielt man nicht! Die deutsche Finanzbranche und das Geschäft mit dem Hunger, Berlin: Oxfam Deutschland. Link: http://www.oxfam.de/sites/www.oxfam.de/files/20120511_mit-essen-spielt-man-nicht.pdf (zuletzt aufgerufen am 01.08.2012).
- Pies, I. (1993): Normative Institutionenökonomik, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Pies, I. (2000): Wirtschaftsethik und Globalisierung – Zu Programm, Anwendung und Interdisziplinaritätspotential einer ökonomischen Theorie der Moral, in: Habisch, A./Hartmann, M./ Schmidt, S./ Wieland, J. (Hrsg.): Globalisierung und Demokratie. Ethische Orientierung von Organisationen im Prozess globaler Integration, Münster: LIT Verlag, 89–116.
- Pies, I. (2001): Können Unternehmen Verantwortung tragen? – Ein ökonomisches Gesprächsangebot an die philosophische Ethik, in: Wieland, J. (Hrsg.): Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure, Heidelberg: Physica, 171–199.
- Pies, I. (2009a): Moral als Heuristik. Ordonomische Schriften zur Wirtschaftsethik, Berlin: WVB.
- Pies, I. (2009b): Moral als Produktionsfaktor. Ordonomische Schriften zur Unternehmensethik, Berlin: WVB.
- Pies, I. (2009c): Die Entwicklung der Unternehmensethik – Retrospektive und prospektive Betrachtungen aus Sicht der Ordonomik, in: Pies, I. (Hrsg.): Moral als Produktionsfaktor, Ordonomische Schriften zur Unternehmensethik, Berlin: WVB, 2–32.
- Pies, I. (2011a): System und Lebenswelt können sich wechselseitig „kolonisieren“! – Eine ordonomische Diagnose der Moderne, in: Lino Klevesath und Holger Zapf (Hrsg.): Demokratie – Kultur – Moderne. Perspektiven der Politischen Theorie, München, 281–298.

- Pies, I. (2011b): Die zwei Pathologien der Moderne – Eine ordonomische Argumentationsskizze, Diskussionspapier Nr. 2011-14 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle.
- Pies, I. (2012): Regelkonsens statt Wertekonsens. Ordonomische Schriften zum politischen Liberalismus, Berlin: WVB.
- Pies, I. (2013a): Chancengerechtigkeit durch Ernährungssicherung – Zur Solidaritätsfunktion der Marktwirtschaft bei der Bekämpfung des weltweiten Hungers, Wirtschaftsethik-Studie 2013-1 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, hrsg. von Ingo Pies, Halle.
- Pies, I. (2013b): Ordnungsethik der Zivilgesellschaft – Eine ordonomische Argumentationsskizze aus gegebenem Anlass, in: Forum Wirtschaftsethik, Jg. 2013/Heft 1, 2–8.
- Pies, I. (2013c): Die zivilgesellschaftliche Kampagne gegen Finanzspekulationen mit Agrarrohstoffen – Eine wirtschaftsethische Stellungnahme, in: Pies, I. (Hrsg.): Das weite Feld der Ökonomik: Von der Wirtschaftsforschung und Wirtschaftspolitik bis zur Politischen Ökonomik und Wirtschaftsethik, Stuttgart: Lucius und Lucius, 57–90.
- Pies, I./Beckmann, M./Hielscher, S. (2009): Moral Commitments and the Societal Role of Business: An Ordonomic Approach to Corporate Citizenship, in: Business Ethics Quarterly, Vol. 19/No. 3, 375–401.
- Pies, I./Beckmann, M./Hielscher, S. (2010): Social Value Creation, Management Competencies, and Global Corporate Citizenship – An Ordonomic Approach To Business Ethics In The Age Of Globalization, in: Journal of Business Ethics, Vol. 94/No. 2, 265–278.
- Pies, I./Beckmann, M./Hielscher, S. (2011): Was müssen Führungskräfte können? Zur ordonomischen Vermittlung strategischer Kompetenzen für Manager, in: ZfB – Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg. 81/Heft 1, 15–38.
- Pies, I./Beckmann, M./Hielscher, S. (2014): The Political Role of the Business Firm: An Ordonomic Concept of Corporate Citizenship Developed in Comparison With the Aristotelian Idea of Individual Citizenship, in: Business & Society, Vol. 53/No. 2, 226–259.
