

Sollen und Können Bedingungen und Grenzen der Individualmoral

Vortrag am 29. Oktober 2015
in der Heilig-Geist-Kirche in Frankfurt am Main

1. Einleitung

Es gibt einen alten Grundsatz, der noch von keinem Ethiker in Frage gestellt wurde: *ultra posse nemo obligatur*. Wörtlich übersetzt heißt das: über das Können hinaus wird niemand verpflichtet, allgemein wiedergegeben, auch von Immanuel Kant: Sollen impliziert Können; ich ziehe folgende Formulierung vor: Sollen setzt Können voraus. Das Können des moralischen Sollens unter den Bedingungen der modernen Welt beschäftigt mich seit nahezu 30 Jahren. Von der philosophischen Ethik der Gegenwart, die sich an einer bestimmten Interpretation von Kant orientiert, ist dieses Thema systematisch vernachlässigt worden. Diese Ethik beschäftigt sich vielmehr mit dem Verhältnis von Sollen und Wollen, also mit der Rolle von moralischer Einsicht, guten Gründen und dem moralischen Willen des Einzelnen. Zwar sind in dieser Ethik das physikalische Nicht-Können seit Kant und ein psychisches Nicht-Können in der Nachfolge von Sigmund Freud anerkannt, aber weitere Grenzen des Könnens anzuerkennen und systematisch in die Theorie zu integrieren, stößt in der Philosophie und im allgemeinen Moralverständnis immer noch auf starke Widerstände.

Dieses Verständnis von Ethik beruht auf drei Säulen und zwei Übergängen: (1) moralische Einsicht/gute Gründe - (2) moralischer Wille/moralische Motivation - (3) moralisches Handeln; die guten Gründe sollen (a) die moralische Motivation bestimmen und diese dann (b) das moralische Handeln jedes Einzelnen. Beide Übergänge sind heute durch wissenschaftliche Erkenntnisse in Frage zu stellen. In diesem Vortrag beschränke ich mich im wesentlichen auf den Übergang (b) von der moralischen Motivation, die um des Arguments willen unterstellt wird, zum moralischen Handeln; dies ist zentrales Thema der Ökonomik. Zu dem Übergang (a) von der moralischen Einsicht zur moralischen Motivation werde ich ein paar cursorische Bemerkungen machen.

Den Anstoß, mich mit dem *ultra posse* zu befassen, hat mir als Wirtschaftsethiker die Ökonomik gegeben. Am Ende wird sich ein Modell von Ethik herauschälen, das in wesentlichen Punkten dem an Kant angelehnten, in der Philosophie und im öffentlichen Diskurs dominierenden Modell widerspricht.

2. Die Grundlagen der Ethik

Ethische Handlungsanweisungen und -beurteilungen lassen sich als Schlußfolgerung zweier gleichrangiger Prämissen rekonstruieren: (1) der moralischen Prinzipien und (2) der empirischen Bedingungen, unter denen diese jeweils realisiert werden müssen.

Was (1) die Prinzipien angeht - um das gleich klarzustellen -, vertrete ich eine ganz klassische, in der abendländisch-christlichen Kultur tief verankerte Position: es geht um die Eudaimonia, um das Glück aller Menschen, um ein gelingendes Leben aller Menschen. Dieses Ziel soll erreicht werden durch (a) Anerkennung der Freiheit und Würde jedes Einzelnen und (b) durch die Solidarität aller Menschen.

Was (2) die empirischen Realisierungsbedingungen angeht, sind zwei Punkte von großer Wichtigkeit. Zum einen: unsere ethischen Vorstellungen sind unter - meist nur implizitem - Bezug auf die Bedingungen in vormodernen Gesellschaften entwickelt und theoretisch ausgearbeitet worden; diese Bedingungen haben sich in der modernen Gesellschaft jedoch dramatisch gewandelt - mit der Folge, daß ethisch andere Handlungsweisen gefordert sein können selbst dann, wenn, wie in meiner Konzeption, an den überkommenen moralischen Prinzipien festgehalten wird. So gilt unter Bedingungen der Marktwirtschaft der Satz: Wettbewerb ist solidarischer als Teilen - der Grund: beim Teilen kommen die Wohltaten nur dem Beschenkten zugute, in einem System des Wettbewerbs aber allen Teilnehmern; dieser Satz ist vormodern nicht einmal zu denken. Zum anderen ist für die Analyse dieser Realisierungsbedingungen heute vorrangig nicht mehr die philosophische Ethik zuständig, sondern die empirischen Wissenschaften - wie die Ökonomik, aber neuerdings auch Hirnforschung, Psychologie und andere mehr. Jede Ethik muß daher die Ergebnisse der Wissenschaften systematisch integrieren, wenn sie sich an der Frage der Implementierbarkeit, der Realisierung des moralischen Sollens durch die Einzelnen, nicht vorbei drücken will.

