

Josef Wieland (Hg.)

Behavioural Business Ethics

Psychologie, Neuroökonomik und Governanceethik

Metropolis Verlag
Marburg 2010

Bibliografische Information Der Deutschen Nationalbibliothek

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

Metropolis-Verlag für Ökonomie, Gesellschaft und Politik GmbH
Bahnhofstr. 16a, 35037 Marburg, Deutschland
Copyright: Metropolis-Verlag, Marburg 2010
<http://www.metropolis-verlag.de>
Alle Rechte vorbehalten

ISBN 978-3-89518-774-2

Vorwort: Rationalität, Wahrnehmung und Gesellschaft

Josef Wieland

Das Entwicklungsprojekt einer Behavioral Business Ethics (BBE) speist sich im Wesentlichen aus den Ergebnissen kritischer Methodenreflexion ökonomischer, psychologischer und neurologischer Forschung. Anders der Beitrag der philosophischen Ethik zu diesem Feld. Sie kommt bis heute ins Spiel als ein Versuch, die moralischen Grenzen wissenschaftlicher Forschung unter dem Stichwort *Neuroethics* zu bestimmen. Selten hingegen sind philosophische Diskurse, die ihren Ausgangspunkt an den neueren neuropsychologischen Befunden nehmen, was aus deren Perspektive einen handelnden Akteur und dessen Bewusstsein seiner Selbst und der Anderen überhaupt erst konstituiert. Es ist aber gerade die aus kritischer Selbstreflexion der beteiligten Disziplinen entspringende Interdisziplinarität, die sowohl die Herausforderungen als auch Chancen der neu sich entwickelnden BBE definieren. Diese Diskussion wird in den nächsten Jahren zunehmend an Bedeutung gewinnen, einerseits, weil sie über ein innovatives theoretisches Erklärungspotenzial verfügt, und andererseits, weil sie die Möglichkeit bietet, empirische und theoretische Forschung auf einem methodologischen Niveau zu kombinieren, das dem Stand der anderen Gesellschaftswissenschaften entspricht. Mit anderen Worten, die Zunahme theoretischer und empirischer Optionen und deren Verknüpfung zu innovativen Fragestellungen und Erkenntnissen werden die Dynamik der wirtschafts- und unternehmensethischen Forschung wesentlich mitbestimmen. Was ist der Stand dieser Diskussion, und welche gerechtfertigten Hoffnungen können sich mit dieser Neuausrich-

tung der Forschung auf dem Gebiet der Wirtschafts- und Unternehmensethik verbinden? Diese beiden Fragen standen im Zentrum des 5. Konstanzer Rundgesprächs zur Governanceethik, das im Dezember 2008 in Konstanz stattfand und dessen Beiträge in diesem Band versammelt sind.

Im seinem ersten Teil sind drei Aufsätze versammelt, die sich auf einer eher grundsätzlichen und konzeptionellen Ebene mit den Problemen der Entwicklung und Destruktion moralischen Verhaltens beschäftigen.

In meinem eigenen Beitrag „Formen der Selbstgovernance. BBE und Governanceethics“ unterscheide ich zunächst ökonomische, philosophische, psychologische und neurologische Erklärungsmodelle moralischen Verhaltens, deren Parameter konstitutiv für alle Formen der Selbstgovernance sozialer Akteure sind. Aus der Sicht der Governanceethik ist es eine Frage der Kohärenz der verschiedenen, dem sozialen Akteur zugänglichen Optionen moralischer Rationalität, die über die Effizienz und Adaptivität der Strukturen seiner Selbstgovernance bestimmt. Diese wirken sowohl auf die Ausgestaltung ethischer Entscheidungsmodelle als auch auf die Konstruktion moralischer Identität. Beide lassen sich, so zeigt die Diskussion, einer kognitiv oder neuronal gesteuerten psychologischen Erklärung zuführen. Der Begriff der Emotion ist dabei, vor allem im Bereich der Neurogovernance, von entscheidender Bedeutung. Beide Forschungsrichtungen stellen darauf ab, dass motivationale und strukturelle Faktoren in der Erklärung moralischen Verhaltens zusammenwirken müssen, wobei die strukturellen Faktoren wiederum selbst als intelligible Formen und damit als Produkt kognitiver oder neuronaler Prozesse zu verstehen sind.

