

Philip Aerni
Klaus-Jürgen Grün
Irina Kummert *Hrsg.*

Schwierigkeiten mit der Moral

Ein Plädoyer für
eine neue Wirtschaftsethik

 Springer VS

Schwierigkeiten mit der Moral

Philipp Aerni • Klaus-Jürgen Grün
Irina Kummert (Hrsg.)

Schwierigkeiten mit der Moral

Ein Plädoyer für eine neue
Wirtschaftsethik



Springer VS

Herausgeber

Philipp Aerni
Universität Zürich, Schweiz

Klaus-Jürgen Grün
Goethe-Universität Frankfurt
am Main, Deutschland

Irina Kummert
Ethikverband der deutschen Wirtschaft
e.V. Berlin, Deutschland

ISBN 978-3-658-10281-4

DOI 10.1007/978-3-658-10282-1

ISBN 978-3-658-10282-1 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnetet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer VS

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Lektorat: Frank Schindler, Daniel Hawig

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media (www.springer.com)

Inhalt

Vorwort	1
---------	---

I Märkte und Moral

<i>Irina Kummert</i> Absicherungsstrategien und Scheinsicherheit: Die Kontextualität von Moral und Regulierung unter besonderer Berücksichtigung des Kapitalmarktes	7
--	---

<i>Philipp Aerni</i> Welche Ethik braucht es für die Durchsetzung der UNO-Nachhaltigkeitsziele? Globale Unternehmerverantwortung im Spannungsfeld von Regulierung und Innovation	25
---	----

<i>Yvonne Thorhauer</i> Kollektive Verantwortung im Ethischen Naturalismus	45
---	----

II Philosophische Ethik und Märkte-Moral

<i>Dieter Thomä</i> Kooperation in der Krise. Von der Habitualisierung der Lüge zur Organisation der Synergie	65
---	----

Klaus-Jürgen Grün

Das Gute möge nützlich sein – Wirtschaftsethik als Warnung
vor der Moral 73

Johannes Schwarze

Metaethische Grundannahmen eines philosophischen Naturalismus 107

III Zur Psychologie des Marktes

Paul Slovic

Die Ethik des Präferenz-Managements: Risiko, Werte
und Entscheidungen 127

Ralph Hertwig

Ethik und Heuristiken: Eine komplexe Beziehung 139

Moritz Leuenberger

Gute Lügen, böse Moral und beliebiges Gewissen 153

IV Voten aus den Unternehmen zur Frage der Nachhaltigkeit

Thomas Forwe

Nachhaltigkeit als Metapher des Guten? Das Gute der Nachhaltigkeit 167

Stefan Fomm

Nachhaltigkeit – Anspruch und Wirklichkeit eines Trend-Begriffs 187

Katharina Serafimova

Jenseits der Nachhaltigkeit 205

Autorenverzeichnis 209

Vorwort

Welche Rolle spielt die Moral für unser Handeln? Steht sie uns vielleicht sogar im Weg? Im Zusammenhang mit Finanz- und Wirtschaftskrisen ist eine sich immer weiter öffnende Schere des Misstrauens zwischen Wirtschaft und Gesellschaft zu beobachten. In Anbetracht dessen muss die Frage gestellt werden, ob wir eine neue Form von Wirtschaftsethik brauchen: eine Wirtschaftsethik, die den Menschen wirklich Orientierung gibt, statt sie ins Dunkel zu führen, eine Wirtschaftsethik, die dem Anspruch, den sie erhebt, Schaden von den Menschen und der Gesellschaft abzuwenden, tatsächlich gerecht wird.

Am 5. September 2014 fand in Zürich eine viel beachtete und gut besuchte Konferenz zum Thema *Lüge, Vertrauen und Verbindlichkeit – Welche Ethik vermittelt zwischen Wirtschaft und Gesellschaft?* statt. Wissenschaftler verschiedener Disziplinen, darunter Philosophen, Soziologen, Psychologen und Betriebswirte, sowie ranghohe Repräsentanten aus Unternehmen diskutierten im *Center for Corporate Responsibility and Sustainability* an der Universität Zürich darüber, welche Rolle Aspekte der Ethik und Moral an der Schnittstelle zur Wirtschaft spielen und spielen sollten. Die Beiträge behandelten aus unterschiedlichen Perspektiven, in welchen Konstellationen es zu Missverständnissen, ja zu Schwierigkeiten im Umgang mit der Moral kommen könnte, die einerseits als fester Bestandteil wirtschaftlichen Handelns gesehen und andererseits insbesondere im ökonomischen Kontext in Frage gestellt wird.

Die Idee zu dieser Konferenz entstand Anfang 2014 in Berlin im Rahmen eines Philosophie-Kolloquiums, das von Klaus-Jürgen Grün durchgeführt wurde. Einen ganzen Tag hatten wir uns intensiv auseinandergesetzt mit Karl Poppers Kritik am geschlossenen Denken und seiner Warnung vor bestimmten Denkformen, die ein Scheinwissen über die Entwicklung der Zukunft verbreiten. Wir diskutierten Poppers Vorstellung von Dialektik und seine Kritik am induktiven Vorgehen – aus

einer endlichen Anzahl von Beobachtungen ein allgemeines Gesetz abzuleiten –, was zu Fehlschlüssen führen kann. Die Position Poppers, Erkenntnisfortschritt nicht aus einer a priorischen Vorgehensweise, sondern aus einer trial-and-error-Methode zu gewinnen und alle Erkenntnisse immer wieder zur Diskussion zu stellen, begeisterte uns. Sie begeisterte uns deshalb, weil für Popper in erster Linie der Widerstreit der Ideen Fortschritt generiert, da nicht von vorne herein klar ist, wie das Resultat aussehen wird. Wir fragten uns gleichzeitig, warum es den meisten von uns so schwerfällt, den Gedanken zu ertragen, dass das was wir als Überzeugung in unseren Köpfen haben, möglicherweise nicht nachweisbar oder sogar zweifelhaft ist. Nach dem Kolloquium, bei einem guten Glas Wein und einer unvergesslichen italienischen Pasta, beschlossen Klaus-Jürgen Grün und ich, unsere Schwierigkeiten mit der Moral zum Gegenstand einer interdisziplinären Konferenz zu machen.

