

MAX-PLANCK-INSTITUT FÜR GESELLSCHAFTSFORSCHUNG
MAX PLANCK INSTITUTE FOR THE STUDY OF SOCIETIES



Moralische Voraussetzungen und Grenzen wirtschaftlichen Handelns

Wolfgang Streeck, Jens Beckert (Hg.)



Forschungsberichte aus dem MPiFG

MPiFG Research Reports

3

Wolfgang Streeck, Jens Beckert (Hg.)

Moralische Voraussetzungen und Grenzen wirtschaftlichen Handelns

Ein Kolloquium am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln, 21. April 2006

Max Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln

Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne

March 2007

Forschungsbericht aus dem MPiFG

ISSN 1860-8620

© 2007 by the author(s)

Herausgeber

Jens Beckert und Wolfgang Streeck sind Direktoren am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.

beckert@mpifg.de | streeck@mpifg.de

MPiFG Research Reports are published online in German or English and can be downloaded free of charge.

Downloads

www.mpifg.de

Go to *Publications / Research Reports*

Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung

Max Planck Institute for the Study of Societies

Paulstr. 3 | 50676 Cologne | Germany

Tel. +49 221 2767-0

Fax +49 221 2767-555

www.mpifg.de

info@mpifg.de

Inhalt

Vorwort <i>Wolfgang Streeck und Jens Beckert</i>	7
Kolloquium am 21. April 2007 <i>Programm und Referenten</i>	9
Wirtschaft und Moral: Facetten eines unvermeidlichen Themas <i>Wolfgang Streeck</i>	11
Moral und ökonomisches Gesetz <i>Karl Homann</i>	23
Vorteilshandeln und moralisches Handeln: Ein Kommentar zu Karl Homann <i>Johannes Berger</i>	37
On Some Principles of Ethical Economy <i>Peter Koslowski</i>	43
Einige Bemerkungen zu Peter Koslowskis <i>Principles of Ethical Economy</i> <i>Friedrich Wilhelm Graf</i>	59

Vorwort

Mit dem vorläufigen Siegeszug neoliberaler Wirtschaftskonzeptionen seit den späten siebziger Jahren hat sich in den Sozialwissenschaften immer stärker ein Bild wirtschaftlichen Handelns in den Vordergrund geschoben, das dieses allein durch die materiellen Eigeninteressen der beteiligten Akteure motiviert sieht. Diese Vorstellung ist nicht Ergebnis empirischer Forschung. Vielmehr kann sie als normative Ableitung aus einer Auffassung von Wirtschaft gelten, derzufolge nur derjenige im – nunmehr weltweiten – Wettbewerb überleben kann, der sein Handeln radikal an (notgedrungen zumeist kurzfristigen) Maximierungszielen ausrichtet. Damit dies möglich ist und wirklich wird, werden zugleich institutionelle Veränderungen gefordert, die zu einer stärkeren Marktsteuerung des Wirtschaftssystems führen und damit wirksame Anreize zu effizienzsteigernder Vorteilsverfolgung als Voraussetzung für Wettbewerbsfähigkeit schaffen.

Allerdings ist die Legitimation einer zunehmend marktorientierten Wirtschaftspolitik und einer am Shareholder-Value orientierten Unternehmenssteuerung durch den Nutzen ausschließlich selbstinteressierten Handelns vielfältiger Kritik ausgesetzt. Dabei geht es etwa um die sozialen Folgen der stärkeren Marktorientierung, die sich in unsicheren Beschäftigungsverhältnissen, der Abwanderung von Arbeitsplätzen, der Verdichtung von Arbeitsprozessen und größerer Einkommensungleichheit zeigen. Es geht auch um die Frage, inwieweit ein immer stärker durch Märkte reguliertes Wirtschaftssystem dauerhaft die Voraussetzungen seines eigenen Funktionierens reproduzieren kann. Werden die von Beteiligungsgesellschaften erworbenen Unternehmen bei steigenden Finanzierungskosten der ihnen aufgebürdeten Schulden noch überleben können? Wie viel soziale Ungleichheit ist mit Kooperation und Vertrauen vereinbar? Unterminiert eine marktgesteuerte Wirtschaft ihre ökologischen Voraussetzungen?

Allerdings: Auch wenn man aus normativen oder funktionalen Erwägungen einer immer stärkeren Marktsteuerung des Wirtschaftssystems skeptisch gegenübersteht, beantwortet dies noch nicht die Frage nach Alternativen. Die Probleme keynesianischer Makrosteuerung in den siebziger Jahren sind noch gut im Gedächtnis. Die hier wiedergegebenen Beiträge setzen sich mit einem anderen, aus der Geschichte der Wirtschaftswissenschaften und der Soziologie gut bekannten Steuerungsmechanismus auseinander: mit der moralischen Einbindung wirtschaftlichen Handelns. Ethische Maximen grenzen die Handlungsoptionen rationaler Akteure ein und beeinflussen damit die Resultate wirtschaftlicher Interaktionen. Etwa wenn Verträge eingehalten werden, auch wenn sich der Vertragspartner unbemerkt davonstehlen könnte. Wenn Unternehmen auch dann auf Entlassungen verzichten, wenn diese den Gewinn steigern würden. Oder wenn Konsumenten ihre Kaufentscheidungen auch an der „Fairness“ der Arbeitsbedingungen in den Produktionsländern orientieren.

Wie der Einfluss moralischer Handlungsorientierungen zu bewerten ist, ob er die Funktionsfähigkeit der Wirtschaft verbessert oder beeinträchtigt, ob man angesichts von Wettbewerbsdruck überhaupt in relevantem Ausmaß mit moralisch orientiertem Handeln in wirtschaftlichen Kontexten rechnen kann und wie sich moralisches Handeln in die moderne Wirtschaftstheorie und -soziologie integrieren lässt, dies alles sind hoch aktuelle und zugleich hoch umstrittene Fragen. Sie rühren an unser Grundverständnis von Wirtschaft und an die Grundlagen des Verhältnisses zwischen Wirtschaft und Gesellschaft.

Mit dem im Frühjahr 2006 veranstalteten Kolloquium „Moralische Voraussetzungen und Grenzen wirtschaftlichen Handelns“ begann das Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung eine neue Veranstaltungsreihe. Mit dem unregelmäßig stattfindenden „Kolloquium“ wollen wir ein Forum zur Diskussion allgemeiner gesellschaftspolitischer und gesellschaftstheoretischer Fragen schaffen, die über das hinausgehen, was wir in unseren überwiegend empirisch orientierten Forschungsprojekten untersuchen können. Dabei geht es uns auch darum, bei aller notwendigen Spezialisierung die „großen Fragen“ nicht aus den Augen zu verlieren. Derartige Fragen von öffentlichem, politischem und normativem Interesse stehen zwar immer im Hintergrund unserer Forschungsprogramme, werden aber dann im eigentlichen Forschungsprozess kaum mehr explizit zum Gegenstand.

In den Kolloquien des MPIfG sollen nicht primär Wissenschaftler unseres Instituts zu Wort kommen, sondern Experten, die sich auf dem behandelten Gebiet einen Namen gemacht haben und bereit sind, sich auf die normative oder gar „kulturelle“ Bedeutung ihres Forschungsgegenstandes einzulassen. Wichtig ist uns dabei die Interdisziplinarität der Veranstaltung, die auch dazu beitragen soll, der Sozialwissenschaft Perspektiven auf das behandelte Thema zu erschließen, mit denen sie nicht ohne Weiteres vertraut ist. Ob uns dies mit unserem ersten Kolloquium gelungen ist, mögen die Leser der hier abgedruckten fünf Beiträge selbst beurteilen.

Köln, den 25. Januar 2007

Wolfgang Streeck und Jens Beckert

Moralische Voraussetzungen und Grenzen wirtschaftlichen Handelns Ein Kolloquium am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln

Freitag, 21. April 2006

Programm

Eröffnung und Begrüßung

Jens Beckert

Einleitung

Wolfgang Streeck

Moral und ökonomisches Gesetz
unter Bedingungen der Globalisierung

Karl Homann

Einleitung in die Diskussion

Johannes Berger

Wirtschaftsethik als ethische Ökonomie

Peter Koslowski

Einleitung in die Diskussion

Friedrich-Wilhelm Graf

Moralische Voraussetzungen
und Grenzen wirtschaftlichen Handelns
(Podiumsdiskussion)

Jens Beckert, Johannes Berger,

Friedrich-Wilhelm Graf, Karen Horn

Moderation

Wolfgang Streeck

Referenten

Jens Beckert

MPIfG

beckert@mpifg.de

Johannes Berger

Universität Mannheim

jberger@sowi.uni-mannheim.de

Friedrich-Wilhelm Graf

Ludwig-Maximilian-Universität,

München, und Wissenschaftskolleg Berlin

friedrichw.graf@theol.uni-muenchen.de

Karen Horn

Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung

Karl Homann

Ludwig-Maximilian-Universität, München

karl.homann@lrz.uni-muenchen.de

Peter Koslowski

Vrije Universiteit Amsterdam

p.koslowski@ph.vu.nl

Wolfgang Streeck

MPIfG

streeck@mpifg.de

Wirtschaft und Moral: Facetten eines unvermeidlichen Themas¹

Wolfgang Streeck

Braucht wirtschaftliches Handeln moralische Grundlagen? Gelten für wirtschaftliches Handeln moralische Grenzen? Nicht – folgt man dem Gründungsdokument der modernen Wirtschaftstheorie – wenn Moral bedeuten soll, zugunsten anderer auf eigene Interessen zu verzichten:

It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own interest. We address ourselves, not to their humanity but to their self-love, and never talk to them of our own necessities but of their advantages.
(Smith 1993 [1776]: 22)

In der Ökonomie, so kann man das verstehen, und so jedenfalls versteht es der neoliberale Mainstream von heute, hat Sentimentalität keinen Platz; beim Geld, sagt der Volksmund, beziehungsweise beim Grenznutzenausgleich, sagt die Wirtschaftstheorie, hört die Freundschaft auf. Zaghafte Gemüter mögen einwenden, dass derselbe Smith, bevor er sich mit den Ursachen des Reichtums der Nationen befasste, eine *Theory of Moral Sentiments* (1759) geschrieben habe. Aber im Vergleich zum späteren ist das frühere Buch fast vergessen, und wie sich die beiden überhaupt zueinander verhalten, hat keiner der wenigen, die sich die Frage gestellt haben, überzeugend darlegen können. Vielleicht war es bei Smith mit den moralischen Gefühlen auch tatsächlich nicht sehr weit her. Ein Zeichen hierfür könnte sein, dass sich in seinen Schriften kein einziger Hinweis auf die Ereignisse findet, die sich zu seinen Lebzeiten unmittelbar vor seiner Haustür abspielten und die Marx später als „ursprüngliche Akkumulation“ beschrieb (Marx 1966 [1867]: 765 ff.): die gewaltsame Vertreibung der Hirten und Bauern aus dem schottischen Hochland und ihre anschließende Verelendung im Zuge der Durchsetzung eben jener modernen Ökonomie, die Smith in *Wealth of Nations* als das zwanglose Resultat einer natürlichen „propensity to truck, barter and exchange one thing for another“ (Smith 1993 [1776]: 21) beschreibt.

Heute ist beides vergessen: die Theorie der moralischen Gefühle ebenso wie die Gewalt, die den Übergang aus der Subsistenz- in die moderne Wachstums- und Maximierungswirtschaft erst ermöglichte. Für die herrschende Lehre ist Wirtschaft die heile Welt eines moralisch ungebundenen und eben deshalb Wohlstand und spontane Ordnung hervorbringenden Selbstinteresses. Mandeville, der 1723 die Smith'sche Geringschätzung des Wohlwollens als Standortfaktor vorweggenommen hatte, scheint auf der ganzen Linie gesiegt zu haben: Mag die Habgier dem Moralisten als privates Laster gelten, so ist sie für den effizienztheoretischen Ökonomen eine öffentliche Tugend. Denn nur das freie Spiel selbstinteressierter Marktkräfte garantiert die zweckmäßigste und sparsamste Verwendung knapper Ressourcen, und glaubt man dem „Washington

1 Ich danke Jens Beckert und Martin Höpner für wertvolle Hinweise.

consensus“ unserer Tage, garantiert es persönliche Freiheit und politische Demokratie gleich mit. Wer sich selbst bereichert, bereichert auch alle anderen. Wirtschaftliches Handeln, so der *cantus firmus* des modernen Kapitalismus, *darf* nicht nur moralfern und moralentleert stattfinden, sondern *muss* es sogar, wenn es seine wünschenswerten Wirkungen nicht nur für den Einzelnen, sondern auch für die Gesellschaft als Ganzes voll entfalten soll.

Nicht, dass manch einem dabei nicht ein wenig unheimlich würde, oder doch werden könnte. Kaum etwas lernen die Studenten von heute so schnell und so gerne wie die intellektuell eher anspruchslose positive Anthropologie der *transaction cost economics* von Oliver Williamson (1975), derzufolge der wichtigste Charakterzug des menschlichen Akteurs *opportunism with guile* sein soll. „Rational choice“ beherrscht die Stunde; Moral ist nicht cool. Das war, trotz Smith, nicht immer so. In den ideellen Traditionsbeständen des westlichen Kapitalismus, auf die in Sonntagsreden ab und zu noch immer zurückgegriffen wird, finden sich vielfältige Vorstellungen einer notwendigen intrinsischen Wertgebundenheit wirtschaftlichen Handelns. So ging es der von Weber beschriebenen protestantischen Wirtschaftsethik gerade nicht um Bereicherung, sondern um Treuhänderschaft; im Katholizismus verpflichtete Privateigentum zu paternalistischer Fürsorge für die abhängig Beschäftigten; und im Zivilrecht vor der *Law-and-Economy*-Ära findet sich die Figur des „ehrbaren Kaufmanns“, dessen Ehre der Verfolgung seines wirtschaftlichen Interesses Grenzen setzt. Tugendkataloge dieser Art unterstellen einen Spielraum auch für wirtschaftliches Handeln, der unterschiedlich ausgeschöpft werden kann und deshalb ethische Entscheidungen ermöglicht und verlangt. Heute dagegen wird uns die wirtschaftliche Welt eher als „stahlhartes Gehäuse“ in Sinne von Webers machtvoller Metapher für ein fest etabliertes, strukturell verfestigtes, von objektiven „Gesetzen“ regiertes Sozialsystem beschrieben, in dem man wertfrei funktionieren kann und muss, weil einem außer „mechanischer“ Anpassung (Weber 2002 [1904/5]: 224) ohnehin nichts übrig bleibt. An die Stelle ethisch bewertbarer Handlungsalternativen tritt in der modernen Ökonomie ein Determinismus des Marktes, der sich mit dem Vulgärmarxismus darin völlig einig weiß, dass ein Unternehmer, der sich moralische Flausen in den Kopf setzen ließe, vom Wettbewerb eliminiert würde. Der einzige Unterschied ist, dass die akademische Wirtschaftstheorie aus diesem Umstand für sich die Aufgabe ableitet, dem sein Interesse und nichts anderes verfolgenden Wirtschaftssubjekt, das ja „bei Strafe des Untergangs“ nicht anders kann, dabei ein gutes Gewissen zu verschaffen.

Dass nach einem solchen weiterhin Nachfrage besteht, ist freilich bemerkenswert und wird uns im Folgenden noch beschäftigen. Wirtschaft als demoralisierte soziale Enklave zu behandeln – als Handlungssystem eigener Art, in dem materielle Interessen an die Stelle von moralischen Verpflichtungen treten – erscheint auf eigenartige Weise zugleich als sachlich plausibel und normativ unbefriedigend. Selbst Emile Durkheim, dem es ja grundsätzlich um den Nachweis ging, dass die moderne Wirtschaft als System selbstinteressiert vereinbarter Arbeitsteilung nur innerhalb einer moralisch, also durch *Bereitschaft zum Interessenverzicht* integrierten Gesellschaft bestehen kann, musste bekanntlich einräumen, dass „die Moral nicht über alles Maß die industriellen, die kommerziellen usw. Funktionen beherrschen (kann), ohne sie zu paralisieren“ (Durkheim 1977 [1893]: 295). Hier deutet sich das von der Soziologie später entwickelte funktionalistische Modell der Ausdifferenzierung der Wirtschaft als eines autonomen, einem eigenen Code folgenden gesellschaftlichen Subsystems an. Allerdings ging Durkheim diesen Weg nicht zu Ende, zweifellos weil er am Ende das Risiko von der Wirtschaft ausgehender gesellschaftlicher Anomie doch für größer hielt als die Gefahr einer moralischen Einschnürung der Wirtschaft durch die Gesellschaft.

Durkheims Frage – und die der soziologischen Klassik insgesamt – war, ob und mit welchen Nebenfolgen für die Gesellschaft als Ganzes eine Ökonomie funktionieren kann, deren Funktionsprinzip darin besteht, dass sie die Maximierung privaten Nutzens von sozialen Bindungen befreit. In immer neuen Permutationen hat sich dieses Thema bis heute immer wieder aufgedrängt. So zeigt die gegenwärtige Renaissance Karl Polanyis, wie im Zeitalter eines neuen wirtschaftlichen Internationalisierungsschubs die Befürchtungen des 19. Jahrhunderts wieder aufleben, dass von einer von sozialen Bindungen befreiten Wirtschaft eine Demoralisierung der Gesellschaft im Ganzen ausgehen könnte, mit der Folge einer krisenhaften Zerstörung des gesellschaftlichen Zusammenhalts. Polanyis Antwort auf die Krisenängste seiner Zeit bestand bekanntlich in seiner Rekonstruktion des Fortschritts der Liberalisierung als *double movement* (1944) – also in einer Theorie, in der sich Erwartungen und Hoffnungen unlösbar miteinander verbanden, dass jede Expansion freier Märkte eine politische Reaktion der Gesellschaft auslösen müsse, die den expandierten Markt mit Hilfe regulativer Institutionen sozialer Kontrolle unterwerfen würde. Dass dies gelingen würde, war freilich nicht garantiert und hing für Polanyi vom Gelingen der dafür nötigen politischen Mobilisierung ab. Damit blieb der Ausgang des Ringens zwischen den beiden Flügeln der Doppelbewegung der modernen Wirtschaftsgesellschaft im Ungewissen des Verlaufs künftiger politischer Konflikte.²

Polanyis Hauptwerk, *The Great Transformation* (Polanyi 1944), entstand in der Mitte des vorigen Jahrhunderts, als Wirtschaftskrise und Weltkrieg das Vertrauen in die Fähigkeit freier Märkte zur Selbstregulierung und in ihre Vereinbarkeit mit sozialer Stabilität tief erschüttert hatten. Knapp drei Jahrzehnte später war es wieder möglich, nicht nur die *Möglichkeit* einer moralischen Eindämmung der Marktwirtschaft zu *bezweifeln*, sondern auch ihre *Notwendigkeit* zu *bestreiten*. Musste für Polanyi wirtschaftliches Handeln im Kapitalismus durch institutionalisierte Regulierung zu sozialer Verantwortung verpflichtet werden, so propagierte Milton Friedman 1970: „The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits“ (Friedman 1970). Das klang zynisch und klingt heute, angesichts von Strukturwandel und Dauerarbeitslosigkeit, eher noch zynischer als damals.³ Hört man freilich genauer hin, so wird klar, dass selbst Friedman bei aller Freude an der Provokation auf eine moralische Rechtfertigung des von ihm gegen die interventionistische Nachkriegsordnung in Stellung gebrachten liberalen Kapitalismus keineswegs verzichten wollte. Auch wenn man seine Maxime zunächst so lesen mag: sie besagt ja nicht, dass Unternehmen *keine* soziale Verantwortung tragen, sondern vielmehr, dass diese darin bestehe, ihre wirtschaftlichen Interessen mit aller Konsequenz und unbeirrt von anderen Zielen zu verfolgen. Ob dies *für sich genommen* moralisch ist oder nicht, interessierte Friedman nicht; für ihn, wie für Mandeville und Smith, war entscheidend, dass in einer kapitalistischen Marktwirtschaft das selbstinteressierte Handeln rationaler Individuen von diesen unintendiert zu einem moralisch wünschbaren Gesamtergebnis aggregiert wird, und zwar umso mehr, je kapitalistischer die Marktwirtschaft ist und je uneingeschränkter selbstinteressiert das individuelle Handeln. Wer egoistisch handelt, so das dialektische Kernstück der liberalen Aufklärung, handelt eben dadurch moralisch, und wer

2 Man könnte, moderner formuliert, auch von einem dynamischen Ungleichgewicht sprechen: Jede Liberalisierung löst Bestrebungen zur Regulierung aus, und jede Regulierung erzeugt Forderungen nach Liberalisierung.

3 Der Friedman von heute heißt Alfred Rappaport und ist der Autor der Bibel der Shareholder-Value-Bewegung. Bei ihm findet sich Friedmans Maxime fast unverändert wieder: „In einer Marktwirtschaft, die die Rechte des Privateigentums hochhält, besteht die einzige soziale Verantwortung des Wirtschaftens darin, Shareholder Value zu schaffen“ (Rappaport 1999 [1986]: 6).

moralisch handeln will, muss egoistisch handeln, auch wenn es ihm noch so sehr gegen den moralistischen Strich gehen mag.

Moral, so könnte man Friedman zusammenfassen, findet sich in der Marktwirtschaft nicht als Mikro-, sondern allein als Makromoral: nicht in den Intentionen der Handelnden, sondern in ihrem unintendierten Resultat. So elegant diese Lösung aber auch erscheinen mag: die mit ihr vollzogene radikale Freisetzung des individuellen wirtschaftlichen Handelns von moralischen Anforderungen ist nicht einmal der ökonomischen Theorie ganz geheuer. Als Beleg kann die in den letzten Jahren zunehmende Ausbreitung neo-institutionalistischer und verhaltenstheoretischer Versuche dienen, Moral mit effizienztheoretischen Mitteln in die Wirtschaft zurückzuholen. Spiel- und Evolutionstheorie sollen zeigen, dass altruistisches, solidarisches, kurz: moralisch tugendhaftes Handeln kein sentimentaler Irrtum, sondern schon deshalb geboten ist, weil es sich auszahlt. Dies ist, wenn ich recht sehe, auch die Lieblingsfigur eines Teils jener hoch heterogenen Disziplin, die sich als „Wirtschaftsethik“ identifiziert: „It pays to be good“ – sei es, weil Gutsein das Image der Marke fördert, oder sei es, weil das Vertrauen anderer in die eigene Tugendhaftigkeit die Kosten von Transaktionen senkt. Man kann jedoch Zweifel haben, ob moralisches Verhalten, dessen Zweck außerhalb seiner selbst: nämlich in der Maximierung von Nutzen liegt, überhaupt als solches bezeichnet werden kann – ganz abgesehen davon, dass eine instrumentell-rational begründete Moral das zur Nutzenmaximierung erforderliche Vertrauen möglicherweise nicht in ausreichendem Maße zu erzeugen vermag.⁴ Andererseits könnte man die aktuellen Versuche, die integrative Dynamik iterativer Spiele als effizienztheoretischen Ersatz für moralische Handlungsorientierungen einzuführen oder alternativ Moral („Kooperation“) evolutionstheoretisch im menschlichen Handlungsapparat so zu verdrahten, dass ihre Präsenz als unproblematisch gelten kann – womit dann die traditionelle Unterscheidung zwischen Interessenverzicht und Interessenverfolgung definitiv oder naturalistisch für entbehrlich erklärt würde – wohlwollend auch als Suche nach neuen Grundlagen sozialer Stabilität unter Bedingungen interpretieren, in denen eine *moralische* Integration der kapitalistischen Wirtschaftsgesellschaft unrealistischer erscheint denn je. Hierauf komme ich weiter unten noch einmal zurück.

Auch in der Soziologie hat sich in den letzten Jahren das Unbehagen an der Vorstellung eines von moralischen Anforderungen entbundenen wirtschaftlichen Handelns neu artikuliert. Die von Talcott Parsons geprägte moderne soziologische Theorie hatte das „adaptive“ Handeln innerhalb des wirtschaftlichen Subsystems der Gesellschaft als Forschungsgegenstand der Wirtschaftstheorie überlassen. In der funktionalistischen Systemtheorie, insbesondere bei Niklas Luhmann, entwickelte sich daraus der Gedanke einer *Eigenlogik des Wirtschaftssystems*, aufgrund derer wirtschaftliches Handeln nur nach wirtschaftlichen Kriterien beurteilt werden könne, also nicht nach solchen, die anderen, von der Wirtschaft unterschiedenen Sozialsystemen zugehören. (Dass dadurch der Ökonomie jegliche politische Steuerbarkeit per se abgesprochen wurde, ermöglichte später einen bequemen Schulterschluss mit dem sich entwickelnden neoliberalen Zeitgeist.) Dem-

4 Ich lasse die Frage beiseite, ob und inwieweit in der heutigen Wirtschaft „gutes“ Handeln zugleich auch nützlich sein kann. Beispiele hierfür lassen sich durchaus finden, etwa wenn Konsumenten Produkte ablehnen, die unter Einsatz von Kinderarbeit hergestellt worden sind, oder wenn die Produktivität von „Wissensarbeit“ davon abhängt, dass die Beschäftigten sich fair behandelt fühlen. „Realisten“ neigen dazu, dies eher für Randphänomene zu halten. Vielleicht sollte man aber im Sinne des weiter unten entwickelten Arguments nicht von vornherein ausschließen, dass moralische Diskurse, die das Niveau der Ansprüche von Konsumenten an die Produktionsbedingungen ihrer Produkte oder von Arbeitnehmern an ihre Arbeitsbedingungen erhöhen, einen Beitrag zur sozialen Regulierung wirtschaftlichen Handelns leisten könnten.

gegenüber ist die neuere Wirtschaftssoziologie zu der Einsicht der Klassiker zurückgekehrt, dass Wirtschaft in Gesellschaft stattfindet und wirtschaftliche Beziehungen zugleich gesellschaftliche, das heißt, normativ begründete Beziehungen sind. Statt einer *Eigenlogik des Wirtschaftlichen*, so die Prämisse eines rapide an Bedeutung gewinnenden Forschungsprogramms, unterliegt Wirtschaft zuallererst einer *Eigenlogik des Sozialen*, deren Wirkungen sich empirisch an den zahlreichen Abweichungen des tatsächlichen wirtschaftlichen Handelns von dem modelltheoretisch vorhergesagten beobachten lassen. Diese erscheinen nicht als behebbare Unvollkommenheiten, die auf mangelhafte Kenntnis oder Durchsetzung ökonomischer Prinzipien zurückgehen, sondern als unvermeidlich und sogar notwendig, wenn Wirtschaft funktionieren soll. „The more people accept the neoclassical paradigm as a guide for their behavior,“ heißt es am Schluss von Amitai Etzioni *The Moral Dimension* (1988) – eines Buches, mit dessen Tenor die meisten der neuen Wirtschaftssoziologen übereinstimmen dürften – „the more their ability to sustain a market economy is undermined“ (Etzioni 1988: 257).