Diesen Gesichtspunkt greift *Birger P. Priddat* in seinem Beitrag „Ökonomie, Moral, Emotion – the affective turn in economics“ auf und vertieft ihn an den Konstitutionsbedingungen von Rational Choice-Entscheidungsmodellen. Dabei zeigt er, dass es in diesen Modellen nicht der Mangel an „emotional embeddedness“ der Rationalität ist, die entscheidend zur einer gewissen Realitätsferne der Rational Choice-Theorie beigetragen hat, sondern der Umstand, dass dieser Erklärungsansatz selbst als eine Theorie der Ordnung von Emotionen verstanden werden kann. Diese Ordnung stellt letztendlich sicher, dass der Entscheider sich die Konsequenzen seiner Entscheidung ohne Reue selbst zurechnen kann. Rational Choice erweist sich damit als eine letztlich tugendethische Kon-

struktion, die auf normativen Zuschreibungen basiert. Dies führt, so Priddat, dazu, dass die moralische Neutralität der Rational Choice-Theorie aufgegeben werden kann. Damit ist der Weg frei vom Homo Öconomicus zum Homo Reciprocans, der moralische Güter wie Fairness und Integrität in die Kooperation mit seinen Partnern als Verhaltensprädispositionen investiert. Die jeweilige Korrelation von Emotion und Kognition spielt daher eine wesentliche Rolle in der Entwicklung von Entscheidungstheorien, die sowohl der Ökonomik als auch der Moral zugrunde gelegt werden können.

Während der Fokus des Beitrags von Priddat auf dem Verhältnis von Neuroeconomics und Moral liegt, beschäftigt sich der Beitrag von *Marc C. Hübscher* „Luzifer in between: Governance und schmutzige Praxis“ mit der kognitiven und psychologischen Komponente der BBE. Dabei geht es sozusagen um die Nachtseite der Rationalität, nämlich um die Erklärung moralischer Devianz, also darum, wie und warum soziale Akteure unmoralische Handlungen vollziehen. Obgleich der Artikel klar macht, dass dies immer im Kontext der Interaktion individueller Dispositionen und situationaler Strukturen zu sehen und zu erklären ist, liegt der Schwerpunkt der Überlegungen dieses Artikels auf den individuellen Handlungsmotivationen und Restriktionen. Er stützt sich dabei vor allen Dingen auf die Untersuchungen von Zimbardo und Bandura, die beide die Genese moralischer Devianz aus der moralischen Interaktion persönlicher Dispositionen und situativer Komponenten erklären. Diskutiert wird dieses Thema im Hinblick auf die Governanceethik, der, wenn ich es richtig sehe, eine Überbetonung der institutionellen Arrangements über den individuellen Dispositionen kritisch vorgehalten wird. Dem gegenüber betont Hübscher die Fähigkeit des Menschen zum Neinsagen, also der Verweigerung institutionell gesteuerten Entscheidungsdrucks. Dieses Neinsagenkönnen wird als anthropologische Bestimmung des Menschen aufgefasst, ohne die eine Möglichkeit der moralischen Selbstbindung gar nicht erst gedacht werden könnte. Wertemanagementsysteme, so die Schlussfolgerung, müssen daher immer in ihrem Setting Mechanismen der strukturellen Moralverstärkung *und* Mechanismen des individuellen moralischen Engagements, das auf der Verneinungsfähigkeit des Menschen beruht, inkorporieren. Dafür müssen formale Governancestrukturen den informalen Governancestrukturen entgegenkommen.

Die in *Teil II* versammelten Beiträge vertiefen die im ersten Teil geführte Diskussion an verschiedenen Aspekten der Psychologie rationaler Entscheidungen.

Markus Becker und *Nils Stieglitz* untersuchen in ihrem Beitrag „Towards a logic of appropriateness? Rules, identities, and organizational coordination“ Alternativen zum Rational Choice-Modell der ökonomischen Theorie. Sie fokussieren sich dabei auf die Logik der Angemessenheit, die sie im Zusammenhang einer behaviouristischen Theorie der Firma entwickeln. Während Rational Choice-Theorien auf kalkulierende Wertmaximierung abstellen, so die Autoren, ist die Logik der Angemessenheit angetrieben von der Identität einer Person, die Verhaltensregeln situational angemessen anwendet. Ökonomische Theorie, Psychologie, Soziologie und Organisationsverhalten werden in diesem Erklärungsmodell für menschliches Verhalten zusammengeführt, die jeweils für sich und im interdisziplinären Kurs die drei Grundbereiche der Angemessenheitslogik konstituieren, nämlich Regeln, soziale Identität und Wahrnehmung. Der Artikel gibt eine Übersicht über den Forschungsstand in diesen drei Bereichen aus der Sicht einer behaviouristischen Theorie der Firma und zeigt, dass für die Organisations- und Strategieerforschung hierin ein fruchtbares und anregendes Erklärungsmodell existiert.