Mit diesen Gedanken in unseren Köpfen, sprachen wir Philipp Aerni, den Direktor des Center for Corporate Responsibility and Sustainability (CCRS) an der Universität Zürich und langjähriger Weggefährte von Klaus-Jürgen Grün an. Wir fragten ihn, was er von der Idee einer interdisziplinären Konferenz zu diesem Thema hält und konnten ihn so dafür begeistern, dass er nicht nur vorschlug, die Konferenz an der Hochschule in Zürich durchzuführen, sondern sich auch maßgeblich in die Organisation der Konferenz einbrachte. Wir hatten uns schnell darauf verständigt, wen wir zu dieser Konferenz einladen wollten, aber würde es auch gelingen, unsere Wunschreferenten für eine Teilnahme zu gewinnen? Dass die Konferenz am 5. September 2014 in Zürich stattgefunden hat, nimmt die Antwort auf diese Frage vorweg: Es ist gelungen, es war großartig, inspirierend und spannend. Aus diesem Erlebnis ist der Gedanke geboren, die Ergebnisse aus der Konferenz in einem Buch zusammenzufassen und zu veröffentlichen. Mit Unterstützung von Springer VS und dem Chefredakteur Ethik und Geschichte Frank Schindler konnte auch dieses Vorhaben realisiert werden.

Die in diesem Buch vorliegenden Beiträge behandeln unser Thema unter ganz unterschiedlichen Aspekten. Das Spektrum reicht von der Auseinandersetzung mit der Kontextualität von Moral und Regulierung unter besonderer Berücksichtigung des Kapitalmarktes über die Betrachtung der Kontextabhängigkeit von Moral, den ungerechtfertigten Gegensatz zwischen Natur und sozialem Verhalten, die gesellschaftsbedingten Unterschiede in der Gewohnheit zu lügen, der Bedeutung von Heuristiken für Entscheidungen unter Unsicherheit, den Unterschied zwischen physischer Gesetzlichkeit und moralischer Gesetzgebung, der kritischen Betrachtung des Nachhaltigkeitsbegriffs bis hin zur provokanten These, dass sich Wirtschaftsethik ausgezeichnet als Warnung vor der Moral eignet.

Wir freuen uns, dass es gelungen ist, aus einer Idee ein konkretes Projekt zu machen und wünschen uns, dass wir damit eine Debatte für eine neue Wirtschaftsethik anstoßen können.

Irina Kummert
Berlin im Juni 2015

I Märkte und Moral

Absicherungsstrategien und Scheinsicherheit: Die Kontextualität von Moral und Regulierung unter besonderer Berücksichtigung des Kapitalmarktes

Irina Kummert

»Erfolg garantiert!« Mit diesem oder einem ähnlichen Slogan werben moderne Partnervermittlungen für ihre Dienstleistung. Es scheint so, als sei sogar die Liebe, dieses unkalkulierbare Phänomen, unserem Sicherheitsdenken zum Opfer gefallen. Dass Partnervermittlungen einen derart großen Zulauf haben und Menschen ihr Beziehungsglück nicht mehr dem Zufall überlassen wollen, ist nur ein Indikator dafür, dass unsere Bereitschaft, Risiken einzugehen gesunken ist. Weil wir die Zukunft nicht vorhersagen können, weil sie unserem Kalkül verschlossen bleibt, weil wir Angst haben vor Verlusten und vor dem Scheitern, neigen wir dazu, uns abzusichern. Das gilt neuerdings offenbar nicht nur für die Liebe, sondern auch für unternehmerische Entscheidungen, die immer eine Chancen-Risikoabwägung voraussetzen und nicht selten der Anfang von Innovation sind. Von Innovationen erwarten wir, dass sie positiv wirken, dass sie unsere Welt vereinfachen oder reicher machen. Wir erwarten das. Wissen können wir es nicht. Viele unternehmerische Impulse sind daher ein Abenteuer, auf das wir uns einlassen. Ein Abenteuer mit ungewissem Ausgang und damit gleichzeitig ein Risiko.

Durch die Wirtschaftskrise, die 2007 begonnen hat, 2009 zum Zusammenbruch der Finanzmärkte führte und kurze Zeit später ganze Volkswirtschaften traf, haben sich unser Blick auf Ethik und Moral an der Schnittstelle zur Wirtschaft und unsere Haltung gegenüber Risiken entscheidend verändert. Im Kapitalmarktgeschäft haben wir vor Beginn der Finanzmarktkrise Risiken noch differenziert betrachtet. Es gab Risiken, die man eingehen konnte und Risiken, die man nicht eingehen sollte. Heute ist das Phänomen des Risikos grundsätzlich negativ belegt. Am liebsten wollen wir überhaupt kein Risiko mehr eingehen und versuchen, möglichst alles durch Regeln abzusichern. Die Kombination von Wagen und Gewinnen geht uns auch deshalb heute nicht mehr so leicht über die Lippen, weil wir uns in einem gesellschaftlichen Klima bewegen, in dem schon die Bereitschaft, Risiken einzugehen als unmoralisch gilt.