Wirtschaftliches Handeln, so der moderne Liberalismus seit Adam Smith, muss von moralischen Kontrollen freigesetzt werden, wenn der „Wohlstand der Nationen“ zunehmen soll. Eine Gesellschaft, so dagegen Polanyi, die ihre Wirtschaft aus moralischen Kontrollen entlässt, zerstört sich selbst. Kein Grund zur Sorge, so der Einwand des ökonomischen Neo-Institutionalismus: Unmoralisches Wirtschaften wäre nicht profitabel, weshalb vernünftige Individuen gerade in freier Verfolgung ihrer Interessen für eine soziale Ordnung sorgen werden, die zugleich mit einer funktionierenden Wirtschaft auch eine funktionierende Gesellschaft tragen kann. Noch anders, und geradezu entgegengesetzt, die moderne Wirtschaftssoziologie. Ihr Kernbegriff, der aus der Rezeption der Polanyi'schen Wirtschaftsanthropologie (Polanyi 1968 [1957]) durch Mark Granovetter (1985) stammt, ist der der „sozialen Einbettung“ wirtschaftlichen Handelns. Mit ihm verbindet sich der Grundgedanke, dass das atomisierte Wirtschaftssubjekt eine Fiktion ist und auch selbstinteressiertes wirtschaftliches Handeln nur innerhalb von sozialen „Netzwerken“ stattfinden kann – weshalb es an soziale Werte und Normen, etwa der Reziprozität, gebunden ist. Es ist dieser Umstand, der dafür sorgt, dass Wirtschaft anders funktioniert als von der Wirtschaftstheorie behauptet; aber gerade dadurch sorgt er auch dafür, dass sie überhaupt effizient funktionieren kann.

Fragen kann man allerdings, ob die von der Wirtschaftssoziologie untersuchte „Einbettung“ der Wirtschaft in die Gesellschaft tatsächlich ein universal garantierter *empirischer* oder nicht vielmehr ein kontingenter und prinzipiell *prekärer* Zustand ist, der immer wieder von Neuem praktisch und politisch hergestellt und gesichert werden muss. Hier scheiden sich die Geister zwischen zwei sehr unterschiedlichen Lesarten Polanyis. Die eine, *positivistische* und auf charakteristische Weise *entpolitisierte*, findet sich überwiegend in den USA, und dort vor allem an denjenigen Business Schools, die sich und ihren Studenten ein Blatt vom Buch der neuen Wirtschaftssoziologie verschrieben haben. Ihr geht es in Konkurrenz mit der ökonomischen Theorie um die Herausarbeitung der tatsächlichen – und das heißt für sie durchaus: sozialen – Bedingungen effizienten wirtschaftlichen Handelns und um ihre wissenschaftlich aufgeklärte Beachtung durch wirtschaftlich Handelnde – im Idealfall mit dem Ergebnis einer verbesserten Nutzung sozialer Strukturen als Infrastrukturen für wirtschaftliche Transaktionen. Hiervon zu unterscheiden ist eine *krisentheoretische* Rezeption Polanyis,⁵ in der Einbettung wünschenswert, aber stets gefährdet und in ihrem Zustandekommen ungewiss ist. Auch diese Perspektive ist in der modernen Wirtschaftssoziologie

5 Im Vergleich zu der die Granovetter'sche Rezeption der Polanyi'schen politischen Ökonomie bemerkenswerte Analogien zur Fromm'schen Rezeption der Freud'schen Psychoanalyse als praktische Anleitung zur *happiness* aufweist.

präsent; vor allem aber findet sie sich in der Politikwissenschaft und insbesondere der historisch-institutionalistischen politischen Ökonomie.

Auch für den politisch-ökonomischen, krisentheoretischen Begriff von Einbettung bilden soziale Beziehungen den Rahmen jeden wirtschaftlichen Handelns. Allerdings stehen sie der Wirtschaft nicht einfach zur Verfügung, sondern sind ihr gegenüber sowohl widerständig als auch erosionsgefährdet. Während die effizienztheoretische Spielart der Wirtschaftssoziologie sich auf die Mikrodynamik von *ongoing social relations* und eine naturwüchsig aus ihr sich ergebende soziale Einbindung wirtschaftlichen Handelns verlässt, besteht die politische Ökonomie auf der Notwendigkeit einer sozialen Regulierung der Wirtschaft auf gesellschaftlicher Ebene mittels politisch eingesetzter Institutionen. Ihr Hauptproblem ist nicht Effizienz, sondern soziale Integration, von der abhängt, ob und welche Art von Effizienz hinnehmbar und durchhaltbar ist. Beiden, Effizienz- wie Krisentheorie, geht es um die Beachtung der sozialen Bedingungen wirtschaftlichen Handelns durch die wirtschaftlich Handelnden. Aber wo es der einen um verbessertes Wirtschaften zu tun ist, ist das Ziel der anderen die Verteidigung der moralischen Grundlagen von Wirtschaft und Gesellschaft gegen ihre selbstinteressierte Aus- und Abnutzung. Dafür jedoch reicht die disziplinierende Wirkung von Interaktionen in sozialen Netzwerken nicht aus. Anders als für die effizienztheoretisch interessierte Wirtschaftssoziologie kann für die politische Ökonomie die gesellschaftlich wie wirtschaftlich notwendige Einbettung der Wirtschaft nicht von selbst, also von innen und unten, sondern nur von außen und oben kommen, das heißt aus der Politik einer Gesellschaft, die sich erfolgreich der Aufgabe stellt, das wirtschaftliche Handeln ihrer Mitglieder mit Hilfe sanktionsbewehrter Institutionen zu regulieren.

Aus der Sicht einer institutionalistischen politischen Ökonomie wird die soziale Einbettung der Wirtschaft so vor allem zu einer Frage von *Macht und Recht*. Damit einher geht interessanterweise eine Tendenz, ähnlich wie die liberale Wirtschaftstheorie den moralischen Inhalt – wenn man so will: die innere Tatseite – wirtschaftlichen Handelns als irrelevant zu betrachten: Was zählt, sind hier wie dort nicht Intentionen, sondern Resultate, und über diese wird auf der Ebene der Gesellschaft als Ganzem, einmal mittels wirtschaftlicher, ein andermal mittels politischer Institutionen, entschieden. Wie Smith und Friedman möchte auch die politische „Steuerungstheorie“ ohne moralische Motive auskommen und beschränkt sich darauf, auf Seiten der Gesteuerten allenfalls eine generalisierte Bereitschaft zu legalem Verhalten zu unterstellen, die sie aber im Zweifel jederzeit auf die utilitaristische Befürchtung von Sanktionen zurückführen könnte. Wer wirtschaftliches Handeln durch politische Institutionen steuern will, wird in der Regel der Möglichkeit einer moralischen *Selbstkontrolle* wirtschaftlicher Akteure skeptisch gegenüberstehen – und in einer „Wirtschaftsethik“, die diese Möglichkeit als Wirklichkeit behauptet, vor allem einen Versuch sehen, im Interesse unbegrenzter wirtschaftlicher Handlungsfreiheit die Entbehrlichkeit politisch-rechtlicher Außenkontrolle nachzuweisen.⁶

Allerdings, und hier komme ich zur Soziologie zurück und hoffe zu zeigen, warum etwas mehr Soziologie der politischen Ökonomie nicht schaden würde – allerdings gibt es gute Gründe zu

6 Auch im Neo-Behaviorismus der wirtschaftlichen Verhaltensforschung, der nach Laborbeweisen für die Korrekturbedürftigkeit des *Homo-oeconomicus*-Modells sucht, kommt Moral nicht vor; an ihre Stelle tritt ein evolutionär entstandenes, biologisch basiertes Verhaltensprogramm. Ebenfalls im strengen Sinne moralfrei sind Versuche, den Nutzenbegriff so zu dehnen, dass er den Nutzen anderer einschließt. Das Problem ist immer dasselbe: die Sozialverträglichkeit interessengeleiteten wirtschaftlichen Handelns theoretisch zu sichern, ohne den Handelnden moralische Orientierungen analytisch unterstellen oder gar praktisch abverlangen zu müssen.

bezweifeln, dass institutionalisierte Verpflichtungen ohne unterstützende moralische Orientierungen tatsächlich „greifen“, und heute mehr denn je. Kann man wirklich erwarten, dass gesellschaftliche Institutionen auf die Dauer Werte durchsetzen und schützen können, die denjenigen, deren Handeln von ihnen geleitet werden soll, gleichgültig sind? Auch der Ordoliberalismus begann als moralisches Programm. Soll heute seine Institutionalisierung in Gestalt von Kartellamt und Monopolkommission ausreichen? Oder bedarf es doch hin und wieder der diskursiven Erinnerung daran, dass Wettbewerb kein Selbstzweck ist, sondern Mittel zur Kontrolle wirtschaftlicher Macht um der Herstellung sozialer Gerechtigkeit willen? Und woher, um ein vom anderen Ende des politischen Spektrums stammendes Beispiel anzuführen, soll eigentlich die politische Unterstützung für Verteidigung und Weiterentwicklung des modernen Wohlfahrtsstaates kommen, wenn sich das Selbstverständnis und das im Alltag abgerufene moralische Repertoire seiner Wirtschaftsbürger in der rationalen Verfolgung materieller Eigeninteressen erschöpfen? Selbst im normalen Funktionieren sehr gewöhnlicher Institutionen und Politiken ist motivlose Fügung der Betroffenen eher die Ausnahme und jedenfalls für deren stabile Reproduktion nicht genug – oder warum sonst werden moralische Begründungen sozialer Ordnungen immer wieder öffentlich gefordert, geliefert, bezweifelt, verworfen und neu formuliert?

Zwei Gründe möchte ich anführen, die beide dafür sprechen, dass die politische Einbettung des Kapitalismus nicht moralfrei vorzustellen ist und politische Ökonomie nicht nur als institutionalistische Makro-, sondern auch als handlungstheoretische Mikrotheorie betrieben werden sollte, und zwar als eine, in der nicht nur rationale Wahlhandlungen, sondern auch moralische Diskurse einen Platz haben. Der erste ist die wegen der Internationalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft *abnehmende Verpflichtungsfähigkeit des Nationalstaats*. Ihn möchte ich nur kurz streifen, indem ich darauf verweise, dass die heute neu entstehenden postnationalen Ordnungen (Stichwort „governance without government“) sich weit weniger als ihre nationalen Vorgänger auf die Zwangsgewalt staatlicher Apparate stützen können. Als Folge sind sie in hohem Maße auf die wie immer motivierte freiwillige Beteiligung derjenigen angewiesen, deren Verhalten sie regulieren sollen. Der hier einschlägige Begriff – der des „Neo-Voluntarismus“ – steht für eine gewisse Ratlosigkeit darüber, was heute als Grundlage sozialer Ordnung an die Stelle staatlicher Zwangsgewalt treten und ob dies mehr sein kann als das Smith'sche Eigeninteresse.

Der zweite Grund bezieht sich auf die *Funktionsweise von Institutionen im Allgemeinen*. Insbesondere die Untersuchung von Prozessen institutionellen Wandels lässt die Vorstellung fraglich erscheinen, dass regulative Institutionen so konstruiert werden können, dass es für ihr Funktionieren auf die Handlungsorientierungen der von ihnen regulierten Akteure nicht ankommt. Tatsächlich sind Institutionen normalerweise in hohem Maße abhängig von „gutem Willen“ – von der Anerkennung einer Pflicht, ihre unvermeidlichen Regelungslücken im Sinne der in ihnen verkörperten Intentionen und nicht nur des eigenen Selbstinteresses zu schließen. Institutionen, so die soziologische Tradition seit Durkheim und Weber, sind die in sanktionierten Regeln externalisierte Moral einer Gesellschaft; aber ohne die internalisierte Unterstützungsbereitschaft der in ihnen Handelnden können auch sie auf die Dauer nicht bestehen. Eine soziale, politische oder auch wirtschaftliche Ordnung kann nur stabil bleiben, wenn die Identifikation mit ihrem *Sinn* überwiegt und die Unvollkommenheit ihrer formalen Regelwerke und Sanktionsmechanismen durch Entscheidungen für einen moralisch richtigen Regelvollzug ausgeglichen wird, notfalls auch unter Zurückstellung eigener Interessen.

Wenn das aber so ist, dann lohnt es sich zu fragen, ob sich innerhalb des modernen Kapitalismus aller Skepsis zum Trotz nicht doch noch moralische Ressourcen auffinden lassen, die zur Unter-

stützung seiner Zivilisierung durch regulative Eingriffe in den Markt mobilisierbar wären. Zur rückblickenden Vergewisserung könnte man beispielsweise der Vermutung nachgehen, dass das Funktionieren des organisierten Kapitalismus der Nachkriegsjahre *auch* auf einem mehr als nur opportunistischen Einverständnis der Arbeitgeber beruht haben könnte – etwa auf historischen Einsichten über die Berechtigung des Anspruchs ihrer Beschäftigten, nicht mehr als Untergebene behandelt zu werden. Politisch nach vorne blickend müsste es dann, gerade wenn man an dem Programm einer institutionellen Regulierung der Marktwirtschaft festhalten wollte, als schwerer Fehler erscheinen, in wirtschaftspolitischen Auseinandersetzungen auf den Gebrauch moralischer Argumente zu verzichten. Aus der Sicht einer Institutionentheorie jedenfalls, die den Legitimationsbedarf von Institutionen in Rechnung stellt, wären moralische Diskurse keine *Alternative* zu einer institutionellen Regulierung des Kapitalismus, sondern im Gegenteil eine unentbehrliche *Voraussetzung*. Sie als sachfremd abzuschreiben erschiene als ein Zynismus, den sich regulative Politik gerade angesichts der Erosion der Steuerungsmechanismen des Nationalstaates nicht leisten könnte und sollte.

In der Tat scheint es, als sei die soziologische Analyse von Prozessen der Legitimation der Ort, an dem die oben beschriebene Kluft zwischen sozialer Einbettung im Sinne der Wirtschaftssoziologie und politischer Einbettung im Sinne der politischen Ökonomie am ehesten überbrückt werden kann. Wirtschaftliche Akteure, die auch soziale Akteure sind, können nicht nur auf Effizienz, sondern müssen immer zugleich auf Legitimität bedacht sein. Für Unternehmen als Organisationen insbesondere ist Legitimitätsbeschaffung eine zentrale Überlebensstrategie gegenüber den Ungewissheiten sowohl des Marktes als auch des Ausgangs der politisch-moralischen Auseinandersetzungen in den Gesellschaften, in denen sie operieren. Verluste an Legitimation können auf unvorhersehbare Weise teuer werden; zugleich sind die Normen, von deren Einhaltung die Legitimität einer Organisation abhängt, niemals eindeutig und immer im Fluss. Was „sich rechnet“ und was nicht, ist schon deshalb nie ganz klar – selbst wenn man, was man nicht kann, von der unüberwindlichen Unvorhersagbarkeit des Marktgeschehens absieht. Ungewissheit öffnet Spielräume und schafft Anreize für rational motivierte Abweichungen von einer Strategie rigoroser Profitmaximierung im Sinne einer Anpassung an gesellschaftliche Erwartungen, vorausgesetzt, dass diese wirkungsmächtig genug artikuliert werden. Zugleich zwingt es zur Teilnahme an Diskussionen über moralische Standards wirtschaftlichen Handelns, mit der unvermeidlichen Folge einer zunächst pragmatisch motivierten, später aber möglicherweise auch moralisch verfestigten Internalisierung zumindest eines Teils dieser Standards. Wie dieser Mechanismus funktionieren kann, hat Stefanie Hiß in ihrer Bamberger Doktorarbeit theoretisch und empirisch überzeugend dargelegt (Hiß 2005).

Von hier aus betrachtet läge dann im Übrigen der Verdacht nah, dass das Insistieren des modernen Liberalismus auf der Unangemessenheit moralischer Kategorien für die Beurteilung wirtschaftlichen Handelns auch strategische Gründe haben könnte. Tatsächlich könnten die Vehemenz, mit der heute die Friedman'sche Aufklärung über die wünschenswerte gesellschaftliche Verantwortungslosigkeit des kapitalistischen Unternehmens propagiert wird, und die massive mediale Präsenz der neoliberalen Version der ökonomischen Theorie als indirekter Beleg für die faktische Wirksamkeit moralischer Skrupel und moralischen Drucks auch in wirtschaftlichen Entscheidungsprozessen verstanden werden. Das hartnäckige Bestehen auf einer handlungsdeterminierenden Eindeutigkeit der Marktwänge würde dann dem Zweck dienen, politischen Interventionen eine potenziell wirksame Waffe aus der Hand zu schlagen und wirtschaftlichen Akteuren, die sich den Zumutungen der sie umgebenden „moralischen Ökonomie“ entziehen wollen oder

sollen, ein Vokabular zur Verfügung zu stellen, mit dem sie sich gegen moralische Kritik zur Wehr setzen können.

Derartige Angebote dürften vor allem für mittelständische Unternehmen und Unternehmer von Bedeutung sein, denen ihre Beratungsfirmen bekanntlich nicht selten vergeblich empfehlen, sich zur Erhöhung ihres *return on investment* aus ihren mannigfachen sozialen Bindungen an Gemeinde und Region zu lösen. Der Friedman'sche Ökonomismus wäre aus dieser Perspektive eine Art moralisches Erziehungs- (oder besser: Entziehungs-)programm für real existierende, das heißt, in soziale Zusammenhänge eingebundene Unternehmer, denen offenbar entgegen ihren eigenen Intuitionen immer wieder von neuem beigebracht werden muss, dass sie durchaus Alternativen dazu haben, ihre Rendite durch Abbau oder Verlagerung von Beschäftigung von 15 auf 25 Prozent des Kapitaleinsatzes zu erhöhen. Dass eine solche neoliberale Volkspädagogik gebraucht wird, könnte wiederum bedeuten, dass Versuche nicht aussichtslos sein müssen, ihr die Arbeit durch Mobilisierung moralischen Gegendrucks zu erschweren.

Moralische Skrupel und soziale Bindungen eines wirtschaftlichen Akteurs begrenzen seine strategischen Optionen und damit seine Macht. Erfolgreiche Demoralisierung kann deshalb Machtgewinn bedeuten, der wiederum durch Re-Moralisierung rückgängig gemacht werden könnte. Ich möchte dies zum Schluss am Fall der „Patriotismus-Debatte“ zwischen dem Präsidenten des Deutschen Industrie- und Handelskammertages, Braun, und dem damaligen Bundeskanzler Schröder im März 2005 kurz illustrieren. In einem Zeitungsinterview hatte sich Braun namens der Wirtschaft gegen die, wie er formulierte, „gesellschaftliche Verpflichtung“ gewehrt, allen Lehrstellensuchenden eine Ausbildungsmöglichkeit anzubieten. Zunächst müsse „die Politik“ die richtigen „Rahmenbedingungen“ schaffen, „die uns mehr Arbeitsplätze und damit auch mehr Ausbildungsplätze bringen“. Auf die Frage des Reporters, „Sie haben kein Vertrauen mehr in die Politik?“, antwortete Braun dann:

Politik ist in der Demokratie ein sehr langsamer Prozess, damit müssen wir leben. Ich empfehle den Unternehmen, nicht auf eine bessere Politik zu warten, sondern jetzt selber zu handeln und die Chancen zu nutzen, die zum Beispiel in der Osterweiterung liegen. Dies ist letztlich auch ein Rezept zur Sicherung von Arbeitsplätzen und Lehrstellen in Deutschland.

Einen Tag später berichtete die Presse, der Bundeskanzler habe „Empfehlungen der Wirtschaft scharf kritisiert, Arbeitsplätze ins Ausland zu verlagern“. Laut Mitteilung des Regierungssprechers habe der Kanzler „einen indirekten Aufruf von DIHK-Präsident Ludwig Georg Braun ... in interner Runde als ‚unpatriotischen Akt‘ bezeichnet“. Der Kanzler sei „davon überzeugt, dass auch die Industrie dem Gemeinwohl verpflichtet sei“. Inmitten des sofort losbrechenden Mediensturms erklärte Braun noch am selben Tag, dass er „mit seinen Äußerungen zu einer Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland lediglich das Bewusstsein für die Notwendigkeit von Reformen“ habe schärfen wollen: „Ein richtig verstandener Patriotismus besteht darin, für eine konsequente Reformpolitik zu werben.“ Reformen seien notwendig, „damit Unternehmen nicht allein zur Sicherung ihrer Existenz gezwungen seien, Arbeitsplätze ins Ausland zu verlagern“. Bei einem rasch anberaumten Gespräch mit dem Bundeskanzler wies Braun darauf hin, „dass er mit seinem eigenen Unternehmen gerade eine größere Investition in Deutschland getätigt habe“, woraufhin Schröder ihm Patriotismus bescheinigte, zugleich aber vor „möglichen politischen Strategien“ warnte, die „nicht viel mit Patriotismus zu tun haben“.⁷

7 Sehr ähnlich interessanterweise Schröders Nachfolgerin in ihrer Rede bei einer Veranstaltung des DGB zum 30. Jahrestag der Verabschiedung des Mitbestimmungsgesetzes von 1976: „Ich glaube, die Ver-

Brauns blitzschnelle Kehrtwende von *exit* zu *voice*, und dann sogar zu *loyalty*, vollzogen unter dem professionell angesetzten Druck der Schröder'schen PR-Maschine, könnte als Lehrstück über die Dynamik wirtschaftspolitischer Diskurse in der moralischen Ökonomie des heutigen Kapitalismus gesehen werden. Am Anfang steht die Aufforderung eines hohen Verbandsfunktionärs an seine Mitglieder, auf die „Langsamkeit“ der Politik bei der Erfüllung der Verbandsforderungen mit einer Verlagerung von Produktionsstätten ins Ausland zu reagieren oder dies doch glaubhafter als bisher anzudrohen. Erhofft haben mag er sich davon mehr Nachdruck für seine Forderungen an die Regierung oder zumindest mehr Zurückhaltung der Regierung bei ihren Forderungen an die Wirtschaft, etwa nach Bereitstellung von mehr Ausbildungsplätzen. Schon dass es der Aufforderung zur Auswanderung überhaupt bedurft hat, könnte allerdings bedeuten, dass die Mehrzahl der vom DIHK vertretenen Klein- und Mittelunternehmen sich mit derartigen Drohungen nicht leicht tut. Der sofort folgende Gegenangriff des Bundeskanzlers zielte denn auch genau auf diese Stelle, und in der Tat scheint es, als hätten die Mitglieder und Funktionäre des DIHT den Vorgang als veritable Katastrophe empfunden. Mangelnden Patriotismus – also fehlende Bereitschaft, für das eigene Land auch Opfer zu bringen – wollten sie sich offenbar nicht nachsagen lassen, und wenn nur, weil ihnen klar war, dass schon der Anschein ihnen in der Öffentlichkeit nicht nützlich sein würde.

Aufschlussreich an der geschilderten Episode erscheint vor allem die bemerkenswerte Empfindlichkeit eines zweifellos abgebrühten Verbandsfunktionärs der Wirtschaft gegenüber moralischen Argumenten. Hätte Braun Friedman beherzigt, so hätte er den Kanzler öffentlich wissen lassen, dass es in der Wirtschaft keinen Patriotismus geben könne und dürfe: *ubi profit, ibi patria*. Nicht um Arbeitsplätze hätten sich seine Mitglieder zu kümmern, und schon gar nicht um deutsche, sondern allein um ihren Gewinn. Verantwortung trügen sie nicht gegenüber dem Land, sondern gegenüber ihren Unternehmen. „The proprietor of stock“, so hätte Braun Adam Smith zitieren können (und ganz ähnliche Stellen hätten sich bei Karl Marx finden lassen),

is properly a citizen of the world, and is not necessarily attached to any particular country. He would be apt to abandon the country in which he was exposed to a vexatious inquisition, in order to be assessed a burdensome tax, and would remove his stock to some other country where he could, either carry on his business, or enjoy his fortune more at ease.
(Smith 1993 [1776], Book V, Ch. II)

Aber nichts davon. Stattdessen das dringende Bedürfnis, sich den Ausrutscher in realkapitalistische Rhetorik vom politisch bekämpften Bundeskanzler öffentlich vergeben zu lassen. Kein Zweifel: Die vom DIHT vertretenen Unternehmer wollen nicht als Wanderheuschrecken gelten. Vielleicht wollen sie auch wirklich keine sein?

