

# Ethik und Beruf

Interdisziplinäre Zugänge



# **Ethik und Beruf**

Die Reihe „Wirtschaft – Beruf – Ethik“ widmet sich Fragen der ökonomischen Bildung, der beruflichen Aus- und Weiterbildung sowie der Berufs-, Unternehmens- und Wirtschaftsethik im Kontext lokaler und globaler wirtschaftlicher Entwicklungen. Sie umfasst sowohl theoretische und empirische als auch systematische und historische Arbeiten. Diese sind im Problemfeld von „Wirtschaft“, „Beruf“ und „Ethik“ angesiedelt und disziplinär vorzugsweise in den Feldern der Berufs- und Wirtschaftspädagogik sowie der Wirtschaftsethik verankert oder zu ihnen anschlussfähig.

Die Buchreihe „Wirtschaft – Beruf – Ethik“ wurde von Ulrich Pleiß im Jahr 1982 unter dem Reihentitel „Wirtschaftsdidaktik, Berufsbildung und Konsumentenerziehung“ begründet. Seit 2015 wird sie beginnend mit Band 31 unter der Herausgeberschaft von Professorin Dr. Birgit Ziegler und Professor Dr. Gerhard Minnameier fortgesetzt. Gefördert wird die Reihe durch die „Käthe und Ulrich Pleiß-Stiftung“.



Birgit Ziegler ist Professorin für  
Berufspädagogik an der Technischen  
Universität Darmstadt.



Gerhard Minnameier ist Professor für  
Wirtschaftsethik und Wirtschafts-  
pädagogik an der Goethe-Universität  
Frankfurt am Main.



Weitere Informationen finden  
Sie auf **[wbv.de/wbe](http://wbv.de/wbe)**

Gerhard Minnameier (Hg.)

# Ethik und Beruf

Interdisziplinäre Zugänge



© W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG  
Bielefeld 2016

Gesamtherstellung:  
W. Bertelsmann Verlag, Bielefeld  
**wbv.de**

Umschlagillustration:  
Shutterstock.com/ Kev Draws

Bestellnummer: 6004437  
ISBN (Print): 978-3-7639-5461-2  
ISBN (E-Book): 978-3-7639-5462-9

Printed in Germany

Das Werk einschließlich seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Insbesondere darf kein Teil dieses Werkes ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form (unter Verwendung elektronischer Systeme oder als Ausdruck, Fotokopie oder unter Nutzung eines anderen Vervielfältigungsverfahrens) über den persönlichen Gebrauch hinaus verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Für alle in diesem Werk verwendeten Warennamen sowie Firmen- und Markenbezeichnungen können Schutzrechte bestehen, auch wenn diese nicht als solche gekennzeichnet sind. Deren Verwendung in diesem Werk berechtigt nicht zu der Annahme, dass diese frei verfügbar seien.

---

#### **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

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

---

# Inhalt

---

<b>Einführung</b> .....	7
<b>Ethik im Beruf unter den Bedingungen der Marktwirtschaft</b> .....	15
Individuelethik versus Institutionenethik? – zur Moral (in) der Marktwirtschaft <i>Ingo Pies</i> .....	17
Individuelle Moral und Beruf – eine Integrationsaufgabe für die Ordnungsethik? <i>Klaus Beck</i> .....	41
Der ehrbare Kaufmann – sinnvolles Leitbild unternehmerischen Handelns in einer demokratisch verfassten Marktwirtschaft? <i>Detlef Aufderheide</i> .....	55
Moralische Motivation und ökonomische Rationalität <i>Gerhard Minnameier</i> .....	73
Ethische Berufswahl und Effektiver Altruismus – eine kritische Auseinander- setzung mit und für „80,000 Hours“ <i>Tim Bruns/Michael Niekamp</i> .....	91
Berufswahl und Berufsmoral <i>Birgit Ziegler</i> .....	109
<b>Domänenspezifische Aspekte der Berufs- bzw. Professionsethik</b> .....	133
Selbstselektion versus „Indoktrination“ in der (sozialen) Marktwirtschaft – eine wirtschaftsethische Bestandsaufnahme <i>Manuel Wörsdörfer</i> .....	135
Der ökonomische Fachhabitus – professionsethische Konsequenzen für das Studium der Wirtschaftswissenschaften <i>Alexander Lenger</i> .....	157
Ethik und Kommunikation im Finanzmarkt als öffentliches Gut <i>Eberhard Schnebel</i> .....	177

Mangelnde Financial Literacy der Kunden als moralische Herausforderung beim Verkauf von Finanzprodukten? – eine kontextspezifische Analyse im Licht der Happy-Victimizer-Forschung <i>Karin Heinrichs/Eveline Wuttke</i> .....	199
<b>Abstracts</b> .....	215
<b>Autorinnen und Autoren</b> .....	219

# Einführung

---

Gemäß Berufsbildungsgesetz in der Fassung vom 23. April 2005 haben Auszubildende „dafür zu sorgen, dass Auszubildende charakterlich gefördert sowie sittlich und körperlich nicht gefährdet werden“ (§ 14 Abs. 1 Nr. 5). Darüber hinaus ist im Bildungsauftrag der Berufsschule festgelegt, dass Berufsbildung über den Aspekt der funktionalen Qualifizierung hinaus vor allem auch auf ethische Verantwortlichkeit und die Entwicklung der Persönlichkeit mit Bezug auf berufliche und private Belange abzielt. In den Handreichungen für die Erarbeitung von Rahmenlehrplänen der KMK für den berufsbezogenen Unterricht in der Berufsschule heißt es entsprechend:

*„Zentrales Ziel von Berufsschule ist es, die Entwicklung umfassender Handlungskompetenz zu fördern. Handlungskompetenz wird verstanden als die Bereitschaft und Befähigung des Einzelnen, sich in beruflichen, gesellschaftlichen und privaten Situationen sachgerecht durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten“ (KMK 2011, S. 15).*

Ferner wird ausgesagt, Handlungskompetenz entfalte sich „in den Dimensionen von Fachkompetenz, Selbstkompetenz und Sozialkompetenz“ (ebd.), wobei zur *Selbstkompetenz* „insbesondere auch die Entwicklung durchdachter Wertvorstellungen und die selbstbestimmte Bindung an Werte“ (ebd.) gehörten und *Sozialkompetenz* „insbesondere auch die Entwicklung sozialer Verantwortung und Solidarität“ (ebd.) umfasse.