3. Das ökonomische Problem für die Moral

In einer Marktwirtschaft wird der Wettbewerb zum zentralen Systemimperativ; ihm verdanken wir unseren Wohlstand im weitesten Sinn, was auch die Gesundheit, die höhere durchschnittliche Lebenserwartung, Muße und reiche kulturelle Erfahrungen einschließt, also kurz: unsere Lebenschancen. Dieser Wettbewerb bringt aber ein fundamentales Problem für individuelles moralisches Handeln mit sich: Wer unter Bedingungen des Wettbewerbs freiwillig kostenträchtige moralische Vor- und Mehrleistungen erbringt, die vom Markt nicht honoriert werden, läuft Gefahr, von seinen weniger moralischen Konkurrenten ausgebeutet zu werden; er gerät in Wettbewerbsnachteil und muß am Ende vielleicht sogar aus dem Markt ausscheiden. (Den Fall, daß sich Moral am Markt auszahlt, diskutiere ich hier nicht, da er theoretisch keine Schwierigkeiten bereitet.)

Dasselbe Problem der Ausbeutung individuellen moralischen Handelns liegt bei Gemeinschaftsgütern vor: Wer seinen Beitrag zur Erstellung von Gemeinschaftsgütern leistet - aktuell etwa zur humanen Bewältigung der Flüchtlingskrise -, läuft Gefahr, daß andere (Länder)

sich nicht beteiligen und die Kosten auf dieses eine Land oder einige wenige "willige" Länder abwälzen - gemäß dem Sprichwort: Hannemann, geh' du voran. - Natürlich hat dieses aktuelle Beispiel viele weitere Implikationen, hier soll es nur die Problemstruktur deutlich machen.

Das Problem für individuelles moralisches Handeln in Marktwirtschaften liegt somit in der Ausbeutbarkeit solchen Handelns. Spieltheoretisch läßt sich diese Problemstruktur durch das Gefangenendilemma modellieren (im Einzelnen dazu Karl Homann: Sollen und Können. Grenzen und Bedingungen der Individualmoral, Wien 2014, bes. Kapitel 3 und 4). In solchen Strukturen kann der Einzelne so lange nicht kooperativ = moralisch handeln, wie das gleichermaßen moralische Verhalten des/der Anderen nicht sichergestellt ist. Er muß daher auf die nachhaltige Verfolgung seines Eigeninteresses achten - und dies unablässig, Tag und Nacht und sogar präventiv: Selbst der Marktführer kann sich nicht sicher sein, daß er nicht morgen oder übermorgen von seinen Konkurrenten überholt wird. Vorteils- beziehungsweise Gewinnmaximierung ist die logisch zu folgernde Verhaltensmaxime, natürlich eine nachhaltige Vorteilsmaximierung.

Für die Ethik entscheidend ist, daß "unmoralisches", also nach allgemeinem Verständnis "unmoralisches" Verhalten, in diesen Problemstrukturen nicht unbedingt als Egoismus oder Gier zu beurteilen und auf einen bösen oder schwachen Willen - so die Standarderklärung - zurückzuführen ist. Der Grund beziehungsweise das Motiv ist vielmehr überwiegend die Selbstverteidigung gegen die drohende Ausbeutung durch den/die anderen. Bei Thomas Hobbes steht hier defensio. Diesen Grund dafür, daß der Einzelne seinen moralischen Willen nicht unmittelbar in die Tat umsetzt, hat die philosophische Ethik-Diskussion bis heute praktisch völlig übersehen.

4. Die Lösung des Problems

Die Lösung dieses Problems sieht so aus: individuelles moralisches Handeln wird erst dadurch möglich, daß es vor der systematischen Ausbeutung durch andere wirksam geschützt wird. Positiv formuliert: individuelles moralisches Handeln muß durch individuelle Vorteilserwartungen unterlegt sein. Menschen müssen - unabhängig von ihrem aktuellen Bewußtsein - schon aus Eigeninteresse moralisch handeln können, aus nachhaltigem Eigeninteresse natürlich. Das Eigeninteresse muß nicht die bewußte Motivation für das Handeln sein, aber es müßte allein schon ausreichend sein.