Der von dem amerikanischen Soziologen Erving Goffman eingeführte Begriff des Framings beschreibt gut, welche Mechanismen hier wirken. (Goffman, 1974) Ein Frame bezeichnet nach Goffman das Phänomen, dass durch bestimmte Kontexte die Bedeutung von Begriffen beeinflusst und damit die Wahrnehmung der Realität verändert wird. Auch die Bewertung und Einschätzung von Gefahrenpotenzialen ist kontextabhängig und kann somit unabhängig davon, ob sich damit in Verbindung stehende Faktoren verändert haben oder nicht stark variieren. Insbesondere die Rolle der Medien im Hinblick auf die subjektive Wahrnehmung von Risiken ist nicht zu unterschätzen, da diese bereits das Verständnis und die Einordnung des Begriffs des Risikos selbst abgelöst von konkreten Situationen beeinflussen können. Im Ergebnis sind wir nicht mehr in der Lage, das Gefahrenpotential von realen Situationen adäquat einzuschätzen.

Der amerikanische Psychologe Daniel Kahneman benutzt den Begriff des Framing-Effektes »für ungerechtfertigte Einflüsse von Formulierungen auf Überzeugungen und Präferenzen«. Am Beispiel unterschiedlich formulierter Fragestellungen beschreibt er einen emotionalen Framing-Effekt, durch den bei Versuchspersonen eine unterschiedlich ausgeprägte Bereitschaft, ein Risiko einzugehen ausgelöst wird. Kahneman stellte seinen Probanden folgende Fragen: »Würden Sie eine Lotterie eingehen, die eine 10-prozentige Chance, 95 Dollar zu gewinnen, und eine 90-prozentige Chance, 5 Dollar zu verlieren, bietet?« und »Würden Sie 5 Dollar bezahlen, um an einer Lotterie teilzunehmen, die eine 10-prozentige Chance, 100 Dollar zu gewinnen, und eine 90-prozentige Chance, nichts zu gewinnen, bietet?«. Die Formulierung der zweiten Frage löste eine deutlich höhere Risikobereitschaft aus, obwohl es sich inhaltlich um dieselbe Aussage handelt. Die Ursache dafür ist darin zu sehen, dass die Aussicht auf mögliche Verluste stärkere negative Gefühle hervorruft als mögliche Kosten. (Kahneman, 2012, S. 175)

Die Finanzkrise hat uns gezeigt, dass Vieles, was wir bis dahin für sicher hielten keineswegs sicher ist. Vor diesem Hintergrund wird es immer häufiger als verantwortungslos eingestuft, vermeintlich Sicheres zugunsten des Unbekannten aufs Spiel zu setzen. Diese Entwicklung wird sich auch darauf auswirken, wie entschlossen wir Chancen nutzen – mit entsprechenden Konsequenzen für unsere Volkswirtschaft. Der Philosoph Karl R. Popper, der Erfinder des Modells der offenen Gesellschaft, vertritt die Position, dass sich Erkenntnis und Fortschritt nur im Neuen, Unerwarteten manifestieren und nicht aus Erkenntnissen, die sich aus dem bereits Bekannten erschließen. (Vgl. Popper et al. 1985, insb. S. 13–39) Popper wirbt in seiner Schrift *Die offene Gesellschaft und ihre Feinde* dafür, sich auch auf das Unsichere, Ungewisse einzulassen, das, was wir zu wissen glauben, immer wieder zu hinterfragen und offen zu sein für das Unbekannte. Für Popper würde die häufig genutzte Redewendung ›Ich habe eine Nische gefunden‹ ein Gefühl der Geschlossenheit transportieren, obwohl wir mit dem Satz eigentlich etwas Posi-

tives aussagen wollen. Wir gehen sprachlich und damit auch gedanklich automatisch von einem begrenzten Fundus an Nischen, also Möglichkeiten aus und eine davon haben wir besetzt. Im Gegensatz zu diesem statischen Bild, muss es nach Popper das Ziel jeder Unternehmerpersönlichkeit sein, neue Felder zu entdecken, die es noch gar nicht gibt, anstatt es als Vorteil zu empfinden, das aufzuteilen, was schon da ist. Indem wir die Nischen unter uns aufteilen und unseren Status absichern, verhalten wir uns nach der von dem Psychologen Detlef Fetschenhauer entwickelten Fixed-Pie-Annahme. Gemäß dieser Theorie gehen ökonomische Laien davon aus, dass der Wohlstandskuchen bereits gebacken, verteilt und kein Vorteil für einen Akteur möglich ist, ohne dass einem anderen Akteur ein Stück vom Kuchen weggenommen wird. Für Menschen, die der Fixed-Pie-Annahme folgen gibt es keinen Blick über den Tellerrand, weil es nur den Teller gibt. Der Gedanke ›der Kuchen ist verteilt‹ wird normalerweise so weitergedacht: ›Wachstum nutzt nicht der Gemeinschaft, sondern nur einzelnen Profiteuren‹, weil jedes Wachstum, jeder Fortschritt in dieser Gedankenwelt lediglich eine Umverteilung ist. (Vgl. Kummert, 2013, S. 104) Warum gehen wir automatisch von begrenzten Möglichkeiten aus? Indem wir versuchen, unsere Situation abzusichern, verzichten wir auf die Chance, unsere Situation zu verbessern. Wir sichern ab, weil wir glauben, dass unsere Möglichkeiten begrenzt sind: Es geht uns schon gut. Besser geht nicht. Wir könnten stattdessen fragen: Wieso eigentlich nicht? Diese Bereitschaft zur Offenheit wäre für Popper die Art von Innovation, mit der wir uns unter anderem aus Angst vor dem Ungewissen so schwer tun. Unsere Sprache hilft uns dabei, die Unwägbarkeiten des Ungewissen auszuhalten: Wir sprechen von ›der Angst vor dem Fliegen‹, obwohl wir die Angst vor dem Absturz meinen. Peter Handke formulierte die *Angst des Tormanns beim Elfmeter* und nicht die Angst des Torhüters vor dem Versagen.