So gesehen sind die moralische Entwicklung des Individuums, die ethische Reflexion beruflichen Handelns und die Integration der eigenen Berufsrolle in die individuelle Persönlichkeit zentrale didaktische Zielgrößen der Berufsbildung als solcher. Es verwundert folglich nicht, dass dieser Fragenkomplex seit jeher auch ein zentraler Gegenstand der Berufs- und Wirtschaftspädagogik gewesen ist.

Konnte man die Frage des Verhältnisses von Individuum und Beruf im Kontext der Berufsbildungstheorie allerdings noch am Ideal der – wenigstens näherungsweise – Entsprechung eines „inneren Berufs“ des Individuums und eines „äußeren Berufs“ im soziologischen Sinne abhandeln (vgl. Spranger 1922/1965), so stellt sich die Situation aus heutiger Sicht komplexer dar. Spranger unterschied sechs grundlegende Erkenntnis- und Handlungsorientierungen, aus denen sich der innere Beruf bzw. berufsbezogene Persönlichkeitstyp eines Individuums ableitet, welches dann einem (möglichst) passenden äußeren Beruf zugeführt und entsprechend beruflich gebildet werden müsse. Zudem ging man von der Idee eines Lebensberufs und ei-



ner prästabilisierten Harmonie von Mensch und sozialer Welt bzw. äußeren Berufen aus (weil Menschen als Kulturgeschöpfe und Kulturschöpfer sowohl aus der Kultur hervorgehen als auch diese selbst wiederum prägen und weiterentwickeln). So konnte es kein grundlegendes Passungsproblem zwischen inneren und äußeren Berufen geben.

Die moderne Welt ist vielschichtiger und dynamischer als die Welt der Berufsbildungstheorie, und der moderne Mensch ist vergleichsweise heterogenen, nicht selten miteinander konfligierenden Ansprüchen und Anreizstrukturen ausgesetzt. Hierzu zählen z. B. die sog. Ökonomisierung vieler Lebensbereiche und Berufe, aber auch die sozialen und ökonomischen Ansprüche, mit denen sich Unternehmen heutzutage im Rahmen ihrer „Corporate Social Responsibility“ konfrontiert sehen (vgl. z. B. Beckmann & von Winning 2012; Schneider & Schmidpeter 2012), sowie die gerade im Kontext der „Industrie 4.0“ immer weiter greifende Vernetzung von Aufgaben und Tätigkeitsbereichen (vgl. Hammermann & Stettes 2015).

Schon in den 1990er Jahren und danach gab es eine ausgeprägte und kontroverse Diskussion über die Frage, wie eine angemessene Berufsmoral auszusehen hätte. Diese orientierte sich paradigmatisch an der Kohlbergtheorie, nach der sich die individuelle Entwicklung in Stufen zunehmender moralischer Komplexität vollzieht und – soweit die höchste Stufe überhaupt erreicht wird – mit einer Orientierung an universellen moralischen Prinzipien wie etwa dem Kategorischen Imperativ Kants ihre Vollendung findet. Kohlberg selbst vertrat die Auffassung, man urteile und handle stets auf der jeweils höchsten erreichten Stufe (zumindest soweit man moralisch rational agiert). In zahlreichen Studien konnte jedoch gezeigt werden, dass Menschen tatsächlich das gesamte Spektrum erworbener Urteilsprinzipien nutzen, und zwar in Abhängigkeit situationaler Merkmale (vgl. Minnameier et al. 1999; Rest et al. 1999; Beck et al. 2002; Beck & Parche-Kawik 2004; Krebs & Denton 2005; Minnameier & Schmidt 2013).

Im Zentrum der Diskussion innerhalb der Berufs- und Wirtschaftspädagogik stand die Auseinandersetzung zwischen Klaus Beck auf der einen Seite und Jürgen Zabeck auf der anderen. Beck vertrat die Auffassung, eine situationsspezifische Differenzierung moralischer Standards sei normativ unter dem Aspekt der Situationsangemessenheit des Handelns sogar erwünscht und zeuge eben von dem, was wir eingangs „Sozialkompetenz“ genannt haben (vgl. insbes. Beck 1996; 1999; 2003). Zabeck hingegen lehnte gerade diese normative Wendung moralischer Differenzierung ab und stellte dem eine deutlich kantische – und in diesem Sinne auch Kohlberg'sche – Position gegenüber, nach der das Individuum stets sein Handeln aus einer übergreifenden ethischen Perspektive betrachten und beurteilen müsste, und nicht im Sinne einer situativ eingeschränkten Moral. Den Kern dieser Haltung macht das folgende Zitat deutlich:

*„Wer sich in einer beruflichen Situation befindet, mit der er sich zu identifizieren bemüht ist, wird sich mit Vorgaben konfrontiert sehen, die ihm ethisch fragwürdig erscheinen und evtl. sogar geeignet sind, sein Gewissen zu belasten. Ein durch den Einfluß wirt-*