Praktisch heißt das: Individuelles moralisches Handeln wird durch sanktionsbewehrte Institutionen ermöglicht. Institutionen binden alle Akteure an dieselben Moralstandards, auch die Konkurrenten also. Moral wird so in die Regeln inkorporiert. Dabei haben die Sanktionen die Aufgabe, unmoralisches Handeln so zu verteuern, daß es sich für die Akteure möglichst schon aus Eigeninteresse nicht lohnt. Darin besteht eine Provokation für die überkommene, an Kant angelehnte traditionelle Ethik, daß solches moralisches Handeln ohne eine bewußte moralische Motivation der Akteure auskommt.

Damit ist individuelles moralisches Handeln systematisch auf eine sanktionsbewehrte soziale Ordnung angewiesen: "Die Gesamtordnung sollte so sein, daß sie den Menschen das Leben nach ethischen Grundsätzen ermöglicht." (Walter Eucken: Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 5. Aufl., Bern, Tübingen 1975, S. 199) Eine Ethik, die den modernen Bedingungen Rechnung trägt, muß daher - mindestens - zweistufig angesetzt werden, als traditionelle Handlungsethik und als diese bedingende Ordnungsethik.

Nur so lassen sich Wettbewerb und Moral, Marktwirtschaft und Ethik, widerspruchlos miteinander kombinieren. Das Modell ist uns allen aus dem Sport bekannt: Beim Fußball findet der Wettbewerb in den Spielzügen immer nur unter geeigneten Spielregeln statt, über deren Einhaltung der mit Sanktionsgewalt ausgestattete Schiedsrichter wacht. In einer Marktwirtschaft ist daher die Rahmenordnung der systematisch grundlegende, aber keineswegs der einzige, Ort der Moral. Wie aus berufenem Munde zu erfahren ist, ist die soziale Ordnung "der institutionelle - wir können auch sagen politische - Weg der Nächstenliebe, der nicht weniger tauglich und wirksam ist als die Liebe, die dem Nächsten unmittelbar, außerhalb der institutionellen Vermittlungen der Polis entgegenkommt" (Benedikt XVI: Enzyklika "Caritas in veritate", Ziffer 7). Es handelt sich um eine Solidarität ohne solidarische Gefühle.

5. Der Homo oeconomicus

In diesem Problemaufriß läßt sich auch der berühmt-berüchtigte Homo oeconomicus zwanglos erklären. Menschen lassen sich nicht systematisch ausbeuten, auch und gerade in ihrem moralischen Verhalten nicht. Keine Ethik hat das bisher auch verlangt. In Situationen mit diesen Problemstrukturen und den sich daraus ergebenden Anreizstrukturen reagieren die Menschen wie ein Homo oeconomicus - nochmals: nicht primär aus Gier, sondern aus Gründen der Selbstverteidigung. Der Homo oeconomicus ist daher systematisch auf solche Ausbeutungssituationen, allgemeiner auf Problemstrukturen vom Typ Gefangenendilemma, bezogen. Er ist damit ein gedankliches Instrument, mit dessen Hilfe der Ökonom abschätzen kann, wie sich Menschen in solchen Situationen verhalten oder verhalten werden.

Die fundamentale und weiterhin unverzichtbare Funktion des Denkinstrumentes Homo oeconomicus für die Ökonomik liegt also nicht in einer Anthropologie begründet - als ob der Mensch immer nur seinen eigenen Vorteil suchen würde, was einfach nicht stimmt -, sondern darin, daß die beiden zentralen Domänen der Ökonomik, nämlich Wettbewerbsgüter und Gemeinschaftsgüter, die grundlegende Struktur der Ausbeutbarkeit, des Gefangenendilemmas, aufweisen. Damit liegt in beiden Domänen dieselbe Anreizstruktur vor.

Allerdings gibt es einen Unterschied, der offenbar als so gravierend empfunden wird, daß diese identische Anreizstruktur meist nicht wahrgenommen wird: während wir im Wettbewerb diese Struktur aufrechterhalten und Kooperationen unter Konkurrenten, also Kartelle, verhindern wollen, wollen wir diese Struktur bei Gemeinschaftsgütern - wie aktuell bei der humanen Bewältigung der Flüchtlingskrise etwa - überwinden und Kooperation zustande bringen. Aber es bleibt dabei: Die Anreizstruktur ist exakt dieselbe.

