

Wirtschaftsethik – Individualmoral oder Rahmenordnung?*

Ein Beitrag zum Einfluss der Verhaltensökonomik auf die Wirtschaftsethik

MICHAEL G. FESTL UND DIANA FESTL-PELL**

Dieser Aufsatz untersucht den Einfluss von neuesten Erkenntnissen der Verhaltensökonomik auf die Plausibilität wirtschaftsethischer Ansätze. Bekanntlich hat die Verhaltensökonomik in den letzten Jahren die ausschließliche Fokussierung auf den Homo Oeconomicus als Idealtyp des wirtschaftlichen Akteurs aufgebrochen und durch ein differenzierteres, insbesondere auch altruistischen Handlungsmotiven gerecht werdendes Bild menschlichen Verhaltens weitgehend ersetzt. Im Gegensatz zu bisherigen Untersuchungen wollen wir zeigen, dass diese Erkenntnisse weniger wirtschaftsethische Ansätze stützen, die den Ort der Moral primär beim Individuum sehen, als vielmehr solche, die den Ort der Moral vor allem in der Rahmenordnung erblicken.

Schlagwörter: Wirtschaftsethik, Verhaltensökonomik

Business Ethics – Individual Morality or Economic Framework? A Contribution on the Influence of Behavioral Economics on Business Ethics

This essay examines the influence of the latest findings in behavioral economics on the plausibility of approaches in business ethics. As is well known, the former has broken up the supremacy of economic man as the prototype of an economic actor and, by and large, replaced it with a more nuanced picture that does, among other things, justice to altruistic intentions of actors. As opposed to prior research we argue that these findings do not support approaches in business ethics that regard the individual as the primary place of morality but rather ones that find the place of morality first and foremost in an economy's framework.

Keywords: Business Ethics, Behavioral Economics

1. Zwischen Individualmoral und Rahmenordnung

Auf dem notorisch umstrittenen Feld der Moral finden sich wohl nur wenige Behauptungen, die eine breitere Übereinstimmung hervorrufen, als die, dass die Wirtschaft

* Beitrag eingereicht am 20.01.2012; nach doppelt verdecktem Gutachterverfahren überarbeitete Fassung angenommen am 21.08.2012.

** M.A. Michael G. Festl, Kulturwissenschaftliche Abteilung, Fachbereich Philosophie, Universität St.Gallen, Tannenstr. 19, CH-9000 St.Gallen, Tel.: +41-(0)71-2243116, E-Mail: michael.festl@unisg.ch, Forschungsschwerpunkte: Gerechtigkeitstheorie, Anwendungsethik, Erkenntnistheorie. M.A. Diana Festl-Pell, Institut für Banking und Finance, Universität Zürich, Plattenstr. 14, CH-8032 Zürich, Tel.: +41-(0)44-6344046, E-Mail: diana.festl@bf.uzh.ch, Forschungsschwerpunkte: Bankenregulierung, Behavioral Finance, Rechnungslegung.

moralischer werden muss. Angesichts des gegenwärtigen Zustands der Weltwirtschaft dürfte sich dies so schnell kaum ändern. Sobald aber die Anschlussfrage gestellt wird, wie eine Erhöhung der Moral in der Wirtschaft erreicht werden kann, ist es mit der Eintracht abrupt vorbei. In Bezug auf die Lösung dieser Frage lassen sich, grob gesprochen, zwei Extrempositionen unterscheiden, die als die beiden Enden eines Kontinuums zu verstehen sind. Die eine Seite argumentiert, dass es vor allem die in der Wirtschaft handelnden Akteure sind – insbesondere die Manager –, die die moralische Qualität der Ergebnisse wirtschaftlicher Interaktionen durch moralische Erwägungen in ihren Entscheidungen erhöhen müssen. Die andere Seite vertritt dagegen die Auffassung, dass die Ergebnisse der Wirtschaft nur durch Eingriffe in die der Wirtschaft vorgegebene, gesetzlich festzulegende Rahmenordnung moralischer werden können. Erstere sehen den primären Ort der Moral im Individuum, letztere in der Rahmenordnung. In der Wirtschaftsethik haben beide Positionen in den letzten nun schon gut 30 Jahren prominente Vertreter gefunden und einen mitunter heftig geführten, die deutschsprachige Wirtschaftsethik nachhaltig prägenden, aber sicherlich auch belebenden Streit ausgelöst. Für die Seite der Individualmoral stehen dabei vor allem Peter Ulrich und seine Schüler. Die Seite der Rahmenordnung wird insbesondere durch Karl Homann und dessen Anhänger repräsentiert. Die Mehrzahl der anderen im deutschsprachigen Raum vertretenen wirtschaftsethischen Positionen lässt sich zwischen diesen beiden Polen verorten.¹

Um diesen verhärteten Konflikt zu entscheiden, wurden schon viele Versuche unternommen. Das hierbei in den vergangenen Jahren aufgekommene Heranziehen von Ergebnissen der Verhaltensökonomik stellt dabei schon allein deshalb einen der spannendsten dar, weil es in dieser Teildisziplin der Experimentellen Ökonomik in letzter Zeit zu großen Umwälzungen gekommen ist. Die innerhalb der Verhaltensökonomik durchgeführten Experimente sind bekanntlich gerade dabei, das Paradigma des Homo Oeconomicus als das der ökonomischen Theorieproduktion zugrunde liegende Menschenbild nach und nach durch ein komplexeres und näher an der Realität der menschlichen Präferenzen verortetes Bild zu ersetzen. Ein solch realistischeres Bild wird vor allem der Bereitschaft von Individuen zu Kooperation gerecht, selbst wenn diese Kooperation mit einem Verlust an individuellen Vorteilen einhergeht oder, um es in den Worten der Ökonomie zu sagen: Die Verhaltensökonomik zeigt, dass das Wohlbefinden anderer Teil der Präferenzstruktur von Akteuren ist, womit so etwas wie eine altruistische Wende im Menschenbild der Ökonomie verzeichnet werden kann.²

¹ Wie nahe am jeweiligen Pol die Positionen von Ulrich und Homann tatsächlich stehen, kann hier nicht eingehend untersucht werden. Die tendenzielle Zuordnung ist aber ebenso wenig umstritten, wie die Aussage, dass weder Ulrich noch Homann die jeweilige Position radikal vertreten (können). Einen diese beiden Aussagen bestätigenden Überblick zu Ulrichs und Homanns Ansätzen liefert Gerlach (2009: 841–848; 863–871).

