

ETHIK UND ÖKONOMIK – EIN BEGRIFFSRAHMEN

Peter Koller

(Vorläufige Erstfassung des Referats für die Tagung des Ausschusses
„Wirtschaftswissenschaften und Ethik“, Regensburg, 3.-5. März 2011)

1. Einleitung

Die antike griechische Philosophie hat drei Arten praktischen, auf die Anleitung menschlichen Handelns zielenden Denkens und Erwägens unterschieden: Ethik, Politik und Ökonomik. Zielte die Ethik darauf ab, allgemeine Richtlinien für die Lebensführung und das soziale Verhalten der Menschen, deren *ethos*, bereitzustellen, so hatten die anderen Arten zwei spezielle Bereiche des Handelns zum Gegenstand: die Politik die Gestaltung der Angelegenheiten der *polis*, der allgemeinen Belange des sozialen Gemeinwesens, dessen richtige Regierung; die Ökonomik die Führung des *oikos*, des Hauswesens einer Familie, dessen richtige Verwaltung (vgl. Pieper 1990, 86 ff). Diese Redeweise fand infolge des prägenden Einflusses der griechischen Philosophie auf die Geisteswelt Roms und des Mittelalters Eingang ins Gelehrtenlatein und dann auch in die maßgeblichen europäischen Sprachen, in denen sich die Begriffe von Ethik, Politik und Ökonomie zunehmend verbreiteten, um sich in der Neuzeit schließlich endgültig durchzusetzen. Jedoch erfuhren sie dabei im Laufe der Zeit einen merklichen Bedeutungswandel. Ich werde mich im Folgenden mit den Begriffen der Ethik und der Ökonomik in ihrem gegenwärtigen Verständnis beschäftigen.

Dass zwischen Ethik und Ökonomik vielfältige Zusammenhänge und Wechselbeziehungen bestehen, ist offensichtlich und unbestritten. Wäre dem nicht so, so gäbe es keinen Grund, über die ethischen Grundlagen, Maßstäbe und Grenzen ökonomischen Handelns nachzudenken, wozu ja nicht zuletzt die Wirtschaftsethik als wissenschaftliche Disziplin dient, und es hätte auch wenig Sinn, über die Relevanz ökonomischer Fakten und Erwägungen für das ethische Denken zu streiten, wie es vor allem im Feld der ökonomischen Theorie, aber in letzter Zeit auch vermehrt in der philosophischen Ethik geschieht.

Ziemlich unklar und umstritten ist jedoch, wie das Verhältnis zwischen Ethik und Ökonomik im Detail zu fassen ist. Das ist zunächst darauf zurückzuführen, dass die Konzepte der Ethik und der Ökonomik relativ vage und schwammig sind und daher Spielraum für verschiedene Deutungsmöglichkeiten eröffnen. Und dazu kommt, dass diese Deutungsmöglichkeiten oft auch schon eine gewisse Weichenstellung für die politische Verwendung der Begriffe inkludieren, so vor allem für die Debatte um die Form der Wirtschaftsordnung und die politische Regulierung des Wirtschaftslebens. So neigen Anhänger eines weitgehenden Wirtschaftsliberalismus dazu, das Konzept der Ethik auf eine Weise zu deuten, die eine möglichst freizügige, wenig regulierte Wirtschaft nahelegt, während Sozialisten oder Linke die Ethik meist in eine Richtung hin deuten, die es ermöglicht, an die Wirtschaftsordnung moralische Anforderungen zu stellen, welche dem Marktwettbewerb viel engere Grenzen setzen. Das Verhältnis von Ethik und Ökonomik ist also

nicht nur infolge seiner sachlichen Komplexität ein schwieriges Terrain, sondern auch wegen seiner politischen Brisanz Hinsicht ein Minenfeld.

Ich möchte im Folgenden versuchen, in die ebenso verworrene wie kontroverse Diskussion über diese Frage zumindest in begrifflicher Hinsicht etwas Klarheit zu bringen, ohne aber die darüber bestehenden substanziellen Meinungsverschiedenheiten einebnen oder schlichten zu wollen. Zu diesem Zweck möchte ich einen allgemeinen begrifflichen Rahmen präsentieren, der einerseits die Bedeutungskomponenten und Gegenstandsbereiche von Ethik und Ökonomik sowie die Struktur ihrer Zusammenhänge und Wechselbeziehungen erhellt, andererseits aber keine spezielle substanzielle Auffassung ihres Verhältnisses präjudiziert und daher vom Standpunkt einer jeden solchen Auffassung akzeptabel sein sollte.

Dieses Unterfangen erfordert eine Bedeutungsanalyse der in Betracht stehenden Kategorien, die – einer von John Rawls (1971, 5 f) vorgeschlagenen Methode folgend – zwischen zwei Ebenen des Redens über oder der Bezugnahme auf einen Gegenstand differenziert: zwischen dem Begriff oder Konzept (concept) eines Gegenstands einerseits und einer Vorstellung, Auffassung oder Konzeption (conception) desselben andererseits. Unter dem *Begriff* eines Gegenstands soll dabei jener Teilgehalt der auf ihn Bezug nehmenden Aussagen verstanden werden, der in der jeweiligen Sprachgemeinschaft als selbstverständlich gilt, über den also zumindest unter kompetenten Teilnehmern Übereinstimmung besteht, welche ihrerseits die semantischen Regeln fundiert, die eine allgemein verständliche Kommunikation über den Gegenstand erst ermöglichen. Dagegen verkörpert eine *Konzeption* eines Gegenstands eine kohärente Menge von Aussagen über bestimmte Besonderheiten, Eigenschaften oder Verhaltensweisen dieses Gegenstands, die sich nicht aus seinem in der betreffenden Sprachgemeinschaft allgemein geteilten Begriff ergeben. Infolgedessen ist es möglich, dass wir zwar über einen allgemein geteilten Begriff einer Sache verfügen, aber dennoch mehr oder minder abweichende, ja einander ausschließende Vorstellungen, Auffassungen oder Konzeptionen von ihrer sonstigen Beschaffenheit vertreten können. Offensichtlich ist das gerade im politischen Diskurs gewöhnlich der Fall, vor allem wenn so zentrale Themen wie Freiheit, Gleichheit, Gerechtigkeit, Gemeinwohl, Staat, Demokratie, Sicherheit, Wohlfahrt und dergleichen zur Debatte stehen. Und in Anbetracht der Kontroversen über Ethik und Ökonomik scheint mir die Differenzierung zwischen ihrem Begriff und ihren Konzeptionen hilfreich, um zu einem besseren Verständnis ihrer Struktur und ihrer Zusammenhänge zu gelangen.

In diesem Sinne werde ich im Folgenden zunächst die Begriffe der Ethik und der Ökonomik jeweils für sich erörtern und davon ausgehend dann ihre Zusammenhänge und Wechselbeziehungen untersuchen. Da ich dabei schon aus Zeitgründen weitgehend darauf verzichte, spezielle Auffassungen von Ethik und Ökonomik und deren Zusammenhängen zur Sprache zu bringen, möchte ich noch einmal betonen, dass es mir in diesem Vortrag um nichts weiter als darum geht, einen allgemeinen Begriffsrahmen vorzuschlagen, der zwar die konzeptuellen Strukturen von Ethik und Ökonomik und ihrer Beziehung erhellen soll, aber keine gehaltvollen ethischen Standards und ökonomischen Erwägungen und infolgedessen auch keine

substanzielle Auffassung über das Verhältnis zwischen ihnen zu fundieren vermag. Der präsentierte Begriffsrahmen wird freilich nur dann Plausibilität beanspruchen können, wenn er nicht nur mit den diversen besonderen Konzeptionen von Ethik und Ökonomik im Großen und Ganzen vereinbar ist, sondern auch eine einigermaßen vollständige Ordnung variabler Begriffe bereitstellt, in die diese Konzeptionen eingeordnet werden können.

2. Ethik

Die Ethik umfasst in ihrem ursprünglichen Verständnis, das bei Aristoteles paradigmatischen Ausdruck findet und unter dem Einfluss seines Denkens über das Mittelalter bis in die Neuzeit vorherrschte, ja mitunter auch heute noch anzutreffen ist, die Gesamtheit der praktischen Erwägungen und Verhaltensrichtlinien, von denen man sich leiten lassen sollte, um ein gutes und gelungenes Leben zu führen. Die Ethik zielt demnach darauf ab, die Menschen zu einer Lebensführung anzuleiten, mit der sie nicht nur ihr persönliches Bestes, ihr individuelles Wohl, sondern zugleich auch das allgemein Beste, das kollektive Wohl, zu erreichen vermögen, wobei die von Aristoteles ausgehende Tradition des ethischen Denkens unterstellt, dass das individuelle Wohl der Einzelnen und das kollektive Wohl der Allgemeinheit stets in Einklang stehen (siehe Jodl 1930, 3 ff; Howald 1981; Pieper 1972; Höffe 1996, 185 ff).

Da nach diesem Ethik-Verständnis das Wohl jeder Einzelperson und das allgemeine Beste in glücklicher Weise harmonieren, liegt es ihm noch fern, zwischen verschiedenen Arten von handlungsleitenden Erwägungen scharf zu differenzieren, etwa solchen der Eigenliebe oder Klugheit, die auf das jeweils eigene Wohl der Einzelnen zielen, und solchen der Moral und Gerechtigkeit, die eine gedeihliche soziale Ordnung im Interesse Aller stiften sollen. Ferner ist die Annahme der Harmonie individuellen und kollektiven Glücks wohl auch der Grund, warum die antike Ethik die Tugenden in das Zentrum ihrer Überlegungen über ein gutes Leben stellt, aber den gegenseitigen Obliegenheiten und Ansprüchen der Einzelnen wenig Beachtung schenkt. Und schließlich stellt die antike Ethik im Wesentlichen nur auf individuelles und interpersonales Handeln ab und lässt damit den institutionellen Rahmen sozialen Handelns weitgehend außer Betracht. Die Verfassung der sozialen Ordnung und die Regelung des öffentlichen Lebens gelten vielmehr als Fragen der Politik, die eigenen Grundsätzen unterliegt.