Anders entwickelt: Für die Überprüfung bestehender oder vorgeschlagener institutioneller Arrangements erweist sich der Homo oeconomicus als geeignetes Testinstrument für die Stabilität solcher Arrangements. Regelungen, die nicht Homo oeconomicus-resistent sind, werden über kurz oder lang erodieren. Oder mit Hilfe eines bekannten Beispiels erläutert: Wie wir nur TÜV-geprüfte und als sicher befundene Autos in den Verkehr lassen, kann ein Ökonom nur Homo oeconomicus-resistente Arrangements empfehlen.

Der Homo oeconomicus ist kein "Menschenbild", wie selbst viele Ökonomen in einem methodologischen Selbstmißverständnis meinen, sondern ein Denkwerkzeug zur Abschätzung menschlichen Verhaltens auf der Makroebene in, und das ist entscheidend, Situationen, die dominant Gefangenendilemmastrukturen aufweisen, also bei Wettbewerbsgütern und Gemeinschaftsgütern.

Wir können nun die Erträge der Überlegungen einsammeln, einige wichtige Konturen ergänzen und zwei verbreitete Mißverständnisse korrigieren.

6. Die moralische Qualität der Marktwirtschaft

Die Marktwirtschaft mit Wettbewerb und Vorteils- beziehungsweise Gewinnstreben der Akteure ist unter einer geeigneten Rahmenordnung insgesamt als ein moralisches Unternehmen zu betrachten. Die Begründung liegt darin, daß die Marktwirtschaft das beste bisher bekannte Instrument zur Verwirklichung der Solidarität aller Menschen darstellt.

Daraus folgt, daß - immer: unter einer geeigneten Rahmenordnung - Vorteils- und Gewinnstreben nicht nur erlaubt, was selbst Frankfurter Diskursethiker heute konzедieren, sondern moralisch geboten sind - weil die Verfolgung der eigenen Interessen durch die Rahmenordnung in solche Bahnen gelenkt wird, daß an den Erfolgen dieses Strebens auch alle Mitglieder der Gesellschaft partizipieren; dabei fallen die Vorteile für die Anderen vorrangig über die ganz normalen Austauschprozesse auf Märkten an.

Diese normative Qualität der Marktwirtschaft ist Gemeingut für alle Theoretiker der Marktwirtschaft, angefangen von Adam Smith über Ludwig von Mises, Friedrich August von Hayek, Milton Friedman bis hin zu James M. Buchanan und Gary S. Becker. Allerdings darf man diese These nicht als Rechtfertigung der empirischen Marktwirtschaften verstehen. Sie ist vielmehr zu verstehen als normatives Leitbild, an dem sich die empirischen Marktwirtschaften messen lassen müssen. Gerade um der fundierten - und bitter notwendigen - Kritik an den empirischen Marktwirtschaften willen ist es wichtig, sich immer wieder dieses Leitbildes auch öffentlich zu vergewissern, um nicht zu einer fruchtlosen Suche nach utopischen Alternativen zur Marktwirtschaft verführt zu werden.

7. Normativität in einer zweistufigen Ethik

In dem Modell von Ethik, das auch weitgehend die Grundlage unserer moralischen Sozialisation bildet, verbinden wir mit dem moralischen Sollen immer die Pflicht, unser Handeln von diesen moralischen Imperativen bewußt, intentional leiten zu lassen. Wie aber ist moralische Verpflichtung in einer Konzeption zu denken, die über weite Strecken, besonders natürlich in der Marktwirtschaft, ohne bewußte moralische Intention beziehungsweise Motivation auskommen soll?

Die Antwort findet man bei Thomas Hobbes, der als erster die Gefahr der Ausbeutbarkeit des moralischen Handelns des Einzelnen zum systematischen Ausgangspunkt seiner Theorie gemacht hat (vgl. dazu Karl Homann: Sollen und Können, a. a. O., bes. Kapitel 5). Hobbes unterscheidet zwei Arten oder Stufen von Verpflichtung. Jeder ist zu einer guten, einer moralischen Gesinnung verpflichtet - und zwar unbedingt; er ist, wie Hobbes sagt, verpflichtet in foro interno. Daraus folgt aber für ihn noch nicht, wie für Kant und für unsere verbreitete Vorstellung von moralischer Verpflichtung, gemäß dieser Verpflichtung auch zu handeln. Zu einem entsprechenden Handeln - bei Hobbes: in foro externo - ist der Einzelne erst dann verpflichtet, wenn er vor der systematischen Ausbeutbarkeit seines moralischen Handelns (hinreichend) geschützt ist. Das heißt: wenn eine sanktionsbewehrte soziale Ordnung etabliert ist, die sämtliche Akteure, also auch die Konkurrenten, denselben Moralstandards wirksam unterwirft. In foro interno ist der Einzelne verpflichtet lediglich zu einem moralischen Wollen und zu dem nachhaltigen Bemühen, eine soziale Ordnung herzustellen, die das moralische Handeln in foro externo erst ermöglicht.