*schaftsberuflicher Erziehung geschärftes Wertbewußtsein könnte dazu beitragen, daß berufliche Anweisungen unter die Frage gerückt werden, ob man ihnen Folge leisten solle. Verweigerungen können zu verheerenden sozialen und ökonomischen Konsequenzen für den einzelnen führen. Auch wenn im Rahmen der wirtschaftsberuflichen Erziehung Voraussetzungen für die Bewältigung ethischer Konflikte vermittelt würden, bliebe ein nicht unbeträchtliches Konfliktrisiko bestehen, das dem einzelnen jedoch nicht abgenommen werden kann“ (Zabeck 1991, S. 561).*

Diese Kontroverse entspricht im Kern weitgehend derjenigen zwischen Karl Homann und Peter Ulrich im Bereich der Wirtschaftsethik (vgl. z. B. Homann & Pies 1994; Ulrich 2000) und fand auch in etwa zeitgleich statt. Die Debatte ist also nicht neu, was die Frage aufwirft, ob wir heute weiter sind und der Konflikt gelöst ist. Die Antwort auf den ersten Teil der Frage lautet „ja“, die auf den zweiten „nein“. Wir sehen heute einiges differenzierter und theoretisch auch elaborierter, vor allem aufbauend auf Entwicklungen im Bereich der Moralphychologie und der Verhaltensökonomik, worauf in einigen Beiträgen des vorliegenden Bandes eingegangen wird. Aber die grundlegende Kontroverse bleibt bestehen und tritt ebenfalls in den Erörterungen der hier zusammengefassten Beiträge zutage, was den Band aber insgesamt umso spannender und aktueller macht.

Er ist gegliedert in allgemeine (Teil 1) und domänenspezifische (Teil 2) Beiträge zu den prinzipiellen Möglichkeiten, faktischen Ausprägungen und normativen Aspekten einer beruflichen Individualmoral unter den Bedingungen der Marktwirtschaft. Teil 1 beginnt mit einer grundlegenden Analyse von Ingo Pies, in der er sich der Frage widmet, wie Individual- und Institutionenethik sinnvollerweise aufeinander zu beziehen sind. Speziell geht es um die Frage, inwieweit innerhalb einer Ethik, die aufgrund charakteristischer Dilemmata auf der Individualebene vor allem auf die Rahmenordnung als systematischen Ort der Moral in der Marktwirtschaft setzt, Raum – ja, vielleicht sogar Notwendigkeit – für individualethisches Raisonement und Engagement besteht. Seines Erachtens ist jedoch ein klares Verständnis und sauberes Austarieren beider Ansatzpunkte entscheidend, damit individualethische Orientierungen nicht entweder in „Moralismus“ oder aber in „Zynismus“ münden.

In Übereinstimmung mit dieser systematischen Grundlegung entwickelt Klaus Beck vom Begriff der individuellen „Beruflichkeit“ her einen Ansatz zur näheren Bestimmung einer berufsbezogenen Individualethik. Er differenziert und erläutert in diesem Zusammenhang zwei zentrale berufsethische Aspekte individueller Beruflichkeit. Das ist zum einen die „Idealitätskognition“, der gemäß das Individuum eine Vorstellung einer idealen Berufsausübung – eben auch unter dem Moralaspekt (!) – haben müsse. Zum anderen ist es die „Sinnkognition“, was bedeutet, dass man die eigene berufliche Tätigkeit als einen sinnvollen Beitrag zum Bestand und zur Weiterentwicklung der Gesellschaft sehen und verstehen können müsse.

Dazu passt wiederum der nachfolgende Beitrag von Detlef Aufderheide, der das Konzept des „ehrbaren Kaufmanns“ aufgreift. Während vielfach davon ausgegangen wird, dass dieses normative Leitbild im modernen Wirtschaftsleben kaum mehr ei-

nen Platz habe, fragt Aufderheide, ob der ehrbare Kaufmann nicht sogar *das* moralische Leitbild für die von wechselseitigen Abhängigkeiten geprägte Wirtschaft des 21. Jahrhunderts ist.

Gleich welches Leitbild bzw. welche Leitbilder man letztlich für angemessen hält, so muss doch deutlich werden, dass Moral im Beruf zugleich vernünftig sein muss und sich nicht in einem gesinnungsethischen, für faktische Restriktionen blinden „Moralismus“ erschöpfen darf. Dieses den bisherigen Ansätzen zugrunde liegende Prinzip wird im Beitrag von Gerhard Minnameier einer genaueren Analyse unterzogen, und zwar im Zusammenhang einer kritischen Würdigung des Konzepts der moralischen Motivation. Wenn moralische Motivation als unabhängig von moralischer Kognition konstruiert wird, laufe sie Gefahr, gegen die Idee der Rationalität in Stellung gebracht zu werden. Im Unterschied dazu versucht er zu zeigen, dass Moralität und Rationalität komplementäre Konzepte sind, die sich keineswegs ausschließen. Dieses Ergebnis ist folgenreich für ein angemessenes Verständnis „moralischer Motivation“, gerade unter den Bedingungen beruflichen Handelns in der Marktwirtschaft.