Sebastian Pforr zeigt in seiner Diskussion von „Psychologische Verträge und Innovation. Wie die Wahrnehmung von Gerechtigkeit Innovationen hervorrufen kann“, dass die systematische und gezielte Aktivierung moralischer Ressourcen in einer ökonomischen Organisation integraler Bestandteil des Wissensmanagements sein muss. Die Aktivierung expliziten und impliziten Wissens in einer und für eine Organisation läuft dabei über psychologische Verträge, die die Gerechtigkeitswahrnehmung der individuellen Organisationsmitglieder konstituieren und steuern. Diese wahrgenommene Gerechtigkeit innerhalb der Kooperation der Teammitglieder ist zugleich eine Erklärungsvariable extrinsischer und intrinsischer Motivation, die individuell vorhandenen Wissensressourcen tatsächlich in die Organisation einzubringen. Moralische Werte und Wertemanagement können daher auch organisationspsychologisch verstanden werden als Strukturierungselemente eines motivationalen Handlungsumfeldes, das sowohl positive als auch negative Auswirkungen auf die zu erwirtschaftende Kooperationsrente eines Teams haben kann.

Der Beschaffenheit und Wirkungsweise psychologischer Verträge geht auch *Alexander Brink* in seinem Beitrag „Netzwerk-governance und

psychologische Verträge. Making and Keeping Promises“ nach. Auf der Basis einer eingehenden und sachverständigen Diskussion der einschlägigen Literatur schlägt er eine vertragstheoretische Erweiterung der Governanceethik um psychologische Verträge und insgesamt eine verhaltensorientierte, beziehungsweise psychologische Wende in der Wirtschafts- und Unternehmensethik vor. Wie auch die anderen Beiträge in diesem Teil II, so argumentiert auch dieser dafür, dass eine behaviouristische Theorie des Vertrags und der Firma nicht nur zu einer verbesserten Erklärung kooperativen Verhaltens führt, sondern zugleich auch zu einer endogenisierten Form moralischer Identität in ökonomischen Kooperationen.

Im abschließendem *Teil III* dieses Bandes werden die gesellschaftstheoretischen Bedingungen der *Conditio Humana* diskutiert im Lichte der Tatsache, dass die moderne virtuelle Ökonomie nicht zuletzt auch das Produkt von wahrnehmungs- und diskursgesteuerten Eigenschafts- und Prozesszuschreibungen ist. Jede gesellschaftliche Form, so eine Grundannahme der Governanceethik, sei es nun Institution oder Organisation, hat die Eigenschaft einer intelligiblen Denkform, der sie ihre Emergenz, Ausformung und Stabilisierung verdankt. Dass dieser Gesichtspunkt in der neueren neuroethischen Diskussion eine Rolle spielt, ist daher von Bedeutung.

Die in diesem Band aufgenommene Diskussion wird eröffnet mit dem Beitrag *Hans G. Ulrich*, „Ethos (Moral-)Profile – ihre Generierung und Regenerierung im Kontext der Governanceethik“. Ausgehend von einem gesellschaftstheoretisch bestimmten Ethosbegriff wird die Frage aufgeworfen, wie dieser ethische Wahrnehmung und soziale Gestaltung beeinflussen kann. Es ist die Perspektive der (protestantischen) theologischen Ethik, aus der die Verknüpfung des Ethos und menschlicher Kognition entwickelt und für die Überlegungen der Governanceethik anschlussfähig gemacht wird. Wesentlich dafür ist, dass Ethos verstanden wird als der Ort des gemeinsamen menschlichen Lebens, der Ort, an dem Menschen sich zusammenfinden und genau in diesem Akt des Zusammenfindens ihr Leben als menschliches entdecken. Gesellschaft ist daher auch immer ein „sich-miteinander-zurechtfinden“. Ohne Lernprozesse und ohne Kommunikation, ohne ethossensitive Governancestrukturen, so die Argumentation, kann dieser Akt gelingender Kooperation nicht ins Werk gesetzt werden. Dies gilt für alle Praxisbereiche menschlicher Existenz,