² Für die Mehrzahl der Ökonomen dürfte diese Aussage über die tatsächlichen Präferenzen von Menschen freilich keine Neuigkeit sein. Neu ist aber, dass es der Verhaltensökonomik gelungen ist, dieses Bild zu systematisieren und auch für ökonomische Untersuchungen zu modellieren. In diesem Sinne kann wohl gesagt werden, dass es in der Verhaltensökonomik nicht darum geht, das Homo-Oeconomicus-Modell zu falsifizieren, sondern vielmehr darum, es durch ein realistischeres

Die Auswirkungen dieser Experimente auf die Wirtschaftsethik sind – so könnte man *prima vista* meinen – ziemlich eindeutig. Die Verfechter der Rahmenordnung sind mit ihrer Fixierung auf gesetzliche Regelungen und der damit einhergehenden moralischen Entlastung des Individuums gut auf das ökonomische Standardparadigma mit seiner Annahme von egoistisch handelnden Akteuren eingestellt. Indem sie ohnehin davon ausgehen, dass eine Gesellschaft so eingerichtet werden muss, dass sie sich nicht auf das moralische Verhalten der Individuen verlassen braucht, sind sie von Haus aus in Harmonie mit einer unter dem Paradigma des *Homo Oeconomicus* arbeitenden Ökonomie. Sollte die Ökonomie nun aber evident machen, dass das von den Verfechtern der Individualmoral geforderte moralische Verhalten der Individuen nicht nur ein leeres Postulat ist, sondern tatsächlich gelebt wird, müsste diese Erkenntnis dieser wirtschaftsethischen Position Aufwind verleihen. Damit wäre moralisches Verhalten der Individuen – auf welches die Verfechter der Individualmoral ja bauen – in den Stand einer empirisch nachweisbaren Annahme erhoben und zugleich der wichtigste Einwand der Verfechter der Rahmenordnung entkräftet, wonach der Appell an das moralische Verhalten der Individuen meist auf taube Ohren stößt. Die Gleichung scheint eindeutig: Die Ökonomie ersetzt den egoistischen *Homo Oeconomicus* durch ein altruistisches Menschenbild; weil die Verfechter der Rahmenordnung auf ersteren eingestellt sind und die Verfechter der Individualmoral schon seit jeher auf letzteren zählen, verschiebt die altruistische Wende der Ökonomie das wirtschaftsethische Kräfteverhältnis in Richtung der Verfechter der Individualmoral. Und in der Tat weisen die bisher vorgenommenen Untersuchungen in diese Richtung. Wenn Panther (2005) der an die Verfechter der Individualmoral angelehnten Ulrich-Schule auch keinen eindeutigen Sieg zuspricht, so argumentiert er in seiner Untersuchung der Auswirkungen der Verhaltensökonomik auf die Wirtschaftsethik doch eindeutig dafür, dass deren Ergebnisse die Position der Verfechter der Rahmenordnung schwächen. Damit stimmt überein, dass Suchanek (2005), als Homann-Schüler und damit als Vertreter der Rahmenordnungsseite, den Ergebnissen der Verhaltensökonomik eine nur geringe Relevanz für die Wirtschaftsethik bescheinigt.

Gegen die Auffassung, dass die Ergebnisse der Verhaltensökonomik die Seite der Individualmoral stärken, möchten wir im vorliegenden Aufsatz zeigen, dass ein genauer Blick auf einen wichtigen Ausschnitt der Verhaltensökonomik eher eine gegenteilige Verschiebung der wirtschaftsethischen Kräfteverhältnisse nahelegt. Um dies zu plausibilisieren, werden wir den Leser zunächst mit Erweiterungen des Ultimatumspiels vertraut machen, welche unter der Ägide von Ernst Fehr durchgeführt wurden und ein sehr einflussreiches Beispiel für die oben beschriebenen Arbeiten innerhalb der Verhaltensökonomik darstellen (Kapitel 2). Dies bereitet den Boden, um im Anschluss die kontraintuitiven Ergebnisse der Verhaltensökonomik in Bezug auf die Individualmoral-Rahmenordnung-Debatte der Wirtschaftsethik darzulegen (Kapitel 3). Dabei wird einerseits gezeigt, dass die untersuchten Aspekte der Verhaltensökonomik die individualmoralische Annahme schwächen, wonach moralischere Individu-

ren und damit freilich komplexeres, aber dennoch für ökonomische Modellierungen praktikables Modell zu ersetzen.

en auch moralischere Interaktionsergebnisse hervorbringen; andererseits, dass diese Aspekte die zentrale Auffassung der Verfechter der Rahmenordnung über notwendige Bedingungen für moralische Interaktionsergebnisse bestätigen.

Sich auf eines der vielen in der Verhaltensökonomik durchgeführten Experimente zu fokussieren, scheint uns unverzichtbar, um konkrete Auswirkungen der altruistischen Wende der Verhaltensökonomik auf die Wirtschaftsethik in den Blick zu bekommen. Fehrs Erweiterungen des Ultimatumspiels sind u. E. nicht nur geeignet, weil sie ein ausgeklügeltes und für dieses Feld repräsentatives Experiment auf dem neuesten Stand dieser Wissenschaft darstellen, sondern auch weil sie gerade die Effekte moralischen oder unmoralischen individuellen Verhaltens auf das Ergebnis von Interaktionen unter bestimmten Rahmenbedingungen in den Blick nehmen. Nicht zufällig beanspruchen die Experimente des Teams um Fehr den bei weitem größten Raum innerhalb der bisher umfassendsten, uns bekannten Analyse der Auswirkungen der Verhaltensökonomik auf die Wirtschaftsethik, nämlich Panther (2005). Durch die Einschränkung auf die Arbeiten von Fehr & Co. können wir freilich nicht den Anspruch erheben, den Einfluss der Verhaltensökonomik auf die Wirtschaftsethik umfassend zu beschreiben, wohl aber können wir damit nachweisen, dass deren Implikationen für die Wirtschaftsethik keineswegs so eindeutig in Richtung individualmoralische Seite weisen, wie momentan angenommen.³

2. Fehrs Modifikationen des Ultimatumspiels

In ihren verhaltensökonomischen Experimenten, u.a. in denen zum Ultimatumspiel, unterscheiden Fehr und seine Mitarbeiter drei Akteurstypen: den bedingungslosen Altruisten (altruistic Cooperator), den Homo Reciprocans (strong Reciprocator) und den Homo Oeconomicus (reciprocal Altruist)⁴, wobei sich für die Existenz aller drei Typen empirische Belege finden lassen (vgl. Fehr et al. 2002: 3f.). Der bedingungslose Altruist ist dadurch definiert, dass er stets kooperiert und zwar unabhängig davon, ob er dabei ausgebeutet wurde oder erwartet, dass er es wird. Er lebt mithin das christliche Ideal der bedingungslosen Nächstenliebe. Der Homo Reciprocans zeigt dagegen eine “willingness to sacrifice resources for rewarding fair and punishing unfair behav-

³ Eine erschöpfende Analyse müsste neben der Verhaltensökonomik wohl auch Befunden der Evolutionsbiologie sowie der Neurowissenschaft Rechnung tragen. Für diesen Hinweis danken wir einem anonymen Gutachter.