Die beiden letzten Beiträge zu Teil 1 beschäftigen sich mit dem Thema der Berufswahl. Tim Bruns und Michael Niekamp setzen an dem Punkt an, den Klaus Beck als „Sinnkognition“ bezeichnet (s. o.) und diskutieren das Konzept des „effektiven Altruismus“, womit im Hinblick auf die Berufswahl gemeint ist, dass man den Beruf wählt, in dem man möglichst maximal zur gesellschaftlichen Wohlfahrt beitragen kann. Diesem Ziel hat sich insbesondere das „80,000 Hours“-Programm verschrieben, und es hebt darauf ab, dass man in der gesamten individuellen Lebensarbeitszeit möglichst effektiv der allgemeinen Wohlfahrt dienen solle und könne. Bruns und Niekamp unterziehen das Konzept einer systematischen Kritik, woraus folgt, dass eine ethische Berufswahl schwerlich im Sinne einer konsequentialistisch verstandenen allgemeinen Nutzenmaximierung konzipiert bzw. getroffen werden kann. Abschließend erläutern sie, wie man prinzipiell ansetzen müsste, um Effektivität im Sinne des „effektiven Altruismus“ überhaupt sinnvoll abschätzen zu können.

Birgit Ziegler erörtert in ihrem Beitrag, welche Bedeutung Moral tatsächlich für die individuelle Berufswahl hat. Insbesondere arbeitet sie heraus, dass moralische Orientierungen wichtige Ein- bzw. Ausschlusskriterien für mögliche Karrierewege darstellen. Moralvorstellungen im Jugend- und jungen Erwachsenenalter dürften insofern als wichtige Selbstselektionskriterien maßgeblich zur Entscheidung für einen bestimmten Beruf bzw. Karriereweg beitragen. Die Konsequenz ist, dass die Frage nach einer angemessenen Berufsmoral nicht erst mit der Berufsentscheidung und somit erst nachgelagert relevant wird, sondern bereits weit davor.

Der zweite Teil beginnt mit einem Beitrag zu der Frage, ob und inwiefern Studierende der Wirtschaftswissenschaften eigeninteressierter orientiert sind und handeln als Studierende anderer Fächer. Manuel Wörsdörfer berichtet über zahlreiche Studien, in denen sich ein solcher Effekt zeigt, der jedoch zum einen als „Selbstselektionseffekt“ erklärt werden kann (d. h. Eigeninteressierte wählten verstärkt ein wirtschaftswissenschaftliches Studium, Gemeinwohlorientierte entsprechend weniger),

zum anderen als „Indoktrinationseffekt“ (d. h. durch das Studium werde zur Eigeninteressiertheit erzogen). Beide Thesen sind durch empirische Untersuchungen gestützt worden. Wörsdörfer geht im Folgenden auf neurowissenschaftliche Befunde ein, denen zufolge auch das erwachsene Gehirn eine erstaunliche Plastizität aufweist, und leitet von dorthier die Möglichkeit einer remedialen Bildung von Studierenden der Wirtschaftswissenschaften ab, die er selbst auch für angezeigt hält.

Ebenfalls aufbauend auf die Unterscheidung von Selektions- und Indoktrinationseffekt und die entsprechenden Befunde geht Alexander Lenger der Frage nach, wie diese differenziellen Orientierungen von Wirtschaftsstudierenden erklärt werden können. Anders als Wörsdörfer greift er dabei auf das Habituskonzept von Pierre Bourdieu zurück und kommt, vor allem auch in der Gegenüberstellung von durch Anlage oder Sozialisation gebildeten Präferenzen und berufstypischen Restriktionen, zu differenzierten Schlussfolgerungen. Auch er hält es für nötig, wirtschaftswissenschaftliche Curricula durch Reflexionsangebote in kritischen Bereichen wie Finanzwissenschaft, Sozialpolitik oder Wirtschafts- und Unternehmensethik zu ergänzen.

Die beiden letzten Beiträge sind speziell dem Finanzbereich gewidmet. Eberhard Schnebel setzt an der grundsätzlichen Orientierung einer Finanzmarktethik an und arbeitet heraus, dass der Finanzmarkt selbst als strukturelles „öffentliches Gut“ zu betrachten sei, dessen Funktionalität zu sichern und vor Verzerrungen zu schützen sei. Dabei sieht er eine Hauptschwierigkeit darin, dass Finanzmärkte eine eigene Systemdynamik entfalten und mit anderen Systemen (im Luhmann'schen Sinne) lediglich strukturell gekoppelt seien. Anders als Wörsdörfer und Lenger in ihren Beiträgen differenziert er Ansätze für eine entsprechende Individualethik danach, ob sie a) auf das unmittelbare Handeln im Finanzmarkt, b) auf das Einsetzen von Instrumenten des Finanzmarkts in der Gesellschaft, oder aber c) auf die Gestaltung der Rahmenordnung *für den* Finanzmarkt gerichtet sind.

Schließlich fokussieren Karin Heinrichs und Eveline Wuttke auf die Tätigkeit von Finanzberatern. Ausgehend von einer weitgehend defizitären „Financial Literacy“ diagnostizieren sie einerseits einen hohen Bildungsbedarf in diesem Bereich. Andererseits werfen sie die Frage auf, welche Verantwortung jeweils dem Finanzberater und dem Kunden selbst zukommt, damit der Kunde letztlich gut beraten ist und die für ihn richtigen Finanzdienstleistungen in Anspruch nimmt. Als Folie dient ihnen die moralpsychologische Forschung, insbesondere zum „Happy Victimizer Pattern“. Sie unterscheiden zwei mögliche Typen von Beratern – einen „moralischen Idealisten“ und einen „individuellen Nutzenmaximierer“ –, halten jedoch beide Typen für inadäquate Extrempositionen. Hier schließt sich der Kreis zum ersten Beitrag von Ingo Pies, und die Autorinnen kommen für den Bereich der Finanzberatung zu ähnlichen Schlüssen, wie sie Pies grundlegend und für den allgemeinen Fall herausarbeitet.