Kaum ein Philosoph kann treffender zusammenfassen, worauf es ankommt als Popper: »Wenn wir von einer Rückkehr zu unserer Kindheit träumen, wenn wir versucht sind, uns auf andere zu verlassen und auf diese Weise glücklich zu sein, wenn wir vor der Aufgabe zurückschrecken, unser Kreuz zu tragen, das Kreuz der Menschlichkeit, der Vernunft und der Verantwortlichkeit, wenn wir den Mut verlieren und der Last des Kreuzes müde sind, dann müssen wir uns mit einem klaren Verständnis der einfachen Entscheidung zu stärken suchen, die vor uns liegt. Wir können wieder zu Bestien werden. Aber wenn wir Menschen bleiben wollen, dann gibt es nur einen Weg, den Weg in die offene Gesellschaft. Wir müssen ins Unbekannte, ins Ungewisse, ins Unsichere weiterschreiten und die Vernunft, die uns gegeben ist, verwenden, um, so gut wir es eben können, für beides zu planen: nicht nur für Sicherheit, sondern zugleich auch für Freiheit.« (Popper 1975, S. 405) Poppers Position verhält ungehört. Stattdessen deutet vieles darauf hin, dass wir in einer Welt angekommen sind, in der die mutige, charismatische, leidenschaft-

liche und dynamische Unternehmerpersönlichkeit dem sicherheitsorientierten, bedachten und kalkulierenden Manager Platz machen soll, der seine moralische Integrität in erster Linie dadurch unter Beweis stellt, dass er Risiken vermeidet. (Vgl. auch Kummert in: *Ethik im Mittelstand*, 2015)

Ein äußerer Beleg für die gewachsene Risikosensibilität ist, dass in den letzten Jahren vor allem in dem durch das Kapitalanlagegesetz regulierten Bankensektor im Risikomanagement und im Bereich Compliance die meisten Stellen neu geschaffen oder bestehende Abteilungen massiv ausgebaut wurden (Vgl. Härle et al., 2010). Die Angst davor, Risiken einzugehen und der Versuch, sie zu vermeiden kostet viel Geld. Eine Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG nennt konkrete Zahlen: »Hochgerechnet betragen die direkten Kosten der Regulierung über alle deutschen Kreditinstitute kumuliert 2010 bis 2015 entsprechend zirka 8,6 Milliarden Euro, womit in diesem Zeitraum also durchschnittlich jedes Jahr etwa 1,4 Milliarden Euro in dieser Kostenkategorie anfallen.« (KPMG, 2013, S. 6)

Moral steht nicht im Widerspruch zu ökonomischer Wertschöpfung

Die derzeit vorherrschende öffentliche Meinung ist, dass wir so viele Regeln wie möglich brauchen, damit die Wirtschaftsakteure nicht tun können, was sie wollen. Dieses Denkmuster fasst ökonomische Interessen und Moral als gegensätzliche Pole auf, was fatale Konsequenzen für unsere Wirtschaftskraft und damit auch für unser Gemeinwesen haben kann. Ethik und Moral sind dazu da, Schaden von den Menschen und der Gesellschaft abzuwenden. Den ökonomischen Prozess menschlich zu gestalten, muss daher das wichtigste Ziel einer Wirtschaftsethik sein. Ihr Zweck ist es nicht, unternehmerische Aktivitäten grundsätzlich kritisch zu betrachten oder gar abzuwehren.

Die Gefahr, dass Ethik und Moral zu Antipoden von ökonomischer Wertschöpfung gemacht werden, statt sie in den Wirtschaftsprozess zu integrieren, besteht allerdings. Die Architektur unserer Gesellschaft hat sich durch unterschiedliche Krisenszenarien verändert, ist angreifbarer, instabiler und das gesellschaftliche Klima gegenüber unternehmerischer Gewinnerzielung kritischer geworden. Der ökonomische Erfolg von Unternehmen wird pejorativ hinterfragt, indem nicht nur genau hingesehen wird, ob der Gewinn auf Kosten von Geschäftspartnern/innen oder Mitarbeitern/innen erzielt wurde. Gelegentlich werden Unternehmen, unabhängig davon, ob sie sich ihrer Mitarbeiterschaft gegenüber tatsächlich unfair verhalten haben oder nicht, unter Generalverdacht gestellt und es wird vermutet, dass unternehmerische Gewinne durch die Übervorteilung

Schwächerer entstanden seien – der Verlauf der Debatte um die Einführung des Mindestlohns im Frühjahr 2015 ist ein gutes Beispiel dafür.