Im Laufe der Zeit, vor allem in der Neuzeit, hat sich das Verständnis dessen, was Ethik ist und soll, erheblich gewandelt. Ich weise nur auf die für meine Zwecke wesentlichen Aspekte hin, durch die sich das *moderne* Verständnis von Ethik, das heute vorherrscht, von der antiken, zum Teil aber auch von der mittelalterlichen Ethik abhebt. Von zentraler Bedeutung ist zunächst, dass es üblich geworden ist, zwischen Moral als allgemein verbindlicher Verhaltensregel und Klugheit als individueller Handlungsorientierung zu unterscheiden, da die Annahme, dass das Streben der Einzelnen nach ihrem eigenen Glück stets mit dem allgemeinen Besten in Einklang steht, an Plausibilität verloren hat. Damit verbunden ist eine Verengung des Gegenstands der Ethik, die nun überwiegend, ja vielfach sogar ausschließlich auf Fragen der Moral abstellt. Dabei teilen so

gut wie alle Konzeptionen der modernen Ethik die Richtlinien der Moral nach dem Grad ihrer Verbindlichkeit in mehrere Arten ein: sie unterscheiden meist nicht nur zwischen moralischen Pflichten verschiedener Art, etwa vollkommenen und unvollkommenen Pflichten, sondern auch zwischen verpflichtenden Geboten und Anleitungen zum Guten, nämlich zu einem pflichtübersteigenden, supererogatorischen Handeln. Ferner ist es üblich, moralische Verbindlichkeiten nach ihrem Geltungsgrund einzuteilen in strikt universelle Verbindlichkeiten der allgemeinen Moral und assoziative Verbindlichkeiten der Gerechtigkeit. Und im Übrigen gilt es heute auch weithin als selbstverständlich, dass die Ethik nicht nur individuelles Verhalten und interpersonale Beziehungen zum Gegenstand hat, sondern ebenso kollektives Handeln und die institutionelle Regelung des sozialen Lebens, also Recht und Politik.

Dessen ungeachtet haftet dem Ethik-Begriff nach wie vor eine gewisse Mehrdeutigkeit an, die seine Geschichte reflektiert. Im Wesentlichen wird der Begriff in zwei Bedeutungen verwendet, einer weiten und einer engen, die sich jeweils wieder in mehrere Richtungen hin weiter zuspitzen lassen. Gelegentlich, wenn auch nur mehr selten, wird die Rede von Ethik immer noch in dem alten, *weiten* Sinn verwendet, in dem sie den *Gesamtbereich* des praktischen Denkens meint, das uns den Weg zum richtigen Handeln und zu einem guten Leben weisen soll, wobei innerhalb dieses Denkens meist zwischen moralischen und anderen Handlungsgründen, vor allem solchen des wohlverstandenen Selbstinteresses, differenziert wird (z.B. Schlick 1984; Nowell-Smith 1954; Mackie 1977). In den meisten Fällen aber wird der Ethik-Begriff heute in einem *engen* Sinn verwendet, nämlich mit *Moral* assoziiert. So werden die Ausdrücke „Ethik“ und „Moral“ und ihre grammatischen Abwandlungen in der Umgangssprache vielfach überhaupt synonym gebraucht. Obwohl das gelegentlich auch in der akademischen Philosophie geschieht, wird in dieser doch in der Regel der folgende Unterschied gemacht: Wird unter der (oder einer) Moral eine Menge von *Richtlinien* des menschlichen Verhaltens einer bestimmten Art verstanden, so meint Ethik das *Nachdenken* über Fragen der Moral, die kritische Reflexion und Diskussion über Gehalt, Struktur und Begründung moralischer Standards, kurz Moralphilosophie (vgl. Pieper 1985, 18 ff). Diese Unterscheidung zwischen Moral und Ethik mag in manchen, vor allem in theoretischen Kontexten von Bedeutung sein, spielt aber meist keine besondere Rolle, da das Nachdenken über moralische Richtlinien mit der Annahme ihrer Geltung Hand in Hand zu gehen pflegt, zumindest bei Personen, die gelegentlich über den Sinn ihres Tuns nachdenken. Und schließlich sollte nicht unerwähnt bleiben, dass innerhalb der Ethik als wissenschaftlicher Disziplin zwischen *empirischer* Ethik und *normativer* Ethik unterschieden wird, je nachdem, ob es um die Beschreibung und Erklärung des Verhaltens von Menschen im Lichte ihrer moralischen Einstellungen und Auffassungen oder aber um Fragen der Begründung oder Kritik moralischer Standards geht.

Ob man nun der einen oder der anderen der beiden erwähnten Redeweisen von Ethik den Vorzug gibt, ist eine terminologische Frage, die zu keinen Meinungsdivergenzen in der Sache Anlass geben sollte, sobald klar ist, wie der Begriff verwendet wird. Im vorliegenden Kontext möchte ich den Ethik-Begriff zunächst in seinem *weiten, umfassenden Sinne* verwenden, weil er eher geeignet ist, die verschiedenen Arten praktischer Erwägungen und Standards zu thematisieren,

die für das menschliche Wollen und Handeln sowohl auf individueller und interpersonalen Ebene als auch auf kollektiver und institutioneller Ebene von Bedeutung sind.

Was das individuelle Handeln betrifft, so möchte ich von einer von Kant stammenden Typologie praktischer Erwägungen, Richtlinien oder Standards des menschlichen Verhaltens Gebrauch machen, die mir analytisch völlig überzeugend scheint, obwohl ich kein gläubiger Anhänger der Kantischen Philosophie bin. Kant hat bekanntlich drei Arten von Verhaltensrichtlinien, die er Imperative nennt, unterschieden: technische, pragmatische und moralische (Kant 1968, 44 ff, BA 41 ff).

Technische Richtlinien geben an, wie man bestimmte Zwecke, worin diese auch immer bestehen mögen, am besten erreichen kann. Es geht also um die Wahl zielführender Mittel zur Erreichung angestrebter Zwecke, gleichgültig, ob diese Zwecke als vernünftig erscheinen oder nicht. Der leitende Maßstab des Handelns ist dessen *Zweckmäßigkeit*. *Pragmatische* Richtlinien beziehen sich dagegen nicht bloß auf irgendwelche beliebigen, sondern vielmehr auf die vernünftigen Zwecke von Menschen, auf deren langfristiges Wohlergehen oder umfassendes Glück. Der solchen Richtlinien zugrunde liegende Maßstab heißt *Klugheit*. *Moralische* Richtlinien zielen, anders als die zuvor genannten, nicht auf den Erfolg oder das Wohlergehen der jeweils Handelnden, sondern auf das Wohl oder Glück aller Menschen ab, wozu sie insbesondere darauf gerichtet sein müssen, ein geordnetes und für alle vorteilhaftes soziales Zusammenleben zu ermöglichen. Es handelt sich dabei also um Richtlinien, die kategorische Verbindlichkeit besitzen, d.h. unabhängig von subjektiven Zielen und Interessen der Einzelnen gelten, weil ihre allgemeine Befolgung für ein gedeihliches soziales Leben erforderlich ist. Den Maßstab des Handelns bildet hier der allgemeine, nämlich unparteiische und unpersönliche Standpunkt der *Moral* (vgl. Koller 2005).

Entsprechend dieser Typologie von Richtlinien des individuellen Wollens und Handelns kann, denke ich, eine analoge Typologie von Richtlinien des *kollektiven Entscheidens und Handelns* gebildet werden, die dann als Leitfaden für die Bewertung sozialer Zustände, Verhältnisse und Ordnungen dienen können. Demgemäß lassen sich die folgenden drei Arten von Erwägungen kollektiven Entscheidens und Handelns unterscheiden: (1) *Technische Erwägungen* kollektiven Handelns kreisen um die Frage ‚Wie können wir am besten erreichen, was wir wollen?‘, betreffen also die Wahl geeigneter Mittel zur Realisierung der jeweiligen Ziele einer Personenmehrzahl. Die Richtschnur kollektiven Entscheidens und Handelns ist demnach dessen *soziale Zweckmäßigkeit*, also seine *Effizienz*. (2) Im Unterschied dazu haben *pragmatische Erwägungen* die Frage zum Gegenstand: ‚Wer sind wir, wie wollen wir uns selber verstehen, was wollen wir sein?‘. Soziale Gruppierungen, die sich mit dieser Frage befassen, räsonieren über ihr richtiges Selbstverständnis, über ihre Identität, um sich Klarheit darüber zu verschaffen, welche Ziele sie überhaupt verfolgen sollen, was für sie im Ganzen das Beste ist. Die Richtschnur ihrer Erwägungen ist in diesem Fall das *allgemeine Beste* oder das *Gemeinwohl* ihrer Gemeinschaft. (3) *Moralische Erwägungen* schließlich drehen sich um die Frage ‚Was dürfen wir tun und was nicht, und was sollten wir tun, um achtbar zu sein?‘. Gefragt wird also nach allgemein

verbindlichen Richtlinien des Handelns, die nicht bloß auf das Wohl der eigenen Gemeinschaft zielen, sondern für alle Menschen gleichermaßen gelten sollen und daher auch für alle akzeptabel sein müssen. Die Richtschnur kollektiven Handelns ist hier das *Rechte*, das die Erfordernisse der *Moral* und der *Gerechtigkeit* einschließt (vgl. Habermas 1991, 100 ff; Koller 2002).

Da jedes individuelle wie auch jedes kollektive Handeln stets im Lichte der Standards aller drei Typen des praktischen Erwägens zu betrachten ist, um es im Gesamten bewerten zu können, stellt sich die Frage nach dem Verhältnis der Typen, also zwischen Zweckmäßigkeit, Klugheit und Moral einerseits sowie Effizienz, Gemeinwohl und Gerechtigkeit andererseits. Grundsätzlich wird man sagen können, dass zwischen den drei Typen eine *Rangordnung* derart besteht, dass die Richtlinien von Moral und Gerechtigkeit Vorrang vor solchen der Klugheit bzw. des Gemeinwohls und diese wiederum Priorität vor Erwägungen der Klugheit bzw. der Effizienz besitzen. Dafür gibt es eine einfache Begründung: Da Erwägungen der Zweckmäßigkeit bzw. der Effizienz in der Regel stärker motivieren als Klugheit oder Gemeinwohl und letztere wiederum stärker als die Richtlinien von Moral und Gerechtigkeit, muss postuliert werden, dass sie hinsichtlich ihrer normativer Kraft in einem umgekehrten Verhältnis stehen, um einerseits den Erfordernissen von Moral und Gerechtigkeit gegenüber den anderen Erwägungen sowie andererseits den Anleitungen von Klugheit und Gemeinwohl gegenüber jenen von Zweckmäßigkeit und Effizienz Gewicht zu verschaffen. Sonst wären Moral und Gerechtigkeit, aber auch Klugheit und Gemeinwohl ohne jede Relevanz. Es sprechen allerdings Gründe dafür, dass die hierarchische Rangordnung nicht ausnahmslos gilt, sondern in manchen Fällen gewissen Einschränkungen unterliegt, auf die ich später (in 4) zurückkommen werde.