Ich komme zum Schluss. Wir wissen wenig über die Chancen moralischer Mobilisierung zur Beeinflussung wirtschaftlichen Handelns. Völlig bedeutungslos wären moralische Diskurse jedenfalls dann, aber vielleicht auch *nur* dann, wenn die Welt so wäre, dass sich mit den entsprechenden Techniken jeweils eine, und nur eine, optimale wirtschaftliche Entscheidung aus ihr herausrechnen ließe. Erfahren aber wird die Welt so in der Regel nicht, und für den Soziologen, der Handlungstheorie von Behaviorismus zu unterscheiden weiß, gibt es auf jeden Reiz ohnehin immer mehr als eine mögliche Reaktion. Wenn dies in der Wirtschaft nicht anders wäre, dann wäre bei Entscheidungen unter Unsicherheit – und das sind Entscheidungen in Märkten ja fast definiti-

bundenheit mit dem Land, in dem man als Unternehmen groß geworden ist, ist eine Tugend und nicht etwa eine betriebswirtschaftliche Torheit. Auch das muss in diesen Zeiten manchmal gesagt werden.“

onsgemäß – immer auch Platz für moralische Erwägungen in sozialen Kontexten. Kein Markt kann einem Unternehmen diktieren, seine Belegschaft nicht frühzeitig auf den Verkauf oder die Schließung einer Abteilung vorzubereiten. Wie groß freilich die Spielräume sind, in denen zwischen Entscheidungen moralisch abgewogen werden kann *und damit muss*, dürfte sich von Fall zu Fall unterscheiden, und dasselbe gilt für die Empfänglichkeit der Entscheidenden für moralischen Druck. Dass der Private-Equity-Fond, der zur Zeit die deutschen Produktionsstätten der Firma Grohe schließt, für moralische Argumente völlig unzugänglich ist, muss nicht heißen, dass es die Familie Grohe nicht wäre, wenn ihr das Unternehmen noch gehörte (und die Friedman'sche Aufklärung ihr ihre möglichen moralischen Skrupel nicht schon ausgeredet hätte). Und kann man ausschließen, dass ähnliche Familien nach dem, was geschehen ist, genauer hinsehen, in wessen Hände sie das Schicksal ihrer Belegschaften übergeben, wenn sie heute ihr Unternehmen verkaufen? Ökonomische Theorie und politischer Zynismus gleichermaßen raten uns, den Gedanken einer moralischen Verantwortung wirtschaftlicher Akteure für die sozialen Folgen ihres Handelns als der wirtschaftlichen Sache unangemessen fallen zu lassen. Sehen diejenigen, die sich professionell mit Wirtschaftsethik befassen, das genauso? Und wenn nein, warum? Der heftige Widerstand der neoliberalen Publizistik und der neoklassischen Wirtschaftstheorie gegen jegliche Moralisierung wirtschaftlicher Entscheidungen könnte auch bedeuten, dass eine ernsthafte Diskussion der moralischen Dimension wirtschaftlichen Handelns der Umsetzung ihres politischen Programms beziehungsweise der Plausibilität ihres theoretischen Modells gefährlich werden könnte. Ist das so? Oder begeben wir uns als Soziologen bei der Suche nach wirkungsmächtigen moralischen Grundlagen und Grenzen wirtschaftlichen Handelns auf einen philosophischen Holzweg?

Literatur

- Durkheim, Emile, 1977 [1893]: *Über soziale Arbeitsteilung*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Etzioni, Amitai, 1988: *The Moral Dimension: Towards a New Economics*. New York: The Free Press.
- Friedman, Milton, 1970: The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits. In: *The New York Times Magazine*, 13. September 1970, 32–33, 122–126.
- Granovetter, Mark, 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91, 481–510.
- Hiß, Stefanie B., 2005: *Corporate Social Responsibility – ein Mythos? Reichweite und Grenzen des Neoinstitutionalismus als Erklärungsinstrument*. Inauguraldissertation. Bamberg: Otto-Friedrich-Universität Bamberg.
- Marx, Karl, 1966 [1867]: *Das Kapital. Kritik der Politischen Ökonomie*, Band 1. Berlin: Dietz.
- Polanyi, Karl, 1944: *The Great Transformation*. New York: Rinehart & Co.
- Polanyi, Karl, 1968 [1957]: The Economy as Instituted Process. In: George Dalton (Hrsg.), *Primitive, Archaic, and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*. Boston: Beacon Press, 139–174.
- Rappaport, Alfred, 1999 [1986]: *Shareholder Value: Ein Handbuch für Manager und Investoren*. 2., vollständig überarbeitete und aktualisierte Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Smith, Adam, 1993 [1776]: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Oxford University Press.
- Weber, Max, 2002 [1904/5]: Die protestantische Ethik und der „Geist“ des Kapitalismus. In: Dirk Kaesler (Hrsg.), *Max Weber: Schriften 1894–1922*. Stuttgart: Kröner, 150–226.
- Williamson, Oliver, 1975: *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.

Moral und ökonomisches Gesetz

Karl Homann

1 Einleitung: Die Grundlagen

In diesem Kreis kann ich damit beginnen, die Geschäftsgrundlage meiner Überlegungen in Form von drei Thesen zu formulieren.

These 1

Sowenig man mit Theologie und Metaphysik *gegen* die Astronomie oder die Fallgesetze Galileis antreten kann, genauso wenig kann man mit Moral und Ethik *gegen* die grundlegenden Einsichten der Ökonomik Stellung beziehen.

Dieser These zur Ökonomik stelle ich eine These zum Verständnis von Moral an die Seite.

These 2

„Eine Moral, die ... die Sachkenntnis der Wirtschaftsgesetze überspringen zu können meint, ist nicht Moral, sondern Moralismus, also das Gegenteil von Moral.“

Diese These ist geborgt, von dem Repräsentanten einer Institution, die schmerzliche Erfahrungen mit dem Versuch gemacht hat, mit Metaphysik gegen die modernen Naturwissenschaften anzutreten: Joseph Kardinal Ratzinger (1986: 58).

Beide Thesen haben paradigmatischen Charakter: Sie zielen auf die grundlegende theoretische Konzeption, in der die Probleme der Globalisierung nach kapitalistischem Muster analysiert werden müssen. Sie formulieren jene Grundlinien, die in der Argumentation nicht verlassen werden dürfen, wenn es einem nicht ergehen soll wie der katholischen Kirche mit dem Fall Galilei oder dem Sozialismus mit der Ablehnung von Markt und Wettbewerb, die zur Implosion aufgrund ökonomischer Ineffizienz geführt hat.

Die Frage ist, welche Möglichkeiten dann für Moral noch bleiben: Das ist das Thema meiner Überlegungen. Die grundlegende Idee lässt sich in einer weiteren, positiv formulierten These ausdrücken:

These 3

Wenn Moral nicht *gegen* ökonomische Gesetzmäßigkeiten zur Geltung gebracht werden kann, muss sie *in* und *durch* ökonomische(n) Gesetzmäßigkeiten wirksam werden.

Das bedeutet: Wenn die Resultate der ökonomischen Praxis moralisch unbefriedigend oder gar empörend sind, dann kann man diese ökonomische Praxis nicht durch Moral „bändigen“ (Scherer

2003: 95), sondern *nur durch eine bessere ökonomische Praxis*. Modern formuliert: Funktionssysteme verarbeiten Irritationen aus der Umwelt ausschließlich nach ihrer eigenen Funktionslogik. Mit Bezug auf Moral und Ökonomie ist dieser Gedanke alt, sehr alt: „Du sollst deinen Vater und deine Mutter ehren, auf dass du lange lebest in dem Land, das dir der Herr, dein Gott, geben wird“ (2 Mos 20, 12). Die zu kurz greifende, nämlich bis zum Lebensende der alten, unproduktiven Eltern berechnete, ökonomische Kalkulation wird nicht durch „Moral“ in unserem heutigen Verständnis korrigiert, sondern durch eine bessere, längerfristige, bis zum eigenen Lebensende berechnete, ökonomische Kalkulation.

Der Vorstellung, dass die Wirtschaft durch Moral gesteuert werden müsse, dass der wild gewordene Kapitalismus durch Moral zu „bändigen“ sei, dass ihm moralische Grenzen zu setzen seien, dass Moral eine „Durchbrechung“ (Ulrich 1996: 156) der ökonomischen Logik fordere – dieser Vorstellung liegt ein Theoriemodell zugrunde, das ich als „Dualismus“ bezeichne. Darunter verstehe ich eine Konzeption, die von zwei eigenständigen, nicht aufeinander zurückführbaren Anforderungen an menschliches Handeln, nämlich moralischen und ökonomischen, ausgeht. Meine generelle Kritik an diesen dualistischen Konzeptionen geht dahin, dass sie das Problem der Implementierung der moralischen Forderungen unter Bedingungen des – heute globalen – Wettbewerbs nicht lösen können, jedenfalls nicht systematisch, sondern allenfalls noch *ad hoc* – in den „Handlungsspielräumen“, in vom Wettbewerb (noch) verschonten Nischen oder aufgrund heroischer Charaktereigenschaften einzelner Akteure, die auch den wirtschaftlichen Ruin hinzunehmen bereit sind. Eine solche „Nischenstrategie“ ist mir als Ethiker viel zu wenig.

Dualistische Konzeptionen führen generell zum Appellieren, Moralisieren – und den spiegelbildlichen Schuldzuweisungen, wenn Akteure den moralischen Ansinnen nicht folgen. Da Appelle unter Wettbewerbsbedingungen in aller Regel wenig wirksam sind, greifen manche zu einer zweiten Option, um der Moral Geltung zu verschaffen: Sie rufen nach politischer Macht. So plädiert zum Beispiel Hans Jonas, der seinen eigenen starken moralischen Appellen die erforderliche Wirkungsmacht nicht zutraut, im zweiten Zugriff für eine „wohlwollende, wohl informierte und von der richtigen Einsicht beseelte Tyrannis“ (1985: 262), und Otfried Höffe hält einen Weltstaat mit einer Weltkartellbehörde für rechtmoralisch geboten, die „mit soviel Macht auszustatten [ist], dass sie sowohl den transnationalen Konzernen und ihren strategischen Allianzen als auch den nationalen Interessen großer Mächte, selbst denen einer faktischen Hegemonialmacht Paroli bieten kann“ (1999: 401).

Natürlich sind Jonas und Höffe keine Fundamentalisten. Ich habe sie hier angeführt, um die Argumentationsnot zu zeigen, in die dualistische Theorieansätze geraten, wenn sie sich der Implementationsfrage stellen. Der Theorieaufriss des Dualismus in allen seinen Spielarten ist verfehlt.

Damit lässt sich die *Leitfrage* für meine Überlegungen folgendermaßen formulieren: Wie muss auf der Grundlage der drei Thesen eine Konzeption aussehen, die den normativen Leitideen Würde und Solidarität – auf die beschränke ich mich – unter Bedingungen der kapitalistischen Globalisierung zur Geltung verhelfen kann?

Dies ist ersichtlich primär eine Frage an die ökonomische Theorie. Ökonomik war traditionell Teil der praktischen Philosophie. Die moderne Ökonomik weist als ihren Stammvater A. Smith aus, der bekanntlich Professor für Moralphilosophie und Logik war. Die Frage ist, wie die Ökonomik mit den ethischen Fragen nach Demokratie, Mitbestimmung und sozialer Sicherung umgegangen ist – 2. Abschnitt. Anschließend stelle ich die Frage, welche Theorieentwicklungen der modernen

Ökonomik in der Lage sind, grundlegende normative Leitideen aufzunehmen – 3. Abschnitt. Im 4. Abschnitt soll die heuristische Kraft der Ethik in der Ökonomik expliziert und an vier Beispielen – Armut, Arbeitslosigkeit, Bildung und Rolle der Unternehmen – illustriert werden. Der abschließende kurze 5. Abschnitt zieht ein Fazit.

2 Ein Blick in die Vergangenheit: Ethik als Heuristik der Ökonomik

Naturgemäß lassen sich viele Blicke in die Vergangenheit richten. Für unser Thema möchte ich den Ausgang nehmen von folgender Beobachtung. Institutionelle Regelungen, die ursprünglich als moralische Forderungen vorgebracht wurden, dann in oft langen politischen Auseinandersetzungen gegen die Ökonomie und Ökonomik durchgesetzt wurden, gelten heute in den westlichen Industrienationen nicht nur als normativ unstrittig, sondern auch als ökonomisch hoch produktiv: Ich konzentriere mich hier auf die Demokratie mit gleichem Stimmrecht, die soziale Sicherung und die Mitbestimmung am Arbeitsplatz. Aus einem Dualismus von Ethik und Ökonomik ist eine ökonomische Begründung der Ethik geworden, die Forderungen konvergieren, und die ursprünglich normativen Postulate verlieren ihren offen normativen Charakter.

Allerdings lässt sich auch die umgekehrte Bewegungsrichtung ausmachen. Moralische Forderungen etwa nach Gemeineigentum, Schutz vor dem Wettbewerb und vor Marktallokation (in bestimmten Bereichen), Gleichverteilung der Erträge gesellschaftlicher Zusammenarbeit zerschellen an den ökonomischen Realitäten und zwingen die Ethik zur Anerkennung von Markt und Wettbewerb, von Privateigentum und Ungleichverteilung, auch wenn der Widerstand nach zweihundert Jahren Marktwirtschaft besonders bei vielen Intellektuellen immer noch nicht erloschen ist.

Wie lassen sich diese Prozesse in einem einheitlichen Theorierahmen erklären?

In der einen Richtung passt sich, so scheint es, die Ökonomik den ethischen Postulaten an. Der Prozess wird dem Selbstverständnis der Beteiligten nach als Auseinandersetzung zweier Werte beziehungsweise, auf der politischen Ebene, zweier Lager begriffen: Demokratie, Menschenrechte, Mitbestimmung und soziale Sicherung werden in langen historischen Kämpfen der „herrschenden Klasse“ Stück für Stück abgerungen, und es wird in dieser *story* insinuiert, dass man auf diesem Wege weiter fortschreiten müsse und bei entsprechender kollektiver Anstrengung auch erfolgreich sein könne. Diese *story* hat durch die Implosion des Sozialismus zumindest für Jahrzehnte jede Plausibilität verloren. Kann man die *story* auch anders erzählen?

Man kann, und das geht so: Moralentwicklung geschieht durch Neuerungen, die überkommene Moralvorstellungen in Frage stellen. Auf Dauer setzen sie sich im Normalbetrieb der jeweiligen Gesellschaft nur durch, wenn sie ökonomisch produktiv sind oder – der Fall ist wichtiger – produktiv gemacht werden können. Beschleunigt, befördert wird dieser Prozess durch den Wettbewerb. Der Aufstieg Europas, dieses Anhängsels des eurasischen Kontinents, liegt im permanenten Wettbewerbsdruck unter den vielen kleinen „Reichen“ begründet, der alle, die nicht untergehen wollten, gezwungen hat, die Ressourcen bestmöglich zu nutzen (Jones 1991). Dies war eine Frage zunehmend nicht der natürlichen Ausstattung, sondern der normativen Ordnungen: Sie mussten den ökonomischen Anforderungen genügen.

Was Demokratie, Mitbestimmung und soziale Sicherung, unsere Beispiele, angeht, sind sie in einer ersten Phase moralisch gefordert, in einer zweiten Phase in historischen Kämpfen mit dualistischer Frontstellung durchgesetzt und in einer dritten Phase durch sukzessiven Umbau des Institutionensystems ökonomisch produktiv gemacht worden. Als letzter Schritt folgt dann, unter Umständen erst Jahrzehnte später, der Umbau der ökonomischen Theorie dahingehend, dass die Erfolge jetzt auch ökonomisch erklärt werden können. Institutionen- und Konstitutionenökonomik, Property-Rights-Theorie und Transaktionskostentheorie sowie Spieltheorie legen heute die Gründe für den ökonomischen Erfolg von Demokratie und Menschenrechten, Mitbestimmung und sozialer Sicherung dar.

Kurz: Die Entwicklung des Institutionensystems ist es, die am Ende über die Stabilität und Produktivität ursprünglich normativer Leitideen entscheidet, und die ökonomische Theorie ist erst seit wenigen Jahrzehnten in der Lage, diese Produktivität auch zu erklären.

Systematisch heißt das: Moralische Ideale haben nur dann Bestand, wenn sie *ein ökonomisches Fundament aufweisen*. Sie werden von den Menschen im Alltag nur hochgehalten, wenn sie unter den institutionellen Bedingungen davon individuelle Vorteile erwarten können, jedenfalls keine systematischen Nachteile hinnehmen müssen.

In der umgekehrten Richtung muss sich die Ethik an die Ökonomie und Ökonomik anpassen. Im Zentrum dieser jahrhundertelangen praktischen und theoretischen Auseinandersetzungen stehen Markt und Wettbewerb, individuelles Vorteilsstreben und Shareholder Value. Davon fühlen sich auch die Menschen selbst betroffen, sind sie doch vielfach in einer Moral sozialisiert worden, die vor dem Hintergrund vormoderner Gesellschaften entwickelt worden ist und Markt und Wettbewerb, Kapitalbildung und Zinsnehmen zum Beispiel diskreditiert hatte.

Ethik kann auch hier lange Zeit wirksam werden, aber wenn sie gegen die Funktionsgesetze der modernen Marktwirtschaft kämpft, wird sie diesen Kampf über kurz oder lang verlieren. Papst Johannes Paul II hat in der Sozialenzyklika „Centesimus Annus“ von 1991 seinen Frieden mit der Marktwirtschaft gemacht – was katholische Bischöfe immer noch nicht davon abhält, gegen den „Neoliberalismus“ moralische Geschütze aufzufahren –, aber ein normativ eindeutig positives Urteil über den Wettbewerb steht immer noch aus. Politiker und Theoretiker, die den moralischen Idealen des Sozialismus nahestehen, sind aufgrund der Implosion des Sozialismus in eine tiefe Orientierungskrise geraten.

Geht der „Kampf“ weiter? Ist „Kampf“ der richtige Ausdruck? Wir sollten diese *story* nicht weiter erzählen, sondern die andere: Wenn der Kapitalismus in seiner gegenwärtigen Verfassung wegen seiner moralischen Defekte der Korrektur bedarf – daran kann kein Zweifel bestehen –, dann sollten wir versuchen, statt einer besseren Moral eine bessere Ökonomie und eine bessere Ökonomik anzubieten: Eine Moral, die *gegen* die Ökonomie, und eine Ethik, die *gegen* Ökonomik in Stellung gebracht wird, befinden sich auf verlorenem Posten. Wie die Beispiele zeigen, kann Ethik eine brauchbare *Heuristik für Ökonomie und Ökonomik* abgeben; sie muss sich aber an den ökonomischen Gesetzmäßigkeiten bewähren.

3 Der Blick in die Gegenwart: Die ethische Absorptionsfähigkeit der Ökonomik

Nach dem Blick in die Vergangenheit will ich jetzt zeigen, dass neuere Theorieentwicklungen die moderne Ökonomik in die Lage versetzen, moralische Intentionen in ökonomische Kategorien aufzunehmen, zu absorbieren. Dies sind für mich die Ansatzpunkte, Ethik in der und durch die Ökonomik zu befördern. Die Theorie reflektiert damit ein Erfordernis, das in der Praxis längst in Gang gekommen ist. Systemtheoretisch formuliert, verarbeiten Systeme Irritationen aus der Umwelt, in unserem Fall moralische Irritationen, nach ihrer eigenen Logik, in unserem Fall nach der ökonomischen Logik. Übersetzung in *terms of economics* bildet die Voraussetzung dafür, moralische Leitideen unter den Bedingungen globaler Ökonomie geltend zu machen.

Ich werde im Folgenden die ethische Absorptionskapazität an drei meines Erachtens wichtigen Neuerungen der ökonomischen Theoriebildung aufzeigen. Man kann sie allesamt als „Erweiterungen“ der überkommenen, an monetären Marktresultaten orientierten ökonomischen Theorie interpretieren. Diese Erweiterungen betreffen die *sachliche*, die *zeitliche* und die *personale* Dimension des Handelns.

Die sachliche Erweiterung: Offener Vorteilsbegriff

Aufgrund ungelöster Aporien in der Theorie hat Gary S. Becker den Vorteilsbegriff geöffnet. Unter Vorteilen ist in der modernen Ökonomik in der Becker'schen Tradition alles das zu verstehen, was die Menschen selbst als Vorteile ansehen, also Einkommen und Vermögen ebenso wie Gesundheit, Muße, Glück und Selbstverwirklichung in der Gemeinschaft mit anderen. Ökonomik wird allgemeine Vorteils-/Nachteils-Grammatik mit offenem Vorteilsbegriff. Damit werden alle zentralen Gegenstände der Ethik der ökonomischen Rekonstruktion zugänglich: Freundschaft und Liebe, Gerechtigkeit, Tugend, Glückseligkeit = Eudaimonia, Recht und Moral usw.

Ökonomik als Einzelwissenschaft wird hier nicht mehr durch exklusive Bearbeitung eines ontologisch bestimmten Wirklichkeitsbereichs konstituiert, sondern durch eine bestimmte Fragestellung bei prinzipiell unbegrenztem Gegenstandsbereich. Die Ökonomik wird – wie jede andere Einzelwissenschaft auch – hinsichtlich des Gegenstandsbereichs „imperialistisch“, nicht aber hinsichtlich der Fragestellung: Kein imperialistischer Ökonom hat je beansprucht, Fragen nach den kleinsten Bausteinen der Materie, der Struktur des menschlichen Genoms oder den Strukturen moderner Lyrik mit der ökonomischen Methode bearbeiten zu können. Es handelt sich daher um einen methodologischen Imperialismus, der um die hohe Selektivität seiner Fragestellung weiß und der die Legitimität anderer, ebenso hochselektiver Fragestellungen anerkennt. Aufgrund dieser konstruktivistischen Methodologie kann man der ökonomischen Rekonstruktion der Ethik auch keinen Reduktionismus vorwerfen.

Den harten Kern der ökonomischen Methode bildet der Grundsatz: Menschen handeln gemäß individuellen Vorteilserwartungen, ausgedrückt im Konstrukt des Homo oeconomicus. Oder kürzer: Menschen handeln gemäß ihren Anreizen. Anreize sind handlungsbestimmende Vorteilserwartungen, und sie sind immer durch Präferenzen und situative Bedingungen zugleich bestimmt.

Diese Erweiterung der Ökonomik in sachlicher Hinsicht gilt als fruchtbare Weiterentwicklung der ökonomischen Theorie und ist 1992 mit dem Nobelpreis für Becker ausgezeichnet worden. Dies ist ein Punkt, an den Ethik heute andocken kann: Moral kann ökonomisch erklärt werden, was be-

deutet, dass die Implementationschancen normativer Ideale unter Bedingungen der globalisierten Wirtschaft mit Hilfe der ökonomischen Anreizanalyse abgeschätzt werden können. Eine Moral, die systematisch nicht vorteilhaft ist, hat im Wettbewerb keine Chance.

Die zeitliche Erweiterung: Nachhaltigkeit

Infolge des wachsenden Drucks der Umweltproblematik hat der Begriff „Nachhaltigkeit“ seine Karriere gemacht. Die am Modell des Spot-Marktes orientierte Markttheorie wird damit hinsichtlich des Zeithorizontes erweitert. Dies ist nicht grundsätzlich neu, aber doch eine deutliche Akzentverschiebung, die letztlich zu einem anderen Paradigma führt. Jetzt rücken ins Zentrum der ökonomischen Analyse Themen wie Prozessrationalität (statt Einzelfallrationalität), Institutionen, Investitionen in Humankapital, Sozialkapital und Reputation und die langfristige Belastbarkeit der natürlichen Lebensgrundlagen.

Der Gedanke der langfristigen Stabilität gehört seit alters zu den zentralen Gedanken der Ethik: Das vierte Gebot hatte ich bereits zitiert. Auch dieser Zeithorizont der Ethik kann damit heute in der ökonomischen Theorie aufgenommen werden.

Die personale Erweiterung: Interaktionsökonomik und Gefangenendilemma

Die für unsere Fragestellung paradigmatisch wichtigste Erweiterung überkommener Theoriemodelle betrifft die personale Dimension. Die traditionelle Theorie war quasi monologische Handlungs- beziehungsweise Entscheidungstheorie; man arbeitete paradigmatisch im Rahmen einer Robinson-Ökonomik.

Ökonomische Theorie arbeitet heute zunehmend in einem Interaktionsparadigma. Während das Robinson-Paradigma die anderen Akteure mehr oder weniger als „Natur“ modellierte, geht die Interaktionsökonomik von vornherein davon aus, dass jeder seine Vorteile in einem Feld suchen muss, in dem andere Akteure mit eigenen Interessen und Strategien, auch Konterstrategien, aktiv sind. Die anderen Akteure sind weder „Natur“ noch Störfaktoren, sondern Mitspieler. Die Aktionstheorie wird von der Interaktionstheorie abgelöst (vgl. dazu Homann/Suchanek 2005, Kap. 1 und 6).