Eine existenzielle Frage, die sich im aktuellen gesellschaftlichen Klima jeder Entscheider und jede Entscheiderin stellen muss ist, wie sie als Wirtschaftsakteure wahrgenommen werden und wie sie wahrgenommen werden möchten. Spätestens seit dem Beginn der Finanzkrise 2007 ist es evident, dass unternehmerische Aktivitäten nur dann gesellschaftliche Akzeptanz erfahren, wenn wirtschaftliches Denken und Handeln als fair und glaubwürdig erlebt wird.

Wenn wir als Volkswirtschaft einerseits weiterhin wirtschaftlich erfolgreich bleiben und andererseits mögliche Risiken für einzelne Menschen und unsere Gesellschaft minimieren wollen, dann sollten sinnvolle, klare und einfache Regeln dazu beitragen, die Entscheidungskompetenz der Menschen vor allem in Entscheidungssituationen unter Unsicherheit weiterzuentwickeln, um sie in komplexen Entscheidungssituationen zu unterstützen. Die Realität sieht jedoch ganz anders aus.

Regulierung ist kein Garant für ein höheres moralisches Bewusstsein der Akteure

Das Kapitalanlagegesetzbuch, KAGB, das 2013 infolge der Finanzkrise vom Deutschen Bundestag beschlossen wurde und unter anderem den so genannten *grauen Kapitalmarkt* regulieren soll, enthält 355 Paragraphen, 14 Übergangsvorschriften, 12 verschiedene Begriffe für Manager und 36 verschiedene Begriffe für Fonds. Das Gesetz weist Inkonsistenzen und Unklarheiten auf, die wegen des dadurch erhöhten Beratungsbedarfs bereits kurz nach seiner Verabschiedung dazu beigetragen haben und nach wie vor dazu beitragen, dass Rechtsanwaltskanzleien und Steuerberatungsgesellschaften mehr zu tun haben. Darüber hinaus dauert es erfahrungsgemäß nicht lange, bis ein findiger Kapitalmarktakteur, wenn er es denn will, einen Weg gefunden hat, eine Regulierung auszuhebeln. Es kommt zu einer Regulierungs-/Regulierungsumgehungsspirale, die nicht im Sinne des Erfinders der Regeln sein kann.

Statt mehr Ethik in den Wirtschaftsprozess einzubringen, führen die seit Beginn der Finanzmarktkrise implementierten Regulierungsmaßnahmen dazu, dass die Funktionsfähigkeit eines maßgeblichen Wirtschaftszweigs empfindlich gestört wird, was auch volkswirtschaftlich kein Vorteil ist. Speziell im Kapitalmarktgeschäft wurden Regeln eingeführt, die angeblich die Verbraucher/innen schützen sollen, tatsächlich aber eine ganze Branche lahm legen und es einzelnen Akteuren nach wie vor ermöglichen, sich kriminell zu verhalten wenn sie es darauf anlegen.

Obwohl die Regulierungsdichte im Kapitalmarktgeschäft seit 2007 steil angewachsen ist, haben die bisherigen Regulierungsmaßnahmen demzufolge nicht den gewünschten Erfolg gebracht. Auf diese Erkenntnis mit noch mehr Regeln zu reagieren ist auch deshalb nicht sinnvoll, weil mehr Regulierung kein Garant für ein höheres Maß an moralischem Bewusstsein bei den Wirtschaftsakteuren und damit der Erfolg zusätzlicher Regulierungsmaßnahmen fraglich ist.

Regeln, unabhängig davon wie sinnvoll sie sind, werden zum Teil aus Gewohnheit und einer Konvention folgend, aber nicht aus Überzeugung eingehalten. Würden wir einen Menschen, dem die Überzeugung fehlt, dass es sinnvoll ist, sich im Umgang mit Anderen daran zu halten, erstmals mit der Regel ›Du sollst nicht lügen‹ konfrontieren, würde er sich vielleicht an die Regel halten. Er würde es tun weil es von ihm erwartet wird und weil es eine Konvention ist, auf deren Einhaltung sich die Gemeinschaft, in der er lebt verständigt hat.

Nun könnte man den Standpunkt vertreten, dass die Motivation des Einzelnen, sich an eine Regel zu halten, keine Rolle spielt solange das Ergebnis stimmt. Gehen wir davon aus, dass die betreffende Person sich an die Regel hält, sie zwar nicht reflektiert und lediglich einer Konvention folgt, aber sie lügt eben auch nicht. Hier wird die Auffassung vertreten, dass damit das gewünschte Ziel nicht erreicht wäre, weil folgende Aspekte nach wie vor unbefriedigend sind: Es ist keineswegs sicher, dass eine Person sich stabil an eine Regel hält, wenn sie es unreflektiert und ohne Überzeugung tut. Hinzu kommt, dass es gute Gründe dafür gibt, sich über Regeln hinwegzusetzen. Ob Regeln eingehalten werden oder nicht, wird ohne Reflexion und ohne Überzeugung der handelnden Personen zum Vabanque-Spiel. Unabhängig davon stellt sich die Frage, ob eigentlich jemand, der zwar unreflektiert, aber regelkonform handelt noch ein Mensch ist oder schon Erfüllungsgehilfe einer von wem auch immer festgelegten Strategie. Es könnte sein, dass aus diesem Gefühl heraus mehr Regeln übertreten werden als uns lieb sein kann.