Ich kann mich hier nicht darauf einlassen, was die Richtlinien der genannten Typen des ethischen Denkens konkret verlangen, möchte aber darauf hinweisen, dass ihre hierarchische Stufung nur dann Sinn macht, wenn die Handlungsanleitungen der drei Stufen in Konflikt geraten können und sich in ihrem Bestimmtheitsgrad derart unterscheiden, dass die Forderungen von Moral und Gerechtigkeit unspezifischer sind, d.h. dem Handeln weniger Einschränkungen auferlegen als die Erfordernisse der Klugheit oder des Gemeinwohls und diese ihrerseits wieder unbestimmter sind als die Erwägungen der Zweckmäßigkeit oder der Effizienz. Demzufolge werden die Richtlinien von Moral und Gerechtigkeit so beschaffen sein müssen, dass sie dem Handeln der Menschen nur einen allgemeinen Rahmen setzen und relativ breiten Spielraum lassen, in dem dann zunächst Klugheit bzw. Gemeinwohl und schließlich Zweckmäßigkeit und Effizienz zur Geltung kommen können. Freilich sind schon die allgemeinsten Grundsätze aller drei Typen praktischen Denkens mehr oder minder umstritten. Das gilt für die Kriterien der individuellen Handlungsrationalität und der sozialen Effizienz, für die Maßstäbe von Klugheit und Gemeinwohl ebenso wie für die Prinzipien von Moral und Gerechtigkeit. Ich werde nun in meinen weiteren Ausführungen über Ethik die technischen und die pragmatischen Erwägungen auf sich beruhen lassen und nur noch einige Bemerkungen über die Konzepte von Moral und Gerechtigkeit machen, die ja im Zentrum der *Ethik im engeren Sinn* stehen.

Ein *Begriff der Moral*, der allgemein akzeptabel sein soll, muss zwei Anforderungen erfüllen, die sich nicht leicht unter einen Hut bringen lassen. Er muss erstens der *Vielfalt* von verschiedenen und voneinander abweichenden Moralvorstellungen Rechnung tragen, und er muss zweitens zeigen, was alle diese Vorstellungen *gemeinsam* haben. Eine solche Begriffsbestimmung könnte wie folgt lauten: Eine Moral ist eine Menge von Verhaltensrichtlinien, die auf *autonomer* Anerkennung beruhen, Anspruch auf *allgemeine Gültigkeit* erheben und ein *besonderes Gewicht* gegenüber anderen Handlungsgründen haben. Moralische Standards sind autonome Richtlinien in dem Sinne, dass sie Bindungskraft nur für jene Personen besitzen, deren freie Anerkennung sie finden, gleichgültig aus welchen Gründen; dadurch unterscheiden sie sich von heteronomen, durch die soziale Umwelt auferlegten Normen (wie jenen des Rechts), nicht aber von anderen autonomen Standards, etwa solchen der Zweckmäßigkeit oder der Klugheit. Moralische Standards erheben ferner Anspruch auf allgemeine Gültigkeit in dem Sinne, dass jene Personen, die sie aus freien Stücken anerkennen, darauf pochen, dass sie auch von allen anderen als verbindlich anerkannt und befolgt werden sollten; dadurch heben sie sich von spontanen Wünschen, Erwägungen der Klugheit und kulturellen Sitten ab, nicht aber von manchen rechtlichen Normen. Und schließlich haben moralische Standards ein besonderes Gewicht, da sie gewöhnlich für wichtiger gehalten werden als andere Handlungsgründe, wie persönliche Vorlieben, Gründe des persönlichen Selbstinteresses und Erwägungen der Klugheit, ja in vielen Fällen für so wichtig, dass ihnen vor solchen anderen Handlungsgründen absoluter Vorrang zugeschrieben wird.

Diese Begriffsbestimmung hat den Vorzug, dass sie der Pluralität von Moralvorstellungen Rechnung trägt, weil sie deren Inhalt offen lässt. Überdies stellt sie eine Grundlage bereit, um drei speziellere Konzepte von Moral einzuführen und deren Zusammenhänge zu erhellen, nämlich die Konzepte einer individuellen, einer konventionellen und einer kritischen Moral. Jede Person, die überhaupt irgendwelche Standards für allgemein gültige Richtlinien ihres eigenen wie auch des Handelns aller anderen Menschen hält, hat eine *individuelle* Moral, die jeweils aus den von der betreffenden Person anerkannten moralischen Standards besteht. Infolgedessen gibt es eine Vielzahl individueller Moralen, die teils voneinander abweichen, teils konvergieren. In sozialen Gruppierungen, deren Mitglieder regelmäßig miteinander interagieren oder auch nur durch das Handeln anderer tangiert werden, besteht freilich Bedarf nach moralischen Standards, die breite Anerkennung finden. Wenn nun bestimmte moralische Standards innerhalb einer sozialen Gruppierung – sei sie eine kleine Gruppe, eine Gesellschaft, eine Kultur oder die ganze Menschheit – allgemeine oder breite Akzeptanz genießen, kann man diese Standards als eine *konventionelle* Moral, nämlich als die Moral dieser Gruppierung, ansprechen. Da zumindest die für strikt verbindlich gehaltenen Normen einer solchen Moral mit einem gewissen sozialen Druck verbunden sind, der aus den informellen Reaktionen der Einzelnen auf das Handeln ihrer Mitmenschen resultiert, kann man sagen, dass diese Normen in der jeweiligen Gruppierung *soziale Geltung* besitzen, die ihnen trotz der Tatsache, dass sie auf autonomer Anerkennung beruhen, zugleich einen gewissen heteronomen Charakter verleiht, jedenfalls für jene Personen, die sie nicht aus freien Stücken akzeptieren. Eine konventionelle Moral ist also gewissermaßen die Schnittmenge jener moralischen Standards, die von den Mitgliedern eines Kollektivs weithin

anerkannt werden. Dass moralische Standards soziale Geltung besitzen, bedeutet freilich nicht, dass sie auch richtig oder vernünftig sind, also im Lichte kritischer Reflexion allgemeine Anerkennung verdienen (vgl. Körner 1976, 137 ff).

Ob es eine richtige Moral überhaupt gibt, mag als fraglich erscheinen. Was aber doch möglich und für eine gedeihliche gesellschaftliche Entwicklung wohl auch erforderlich ist, das ist eine *kritische* Moral, ein kritischer Moraldiskurs, geleitet vom Bemühen um eine Konsensfindung über moralische Standards, die bei rechter Betrachtung als akzeptabel gelten können. Ein solcher Diskurs setzt die Bereitschaft der Beteiligten voraus, einen allgemeinen und unparteiischen Standpunkt einzunehmen, in dem sie von ihren eigennützigen Zielen und persönlichen Interessen abstrahieren und den grundlegenden Interessen und Ziele aller Menschen gleiche Beachtung schenken. Das ist der *Standpunkt der Moral*, der an ethische Erwägungen mehrere allgemeine Anforderungen stellt, so insbesondere folgende: dass man anderen Menschen *gleiche Achtung* entgegenbringt, dass man sich in ethischen Erwägungen um *Unparteilichkeit* bemüht, und dass man prüft, ob die eigenen moralischen Standards *universalisierbar* sind, d.h. von allen betroffenen Personen vernünftigerweise akzeptiert werden können, gleichgültig, in welcher Lage sie sich befinden (Baier 1974). Welche moralischen Standards im Lichte einer so verstandenen kritischen Moral als begründet erscheinen mögen, ist eine Frage, die hier auf sich beruhen muss, da sie den Rahmen einer Begriffsanalyse bei weitem überschreitet.

Jede halbwegs umfassende Moral enthält eine Vielfalt von Richtlinien, die in verschiedene Kategorien eingeteilt werden, über deren genaue Abgrenzung und Benennung allerdings eine gewisse Konfusion herrscht. Ich möchte die folgende Klassifikation vorschlagen. Zunächst einmal gilt es zwischen der Klasse von *verpflichtenden moralischen Geboten* (nennen wir sie kurz *Pflichtmoral*) und *Anleitungen zu einem pflichtübersteigenden Handeln* (kurz *Tugendmoral*) zu differenzieren. Die Gebote der Pflichtmoral begründen moralische Pflichten, deren Verletzung als Unrecht gilt und deshalb Tadel und Missbilligung verdient. Demgegenüber zielen die Anleitungen der Tugendmoral darauf ab, uns über die Erfüllung unserer moralischen Pflichten hinaus zu einem moralisch guten, verdienstlichen Handeln zu bewegen, das zwar nicht als geboten, aber als vorbildlich gilt und daher Lob und Anerkennung zu finden pflegt. Man kann auch sagen, dass die Pflichtmoral das *Rechte* zum Gegenstand hat, während die Tugendmoral auf das *Gute* abstellt.

Betrachtet man nun die Klasse der Gebote der Pflichtmoral, so zeigt sich, dass es zwischen diesen Geboten erhebliche Unterschiede gibt, was einerseits den Modus ihres Entstehens und andererseits den Grad ihrer Verbindlichkeit betrifft. So erlegt uns ein Teil der pflichtmoralischen Gebote Pflichten gegenüber anderen Menschen auf, die uns ganz unabhängig davon binden, ob wir mit diesen Menschen in irgendeiner vorgängigen Beziehung stehen, wie beispielsweise das Gebot, Andere nicht ohne rechtfertigenden Grund zu verletzen. Ich nenne diesen Teil der Pflichtmoral oder des Rechten *allgemeine Pflichtmoral*. Davon hebt sich eine andere Teilklassse pflichtmoralischer Gebote ab, die zwar grundsätzlich ebenfalls universell, also für alle Menschen gelten, ihnen aber nur dann bestimmte Pflichten gegenüber Anderen auferlegen, wenn sie mit

diesen in gewissen sozialen Beziehungen stehen. Solche Pflichten können wegen ihrer Abhängigkeit von vorgängigen sozialen Beziehungen als *assoziative* Pflichten bezeichnet werden, wie z.B. die Pflichten zwischen den Mitgliedern einer Familie oder zwischen Leuten, die miteinander Geschäfte machen. In Übereinstimmung mit einem weithin verbreiteten Sprachgebrauch, dem aber die philosophische Literatur nicht immer folgt, möchte die Gesamtheit aller jener Normen der Pflichtmoral, die assoziative Pflichten begründen, als solche der *Gerechtigkeit* ansprechen. Schließlich ist auch noch eine Unterscheidung zwischen zwei verschiedenen Arten von Geboten der allgemeinen Pflichtmoral vonnöten, die im Wesentlichen der alten, nicht zuletzt von Kant her geläufigen Einteilung moralischer Pflichten in vollkommene und unvollkommene entspricht. Da gibt es auf einer Seite moralische Gebote, die *strikte* (vollkommene) Pflichten begründen, deren Erfüllung in jedem Fall geboten ist, wozu die meisten Unterlassungspflichten gehören, wie etwa die Pflicht, Andere nicht zu betrügen; und auf der anderen Seite *variable* (unvollkommene) Pflichten, die insofern ermessensabhängig sind, als sie uns einen gewissen Entscheidungsspielraum über die Art und Weise ihrer Erfüllung lassen, wie z.B. die Pflicht, Anderen in Not zumutbare Hilfe zu leisten.