Diese Umorientierung findet ihren Niederschlag in Theorieentwicklungen wie Institutionen- und Konstitutionenökonomik, Property-Rights-Theorie, Agency-Theorie, Transaktionskostentheorie und vor allem in der Spieltheorie. Der Grundgedanke wird von R.H. Coase mit der „reciprocal nature of the problem“ formuliert: Alle Probleme sind soziale Probleme zwei- beziehungsweise mehrseitiger Natur. Das bedeutet, dass alle Probleme, die einseitiger Natur sind, auf gesellschaftliche, das heißt artifizielle, Einrichtungen zurückgehen. Will man diesen Prozess noch einmal herleiten, also endogenisieren, muss man von einem Zustand ausgehen, in dem alle Probleme sozial interdependent sind.

Im Rahmen dieser Überlegungen konstruierte die klassische Vertragstheorie von Thomas Hobbes den sogenannten „Naturzustand“. Er weist eine Struktur auf, die wir heute als Gefangenendilemma bezeichnen. Dieses Modell ist – wie bei Hobbes – keine Beschreibung der Realität. Es stellt keine Problemlösung dar, sondern die Problemaufmachung, es gibt nicht das Ende, sondern den Anfang

der Untersuchung wieder. Es bildet – mit dem Ausgang von gemeinsamen und konfligierenden Interessen zugleich – die Anatomie aller Interaktionsprobleme ab; andere „Spiele“ lassen sich als Variationen dieses Grundmodells verstehen.

Eine Interaktionsökonomik dieses Zuschnitts integriert zwei Theoriestränge der Ökonomik, die lange nebeneinander hergelaufen sind. Die Ökonomik braucht zum einen ein Handlungsmodell; dafür wird zweckmäßigerweise der Homo oeconomicus in der Becker'schen Version angesetzt. Zum anderen integriert sie den gesamten Komplex der Neuen Institutionenökonomik, indem sie Institutionen beziehungsweise Organisationen als Standardlösungen für häufig wiederkehrende Interaktionsprobleme interpretiert und damit endogenisiert.

Das ethische Absorptionspotenzial der Interaktionsökonomik

Um das ethische Absorptionspotenzial der skizzierten Interaktionsökonomik in der gebotenen Kürze aufzuzeigen, muss ich die genaue Fragestellung angeben, auf die die Konzeption zu antworten versucht. Die Frage ist, *wie lange und unter welchen Bedingungen Akteure eine moralische Motivation unter Wettbewerbsbedingungen aufrechterhalten können.*

Das bedeutet (1): Moralische Einstellungen werden nicht nur nicht bestritten, sie bilden vielmehr, woher sie auch stammen (Evolution, Sozialisation), die Voraussetzung für die Theorie. Das bedeutet (2): Es geht nicht um den „Menschen“, seine motivationale und charakterliche Ausstattung; der Fokus der Theorie liegt vielmehr auf den Strukturen der Situationen, in denen Menschen handeln, und auf den von diesen Situationen ausgehenden Handlungsanreizen. Es handelt sich eher um eine Situationstheorie als um eine Verhaltenstheorie; der handelnde Mensch beziehungsweise Akteur wird zu diesem Zwecke standardisiert als Homo oeconomicus angesetzt.

Um die ethische Absorptionsfähigkeit der Interaktionsökonomik aufzuzeigen, brauche ich einigen Raum, selbst wenn ich die Gedanken nur thetisch und ohne detaillierte Begründungen vortragen kann.

1. Moral wie Recht ergeben nur in Interaktionen Sinn. Robinson hat und braucht keine Moral.
2. Das Gefangenendilemma nimmt die beiden Grundgedanken der abendländisch-christlichen Ethik auf: Würde und Solidarität. Würde, weil jeder Einzelne aufgrund seines Defektionspotenzials unersetzbar ist – mit Kant gesagt „über allen Preis erhaben ist“ (1785: AB 77) –, Solidarität, weil der Einzelne für die Erreichung seines individuellen Optimums auf den oder die anderen angewiesen ist; ein Einzelner kann allein nicht einmal etwas Gutes tun, die anderen müssen ihn das Gute tun lassen.
3. Die Überwindung der sozialen Falle im Gefangenendilemma ist abhängig von der glaubwürdigen Verhaltensbindung aller: Das ist der Sinn von Regeln – formellen und informellen, expliziten und impliziten, allgemeinen und speziellen. Regeln verhindern die Ausbeutung moralischen Verhaltens Einzelner, indem alle, auch die Konkurrenten, denselben Moralstandards unterworfen werden. Die Folge: Die Ethik muss zweistufig entwickelt werden, als Handlungsethik und, diese begründend, als Ordnungsethik (Homann/Lütge 2005).

4. Da der Wettbewerb ein Gefangenendilemma auf derselben Marktseite darstellt, sind moralische Appelle an die einzelnen Akteure sinnlos. Sie beinhalten die Zumutung, sich ausbeuten zu lassen, was keine Ethik verlangen kann. Aus diesem Grund bleiben Appelle so wirkungslos, sie sind Zeichen von Moralismus.
5. Regeln beschränken Handlungsoptionen, sie „bändigen“ die Einzelnen. Aber der Sinn eines solchen Verzichts auf Handlungsoptionen – wie Raub, Erpressung, Vertragsbruch, Umweltverschmutzung – besteht darin, Interaktionsoptionen zu eröffnen, die ohne Verzicht auf bestimmte Handlungsoptionen nicht zu haben wären. Freiheit wird durch Begrenzung von Handlungsoptionen hervorgebracht.
6. Die Zurechnung moralischer Übel erfolgt nicht auf Egoismus, Charakter- oder Willensschwäche oder die „Profitgier“, sondern auf die Struktur der Situation und die von ihr ausgehenden Handlungsanreize. Es gibt methodisch keine einseitig „Schuldigen“, denen man das Handwerk legen müsste; es gibt nur ungelöste gemeinsame Probleme.
7. Die Korrektur moralischer Übel erfolgt nicht über eine Änderung der Motivation, sondern über eine Umgestaltung der Situation – etwa durch Ordnungspolitik. Moralisch erwünschte Handlungen müssen anreizkompatibel gemacht werden, weil sie nur dann im Normalbetrieb moderner Marktwirtschaften mit Wettbewerb befolgt werden können.
8. In Dilemmasituationen erfordert Rationalität die präventive Gegendefektion. Das ist im Wettbewerb erwünscht, in anderen Zusammenhängen unerwünscht, aber – Moral hin oder her – solange unvermeidlich, wie die Situation nicht geändert wird.
9. Das Gefangenendilemma hält nur solche Lösungen für *feasible*, in denen beide beziehungsweise alle gewinnen. Das ist nur im Nicht-Nullsummenparadigma zu denken. Die zentralen Kategorien der Ethik sind in der Vormoderne vor dem Hintergrund einer Gesellschaft entwickelt worden, die gesamtwirtschaftlich überwiegend Nullsummenspiele spielte. Unsere Vorstellungen von Maßhalten, Mäßigung, Umverteilung und „Opfern“ sind diesem – heute unangemessenen – Paradigma verhaftet. Unternehmen können im Wettbewerb keine „Opfer“ bringen, und Wettbewerb ist überall.
10. Sollen setzt Können voraus. In ökonomischer Interpretation dieses „Könnens“ können bestimmte Vorstellungen, Ideale erst dann normative Gültigkeit erlangen, wenn ihre anreizkompatible Implementierbarkeit (hinreichend) sichergestellt ist. Normative Geltung wird von anreizkompatibler Implementierbarkeit abhängig.
11. Das bedeutet nicht die Normativität des Faktischen. Vielmehr wird der Status quo immer im Horizont seiner Potenziale gedacht, technisch: Der Status quo wird als soziale Falle im Horizont *pareto superiorer* – nicht *pareto optimaler* – Regelverbesserungen analysiert.
12. Die Demarkationslinie zwischen unsittlichem und sittlichem Handeln verläuft nicht entlang der Unterscheidung Egoismus – Altruismus, sondern entlang der Unterscheidung zwischen einem Vorteilsstreben auf Kosten anderer und einem Vorteilsstreben, bei dem auch andere an den Vorteilen partizipieren, also zwischen einseitigem und wechselseitigem Vorteilsstreben. Auch die Moral selbst gründet damit in individuellem Vorteilsstreben.

13. Moral, ökonomisch Paretosuperiorität von Regeln, wird nicht als externer Input in die Ökonomik eingebracht, sondern aus ökonomischer Problemstellung noch einmal abgeleitet, also endogenisiert. Moral erscheint nicht als autoritäre Forderung – der Natur, Gottes oder der Werte –, sondern als autonome Antwort auf ökonomische Interaktionsprobleme der Menschen.

Die interaktionsökonomische Rekonstruktion von Moral im Ausgang vom Gefangenendilemma – in Verbindung mit der sachlichen und zeitlichen Erweiterung des Ökonomikverständnisses – verfügt, so hoffe ich gezeigt zu haben, über eine außerordentlich leistungsfähige Heuristik für den Umgang mit moralischen Problemen der Globalisierung. Sie überwindet die unfruchtbaren Dualismen, von denen unser öffentlicher und leider auch wissenschaftlicher Diskurs beherrscht wird – Dualismen wie Kapital und Arbeit, Effizienz und soziale Gerechtigkeit, Ökologie und Ökonomie, Arbeitgeber und Arbeitnehmer, Industrienationen und Entwicklungsländer und dergleichen mehr. Dualismen und das damit verbundene *Trade-off*-Schema scheitern grundsätzlich daran, dass sie – allein vom gedanklichen Schema her – bei allen Veränderungen „Verlierer“ produzieren und damit Reformen in einer Gesellschaft mit zahlreichen Vetospielern unmöglich machen.

Die Schlussfolgerung aus diesen Ausführungen: Wer normativen Idealen unter Bedingungen der Überlegenheit des Kapitalismus und der Globalisierung zur Geltung verhelfen will, scheint mir gut beraten, das Potenzial neuerer Theorieentwicklungen in der Ökonomik zu nutzen und auf diese Weise Moral *nicht gegen* Ökonomie und Ökonomik, sondern *in ihr und durch sie* zu verfolgen.

4 Der Blick in die Zukunft: Ethik in der modernen Ökonomik

Eine Interaktionsökonomik im Ausgang vom Gefangenendilemma konzeptualisiert sämtliche moralische Probleme als soziale Fallen. Das impliziert vier Dinge. Zum einen sind moralisch unbefriedigende oder gar empörende Zustände Ergebnis rationalen Verhaltens der Akteure – und nicht Ergebnis von Charakterfehlern oder Willensschwäche. Zweitens kann Ethik nicht so konzipiert werden, dass sie von den Einzelnen eine Konversion zu irrationalem Verhalten verlangt. Drittens ist im Modell die Suche nach der Besserstellung beider beziehungsweise aller als Aufgabe der Ökonomik methodisch vorgegeben, also die Suche nach Paretosuperiorität von Regeln und Kooperationsrenten. Viertens gibt es ökonomisch kein Argument, Netto-Kooperationsgewinne nicht anzueignen, so dass für alle Einzelnen ein grundsätzlicher Anreiz besteht, in den paretosuperioren Quadranten zu gelangen; Voraussetzung ist allerdings, „dass andere dazu auch bereit sind“ (Hobbes), also ein institutionelles Arrangement, das dieses sicherstellt.

Damit ist das grundlegende ökonomische Gesetz rekapituliert: Menschen verhalten sich gemäß ihren Anreizen. Anreize werden nur durch andere, stärkere Anreize überwunden, nicht durch Moral. Wer von den Einzelnen ein Handeln gegen die grundlegenden Anreize verlangt, ist Moralist im Sinne von Kardinal Ratzinger. Das heuristische Potenzial dieser Forschungsstrategie soll an vier aktuellen Beispielen illustriert werden.

Armut

Drei Milliarden Menschen leben in bitterer Armut. Das ist ein moralischer Skandal in einer Welt, die immer mehr zu einer Weltgesellschaft zusammenwächst.

Aus Sicht einer Interaktionsökonomik muss dieser Zustand als soziale Falle interpretiert werden. Er kann nur überwunden werden, wenn auch für die reichen Industrienationen Paretoverbesserungen in Aussicht stehen. Damit ist die Konzeptualisierung des Problems im dualistischen Modell mit Umverteilung, „Bändigung“ des Kapitalismus und *Trade-off*-Denken, dem letztlich immer das Nullsummenparadigma zugrunde liegt, methodisch verschlossen. Um einen Ausweg aus der sozialen Falle zu finden, müssen sich die reichen Industrienationen klar darüber werden, dass der Status quo auch für sie suboptimal ist: Sie bleiben weit hinter ihren Möglichkeiten zurück. Ich zähle nur die wichtigsten Wohlstandsdefizite der Industrienationen infolge der Armut in den Entwicklungsländern auf: (1) die – überwiegend nichtintendierte – „Drohung“ mit Migrationen, Seuchen, lokalen Kriegen, Umweltverschmutzung, Bevölkerungswachstum, Terrorismus und (2) die nicht realisierten, aber grundsätzlich möglichen Beiträge der armen Menschen zur Steigerung des Wohlstands in den Industrienationen. Für eine Interaktionsökonomik sind die Armen in den Entwicklungsländern weder Objekte altruistischer Wohltätigkeit noch Bedrohung des Wohlstands der Industrienationen – beides wäre wieder ein Denken im Nullsummenparadigma –, sondern *assets*, also ein Kapital, das produktiv werden kann. Daher liegt es grundsätzlich im Interesse der Menschen in den Industrienationen, dass in den armen Ländern ein selbsttragender Entwicklungsprozess in Gang kommt.

Das Problem besteht gemäß diesem Theorieansatz darin, dass es bisher nicht gelungen ist, ein institutionelles Arrangement zu finden, das die brachliegenden Potenziale zur Entfaltung bringt. Dafür gibt es im Wesentlichen zwei Gründe. Zum einen weisen die armen Länder selbst gravierende Defizite in *good governance* auf – mit der Folge, dass Investitionen (für Unternehmen) aus den Industrienationen nicht lohnen. Zum anderen verlangen die Industrienationen von den Entwicklungsländern die Öffnung der Märkte, betreiben selbst aber ganz ungeniert Protektionismus auf breiter Front – zum Schaden der Menschen in den Entwicklungsländern *und* in den Industrienationen selbst. Die OECD-Länder subventionieren ihre Landwirtschaft zum Beispiel täglich mit 1 Milliarde US-Dollar – und die Bevölkerung dieser Länder lässt sich das von ihren Regierungen gefallen. Diese Ressourcen könnten sicher besser eingesetzt werden.

Man kann diese Überlegungen in einem Satz zusammenfassen, der sich gleichermaßen ethisch und ökonomisch lesen lässt: Niemand ist so arm, dass er nicht für andere eine Bereicherung sein könnte, und niemand ist so reich, dass er nicht durch andere eine weitere Bereicherung erfahren könnte.

Arbeitslosigkeit

Für das Problem der Massenarbeitslosigkeit in Deutschland gilt Analoges: Die 5 Millionen offiziellen und 8 Millionen realen Arbeitslosen sind (1) ein brachliegendes Potenzial, das (2) außerdem noch Ressourcen in Form von Transfers verzehrt – also kurz ökonomischer Unsinn, Verschwendung. Es gilt, die Potenziale der Situation auszuschöpfen.

Interaktionsökonomisch gilt auch hier, dass weder die Gewerkschaften noch die Unternehmen – noch auch die Zentralbank oder die Politiker – „schuld“ sind an dem Zustand. Es handelt sich vielmehr um das systematische Resultat rationalen Verhaltens aller unter defizitären Rahmenbedingungen. Diese Rahmenbedingungen können und müssen geändert werden. Das geht aber nur gemeinsam, unter Mitwirkung aller, die wiederum nur zu erwarten ist, wenn beiden beziehungsweise allen langfristig paretosuperiore Verbesserungen winken.

Ausgangspunkt für ein Umdenken ist wiederum die Einsicht der Beteiligten und Betroffenen, dass dieser Zustand für sie selbst suboptimal ist. Ohne eine solche Einsicht und die daraus resultierenden Anreize wird es keine Reform geben können. Die Nachteile für die Arbeitnehmer sind: hohe, sogar steigende Steuern, Abgaben und Sozialversicherungsbeiträge, Instabilität des Systems der sozialen Sicherung, Bedrohung, dass alles noch schlimmer wird, Unsicherheit, persönliche Frustration, Verödung ganzer Landstriche. Für die Unternehmer: Verlust der internationalen Wettbewerbsfähigkeit (durch zu geringe Eigenkapitalausstattung) und hohe Lohn(zusatz)kosten, fehlende Kaufkraft, Zwang zur Verlagerung von Standorten ins Ausland. Von den Nachteilen für die Bevölkerung – auch für die Angehörigen der Arbeitslosen und der von Arbeitslosigkeit Bedrohten – und für den Staat will ich nicht weiter reden.

Auf den ersten Blick sind Lohnkürzungen unvermeidlich. Dann entsteht die Frage: Kann eine Verschlechterung gegenüber dem Status quo eine paretosuperiore Verbesserung – und damit anreizkompatibel – sein? Die Vereinbarungen bei Siemens, Opel, DaimlerChrysler und anderswo haben die ökonomische Theorie in der Realität bestätigt. Maßgeblich für die Beurteilung als paretosuperior ist nicht der Status quo, sondern sind die relevanten Alternativen. Und wenn die relevante Alternative die Schließung eines Produktionsstandortes ist, dann können Entlassungen und Lohnkürzungen Paretosuperior – und damit im Interesse der Arbeitnehmer und ihrer Interessenvertreter – sein.

Bildung

In Deutschland wurde die Bildungsdiskussion seit den sechziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts unter dem Slogan „Recht auf Bildung“ geführt. Bildung galt als Konsumgut, auf das jeder ein moralisches Recht hatte. Die Nachwirkung dieser Perspektive konnte man daran beobachten, dass der aus der Ökonomie stammende Begriff „Humankapital“ zum Unwort des Jahres 2004 gekürt wurde.

Mit Blick auf gesellschaftliche Entwicklungsprozesse und auf individuelle Berufschancen ist Bildung die Grundlage schlechthin: Die Zukunftschancen der Gesellschaft und des Einzelnen hängen von einem hohen Bildungsstand ab. Dieser betrifft keineswegs nur Mathematik, Natur- und Ingenieurwissenschaften, sondern gleichermaßen die Sozialwissenschaften und auch die Geisteswissenschaften inklusive Philosophie und Theologie. Das Florieren einer Gesellschaft hängt auch von der starken Identität und Selbststeuerungsfähigkeit ihrer Mitglieder ab, und dafür sind Sinnwissenschaften und sinnvermittelnde Institutionen – Familie, Kindergarten, Schule, Kirchen, Parteien, Gewerkschaften, aber auch die Unternehmen – zuständig.

Ein hoher Bildungsstand hat Auswirkungen in alle gesellschaftlichen Bereiche. Es kann also ökonomisch keine bessere Investition geben als die in Bildung – einschließlich der Bildung von Migranten und Migrantenkindern. Da aber auch hier wieder die typische Dilemmastruktur vorliegt,

sind erneut geeignete institutionelle Arrangements zu suchen, die die grundsätzliche, gesellschaftliche Paretosuperiorität mit der individuellen Paretosuperiorität kompatibel machen. Dann muss man auch über – echte – Studiengebühren – natürlich mit entsprechendem System von Stipendien und Krediten – und über Wettbewerb zwischen Schulen und Universitäten reden.

Die Rolle der Unternehmen

In der aktuellen Diskussion, sofern sie auf moralische Fragen der Unternehmenstätigkeit eingeht, herrscht die Vorstellung vor, man müsse die großen Unternehmen „bändigen“, domestizieren. Diese Vorstellung ist erneut ganz offenbar dem dualistischen Denkmodell geschuldet. Damit werden Unternehmen – in der Regel allein wegen ihres Strebens nach Maximierung des Shareholder Value – als Gegner, Feinde von Moral, Humanität und Solidarität eingestuft, denen man das Handwerk legen muss.

Nun ist nicht zu sehen, wie den Armen dieser Welt ohne die Unternehmen geholfen werden kann (Homann 2004). Denn nur die Unternehmen verfügen über das erforderliche Kapital und über das notwendige Know-how, wie man gesellschaftliche Interaktionsprozesse effizient organisiert. Ein interaktionsökonomischer Ansatz sieht Unternehmen systematisch als Mitspieler, Partner, die beim Kampf „für eine bessere Welt“ (Karl Popper) nur unter der Bedingung mitmachen, dass auch sie Vorteile zu erwarten haben. Wenn ein entsprechendes institutionelles Arrangement entwickelt werden kann, haben Unternehmen einen Anreiz, in Entwicklungsländern zu investieren – und zwar nicht nur in Sachkapital, sondern auch in Human- und Sozialkapital, in Bildung, Gesundheitsvorsorge und eine soziale Ordnung. Wer von der theoretischen Perspektive die (großen) Unternehmen als Gegner einstuft, deren Aktivitäten man „bändigen“ müsse, verliert den potenziell stärksten Partner im Kampf für die „bessere Welt“.

Nun ist es zwar richtig, dass eine zu etablierende Welt-Rahmenordnung bestimmte Handlungsoptionen der Unternehmen wie Vertragsbruch, Betrug, Korruption, Umweltverschmutzung usw. unterbinden würde, was die Metapher der „Bändigung“ zum Ausdruck bringt. Aber das ist nur die eine Seite der Medaille. Wie oben bereits angesprochen, besteht der Sinn dieser Stilllegung von Handlungsoptionen nämlich darin, Interaktionsoptionen zu generieren, die man ohne Verzicht auf bestimmte Handlungsoptionen nicht hätte. Handlungsbeschränkung zwecks Interaktionserweiterung lautet die Logik. Der Sinn von Handlungsbegrenzungen liegt in der Erweiterung und Entfesselung von höher geschätzten Interaktionsmöglichkeiten. Wer seine Interaktionspartner dauernd über den Tisch zu ziehen versucht, wird bald keine Interaktionspartner mehr finden, oder genauer: Er wird nur noch solche Interaktionen tätigen können, die für die Partner unvermeidlich sind, nicht jedoch auch jene, die darüber hinaus auch für ihn selbst produktiv wären, somit bliebe er weit hinter seinen Möglichkeiten zurück.

5 Fazit

Um dem in Wirtschaftsethik, Ethik und öffentlichem Diskurs so weit verbreiteten Moralisieren zu entgehen, das nach Kardinal Ratzinger „das Gegenteil von Moral“ ist, müssen moralische Normen und Ideale in und durch ökonomische(n) Gesetze(n) geltend gemacht werden. Aus dem grundlegenden Gesetz der Ökonomik, dass Menschen ihren Anreizen folgen und unter Wettbewerbsbedingungen folgen müssen, resultiert, dass Moral nur dann unter den Normalbedingungen moderner Gesellschaften mit Marktwirtschaft befolgt wird, wenn ihre Forderungen anreizkompatibel (gemacht worden) sind. Grundlegende Theorieentwicklungen der modernen Ökonomik, in denen eine Erweiterung in sachlicher, zeitlicher und personaler Hinsicht erfolgt, erlauben es, moralische Normen und Ideale in *terms of economics* zu übersetzen und ökonomisch zu traktieren und umzusetzen.

Eine besondere Rolle spielt das Gefangenendilemma, indem es einen Problemaufriss bietet, der die zentralen moralischen Leitideen der abendländisch-christlichen Ethik, nämlich Würde und Solidarität, als vorteilhaft, das heißt, als ökonomisch geboten, erweist: Moral ist in die Ökonomik endogenisiert. Das ist aber nur bei bestimmten Theorieansätzen möglich, bei anderen nicht. Folglich ist für die Ethik die Wahl der ökonomischen Theorieansätze entscheidend: *Die Wahl der Theorieansätze ist von einer normativen Heuristik geleitet; was dann folgt, ist positive Wissenschaft* – immer daraufhin geprüft, ob sie noch dem durch die normative Heuristik gewiesenen Pfad folgt.

Wer unter Bedingungen des – ökonomisch und moralisch überlegenen – Kapitalismus moralischen Normen und Idealen Geltung verschaffen will, darf nicht der „Durchbrechung“ der ökonomischen Logik das Wort reden, er muss vielmehr in die Verbesserung der ökonomischen Theorie investieren.

Literatur

- Höffe, Otfried, 1999: *Demokratie im Zeitalter der Globalisierung*. München: Beck.
- Homann, Karl, 2004: Gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen: Philosophische, gesellschaftstheoretische und ökonomische Überlegungen. In: Ursula Schneider/Peter Steiner (Hrsg.), *Betriebswirtschaftslehre und gesellschaftliche Verantwortung: Mit Corporate Social Responsibility zu mehr Engagement*. Wiesbaden: Gabler, 1–16.
- Homann, Karl/Christoph Lütge, 2005: *Einführung in die Wirtschaftsethik*. 2. korrigierte Auflage. Münster: LIT.
- Homann, Karl/Andreas Suchanek, 2005: *Ökonomik: Eine Einführung*. 2. überarbeitete Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Jonas, Hans, 1985: *Das Prinzip Verantwortung: Versuch einer Ethik für die technologische Zivilisation*. Frankfurt a.M.: Insel-Verlag.
- Jones, Eric Lionel, 1991: *Das Wunder Europa: Umwelt, Wirtschaft und Geopolitik in der Geschichte Europas und Asiens*. Übersetzt von Monika Streißler. Tübingen: Mohr.
- Kant, Immanuel, 1785/1786: *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*. 1. Auflage (A) Riga 1785, 2. Aufl. (B) Riga 1786. Verlag: Hartknoch.
- Ratzinger, Joseph Kardinal, 1986: Marktwirtschaft und Ethik. In: Lothar Roos (Hrsg.), *Stimmen der Kirche zur Wirtschaft*. 2. Auflage. Köln: Bachem, 50–58.