⁴ Der reciprocal Altruist ist auch mal bereit zu kooperieren, obwohl es ihm kurzfristig Nachteile einbringt, wenn er dadurch seinen langfristigen Nutzen maximieren kann. Fehr, Fischbacher und Gächter (2002: 4) bezeichnen diesen im Weiteren daher als Egoisten („selfish“). Wir halten es für gerechtfertigt, hier analog vom Homo Oeconomicus zu sprechen, da die verwendete Definition des reciprocal Altruists der Definition des Homo Oeconomicus als demjenigen, der sein wohlverstandenes Eigeninteresse maximiert, entspricht. Fehrs, Fischbachers und Gächters (2002: 3) Definition lautet: “[W]hile a Reciprocally altruistic actor is willing to incur short-run costs to help another actor, she does this only because she expects long-term net benefits”. Fehr spricht wohl nicht vom Homo Oeconomicus, weil er diesen mit einer kurzfristigen Maximierung des Eigeninteresses assoziiert. Der reciprocal Altruist ist für Fehr somit der klügere Homo Oeconomicus. Wir halten diese implizit vorgenommene Unterscheidung innerhalb des Homo-Oeconomicus-Konzepts für überflüssig, da von nur kurzfristig agierenden Homo-Oeconomicus ohnehin kaum mehr jemand ausgeht.

ior even if this is costly and provides neither present nor future material rewards for the Reciprocator”(Fehr et al. 2002: 3). Ihm sind faire Ergebnisse wichtig und er lässt sie sich etwas kosten: Fairness ist ein Element seiner Präferenzstruktur. Allerdings ist er im Gegensatz zum bedingungslosen Altruisten unwillig sich ausbeuten zu lassen. Er wünscht Kooperation, ist aber bereit, andere zu bestrafen, wenn diese nicht kooperieren. Dagegen ist der Homo Oeconomicus als dritter im Bunde als jemand definiert, der stets darauf aus ist, seinen langfristigen, egoistisch verstandenen Nutzen zu maximieren, ohne dass Fairness ein genuines Element seiner Präferenzstruktur ist.⁵ Um seinen Nutzen langfristig zu maximieren, kann es manchmal nötig sein, kurzfristig zu kooperieren und dabei auf das situative Maximum an Geldeinheiten zu verzichten. Jedoch ist der Homo Oeconomicus im Gegensatz zum Homo Reciprocans weder bereit, kooperatives Verhalten anderer zu belohnen, noch unkooperatives zu bestrafen, wenn er davon ausgeht, dass ihn Belohnung oder Bestrafung Geldeinheiten kosten. Er verkörpert mithin das Menschenbild der ökonomischen Standardtheorie. Mit je zwischen 40 und 60 Prozent sind der Homo Reciprocans und der Homo Oeconomicus gemäß der Experimente des Teams um Fehr am häufigsten anzutreffen, wohingegen der bedingungslose Altruist lediglich eine Randerscheinung ist; eine Verteilung, die sich über verschiedene Länder hinweg als stabil erwiesen habe (Fehr et al. 2002: 8).

Das Überraschende an den Experimenten Fehrs ist, dass selbst bei Gleichbleiben der relativen Häufigkeit der drei verschiedenen Typen von Akteuren je nach Setting der Experimente mal ein Ergebnis herauskommt, das den Anschein erweckt, als wären nur Homines Oeconomici, und mal ein Ergebnis, das den Anschein erweckt, als wären nur Homines Reciprocantes am Werk. Besonders eindrucksvoll dargestellt haben dies Fischbacher, Fong und Fehr (2009) anhand von Variationen des Ultimatumspiels. In der Grundform des Ultimatumspiels müssen sich zwei Spieler über die Verteilung eines Geldbetrages, z.B. 100 Geldeinheiten (GE), einig werden. Der eine Spieler (A) muss dabei dem anderen einen Vorschlag über die Aufteilung der GE unterbreiten. Wenn der andere Spieler (B) den Vorschlag annimmt, kommt die von A vorgeschlagene Verteilung der GE zustande und das Spiel ist beendet. Wenn B jedoch nicht annimmt, bekommt keiner der beiden Spieler auch nur eine GE; die GE gehen also zurück zum Spielleiter und das Spiel ist beendet. Wären alle Menschen Homines Oeconomici, wäre zu erwarten, dass A den kleinsten teilbaren Betrag an GE (zur Vereinfachung wird hierbei in der Regel von 1 GE ausgegangen) anbietet und B dieses Angebot annimmt. Das Gleichgewicht der Verteilung, das zustande kommt, wäre also 99 GE für A und 1 GE für B. B würde diese Verteilung annehmen, da für ihn als Homo Oeconomicus der Zugewinn einer GE stets positiv ist, sprich, besser als gar kein Zugewinn an GE. Da A dies antizipiert, ist es für ihn die nutzenmaximierende Lösung, B nur 1 GE anzubieten. Tatsächlich zu beobachten ist aber, dass B Angebote unterhalb von 20 Prozent der zu verteilenden Summe mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit ablehnt (Fehr et al. 2002: 11). Da A dies erwartet, bietet er B einen höheren Anteil

⁵ Mitunter wird der Homo Oeconomicus im Unterscheid dazu als Akteur definiert, dessen Präferenzen auch altruistische Anliegen umfassen können. Ein solch offener Vorteilsbegriff wurde paradigmatisch von Gary Becker ausgearbeitet (z.B. 1976). Für die Notwendigkeit auf diesen Hinweis an dieser Stelle danken wir einem sehr hilfreichen anonymen Gutachten.