so auch für die Ökonomie. Deren Vermittlung zur *Conditio Humana Moralis* definiert den Wahrnehmungsraum, den der Diskurs der Wirtschaftsethik zum Gegenstand hat. Dabei geht es Ulrich nicht in erster Linie um das Thema der Wirtschaftsethik, sondern, wenn ich es richtig verstehe, um den Beitrag einer christlichen Ethik zur Governace moderner Gesellschaften, deren *Conditio Humana* im Ethos des geschöpflichen Lebens liegt, die aber zugleich als Ökonomie Gottes über eine Grenze zur menschlichen Ökonomie verfügt. Kann diese inhaltliche Bestimmung im System der Ökonomie Relevanz erlangen? Darauf gibt die Untersuchung keine abschließende Antwort, wohl aber den Hinweis, dass damit eben auch ein Rahmen für die Wahrnehmung moralökonomischer Sachverhalte vorgegeben wäre.

Was aber kennzeichnet das ökonomische System des 21. Jahrhunderts, was treibt dessen gesellschaftliche Wahrnehmung? Der Artikel von *Reinhard Pfriem* „Psychologie von Schachfiguren? Kulturelle Kompetenzen und die Ethik leiblicher Existenz“ geht davon aus, dass wir es mit dem Typus des Konsumkapitalismus als Folge der Modernisierungsprozesse zu tun haben. Nicht mehr das Produktionssystem dominiert die Logik modernen Wirtschaftslebens, sondern der Konsum. Die Produktion wird durch die Markenführung als ökonomisches Kerngeschäft abgelöst und das hat Konsequenzen für die Wesensbestimmung des Unternehmens, aber auch für die Hinterfragung des Wesens und des Objekts des Ökonomischen: „Das doch scheinbar erst einmal auf Materielles und die Bewältigung materieller Probleme ausgerichtete Ökonomische erweist sich vor allem als Institutionalisierung gesellschaftlich-kultureller Imaginationen.“ Vor diesem Hintergrund diskutiert Pfriem die Risiken behaviouristischer und neurowissenschaftlicher Sackgassen und entwickelt das Argument, dass es nicht allein Emotionen und Gefühle sind, mit denen sich ökonomische Rationalität im Entscheidungsverhalten koppelt, sondern dass diese Gefühle eben auch leibliche Reaktionen sind. Wahrnehmung kann dann als eine Weise leiblicher Kommunikation verstanden werden, so Pfriem.

Michael Schramm hingegen charakterisiert in seinem Aufsatz „Der virtuelle Finanzmarktkapitalismus und die menschliche Natur. Ethische Lektionen aus der Behavioral Economics“ das Marktsystem des 21. Jahrhunderts als virtuellen Finanzmarktkapitalismus, dessen Aufstieg und Niedergang er zum Anlass nimmt, ethisch relevante Botschaften der Behavioral Economics zu sondieren. Dabei geht es ihm vor allen Dingen

um den von dieser Forschungsrichtung empirisch diagnostizierten Konstruktivismus unserer Wirklichkeitswahrnehmungen, sei es nun mit Blick auf Chancen, Risiken und Zeithorizonte von Zahlungen und anderen finanziellen Transaktionen. Es ist die Ablösung des Werts vom Substrat, der diesen frei „floaten“ und damit letztlich auch scheitern lässt. Nicht zuletzt, so Schramm, basiert gerade der virtuelle Charakter des modernen Finanzgeschehens auf der Ablösung der Geldschöpfung vom Goldstandard. Dessen infiniter Grundzug aber stößt an die Grenzen, und auch hier wieder, der leiblichen Existenz wirklicher Menschen, was die Frage des Zusammenhangs eines virtuellen wirtschaftlichen Geschehens mit der menschlichen Natur aufwirft.

Die Artikel von Ulrich, Pfriem und Schramm kreisen in gewisser Weise um eine Fragestellung, die man formulieren könnte als die nach den Konsequenzen der virtuellen wahrnehmungs- und interpretationsgesteuerten Entwicklung des wirtschaftlichen Systems und dessen Konsequenzen für die Verfasstheit menschlicher Existenz.

Mein Dank für die Organisierung und Mitwirkung an der Tagung, gilt meinen Mitarbeitern Maud Schmiedeknecht, Sebastian Pforr, Christine Schweikert und Andreas Heck. Frau Géraldine Kortmann-Sene habe ich darüber hinaus für die Herstellung dieses Buches zu danken. Jeder, der so etwas schon einmal gemacht hat, weiß, worüber wir reden.