- Scherer, Andreas Georg, 2003: *Multinationale Unternehmen und Globalisierung: Zur Neuorientierung der Theorie der Multinationalen Unternehmung*. Heidelberg: Physica-Verlag.
- Ulrich, Peter, 1996: Unternehmensethik und „Gewinnprinzip“. Versuch der Klärung eines unerledigten wirtschaftsethischen Grundproblems. In: Hans G. Nutzinger (Hrsg.), *Wirtschaftsethische Perspektiven III: Unternehmensethik, Verteilungsprobleme, methodische Ansätze*. Schriften des Vereins für Socialpolitik 228/III. Berlin: Duncker & Humblot, 137–171.

Vorteilshandeln und moralisches Handeln: Ein Kommentar zu Karl Homann

Johannes Berger

Studentinnen und Studenten, die in meinen Seminaren einen wissenschaftlichen Aufsatz vorstellen mussten, stellte ich regelmäßig die Aufgabe, die „zentrale Botschaft“ des jeweiligen Textes herauszuarbeiten. Was also ist die zentrale Botschaft des Vortrags von Karl Homann? Meines Erachtens lautet sie, dass in der Konfrontation mit ökonomischen Sachgesetzmäßigkeiten die Moral zwangsläufig den Kürzeren zieht. In einer solchen Frontstellung steht die Moral auf verlorenem Posten. Aus dieser empirischen Behauptung zieht Homann eine politische Schlussfolgerung: Wer dennoch die Sache der Moral angesichts dieser Chancenlosigkeit verfechten will, ist gut beraten, Moral nicht gegen ökonomische Sachgesetzmäßigkeiten, sondern mittels ihrer Nutzung zum Durchbruch zu verhelfen.

Bei der Behauptung, moralische Gesichtspunkte seien gegenüber ökonomischen Sachzwängen chancenlos, handelt es sich um eine empirische Hypothese, die zutreffen mag oder eben auch nicht zutreffen mag. Homann illustriert sie mit einer Reihe von Beispielen, die zeigen sollen, dass auch und gerade bei Anerkennung ökonomischer Sachgesetzmäßigkeiten paretoüberlegene Zustände erreicht werden können. Solche Zustände beinhalten für Homann einen Zugewinn an Moral; dazu später mehr. *Begründet* wird sie mit einer handlungstheoretischen Annahme: Menschen handeln gemäß ihren Anreizen (S. 27). Alle moralischen Anforderungen müssen daher, um handlungswirksam zu werden, anreizkompatibel sein. Diese grundsätzliche Bedingung hat Auswirkungen auf den Moralbegriff selbst: Auch Moral gründet in individuellem Vorteilsstreben (S. 30). Normative Geltung wird damit abhängig von anreizkompatibler Implementierbarkeit. Nur solche Gebote können Geltung beanspruchen, die mit Anreizen verträglich sind. Aus dieser Annahme über subjektives Handeln zieht Homann eine Schlussfolgerung über objektive Zustände: Moralische Zustände sind allesamt paretoüberlegene Zustände, also Zustände, die von allen Gesellschaftsmitgliedern begrüßt werden.

Da im Zentrum der Ausführungen von Karl Homann eine empirische Behauptung steht, böte es sich an, eine Auseinandersetzung mit ihnen auf dem Weg einer rigorosen empirischen Überprüfung der zentralen Aussage zu suchen. Aus drei Gründen empfiehlt sich ein solches Vorgehen in einem kurzen Kommentar nicht. Erstens ist es keineswegs klar, wie eine empirische Überprüfung der zentralen Hypothese Homanns aussehen könnte. Homann begnügt sich damit, seine Behauptung mit Beispielen zu illustrieren. Ich werde jetzt nicht damit kontern, dass ich eine Fülle von Evidenzen anführe, welche für die gegenteilige Hypothese stehen könnten. Zweitens, es mag ja sein, dass in der Mehrheit der Fälle Sachgesetzmäßigkeiten über moralische Gesichtspunkte triumphieren (obwohl mir nicht klar ist, wie diese Fälle gezählt werden können), aber dies besagt wenig darüber, ob Moral das Handeln unabhängig von Anreizen motivieren kann; drittens schließlich,

bei der Zuordnung von Fällen zu den Kategorien ökonomisches Gesetz oder Moral steht immer erst die Frage zur Klärung an, was unter moralischem Handeln verstanden werden soll, welcher Begriff von moralischem Handeln also der Klassifikation zugrunde gelegt wird. Aus der jüngeren wirtschaftspolitischen Diskussion ist zum Beispiel bekannt, dass auch ein scheinbar irrationales (und in diesem Sinne moralisches) Handeln höchst rationalen Motiven folgt. Wenn Unternehmer ihren Angestellten einen höheren Lohn als den Gleichgewichtslohn zahlen, sind sie dann moralisch motiviert oder geschieht dies auch nur im Eigeninteresse der Unternehmer? Wollte Homann nur sagen, dass durch die Setzung von Anreizen Zustände erreicht werden können, die weithin als erstrebenswert angesehen werden (z. B. eine bessere Luft), dann hätte ich mit der „Geschäftsgrundlage“ seiner Ausführungen nicht die geringsten Probleme. Wegen fehlender Anreize werden Umweltressourcen übermäßig in Anspruch genommen. Die Setzung von Anreizen durch die Verpreisung von Umweltgütern könne diesem Übel abhelfen, und die Umweltpolitik geht ja auch seit einiger Zeit diesen Weg. Aber meines Erachtens geht es um eine prinzipiellere Frage: Welche Rolle spielen genuin moralische Motive im Handeln?

Ich beschränke mich auf Bemerkungen zu zwei Aspekten des Problems: (a) ist alles Handeln tatsächlich anreizbefolgend? Und (b) worin besteht eigentlich die Moralität moralischen Handelns? Ich diskutiere diese beiden Fragen in einer Perspektive, welche die Setzungen Karl Homanns auf den Kopf, oder besser: vom Kopf auf die Füße stellt. Nicht nur die Moral ist chancenlos, wenn sie sich gegen ökonomische Sachgesetzmäßigkeiten stellt, sondern auch die Ökonomie ist chancenlos, das heißt, sie vergibt Chancen, wenn sie sich gegen die Moral stellt. Genauer gesagt: Die Berücksichtigung moralischer Gesichtspunkte kann, (muss aber nicht) die „Sache der Wirtschaft“, also wirtschaftliche Zielsetzungen, befördern. Aber darin geht Moral nicht auf. „It pays to be good“ charakterisiert vielleicht den vorherrschenden wirtschaftlichen Blick auf die Moral, aber genuin moralisches Handeln liegt vom Standpunkt der Moral aus gesehen erst dann vor, wenn es, auch ohne sich bezahlt zu machen, gewählt wird. Homann wendet sich gegen den Dualismus von Ökonomie und Moral. Aber was er dagegen aufbietet, ist die Subsumption der Moral unter die Ökonomie. Hätte ich Zeit oder Platz für ein eigenes Referat, dann würde ich gerade *nicht* für die Subsumption der Ökonomie unter die Moral eintreten (das zwecklose Unterfangen aller Einbettungstheoretiker in der Nachfolge von Polanyi), sondern versuchen, eine Sichtweise der modernen Wirtschaft stark zu machen, in deren Mittelpunkt die Umwandlung bloßer Leidenschaften in rationale Interessen steht (vgl. Hirschman 1980). Allerdings muss man sehen, dass die Sublimierung der Leidenschaften im Handlungsfeld der Wirtschaft begleitet wird von einer gleichzeitigen Ausdünnung moralischer Anforderungen. Eine Thematisierung des Verhältnisses von Ökonomie und Moral auf diesen Linien bewegt sich auf Bahnen, die von der soziologischen Tradition von Weber bis Parsons vorgezeichnet wurden. In einem Kommentar von einer Viertelstunde ist eine schlüssige Argumentation für die moralische Zügelung der modernen Wirtschaft natürlich nicht zu leisten. Außerdem handelt es sich bei dieser Zügelung nicht um eine Konstante, sondern um eine Variable, die je nach Zeit und Ort eine stärkere oder schwächere Ausprägung annehmen kann. Daher beschränke ich mich im Horizont eines wechselseitigen Bedingungsverhältnisses von Ökonomie und Moral auf wenige Bemerkungen zu den beiden zuvor genannten Vorfragen.

Zur ersten Frage: Für Homann handeln Menschen stets und ausschließlich nach ihren individuellen Vorteilserwartungen (nach ihren Anreizen). Andere Motive lässt Homann nicht zu. Diese Annahme ist nicht gerade neu, hat aber immerhin den großen Vorzug, wenigstens auf den ersten Blick eine ganz eindeutige Aussage zu treffen. Bei näherem Hinsehen stellen sich allerdings Zweifel ein. Handelt es sich um eine methodische Setzung oder um eine Aussage über die Realität? Als methodische Setzung lässt sich gegen sie nichts einwenden. Auf ihr fußt das gesamte Gebäude der

Mikroökonomie. Aber Homann scheint sie ähnlich wie die Anhänger von *rational choice* in den Sozialwissenschaften (Politikwissenschaft und Soziologie) als Aussage über die Realität zu verstehen. Als solche ist sie entweder wahr oder falsch. Eine Prüfung, ob sie wahr oder falsch ist, setzt voraus, dass sie von allen Teilnehmern einer Diskussion gleichsinnig verstanden wird. Aber der Sinn dieser Aussage schillert genauso wie der Begriff rationalen Handelns. Es gibt ganz enge und sehr weite Auslegungen des Begriffs des Vorteilshandelns. Je weiter er gefasst wird, um so trivialer wird er, aber umso weniger lässt sich gegen ihn einwenden; je enger er gefasst wird, um so mehr provoziert er, aber gleichzeitig wird es immer schwieriger, ihn zu verteidigen. Eine weite Fassung des Begriffs besagt lediglich Folgendes. Handeln besteht in der Wahl zwischen Alternativen. Wenn die Präferenzen gegeben sind (also das Problem der Bildung und Evaluation von Präferenzen ausgeklammert wird), wählen Menschen immer die von ihnen bevorzugte Alternative. So auch der Kapitän der „Bismarck“. Als er vor der Wahl stand, in aussichtsloser Lage die Flagge zu streichen oder mit Mann und Maus unterzugehen, zog er letztere Alternative vor, da ihm die Offiziers Ehre mehr bedeutete als das Leben von 2.000 jungen Seeleuten (und sein eigenes Leben). Wenn auch dieser Fall noch vom Begriff des Vorteilshandelns gedeckt wird, gibt es kein Handeln, das nicht Vorteilshandeln wäre. Dann erklärt dieses Konzept Handeln nicht mehr, sondern weitet sich aus zu einer Tautologie.

Homann spricht an einer Stelle seines Vortrags von einem offenen Vorteilsbegriff. In der Tat kann man den Vorteilsbegriff so weit öffnen, dass er auch noch das tugendhafteste Verhalten einschließt. Dann verliert aber die Aussage an Schärfe und taugt nicht mehr dazu, zu demonstrieren, was man doch eigentlich demonstrieren wollte, dass auch die Moral auf der Vorteilssuche beruht. Eine andere Möglichkeit bestünde darin, einen engeren Begriff der Handlungsrationalität zugrunde zu legen, der in etwa dem Weber'schen Konzept der Zweckrationalität entspricht. Damit entsteht Raum für andere Handlungsmotive, die sich nicht auf das Vorteilshandeln reduzieren lassen. Wertrationales Handeln im Weberschen Sinne wäre ein gutes Beispiel hierfür. Aber es bedarf des Rückgriffs auf wertrationales Handeln gar nicht, um zu sehen, wie schillernd der Begriff des Vorteilshandelns (der Handlungsrationalität) ist. Welches Handeln ist gemeint: das des „ehrliehen Kaufmanns“ oder ein Handeln, für das Williamson die Formel „interest seeking with guile“ geprägt hat? Walrasianer hängen der zuerst genannten Auffassung an, alle Neo-Hobbesianer der zweiten. Adam Smith' „unsichtbare Hand“ kann ihre wohltätige Wirkung nur unter der Voraussetzung entfalten, dass alle Akteure sich an die Regeln des Spiels halten. Es gibt schlechterdings kein Regelwerk, bei dem es nicht wenigstens für einen Akteur vorteilhaft wäre, sich *nicht* an die Regeln zu halten. Dies ist die wichtigste Einsicht der Literatur über Anreizkompatibilität (Ledyard 1987). Nur auf dem Boden einer neo-hobbesianischen Anthropologie besteht überhaupt Anlass, nach Instanzen zu suchen, die Individuen zur Regelbefolgung anhalten könnten. Hätte die Neoklassik diesem Problem die gebührende Aufmerksamkeit geschenkt und hätte sie nicht stillschweigend vorausgesetzt, dass ökonomische Akteure sich ganz selbstverständlich an Regeln halten, fehlte der neuen Forschungsrichtung des ökonomischen Neoinstitutionalismus eine wichtige Motivation.

In den Sozialwissenschaften besteht ein andauernder Streit darüber, ob es zwei Handlungslogiken gibt oder nur eine (statt vieler March/Olsen 1989, Kap. 2). Allenfalls durch eine ganz weiche Fassung des Begriffs rationalen Handelns ließe sich vermeiden, zwei Handlungslogiken zu postulieren. Wenn hingegen rationales Handeln als in einem strikten Sinne „anreizkompatibel“ aufgefasst wird, liegt es nahe, einen zweiten Typus des „moralischen“ Handelns zu konzipieren, um nicht in einen offenen Widerspruch der Theorie mit dem tatsächlich beobachtbaren Verhalten zu geraten. Wer immer den Gedanken zweier Handlungslogiken verfiel, ist allerdings mit dem Problem konfrontiert, angeben zu können, wann ein Individuum der einen und wann es der anderen Logik

folgt. Um diese Sackgasse zu vermeiden, bestünde eine Alternative zur Postulierung zweier Handlungslogiken darin, ein zweistufiges Modell der rationalen Wahl auszuarbeiten. In einer ersten Stufe wird die Deutung der Situation gewählt, in einer zweiten die konkrete Handlung (Esser 1999, Kap. 3: 5–8). Im Zentrum der Auseinandersetzung um diesen Ansatz steht die Frage, ob die Situationsdeutung genauso wie die Handlungswahl von der Maximierung des subjektiven Erwartungsnutzens abhängt. Der Verdacht liegt nahe, dass die Ausarbeitung einer zweistufigen Theorie rationaler Wahl von dem Bestreben motiviert ist, eine an sich unhaltbare Theorie (Maximierung des subjektiven Erwartungsnutzens) zu retten und gegen Einwände zu immunisieren.

Homann beruft sich für sein Handlungsmodell auf „neuere Theorieentwicklungen der modernen Ökonomik“. Als Autor führt er Gary S. Becker an, der nun wahrhaftig nicht für „neuere Theorieentwicklungen“ steht. Neu bei Becker ist die Anwendung eines traditionell verstandenen mikroökonomischen Ansatzes auf neue Gebiete, aber nicht ein „neuer“ Entwurf ökonomischen Denkens. Eine wirklich „neuere Theorieentwicklung“ findet sich eher schon in dem Buch *Foundations of Human Sociality* (2005). Grundlegend für die in diesem Buch versammelten empirischen Untersuchungen ist die Unterscheidung zwischen sozialen und personalen (privaten) Präferenzen. Letztere sind Präferenzen, die ausschließlich vom eigenen Konsum des Handelnden abhängen. Die Auszahlungen, die ein Spieler im Wirtschaftsspiel erhält, gehen ausschließlich an ihn und reflektieren nicht im Geringsten, wie es den Mitspielern ergeht. Anders gesagt: Der Nutzen anderer ist kein Argument der individuellen Nutzenfunktion. Wenn diese Beschreibung personaler Präferenzen richtig ist, dann sind Präferenzen genau dann sozial, wenn sie nicht personal sind (Samuelson 2005). Die Frage ist, ob es so etwas wie soziale Präferenzen überhaupt gibt und wenn, wie wichtig und ausgeprägt sie sind. Zur Beantwortung dieser Frage haben die Autoren des genannten Buchs die fünf bekanntesten Spiele der Spieltheorie von Mitgliedern von Stammesgesellschaften spielen lassen, um nicht immer nur auf die Ergebnisse von Spielen mit Studenten vorwiegend amerikanischer Universitäten angewiesen zu sein. Die Absicht des Buchs ist zu zeigen, dass Handlungen gerade nicht ausschließlich und unvermeidlich den Antrieben folgen, welche die von der Spieltheorie untersuchten Fallen und Dilemmata unausweichlich machen. Die gesamte experimentelle Spieltheorie kann darüber hinaus als Versuch angesehen werden, empirisch zu ermitteln, ob das auf personalen Präferenzen beruhende Modell rationalen Handelns eine zutreffende Beschreibung menschlichen Verhaltens darstellt oder ob es Raum gibt für soziale Präferenzen. Wenn letztere sich zweifelsfrei nachweisen ließen, (die Interpretation der spieltheoretischen Experimente ist umstritten, siehe Samuelson 2005) hätte dies Folgen für die Konzeption des Handelns als Vorteilhandeln oder Anreizbefolgung. Entweder wird eine neue Klasse von Anreizen zugelassen, die mit dem, was üblich darunter verstanden wird, nichts gemein hat, oder das Konzept gerät in offenen Widerspruch zu neueren Theorieentwicklungen. Das Problem der Feststellung sozialer Präferenzen besteht allerdings darin, dass Präferenzen, die auf den ersten Blick so aussehen, als seien sie *other-regarding* (zum Beispiel die Berücksichtigung der Präferenzen der Mitspieler im Ultimatum-Spiel), in einem höheren Sinn möglicherweise wiederum doch nur personale Präferenzen bekunden. Angesichts dieser Sachlage kann es nicht darum gehen, zu bestreiten, dass materielle Anreize handlungswirksam sind; vielleicht sind sie es sogar in der Mehrheit der Fälle und es kann auch sein, dass sie verhaltenswirksamer sind als moralische Normen. Aber es gibt dennoch bis dato keine schlüssige Antwort auf die Frage, wieviel Verhalten durch individuelle Präferenzen erklärt wird und wie stark der Einfluss sozialer Präferenzen ist.

In die gleiche Richtung wie die Ergebnisse spieltheoretischer Experimente in Stammesgesellschaften zielt ein Aufsatz von Fehr und Gächter (2000). Die Verfasser sind davon überzeugt, dass theoretischer Fortschritt nicht länger mehr davon zu erwarten ist, dass das Modell rein eigeninteres-

sierten Handelns weiterhin wie eine Zitrone ausgepresst wird, „but rather from recognizing that a sizeable proportion of economic actors act on considerations of reciprocity“ (178). Reziprozität grenzen sie ab sowohl von kooperativem Verhalten und von Vergeltungsmaßnahmen einerseits als auch von Altruismus andererseits. Für eine Diskussion der Rolle von Moral in ökonomischen Kontexten sind solche Differenzierungen außerordentlich hilfreich. Reziprozität unterscheidet sich von Kooperation und Vergeltung dadurch, dass ihr Motiv nicht der erwartete materielle Vorteil ist, sondern einzig und allein die Antwort auf ein vorgängiges gleichartiges Verhalten. Von Altruismus unterscheidet sie sich dadurch, dass Letzterer anders als Reziprozität an die Bedingung einer vorgängigen freundlichen Verhaltensweise gebunden ist (Fehr/Gächter 2000: 160). Das zentrale Problem der Reziprozität besteht darin, in „real world interactions“ mit Sicherheit auszuschließen, dass die Akteure nur deswegen sich reziprok verhalten, weil sie daraus einen materiellen Vorteil zu ziehen hoffen. Daher führen die Verfasser Laborstudien durch mit dem Ziel nachzuweisen, dass Individuen auf Freundlichkeiten freundlich und auf Feindlichkeiten feindlich reagieren „even in interactions with complete strangers and even if it is costly for them and *yields neither present nor future rewards*“ (Fehr/Gächter 2000: 159, Hervorhebung durch die Verfasser).

Jetzt zur zweiten Frage. Drei kurze Bemerkungen müssen genügen; die beiden ersten betreffen moralische Zustände, die dritte moralisches Handeln. Erstens, Homanns Moralbegriff ist inhaltlich völlig unbestimmt. Was soll unter Moral verstanden werden? Moral ist genauso wie Handlungs-rationalität ein schillernder Begriff. Wenn darunter nichts anderes als irgendwelche gutgemeinte sozialpolitische Forderungen verstanden werden, bin ich mit Homann völlig einer Meinung, dass ihre Realisierung sich an ökonomischen Sachgesetzmäßigkeiten brechen wird. Aber gilt das Gleiche zum Beispiel für Menschen- und Bürgerrechte? Eine grundlegende Voraussetzung dafür, in der Debatte über die Rolle der Moral in wirtschaftlichen Kontexten weiterzukommen, ist die inhaltliche Klärung des Moralbegriffs. In der einschlägigen Literatur werden ganz unterschiedliche Sachverhalte darunter verstanden. Kooperation, Reziprozität und Normkonformität sind drei häufige Auslegungen. Aber sie meinen Verschiedenes und es ist daher nicht ausgemacht, dass etwa die Behauptung, Kooperation zwischen Akteuren, die ausschließlich ihren personalen Nutzen verfolgen, sei möglich, den Schluss auf normkonformes Verhalten dieser Akteure zulässt.

Zweitens, einmal angenommen, über den Inhalt moralischer Postulate herrscht Einverständnis: lässt sich dann sagen, dass ihre Verwirklichung pareto superior ist? Homann scheint nicht nur dies anzunehmen, sondern darüber hinaus auch, dass jeder pareto superiore Zustand einen moralischen Fortschritt bedeutet. Pareto superiorität ist im Allgemeinen weder eine notwendige noch eine hinreichende Bedingung für moralische Zustände. Zwar stimmen die vier wichtigsten heute miteinander konkurrierenden Gerechtigkeitstheorien (Libertäre, Utilitaristen, Rawlsianer, Sozialisten) darin überein, dass unter Bedingungen vollständigen Wettbewerbs nur solche Allokationen gerecht sein können, die auch effizient sind („all first best socially just distributions are also Pareto efficient“, Barr 1998: 77), aber weder Utilitaristen noch Rawlsianer sehen jeden effizienten Zustand bereits als in sich gerecht an. Paretoverbesserungen sind bekanntlich solange möglich, bis Paretooptimalität erreicht ist. Paretooptimale Zustände können aber, wie man sich leicht klar machen kann, moralisch „disgusting“ (Sen) sein; auch eine höchst ungleiche und moralisch anstößige Güterverteilung ist schließlich pareto optimal, da jede Umverteilung zugunsten der Ärmere die Reicherer schlechter stellen würde. Aber nicht nur das: In einer *second best economy* besteht generell ein *trade off* zwischen *efficiency* und *equity*. Effizienzgewinne gehen in einer solchen Wirtschaft auf Kosten sozialer Gerechtigkeit und umgekehrt! Das klassische Beispiel hierfür sind potenzielle Effizienzgewinne als Folge wachsender Einkommensungleichheit, falls eine geringere Umverteilung die wirtschaftlich Leistungsfähigeren zu höheren Leistungen anstachelt. Ob die

daraus resultierende Kombination von Effizienz und Gerechtigkeit insgesamt als eine Zunahme von Wohlfahrt angesehen wird, hängt unter anderem von den Gewichten ab, welche die Gesichtspunkte der Gerechtigkeit und der Effizienz im Auge des Betrachters haben.

Eine Phänomenologie der Moral im streng Husserl'schen Sinn könnte drittens zeigen, dass der Sinn moralischen Handelns verfehlt wird, wenn es lediglich als eine Variante des Vorteilshandelns aufgefasst wird. Es mag zwar unter Umständen nützlich sein, moralisch zu handeln, aber Nützlichkeit verleiht dem Handeln keine moralischen Qualitäten. Ein moralischer Standpunkt ist erst dann erreicht, wenn der Akteur tut, was geboten ist, unter Absehung des ihm daraus unter Umständen erwachsenden Schadens oder Nutzens. Die „Anzeige“ moralischen Handelns ist ein Gefühl der Verpflichtung, so zu handeln, wie es eine argumentativ begründbare Moral gebietet und sich daher einmal nicht von konsequenzialistischen Gesichtspunkten bei der Handlungswahl leiten zu lassen. „Conformity to moral norms is not a matter of expedient choice.“ Diese Auskunft stammt nicht von einem unverbesserlichen Moralisten, sondern von einem Hauptvertreter des Rational-Choice-Ansatzes in der Soziologie (Lindenberg 1998). Welche Chancen Moral in diesem strikt verstandenen Sinn hat und ob diese Chancen sich gar verschlechtern, ist eine Frage, deren Klärung ich gerne der weiteren Diskussion überlasse.