der GE an, um sicherzustellen, dass B die Verteilung akzeptiert. Im Schnitt bekam B gar 42,7 Prozent der GE (vgl. Fischbacher et al. 2009: 536).⁶

Es ist allerdings verblüffend, mit welchen simplen Modifizierungen der ursprünglichen Struktur des Ultimatumspiels Fischbacher, Fong und Fehr in der Lage sind, das Ergebnis der Interaktion erheblich zu beeinflussen. So führten sie neben B einen zweiten Spieler (B2) in das Ultimatumspiel ein, der gleichzeitig mit B das Angebot von A annehmen oder ablehnen kann. Nehmen sowohl B als auch B2 das Angebot an, wird gelöst, welcher von beiden den versprochenen Anteil erhält. Nimmt keiner der beiden das Angebot an, kommt der Deal nicht zustande und niemand bekommt GE (auch A nicht). Nimmt beispielsweise B2 das Angebot an und B lehnt es ab, kommt die von A vorgeschlagene Verteilung der GE zwischen A und B2 zustande; B geht leer aus. Im umgekehrten Fall, B nimmt an und B2 lehnt ab, kommt die Verteilung zwischen A und B zustande; B2 geht leer aus.

Wohingegen im Fall, in dem ein Spieler allein über das Zustandekommen der Verteilung entscheidet, im Schnitt 42,7 Prozent der GE als Verteilung angenommen werden, kam nun im Schnitt eine Verteilung von 25,5 Prozent der GE für die annehmenden Spieler heraus. Die Spieler, die das Angebot annehmen oder ablehnen müssen, können von A nun also mit einem erheblich geringeren Anteil GE abgespeist werden und der Deal kommt trotzdem zustande. Noch eklatanter wird der Unterschied, wenn Fischbacher, Fong und Fehr anstatt einem weiteren potentiellen Annehmer, der von A vorgeschlagenen Verteilung, vier weitere am Spiel teilnehmen lassen. Im Schnitt gingen die angenommenen Angebote dabei sogar auf 16,2 Prozent der GE nach unten (Fischbacher et al. 2009: 536).

Auffällig ist folgendes: Sobald mehr als ein Spieler die Möglichkeit hat das Angebot der Verteilung an GE anzunehmen, findet eine Annäherung des Ergebnisses der Interaktionssituation an das Ergebnis statt, das herauskommen würde, wenn sich tatsächlich alle Akteure wie *Homines Oeconomici* verhalten würden. Da sich gemäß den Experimenten des Teams um Fehr (siehe oben) aber circa 50 Prozent der Akteure grundsätzlich wie *Homines Oeconomici* und circa 50 Prozent grundsätzlich wie *Homines Reciprocantes* verhalten, lässt dies darauf schließen, dass die *Homines Oeconomici* in diesem Fall in der Lage sind, die Interaktionssituation zu dominieren; sprich, sobald ein zweiter potentieller Annehmer der Geldeinheiten ins Experiment eingeführt wird, kommt trotz gleichbleibender Anwesenheit des Anteils an *Homines Reciprocantes* ein Ergebnis heraus, das erwartet werden würde, wenn der Anteil an *Homines Oeconomici* gestiegen wäre. Fischbacher, Fong und Fehr explizieren, dass dies auf die Abschwächung des Bestrafungsmechanismus für das eigennützige Verhalten der *Homines Oeconomici* zurückzuführen ist, welcher aus der Erhöhung der Anzahl potentieller Annehmer der von A vorgeschlagenen Verteilung resultiert (Fischbacher et al. 2009: 531). Selbst wenn B ein *Homo Reciprocans* ist – und damit grundsätzlich bereit, unfaires Verhalten zu bestrafen, auch wenn es ihn etwas kostet –, steigt

⁶ Dass das von der Standardtheorie der Ökonomie erwartete Ergebnis einer 99 zu 1 Verteilung nicht erreicht wird, lässt sich freilich dadurch erklären, dass sich nicht alle Akteure wie *Homines Oeconomici* verhalten und dass auch diejenigen Akteure, die sich wie *Homines Oeconomici* verhalten, dies antizipieren und dementsprechend ihre Entscheidungen anpassen.

die Wahrscheinlichkeit, dass er ein sehr ungleiches Angebot über die Verteilung der GE annimmt und damit genauso handelt, wie ein Homo Oeconomicus handeln würde.

Wird angenommen, B sei tatsächlich ein Homo Reciprocans – sei also bereit, ein als unfair empfundenenes Verhalten von A zu bestrafen, selbst wenn ihn dies GE kostet – wird er im konkreten Fall davon abgehalten, ein als unfair empfundenenes Angebot von A zu bestrafen, weil neben ihm noch ein B2 sitzt, der das Angebot von A annehmen könnte. In diesem Fall würde die von A vorgeschlagene Verteilung zwischen A und B2 zustande kommen. B wäre der Dumme. Er würde leer ausgehen, ohne dass A für sein unfaires Verhalten bestraft worden wäre. Wegen der Existenz von B2 kann B die Bestrafung von A nicht sicherstellen. Daher entsteht für B ein zusätzlicher Anreiz, das Angebot anzunehmen. Wenn er davon ausgeht, dass A aufgrund des Verhaltens von B2 nicht bestraft wird, hat er zumindest noch die Chance, den angebotenen Teil der GE (welcher ja im Fall beiderseitiger Annahme durch Los zwischen B und B2 zugeteilt wird) zu bekommen. Dies ändert sich nur, wenn er gute Gründe hat anzunehmen, dass B2 ein unfaires Angebot von A ebenfalls ablehnen wird. Dann wird er sich, weil er ein Homo Reciprocans ist, dafür entscheiden, das Angebot von A ebenfalls abzulehnen, um dessen Bestrafung für sein unfaires Verhalten sicherzustellen. Wenn nun neben B2 noch ein B3, B4 und B5 mitspielen, wird die Wahrscheinlichkeit, dass A für ein unfaires Angebot bestraft wird, noch kleiner, da es ja ausreicht, wenn lediglich einer der anderen vier potentiellen Annehmer des Angebots eine Bestrafung von A durch Annahme verhindert. Dies erklärt, warum der Wert der im Schnitt angenommenen Angebote noch weiter sinkt, sobald vier anstatt nur ein weiterer potentieller Annehmer mitspielen (Fischbacher et al. 2009: 531f., 540).⁷ Aufgrund der konkreten Ausgestaltung des Ultimatumspiels handeln die Homines Reciprocantes so, dass das Ergebnis der Interaktion den Anschein erweckt, als wäre der Anteil an Homines Oeconomici gestiegen. Dabei reicht es freilich schon, wenn einer der B-Akteure annimmt, dass sich unter ihnen *ein* Homo Oeconomicus befindet, selbst wenn dies eigentlich gar nicht der Fall ist.