Das folgende Schema soll helfen, die wegen der vielen Differenzierungen vielleicht etwas labyrinthisch anmutende Klassifikation moralischer Richtlinien verständlicher zu machen:

Pflichtmoral (das Rechte)			Tugendmoral (das Gute)
\wedge			
/ Gerechtigkeit	Allgemeine Pflichtmoral	\	Supererogation
-----//----- /-----///-----			
assoziative Pflichten	strikte Pflichten	variable Pflichten	pflichtüberschreitendes gutes Handeln
Teilen, Tauschen, Herrschen, Gut-machen, Strafen	Unterlassen schädigender Handlungen	Erbringen zumutbarer Hilfeleistung	Leisten wohlthätiger, großzügiger, selbstloser Hilfe, Wohltätigkeit, Heldentum

Noch ein paar Worte zum Konzept der Gerechtigkeit, dem ja gerade im Verhältnis von Ethik und Ökonomik besondere Bedeutung zukommt. Die Erfordernisse der *Gerechtigkeit* besitzen zwar ebenso wie die der allgemeinen Pflichtmoral allgemeine Geltung, differieren von diesen aber dadurch, dass sie insofern kontextabhängig sind, als sie stets auf bestimmte soziale Beziehungen abstellen, die zwischen den jeweils beteiligten Personen assoziative Pflichten und Rechte begründen. Um die große Vielfalt solcher Erfordernisse systematisch zu ordnen, schlage ich vor, zunächst einmal zwischen vier *elementaren* Arten der Gerechtigkeit zu unterscheiden, die auf verschiedene Formen des sozialen Handelns Anwendung finden: (1) *Verteilungsgerechtigkeit* gilt für *Gemeinschaftsverhältnisse*, deren Beteiligte sie zu einer für alle akzeptable Verteilung der gemeinschaftlichen Güter und Lasten verpflichtet; (2) *Tauschgerechtigkeit* nimmt auf *Tauschverhältnisse* Bezug, von denen sie verlangt, dass sie dem allseitigen Vorteil der Beteiligten dienen; (3) *politische Gerechtigkeit* stellt auf *Herrschaftsverhältnisse* ab, an die sie die Anforderung stellt, dass jeder Herrschaftsgebrauch im wohlverstandenen Interesse der Beherrschten liegen muss; (4) *korrektive Gerechtigkeit* hat *Unrechtsverhältnisse* zum Gegenstand

und zielt darauf ab, Unrecht auf angemessene Weise zu berichtigen (Koller 2001).

Diese elementaren Arten der Gerechtigkeit müssen in entsprechender Weise verknüpft werden, um sie auf *komplexe Systeme sozialen Handelns* anwenden zu können, in denen sich ja meist mehrere oder sogar alle der erwähnten sozialen Verhältnisse verbinden und überlappen. Schon kleine soziale Einheiten, wie Haushalte, Unternehmen, Gemeinden, sind häufig oder gelegentlich mit Gerechtigkeitsproblemen aller Arten konfrontiert, weshalb auch die Erfordernisse jeder dieser Arten auf sie Anwendung finden. Und das gilt umso mehr für große soziale Gemeinwesen, wie z.B. staatliche Gesellschaften, in denen ja alle verschiedenen Formen des sozialen Handelns, die nach Gerechtigkeit verlangen, in vielfältigen Konstellationen auftreten. Manchmal bürdern sich auch neue Konzepte ein, die auf die diversen Gerechtigkeitsprobleme gewisser komplexer Handlungssysteme abstellen. So ist üblich geworden, von *sozialer Gerechtigkeit* zu sprechen, um die verschiedenen Erfordernisse der Gerechtigkeit zusammenzufassen, die auf die institutionelle Ordnung ganzer Gesellschaften Anwendung finden, auch wenn diese Erfordernisse in hohem Maße umstritten sind (Koller 2003). Seit einigen Jahrzehnten findet auch das Konzept der *globalen Gerechtigkeit* wachsende Verbreitung, um die Gerechtigkeitsfragen, die sich mit Bezug auf das internationale System und die Weltordnung erheben, auf einen Begriff zu bringen (Koller 2010a). Und im Rahmen von Erörterungen über Ethik und Ökonomik liegt es auch nahe, die Rede von *ökonomischer Gerechtigkeit* zu erwähnen, auch wenn alles andere als klar ist, was sie eigentlich meint, denn sie wird teils in einem sehr engen Sinn verwendet, der bloß auf die Verteilung wirtschaftlicher Güter abstellt, teils aber auch in einem sehr weiten Sinn, in dem sie die Verfassung ganzer Wirtschaftsordnungen zum Gegenstand hat (Koller 2010b). Obwohl es zu diesen und diversen anderen Punkten noch viel zu sagen gäbe, beschließe ich damit meine Ausführungen zur Ethik, um mich dem Begriff der Ökonomik zuzuwenden.

3. Ökonomik

Der Begriff der Ökonomik wurzelt – ebenso wie jener der Ethik – in der griechischen Antike, in der er die Lehre von der Führung und Verwaltung des Hauswesens einer Familie bezeichnet. Es geht dabei zunächst vor allem um Landwirtschaften mit ihrem ganzen Personal, einschließlich der Sklaven und des Gesindes, dann aber auch um gewerbliche Betriebe, soweit sie als ehrbar gelten, wie solche des gehobenen Handwerks und des lokalen Handels, sofern sie nicht „schmutzige“ Tätigkeiten oder Geschäfte betreiben. Die Anleitungen für die richtige Führung und Verwaltung solcher Hauswesen zielen dabei in erster Linie darauf ab, die ausreichende Bedarfsdeckung und Versorgung der ganzen Familie, nämlich deren *Autarkie*, zu sichern, was jedenfalls eine planende Haushaltung und Vorratsbildung verlangt. Auch die Mehrung von Besitz und Vermögen wird als ehrenhaft betrachtet, solange sie auf die Bestandssicherung des Hauses beschränkt bleibt und nicht in ein auf bloße Bereicherung gerichtetes Erwerbsstreben, in *Chrematistik*, ausartet. Kurz, Ökonomik meint im Verständnis der Antike eine kluge, also zweckmäßige und maßvolle Verwaltung der Produktionsmittel einer Familie, um deren Auskommen und Wohlergehen zu sichern (siehe Aristoteles 1981, 6 ff, 1253b ff; Schumpeter

1965, 92 ff; Finley 1977, 8 ff; Rabe/Dierse 1984, 1149 ff; Schefold 1989; Pieper 1990; Burkhardt et al. 1992, 513 ff).

Dieses Verständnis von Ökonomik besteht zwar auch im Mittelalter fort, wird aber durch einige weitere Aspekte ergänzt. Wiederum steht zunächst die Hausgemeinschaft, das „ganze Haus“ bäuerlicher Produktionseinheiten im Vordergrund, zu denen auch Grundherrschaften und Klöster gerechnet werden (vgl. Brunner 1956). Im Zuge der Entwicklung der Städte kommen die dort angesiedelten Gewerbeunternehmen, also *Handel und Handwerk*, hinzu, wobei, anders als in der Antike, gerade die Kaufmannstätigkeit im Fernhandel und im Bankwesen besondere Reputation gewinnt und bald als Musterbeispiel ökonomischen Handelns betrachtet wird. Und schließlich werden auch die *Fürstenhöfe* bzw. deren Verwaltung zum Gegenstand ökonomischen Denkens. Mit der wachsenden Ausdehnung des Gegenstandsbereichs der Ökonomik, die weiterhin als *Anleitung* zur Haushaltsführung verstanden wird, geht zugleich eine Erweiterung ihrer Zielvorstellungen einher. Neben den Zielen der Subsistenz und Autarkie gewinnt das Streben nach Wohlstand und Reichtum immer mehr an Gewicht. Zum vorrangigen Maßstab ökonomischen Handelns wird damit die *Mehrung von Gewinn und Vermögen* durch die sorgfältige Abwägung der Nutzen und Kosten wirtschaftlicher Aktivitäten, die freilich die Gebote des Anstands, der Ehrlichkeit und der Gerechtigkeit nicht verletzen dürfen. Damit bereitet sich schon eine gewisse Fokussierung der Ökonomik auf Zweckmäßigkeit und Effizienz vor, die später zum charakteristischen Kennzeichen ökonomischen Denkens wird (vgl. Schumpeter 1965, 115 ff; Pribram 1992, 21 ff; Burkhardt et al. 1992, 526 ff).

Zum endgültigen Durchbruch gelangt der Begriff der Ökonomik allerdings erst in der Neuzeit, in der er wiederum eine erhebliche Sinnerweiterung erfährt: zum einen durch die Ausdehnung seines Anwendungsbereichs auf die ganze Vielfalt wirtschaftlicher Aktivitäten und Unternehmen, die im Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung, insbesondere im Zuge der Industrialisierung, sprunghaft zunehmen; und andererseits durch seine Erstreckung auf einen neuen Gegenstand, nämlich auf das Wirtschaftsleben eines ganzen Landes, das nun immer mehr als eine Gesamtheit begriffen wird, was unter anderem im Aufkommen der Rede von „Nationalökonomie“ bzw. „Volkswirtschaft“ zum Ausdruck kommt. Für diese Erstreckung gibt es mehrere Gründe. Ein Grund liegt darin, dass die Landesfürsten, deren Domänen schon früher zum Anwendungsfeld der Ökonomik gerechnet wurden, ein wachsendes Interesse haben, für das Gedeihen ihrer Länder Sorge zu tragen, um ihren Reichtum und ihre Macht zu steigern. Ein anderer Grund ist, dass mit fortschreitender wirtschaftlicher Entwicklung die arbeitsteilige Vernetzung der ökonomischen Aktivitäten wächst und immer mehr als ein zusammenhängender Gesamtprozess verstanden wird, den man sich durch die damals beliebte Vorstellung eines *Kreislaufs* veranschaulicht (siehe Schumpeter 1965, 197 ff; Pribram 1992, 73 ff; Burkhardt et al. 1992, 557 ff). Mit seiner doppelten Sinnerweiterung findet zugleich eine Verzweigung des Begriffs der Ökonomik statt, die in die heute üblichen Unterscheidungen zwischen Ökonomie und Ökonomik einerseits sowie zwischen positiver und normativer Ökonomik andererseits mündet.

Als Name für den Gegenstand der Ökonomik bürgert sich der Ausdruck *Ökonomie* ein, der auch

in die Alltagssprache eingeht und im Deutschen meist austauschbar mit dem der *Wirtschaft* verwendet wird. So verstanden, nimmt die Rede von Ökonomie in *deskriptiver* Funktion auf *reale Tatsachen* des Wirtschaftslebens Bezug, etwa auf bestimmte ökonomische Aktivitäten oder wirtschaftliche Prozesse, auf ein ganzes Wirtschaftssystem samt seiner institutionellen Rahmenordnung oder überhaupt auf die Gesamtheit des wirtschaftlichen Handelns der Menschen. Das wirft allerdings die Frage auf, wie wirtschaftliche Tatsachen von anderen sozialen Tatsachen abzugrenzen sind. Auch wenn diese Frage Gegenstand andauernder wissenschaftlicher Debatten ist (siehe Jochimsen/Knobel 1971), wird im herrschenden Sprachgebrauch unter Ökonomie oder Wirtschaft jener Bereich des sozialen Lebens verstanden, dessen Aktivitäten mit der *Produktion, Verteilung, Allokation und Nutzung knapper disponibler Mittel der menschlichen Bedarfsdeckung und Bedürfnisbefriedigung* befasst sind. Dieser Bereich umfasst sowohl die Vielfalt individueller wirtschaftlicher Aktivitäten wie auch die institutionellen Regelungen und Rahmenbedingungen des Wirtschaftslebens, welche diese Aktivitäten einerseits überhaupt erst ermöglichen, andererseits aber auch mehr oder minder begrenzen und kanalisieren, wie z.B. die Regelungen des Eigentums- und Vertragsrechts, des Unternehmens- und Arbeitsrechts, des Finanz- und Steuerrechts. Ein charakteristischer Zug ökonomischer Aktivitäten ist, dass die Menschen dabei im Allgemeinen vor allem ihre eigennützigen Interessen im Auge haben und ihren *individuellen Nutzen* zu mehren suchen. Und dieser Zug tritt zwangsläufig umso stärker hervor, je mehr die Wirtschaftenden mit der Entwicklung der Marktwirtschaft auch einem sich verschärfenden Wettbewerb ausgesetzt sind, der sie nötigt, hauptsächlich auf ihren eigenen Vorteil zu achten, um nicht unterzugehen.