Dieses zweistufige Modell von moralischer Verpflichtung ist von der Ethik bislang nicht aufgegriffen worden.

8. Eigentore der Verteidiger der Marktwirtschaft

Das normative Leitbild der Marktwirtschaft muß deswegen immer wieder ins öffentliche Bewußtsein gehoben werden, weil es selbst bei den Befürwortern der Marktwirtschaft weitgehend verloren gegangen ist. Deutliches Indiz dafür sind Argumentationen, mit denen die Verfechter der Marktwirtschaft diese rechtfertigen wollen, Argumentationen jedoch, die bei genauer Betrachtung das Wasser eher auf die Mühlen ihrer Gegner leiten. Kurz: die Verteidiger schießen Eigentore. - Die zwei markantesten Beispiele will ich anführen.

Das erste Eigentor betrifft das Verständnis des Sozialen in der Sozialen Marktwirtschaft. Dieses brachte vor gut 20 Jahren ein führender Unionspolitiker einmal auf die Formel: die Marktwirtschaft wird erst durch den Zusatz des Sozialen, also als Soziale Marktwirtschaft, moralisch akzeptabel.

Wer so denkt und redet - und das trifft für die meisten Menschen in Deutschland zu -, transportiert im Umkehrschluß die Auffassung, daß die Marktwirtschaft als solche eigentlich unmoralisch ist. Daraus läßt sich dann für die Politik leicht die Folgerung ableiten, daß der Markt

mit Wettbewerb und Gewinnstreben der Unternehmen aus moralischen Gründen, die natürlich Vorrang vor ökonomischen Kalkulationen haben müssen, beschränkt, gebändigt werden muß. Es ist richtig, daß keine der demokratischen Parteien in Deutschland den Markt abschaffen will. Aber eine solche unbewußte Hintergrundauffassung provoziert und produziert permanente sozialpolitische Eingriffe in Marktprozesse. Dann wird so lange an den Marktergebnissen herumgedoktert, bis von der Marktwirtschaft so gut wie nichts mehr übrig bleibt. Es kommt zu Fehlsteuerungen aufgrund von Fehlanreizen, und es werden von wahlkämpfenden oder populistischen Politikern im Namen der "sozialen Gerechtigkeit" zunehmend die Partikularinteressen von Gruppen bedient - zum Schaden der Allgemeinheit und häufig auch zum Schaden derer, denen mit solchen Maßnahmen angeblich geholfen werden soll. Die Verhandlungen zur Bildung der großen Koalition Ende 2013 dokumentierten diese Tendenz erneut in aller wünschenswerten Deutlichkeit.

Gegen dieses Verständnis des Sozialen in der Sozialen Marktwirtschaft ist geltend zu machen, daß die Marktwirtschaft - immer natürlich unter einer geeigneten Rahmenordnung - schon als solche, also auch ohne den Zusatz des Sozialen, eine moralische Qualität hat. Das Soziale in der Sozialen Marktwirtschaft darf daher nicht als Gegenmaßnahme zu Markt, Wettbewerb und Gewinnstreben gedacht werden. Es muß vielmehr als Verbesserung, als Steigerung der Marktwirtschaft und ihrer moralischen Qualität verstanden werden. Sozialpolitik im weitesten Sinn verbessert das Funktionieren der Märkte, indem immer mehr Menschen durch entsprechende Befähigung (wieder) in die marktwirtschaftlichen Austauschprozesse einbezogen und durch das System der sozialen Sicherung zu risikoreicheren Investitionen in Sach- und Humankapital ermutigt werden - zu ihrem eigenen und zum allgemeinen Vorteil. Sozialpolitik mit der Zusicherung, daß niemand, wenn er scheitert, ins Bodenlose fällt, erhöht die Risikobereitschaft der Menschen, und Risiko ist ein wichtiger Produktionsfaktor (Hans-Werner Sinn).