Dies ist die eine Seite der Medaille. Wird die Sache von der anderen Seite aus betrachtet, wurde mit diesem Experiment allerdings auch gezeigt, dass die Homines Reciprocantes in der Lage sind, den Homines Oeconomici ihr Verhalten aufzuzwingen, nämlich, wenn ein verlässlicher Bestrafungsmechanismus für eigennütziges Verhalten Teil der Interaktionssituation ist. Bei der ursprünglichen Ausgestaltung des Ultimatumspiels mit nur einem potentiellen Annehmer ist genau das der Fall. Angenommen A wäre ein Homo Oeconomicus, müsste er B dennoch einen Betrag anbieten, der als fair empfunden wird, weil er davon ausgehen muss, dass B ein unfaires Angebot ablehnt und A somit leer ausgehen lässt. Auf eine detaillierte Argumentation dieses Sachverhaltes kann hier verzichtet werden, da sie umgekehrt zum gerade dargestellten Fall, leicht erschlossen werden kann. In Übereinstimmung mit Fehr, Fischbacher und Gächter (2002: 15) konnten Fischbacher, Fong und Fehr (2009) zeigen, dass

⁷ Die niedrigeren Angebote von A im Fall, dass mehr als ein potentieller Annehmer mitspielt, resultieren übrigens aus dem Verhalten der A-Akteure, welche Homines Oeconomici sind. Diese erwarten das Verhalten der B-Akteure und wissen daher, dass auch geringere Angebote ihrerseits eine hohe Wahrscheinlichkeit haben angenommen zu werden (vgl. Fischbacher et al. 2009: 534).

die Existenz eines Bestrafungsmechanismus für eigennutzmaximierendes Verhalten ein wichtiger Parameter für das Ergebnis von Interaktionen ist.

In der Frage, wer die Interaktionssituation dominiert, ist somit weniger entscheidend, wer in der Mehrzahl ist, *Homines Oeconomici* oder *Homines Reciprocantes*, sondern vielmehr die konkrete Ausgestaltung der Interaktion selbst, zum Beispiel, ob es einen Bestrafungsmechanismus gibt oder nicht (explizit hierzu Camerer/Fehr 2006: 47). Schon wenige *Homines Oeconomici* können Interaktionen dominieren, wenn kein Bestrafungsmechanismus vorhanden ist, genauso wie wenige *Homines Reciprocantes* in der Lage sind, Interaktionen zu dominieren, wenn ein Bestrafungsmechanismus für eigennutzmaximierendes Verhalten zur Verfügung steht. In beiden Fällen kann es, wie erwähnt, schon ausreichend sein, wenn die Akteure davon ausgehen, dass zumindest ein *Homo Oeconomicus* oder ein *Homo Reciprocans* in die Interaktion involviert sein könnte, auch wenn dies faktisch gar nicht der Fall ist.

3. Implikationen für die Wirtschaftsethik

Bevor wir zeigen wollen, warum die Ergebnisse Fehrs die wirtschaftsethischen Kräfteverhältnisse weniger in Richtung Individualmoral, sondern vielmehr in Richtung Rahmenordnung verschieben, verdienen zwei Punkte Erwähnung. Der erste betrifft die Relevanz der Laborexperimente Fehrs für die Lebenswelt. Viele Interaktionssituationen außerhalb des Labors, erst recht in den anonymen Massengesellschaften der heutigen Zeit, können analog zu Laborsituationen verstanden werden, in denen kein Bestrafungsmechanismus zur Verfügung steht. Dies ist der Fall, weil Massengesellschaften so viele verschiedene Möglichkeiten für Interaktionen bieten, dass es schwer ist, eigennutzmaximierende Akteure von kooperierenden zu unterscheiden – die Spreu vom Weizen zu trennen. Sich ausbeuterisch zu verhalten kann in Massengesellschaften eine auch langfristig gewinnbringende Strategie sein, weil der Ausbeuter sich beim Ausgebeuteten einfach nicht mehr blicken lässt und letzterem damit keine Gelegenheit zur Bestrafung seines egoistischen Verhaltens gibt. Er profitiert davon, stets wieder genügend neue Möglichkeiten zur Interaktion mit anderen Interaktionspartnern zu haben, die er ebenfalls wieder ausbeutet. In den Massengesellschaften unserer Zeit gilt eben nicht mehr die alte Weisheit, dass man sich im Leben immer zweimal trifft. Oder mit Martin Hollis (1998: 32): “in today’s shifting societies of partial strangers, we can all be invisible often enough”.

Daraus wird ersichtlich – und dies ist der zweite Punkt, der Erwähnung verdient –, warum die Annahme, dass das *Homo-Oeconomicus*-Modell eine überzeugende Beschreibung tatsächlicher Menschen darstellt, so viel Überzeugungskraft entfalten konnte, sodass es nicht selten von einer konstruktivistischen Annahme zu einem anthropologischen Faktum hochstilisiert wurde. Die Ergebnisse von Interaktionssituationen in anonymen Massengesellschaften erwecken oftmals den Anschein, als wären in ihnen lediglich *Homines Oeconomici* am Werk. Stattdessen sind, aufgrund des Fehlens eines Bestrafungsmechanismus, in diesen Situationen schon wenige *Homines Oeconomici* ausreichend, um die Situation zu dominieren. Sie bringen die anderen Interaktionsteilnehmer dazu, sich ebenfalls wie *Homines Oeconomici* zu verhalten, weil die zur Kooperation bereiten Teilnehmer wissen, dass sie die bedingungslosen Eigennutzmaximierer nicht bestrafen können und das Ausgebeutetwerden somit nur

verhindern können, wenn sie sich selbst ausbeuterisch verhalten bzw. wie in den oben dargestellten Experimenten, ausbeuterisches Verhalten anderer nicht bestrafen. In den Worten der Spieltheorie: Sie betreiben präventive Gegendefektion.