Wenn in der deutschen Alltagssprache von Ökonomie die Rede ist, so ist damit allerdings oft nicht die Wirtschaftswelt als reales Phänomen gemeint, sondern die systematische Beschäftigung mit Wirtschaft, Wirtschaftslehre oder eben *Ökonomik*. Bis weit in die Neuzeit, ja wohl bis zu ihrer Etablierung als akademischer Disziplin, ist die Ökonomik wie zuvor hauptsächlich eine Lehre zur Anleitung ökonomischen Handelns, die sich aber zunehmend in zwei Gebiete verzweigt: eine Lehre von der zweckmäßigen Führung und Leitung wirtschaftlicher Unternehmen und Betriebe, also *Betriebswirtschaftslehre*, und eine Lehre von der richtigen Gestaltung und Regelung ganzer wirtschaftlicher Ordnungen, die *Volkswirtschaftslehre* oder *Politische Ökonomie* (vgl. Lichtblau 1984). Als vorrangiges Ziel des ersten Gebiets gilt der wirtschaftliche *Erfolg der Einzelnen*, die man sich zu diesem Zweck als rational kalkulierende Akteure vorstellt, die nur darauf aus sind, ihren eigenen Gewinn zu mehren. Demgegenüber geht es im zweiten Gebiet vor allem um die Frage, wie das Wirtschaftsleben einer Gesellschaft geregelt werden soll, um deren *Reichtum* und die *Wohlfahrt* ihrer Bürger zu steigern. Während die nach und nach entstehende wissenschaftliche Volkswirtschaftslehre dazu neigt, die Erfordernisse der *Zweckmäßigkeit* bzw. *Effizienz* wirtschaftlicher Ordnungen in den Vordergrund zu stellen, dreht sich die öffentliche Auseinandersetzung zumindest ebenso um Fragen der *Gerechtigkeit*, die in Anbetracht der mit der Ausbreitung des kapitalistischen Marktsystems verbundenen sozialen Probleme weithin als leitende Maßstäbe der staatlichen Politik betrachtet werden. Doch in dem Maße, in dem sich die Ökonomik im Zuge ihrer weiteren Entwicklung systematisch mit den realen Tatsachen und Abläufen des Wirtschaftsgeschehens beschäftigt, entwickelt sich aus und

neben der alten, normativen Lehre der Ökonomik überdies eine neue, deskriptive oder positive Wirtschaftstheorie, die in erster Linie darauf zielt, ökonomische Aktivitäten, Prozesse und Systeme systematisch zu studieren und theoretisch zu erklären.

Heute ist es allgemein üblich, zwischen *positiver* und *normativer* Ökonomik zu unterscheiden, die jeweils verschiedene Zielsetzungen verfolgen: die empirische Erfassung und theoretische Erklärung des ökonomischer Tatsachen und der Wirtschaftswelt einerseits und die Bereitstellung evaluativer und normativer Maßstäbe für die Regelung wirtschaftlicher Aktivitäten und Ordnungen andererseits. Obwohl die Grenzen zwischen beiden Teilen der Ökonomik fließend sind und zwischen ihnen, so wie sie meist verstanden und betrieben werden, auch eine markante Gemeinsamkeit besteht, die etwas später zur Sprache kommen wird, werde ich mich im Folgenden nur mit dem Konzept der normativen Ökonomik befassen, die ja, anders als die positive, mit der Ethik in einem engen, wenn auch klärungsbedürftigen Zusammenhang steht.

Die *normative Ökonomik* oder Theorie der Wirtschaftspolitik ist ein weites Feld, das über so gut wie alle Gegenstandsbereiche der Wirtschaftswissenschaften streut, von den Funktionsbedingungen ganzer Wirtschaftssysteme über die institutionelle Verfassung von Märkten, die Gestaltung der öffentlichen Haushalte und der Sozialpolitik bis zu vielfältigen Fragen betreffend die Regelung einzelner Felder der Wirtschaftswelt, wie z.B. des Unternehmens-, Arbeits-, Banken- und Haftungsrechts. Dazu kommt, dass auch die politischen Auffassungen von normativer Ökonomik weit auseinander gehen; sie reichen von Konzeptionen, die einem mehr oder minder ausgeprägten Markt- und Eigentumsliberalismus verpflichtet sind, bis eher sozialdemokratischen oder linksliberalen Vorstellungen, die nicht so großen Glauben in die Selbstregulierungsfähigkeit des Marktes setzen und der staatlichen Politik mehr Bedeutung einräumen. Angesichts dieser Vielfalt von Gegenstandsbereichen und Auffassungen scheint es unwahrscheinlich, ein weithin geteiltes Verständnis normativer Ökonomik ausfindig machen zu können, das mehr inkludiert als die früher erwähnte, inhaltlich ja völlig unbestimmte Zielsetzung. Nimmt man die einschlägigen Lehrbücher und Traktate des Mainstreams der gegenwärtigen Wirtschaftstheorie näher unter die Lupe, so tritt, behaupte ich, doch eine deutliche Präferenz für ein gehaltvolleres, normativ imprägniertes Verständnis zutage, das man, da es nahezu allgemein wie selbstverständlich akzeptiert wird, als das heute vorherrschende Konzept von Ökonomik ansprechen kann. Das ist die Präferenz, ökonomische Aktivitäten, Prozesse und Systeme, aber vielfach auch andere soziale Tatsachen, in erster Linie und hauptsächlich vom Standpunkt der sozialen *Effizienz* zu betrachten und zu bewerten. Dabei wird gewöhnlich von Kriterien der Effizienz ausgegangen, die selber eine merkliche Präferenz für individuelle Vorteilsverfolgung offenbaren. An dieser Stelle sind einige Bemerkungen über die Konzepte der individuellen Nutzenmehrung und der sozialen Effizienz am Platz, was mir auch Gelegenheit geben wird, auf die früher erwähnte, aber nicht weiter erörterte Gemeinsamkeit von positiver und normativer Ökonomik zurückzukommen.

Die in der modernen Ökonomik vorherrschende Konzeption menschlichen Handelns, mit der sie ökonomische Aktivitäten und Prozesse zu erklären sucht, ist das Modell des *homo oeconomicus*,

nämlich die Annahme, dass Menschen rational kalkulierende Individuen sind, die stets nur darauf aus sind, ihren eigenen Nutzen zu mehren bzw. ihre faktischen Präferenzen so gut wie möglich zu befriedigen (siehe Kirchgässner 2008). Diese Präferenzen können zwar im Prinzip auch soziale und moralische Motive einschließen, werden gewöhnlich aber doch bloß im Sinne eines egoistischen Vorteilsstrebens konzipiert, das nur auf die Mehrung des absoluten Nutzens, vor allem auf Steigerung des eigenen Einkommens und Vermögens, zielt, ohne das relative Verhältnis der eigenen Position zu den Positionen anderer Akteure zu berücksichtigen. Obwohl dieses Modell, wie ja auch die meisten Ökonomen wissen, der Realität sicher nicht entspricht, besitzt es große Attraktivität, weil es erstens wegen seiner Einfachheit leicht anwendbar ist und rechenbar gemacht werden kann und zweitens für manche Bereiche des sozialen Handelns in der Tat sehr fruchtbar und erklärungskräftig ist. Das gilt vor allem für jene Bereiche, in denen die Beteiligten tatsächlich in erster Linie ihren eigenen Vorteil verfolgen, ohne auf andere viel Rücksicht zu nehmen, wie etwa auf Wettbewerbsmärkten. Doch wie auch immer, das Modell der rationalen Nutzenmehrung hat sich im Laufe der Zeit, vor allem seit dem Entstehen der Neoklassik, in der Ökonomik so gut wie vollständig durchgesetzt: Nicht nur wurde es auf alle Bereiche des ökonomischen Handelns, ja auch weit darüber hinaus, zur Anwendung gebracht (dies allerdings um den hohen Preis eines weitgehenden Realitätsverlusts eines Teils der ökonomischen Theorie), sondern es wurde auch zum Tragpfeiler der Wohlfahrtsökonomik gemacht, deren *Konzept der Effizienz* das maßgebliche Wertkriterium der normativen Ökonomik zur Bewertung wirtschaftlicher Situationen und wirtschaftspolitischer Maßnahmen darstellt (vgl. Külp 1975).

Bis um 1900 war es in der Ökonomik weithin üblich, die Wohlfahrt, nämlich das wirtschaftliche Wohlergehen einer Personenvielzahl, etwa eines Landes, im Lichte irgendeiner Konzeption des *kollektiven Gesamtnutzens* aller beteiligten Individuen im Sinne der – in Großbritannien, dem Mutterland der modernen Ökonomik dominierenden – utilitaristischen Ethik zu beurteilen (vgl. Bohnen 1964). Das utilitaristische Prinzip der Gesamtnutzenmehrung, das übrigens nicht nur als Effizienzkriterium, sondern auch als oberstes Moralprinzip fungieren sollte, ist jedoch mit zahlreichen Problemen verbunden. Dazu gehört neben seiner unerfüllbaren Voraussetzung eines interpersonell einheitlichen Nutzenmaßes auch seine kollektivistische Schlagseite, die sich mit der Annahme individueller Vorteilssuche nicht gut verträgt. Aus diesem Grund hat dieses Prinzip rasch an Boden verloren, nachdem Vilfredo Pareto (1909) ein alternatives Effizienzprinzip vorgeschlagen hatte, das viel plausibler erschien. Das ist das *Pareto-Kriterium*, dem zufolge ein sozialer Zustand vor anderen Zuständen jedenfalls dann den Vorzug verdient, wenn er zumindest einer der beteiligten Personen zum Vorteil gereicht bzw. von ihr vorgezogen wird, ohne für andere von Nachteil zu sein, wobei die Vorteile und Nachteile gewöhnlich wiederum nur als absolute Zugewinne oder Verluste der Beteiligten ohne Rücksicht auf deren relativen Positionen konzipiert werden (vgl. Rowley/Peacock 1975, 7 ff; Ng 1979, 30 ff). Mit Hilfe dieses Kriteriums kann gezeigt werden, dass Märkte von unüberbietbarer Effizienz sind, allerdings nur, wenn sie perfekte Wettbewerbsmärkte sind, die in der Realität nicht vorkommen; und es kann mit ihm auch gezeigt werden, dass es Marktversagen im Sinne von Effizienzgebrechen gibt, die unter Umständen politische Maßnahmen zur Korrektur des Marktgeschehens als angebracht erscheinen