Literatur

- Barr, Nicholas, 1998: *The Economics of the Welfare State*. 3. Auflage. Oxford: Oxford University Press.
- Esser, Hartmut, 1999: *Soziologie. Spezielle Grundlagen*, Bd. 1: *Situationslogik und Handeln*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Fehr, Ernst/Simon Gächter, 2000: Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity. In: *Journal of Economic Perspectives* 14, 159–181.
- Hirschman, Albert O., 1987: *Leidenschaften und Interessen: Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Ledyard, John O., 1987: Incentive Compatibility. In: John Eatwell/Murray Milgate/Peter Newman (Hrsg.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Bd. 2. London: Macmillan, 739–744.
- Lindenberg, Siegwart, 1998: Solidarity: Its Microfoundations and Macrodependence. A Framing Approach. In: Patrick Doreian/Thomas Fararo (Hrsg.), *The Problem of Solidarity: Theories and Models*. Amsterdam: Gordon and Breach Publishers, 61–112.
- March, James G./Johan P. Olsen, 1989: *Rediscovering Institutions: The Organizational Basis of Politics*. New York: The Free Press.
- Samuelson, Larry 2005: Foundations of Human Sociality: A Review Essay. In: *Journal of Economic Literature* XLIII, 488–497.

On Some Principles of Ethical Economy

Peter Koslowski

Aristotle states that everything worth doing is worth doing well. The economist James Buchanan claims that this is not the principle of economics, which states rather that it is not worth it to do everything well. Aristotle founded his ethics on the principle of *arete* or excellence, literally bestness. The human being should aim at excellence in all actions. Economics, however, is founded on the principle of efficiency. Everything worth doing should be done efficiently. It is not efficient to do too well, and there are actions and things that should not be done or made too well. Therefore, not everything worth doing is worth doing well. It is worth making mass products, but it is not worth making them in such a way that they are as good as possible. It would be rather beside the point to make mass products so well. They would be too expensive and not mass products anymore. The economist has to adopt his actions to economic demand, not to conceptions of intrinsic excellence. It is also, economically speaking, not good to produce goods that are excellent but do not succeed in the market.

1 The Good, the Effective, and the Efficient: The Moral Good as the Unconditionally Good

Ethics and economics seem to be inimical brothers.¹ They are brothers since they are both theories of human action and decision-making. They both ask the questions: “How can I make sure that I will act appropriately?” and “Have I acted appropriately?” And both, ethics and economics, have a prospective and retrospective dimension.

Ethics and economics are inimical brothers since their normative content seems to be contradictory. In ethics, the task of the human, *to ergon tu anthropu* as Aristotle says, is to realize the best. In economics, the task is to realize the efficient; in technology, to realize the effective. If we look closer, however, ethical and economic theory are not as contradictory as first appears. Doing the best for mass demand means not producing the best but producing the best suited to the needs of the market, i.e. consumer demand. On the other hand, it is also a postulate of ethics to consider the circumstances that might distinguish the best in a given situation from the best as a whole. It might under given circumstances, for instance, be the best to realize a solution that is considered to be only second best if circumstances are improved. It is worth realizing mass production well, although the result of the action will not be the best possible product but a mass product.

1 The author uses arguments in this paper from his earlier publications (see Appendix, p. 51).

Plato discusses the question in *Hippias Minor* whether a bad person can do bad well. He comes to the conclusion that this is possible and that it aggravates the problem of evil. The good person can do good badly and can do good well. The bad or evil person can do bad or evil excellently and badly. If the bad person does bad very well the outcome will be worse than if the bad person does bad poorly. The worst case is that the very bad person does very bad things very well. The proverb *corruptio optimi pessimum*, the corruption of the best is the worst, captures this perversion of good and bad in doing bad excellently. Apparently, it is not sufficient to do something well. It must also be the right thing that is done well.

Economics and ethics are also concerned with the conflict between intention and success, effort and outcomes. Intention and outcome might diverge. The good person intends the best but achieves a bad outcome. The bad person intends the not-so-good and realizes the good outcome. This divergence between intention and outcome or between moral intention and economic success has prompted questions of theodicy since the story of Job. Why does sometimes the not-so-moral person meet with economic success in life whereas the moral person often suffers economic disadvantage? The problem of theodicy concerns, strictly speaking, the suffering of the innocent that is not caused by individual moral shortcoming or guilt but by circumstances beyond the moral intention of the individual. In the case of Job, the person struck by mischief is described as being particularly moral. The contingency of happiness and economic success upon moral worth is one of the central topics of religion as the activity of mastering contingency, or *Kontingenzbewältigung* as Hermann Lübbe coined it. The contingency of the harmony between merit and success is a central problem in ethics and is therefore also an aspect of ethical economy: Why is the ruthless (business) person sometimes economically more successful than the moral one?

There are theories of economic ethics, such as the one introduced by Karl Homann, which claim that the contingency of the disharmony between intention and success can only obtain as long as the right economic order is not yet installed (Homann 2002). In the right economic order, the proper institutions would make sure that intentions and rewards would not diverge. Although it is the necessary and legitimate aim of the economic order to create incentive-compatible business norms and business ethics, it seems likely that conflicts between intentions and results and between moral motivation and economic incentives will persist.

A totally incentive-compatible economic order and business ethics is yet another economic utopia. For now, it seems to be a realistic economic and ethical premise to assume that economic incentives and moral motivation or economic and moral motivation do not always converge and are likely to be in conflict from time to time. It is as wrong to assume that moral and economic imperatives always diverge as to assume that an economic order is possible in which they never diverge. Even if moral intention and incentive on the one hand and economic motivation and incentive on the other are harmonized and point to the same choice of action, the problem of evil remains. Evil can be intended against moral and economic imperatives and incentives. Free will can intend the immoral and the non-economic, and evil will usually intend the morally and economically bad.

The economic dimension adds a third dimension to human action beyond the technically and morally good: the dimension that something is done efficiently in relation to the demand of others. The good person can do good effectively and still fail to satisfy consumer demand of those for whom the action is done. Someone might produce a good car with good technology, but the

car fails to satisfy consumer demand. The action of producing it is therefore inefficient and not good.

There are three dimensions of good: the moral good, the effective, and the efficient. A good action should be done well in the sense of morally good, effectively good and efficiently good. Three imperatives correspond to these three meanings of good: the categorical imperative, the technical imperative, and the economic or pragmatic imperative. It is not sufficient when realizing good to follow only one of these imperatives. To follow the goal of the categorically moral good without consideration of the technical and pragmatic or economic imperatives is as bad as following the technical or economic/pragmatic imperatives only.

The simple word “good” is the unifying concept of the moral good, the technically effective, and the economically efficient. G. E. Moore contended that the word “good” cannot be defined and has only an intuitive meaning. This impossibility theorem about the definability of the word “good” might be exaggerated but it does point to the fact that good has three dimensions that are to be distinguished. The central one of these dimensions is the morally or ethically good, which defines an ultimate and unconditional or categorical norm that is the measure of higher commitment as compared to the other meanings of good. The other two meanings of good, the technically good and the economically good or efficient, are good only under the condition that the morally good is not violated.

It is not always clear – and there is certainly no consensus about – what the categorical imperative implies in the real choice of actions. The definition of the moral is subject to disagreement and historical development. It belongs, however, to the grammar of the word “good” that we cannot subordinate the moral to the economical. The economic good is conditional on the non-violation of the moral good, rather than the other way around. If someone said that it is immoral to kill an innocent person and at the same time claimed that it is economic to apply euthanasia and kill someone for the good economic reason of saving resources, he would be considered not to have understood the meaning of the word “good.” The economic good cannot overrule the moral good since the economic good is conditional on an end, whereby the consumption of means for attaining this end should be minimized or the goal attainment for using the given means should be maximized. The moral good is not to subordinate the moral good to the economic good, although it is furthered by the efficient action adopted to realize it. It is a category mistake to overrule the moral good by the economic good.

Good cannot be exhausted by describing a functional relationship, i.e. of being functionally good for fulfilling a function. In the case of a knife, the good can be described by a functional relationship: a good knife is a knife that cuts well and thus fulfills the function of cutting well. With human beings, it is more difficult. They cannot be described by one function alone. A good person is not a person that fulfills a function well. The function might be a perverse function but be performed excellently, or it might only be one function among many.

If the quality of the ethical and the economic coincide in the word “good”, they must be related, even if they are not identical. The theory of ethical economy aims at understanding this meeting point of the economic and the ethical in the word “good.” It insists that there can be neither a lasting opposition between the economically and the ethically good nor a simple identity between them. Since the moral is the unconditionally good in the sense that is not conditional on a given goal as the economic good is, its concretization will always be debated and contested. The morally

good and ethical is, as Niklas Luhmann has rightly stated, “polemogenous”, “generating war”, or, if not war, so at least generating moral strife. The polemical character of the moral is due to its character of being the unconditionally good.

The unconditional character of the morally good promotes questionable features of morality such as moral aggression or the aggressive moralization of morally neutral realms of action. The economy, on the other hand, is not usually a field of moral contention for the unconditionally good, but of economic contest over goods or commodities, which are conditional on the demand of individuals and not conditional on violating or not violating moral norms. It is a category mistake to moralize over economic efficiency conditions of action if the unconditional is left untouched.

To argue morally against firms that move their production to countries where labor is cheaper, for instance, is a category mistake since it is not immoral to lower one’s costs. Since it is not expected of workers that they make economic sacrifices to maintain the firms for which they work, it cannot be expected of the firms’ owners that they sacrifice their wealth to maintain the production sites. None of the two parties, neither the employer nor the employee, can be expected to make economic sacrifices for the long-term survival of their firms. Both can undergo reductions of their future remunerations in wages or in profits but they both cannot accept a severe loss of wealth by subsidizing their firm.

The semantics of the word “good” imply that ethics cannot be introduced merely functionally, in order to attain something completely outside of the moral. The ethics must be generally valid at core, not simply specific to a firm or a single group, be it employers or employees. There can, of course, be firm-specific forms of ethos, habits, customs, etc. But the general rules of business ethics cannot be firm-specific in the sense that they are valid only for the firm in which they are created because they are good only for this firm. Attempts to introduce firm-specific codes of business ethics that are only useful functionally for the financial goals of the firm in question face the same objections as functionalist foundations of ethics in general.

Ethical theories that are introduced in order to serve functionally a purpose that is outside ethics per se are always in danger of not achieving their purpose, because people see through their purposefulness, with the consequence that the ethics are not accepted as binding. Functional foundations have the weakness that they argue – and must argue – with functional equivalents. Something is good for the fulfillment of a function. But something else can likewise fulfill the function, so that something *else* can always take the place of that which the function fulfills. If ethics are introduced only in order to attain something external to ethics, i.e. the purpose at hand, like in the case of the firm higher profits, if ethics is not also acknowledged as valid in itself and desirable by all members of a firm, including its managers and owners, the ethics will have no power of persuasion with the workers. If ethos and ethics are used as means for something completely different and are not recognized as intrinsic and unconditional, as a challenge for the person’s free moral decision, they have no power of persuasion.

Functionalistic foundations are insufficient for the development and expansion of a theory of economic ethics, since – in business ethics as in general ethics – human freedom must be at the same time acknowledged as an end in itself. Ethics must portray the fact that, in Kant’s words, one must never regard oneself or others simply as a means, but always, at the same time, as an end in itself. That does not mean that one may *never* consider other persons and ethics as a means to something

else. Such hypermoralism would make the idea of economic cooperation and the division of labor impossible.

Kant stated that the categorical imperative is only one and one among all of its formulations “Do not use another as a means only, but always consider him or her as an end in itself.” The categorical imperative demands that one may never use a person and ethics *only* as a means. When applied to economic ethics, this means that business ethics can and should be beneficial to economic purposes, but that they may never be founded only on economic purposes and may never be made completely instrumental to business purposes.

To use a person as a means only implies in the business context severe violation of business morals, such as breach of contract, fraud, systematic discrimination on the grounds of race, sex, religion and age, and systematic exploitation. It does not imply minor and nonsystematic variations in the price ratio (such as underpaying or overcharging at a minor rate), laying staff off due to a lack of demand, or relocating production. Changes in business relationships, such as laying workers off, might be economically disadvantageous or unpleasant, but they are variations in contractual relationships that are due to economic, not moral, reasons. They should not be moralized over since they do not conflict with the moral dignity of people. Business ethics cannot be used to argue against changes in the market conditions and in favor of compensation for damages caused by these changes. Business ethics are a means to argue against non-compliance with the rules of the economy, not against economic changes in market conditions.

2 The Double Nature of Ethical Economy as the Economy of Ethics and as the Theory of the Ethical Presuppositions of the Market Economy

Ethical economy is a theoretical synthesis of ethics and economics. Since any synthesis of theories can be approached from both sides and focus on each of the two terms of this synthesis, the theory of ethical economy is relevant for both of the synthesized theories, for economics and for ethics. Ethical economy can focus on either of the two parts of its synthesis.

If ethical economy focuses on the relevance of ethics for economics it is an ethical theory of economics. It analyses the ethical presuppositions of economic coordination, of the market, and of efficiency. I shall examine some aspects of the ethical theory of economics, the need for the third person in economic coordination and the problem of incomplete contracts.

If ethical economy focuses on ethical theory it forms an economic theory of ethics, of the efficiency and economy of ethics. It analyses the economic or efficiency conditions under which the ethical can be realized. The economy of ethics has two sides, a motivational and a systemic one.

3 Ethical Economy as the Economy of Ethics

3.1 The Economy of Ethics: Compatibility of Morality and Advantage

The first question of the economics of ethics concerns the conditions under which efficient rule adherence can be expected. Under which conditions do individuals have incentives to follow the ethical norm? Ethical economy as the economy of ethics gives an answer to the question for which economic reasons individuals are motivated to follow ethical norms.

Approaches to business ethics, like Karl Homann's economic ethics or incentive ethics, cover this aspect of ethical economy that is an economy of ethics, and of it one part, namely how to formulate ethics in such a way that it is incentive-compatible or congruent with self-interest. The motivational part of the economy of ethics is concerned with the question how ethics can be made effective by harmonizing it with economic incentives. Economic ethics demands avoiding situations in which ethical demands are incentive-adverse and contradict the incentives individuals have. In contrast to situations in which ethical motivation and rule are contrary to self-interest and economic incentive, ethical economy as the economy of ethics proposes that the social and ethical order are instituted in such a way that, by following the ethical rule, the persons acting in the economy face no net loss of wealth, do not violate their self-interest.

The economy of ethics can also be interpreted as a traditional theme of philosophical ethics since Plato. As Plato stated in his works on political philosophy, in his *Republic* and in his *Laws*, society should be instituted in such a way that there is no conflict between what is moral and what is good for the individual. Plato was, however, aware of the fact that in its totality this goal can only be reached by a transcendent retribution, which induced him to have recourse to a myth. He relates the myth of Er, about the judgment of souls after their death. In the myth of Er, the complete harmony of moral motivation and happiness is assumed to be realized by the operation of the transcendent compensation of merits and moral failure. Only by this transcendent retribution of acting morally during the whole life span is an incentive-compatible ethics thought by Plato to be viable.

3.2 The Economy of Ethics: Universal Weighing of Goods as Consequentialist Utilitarian Ethics

The second part of the economy of ethics concerns the question of which ethical rules are efficient in the sense of returning the highest yield or economic return or benefit. Extended cost-benefits analysis or the universal weighing of goods that includes ethical arguments as well as utilitarian consequentialist theory belong both to the economy of ethics and form the part of ethical economy that could be called the consequentialist economy of ethics.

An example of the impact of ethical economy as the economy of ethics and a central issue at the interface of ethics and economics is the question of the degree to which the universalization of rules is economically efficient or what level of universalization should be aimed for.

An illustration for the case for an economic theory of ethics as a theory of the efficiency of different regimes of universalization is as follows. Parking a car in Amsterdam is difficult; there are just too many canals or *grachten* where you cannot park a car. Since it is not a good idea to fill up these *grachten* with sand to create more parking lots, very strict rules for parking have been made and are enforced with great vigor. These rules for parking are now so strict and the price for parking meters so high that many parking lots are usually empty and unused. This is certainly not an efficient solution. The City of Amsterdam could do two things. It could lower the price for parking in the streets where the high price has the effect of creating an over-incentive not to park there and parking lots remain, therefore, unused. The municipal authority might not want to introduce different prices for parking since it does not wish to spoil the price in Amsterdam; however, on other occasions, the municipal authority may practice price differentials in parking fees by, for instance, making the parking fees very low in certain shopping quarters to attract consumers to these places.

Alternatively, the municipal authority could reduce the degree of universalization enforced and permit exceptions so that certain risk-loving drivers could park there and run a reduced risk of catching a ticket. This, in turn, might not be approved by the City Council since it creates exceptions and contradicts the principle of equality. The result is that, under strict universalization, the dilemma of unused parking lots and a certain inefficiency of the outcome persist and offer a good example of how complete universalization and the enforcement of universalization lead to a sub-optimal outcome from the point of view of ethical economy as an economic theory of ethics.

Ethical economy is not a hybrid of subsystems of a different kind or genus, but a conceptual synthesis. It is a combination of the ethical and the economic mode of thinking. Both methods have to overcome their mistrust of each other. Economics is notoriously suspicious of ethics since it assumes that it will interfere with its assumed clarity and univocal character. Economics is based on the economist D.H. Robertson's warning that the economist must economize on love and ethics, i.e. economize on unselfish motives since they are not robust, but weak, and are a most scarce resource. We just do not have such a wealth of unselfish motives that we can waste them. Ethics in turn must overcome its suspicion of economics, of the "dismal science" which reduces everything to scarcity and money. Since any course of action excludes another opportunity for action, every action has a cost which can, in one way or another, be expressed by its opportunity costs in terms of money.

4 Ethical Economy as the Theory of the Ethical Presuppositions of the Market Economy

Part Two of the theory of ethical economy complements the economy of ethics. It forms the ethical theory of economics, the theory of the ethical preconditions and presuppositions of the market economy.²

2 J. M. Buchanan subsumes parts of what is called here "ethical economy" under the concept of "the constitutional economics of ethics" (cf. Buchanan 1992).

4.1 Ethical Economy as the Ethical Theory of Market Coordination

In the market economy, the price is not the only parameter for competition. The goods supplied in the market are not homogeneous for all suppliers when new goods or modifications of goods enter the market. New goods and services create unique offers for which there are no adequate substitutes yet and for which the price is not the only criterion in competition.

Perfect competition is the case of an ideal market following the criteria of microeconomic theory. It is an instantiation of actual markets or a market type that is more an ideal than a reflection of the actual shape of markets. Under perfect competition with a large number of suppliers and consumers, the goods offered by different suppliers become homogeneous. There is a uniform market price which is the same for all suppliers and consumers. Suppliers and consumers are price takers.

Perfect competition has no need for ethics since the market price and the quality of the goods are perfectly transparent, the theory of perfect competition assumes. Furthermore, perfect competition tends to squeeze out non-remunerative incentives in the labor market since all suppliers have to provide the same working conditions to attract labor. It drives out non-remunerative incentives in the market for goods since consumers have no other incentive but the market price if the goods offered by suppliers are the same. Consumers can only differentiate in the quality of goods being sold on the market by moving to substitutes of the goods in question.

David Gauthier describes the ideal market of perfect competition as a “morals-free zone” (Gauthier 1985). There is no need for morals in a perfectly transparent market situation in which all goods are perfectly recognizable in their qualities, have no hidden qualities and are available in any part of the market at the same market price. In such a market, the price is the only decision parameter in the market interaction, and this price is determined by factors outside the control of the market participants. Monetary price incentives are the only incentives in a market of perfect competition. There are no buying incentives introduced by unique features of goods and services. Under perfect competition, there is no incentive for the buyer to buy above equilibrium price and no incentive for the seller to sell at a lower price.

It must be understood that the market of microeconomic theory describes an interaction of the market participants that is free of imposition and free of any distortion of the scarcity ratios. It reflects adequately the scarcity conditions and the suppliers' and consumers' preferences. In this respect, the perfect market is an ideal form of social coordination. The theory of the competitive market assumes that market participants are driven by self-interest and do not use force, power or collusion in their interactions. The price of the competitors is parametric in this model. The price is set beyond the control of a single supplier and therefore is not dependent on supplier discretion. The suppliers control only their own production and cost functions, the consumers only their budget. There is no coercion to enter into or maintain a contract. The market of perfect competition is a model of free interaction and satisfies conditions of freedom and optimality. These features render it far superior to any model of centrally planned and therefore coercive interaction.

4.2 The Need for an Internalized or External Third in Contracts

There is, however, one difficulty in the model of the market of perfect competition. The business contracts might not be self-enforcing even under perfect competition. They seem to require a third party to enforce them.

In his *Leviathan*, Hobbes writes about the nature of humankind's desires:

So that in the nature of man, we find three principall causes of quarrell. First, Competition; Secondly, Diffidence; Thirdly, Glory. The first, maketh men invade for Gain; the second, for Safety; and the third, for Reputation ... Hereby it is manifest, that during the time men live without a common Power to keep them all in awe, they are in that condition which is called Warre; and such a warre, as is of every man, against every man. (Hobbes 1651/2005)

Human beings need a third party to control their desire to invade each other for gain, greater safety, or more glory. Human beings understand that they can improve their lot by entering into agreements not to invade for greater gain, safety, or reputation, but their rational self-interest to come to mutual agreements might be not as strong as their reluctance to keep these agreements. Their readiness to observe contracts is unstable as long as there is not a third party to control their permanent temptation to break agreements or contracts. This is why a social contract of association, a contract between two parties, Ego and Alter, is not sufficient for a civil state of contract compliance. Anyone living in a civil state cannot be prevented from leaving it any time he or she considers it expedient. Without a third party who enforces compliance, human beings are always tempted to breach their contracts. The war Hobbes talks about does not consist in actual hostility but in an assured insecurity, in the knowledge of the fact that all contracts can be breached at any time. "So the nature of War, consisteth not in actual fighting; but in the known disposition thereto, during all the time there is no assurance to the contrary. ... And the life of man, solitary, poore, nasty, brutish, and short." (ibid.)

The assured insecurity surrounding contracts is the reason why a social contract of association is not only unstable for the civil state or commonwealth but is also unstable for the contract of civil law between two parties, Ego and Alter, in the realm of business. Everyone living under civil or public law in a civil state cannot be prevented from leaving the social contract or the private contract at any time that he or she considers this useful.

Any contract of association must be supplemented by a contract of subjection to a third party whom the power is granted to enforce the contract of association. This third party can either be the law and its courts or an internalized ethics. Without a contract of subjection under the authority of legal or ethical enforcement, any contract of association is weak if not useless. The contract of two always implies a third, the third party of contract enforcement or of self-commitment to the general rule of keeping contracts. When you are two, you are actually three.

With Hobbes, ethical economy shares its skepticism about the idea that the will to associate and to enter an agreement already guarantees the will to fulfill the agreement. In contrast, both Hobbes and ethical economy assume that agreements need the enforcing third party. Franz von Baader remarked that not only the social contract but also any contract, even the business contract, presupposes the enforcing third party, either of law and religion or of ethics and religion. Therefore, ethics and the law are present in all contracts and stabilize every contract.

Hobbes believed that human beings find their way out of the state of nature because they are rational beings. Each human being should be willing to honor contracts and to pursue peace when others are willing to do the same, while retaining the right to continue to breach a contract or pursue war when others fail to observe contracts or pursue peace. By being reasonable and by recognizing the rationality of this basic precept of reason, human beings can be expected to construct a social contract consisting of a contract of association between the first and the second person, and of a contract of submission between the two or the many and the third that consists in the submission of the first and second person to the authority of the third person. Thus, according to Hobbes, when different interests are at stake, and that means in every agreement, it is rational to sign away your right to the self-enforcement of contracts to a third party or power, be it a juridical court or a sovereign power or an ethical rule of observing contracts regardless of one's desire to breach them. Since we are never able to judge our own interests objectively and will always be tempted to interpret the contract in our favor, we are always in need of a third party, as the third impartial judge of our agreements. In most cases, this third party will be the ethical principle of the duty to observe contracts.

In the instability of our interest to keep a contract, there is no self-enforcing contract and no difference between civil and public law. This is one of the consequences of Hobbes's theory. If we need the third party in public law, we also need the third party in civil law. All agreements, be they civil or public, need the third party to guarantee their fulfillment and to ensure certainty of expectation, which is the core of legal safety. Without the third party, Ego and Alter have no certainty that their agreements will be observed and that their expectations about the future will be fulfilled. They cannot plan for the future without an external or internalized third party guaranteeing observance of the contracts.

The civil state or the state of law is the state in which agreements between the first and the second party always imply a third. The ethical rule of the duty to observe contractual agreements is the preparation of the law.

Adam Smith has assumed that, by the invisible hand of the market, self-interested actions are transformed into the common good: into an efficient general economic outcome that does not involve the interference of a third party. Adam Smith's business contracts need no contract of submission to a third party, although Smith assumes that the judiciary will enforce contracts. His theory uses the invisible hand of self-interested market transactions and the visible hand of the legal enforcement of contracts. There remains a residue of skepticism about the working of the invisible hand of the market in Adam Smith in that he assumes that, even under conditions of an invisible hand at work, the visible hand of the law and of contract enforcement remains necessary. Smith's theory of the market relies on courts and on the invisible hand, not on the invisible hand only. It relies on double control measures. As American lawyers say: any contract must use double measures – must use, metaphorically speaking, a belt and suspenders to make sure that the trousers hold.