Alles in allem vermitteln die Beiträge des vorliegenden Bandes ein umfassendes und über weite Strecken kohärentes Bild vom Stellenwert der Moral im Beruf und davon,

wie berufsethisches Denken und Handeln orientiert und unterstützt werden könnte und müsste. Es werden aber auch systematische Konfliktlinien deutlich, die sowohl die Wirtschafts- und Unternehmensethik als auch die Berufs- und Wirtschaftspädagogik seit Langem prägen und vermutlich noch einige Zeit begleiten werden. Umso wichtiger sind jedoch die Fortsetzung der Diskussion(en) und die Weiterentwicklung der theoretischen und empirischen Forschung zum Thema.

## Literatur

---

- Beck, K. (1996).** „Berufsmoral“ und „Betriebsmoral“: Didaktische Konzeptualisierungsprobleme einer berufsqualifizierenden Moralerziehung. In Beck, K., Müller, W., Deißinger, T. & Zimmermann, M. (Hrsg.), *Berufserziehung im Umbruch: Didaktische Herausforderungen und Ansätze zu ihrer Bewältigung*. Weinheim: Deutscher Studien Verlag, S. 125–142.
- Beck, K. (1999).** Moralerziehung in der Berufsausbildung? In *Wirtschaft und Erziehung*, 51, S. 75–78.
- Beck, K. (2003).** Ethischer Universalismus als moralische Verunsicherung? Zur Diskussion um die Grundlegung der Moralerziehung. In *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, 99, S. 274–298.
- Beck, K., Dransfeld, A., Minnameier, G. & Wuttke, E. (2002).** Autonomy in heterogeneity? Development of moral judgement behaviour during business education. In K. Beck (Hrsg.), *Teaching-Learning Processes in Vocational Education. Foundations of Modern Training Programmes*. Frankfurt am Main: Lang, S. 87–119.
- Beck, K. & Parche-Kawik, K. (2004).** Das Mäntelchen im Wind? Zur Domänenspezifität moralischen Urteilens. In *Zeitschrift für Pädagogik*, 50, S. 244–265.
- Beckmann, M. & Winning, A. v. (2012).** *Die Professionalisierung von CSR in Theorie und Praxis*. München: Roman Herzog Institut.
- Hammermann, A. & Stettes, O. (2015).** *Fachkräftesicherung im Zeichen der Digitalisierung: Empirische Evidenz auf Basis des IW-Personalpanels 2014 – Gutachten*. Köln: Institut der deutschen Wirtschaft.
- KMK (2011).** *Handreichung für die Erarbeitung von Rahmenlehrplänen der Kultusministerkonferenz für den berufsbezogenen Unterricht in der Berufsschule und ihre Abstimmung mit Ausbildungsordnungen des Bundes für anerkannte Ausbildungsberufe*. Berlin: Sekretariat der Kultusministerkonferenz.
- Krebs, D. L. & Denton, K. (2005).** Toward a more pragmatic approach to morality: A critical evaluation of Kohlberg's model. In *Psychological Review*, 112, S. 629–649.
- Minnameier, G., Beck, K., Heinrichs, K. & Parche-Kawik, K. (1999).** Homogeneity of moral judgement? Apprentices solving business conflicts. In *Journal of Moral Education*, 28, S. 429–443.

- Minnameier, G. & Schmidt, S. (2013).** Situational moral adjustment and the happy victimizer. In *European Journal of Developmental Psychology*, 10, S. 253–268.
- Rest, J., Narvaez, D., Bebeau, M. J. & Thoma, S. J. (1999).** Postconventional moral thinking: A neo-Kohlbergian approach. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Schneider, A. & Schmidpeter, R. (Hrsg.) (2012).** Corporate Social Responsibility: Verantwortungsvolle Unternehmensführung in Theorie und Praxis. Berlin: Springer.
- Spranger, E. (1922/1965).** Berufsbildung und Allgemeinbildung. In ders.: *Grundlegende Bildung – Berufsbildung – Allgemeinbildung* (hrsg. v. J. H. Knoll). Heidelberg: Quelle & Meyer, S. 24–45.
- Zabeck, J. (1991).** Ethische Dimensionen der „Wirtschaftserziehung“. In *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, 87, S. 534–562.
- Zabeck, J. (2002).** Moral im Dienste betrieblicher Zwecke? Anmerkungen zu Klaus Becks Grundlegung einer kaufmännischen Moralerziehung. In *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, 98, S. 485–503.



# **Ethik im Beruf unter den Bedingungen der Marktwirtschaft**

---





# Individuethik versus Institutionenethik? – zur Moral (in) der Marktwirtschaft

INGO PIES\*

*„Great moral philosophy does not come primarily from concerns arising within philosophy itself. It comes from engagement with serious problems about personal, social, political, and religious life.“*

JEROME B. SCHNEEWIND (1998, S. XIV)

## Zusammenfassung

In diesem Artikel wird die These vertreten, dass sich Individuethik und Institutionenethik nicht widersprechen müssen, sondern sogar Hand in Hand moralischem Fortschritt zuarbeiten können, sofern zwei Fehler vermieden werden, die zu den beiden Pathologien der Moderne führen – zu den Zwillingsphänomenen Moralismus und Zynismus. Diese These wird in vier Schritten entwickelt: Im ersten Schritt wird herausgearbeitet, dass Individuethik und Institutionenethik sich im Hinblick auf ihren je eigenen Argumentationsmodus unterscheiden. Im zweiten Schritt wird analysiert, wie diese beiden Argumentationsmodi komplementär zueinander eingesetzt werden können. Der dritte Schritt rekonstruiert die institutionenethische Kritik an einer Überdehnung individual-ethischer Argumente. Der vierte Schritt erläutert, welche Schlussfolgerungen hieraus für die Moral (in) der Marktwirtschaft zu ziehen sind.