Was uns dazu verführt, Regeln zu übertreten

Wenn wir uns regelkonform verhalten, entgehen wir möglichen Sanktionen, finden uns nicht mit Negativschlagzeilen auf der ersten Seite einer deutschen Boulevard-Zeitung wieder und müssen kein schlechtes Gewissen haben. Eine Regel wie ›Du sollst nicht lügen‹ hat also ziemlich viele Vorteile, es gibt sie schon lange und keiner kann behaupten, von ihr noch nie gehört zu haben. Gleichwohl lügen wir, das belegen wissenschaftliche Studien, durchschnittlich zweimal am Tag (Lukesch, 2003). Wenn es stimmt, dass Regeln auch deshalb sinnvoll sind, weil sie das Leben einfacher machen, warum gibt es dann im ökonomischen Kontext so viele Abweichungen? Die Antwort auf diese Frage ist: Es gibt starke, zum Teil im Belohn-

nungssystem unseres Gehirns verankerte Motive, die uns dazu verführen, Regeln zu umgehen oder zu missachten.

Der Evolutionsbiologe Robert Trivers vertritt die These, dass unser Vertrauen in unsere Fähigkeiten und unser Geltungsbedürfnis so groß sind, dass wir dazu neigen, Regeln zu übertreten. Trivers konnte in seiner Studie *Deceit & Self Deception* darüber hinaus zeigen, dass Selbstüberschätzung und Selbstbetrug wesentliche Ursachen unter anderem dafür sind, dass wir andere belügen. Demnach lügen wir, weil wir besser dastehen wollen als wir sind und wir scheitern, weil wir uns selbst maßlos überschätzt haben. Trivers zeigt am Beispiel mehrerer Regelübertretungen durch Piloten aufgrund von Selbstüberschätzung, welche fatalen Folgen dieser Mechanismus haben kann. Für den Kapitalmarkt stellt er fest, dass die Illusion zu glauben, über mehr Informationen zu verfügen als es tatsächlich der Fall ist, zu Fehleinschätzungen bei Aktienkäufen führt. Von signifikant hoher Bedeutung sei daher das Maß an Selbstüberschätzung für Verluste an der Börse: »One work was notable for studying multiple kinds of overconfidence as possible correlates of trading volume. The key correlate to overconfidence turned out to be the good old ›above-average effect.‹ The average investor rated him- or herself above average in ability and past performance. And the more an individual did so, the more he or she traded, even though there was no correlation with actual past performance. This resulted in more trading with no average gain and an average loss due entirely to the transaction costs. Believing that there is more information than in fact there was, that is, underestimating the variance of the signal, was not correlated with trading activity, only overestimation of self.« (Trivers, 2011 S. 103 f.)

Der Psychologe Dietrich Dörner hat in seiner Studie *Die Logik des Mißlingens* anhand von realen Beispielen gezeigt: Die Verletzung von Vorschriften lohnt sich. Es erleichtert das Leben, wenn man die Einschränkung durch Vorschriften los ist, weil man sich freier bewegen kann. Die positiven Folgen der Verletzung von Vorschriften, so Dörner, führen dazu, dass die Tendenz steigt, sie zu übertreten. Dadurch wiederum erhöht sich die Gefahr, dass es zu Zwischenfällen, zu Krisenszenarien kommt. (Dörner, 2003)

Plakativer äußerte sich der Philosoph Robert Pfaller in einem Interview mit der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung zu unserem Spaß insbesondere an dem, was vermeintlich verboten ist: »Alles, wofür es sich zu leben lohnt, ist rund um eine zwiespältige Eigenschaft gebaut: Es ist teuer wie Partykleidung, ungesund wie Alkohol, unanständig oder unappetitlich wie Sex, unangenehm wie die Bierdusche, die siegreichen Fußballtrainern den Anzug ruiniert, unvernünftig wie Phantasie, Spiel, Müßiggang oder Verausgabung.« (Pfaller, 2011)

Trivers, Dörner und Pfaller zeigen aus unterschiedlichen Perspektiven, dass eine Regel immer auch die Lust transportiert, genau das zu tun, was man nicht

tun darf, dass die Übertretung von Regeln gelegentlich Spaß machen kann und dass Regeln das Wesen des Menschen nicht immer ausreichend berücksichtigen. Der Philosoph Klaus-Jürgen Grün geht noch weiter, indem er die Lust am Verbotenen als konstitutives Element von Moralforschriften beschreibt: »Gäbe es nicht die unbewusste Angst vor der Lust zum Übertreten der Verbote, so gäbe es auch keine religiösen und sozialen Moralsysteme. Angst ist nicht die marginale Ausnahme, sondern sie ist konstitutiv für das moralische Bewusstsein.« (Grün, 2011, S. 60)

Regelkonformität statt Reflexion und Eigenverantwortung

Was wir uns wünschen ist doch, dass Wirtschaftsakteure sich nicht nur an bestimmten Werten und daraus resultierenden Verhaltensregeln orientieren, weil man ihnen sagt, dass sie sich daran zu halten haben. Vielmehr sollten die handelnden Personen aus sich heraus motiviert sein, sich verantwortungsbewusst zu verhalten und zu den Entscheidungen stehen, die sie getroffen haben. Ein Indikator dafür, dass das nicht mehr selbstverständlich zu sein scheint, ist die Beobachtung, dass es in den letzten Jahren zunehmend zu Klagen auch von Seiten professioneller Anleger gegenüber Banken gekommen ist, nachdem sie in Kenntnis der Risiken eine Anlageentscheidung getroffen haben, die sich als nicht vorteilhaft erwies. Professionelle Anleger, denen man unterstellt, dass sie wissen was sie tun, klagen gegen Banken aufgrund von Falschberatung. In diesen Fällen wird nicht nur die eigene Entscheidungsfähigkeit ex post in Abrede gestellt. Vielmehr werden das aktuelle Klima des Misstrauens gegenüber einer ganzen Branche und die Versuche, diese Branche zu regulieren dazu genutzt, um sich Vorteile zu verschaffen. Überspitzt formuliert müssen professionelle Kapitalmarktakteure für ihre Anlageentscheidungen keine Verantwortung mehr übernehmen, wenn sie mit derartigen Klagen durchkommen.