- Pies, I./Hielscher, S. (2012): Gründe versus Anreize? Ein ordonomischer Werkstattbericht in sechs Thesen, in: Nida-Rümelin, J./Özmen, E. (Hrsg.): Welt der Gründe, Deutsches Jahrbuch für Philosophie, Band 4, Hamburg: Meiner, 215–230.
- Popper, K. (1980/1945): Die offene Gesellschaft und ihre Feinde, Band II, 6. Aufl., München: Franke Verlag.
- Putterman, L./Tyran, J.-R./Kamei K. (2011): Public goods and voting on formal sanction schemes, in: Journal of Public Economics Vol. 10, 1213–1222.
- Schelling, T. (2006): Should numbers determine whom to save?, in: Schelling, T. (Hrsg.): Strategies of Commitment and other Essays, Cambridge: Harvard University Press, 140–143.
- Schreiner, K./Schwerhoff, G. (1995): Verletzte Ehre. Überlegungen zu einem Forschungsprojekt, in: Schreiner, K./Schwerhoff, G. (Hrsg.): Verletzte Ehre - Ehrkonflikte in Gesellschaften des Mittelalters und der frühen Neuzeit, Köln: Böhlau Verlag, 1-28.
- Schumann, H. (2011): foodwatch-Report: Die Hungermacher. Wie Deutsche Bank, Goldman Sachs & Co. auf Kosten der Ärmsten mit Lebensmitteln spekulieren. Link: http://foodwatch.de/foodwatch/content/e10/e45260/e45263/e45318/foodwatch-Report_Die_Hungermacher_Okt-2011_get.pdf (zuletzt abgerufen am 01.08.2012).
- Schwitzgebel, E. (2009): Do Ethicists Steal More Books?, in: Philosophical Psychology, Vol. 22/No. 6, 711–725.
- Schwitzgebel, E. (2012): Are Ethicists Any More Likely to Pay Their Registration Fees at Professional Meetings? Working Paper. Link: <http://www.faculty.ucr.edu/~eschwitz/SchwitzPapers/EthReg-120330.pdf> (zuletzt abgerufen am 25.08.2013).

- Selten, R./Ockenfels, A. (1998): An Experimental Solidarity Game, in: Journal of Economic Behaviour and Organisation, Vol. 34/No. 4, 517–539.
- Singer, P. (2009): The Life You Can Save: Acting Now to End World Poverty, New York: Random House.
- Shalvi, S./Handgraaf, M. J. J./De Dreu, C. K. W. (2011): Ethical Manoeuvring: Why People Avoid Both Major and Minor Lies, in: British Journal of Management, Vol. 22/Supplement, 16–27.
- Spiegel Online (2013): Umstrittene Finanzgeschäfte: Drei von vier Deutschen wollen Ende der Nahrungsmittelspekulationen. Link: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/nahrungsmittelspekulationen-78-prozent-der-deutsche-wollen-ausstieg-a-918462.html> (zuletzt abgerufen am 25.08.2013).
- Stewart, S. A. (2005). Can Behavioral Economics Save Us from Ourselves?, in: University of Chicago Magazine, Vol. 97/No. 3. Link: <http://magazine.uchicago.edu/0502/features/economics.shtml> (zuletzt abgerufen am 25.08.2013).
- Suchanek, A. (2007/2001). Ökonomische Ethik, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Suchanek, A./Kerscher, K.-J. (2006): Verdirbt der Homo Oeconomicus die Moral?, in: Kufeld, K. (Hrsg.): Homo Oeconomicus: ein neues Leitbild in der globalisierten Welt?, Berlin: LIT, 59–70.
- Will, M. G./Prebn, S./Pies, I./Glauben, T. (2012): Schadet oder nützt die Finanzspekulation mit Agrarrohstoffen? – Ein Literaturüberblick zum aktuellen Stand der empirischen Forschung, Diskussionspapier Nr. 2012-26 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle.
- Yezer, A. M./Goldfarb, R. S./Poppen, P. J. (1996): Does Economics Discourage Cooperation? Watch What We Do, Not What We Say or How We Play, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 10/No. 1, 177–186.
- Zintl, R. (1989): Der Homo Oeconomicus: Ausnahmeerscheinung in jeder Situation oder Jedermann in Ausnahmesituationen?, in: Analyse & Kritik, Jg. 11, 52–69.