Die Idee, die hinter diesen holzschnittartigen Ausführungen zu einem theoretisch und praktisch belastbaren Verständnis des Sozialen in der Sozialen Marktwirtschaft steht, läßt sich mit einem Bild verdeutlichen, daß auf Joseph A. Schumpeter (Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 3. Aufl., München 1972, S. 146) zurückgeht. Er vergleicht die Sozialpolitik mit der Bremse im Auto: tritt man auf die Bremse, fährt das Auto langsamer und kommt vielleicht zum Stehen; aber der Sinn eines guten Bremssystems besteht darin, im Normalbetrieb schneller fahren zu können als ohne Bremsen.

Das Ergebnis läßt sich so zusammenfassen: die Soziale Marktwirtschaft ist die bessere Marktwirtschaft, aber sie muß eine Marktwirtschaft bleiben.

Ein zweites Eigentor stellt die auch bei Unternehmern und Managern verbreitete Auffassung von "gesellschaftlicher Verantwortung der Unternehmen", CSSR, dar. Unternehmen verweisen zur Rechtfertigung ihres Tuns zunehmend darauf, daß sie zusätzlich zu ihrem Kerngeschäft freiwillig gesellschaftliche Verantwortung übernehmen. CSR ist so zu einem Modethema im öffentlichen Diskurs geworden.

Wenn die moralische Qualität der Unternehmenstätigkeit an deren CSR-Engagements festgemacht wird, also an Aktivitäten, die über das Kerngeschäft hinausgehen, dann wird die moralische Qualität, wiederum im Umkehrschluß, dem Kerngeschäft selbst abgesprochen. Damit aber bestätigt eine solche auf CSR gestützte Verteidigung der Marktwirtschaft genau die Sicht ihrer intellektuellen Kritiker, daß nämlich das Kerngeschäft lediglich der privaten Bereicherung dient. Hier ist es nicht die Korrektur des Marktes und seiner Ergebnisse, wie beim Sozialen der Sozialen Marktwirtschaft, sondern die - vermeintlich moralisch geforderte - Kompensation für die private Bereicherung, die das Bewußtsein der moralischen Qualität der Marktwirtschaft untergräbt. Ganz folgerichtig wird CSR dann von den Kritikern als "Ablaßhandel" eingestuft.

Demgegenüber muß eine belastbare ethische Rechtfertigung der marktwirtschaftlichen Ordnung mit allem Nachdruck geltend machen, daß Märkten mit dem Systemimperativen Wettbewerb und Gewinnstreben wegen der überragenden Wohlfahrtswirkungen eine hohe moralische Qualität zukommt. Ein Unternehmen zu betreiben oder zu führen bedeutet nicht die Lizenz, sich die Taschen mit Geld voll zu stopfen, wie Kritiker und viele im öffentlichen Diskurs meinen. Unternehmen sind zu betrachten als Agenten gesellschaftlicher (!) Wertschöpfung - mit der Folge, daß ihre primäre gesellschaftliche Verantwortung in genau diesem Kerngeschäft und den damit verbundenen Erfordernissen wie dem nachhaltigen Gewinnstreben liegt. Wer in seinem Denken und in seinem Argumentieren diesen grundlegenden Gedanken preisgibt, dem geht es wie den Brasilianern im Halbfinale gegen Deutschland: er liegt dann zur Halbzeit 5:0 zurück und hat keine Chance, dies in der zweiten Halbzeit, also durch noch so viel CSR, wieder gut zu machen. Er gibt vielmehr seinen Kritikern recht.

Die grundlegende gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen liegt im Betreiben ihres Kerngeschäfts, also darin, die Gesellschaft mit guten, preiswerten und innovativen Produkten und Dienstleistungen zu versorgen. CSR im Sinne von freiwilligen zusätzlichen, über das Kerngeschäft hinausgehenden Leistungen für die Gesellschaft findet dort ihre Grenze, wo die dafür aufzuwendenden Ressourcen das Kerngeschäft beeinträchtigen.