\* Hier wird aus der Perspektive des ordonomischen Forschungsprogramms argumentiert, d.h. aus dem Blickwinkel einer ganz spezifischen Fortentwicklung der Ordnungsethik, wie sie maßgeblich von Karl Homann begründet wurde (vgl. Homann 2014; 2015a und 2015b). Zur Ordonomik als einer theoretischen Innovation (vgl. Pies 2009a; 2009b; 2012a) und (2015a). Die Ordonomik beschäftigt sich mit den Interdependenzen von – und insbesondere mit den Diskrepanzen zwischen – Institutionen (= Sozialstruktur) und Ideen (= Semantik). Sie stellt systematisch zwei Fragen: (a) die nach der *Moraltauglichkeit* der Gesellschaft und ihrer Institutionen sowie spiegelbildlich (b) die nach der *Gesellschaftstauglichkeit* der Moral(kommunikation), insbesondere der normativen Begriffe und Denkkategorien, die im öffentlichen Diskurs Verwendung finden. Auf diese Weise will die Ordonomik konstruktiv(istisch)e Beiträge zur demokratischen (Selbst-)Aufklärung und (Selbst-)Steuerung der modernen (Welt-)Gesellschaft leisten, d.h. zur (Re-)Formierung der Ordnungen des Denkens und Handelns. – Da es sich bei diesem Beitrag um eine ordonomische Argumentationsskizze handelt, werden Literaturhinweise nur sehr spärlich und zudem extrem selektiv eingesetzt. Für hilfreiche kritische Hinweise ist Gerhard Minnameier herzlich zu danken.

## Einleitung

Die öffentliche Diskussion in demokratisch verfassten Marktwirtschaften ist durchsetzt mit moralischen Appellen. Neben politischen Akteuren werden vor allem wirtschaftliche Akteure regelmäßig dazu aufgerufen, ihr Verhalten zu ändern, um so berechtigten normativen Anliegen der Gesellschaft Rechnung zu tragen. Man wünscht sich und fordert moralische(re) Handlungsweisen, insbesondere mehr Rücksicht auf gesellschaftliche Belange und mehr Entschlossenheit, eine solche Rücksichtnahme auch tatsächlich zu praktizieren. Am Beispiel: Unternehmen sollen ihren Beschäftigten höhere Löhne zahlen sowie attraktivere Arbeitsplätze bereitstellen, und das nicht nur vor Ort, sondern auch in den oft weit entfernten Zulieferbetrieben entlang ihrer Wertschöpfungsketten. Ferner wird von Unternehmen erwartet, dass sie sich sowohl im lokalen Kontext als auch im globalen Maßstab für mehr Nachhaltigkeit engagieren. Beispielsweise sollen sie qualitativ höherwertige Produkte anbieten und dabei weniger Rohstoffe – weniger Wasser, weniger Energie usw. – in Anspruch nehmen. Man sieht: Die Wunschlisten und Forderungskataloge sind lang.

Solchen Appellen liegt eine individualethische Argumentation zugrunde. Diagnostiziert wird ein gesellschaftlicher Missstand, und zur Therapie dieses Missstandes wird darauf gesetzt, die nötigen Verhaltensänderungen durch moralische Einsicht und moralische Motivation herbeizuführen. Der Appell will für den Missstand sensibilisieren und gerade damit bei wirtschaftlichen Akteuren eine moralische Motivation hervorrufen, individuell Verantwortung für die Abstellung des Missstandes zu übernehmen.

Aus institutionenethischer Sicht sind viele solcher Appelle freilich zu kritisieren, und zwar mit dem Argument, dass sie moralisch bedenklich sind: An wirtschaftliche Akteure gerichtet, die sich im Wettbewerb befinden, kommen moralische Forderungen zur Verhaltensänderung oft einer Überforderung gleich. Da jenseits des Könens ein normatives Sollen nicht sinnvoll formuliert werden kann, verstoßen utopische Appelle in großer Regelmäßigkeit gegen den zutiefst moralischen Grundsatz „*ultra posse nemo obligatur*“. Nicht zufällig sind deshalb Klagen über die Schlechtigkeit der Welt, insbesondere der Wirtschaftswelt, die stets mitlaufende Begleitmusik einer Appellitis, die sich darüber wundert und empört, dass ihre moralischen Appelle so wenig Befolgung finden.

Um das ordonomische Gegenargument in Anlehnung an Immanuel Kant zu formulieren: Es gehört konstitutiv zur Würde des Menschen, vor der Zumutung bewahrt zu werden, gegen vitale Eigeninteressen verstoßen zu sollen. Appelle setzen auf Heteronomie, nicht auf Autonomie. Gerade in moralischer Hinsicht *können* sie folglich nicht leisten, was sie eigentlich leisten sollen.