Nach diesen Vorbemerkungen wollen wir nun zunächst zeigen, dass Fehrs Experimente nicht als Beleg für die Auffassung der individualmoralischen Position herangezogen werden können, wonach gesellschaftliche Verbesserungen im Kielwasser moralischer Verbesserungen der Individuen schwimmen. Der direkteste Weg, diesen Nachweis zu führen, besteht darin, sich zu überlegen, ob eine Erhöhung des Anteils der moralischen Akteure unter allen Akteuren das Ergebnis der Interaktionssituation moralischer machen würde. Ein moralischeres Ergebnis der Interaktionssituation würde in Einklang mit weitverbreiteten moralischen Intuitionen darin bestehen, eine höhere Gleichverteilung der Geldeinheiten zwischen Spieler A und dem bzw. den Spieler(n) B herzustellen.⁸ In diesem Sinn ist das Ergebnis des Spiels mit einem potentiellen Annehmer moralischer als das mit zwei potentiellen Annehmern und letzteres wiederum moralischer als das mit fünf potentiellen Abnehmern. Bei den von Fehr unterschiedenen Akteurstypen ist der bedingungslose Altruist – auch hier folgen wir nicht unumstrittenen aber doch sehr weitverbreiteten moralischen Intuitionen – als moralischer anzusehen als der Homo Reciprocans und letzterer wiederum als moralischer als der Homo Oeconomicus. Hätten die Verfechter der Individualmoral recht, müsste ein Steigen des Anteils an bedingungslosen Altruisten auf Kosten des Anteils an Homines Reciprocans oder auf Kosten des Anteils an Homines Oeconomici sowie ein Steigen des Anteils an Homines Reciprocans auf Kosten des Anteils an Homines Oeconomici ein moralischeres Ergebnis der Interaktionssituation mit sich bringen. Dies zieht drei zu untersuchende Fälle nach sich, wobei jeder dieser drei Fälle in zwei Typen unterteilt werden muss, je nachdem ob ein Bestrafungsmechanismus vorhanden ist oder nicht. (Zur Vereinfachung nehmen wir an, dass A, der Anbieter der Geldeinheitenverteilung, ein Homo Oeconomicus ist, womit ausschließlich der/die potentielle(n) Annehmer den Unterschied in Bezug auf die Fairness des Ergebnisses der Interaktionssituation ausmacht/en.)

Fall 1 – Homines Reciprocans mehr, Homines Oeconomici weniger: Das Steigen von Homines Reciprocans auf Kosten des Anteils an Homines Oeconomici (der Anteil an bedingungslosen Altruisten bleibt gleich) hätte ceteris paribus eindeutig positive Auswirkungen auf das Ergebnis der Interaktionssituation. Bei Vorhandensein eines starken Bestrafungsmechanismus, also in der Ausgangssituation des Ultimatumspiels mit nur einem potentiellen Annehmer des Angebots, würde eine derartige Erhöhung des Anteils an Akteurstypen eine höhere Gleichverteilung hervorbringen, weil A wüsste, bzw. mit der Zeit merken würde, dass sich seltener ein Akteur findet, der eine als unfair empfundene Verteilung annehmen wird. Wäre B ein Homo Oeconomicus, könnte A auch mit einem unfairen Angebot durchkommen, da B nicht bereit ist, sich die Bestrafung des unkooperativen Verhaltens von A etwas kosten zu lassen. B würde auch ein Angebot von 99 zu 1 GE annehmen, da er seinen Nutzen durch die eine GE ja er-

⁸ Sogar Robert Nozick (1974: 198), einer der heftigsten Kritiker des Egalitarismus, würde hier zustimmen, da dies ein typischer ‚Manna-vom-Himmel-Fall‘ ist, in welchem auch nach Nozicks Dafürhalten absolute Gleichheit ein entscheidendes Gerechtigkeitsprinzip ist.

höht, was seinen etwaigen Ärger über das unfaire Verhalten von A aufwiegt. Wäre hingegen die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass B ein Homo Reciprocans ist, müsste A fairere Angebote unterbreiten, um seinen Nutzen zu maximieren, da er fürchten muss, dass B ein als unfair empfundenen Angebot ablehnt, weil Homines Reciprocantes ja bereit sind, unfaires Verhalten zu bestrafen. Im Fall, in dem bei Vorhandensein eines starken Bestrafungsmechanismus der Anteil von Homines Reciprocantes auf Kosten des Anteils an Homines Oeconomici steigt – die Menschheit also moralischer geworden wäre –, ist die Annahme der Verfechter der Individualmoral bestätigt, wonach die Erhöhung der Moralität von Individuen die moralische Qualität der Ergebnisse von Interaktionssituationen mit sich bringt.

Im Fall derselben Verschiebung des Anteils an Akteuren und bei Abwesenheit eines starken Bestrafungsmechanismus, also bei der Ausprägung der Interaktionssituation, in der neben B noch einer oder gar vier potentielle Annehmer anwesend sind, gilt dasselbe, wenn auch ein wenig abgeschwächt. Je höher der Anteil an Homines Reciprocantes auf Kosten des Anteils an Homines Oeconomici, desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass bei Vorhandensein von zwei oder gar vier potentiellen Annehmern gar kein Homo Oeconomicus unter ihnen verweilt und ein unfaires Angebot von A damit abgelehnt wird, was A zu einem faireren Angebot veranlassen wird. Freilich müssen hierzu auch die B-Akteure wissen, dass die Wahrscheinlichkeit hoch ist, dass unter ihnen kein Homo Oeconomicus ist und jeder B muss wissen, dass auch die anderen B-Akteure dies wissen. Auch hier somit gilt, wenn auch durch zusätzlich einzuführende intersubjektive Wissensannahmen ein wenig abgeschwächt, der von den Verfechtern der Individualmoral prognostizierte Effekt.