In dem auf Thomas Hobbes zurückgehenden zweistufigen Konzept von moralischer Verpflichtung tragen gewinnorientierte Unternehmen analog eine zweistufige Verantwortung: zum einen für ihr Handeln und dessen unmittelbare Folgen und zum zweiten für die grundlegende soziale Ordnung; im letzteren Fall handelt es sich um eine Mit-Verantwortung. Da heute allerdings das Bewußtsein für die moralische Qualität der Marktwirtschaft auch unter ihren Anhängern weitgehend verloren gegangen ist, müssen wir nach meiner Auffassung heute eine dritte Stufe der Verantwortung ansetzen: die Führungspersönlichkeiten tragen auch dafür Verantwortung, daß die moralische Qualität der Marktwirtschaft mit Wettbewerb und Gewinnstreben im öffentlichen Diskurs mit belastbaren Argumenten wirkmächtig zur Sprache gebracht wird. Kurz gesagt müssen Führungskräfte theoretisch aufrüsten. Daher umfaßt die gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen heute die folgenden drei Stufen: Handlungsverantwortung - Ordnungsverantwortung - Diskursverantwortung.

9. Exkurs: Bestätigung durch Hirnforschung und Psychologie

Bisher habe ich mich mit den ökonomischen Problemen des Übergangs (b) von dem - unterstellten - guten Willen zum individuellen moralischen Handeln und den damit verbundenen kollektiv verursachten Problemen befaßt. Moderne Hirnforschung und Psychologie befassen sich mit dem Übergang (a) von der moralischen Einsicht zur moralischen Motivation, und sie kommen zu Ergebnissen, die die ökonomischen Überlegungen eindrucksvoll bestätigen; ich will cursorisch einige wichtige Ergebnisse präsentieren.

80 bis 90 % der Gehirntätigkeit bleiben unbewußt, auch unsere grundlegenden Werteinschätzungen; gleichwohl beeinflussen diese unbewußten Tätigkeiten des Gehirns unser Handeln, auch unser moralisches Handeln. Das wichtigste Ergebnis der Forschung für unseren Zusammenhang ist, daß das Gehirn unbewußt alle unsere Entscheidungen entlang der Frage kontrolliert: was bringt das für mich? Das heißt, daß moralisches Handeln mit Vorteilserwartungen unterlegt sein muß, wenn es in der Gesellschaft stabil bleiben soll; dabei umfaßt der Bereich der Vorteile, der Belohnungen, einen sehr weiten Bereich, angefangen von monetären und materiellen Belohnungen über soziale Anerkennung bis hin zur Konsistenz mit dem normativen Selbstbild jedes Einzelnen. Was das Gehirn allerdings nicht erträgt, ist systematische Schlechterstellung: das ist das Analogon zu dem, was ich Ausbeutung, Ausbeutbarkeit genannt habe.

Dieser Befund wird durch ein zweites wichtiges Ergebnis noch einmal bekräftigt: drohende Verluste beeinflussen unsere Entscheidungen deutlich stärker als erwartbare Gewinne in gleicher Höhe. Menschen lassen sich - und das gilt nach meiner Einschätzung besonders für ihr moralisches Handeln - nicht systematisch schlechter stellen; wenn das passiert oder droht, nehmen sie unvermeidlich Zuflucht zur Strategie defensio, Selbstverteidigung.

Aber ist der Homo oeconomicus, den ich vorhin als unverzichtbar verteidigt habe, nicht durch empirische Forschung widerlegt?

10. Der Beitrag der experimentellen Ökonomik und der verhaltenswissenschaftlichen Ökonomik

Die neuere experimentelle und die verhaltenswissenschaftliche Ökonomik haben gezeigt, was wir eigentlich immer schon gewußt haben: der reale Mensch verhält sich in der Empirie keineswegs immer wie ein Homo oeconomicus. Wie passen diese Befunde in die hier skizzierte Konzeption? Warum soll es beispielsweise für individuelles moralisches Verhalten ausreichend sein, daß der Einzelne nicht systematisch schlechter gestellt wird? Der Homo oeconomicus müßte doch permanent maximieren!?