Aufgrund dieser Zurückweisung moralischer Appelle kann leicht der Eindruck entstehen, die Institutionenethik lehne die ihnen zugrunde liegende Individualethik rundherum ab, so als gäbe es hier einen fundamentalen und unüberbrückbaren Widerspruch. Aufgrund dieses Eindrucks wird dann auch leicht übersehen, dass die In-

stitutionenethik nicht nur zu einer intern-destruktiven, sondern auch zu einer konstruktiven Kritik moralischer Appelle fähig ist, weil sie einen Weg zu weisen vermag, wie sich das zugrunde liegende normative Anliegen vergleichsweise besser verwirklichen lässt: Die Institutionenethik – hier ist ihr Name Programm – setzt auf einen Wechsel von der Ebene individueller *Intentionen* auf die gesellschaftliche Ordnungsebene der *Institutionen*, um die normativ wünschenswerten Verhaltensänderungen mittels veränderter Anreize herbeizuführen. In psychologischer Sprache formuliert geht es darum, um der Verwirklichung eines moralischen Anliegen willens eine *extrinsische* Motivation herbeizuführen, die eine *intrinsische* Motivation zu unterstützen vermag, aber hinsichtlich ihrer Wirkung nicht darauf angewiesen ist, dass eine starke intrinsische Motivation bereits vorliegt. Es gilt, die Bedingung der Möglichkeit moralischen Handelns zu sichern, indem institutionell dafür gesorgt wird, dass ein gesellschaftlich erwünschter Verhaltensstandard kollektive Verbindlichkeit erhält, so dass selbst unter Wettbewerbsbedingungen kein Akteur befürchten muss, durch moralisches Verhalten in Nachteil zu geraten.<sup>1</sup>

Vor diesem Hintergrund soll im Folgenden die These vertreten werden, dass Individualethik und Institutionenethik sich zwar partiell widersprechen *können*, sich aber nicht prinzipiell widersprechen *müssen*, und dass sie sogar komplementär – *Hand in Hand* – daran arbeiten können, auf der Suche nach einer besseren Welt moralischen Fortschritt zu verwirklichen. Diese These wird nun in vier Schritten entwickelt, die frühere Überlegungen aufgreifen und weiterentwickeln.<sup>2</sup>

- Im ersten Schritt wird herausgearbeitet, dass Individualethik und Institutionenethik sich im Hinblick auf ihren je eigenen Argumentationsmodus unterscheiden.
- Im zweiten Schritt wird analysiert, wie diese beiden Argumentationsmodi komplementär zueinander eingesetzt werden können.
- Der dritte Schritt rekonstruiert die institutionenethische Kritik an einer Überdehnung individualethischer Argumente.
- Der vierte Schritt erläutert, welche Schlussfolgerungen hieraus für die Moral (in) der Marktwirtschaft zu ziehen sind.

## I Individualethik versus Institutionenethik: zwei unterschiedliche Argumentationsmodi

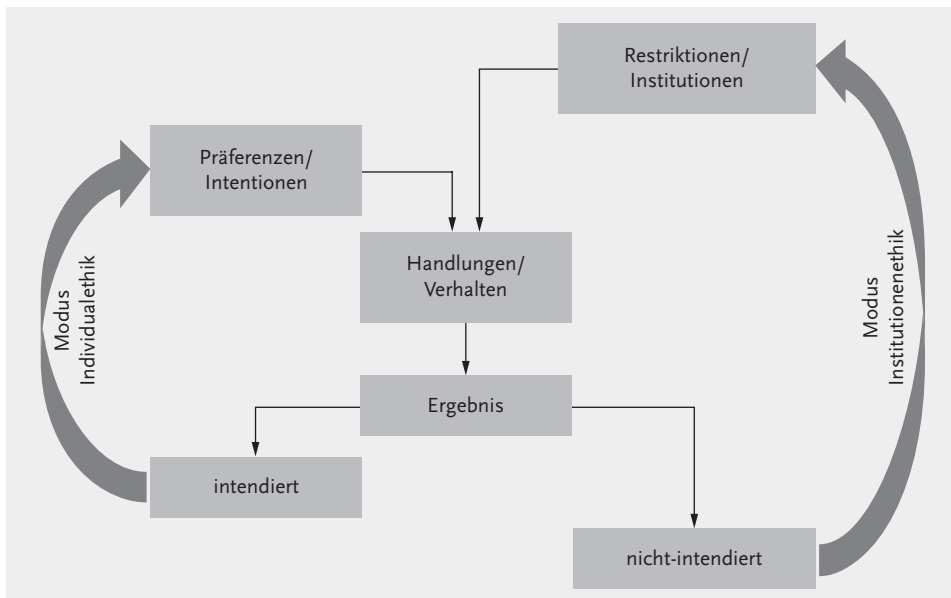
Individuelethik und Institutionenethik haben eine wichtige Gemeinsamkeit: Beide zielen darauf ab, individuelle Handlungen bzw. – hier als Synonym aufgefasst – indi-

1 Eine klassische Formulierung zur Kennzeichnung der legitimen Bindungswirkung eines politisch vereinbarten Ordnungsrahmens stammt von Garrett Hardin (1968, S.1247): Er spricht von „mutual coercion, mutually agreed upon“. Man kann es auch so ausdrücken: Einer liberalen Institutionenethik geht es um die kollektive Entwicklung individueller Freiheit zu moralischem Verhalten. Vgl. hierzu Homann und Pies (1993; 2012).

2 Zur Bestimmung des Verhältnisses von Individualethik und Institutionenethik vgl. bereits Pies (2000); vgl. ferner Pies (2013a).

viduelles Verhalten zu verändern, damit bessere Ergebnisse zustande kommen und gesellschaftliche Missstände vermieden werden können, die aus moralischer Sicht Anlass zur Besorgnis geben.

Es gibt aber auch einen wichtigen Unterschied. Er betrifft die Art und Weise, wie die Verhaltensänderung herbeigeführt werden soll. Hier setzt die Individualethik argumentativ auf die Präferenzen bzw. Intentionen der Individuen. Vereinfacht gesagt geht es darum, den guten Willen zu aktivieren. Ganz anders bei der Institutionenethik. Sie setzt argumentativ auf die Restriktionen bzw. die institutionellen Rahmenbedingungen der Situation, in der individuell gehandelt wird. Vereinfacht gesagt geht es darum, Verhaltensanreize zu aktivieren. Dieser Unterschied lässt sich mithilfe von Abbildung 1 anschaulich vor Augen führen.