Fall 2 – Bedingungslose Altruisten mehr, Homines Oeconomici weniger. Der nächste zu betrachtende Fall ist der, in dem eine moralische Verbesserung der Menschen dadurch erreicht wird, dass einige B-Akteure von Homines Oeconomici zu bedingungslosen Altruisten konvertieren. In Bezug auf das Ergebnis der Interaktionssituation würde sich nun aber paradoxerweise nichts ändern, sprich, es würde keine höhere Gleichverteilung der GE resultieren. Der Anbieter einer Verteilung A kommt mit unfairen Angeboten genauso gut durch, wie wenn kein einziger Homo Oeconomicus konvertiert wäre. Sowohl in der Ausprägung der Interaktionssituation mit starkem Bestrafungsmechanismus als auch in der mit schwachem Bestrafungsmechanismus werden unfaire Angebote von A mit gleicher Wahrscheinlichkeit angenommen. Unterschiede werden sich lediglich im Motiv der Annehmer ergeben. Während die Homines Oeconomici ein unfaires Angebot, z.B. das Angebot einer 99 zu 1 Verteilung, annehmen, weil es sie immer noch ein wenig besser stellt, werden die bedingungslosen Altruisten ein derartiges Angebot annehmen, weil sie auch bei einem unfairen Angebot kooperieren wollen oder anders ausgedrückt, dem A nicht verderben wollen, dass er seine 99 GE erhält. Der Anbieter A würde diesen Unterschied im Motiv gar nicht bemerken, da er genauso viele Annahmen seiner unfairen Angebote erhält, wie vor der Konversion einiger Homines Oeconomici zu bedingungslosen Altruisten. Der von den Verfechtern der Individualmoral prognostizierte Effekt einer moralischen Verbesserung gesamtgesellschaftlicher Ergebnisse durch eine moralische Verbesserung der Individuen bleibt in diesem Fall aus, was unabhängig von der Existenz eines starken oder schwa-

chen Bestrafungsmechanismus gilt, weil ein solcher ja weder von *Homines Oeconomici* noch von bedingungslosen Altruisten genutzt werden würde.

Fall 3 – Bedingungslose Altruisten mehr, Homines Reciprocantes weniger: Schließlich steht noch der Fall aus, in dem sich einige *Homines Reciprocantes* zu bedingungslosen Altruisten bekehren lassen. Auch dies wäre eine moralische Verbesserung der Individuen. Bei Bestehen eines starken Bestrafungsmechanismus (nur ein potentieller Annehmer B) führt dies dazu, dass A mit unfairem Angeboten durchkommt, die Ungleichverteilung der GE also zunimmt. Während ein *Homo Reciprocans* ein als unfair empfundenes Angebot von A ablehnt und den *Homo Oeconomicus* A damit dazu bringt, faire Angebote zu unterbreiten, wird ein bedingungsloser Altruist dies nicht tun. Der bedingungslose Altruist wird jede, auch die 99 zu 1 Verteilung als die unfairste aller möglichen Verteilungen annehmen, weil er den Zugewinn des A aus altruistischen Motiven nicht verhindern will. Der bedingungslose Altruist ist im Gegensatz zum *Homo Reciprocans* nicht bereit, den ihm zur Verfügung stehenden Bestrafungsmechanismus zu nutzen. Der Anbieter A wird darauf reagieren, indem er immer unfaire Angebote unterbreitet, denn mit der Ersetzung von *Homines Reciprocantes* durch bedingungslose Altruisten steigt die Wahrscheinlichkeit der Annahme unfairer Angebote.

Es ist leicht zu sehen, dass sich, wie auch schon in den beiden vorherigen Fällen, das gleiche Resultat für die Situation mit zwei oder gar mit vier potentiellen Annehmern ergibt. Auch hier wird das Ansteigen der bedingungslosen Altruisten den zwar im Gegensatz zum Ausgangsfall schwächeren, aber dennoch vorhandenen Bestrafungsmechanismus abschwächen. In diesem Fall ergibt sich mithin das Gegenteil zur von den Verfechtern der Individualmoral prognostizierten Verbesserung der Gesellschaft durch Verbesserung der Individuen. Die moralischeren Individuen führen unmoralischere gesellschaftliche Ergebnisse herbei.

Der Test des der individualmoralischen Position zugrundeliegenden Anspruchs, wonach moralischere Individuen eine in den Ergebnissen ihrer Interaktionssituation moralischere Gesellschaft hervorbringen, ist geprüft an den Experimenten des Teams um Fehr ernüchternd. Nur in einem Fall, nämlich in dem Fall, in dem *Homines Reciprocantes* an die Stelle von *Homines Oeconomici* treten, führt eine Erhöhung der individuellen Moralität zu einer Erhöhung der moralischen Qualität des Ergebnisses der Interaktionssituation. Sobald der Anteil der bedingungslosen Altruisten als dem moralischsten der drei Interaktionstypen erhöht wird, bleibt der erhoffte Effekt einer Verbesserung der moralischen Qualität des Ergebnisses der Interaktionssituation aber entweder aus (der Fall, in dem aus *Homines Oeconomici* bedingungslose Altruisten werden) oder verdreht sich gar in sein Gegenteil (der Fall, in dem *Homines Reciprocantes* bedingungslose Altruisten werden). Die Ergebnisse der Verhaltensökonomik entscheiden den Kampf zwischen den Verfechtern der Individualmoral und denjenigen der Rahmenordnung also keineswegs zugunsten der ersteren. Die Gleichung geht nicht auf, wonach die von der Verhaltensökonomik gestreuten Zweifel an der Sinnhaftigkeit des *Homo-Oeconomicus*-Konzepts das Gewicht in Richtung der Verfechter der Individualmoral verschieben würden.

Vielmehr unterstreichen die Ergebnisse Fehrs die Annahme, dass Veränderungen in der Rahmenordnung den entscheidenden Einfluss auf die moralische Qualität der

Ergebnisse von Interaktionssituationen ausüben. Je nach Rahmenbedingung dominieren entweder die *Homines Reciprocantes* die Interaktionssituation oder die *Homines Oeconomici*. Ist ein gut funktionierender Bestrafungsmechanismus für ausbeuterisches Verhalten vorhanden, zwingen die *Homines Reciprocantes* mit ihrer Nutzung dieses Bestrafungsmechanismus die *Homines Oeconomici* dazu, sich moralisch zu verhalten, ergo, fairere Angebote zu unterbreiten. Ist kein solcher Mechanismus vorhanden, bringen die *Homines Oeconomici* die *Homines Reciprocantes* dazu, auch unfaire Angebote anzunehmen, Angebote, die sie sonst bestrafen würden (siehe den Fall mit vier potentiellen Annehmern). Letzterer Fall wird von Karl Homann (1997: 20), dem Verfechter der Rahmenordnung, antizipiert, wenn er schreibt, dass der *Homo Oeconomicus* unter bestimmten Rahmenbedingungen das Ergebnis der Interaktionssituation dominiert, selbst „wenn es ihn empirisch gar nicht ‚gibt“ – bzw., in Bezug auf Fehrs Experimente, selbst wenn er in der Unterzahl ist.⁹