Sehr verkürzt bedeutet Verantwortung zu übernehmen, für die vorhersehbaren Folgen des eigenen Handelns einzustehen. Wenn das Handeln von Wirtschaftsakteuren in erster Linie danach bewertet wird, ob sie sich regelkonform verhalten haben, geht es nicht mehr explizit darum, eine Handlung danach auszurichten, ob die betreffende Person mit den Konsequenzen ihres Handelns leben will. Vielmehr gibt uns die Regel bereits den Weg vor: Wir haben uns dann verantwortungsbewusst verhalten, wenn wir uns an die Regel gehalten und waren verantwortungslos, wenn wir die Regel ignoriert haben. Insofern wird der Begriff der Verantwortung ein Stück weit ersetzt durch die Forderung nach Regelkonformität. Wenn dieser Zusammenhang hergestellt wird, hätte dies weitreichende Auswirkungen auf die Motivation, die Rezeption und die Validität von Aussagen, in

denen Verantwortung eingefordert wird. Deshalb lohnt sich ein Blick auf die Mechanismen, die wirken können, wenn wir mit moralisch codierten Begriffen wie Verantwortung argumentieren.

Moralisch codierte Begriffe und deren inhärente Botschaft

Wer von Verantwortung oder Gerechtigkeit spricht, der meint meistens die Anderen und nutzt damit Moral auch als Strategie, um Zustimmung einzufordern oder die eigenen Ziele durchzusetzen. Wir argumentieren unter anderem deshalb mit moralisch codierten Begriffen, weil sie uns helfen, unsere Ziele zu erreichen. Das gelingt, indem wir deren inhärente Botschaft nutzen: so wie das Wort *Ethik* immer ethisch klingt, klingt *Verantwortung* immer nach einer Pflicht, der man sich nicht entziehen darf. Jeder glaubt zu wissen, was mit der Forderung, Verantwortung zu übernehmen gesagt werden soll. Deshalb wird vielfach nicht nur nicht mehr nachgefragt, sobald in moralischen Kategorien argumentiert wird, sondern es wird auch nicht mehr nachgedacht. Tatsächlich hat jeder einen Begriff davon, was mit Verantwortung gemeint sein soll – nur eben seinen eigenen. Dieser eigene Begriff ist ein Abbild persönlicher Erfahrungen und individueller Kränkungen, was für viele, wenn nicht für alle moralisch codierten Begriffe gilt.

Die Richtigkeit dieser These lässt sich leicht am Beispiel des Begriffs *Gerechtigkeit* belegen. Die Forderung nach einer höheren Qualität ethisch-moralischer Maßstäbe ist dann am lautesten, wenn das gesellschaftliche Klima unter dem Einfluss von politischen und wirtschaftlichen Unwägbarkeiten steht. Insbesondere in Krisensituationen also, in denen wir über die Verteilung von Lasten und Pflichten nachdenken müssen, wird die Forderung nach einem Wert wie Gerechtigkeit hörbarer. Es muss allerdings erst ein persönliches Interesse da sein, damit sich das Empfinden, ungerecht behandelt worden zu sein, einstellt. Was wir meinen, wenn wir Gerechtigkeit fordern, hat seine Wurzeln in unserer individuellen Situation und emotionalen Befindlichkeit und ist damit nicht nur subjektiv, sondern sogar situationsabhängig. Mit der Aussage ›Die Welt ist nicht gerecht‹ formuliert die betreffende Person zwar, dass es keine Gerechtigkeit gibt, setzt aber mit ihrer Behauptung voraus, zu wissen, was Gerechtigkeit eigentlich ist. Sie kommuniziert gleichzeitig mit der Behauptung eine bestimmte Erwartungshaltung, die ihrer Vorstellung von Gerechtigkeit entsprechen würde. (Vgl. Kummert, 2013, S. 120–130)

Moralisierend zu argumentieren kann ein Signal dafür sein, dass uns entweder die sachlichen Argumente ausgegangen sind oder dass wir eine individuelle Meinung adressieren und als allgemeine Pflicht ausweisen wollen. Es wird dann zwar von Verantwortung oder von Gerechtigkeit gesprochen, jedoch spielen un-

terschwellige, persönliche Gefühle eine bedeutende, wenn nicht sogar die entscheidende Rolle und eigentlich gemeint oder beabsichtigt ist etwas ganz anderes als das was gesagt wird.