4.3 The Ethical Economy of Loyalty to Contracts

The competitive market works perfectly well if there is transparency in interactions and the interactions are carried out simultaneously, under the condition that compliance with the contract can be monitored easily by the contracting partners. As soon as there is a time lag between contracting and observing the contract, uncertainty enters as to whether the contract will be observed as agreed upon. This uncertainty is reduced by the third party, the legal guarantor of contracts; by long-term business relationships, repeat business; or by an effective business ethics code. The legal monitoring and enforcement of contracts is costly. Legal costs occur, and the contract enforcement is only realized later when the damage caused by the delay in honoring the contract and by the non-realization of the contract-based expectations about the future have already occurred. Even if the law enforces a contract, the plans of the contracting partner for the future made on the basis of the contract have already been disrupted.

Long-term business relationships and repeat business do not rely on ethical considerations, but on the formation of habits and the expectation of lower transaction costs by replicating the same business. The same process that creates economic advantages and the formation of trust, however, is also subject to the possibility of being exploited by both sides. The more often a business transaction is repeated and a habit of doing business is established, the more both sides are locked into the business relationship. They cannot circumvent it except at high cost. They become quasi-monopolists for each other, with the consequence that both sides can extract a monopoly profit from each other from the fact that their partner is locked into the business relationship. Repeat business is economically and ethically ambivalent. Not only does it create cost-saving opportunities but also the possibility of losses from being locked into a relationship and being exploited in it.³

Contractual relationships in the market can be monitored by more than fear of legal punishment or the establishing of long-term business relationships. Ethical codes and ethical convictions serve as a substitute for legal enforcement and monitoring, and as a way to reduce the exploitation potential in long-term business relationships. An ethos of observing contracts leads to a market environment that is superior to an environment where only lawyers or mere habits ensure that contracts are served.

Pacta sunt servanda is a central norm of the economy that is not secured by self-interest alone. Every time business partners can get away with opportunistic behavior, they will engage in it unless they are restrained by respect for the principle of observing contracts. Even in a market with well-functioning legal enforcement of contracts, there are many contracts that are incomplete, ill defined, or indeterminate with regard to the contractual obligations. Ethics and religion are a means to give substance to the expectation that the contracting partner will observe the contract and keep the promises made in the contract.

Reliability and mutual trust on the part of business partners result in reducing the costs of economic exchange. Trust reduces transaction costs, since the contracting partners can come to an agreement more rapidly. They face fewer monitoring costs.

3 In a famous business case, the so-called “Schneider bankruptcy”, the owner of a building firm, Jürgen Schneider, had been able to attract large sums of credit through his position of trustworthiness acquired through long-term business relationships with large banks, which at some point in time had simply stopped controlling whether the real estate existed that he had given as security for loans.

Individuals may react in three ways to this relationship between trust and freedom of contract:

First, individuals can behave unconditionally morally. They understand the common economic need in ethical behavior as the *motive* for their *own* behavior. The persons turn common interest into their own interest, i.e. the persons behaves morally irrespectively of the behavior of the others (*Case 1*). For example, a firm employee tries to do their best irrespectively of what the others achieve, or a businessperson tries to remain fair even if widespread forms of unfair behavior are to be found in the industry.

Second, a person can behave conditionally morally. The person is ready to follow ethical rules if the others or the majority also follow them, but they violate the rules if they feel that they alone “will be the fool” (*Case 2*). The contracting partner fulfills the contractual obligations only if everybody else does so as well.

Third, persons may appreciate that the better situation for everybody is achieved if everybody follows the rules, but consider the best situation a situation in which everybody but them follows the rules (*Case 3*). This is the pattern of behavior assumed by the famous prisoners’ dilemma in game theory. A firm knows that it is best for the industry if every firm sticks to the rules and no bribing of business partners or other form of corruption takes place, but it prefers to make an exception for itself and to support contracting by doing favors for business associates.

Case 3 of the behavioral options presents a typical dilemma situation in which one cannot remain. The dilemma describes a situation in which everybody benefits if *everybody* follows the rules and in which each person is interested in being the only one who can violate the rules in the hide. As a consequence, the rule will be violated if it is not enforced by external control and sanctions, or if it is not affirmed by the individuals on ethical grounds. Case 3 will be transformed either into the ethical options of case 1 or 2, or into a system of external monitoring and enforcement.

Case 2 that one acts morally if everyone else does so, too, is a typical intermediate situation that seems to be acceptable to most people. One behaves morally if others do the same; one stops behaving morally if one feels oneself to be the only person behaving morally. Ethics is a means to transform the situation of a prisoners’ dilemma into a situation of trust or assurance. The general acceptance of and compliance with ethical rules would transform the isolation paradox, named after Amartya Sen (1967: 112), of case 2 into a situation of relative certainty. The isolation paradox implies that individuals will not follow the rules under conditions of isolation and uncertainty about the others’ behavior since they are afraid to be deceived, although they are actually ready to follow the general rule in other circumstances.

However, case 2 is not stable, as the certainty that all the others or at least most of them follow the rules is always vague and limited. Sen, though, assumes that generally acknowledged moral values transform case 3, the situation of the prisoners’ dilemma, into case 2, the situation of certainty or assurance, into an “assurance game.” When moral values are generally acknowledged, the individual is no longer uncertain about the moral preferences of the others. But Sen’s position is begging the question – a *petitio principii* remains. If one says that individuals have further motivation to behave morally if ethical behavior is general, i.e. that “values” are recognized, this begs the question of whether the values are indeed generally acknowledged. How is it possible to make sure that moral “values” are generally acknowledged, that the others also behave morally and that the individuals make the rule their motive? The element of uncertainty remains here; assurance

is only relative. Case 2 is more stable than case 3, as in case 2 the individuals are at least partially moral and cooperating, but case 2 cannot ensure absolute certainty about the moral behavior of the others and provide secure grounds for trust.

In case 2, in the situation of the isolation paradox, two questions arise: “How long will the individuals be ready to follow the moral rules if most of the others violate them or if they are not certain about the others’ actual behavior?” and “How may the uncertainty about the behavior of the others be reduced?” Both questions cannot be solved by ethics alone. Answering the questions by pointing to the need for a general ethics leads again and again to the *petitio principii* that the ethics will be accepted by the individuals and find general recognition if this already enjoys general recognition and that the isolation paradox of the acceptance of ethics may be overcome if the ethics is already generally effective.

Case 2 shows that the prisoner’s dilemma and isolation paradox may be solved by ethics only if individuals recognize the moral rule naturally and irrespectively of the behavior of the others – if they make the moral rule their individual motive also. As uncertainty about the others’ behavior cannot be eliminated, the moral rule can win recognition only if it is recognized despite the others’ behavior.

The failure of ethics requires a corrective. Kant, in his *Critique of Practical Reason*, sheds light on this problem of ethics failure. If a moral individual follows the categorical imperative while all the others follow the rule of personal happiness, the harmony between one’s own morality and pursuit of happiness is destroyed. Kant thought that this problem could be solved by the “postulates of practical reason.” The postulates of practical reason – God, liberty and the immortality of the soul – restore trust in the meaningfulness of moral behavior, and in the harmony between morality and advantage. Religion here is a postulate guaranteeing the exigency of being moral. It helps build up a social capital on which trust can be founded.

The religious belief can transform ethics failure into trust in the effectiveness of ethics. It transforms the empirical uncertainty of the isolation paradox into the belief that morality is a common phenomenon and that it is useful to be moral. Religion accomplishes what Sen ascribes to ethics: the transformation of situations of prisoners’ dilemma and of the isolation paradox into situations of assurance (in game-theoretic terms: into an *assurance game*). Assurance and trust in the advantage of being moral are not fully attained on the basis of ethics, but on the basis of religion. There is a sequence of compensations for failure. When self-interest fails, there is ethics; when ethics fails, religion. This structure of failure compensation has been analyzed in greater detail in the author’s *Principles of Ethical Economy* (Koslowski: 2002).

The ethical economy of the relationship between the individual’s utility calculus and the individual’s readiness to act morally has been discussed in different epochs of the history of philosophy. In Kant, religion gives reason to the belief in the final harmony between moral behavior and happiness in the form of the postulates of practical reason. In Plato, it is “the idea of the good” and of the myth of the trial of the soul after death that assures the human being that morality and happiness converge. It guarantees trust even in situations in which the individual is unsure of the behavior of the others, such as in the situations of isolation and the prisoner’s dilemma.

4.4 The Size of the Market and the Need for an Ethics of Market Exchange

It is a frequently heard thesis that ethics is a phenomenon of small groups who, through their face-to-face control, can assure the effectiveness of ethics, which is by nature not legally enforced. Friedrich von Hayek, James Buchanan, and in the German discussion on business ethics Karl Homann defend the thesis that the ethics of small groups has been replaced in the modern market society by the formal coordination of the market process, which does not rely on goodwill but on market forces to make sure that individuals deliver for the good of all. Homann in particular goes so far as to say that only modernity has established and understood markets and that it has removed all ethics from actual market interactions to the frame order of the market, i.e. to the institutional rules of the market.

First, one must reply to this position that it is not necessary for the existence of a market and for acting in a market that market participants understand all aspects of what a market is. Rather, it is central that they do act in it. Particularly for the market, the Vico principle *Non intelligendo omnia facimus* (Not by understanding everything do we do everything) holds true. Even if we do not find an elaborate market theory in the history of ideas before Adam Smith, it is inconceivable that the Roman Empire with its sea and land trade and with its civil law had no markets and that its citizens did not engage in far-reaching market exchange. One limitation on the development of a market society in the Roman Empire, though, was slavery and the non-market organization of labor. Slavery is a commodification of labor without the free marketability of it. Forced labor limited the development of a market economy in antiquity. In this sense, modernity brought a radical change.

Secondly, it must be emphasized that ethics as deliberation over the goodness of an action on a personal level developed precisely in a setting in which the small-group society grew to become the large-group society. As a theory of right action, ethics did not develop in traditional small-group societies but in societies in transition to a large-scale society. Plato's and Aristotle's ethics are not the ethics of small groups with face-to-face control but the ethics for human beings living in extended large groups. Plato emphasized in his *Gorgias* that ethics intervenes precisely at that point at which group control ceases. His example is the ring of Gyges, a ring that renders its wearer invisible. Plato asks the ultimate question of ethics: What could convince a human who can do everything invisibly to act ethically?

Finally, the development of the universalistic Christian ethics in the Roman Empire that transformed the particularistic ethics of nations and groups to an ethical universalism proves that ethics is not a small-group phenomenon. As Paul's letter to the Galatians 3.28 says: "There is neither Jew nor Greek ... for ye are all one in Christ Jesus." Friedrich Schelling called this letter "the Magna Carta of Protestantism." Christian ethics belongs to a society in which the habitual morality of local habits and customs is superseded by a universalistic ethics.

Hayek introduced the argument that the market society replaces the society of small groups by an abstract order that renders ethics obsolete. This Hayekian argument is flawed and must be turned round. The market society requires personal ethics since it does *not* rely on the face-to-face control of small groups but on the formal rules of market coordination *and* on the ethics of observing contracts and of realizing mutual value creation. The ethos of *pacta sunt servanda* cannot be guaranteed by the legal system and mutual monitoring devices only.

It may be true that the market erodes certain features of ethics, but it is also true that the market accumulates features of a new ethos of contractual obligations. The constitutional state and the market economy do not only live on values that are prior to the state and the market. Nor do the constitutional state and the market only use up moral resources or moral capital. Rather, they also build up ethical resources since the individuals involved understand that ethics secures the working of the constitutional state and the market and that it must therefore be fostered in their individual motivation and action.

A good example of the anticipation of generalization in individual motivation is electoral participation. For years, public choice theory argued that, from the point of view of self-interest, a rational voter should not take the trouble of casting his or her vote since it is not worth the effort, as the voter's single vote has no influence on the outcome of the vote. Now, history reveals that voters do cast their vote. They act under anticipation of universalization. They seem to tell themselves: "The election works only if everyone votes; therefore, I shall vote."

The workings of the market also support the formation of an economic ethos by remunerating loyalty to contracts, reliability and the like, by furthering and putting a value on trust, reputation, and other non-monetary but valuable ethical assets.

Ethical economy interprets the ethical presuppositions of market interaction and exchange as second-order optimality conditions that must be added to the first-order economic optimality conditions of market interaction. Although market interaction needs to work – and actually does work – without strong ethical commitments and under the condition that individuals follow their narrow self-interest, it is improved by the ethics of contractual relationships. The need to economize on love in the market requires institutions that work without the resource of love. But this does not imply that institutions are required that work without the ethics of contractual relationships. Such institutions work even better if the resource of ethics is present.

References

- Buchanan, James M., 1992: Die konstitutionelle Ökonomik der Ethik. In: Peter Koslowski (ed.), *Neuere Entwicklungen in der Wirtschaftsethik und Wirtschaftsphilosophie*. Berlin: Springer, 21–46.
- Gauthier, David, 1985: *Morals by Agreement*. Oxford: Oxford University Press.
- Hobbes, Thomas, 1909: *Leviathan*. Edited by W.G. Pogson Smith. Oxford: Clarendon Press. Reprint of the edition of 1651, Chap. XIII. Of the Natural Condition of Mankind, As Concerning Their Felicity, And Misery, reprinted as online edition in: The Online Library of Liberty, Liberty Fund 2005, 43.
- Homann, Karl, 2002: *Vorteile und Anreize*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Koslowski, Peter, 2002: *Principles of Ethical Economy*. Dordrecht: Kluwer, 26ff.
- Sen, Amartya, 1967: Isolation, Assurance, and the Social Rate of Discount. In: *Quarterly Journal of Economics* 81, 112–124.

Appendix: Publications by Peter Koslowski

- 1989 Grundlinien der Wirtschaftsethik. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 109, 345–383.
- 1991 *Gesellschaftliche Koordination: Eine ontologische und kulturwissenschaftliche Theorie der Marktwirtschaft*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- 1992 Ethical Economy as Synthesis of Economic and Ethical Theory. In: Peter Koslowski (ed.), *Ethics in Economics, Business, and Economic Policy*. Berlin: Springer, 15–56. German original: 1991: Ethische Ökonomie als Synthese von ökonomischer und ethischer Theorie. In: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 208(2), 113–139.
- 1995 Economics as Ethical Economy in the Tradition of the Historical School. Introduction. In: Peter Koslowski (ed.), *The Theory of Ethical Economy in the Historical School: Wilhelm Roscher, Lorenz von Stein, Gustav Schmoller, Wilhelm Dilthey and Contemporary Theory*. Berlin: Springer, 1–11.
- 1995 The Ethics of Banking. On the Ethical Economy of the Credit and Capital Market, of Speculation and Insider Trading in the German Experience. In: Antonio Argandoña (ed.), *The Ethical Dimension of Financial Institutions and Markets*. Berlin: Springer, 180–232.
- 1996 Ethics of Capitalism. In: Peter Koslowski, *Ethics of Capitalism and Critique of Sociobiology*. Two Essays with a Comment by James M. Buchanan. Berlin: Springer. German original: 1982: *Ethik des Kapitalismus*. Mit einem Kommentar von James M. Buchanan. Tübingen: Mohr Siebeck.
- 1997 *Ethik der Banken und der Börse: Finanzinstitutionen, Finanzmärkte, Insider-Handel*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- 1998 The Social Market Economy: Social Equilibration of Capitalism and Consideration of the Totality of the Economic Order. Notes on Alfred Müller-Armack. In: Peter Koslowski (ed.), *The Social Market Economy: Theory and Ethics of the Economic Order*. Berlin: Springer, 73–95.
- 2001 Contingencies, the Limits of Systems, and the Morality of the Market. In: Geoffrey Brennan/Hartmut Kliemt/Robert D. Tollison (eds.), *Method and Morals in Constitutional Economics: Essays in Honor of James M. Buchanan*. Berlin: Springer, 504–528.
- 2002 Economics as Ethical Economy and Cultural Economics in the Historical School. In: Heino H. Nau/Bertram Schefold (eds.), *The Historicity of Economics: Continuities and Discontinuities of Historical Thought in 19th and 20th Century Economics*. Berlin: Springer, 139–173.
- 2002 *Principles of Ethical Economy*. Dordrecht: Kluwer. German original: 1988: *Prinzipien der Ethischen Ökonomie*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- 2002 The Shareholder Value Principle and the Purpose of the Firm: Limits to Shareholder Value. In: Stephen A. Cortright/Michael J. Naughton (eds.), *Rethinking the Purpose of Business: Interdisciplinary Essays from the Catholic Social Tradition*. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 102–130. German original: 1999: Shareholder Value und der Zweck des Unternehmens. In: Peter Koslowski (ed.), *Shareholder Value und die Kriterien des Unternehmenserfolgs*. Heidelberg: Physica-Verlag, 1–32.
- 2004 Wirtschafts- und Unternehmensethik. In: Franz X. Bea/Birgit Friedl/Marcell Schweitzer (eds.), *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre*, Bd. 1: *Grundfragen*. 9th edition. Stuttgart: Lucius & Lucius, 421–460.
- 2005 Wirtschaftsethik in globalisierten Finanzmärkten. In: Karl Homann/Peter Koslowski/Christoph Lütge (eds.), *Wirtschaftsethik der Globalisierung*. Tübingen: Mohr Siebeck, 373–392.

Einige Bemerkungen zu Peter Koslowskis *Principles of Ethical Economy*

Friedrich Wilhelm Graf

Wer die Texte anderer öffentlich kommentiert, sollte diese Texte genau gelesen haben. Aber darin liegt bereits ein Problem: Leser sind immer auch implizite Mit-Autoren der Texte, die sie lesend nachvollziehen, verstehen wollen. Wer liest, schreibt in genau dem Maße mit, indem er sich Anderes, Fremdes anzueignen, sinnhaft zu deuten, in die eigene *cognitive map* einzuzeichnen sucht. So mag es hilfreich sein, zunächst den kontingenten „Sehepunkt“ (Johann Martin Chladenius) des Lesenden zu bezeichnen: Ich bin sehr stark geprägt durch die epistemologischen Dauerdebatten, die in der deutschsprachigen protestantischen Universitätstheologie seit der kantischen „Revolution der Denkungsart“ und den idealistischen Systemphilosophien der „Sattelzeit“ (Reinhart Koselleck) über die Möglichkeit einer Subjektivitätstheorie des Absoluten geführt wurden. Als alteuropäische Reflexionswissenschaft hatte sich die Theologie über Jahrhunderte hinweg an Spannungen zwischen Glaube und Vernunft, Natur und Gnade, Schöpfung und Erlösung abgearbeitet. Häufig kultivierten Theologen dabei einen metaphysischen Denkstil gottunmittelbarer Wissensarroganz: Mit Blick auf Gott, das Subjekt unüberbietbarer Allgemeinheit, meinten sie, weiter sehen, besser deuten, erfolgreicher ethisch normieren zu können als andere Gelehrte, etwa die primär an Weltweisheit orientierten Philosophen. Angesichts der hohen Verführbarkeit des theologischen Geistes, sich mit dem Gegenstand seines intellektuellen Interesses, mit Gott, gleichzuschalten und so die eigene Endlichkeit zu überspielen, pflege ich selbst einen dezidiert skeptischen theologischen Denkstil: Elementare Grundunterscheidungen der jüdischen und christlichen Symbolsprachen wie die von Gott und Mensch, Absolutem und Endlichem, Ewigkeit und Zeitlichkeit usw. lese ich kritizistisch als Sensibilisierungsmarker für konstitutive Grenzen meines Wissenkönnens. Weder sind endliche Wesen omnipotent, noch eignet ihnen die in der alteuropäischen Metaphysik traditionell allein Gott zugeschriebene Fähigkeit der *omniscientia*. Der totalitären Selbstverabsolutierung, die in allen religiösen Symbolwelten lauert, suche ich zu wehren, indem ich gerade in den Bildsprachen der Religion selbst mit religiösen Sprachmustern die potenziellen „Totalitarismen auch des eigenen Denkens zu zerhäckseln“ (Horst Bredekamp) versuche. Für mich jedenfalls gilt: Gerade Entscheidendes weiß ich nicht, und auch bei den spannenden Grundfragen der Wirtschaftsethik, den Fragen nach der kulturellen Einbettung des Marktes, dem Immer-schon-bestimmt-Sein einer Ökonomie durch die jeweilige Gesellschaft oder den Spannungen von Moral und Eigennutzhandeln, bleibt mir Vieles, Wichtiges dunkel und rätselhaft, trotz einigen Lektürefleißes. Die Grenzen meines Wissens zu betonen, ist für mich keine akademische Koketterie. Denn ich erleide diese Begrenztheit gerade da, wo ich dank wissenschaftlicher Professionalität ein wenig mehr als andere zu wissen hoffe: beim Thema Religion. Ulrich Raulff hat einmal von den „Beschämungen durch die eigene Dummheit“ gesprochen. Mit ihnen kann man nur im Modus intellektueller Distanz angemessen umgehen, durch eine reflektierte Urteilskraft, die mit der prägnanten Erfassung des Gegenstandes auch Abstand von der eigenen Unmittelbarkeit gewährt, etwa durch Ironie.

Es dürfte mit meinem skeptischen Denkstil zusammenhängen, dass mir der Zugang zu Peter Koslowskis *Ethical Economy* schwerfällt. Zwar nehme ich Koslowskis wirtschaftsethische Publikationen schon seit den frühen 1980er Jahren aufmerksam zur Kenntnis. Doch kann ich zentrale Argumentationen und begriffliche Entscheidungen noch immer nicht nachvollziehen. Denn Koslowski weiß in Sachen Ethik und speziell Wirtschaftsethik irritierend viel, jedenfalls ungleich mehr als manch anderer derzeit wissen zu können beansprucht, und obendrein weiß er das, was er wissen zu können behauptet, jeweils überaus genau, bestimmt und gewiss. Dies gilt gerade auf dem Feld, auf dem ich selbst mehr offene Fragen als überzeugende Antworten habe: auf dem Feld der Religionsdeutung und hier speziell im schwierigen, aber für die Wirtschaftsethik besonders wichtigen Bereich möglicher Zusammenhänge zwischen Religion und Moral, Frömmigkeit und Habitusformierung.

Meine skeptische Sicht von Koslowskis *Ethical Economy* möchte ich exemplarisch an sechs Punkten verdeutlichen.

1. Das Theoriedesign von Koslowskis *Ethical Economy* lässt sich als Verknüpfung heterogener Traditionen der alteuropäischen Sozialphilosophie beschreiben. Aristotelische Denkfiguren werden mit organistischer Metaphern der frühen Katholischen Soziallehre Franz von Baaders kombiniert, hegelianisierendes Allvermittlungsvertrauen mit Hobbes'schem anthropologischen Sündenrealismus. Hier will ein von katholischen Traditionen inspirierter Philosoph eine *via media* beschreiten und jenseits der fatalen Alternative von entmoralisierter ökonomischer Funktionsrationalität einerseits und bloß appellativer Moralrhetorik andererseits zwischen Ethischem und Ökonomischem „konkret“ vermitteln. Die Programmformel lautet: „Synthese von ethischer und ökonomischer Theorie.“ Wie solche Synthesis des Differenten prägnant vollzogen wird, habe ich bisher nur eingeschränkt verstanden. Zwar leuchtet mir ein, dass solche Synthesis, gut hegelianisch, von beiden Elementen des zu Synthetisierenden her entwickelt werden muss. Gewiss, eine „ethische Ökonomie“ ist ethisch wie ökonomisch zu explizieren, und so ist es plausibel, dass Koslowski von einer „Doppelnatur ethischer Ökonomie“ spricht und diese selbst als „Ökonomie des Ethischen“ und „Theorie der ethischen Voraussetzungen der Marktwirtschaft“ entfaltet. Auch kann ich Koslowskis These folgen, dass ökonomische und moralische Handlungsmotivationen nicht identisch sind, „from time to time“ miteinander konfliktieren, aber nicht notwendig, also in jedem Fall einander widerstreiten. Dennoch verstehe ich Entscheidendes nicht: Was genau meint „from time to time“? Meint es bisweilen oder häufig? Was rechtfertigt die steile Behauptung: „If we look closer, ethical and economic theory are not as contradictory as it appears at first sight.“ Diese Behauptung wird jedenfalls einer relevanten Theorietradition moderner Ökonomik nicht gerecht: all jenen neoliberalen Ökonomik-Entwürfen, die die Eigenwelt des Ökonomischen als einen konstitutiv moralfreien Handlungsraum entwerfen. Man mag die neoliberale These, dass unter Konkurrenzbedingungen moralische Intuitionen und Intentionen ökonomisch nur kontraproduktiv sind, für falsch halten. Aber man wird kaum bestreiten können, dass sie einen elementaren Konflikt, die Nicht-Identität zwischen reiner Eigennutzorientierung und anderen Motivlagen (Altruismus, Mitleid, Solidarität usw.) spiegelt. Koslowski droht die Härte des hier bestehenden (von Wolfgang Streeck in seiner Einleitung zu Recht betonten) Theoriekonflikts von vornherein abzublenden. Setzt seine „ethische Ökonomie“ eine allzu harmonistische Sicht der *inimical brothers* Ethik und Ökonomie voraus? Kann er das Differenten nur vermitteln, weil er beiden Differenzelementen den „Stachel des Negativen“ raubt?