lassen, sofern diese Maßnahmen selber Erfordernissen der Effizienz genügen. Da das Pareto-Kriterium jedoch nicht greift, wenn es um Effizienzvergleiche zwischen sozialen Zuständen geht, von denen jeder einem Teil der Beteiligten Vorteile bringt, aber für andere von Nachteil ist, wird für solche Zustandsvergleiche ein anderes Kriterium verwendet, das *Kaldor-Hicks-Kriterium*, das zwar einerseits einen breiteren Anwendungsbereich hat, weil es auch die Bewertung von Zustandsveränderungen ermöglicht, bei denen es Gewinner und Verlierer gibt, andererseits aber schwieriger anzuwenden ist, weil es, anders als das Pareto-Kriterium, interpersonelle Nutzenvergleiche erfordert. Es besagt nämlich, dass ein sozialer Zustand vor anderen dann den Vorzug verdient, wenn er einigen der Beteiligten so große Gewinne bringt, dass es ihnen möglich wäre, jene Personen, die in ihm schlechter fahren als in einem der anderen Zustände, zu entschädigen (Kaldor 1939; Hicks 1939; dazu Külp 1975, 109 ff). Obwohl beide Kriterien keineswegs selbstverständlich und ohne Probleme sind, kann man sie, wenn auch mit gewissen Einschränkungen, dennoch als halbwegs plausible Annäherungen an die Idee der sozialen Effizienz betrachten, zumal derzeit keine besseren Alternativen zur Verfügung stehen.

Das Konzept der Effizienz ist nun, meine ich, zugleich das Band, das die positive und die normative Ökonomik, so wie sie heute verstanden und betrieben werden, verbindet und zu einer methodisch einheitlichen Disziplin verknüpft. Denn dieses Konzept kann sowohl in *deskriptiver* Funktion zur Beschreibung und Erklärung ökonomischer Aktivitäten und Prozesse als auch in *normativer* Funktion zur Bewertung ökonomischer Verhältnisse verwendet werden. Wenn nämlich soziale Effizienz als eine Form der individuellen Vorteilsverfolgung auf der Ebene kollektiven Entscheidens konzipiert wird, dann erscheint es nicht nur plausibel, dass sie das soziale Verhalten der Menschen zumindest bis zu einem gewissen Grade zu *erklären* vermag, weil angenommen werden kann, dass sich die Menschen, insoweit sie rational sind, tatsächlich von Effizienzerwägungen leiten lassen, sondern es liegt auch nahe, sie zugleich als normative Richtlinie sozialen Handelns zu verstehen, weil die Effizienz der Ergebnisse dieses Handelns im Lichte der faktischen Präferenzen aller jeweils Beteiligten auch als *erstrebenswert* erscheint. Die aus der Vereinigung beider Verwendungsrichtungen des Konzepts der Effizienz resultierende methodische Einheitlichkeit und Geschlossenheit der Ökonomik dürfte wohl auch ein Grund für deren Tendenz sein, wirtschaftliche Aktivitäten, Prozesse und Systeme mehr oder minder ausschließlich unter Gesichtspunkten der Effizienz zu betrachten und dabei die Maßstäbe von Moral und Gerechtigkeit weitgehend außer Acht zu lassen, wenn nicht überhaupt zu vergessen. Im Allgemeinen und mit gewissen Einschränkungen kann man also wohl sagen, dass sich der Fokus der normativen Ökonomik im Laufe der Entwicklung der modernen Wirtschaftstheorie zunehmend auf den der Effizienz verengt hat.

Mit dieser Verengung ihres normativen Fokus geht nun abermals eine erstaunliche Ausdehnung des Gegenstandsbereichs der Ökonomik Hand in Hand: Deren Vertreter schicken sich an, das Modell ökonomischer Handlungsrationalität auf alle Bereiche menschlichen Handelns zur Anwendung zu bringen, und sie meinen, dieses Handeln damit nicht nur besser erklären zu können als andere Sozialwissenschaften, sondern auch angemessener leiten zu können als die traditionelle ethische Doktrinen (siehe Becker 1982; McKenzie/Tullock 1984; Ramb/Tietzel

1993; Kirchgässner 2008). Diese Entwicklung, für die sich der Name „Ökonomischer Imperialismus“ eingebürgert hat, vollzieht sich im Gefolge der Debatte über den Gegenstand der Ökonomik, die mit der neoklassischen Wende einsetzt. Hielten es die Denker der klassischen Politischen Ökonomie offenbar für selbstverständlich, dass die Ökonomik mit der Sphäre des Wirtschaftslebens mit allen seinen Aspekten einen mehr oder minder klar definierten, wenn auch faktisch mit anderen Bereichen der sozialen Welt zusammenhängenden Gegenstand hat, so kamen mit der wachsenden Verbreitung des Modells rationalen Handelns im Sinne individueller Vorteilsverfolgung Zweifel darüber auf, erstens, weil dieses Modell ja grundsätzlich auf das Handeln von Menschen in allen Feldern des sozialen Lebens angewendet werden kann, und zweitens, weil es auch keineswegs einfach ist, ökonomische Tatsachen von anderen sozialen Tatsachen abzugrenzen (siehe Jochimsen/Knobel 1971). In der Folge ist es üblich geworden, das Prädikat „ökonomisch“ neben seiner alten, auf wirtschaftliche Tatsachen bezogenen Bedeutung überdies in einer zweiten, neuen Bedeutung zu verwenden, in der es „rational“ im Sinne des ökonomischen Verhaltensmodells meint und auf jedes menschliche Handeln anwendbar ist (vgl. Robbins 1962, 12 ff; Coase 1978; Becker 1982, 1 ff). Und dies machte es für die Ökonomik möglich, sich nicht auf Sphäre der Wirtschaft zu beschränken, sondern die ganze soziale Welt ins Visier zu nehmen.

Ich fasse die Ergebnisse meiner Ausführungen zur Ökonomik, insoweit sie für die nachfolgende Erörterung über deren Verhältnis zur Ethik relevant sind, in Kürze zusammen. Ursprünglich und bis weit in die Neuzeit hinein ist die Ökonomik ein Zweig des praktischen Denkens, der auf die Bereitstellung von Anleitungen für die zweckmäßige Regelung und Verwaltung zunächst kleiner wirtschaftlicher Betriebe, dann aber auch größerer Wirtschaftseinheiten und schließlich ganzer Volkswirtschaften zielt, wobei die Ziele der wirtschaftlichen Rentabilität und Produktivität im Vordergrund stehen, aber noch in den Zusammenhang weiter reichender Erwägungen, vor allem solchen von Sitte, Moral und Gerechtigkeit eingebettet sind. Erst nachdem sich in Gestalt der Lehren der klassischen Politischen Ökonomie und später der Neoklassik eine relativ umfassende und systematisch kohärente ökonomische Theorie entwickelt hat, kommt es zu einer deutlichen Differenzierung zwischen normativer und positiver Ökonomik, die allerdings durch die ihnen gemeinsamen Konzepte der individuellen Handlungsrationalität und der sozialen Effizienz zusammengehalten werden. Doch gerade diese Gemeinsamkeit, der die Wirtschaftswissenschaften nicht zuletzt ihre methodische Einheit verdanken, bedingt zugleich eine Verengung der Perspektive der normativen Ökonomik auf den Gesichtspunkt der Effizienz, was vor allem dann als problematisch erscheint, wenn diese Perspektive zugleich verabsolutiert wird und andere wichtige normative Erwägungen verdrängt.

4. Interdependenzen

Es ist ziemlich offensichtlich, dass zwischen Ethik und Ökonomik vielfältige Gemeinsamkeiten, Unterschiede und Zusammenhänge bestehen, deren Beschaffenheit allerdings wesentlich davon abhängt, wie die Konzepte von Ethik und Ökonomik näher verstanden werden. Gemäß ihrem

ursprünglichen, bis um 1800 weithin geteilten Verständnis, nach dem beide als umfassende, alle für das individuelle Handeln und das soziale Leben der Menschen beachtlichen Gesichtspunkte einschließende Lehren betrachtet wurden, war es wohl plausibel und offenbar auch üblich, die Ökonomik als ein Spezialgebiet der Ethik oder zumindest als ein sich mit ihr stark überlappendes Feld des praktischen Denkens zu betrachten. Doch das Verständnis beider Konzepte hat sich seither erheblich gewandelt, und dies nicht zufällig, sondern aus guten Gründen. Denn der Bedeutungswandel dieser Konzepte reflektiert zum einen die zunehmende Differenzierung der modernen sozialen Welt in verschiedene Sphären des sozialen Handelns, die jeweils eigenen Gesetzmäßigkeiten unterliegen und besonderer Regelung bedürfen, zum anderen aber auch die wachsende Spezialisierung der wissenschaftlichen Disziplinen, die diese Gesetzmäßigkeiten erforschen und über ihre angemessene Regelung räsonieren. Infolgedessen hätte es auch wenig Sinn, das Rad der Geschichte zurückdrehen zu wollen, um das vergangene Verständnis von Ethik und Ökonomik zu neuem Leben zu erwecken. So gut waren die alten Zeiten auch wieder nicht!

Ich werde daher im Folgenden von der heute vorherrschenden Auffassung von Ethik und Ökonomik ausgehen, der zufolge *Ethik* sich mit den Erfordernisse von *Moral und Gerechtigkeit* im Hinblick auf alle Bereiche des sozialen Lebens befasst, während (normative) *Ökonomik* die soziale Welt vor allem im Lichte *individueller Vorteilssuche und sozialer Effizienz* betrachtet, wobei sie traditionell in erster Linie auf die Sphäre der Wirtschaft fokussiert, aber teilweise auch auf andere Bereiche des sozialen Lebens auszugreifen sucht. Daraus gehen auch schon die wesentlichen begrifflichen Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Ethik und Ökonomik hervor. Ihre zentrale Gemeinsamkeit ist die weitgehende Überlappung des Gegenstands ihrer praktischen Erwägungen, da sich die Felder des sozialen Handelns, auf die sie sich beziehen, zumindest zum Teil (Wirtschaft) oder sogar zur Gänze (soziale Welt insgesamt) decken. Ihre grundlegende Differenz besteht in der unterschiedlichen Perspektive oder Zielrichtung ihrer Erörterungen: pocht die Ethik auf Moral und Gerechtigkeit, so setzt die Ökonomik auf soziale Effizienz. Um diese Differenz richtig zu verstehen, ist es hilfreich, den Unterschied zwischen Moral und Effizienz näher zu betrachten.