Im Rahmen meiner wissenschaftlichen Studie habe ich zwischen 2012 und 2013 namhafte Kapitalmarktakteure zu deren Ethikverständnis befragt. Die Studie belegt, dass die befragten Unternehmensvertreter Ethik als Grundlage ihres Handelns betrachten und gleichzeitig spüren, dass sich der Begriff im Alltagsgebrauch einer klaren Definition entzieht. Je mehr wir uns den Begriffen von Ethik und Moral nähern, desto deutlicher bestätigt sich, dass das, was darunter verstanden wird, ein individuelles und damit subjektives Dafürhalten ist. Einer der Teilnehmer an meiner Studie antwortete auf die Frage, ob er die Aussage ›Wir brauchen mehr Ethik an den Kapitalmärkten‹ bejahren würde: »Hinter dem pauschalen Satz ›Wir brauchen mehr Ethik an den Kapitalmärkten‹ können wir uns alle verstecken. Mir fehlen konkrete Definitionen und Klarheit darüber, welchen ethischen Regeln jemand folgt.« (Kummert, 2013, S. 243)

Genau diese Klarheit der Begriffe ist vielleicht gar nicht in allen Fällen gewünscht. Sie ist genau dann nicht gewünscht, wenn moralisch codierte Begriffe insbesondere an der Schnittstelle zu Regeln, auf deren Einhaltung sich eine Gemeinschaft verständigt hat, auch dazu genutzt werden, eine individuelle Auffassung dessen, was als moralisch gelten soll, durchzusetzen beziehungsweise ein individuelles Dafürhalten dessen, was unmoralisch sei, abzuwehren.

Die Trennung zwischen Moralität und Legalität geht verloren

Regeln tragen in einer Gemeinschaft dazu bei, dass ein Gemeinwesen funktioniert und es wird zu Recht erwartet, dass sich alle an die vereinbarten Regeln halten. Eine dieser Regeln besteht darin, dass wir Steuern bezahlen müssen. Halten wir uns nicht an die gesetzliche Verpflichtung, Steuern zu bezahlen, ist das Steuerhinterziehung und Steuerhinterziehung ist ein Straftatbestand. Obwohl es sich somit eindeutig um eine juristische Thematik handelt, spielen moralische Argumente in dem Kontext eine zunehmend stärkere Rolle; was sich schon in dem Begriff der *Steuerehrlichkeit* manifestiert.

Der amerikanische Linguist George Lakoff, überzeugter Anhänger der demokratischen Partei in den USA, beschreibt in seiner Studie *Auf leisen Sohlen ins Gehirn – Politische Sprache und ihre heimliche Macht*, dass die Konservativen in den USA die Auffassung vertreten, dass Sozialprogramme, die immer durch Steuereinnahmen finanziert werden, unmoralisch seien. Man würde die Menschen damit »der Möglichkeit berauben, innerlich zu wachsen.« Die Sozialprogramme, so

Lakoff, »schaden den Menschen durch ihre Intervention [...] und bringen das moralische System von Belohnung und Bestrafung in Unordnung. [...] Und das schadet der Gesellschaft als ganzer, weil es den Menschen die Notwendigkeit nimmt, selbstdiszipliniert ihr Eigeninteresse zu verfolgen. Was kennzeichnet also eine moralische Gesellschaftsstruktur? Ganz einfach: Wettbewerb – ein soziales System von Belohnung und Bestrafung.« (Lakoff, 2014, S. 44) Diese Position fordert, dass sich der Staat heraushalten soll und betont den Wettbewerb als vorrangigen Ordnungsmechanismus. Das Argument verkennt, dass alle Mitglieder einer Gemeinschaft davon profitieren, wenn nicht alles dem Wettbewerbsgedanken unterworfen ist und humanistische Aspekte gerade nicht aus einem System ausgeblendet werden, wofür die große Bedeutung des Ehrenamtes in unserer Gesellschaft ein Beleg ist.

An Fällen der Steuerhinterziehung durch Prominente wie dem Fußballmanager Uli Hoeneß wurde deutlich, dass die Verpflichtung Steuern zu bezahlen, nicht nur in den USA, sondern auch bei uns zunehmend zur moralischen Frage, sogar zur moralischen Verpflichtung gemacht wird. Durch das moralische Argument kommt es schnell zu Vorverurteilungen und es besteht die Gefahr, dass das Strafmonopol des Staates durch zunehmende Moralisierung aufgeweicht werden könnte. Es könnte sogar dazu kommen, dass ein so genanntes ›moralisches Vergehen‹ härter bestraft wird, als es der tatsächliche Strafbestand rechtfertigen würde. Im Fall von Uli Hoeneß hätten wir erwarten dürfen, dass für ihn so lange die Unschuldsvermutung gilt, bis die Richter zu einem Urteil gekommen sind. Tatsächlich war er bereits moralisch verurteilt, bevor ein Richterspruch verkündet worden war – mit den entsprechenden gesellschaftlichen, beruflichen und persönlichen Konsequenzen. Wenn wir dergestalt den Grundsatz der Unschuldsvermutung aufweichen, beschädigen wir möglicherweise ein Rechtssystem, von dem wir profitieren, wenn wir selbst in der Rolle desjenigen sind, der sich gegen den Vorwurf verteidigen muss, sich nicht an geltendes Recht gehalten zu haben.

Gerade weil es theoretisch möglich ist, dass viele Menschen ihre Steuern nicht gerne oder freiwillig bezahlen würden, wir die Steuereinnahmen aber brauchen, um als Gemeinwesen zu funktionieren, ist es notwendig, sich auf bestimmte Regeln zu verständigen, die von allen eingehalten werden müssen. In der kontroversen, moralisierenden Debatte um die Verpflichtung, Steuern zu bezahlen, wäre es interessant wissenschaftlich fundiert zu hinterfragen, wie viele Menschen in erster Linie deshalb Steuern bezahlen, weil sie Angst vor den strafrechtlichen und gesellschaftlichen Konsequenzen haben. Was würde passieren, wenn wir jedem freistellen würden Steuern in der Höhe zu bezahlen, die jeder für sinnvoll und persönlich angemessen hält?