2. Im Wort „gut“ lokalisiert Koslowski den „meeting point of the economic and the ethical“. „It insists that there can neither be a lasting opposition between the economically and the ethically

good, nor a simple identity between them.“ In der genaueren Analyse der „Grammatik“ des Wortes „gut“ verstrickt Koslowski sich jedoch in folgenreiche Widersprüche. Er betont den Unbedingtheitscharakter des ethisch Guten, spricht vom unbedingten Fundament und weiß um Grenzen der Übersetzung des moralisch Guten ins technisch Effektive und ökonomisch Effiziente. Nicht ohne Pathos betont er, dass in den drei Dimensionen des Wortes „gut“ dem moralisch oder ethisch Guten immer die Prärogative gebühre. Das Moralische sei um seiner selbst willen geboten. Niemals dürfe eine rein ökonomische Handlungsmotivation den Vorrang vor moralischen Intentionen gewinnen. Doch was ist, wenn moralisch gutes (oder gut gemeintes) Handeln ökonomisch kontraproduktiv, destruktiv ist? Es ist leicht dahingesagt, dass man das moralisch Gute allein um seiner selbst willen tun müsse. Es ist für Koslowskis Denkstil kennzeichnend, dass er gern steile, wohlfeile Moralformeln verwendet, aber die Härte des Widerständigen, mögliche Konflikte kaum thematisiert. Dies mag sich aus der Bricolage ganz unterschiedlicher ethischer Theoriesprachen erklären. Mal ist es Aristoteles, mal Kant, mal Bentham, der die Begrifflichkeit und Argumente vorgibt. Aber kann man seine *economy of ethics* als *consequentialist utilitarian ethics* entfalten, wenn man mit Blick auf die *compatibility of morality and advantage* jede funktionale Moralbegründung ablehnt? Ob des Unbedingtheitscharakters des moralisch Guten willen muss Koslowski die These vertreten, dass rein funktionale Begründungen zu schwach seien, um moralische Verbindlichkeiten zu begründen. Aber seine These, dass nur intrinsisch unbedingtes Ethos starke Bindungskraft zu entfalten vermag, ist nur eine dogmatistische Behauptung. Wer vermag schon genau zu sagen, warum Individuen in bestimmten Konstellationen moralisch handeln (oder, genauer, so handeln, wie sie es als ethisch geboten empfinden) und nicht ihrem unmittelbaren Selbstinteresse (oder dem, was sie in diesem Moment dafür halten) folgen? Gewiss, dem Moralischen eignet häufig ein motivationaler Überschuss über das bloß Funktionale hinaus. Aber das Wissen, dass moralisches Handeln langfristig nutzt (weil es Vertrauen schafft, mir Reputation sichert, mich als verlässlichen Akteur erkennen lässt usw.) oder dass die Orientierung an „Nachhaltigkeit“ einen auch ökonomisch produktiven neuen Zeithorizont eröffnet, kann moralische Sensibilität stärken. Es wäre ja wenig sinnvoll zu behaupten, das authentisch „Moralische“ zeichne sich gerade dadurch aus, dass es nichts nütze.

3. Wie viele andere Wirtschaftsethiker recurriert Koslowski auf ein Argument, das schon von Schleiermacher in seinen diversen Ethik-Entwürfen entfaltet, im bundesdeutschen politischen und speziell sozialphilosophischen Diskurs dann aber primär als Böckenförde-Axiom bekannt wurde: Der freiheitliche Rechtsstaat lebe von Voraussetzungen, die er selbst nicht garantieren könne; wolle er sie selbst garantieren, pervertiere er zum Gesinnungsstaat, sei also nicht mehr freiheitlich (etwa im Sinne seiner programmatischen religiös-weltanschaulichen Neutralität). Analog kann man in Hunderten von wirtschaftsethischen Texten lesen: Jede Interaktion auf Märkten lebe von sozialmoralischen Voraussetzungen, die nicht im Marktgeschehen selbst erzeugt werden könnten. Ich will jetzt nicht die inzwischen sehr komplexe Debatte um die Plausibilität dieser Behauptung nachzeichnen, sondern konzentriere mich darauf, dass in Koslowskis Aufnahme des Böckenförde-Axioms von „Moral“ allzu eindeutig reduktionistisch gesprochen wird. Zur gern beklagten Erosion von Sozialmoral (oder auch Sozialkapital) trägt ja keineswegs nur eine perhorreszierte „ökonomistische“ Dominanz eines rein von egozentrischen Nutzenmaximierern bevölkerten Marktes bei, sondern auch die innere Pluralisierung des Moralischen selbst. So wenig „die ökonomische Theorie“ eine fixe Größe ist, so wenig lässt sich unter modernitätsspezifischen Reflexionsbedingungen auch von Moral im Singular reden. Erst recht gilt dies für den Rekurs auf religiöse Ressourcen, die, so Koslowski in Fortführung seiner *Principles of Ethical Economy* (2000: 26ff.), jenes Sozialkapital erzeugen (oder mehren) sollen, durch das die knappe Ressource Vertrauen generiert wird. Religiöser Glaube könne die Schwäche bloß subjektiver Moral (bzw. *ethics failure*) kompensieren und

jene starke moralische Identität stiften, die jeden momentanen Zweifel über den Sinn moralisch motivierten Handelns relativiere und tugendstarkes Handeln generiere: „There is a sequence of compensations of failures. When self-interest fails, ethics; when ethics fails, religion.“

Doch gilt dies generell und für Religion überhaupt? Koslowski operiert mit einem, jedenfalls in meiner religionstheoretischen Perspektive, irritierend affirmativen Religionskonzept. Weder sieht er die elementare Ambivalenz religiöser Symbolsprachen noch scheint er die hohen Transaktionskosten zu kennen, die bei der Überführung von Religion in Moral zu zahlen sind. Zwar kann Religion im gelingenden Fall sündhaft narzisstische Egozentriker in geschwisterlich solidarische Menschenfreunde verwandeln. Doch in religiösen Mythen wird nicht nur von Engeln und Heiligen erzählt, sondern auch von Dämonen und Teufeln. In religiösen Symbolsprachen kann der Mensch seiner Grenzen innerwerden und sich der Grundlagen eines humanen Ethos von Toleranz, legitimer Verschiedenheit und Anerkenntnis des anderen vergewissern. Religiöse Gewissheiten können sich aber auch in Selbstverabsolutierung, Dogmatismus, Verachtung der bösen anderen und Delegitimierung der gegebenen staatlichen Rechtsordnung (etwa durch Rekurs auf höheres göttliches Recht) äußern. Für Koslowski dient Religion dazu, den Rechtsgehorsam zu stärken und den (mehr oder minder kontrafaktischen) Glauben zu fördern, dass es sich auf lange Sicht auszahlt, moralisch zu handeln; sein Gott agiert als eine Art *It-pays-to-be-good*-Rückversicherer. Doch kennen wir nicht auch Gottesglauben, der Rechtsgehorsam gerade nicht stärkt, sondern unterminiert? Wo bleiben in Koslowskis Religionsbeschwörung die charismatischen Virtuosen, Mystiker, Propheten und Exaltationsspezialisten, die dank frommer Selbstermächtigung (in ihrer Selbstsicht: aufgrund eines göttlichen Mandats) und absoluter moralischer Gewissheit Regelkonsens demonstrativ verweigern und gerade nicht integrieren, kooperationsförderlich vermitteln, sondern unbedingt „scheiden“ wollen? In der Begrifflichkeit von Wolfgang Streecks Fundamentalkritik einer rein neoliberalen Ökonomik verabsolutierter individueller Freiheit (Streeck 1997: 197–219) ausgedrückt: Kann Religion neben *beneficial constraints* nicht auch *malevolent constraints* miterzeugen? Doch wer verfügt schon über das Wissen, von vornherein und für alle möglichen zukünftigen Entwicklungen genau sagen zu können, welche religiösen Weltansichten auf Dauer ökonomisch produktiv (weil Humankapital stärkend, interaktionsfördernd oder Sozialkapital akkumulierend) und welche anderen, etwa durch nicht intendierte Folgen, schädlich sind? Hier bleibt ein elementares *Uncertainty*-Problem, das Koslowski gar nicht zu sehen scheint. Auch wenn es Kölsch nach Köln zu bringen bedeutet, kann ich nur auf Jens Beckerts Untersuchungen über die Auswirkungen moralisch orientierten Handelns auf die Effizienz von Märkten (Beckert 2005a, 2005b) hinweisen: Ökonomen, Soziologen, Ethiker und sonstige Kulturwissenschaftler streiten gerade deshalb permanent über das Thema „Moral und Markt“, weil moralisches Handeln teils die Effizienz von Märkten fördert, teils blockiert, also ökonomisch gesehen äußerst ambivalent ist. Dies gilt erst recht, wenn Moral durch religiöse Fundierung einen Charakter des kompromisslos Durchzusetzenden gewinnt.

4. Auch Koslowskis Bemerkungen zum Christentum sind allzu undifferenziert. Mit den idealistischen Meisterdenkern um 1800 charakterisiert er das Christentum als eine universalistische Religion. Nun kann man aufgrund des jesuanischen Brüderlichkeitsethos und der mit ihm verbundenen Hochschätzung des Individuums das Christentum gewiss als eine „Weltreligion“ deuten, die sich, im Unterschied zu überkommenen partikularistischen Religionskulturen, im missionarischen Ausgriff auf die Welt insgesamt an alle Menschen richtet und darin traditionale Schranken und Grenzen von Stand, Geschlecht und Ethnos transzendiert. Dies ist freilich nur eine – durchaus berechnete! – normative Deutung, die weder den vielfältigen internen Differenzierungsprozessen in der Christentumsgeschichte noch der gegenwärtigen religionskulturellen Lage der diversen Chris-

tentümer gerecht wird. Gerade in der Moderne seit 1800 sind christliche Symbolsprachen immer auch dafür in Anspruch genommen worden, der „erfundenen“ Nation die Aura göttlicher Stiftung zu verleihen und die nationale Gemeinschaft zur moralisch unbedingt bindenden (vom einzelnen das Opfer seines Lebens einklagenden) Gesinnungsgemeinschaft zu sakralisieren. Solche Re-Partikularisierung christlicher Symbole ist keineswegs nur ein Phänomen der Vergangenheit, sondern lässt sich auch im frühen 21. Jahrhundert vielfältig beobachten. Die meisten orthodoxen Kirchen vertreten in dogmatischer wie ethischer Lehre *de facto* eine Art Ethno-Christentum, keineswegs nur in Russland oder in Serbien. Auch auf dem pluralistischen Religionsmarkt der USA waren in den letzten Jahren primär solche christlichen Sinnanbieter besonders erfolgreich, die uralte Glaubenssprache und kirchliche Riten zur Stärkung exklusiver Gruppenidentitäten neu deuteten. Mit milieuspezifischen Theologien und Gruppenkulten konnten so eigene christliche Symbolwelten für *afro-american Christians*, *gays*, *queers* usw. entworfen werden, häufig in paradoxen Verknüpfungen von universalistischer Geschwisterlichkeitsrhetorik und religiöser Essentialisierung der eigenen (sozial konstruierten) kollektiven Identität. Der christliche Monotheismus scheint in den Religionsgeschichten der Moderne seine soziale Projektionsgestalt zu wandeln: Jeder Christ betet zum einen Gott, aber genau genommen zu seinem je eigenen einen Gott. Indem universalistische Religionssymbole zur Konstruktion von Gruppenidentitäten reformuliert werden, wirken sie zwar nach innen hin integrierend, nach außen hin, in der Abgrenzung von anderen, aber desintegrativ, polarisierend. Auch hier zeigt sich: Religiöser Glaube kann Verständigung erleichtern. Aber er kann zugleich auch Interaktion behindern und blockieren.

5. Koslowski schätzt die großen alteuropäischen Begriffe und Pathosformeln. Er spricht von Gemeinwohl, Gerechtigkeit, Solidarität, Würde und Freiheit. Zum intensiven Gebrauch dieser Begriffe bildet es einen bemerkenswerten Kontrast, dass er die schon seit Langem geführten Debatten über die hohe Ideologisierung solcher politischen wie sozialtheoretischen Grundbegriffe ebenso zu ignorieren scheint (er nimmt auf diese Debatten jedenfalls nirgends Bezug) wie den Deutungsstreit um die Frage, wem hier denn Definitionskompetenzen zukommen. Koslowski folgt einem weit verbreiteten Bild, dass erst die moderne liberale und erst recht neoliberale Ökonomik, kurz: die von Adam Smith inspirierte Ökonomik legitimen Eigennutzes, einer Demoralisierung der Wirtschaft Vorschub geleistet und „die Ökonomie“ als eine moralfreie Eigenwelt konstruiert habe; es ist nur konsequent, gegen solche moralische Entleerung des Marktes an neoaristotelische Ganzheitsvisionen zu erinnern. Zweifel an der Tragfähigkeit moralrelevanter Begriffe wie Gemeinwohl, Gerechtigkeit und später auch Solidarität sind im ethischen Diskurs allerdings schon sehr viel früher geäußert worden als Koslowski sieht. Ich verweise nur auf ein Beispiel: den im protestantischen Deutschland schon im 16. Jahrhundert intensiv geführten Streit von Theologen und Juristen über die Frage, ob denn „Gemeinnutz“ überhaupt denkbar und ethisch vorzüglicher als „Eigennutz“ sei. Dank Melanchthons Neoaristotelismus hatten an protestantischen Universitäten zwar Entwürfe „des gemeinen Nutzens“, „Gemeinbesten“ und „Gemeinsinns“ hohe Konjunktur. So erklärte Johann Ferrarius 1533 im „Tractatus de re publica bene instituenda. Das ist ein sehr nützlicher Traktat vom Gemeinen Nutzen“:

Ist zu wissen, das res publica oder Gemeinnutz nit anders ist dann ein gemein gute ordnung einer Stadt oder einer andern Kommun, darein allein gesucht wird, dass einer neben dem andern bleiben kunde und sich desto stattlicher mit aufrichtigem unverweislichem Wandel im Frieden erhalten. Und wurd darum der Gemeinnutz genannt, dass in dem Fall keiner auf sein eigen Sache allein sehen soll.

Nur dreißig Jahre später konnte der protestantische Jurist Leonhard Fronsberger aber schon „Von dem Lob des Eigen Nutzes“ sagen: „Es ist nie kein gemeiner, sondern je und allweg nur ein eigener

Nutzen gewesen“. Fronsberger wollte sozialen Frieden und Tauschbeziehungen nicht mehr über religiös fundierte Naturrechtsnormen, sondern durch die allein an die Schranken des positiven Rechts gebundene Verfolgung des Eigennutzes sichern. Solch ein vergleichsweise früher Beleg für eine nachgerade ideologiekritische Reflexion auf den Gemeinwohl-Begriff legt es nahe, die aktuellen ideenpolitischen Debatten um eine radikal individuumszentrierte neoliberale Ökonomik einerseits und (zumeist) institutionenökonomisch orientierte Gegenentwürfe andererseits stärker als bei Koslowski (und vielen anderen) geschehen zu historisieren: In neuen Begriffen werden weithin nur sehr alte sozialtheoretische Kontroversen reinszeniert. Gerade in theoriehistorischen Perspektiven fällt auf, dass Koslowski in seiner Figur des bei Kontrakten und Tauschbeziehungen unerlässlichen Dritten dieses Dritte teils als Rechtsinstitution, teils als moralische Gesinnung beschreibt. Werden so hilfreiche kantische Unterscheidungen von Legalität und Moralität wieder eingezogen?

6. Koslowski entfaltet einen allzu affirmativen Begriff des ethisch Guten, er denkt vom Moralischen schlicht zu hoch. Moral ist nicht minder ambivalent als religiöser Glaube. Wer gut handeln will oder gut zu handeln meint, kann die möglichen Folgen seines Handelns ebenso wenig langfristig abschätzen wie andere Handelnde auch. Moralische Akteure sind mit nicht intendierten Folgen ihres Tuns konfrontiert, und was subjektiv gut gemeint ist, kann doch negative Wirkungen freisetzen. Ich empfehle deshalb einen anderen, historisch reflektierten Blick auf die Moraldiskurse, die in Sachen Ökonomie geführt werden: ich plädiere für Moralfolgenabschätzung. Man mag Max Webers *Protestantische Ethik* oder Ernst Troeltschs Studien zur „Kulturbedeutung des Protestantismus“ für methodisch problematisch und in der materialen These, der Deutung der „innerweltlichen Ascese“ des puritanischen Berufsmenschen als eines kapitalismusfördernden ökonomischen Habitus, für falsch halten – aber man wird kaum bestreiten können, dass beide Klassiker auf je eigene Weise versuchten, kulturelle Folgewirkungen religiösen Glaubens in nichtreligiösen „Kultursphären“ und die lebensweltliche Prägekraft religiös bestimmter moralischer „Lebensführung“ zu erfassen. Sie nehmen fromme, dem Gottesgesetz ergebene Individuen und moralisch hochengagierte Glaubensgemeinschaften in den Blick, fragen danach, ob und wenn ja inwieweit ethisch fundierte Institutionen auch ohne gute Intentionen zu funktionieren vermögen und suchen im Wissen um die starken destruktiven Potenzen kapitalistischer Ökonomie nach Kräften, die eine Eigengesetzlichkeit ökonomischer Zweckrationalität zu begrenzen vermögen. Sie untersuchen nicht allein Folgewirkungen einstigen moralischen Handelns (etwa der puritanischen Berufsmenschen), sondern fragen in gegenwartsdiagnostischer Absicht zugleich danach, inwieweit ethische Diskurse und öffentlich ausgetragene moralische Konflikte Entwicklungen von Politik und Ökonomie (als relativ autonome, „eigengesetzliche“ Kultursphären) zu steuern (oder mitzusteuern) vermögen.

Moral ist zu wichtig, um sie allein denen zu überlassen, die mit ihr gern hausieren gehen, und sie ist auch als individuelle Privatmoral immer schon zu öffentlich, um nicht nach ihren sei es positiven, sei es destruktiven Wirkungen zu fragen. Genau darum geht es mir bei der von mir empfohlenen Moralfolgenabschätzung: den häufig irritierend selbstsicheren „Moral-“ und „Tugendstolz“ gerade religiöser Akteure zu problematisieren, die konstitutive Ambivalenz alles gut Gemeinten sichtbar zu machen und nach einer möglichen moralisierenden oder moralistischen Selbstüberschätzung (oder Selbstverabsolutierung) „gut“ handelnder Akteure zu fragen. Jedenfalls scheint es mir sinnvoll, nicht bloß moralische Grenzen künstlerischen, wissenschaftlichen, politischen, ökonomischen Handelns zu markieren, sondern auch mögliche funktionslogische Grenzen des Moralischen selbst – weil eine als unbedingt auftretende Moral jene hohen Destruktionspotenziale birgt, die allen Gesten der Selbstverabsolutierung zu eigen sind; obendrein kennen wir, etwa bei gemeinnützigen Sozialdienstleistern des tertiären Sektors, vielfältigen Missbrauch religiöser

wie moralischer Sprachen. In Moralfolgenabschätzung geht es keineswegs darum, nun die Eigenwelt der Ökonomie als eine moralfreie Zone zu affirmieren. Vielmehr soll geklärt werden, welche Prägekraft moralische Argumente oder ein bestimmter moralischer Habitus in spezifischen kulturellen Kontexten jeweils zu entfalten vermögen. Jeder ökonomische Prozess findet immer in einer bestimmten Gesellschaft, in einer je eigenen kulturellen Konstellation statt. Insoweit ist er immer schon mit der diskursiven Macht des Moralischen imprägniert. Spätestens dann, wenn ökonomische Entscheidungen – die Streichung von Arbeitsplätzen um höherer Kapitalrenditen willen usw. – öffentlich diskutiert werden, treten Legitimitätsprobleme zutage, die nicht mehr durch rein ökonomische Argumente gelöst werden können. Von „ethischer Ökonomie“ ließe sich auch im Sinne des kulturell vermittelten Zwangs sprechen, dass Sprachen von Moral und Religion Legitimitätsressourcen bilden, auf die auch Ökonomen angewiesen bleiben – um ein „ethisches Minimum“ (Georg Jellinek) zu formulieren. Aber mir ist bewusst, dass Peter Koslowski mit seinem Konzept ethischer Ökonomie weit mehr als nur ein solches Minimum im Blick hat.

Literatur

- Beckert, Jens, 2005a: *The Moral Embeddedness of Markets*. MPIfG Discussion Paper 05/6. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Beckert, Jens, 2005b: *Trust and the Performative Construction of Markets*. MPIfG Discussion Paper 05/8. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Koslowski, Peter, 2000: *Principles of Ethical Economy*. Dordrecht: Kluwer.
- Streeck, Wolfgang, 1997: Beneficial Constraints: On the Economic Limits of Rational Voluntarism. In: Joseph Rogers Hollingsworth/Robert Boyer (Hrsg.), *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 197–219.

Recent Titles in the Publication Series of the MPIfG

MPIfG Discussion Papers

DP 07/5
B. Rehder
**What Is Political about
Jurisprudence? Courts, Politics
and Political Science in Europe
and the United States**

DP 07/4
M. Höpner, A. Schäfer
**A New Phase of European
Integration: Organized
Capitalisms in Post-Ricardian
Europe**

DP 07/3
U. Dolata
**Technik und sektoraler Wandel:
Technologische Eingriffstiefe,
sektorale Adaptionsfähigkeit
und soziotechnische
Transformationsmuster**

DP 07/2
S. Ganghof, P. Genschel
**Taxation and Democracy
in the EU**

DP 07/1
J. Beckert
**The Great Transformation
of Embeddedness:
Karl Polanyi and the New
Economic Sociology**

DP 06/9
P. Aspers
**Designing for the Other:
Using Knowledge to Upgrade
Manufacturing in the Garment
Industry**

Ordering Information

MPIfG Discussion Papers

Order printed copies from the MPIfG (you will be billed) or download PDF file from the MPIfG website (free).

MPIfG Working Papers

Online at the MPIfG website.

MPIfG Books

At bookstores; abstracts on the MPIfG website.

www.mpifg.de

Go to *Publications*.

MPIfG Working Papers

WP 07/1
M. Kahancová
**Corporate Values in Local
Contexts: Work Systems and
Workers' Welfare in Western
and Eastern Europe**

WP 06/7
C. Woll
**Trade Policy Lobbying in the
European Union: Who Captures
Whom?**

WP 06/6
S. Burkhart, P. Manow
**Was bringt die
Föderalismusreform?
Wahrscheinliche
Effekte der geänderten
Zustimmungspflicht**

WP 06/5
G. Möllering
**Das Aufheben von
Ungewissheit als Kern des
Vertrauens: Just do it?**

WP 06/4
J. Beckert
**Sind Unternehmen sozial
verantwortlich?**

WP 06/3
A. Broscheid, D. Coen
**Lobbying Systems in the
European Union:
A Quantitative Study**

WP 06/2
F. W. Scharpf
**Nicht genutzte Chancen der
Föderalismusreform**

MPIfG Books

J. Beckert, B. Ebbinghaus,
A. Hassel, P. Manow (Hg.)
**Transformationen des
Kapitalismus. Festschrift für
Wolfgang Streeck zum
sechzigsten Geburtstag**
Campus, 2006

S. Hiß
**Warum übernehmen Unter-
nehmen gesellschaftliche
Verantwortung? Ein sozio-
logischer Erklärungsversuch**
Campus, 2006

J. Beyer
**Pfadabhängigkeit: Über
institutionelle Kontinuität,
anfällige Stabilität und
fundamentalen Wandel**
Campus, 2006

MPIfG Research Reports

2

J. Beyer
**Verfestigte institutionelle
Vielfalt? Die komparativen
Vorteile koordinierter
Ökonomien und die
Internationalisierung von
Unternehmen**

1

R. Mayntz et al.
**Globale Strukturen und deren
Steuerung: Auswertung
der Ergebnisse eines
Förderprogramms der
VolkswagenStiftung**

New Titles

Consult our website for the most complete and up-to-date information about MPIfG publications and publications by MPIfG researchers. To sign up for newsletters and mailings, please go to *Service* on the MPIfG website. Upon request to info@mpifg.de, we will be happy to send you our Recent Publications brochure.

ERPA

MPIfG Discussion Papers and MPIfG Working Papers in the field of European integration research are included in the *European Research Papers Archive (ERPA)* which offers full-text search options: <http://eiop.or.at/erpa>.

Das Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung ist eine Einrichtung der Spitzenforschung in den Sozialwissenschaften. Es betreibt anwendungs offene Grundlagenforschung mit dem Ziel einer empirisch fundierten Theorie der sozialen und politischen Grundlagen moderner Wirtschaftsordnungen. Im Mittelpunkt steht die Untersuchung der Zusammenhänge zwischen ökonomischem, sozialem und politischem Handeln. Mit einem vornehmlich institutionellen Ansatz wird erforscht, wie Märkte und Wirtschaftsorganisationen in historisch-institutionelle, politische und kulturelle Zusammenhänge eingebettet sind, wie sie entstehen und wie sich ihre gesellschaftlichen Kontexte verändern. Das Institut schlägt eine Brücke zwischen Theorie und Politik und leistet einen Beitrag zur politischen Diskussion über zentrale Fragen moderner Gesellschaften.

The Max Planck Institute for the Study of Societies conducts advanced basic research on the governance of modern societies. It aims to develop an empirically based theory of the social and political foundations of modern economies by investigating the interrelation between economic, social and political action. Using primarily an institutional approach, it examines how markets and business organizations are embedded in historical-institutional, political and cultural frameworks, how they develop, and how their social contexts change over time. The institute seeks to build a bridge between theory and policy and to contribute to political debate on major challenges facing modern societies.