Der Unterschied lässt sich meines Erachtens am besten an zwei variablen Elementen festmachen, die sowohl Erwägungen der Effizienz als auch solche der Moral kennzeichnen: das sind einerseits die jeweiligen *Referenz- oder Anfangszustände*, von denen aus soziale Verhältnisse bewertet werden, und andererseits die *individuellen Präferenzen*, die der Bewertung solcher Verhältnisse zugrunde liegen. *Effizienzerwägungen* dienen dazu, soziale Zustände hinsichtlich ihrer Zweckmäßigkeit für die Gesamtheit der beteiligten Individuen im Lichte ihrer tatsächlichen Zwecke zu bewerten, in welcher Lage sich diese Individuen auch immer gerade befinden und welche Zwecke sie verfolgen mögen. Infolgedessen kann der Referenzzustand, von dem aus die in Betracht kommenden Zustände verglichen werden, nur der jeweilige *Status quo* sein, der Zustand also, in dem sich die Individuen gerade befinden, und die Bewertung der verfügbaren Alternativen kann sich nur an den *faktischen Präferenzen* der Beteiligten bemessen. Demgegenüber zielen Erwägungen der Moral darauf ab, soziale Verhältnisse im Hinblick auf ihre Annehmbarkeit für alle beteiligten und möglicherweise betroffenen Individuen aus

unparteiischer Sicht zu bewerten, wozu es erforderlich ist, den Status quo als wie auch die faktischen Präferenzen der Individuen zu transzendieren. Als Referenzzustand moralischer Erwägungen muss daher ein Zustand der *anfänglichen Gleichbefindlichkeit* aller Betroffenen (statt des Status quo) hypothetisch angenommen werden, und die Bewertung der verfügbaren Alternativen muss mit Blick auf die *allgemein geteilten Interessen* aller Betroffenen, etwa deren Grundbedürfnisse (nicht ihrer faktischen Präferenzen), vorgenommen werden..

Davon ausgehend möchte ich mich nun der Frage nach dem Verhältnis zwischen Ethik und Ökonomik zuwenden. Diese Frage kann allerdings nicht mehr ohne weiteres im Wege einer Analyse ihres begrifflichen Verständnisses beantwortet werden, weil es darüber keine Einigkeit gibt. Da es deshalb nicht möglich ist, dieses Verhältnis durch den Verweis auf allgemein gebräuchliche oder weithin übliche Begriffsverwendungen klären zu wollen, möchte ich die nach meinem Dafürhalten wesentlichen Positionen zu dieser Frage diskutieren, um vielleicht auf diesem Wege zur Klärung der Beziehungen zwischen Ethik und Ökonomik beitragen zu können. In diesem Zusammenhang möchte ich nur noch daran erinnern, dass in der Ethik gewöhnlich angenommen wird, dass eine klare Rangordnung zwischen den diversen Arten von Richtlinien des individuellen Handelns und des kollektiven Entscheidens besteht, der zufolge die verpflichtenden Richtlinien von Moral und Gerechtigkeit Vorrang anderen Erwägungen, vor allem auch jenen des individuellen Vorteilsstrebens und der sozialen Effizienz besitzen. Da diese Annahme jedoch mit einigen der zu besprechenden Auffassungen in Widerspruch zu stehen scheint, werde ich sie im Verlauf der weiteren Ausführungen präzisieren müssen.

Ich denke, dass man die Auffassungen zum Verhältnis von Ethik und Ökonomik im Großen und Ganzen in 5 Positionen einteilen kann, die ich einfachheitshalber mit den folgenden Kurznamen ansprechen möchte: (1) Separation, (2) Reduktion, (3) Harmonisierung, (4) Trade-off und (5) Komplementarität. Ich will sie der Reihe nach betrachten.

(1) Die Position, die ich als *Separation* bezeichne, beruht auf der These, dass Ethik und Ökonomik getrennte Bereiche des praktischen Denkens sind, die nichts miteinander zu tun haben, weil die Welt der Wirtschaft ein autonomes System mit eigenen Gesetzen sei, die sich den Normen von Moral und Gerechtigkeit entziehen. Diese Position ist ziemlich exzentrisch, weshalb sie in uneingeschränkter Form nur selten vertreten wird, und wenn, dann meist von Autoren, die einem ethischen Relativismus anhängen, nach dem es allgemein gültige, d.h. weithin akzeptierte und gut begründete moralische Normen ohnehin nicht gibt. Zu diesen Autoren dürfte Niklas Luhmann (1988; 1993) zählen. Öfter begegnet man der Separationsthese in eingeschränkter Form, z.B. bei Max Weber, der meinte, der Kapitalismus sei wegen des unpersönlichen Charakters der Marktprozesse „ethisch nicht reglementierbar“, sondern nur mit Bezug auf seine allgemeinsten rechtlichen Rahmenbedingungen in einem begrenzten Maß einer Regelung nach ethischen Gesichtspunkten zugänglich (Weber 1972, 708 f; siehe dazu Wieland 1993b, 7 ff). Und zu dieser Ansicht tendieren auch die Exponenten einer „Ordonomik“, die meinen, dass nur die institutionelle Rahmenordnung einer Marktwirtschaft einer moralgeleiteten Gestaltung fähig sei, während es weder möglich noch nötig sei, die Aktivitäten der Menschen innerhalb einer

angemessen gestalteten Rahmenordnung moralischen Direktiven zu unterwerfen, da sie ohnehin von selber zu allgemein akzeptablen Ergebnissen führen würden (siehe Homann 1993; Pies 2009a).

Natürlich hat die Separationsthese eine gewisse Plausibilität, wenn angenommen wird, dass Normen von Moral und Gerechtigkeit weder begründbar sind, noch hinreichende Akzeptanz finden, um soziale Geltung zu besitzen. Aber diese Annahme ist unzutreffend, da in jeder sozialen Gruppe, jeder Gesellschaft, ja selbst im internationalen Raum ständig moralische Diskurse stattfinden, die zwar nicht immer, aber doch immer wieder in einen tragfähigen Konsens über gewisse grundlegende Erfordernisse von Moral und Gerechtigkeit münden. Infolgedessen ist die Separationsthese zumindest in ihrer uneingeschränkten Form ganz unplausibel. Aber auch die eingeschränkte Separationsthese scheint mir nicht überzeugend, weil keine noch so klug konstruierte wirtschaftliche Rahmenordnung in der Lage ist, moralisch unerwünschte oder skandalöse Aktivitäten zu verhindern. Auch wenn solche Aktivitäten durch moralische Appelle allein nicht unterbunden werden können, müssen sie doch moralischer Kritik unterworfen werden, um nach Wegen zu suchen, wie ihnen begegnet werden kann. Und nicht selten ist es möglich, ihnen durch Formen der Selbstorganisation sozialer Gruppierungen, wie Gewerkschaften, Unternehmensverbänden, Konsumentenvereine und zivilgesellschaftlichen Gruppen, entgegenzuwirken, ohne die Rahmenordnung zu verändern. Gleichwohl ist einzuräumen, dass der Separationsthese eine richtige Einsicht zugrunde liegt, nämlich die, dass die Moral sich nicht einfach über die realen Sachzwänge ökonomischer Systeme hinwegsetzen und alles fordern kann, was gut und schön wäre. Die Ethik sollte deshalb bei der Formulierung moralischer Forderungen den Tatsachen der menschlichen Natur im Allgemeinen und den Gesetzmäßigkeiten des Wirtschaftslebens im Besonderen gebührende Beachtung schenken, um nicht in eine moralisierende Rhetorik zu verfallen, die bestenfalls die Gemüter beruhigt oder schlimmstenfalls moralischen Zynismus nährt und in keinem Fall was bringt. Allerdings gilt auch umgekehrt, dass die Ökonomik sich hüten sollte, historisch kontingente und korrigierbare Fehlentwicklungen des Marktgeschehens auf angeblich eherne Gesetze zurückzuführen, um die Partikularinteressen wirtschaftlich mächtiger Gruppen gegen moralische Kritik zu schützen.

(2) Als *Reduktion* bezeichne ich die Auffassung, dass die Standards von Moral und Gerechtigkeit, insoweit sie begründet sind, letztlich auf Anleitungen der rationalen individuellen Vorteilsverfolgung bzw. der sozialen Effizienz zurückgeführt werden können, weshalb es eigenständige, von diesen Anleitungen unabhängige moralische Standards gar nicht gebe. Kurz: Was als Moral gilt, sei nichts weiter als Klugheit und Effizienz. Diese Auffassung nimmt also an, das Postulat, jede Person möge nach bestmöglicher Befriedigung ihrer langfristigen Interessen trachten, sei das *einzige* Prinzip rationalen Entscheidens, das allgemeiner Zustimmung fähig ist, und es fundiere auch eine *vollständige* normative Theorie menschlichen Handelns, einschließlich der Moral. Da man demzufolge nur dann guten Grund hat, sich irgendwelchen Verhaltensregeln zu unterwerfen, wenn dies im eigenen Interesse liegt, können soziale Normen, die für eine Personengesamtheit Verbindlichkeit beanspruchen, nur dann als begründet gelten, wenn es im übereinstimmenden Interesse aller beteiligten Personen liegt, sie als bindende Richtlinien des

sozialen Handelns anzunehmen. Zur Begründung *moralischer Normen*, die ja universelle Geltung besitzen sollen, ist daher zu zeigen, dass sie bei rechter Erwägung von allen Menschen übereinstimmend als verbindliche Richtlinien ihres Handelns deshalb akzeptiert werden sollten, weil ihre allgemeine Befolgung letztlich im vernünftigen Selbstinteresse jedes Einzelnen liegt. Das Hauptargument dafür, dass eben dies der Fall ist, besteht im Hinweis auf das von Thomas Hobbes aufgezeigte Grundproblem sozialer Ordnung, das Kooperationsproblem von der Art des Gefangenen-Dilemmas, aufgrund dessen die uneingeschränkte Verfolgung des jeweils eigenen Selbstinteresses seitens jedes Einzelnen zu unerwünschten Ergebnissen führt, die sich vermeiden lassen, wenn sich alle entsprechenden Verhaltenseinschränkungen fügen. Zu den Autoren, die moralische Normen auf diesem Wege auf Effizienz, nämlich auf ihre Vorzugswürdigkeit im übereinstimmenden Interesses aller, zu reduzieren versuchen, gehören, um nur einige zu nennen, John Mackie (1977), Richard Posner (1981), Norbert Hoerster (1983; 2008), Hartmut Kliemt (1985), David Gauthier (1986) und Rainer Hegselmann (1988).