Die Position, wonach der Rahmenordnung eine hohe Relevanz für das Ergebnis von Interaktionssituationen zukommt, wird bestätigt, insofern selbst kleine Modifikationen der Randbedingungen von Interaktionen große Auswirkungen auf die moralische Qualität des Ergebnisses von Interaktionssituationen nach sich ziehen können. Dies wird erreicht, ganz ohne auf eine Veränderung im relativen Anteil der drei verschiedenen Interaktionstypen angewiesen zu sein. Fehrs Modifikationen des Ultimatumspiels legen die Richtigkeit der Überzeugung nahe, Interaktionssituationen dürften nicht so eingerichtet werden, dass sie anfällig für Ausbeutung durch *Homines Oeconomici* sind.¹⁰ Bei der Einrichtung von Interaktionssituationen muss daher Sorge dafür getragen werden, dass selbige nicht ausbeutbar durch unmoralisch agierende Akteure sind. Auch dies wird von Homann (1997: 21) vorweggenommen, wenn er fordert: „Nur wenn institutionelle Arrangements *homo-oeconomicus*-resistent ausgestaltet werden können, sind sie in der Lage, die gewünschte Rolle zu spielen. Wie man nur TÜV-geprüfte Autos in den Verkehr lässt, so kann der Ökonom nur solche Regeln und Institutionen empfehlen, die den – gedanklichen – *Homo-oeconomicus*-Test bestanden haben. Andernfalls mutet er gerade den moralischen Akteuren die Ausbeutung durch die weniger moralischen Akteure zu“.

Anstatt – wie auf den ersten Blick anzunehmen – die Verfechter der Individualmoral zu stärken, affirmieren die Experimente Fehrs in vielerlei Hinsicht die Verfechter der Rahmenordnung. Ohne angesichts der Vielzahl der Experimente in der Verhaltensökonomik auch nur annähernd den Anspruch vertreten zu können, den wirtschaftsethischen Streit zwischen Verfechtern der Individualmoral und denjenigen der Rahmenordnung entscheiden zu können, hat die vorliegende Arbeit u.E. gezeigt, dass die

⁹ Diese Übereinstimmung mit der Verhaltensökonomik gesteht auch Panther (2005: 87) dem Homannschen Ansatz zu.

¹⁰ Alternativ könnte auch gefragt werden, ob Fehrs Ergebnisse nicht zeigen, dass der bedingungslose Altruist keineswegs der moralischste Akteur ist. Immerhin sorgen die *Altruistic Fools*, wie man die bedingungslosen Altruisten in Anlehnung an *Sens* Redeweise von den *Rational Fools* zu nennen geneigt ist, dafür, dass die Ergebnisse von Interaktionssituationen moralisch unerwünscht sind. Diese alternative Betrachtungsweise würde hier aber zu weit führen und ist darüber hinaus für die vorgenommene Argumentation unproblematisch, da sie ohnehin eher die Verfechter der Rahmenordnung weiter stärken würde.

moralische Qualität der Ergebnisse von Interaktionssituationen mit Veränderungen in den Rahmenbedingungen erstaunlich verlässlich erreicht werden kann. Dies bedeutet im Umkehrschluss freilich nicht, dass Maßnahmen zur moralischen Verbesserung von Individuen irrelevant wären. Zu Recht könnten die Verfechter der Individualmoral – und zwar auch in Bezug auf das Ergebnis von Interaktionssituationen – reklamieren, dass es zumindest den Fall zu verhindern gilt, in dem sich alle Akteure wie *Homines Oeconomici* verhalten. Die hier vorgenommene Untersuchung legt aber nahe, dass die Wirtschaftsethik sich vor allem fragen sollte, welche Implikationen die Verhaltensökonomik in Bezug auf die Einrichtung wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und die richtige Setzung von Anreizen mit sich bringt. In diesem Sinn würde die Wirtschaftsethik ihre Rolle darin sehen, die besten Ergebnisse der Wissenschaft ihrer Zeit für die Einrichtung moralischerer Ergebnisse von Interaktionssituationen zu instrumentalisieren und damit, im besten Fall, die Eintracht in Bezug auf das ‚Wie‘ der moralischen Erhöhung von Moral in der Wirtschaft erhöhen.

Literaturverzeichnis

- Becker, G. S.* (1976): *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: Chicago University Press.
- Camerer, C. F./Febr, E.* (2006): When Does “Economic Man” Dominate Social Behavior?, in: *Science*, Vol. 311/No. 5757, 47–52.
- Febr, E./Fischbacher, U./Gächter, S.* (2002): Strong Reciprocity, Human Cooperation and the Enforcement of Social Norms, in: *Human Nature*, Vol. 13/No. 1, 1–25.
- Fischbacher, U./Fong, C. M./Febr, E.* (2009): Fairness, Errors and the Power of Competition, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 72/No.1, 527–545.
- Gerlach, J.* (2009): Das Zuordnungsverhältnis von Ethik und Ökonomik als Grundproblem der Wirtschaftsethik, in: Korff, W. (Hrsg.): *Handbuch der Wirtschaftsethik Band 1.2*, Berlin: Berlin University Press, 834–883.
- Hollis, M.* (1998): *Trust within Reason*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Homann, K.* (1997): Sinn und Grenze der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik, in: Aufderheide, D./Dabrowski, M. (Hrsg.): *Wirtschaftsethik und Moralökonomik – Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik*, Berlin: Duncker & Humblot, 11–42.
- Nozick, R.* (1974): *Anarchy, State, and Utopia*, New York: Basic Books.
- Panther, S.* (2005): Wirtschaftsethik und Ökonomik, in: Beschorner, T./Hollstein, B./König, M./Lee-Peucker, M.-Y. (Hrsg.): *Wirtschafts- und Unternehmensethik. Rückblick – Ausblick – Perspektiven*, München und Mering: Rainer Hampp Verlag, 67–94.
- Suchanek, A.* (2005): Die Relevanz der experimentellen Ökonomik für die Wirtschaftsethik (Korreferat), in: Beschorner, T./Hollstein, B./König, M./Lee-Peucker, M.-Y. (Hrsg.): *Wirtschafts- und Unternehmensethik. Rückblick – Ausblick – Perspektiven*, München und Mering: Rainer Hampp Verlag, 95–103.