Meine Antwort fußt auf dem Unterschied von mathematischem Modell und der Anwendung auf die Empirie: die scharfkantige Logik des mathematischen Modells Gefangenendilemma: Ausbeutbarkeit, wird unter empirischen Bedingungen gewissermaßen abgeschliffen oder abgerundet - und zwar wegen der überwältigenden Dominanz des "intuitiven" Denkens und

Entscheidens. Daß wir im Alltag zu Routinen, Automatismen, einfachen Heuristiken greifen, auch in unseren moralischen Entscheidungen, ist das dritte wichtige Ergebnis der modernen psychologischen Forschung. Intuitives Denken bringt uns so viele Vorteile, daß offenbar die Verluste beim Verzicht auf Maximierung in jedem Einzelfall in der Regel kompensiert oder überkompensiert werden. Nur dann, wenn diese Kompensation gravierend und dauerhaft nicht mehr stattfindet, etwa wenn wir uns im scharfen Wettbewerb befinden, müssen wir über kurz oder lang auf explizite und dominante nachhaltige Maximierung der eigenen Vorteile umschalten - was in einer Marktwirtschaft mit geeigneter Rahmenordnung auch unsere moralische Pflicht ist.

Von einer anderen Seite betrachtet: wenn Menschen in der Realität moralisch - also integer, fair, empathisch (Beispiel Flüchtlingskrise) - handeln, sollte ein Sozialwissenschaftler dies nicht auf die bewußten moralischen Motive und Einstellungen allein zurechnen. Er muß vielmehr sehen, daß hier Bedingungen vorliegen, die dem handelnden Subjekt nicht bewußt werden. Diese Bedingungen individueller Art und die Bedingung einer Ausbeutung unterbindenden sozialen Ordnung sind in diesen Fällen offensichtlich von solcher Qualität, daß Ausbeutung = Netto-Verluste nicht zu befürchten sind und die Menschen deshalb moralisch handeln können. Solche günstigen Bedingungen werden allerdings nicht mehr bewußt, sie werden, wie Hegel gesagt hat, zur "Gewohnheit". Dadurch erlauben sie es dem Bewußtsein anzunehmen, daß es aus "rein moralischer Motivation" und ganz "uneigennützig" handle. Wenn Menschen allerdings das Gefühl bekommen, gerade in ihrem moralischen Handeln von anderen ausgenutzt, ausgebeutet zu werden - etwa gemäß dem Sprichwort: Hanne-mann, geh' du voran -, dann schalten sie, unter Umständen erst nach Lernprozessen, auf defensio, auf Selbstverteidigung um - sie können gar nicht anders. Nur Moralisten verlangen von jedem Einzelnen, daß er auch in solchen Situationen moralisch handelt, koste es, was es wolle.

Daher sind die auch für mich hochinteressanten Ergebnisse der neueren experimentellen und der verhaltenswissenschaftlichen Ökonomik nicht als Widerlegung, als Falsifikation des Homo oeconomicus zu betrachten, sondern mit dem Nobelpreisträger für Ökonomie Daniel Kahneman als Verfeinerung und situative Spezifizierung dieses unverzichtbaren Grundmodells (Schnelles Denken, langsames Denken, 19. Aufl., München 2012, S. 354).

11. Schluß

Wir haben gesehen, daß das vernunftbegabte moralische Subjekt, das in der verbreiteten, an Kant orientierten Ethik praktisch der alleinige Träger der Moral ist, einer ganzen Reihe von Restriktionen individueller und gesellschaftlicher, ökonomischer Art unterliegt, denen eine moderne Ethik systematisch Rechnung tragen muß. Letztlich läuft es darauf hinaus, daß das Verhältnis von Individualmoral und Ordnungsmoral neu justiert werden muß. Wir brauchen nämlich beides. Meine Idee dazu läßt sich wie folgt umreißen.

Für die Invention moralischer Leitideen kommt es auf die Individuen an, in deren Köpfen entstehen sie; man denke an Propheten, Religionsstifter, Utopisten. Darüber hinaus ist generell

in foro interno - eine grundsätzlich moralische Einstellung bei jedem Einzelnen erforderlich. Für die breite Implementierung der Moral sind die soziale Ordnung und die durch sie geformten Anreize grundlegend. Für die fallweise Implementierung jedoch spielt zusätzlich wieder die individuelle moralische Haltung eine Rolle, weil wir durch allgemeine Regeln nicht alle in der Realität begegnenden moralischen Probleme erfassen können; auch im Sport, etwa im Fußball, gibt es eine Fairneß, die über die (minimale) Einhaltung der Regeln hinausgeht. Selbst für Niklas Luhmann behält Moral hier die Funktion einer Art Reststeuerung.

Bestehen aber bleibt: individuelles moralisches Handeln kann (1) auf Belohnungen und (2) auf ermöglichende soziale Bedingungen in Form einer anreizkompatiblen "Gesamtordnung" nicht verzichten. Beides kommt in der an Kant orientierten Ethik nicht vor.