**Abb. 1:** Eine Rational-Choice-Rekonstruktion unterschiedlicher Argumentationsmodi

*Quelle: eigene Darstellung*

Dabei wird zunächst sichtbar, dass die Individualethik dort ihre Stärke hat, wo es darum geht, *intendierte* Ergebnisse zu verändern: Wird das Resultat des eigenen Verhaltens absichtlich herbeigeführt, dann kann es ein probates Mittel sein, sich der moralischen Aufklärung dieser Absichten zu widmen. Am Beispiel: Wenn sich zwei Geschwister streiten und es hierbei zu psychischer oder gar physischer Gewaltausübung mit entsprechenden Verletzungen kommt, können Eltern darauf hinwirken, dass sich die Einsicht verbreitet, inwiefern eine friedliche und faire Konfliktaustragung im allgemeinen Interesse liegt und auch jene Partei profitieren lässt, die sich im unfairen Streit als die stärkere erweist. Hier geht es vor allem darum, dass sich

ein Individuum an eine gegebene Situation anders anpasst, als es bislang der Fall war, mit der Konsequenz, dass es sich zukünftig aus moralischen Gründen anders verhalten will.<sup>3</sup>

Umgekehrt hat die Institutionenethik ihre Stärke dort, wo es darum geht, *nicht-intendierte* Ergebnisse zu verändern. Dies ist systematisch relevant, wo man es nicht mit Aktionen, sondern mit Interaktionen zu tun hat, an denen viele Menschen beteiligt sind, sodass kein Einzelner von ihnen für das sich einstellende Resultat verantwortlich (zu machen) ist. Am Beispiel: Wenn sich auf einem wettbewerblich strukturierten Markt aufgrund einer Nachfrageausdehnung der Preis erhöht, dann steigt der Preis nicht deshalb, weil dies den Präferenzen der Anbieter entspricht, sondern er steigt vielmehr deshalb, weil die Nachfrager den Preisanstieg durch ihr Verhalten unabsichtlich herbeiführen – noch genauer: Die Nachfrager lassen den Preis ansteigen, *obwohl* dies ihrer Intention und ihrem Interesse diametral widerspricht. Aus ihrer Sicht ist das Ergebnis nicht nur nicht-intendiert. Es ist sogar kontra-intentional. Diese Interaktions-Logik gilt für viele Missstände, die sich auf Märkten beobachten lassen: Massenarbeitslosigkeit, Umweltverschmutzung und Korruptionssümpfe beispielsweise kommen nicht deshalb zustande, weil einzelne Akteure dies gezielt herbeiführen wollen, sondern vielmehr deshalb, weil viele Akteure im sozialen Zusammenspiel (Fehl-)Anreizen folgen. Das Resultat ist in solchen Fällen eine kollektive Selbstschädigung, die keineswegs intendiert wird. Deshalb geht es hier vor allem darum, mittels institutioneller Reformen für viele verschiedene Akteure die Situation so umzugestalten, dass sie sich in ihrem eigenen Interesse anders verhalten (können).<sup>4</sup>

Mit dieser Rational-Choice-Rekonstruktion verbinden sich mehrere Erkenntnisse:

(1) Die Individualethik zielt argumentativ darauf, dass sich ein Individuum absichtlich anders verhalten will, weil seine Intention – aus moralischen Gründen – auf ein

---

3 Aus der Fülle literarisch verarbeiteter Individualethik sei hier nur ein einziges Beispiel ausgewählt. Es stammt von Emanuel Geibel (1918, S. 58) und macht die argumentative Stoßrichtung der hier typischerweise verwendeten Überlegungen sehr anschaulich:

„Lüge, wie sie schlaue sich hüten,  
Bricht am Ende stets das Bein;  
Kannst du wahr sein nicht aus Güte,  
Lern' aus Klugheit wahr zu sein.“

4 Systematisch betrachtet, ist es insbesondere der Wettbewerb – und zwar keineswegs nur in der Wirtschaft, sondern alle gesellschaftlichen Sphären ergreifend auch in der Politik oder im Sport oder in der Wissenschaft oder wo auch immer –, der dafür sorgt, dass das individuelle Handlungsmotiv nicht automatisch auf das kollektive Handlungsergebnis durchschlägt. Hier entsteht ein Hiatus: *Handlung und Ergebnis sind intentional entkoppelt und nur noch institutionell verknüpft*. Dies liegt daran, dass die Konkurrenten sich wechselseitig zu überbieten versuchen, was bedeutet, ihre jeweiligen Gewinnabsichten wechselseitig zu unterminieren. Der aus ordonomischer Sicht entscheidende Punkt besteht darin, dass der Wettbewerb die Konkurrenten in ein soziales Dilemma stürzt, dessen Ergebnis nicht von *Intentionen*, sondern von *Institutionen* bestimmt wird: von den Anreizwirkungen des Ordnungsrahmens, innerhalb dessen die Akteure versuchen, ihre je individuellen Ziele zu verfolgen. Am Beispiel: Ein für die Zuschauer attraktives Fußballspiel kommt nicht dadurch zustande, dass die Konkurrenten ihr Gewinnenwollen moralisch mäßigen. Stattdessen hängt es davon ab, wie die geltenden Regeln – von der Abseitsregel über das Verbot von Handspiel bis hin zur Grenzziehung zwischen legitimem Körpereinsatz und Foul – beschaffen sind und wie sie vom Schiedsrichter sanktioniert werden.