Die Reduktionsthese hat einen gewissen Reiz, weil sie alle Handlungserwägungen auf eine einheitliche Grundlage stellt und die Moral auf glückliche Weise mit dem Selbstinteresse aller Einzelnen in Einklang bringt. Aber leider geht ihre Rechnung nicht auf. Denn ob und inwieweit es für Akteure, die nur ihre eigenen, wenn auch wohlüberlegten Interessen verfolgen, rational ist, sich allgemein bindenden Verhaltensnormen zu unterwerfen, hängt von *kontingenten Umständen* ab, so vor allem von den jeweils bestehenden Kräfteverhältnissen und den individuellen De-facto-Präferenzen. Wenn man von einer Situation ausgeht, in der alle Beteiligten gleichartige Interessen haben, etwa nach Sicherheit und Freiheit streben, und ungefähr gleiche Ressourcen besitzen, so dass unter ihnen relativ ausgewogene Kräfteverhältnisse bestehen, dann leuchtet ein, dass es im vernünftigen Interesse aller Beteiligten liegt, ihr Zusammenleben durch soziale Normen zu regeln, die alle gleichermaßen binden und ihnen gleiche Verhaltensbeschränkungen auferlegen, so insbesondere die allgemein anerkannten Pflichten der Nichtschädigung und wohl auch gewisse Pflichten zur wechselseitigen Hilfe. In diesem Fall besteht in der Tat eine Konvergenz zwischen Klugheit und Moral, weil schon die Klugheit die allseitige Anerkennung sozialer Regeln empfiehlt, die aus unparteiischer Sicht im gleichen Interesse aller liegen. Nehmen wir nun aber an, dass Akteure aufeinander treffen, zwischen denen es erhebliche Ungleichheiten gibt, weil sie über sehr ungleiche Kräfte und Mittel verfügen. Dass auch in diesem Fall eine Übereinstimmung über Regeln des wechselseitigen Verhaltens zustande kommt, die auch nur bescheidensten Erfordernissen moralischer Allgemeinheit und Unparteilichkeit genügen, ist weder notwendig noch wahrscheinlich. Ja, es ist nicht einmal sicher, dass die Beteiligten überhaupt zu einer Übereinstimmung über irgendwelche Regeln gelangen, weil es jenen, die über viel stärkere Bataillone verfügen, als vorteilhafter erscheinen mag, die Schwächeren auszurotten statt eine friedliche Koexistenz mit ihnen zu suchen. Doch selbst wenn alle Beteiligten einen Krieg, in dem das Gesetz blanker Gewalt regiert, vermeiden und lieber in einer geregelten sozialen Ordnung leben möchten, die ihnen zumindest ein gewisses Maß an Sicherheit gewährt, ist zu erwarten, dass die bestehenden Ungleichheiten auf die Regeln der resultierenden Ordnung durchschlagen. Denn da jede Partei nur dann Grund hat, einer sozialen Ordnung zuzustimmen, wenn sie damit insgesamt besser fährt als ohne sie, werden die Überlegenen, die im Kriegsfall

das Recht des Stärkeren auf ihrer Seite haben, auch entsprechend mehr Vorteile fordern können als die Schwachen. Infolgedessen werden die Regeln, über die sich eigennützige Akteure bei ungleichen Ausgangsverhältnissen verständigen werden, weder die unpersönliche Allgemeinheit moralischer Normen aufweisen, noch deren unbedingte Geltung beanspruchen können. Dennoch sind die diversen Bemühungen, die Reduktionsthese zu begründen, nicht ohne Meriten. Denn sie zeigen nicht nur, dass es zwischen Moral und Effizienz Berührungspunkte gibt, sondern sie helfen auch, die Bedingungen zu identifizieren, unter denen Moral und Effizienz entweder konvergieren oder in Widerspruch geraten (vgl. Koller 1983; 1994).

(3) Die Position, die ich als *Harmonisierung* anspreche, geht davon aus, dass es eigenständige Erfordernisse von Moral und Gerechtigkeit gibt, und sie räumt auch ein, dass sie unter gewissen Bedingungen mit jenen der Effizienz in Widerspruch geraten können, sie behauptet aber, dass Effizienz und Moral doch insofern harmonisieren, als sie sich durch die Institutionalisierung einer entsprechenden Rahmenordnung des sozialen und ökonomischen Handelns, nämlich durch die Marktordnung, stets in Einklang bringen lassen. Die Argumentation für diese Position ähnelt jener für die Reduktionsthese über weite Strecken. Denn auch sie setzt darauf, dass rationale Akteure, seien sie Individuen oder Kollektive, die ihre langfristigen Interessen auf kluge Weise verfolgen, angesichts der Fallen uneingeschränkt egoistischer Vorteilsverfolgung gut daran tun, mit anderen zu ihrem wechselseitigen Vorteil zu kooperieren und sich zu diesem Zweck entsprechenden Verhaltensregeln zu unterwerfen, die alle gleichermaßen binden. Die Harmonisierungsthese weicht aber von der Reduktionsthese insofern ab, als ihre Vertreter, wie übrigens schon Hobbes (1976), die Besonderheit moralischen Denkens, vor allem sein Streben nach einer unparteiischen Urteilsbildung, anerkennen, obwohl sie bezweifeln, dass moralische Richtlinien etwas ausrichten können, wenn sie nicht zugleich mit dem Selbstinteresse der Einzelnen in Einklang stehen oder sogar mit ihm in Konflikt stehen. Ein kraftvolles Bekenntnis zur Harmonisierungsthese kommt von Andreas Suchanek (2001, 30), der sogar die Aufgabe der ökonomischen Ethik darin sieht, die Bedingungen der Möglichkeit zu erkunden, „wie Moral und Eigeninteresse im Falle ihres Konflikts miteinander kompatibel bzw. füreinander fruchtbar gemacht werden können“. Deutliche Anklänge an diese Auffassung finden sich auch in den Schriften von Karl Homann (1992; 1993), Peter Koslowski (1988; 1991) und Ingo Pies (2009a; 2009b).

Die Harmonisierungsthese ist zwar sicher weniger anfechtbar als die Reduktionsthese, schon deswegen, weil sie viel moderater ist, kann meines Erachtens aber doch nicht überzeugen. Ich bestreite natürlich nicht, dass die institutionelle Rahmenordnung des Gesellschafts- und Wirtschaftslebens nach Möglichkeit in effizienter Weise so gestaltet werden sollte, dass sie das rationale Selbstinteresse der Einzelnen mit weithin akzeptierten oder als begründet erscheinenden Erfordernissen von Moral und Gerechtigkeit in Einklang bringt, wozu sie ja unter anderem auch entsprechende Sanktionsmechanismen braucht. Doch dieses Postulat berechtigt nicht zu der in der Harmonisierungsthese zum Ausdruck kommenden Zuversicht, dass Moral und Effizienz in einer wohlgeordneten Marktwirtschaft in hohem Maße harmonisieren oder zumindest weitgehend konvergieren. Diese Zuversicht beruht nämlich auf der Annahme, dass in der Wirtschaftswelt im

Großen und Ganzen ein annähernd symmetrisches Gleichgewicht der Kräfte besteht, aufgrund dessen sich die nach ihrem eigenen Vorteil strebenden Akteure ohne weiteres auf Regeln ihres sozialen Handelns einigen können, die den Anforderungen von Moral und Gerechtigkeit entsprechen. Doch diese Annahme geht weit an der Realität der sozialen Welt einschließlich jener der bestehenden Marktwirtschaften vorbei, zwischen deren individuellen und kollektiven Akteuren allorten krasse Machtgefälle und Ungleichheiten bestehen, die es ganz und gar unwahrscheinlich machen, dass die partikularen Interessen der verschiedenen Parteien in eine Übereinstimmung über Verhaltensregeln münden, die aus unparteiischer moralischer Sicht als akzeptabel erscheinen. Wer in Anbetracht dieser Verhältnisse die Harmonie von Effizienz und Moral behauptet, muss die Anforderungen der Moral so niedrig halten, dass man wohl eher auf sie verzichten sollte, weil die Rede von Moral dann ohnehin nur mehr dazu gut sein kann, die herrschenden Verhältnisse zu beschönigen.

(4) Die These eines *Trade-off* zwischen Moral und Effizienz geht von vorneherein davon aus, dass die Erwägungen von Moral und Gerechtigkeit einerseits und die der Effizienz andererseits jeweils selbständige Formen des praktischen Denkens sind, deren Anforderungen zumindest gelegentlich in Konflikt geraten. Als ein typischer Fall eines solchen Konflikts gilt ein effizienter Marktwettbewerb, der zwar die wirtschaftliche Produktivität stimuliert und die ökonomische Wertschöpfung steigert, aber gerade wegen seiner systemischen Dynamik nicht selten zu sozialen Ungleichheiten führt, die im Lichte weithin akzeptierter Vorstellungen der sozialen Gerechtigkeit als ungerecht und korrekturbedürftig erscheinen. In solchen Fällen sollte, so meint die Trade-off-These, zwischen den Zielen der wirtschaftlichen Effizienz und der sozialen Gerechtigkeit abgewogen werden, um einen Kompromiss zu finden, der beiden Zielen halbwegs Rechnung trägt. Um wenigstens einige Vertreter dieser Auffassung zu nennen, die in der Ökonomik weit verbreitet zu sein scheint, erwähne ich nur Arthur Okun (1975), das Autorenkollektiv Fritsch, Wein und Evers (2001) und Peter Weise (2002).

Die Trade-off-These scheint mir irgendwie rätselhaft: Einerseits klingt sie ganz vernünftig, da sie in Fällen des Konflikts zwischen Effizienz und Moral den Erfordernissen beider zumindest halbwegs zu genügen sucht, andererseits aber widerspricht sie der weithin geteilten und meines Erachtens auch begründeten Intuition, dass den Forderungen der allgemeinen Pflichtmoral und der Gerechtigkeit Vorrang vor der Effizienz zukommt. Der zuletzt genannte Umstand spricht zumindest dafür, dass die These nicht ohne Einschränkungen stimmen kann. Denn immerhin scheint es einige fundamentale Normen von Moral und Gerechtigkeit zu geben, denen nach allgemeiner Ansicht Priorität vor Effizienzerwägungen zukommt, wie z.B. das Verbot der Sklaverei, das die Versklavung von Menschen auch dann ausschließt, wenn sie unter den gegebenen Umständen nicht nur im Interesse sowohl der potentiellen Sklavenhalter, sondern auch der potentiellen Sklaven liegen würde, oder das Recht auf ein Existenzminimum, das es einer vermögenden Gesellschaft wohl verbietet, Arbeitslose verhungern zu lassen, selbst wenn sie ihre Not selbst verschuldet haben. Der Fall liegt freilich anders, wenn Erfordernisse der Effizienz mit sehr anspruchsvollen Forderungen, die im Namen von Moral und Gerechtigkeit erhoben werden, in Konflikt stehen. In solchen Fällen mag ein Trade-off als angebracht

erscheinen, wenn jene Forderungen variablen Charakter haben, aufgrund dessen sie mit dem Grad ihrer Erfüllung an Gewicht verlieren. Es kommt aber auch vor, dass es starke und unzweifelhafte Effizienzgründe für eine Regelung gibt, während zugleich schwache und schwankende moralische Gründe gegen sie sprechen. Da es in derartigen Fällen kaum vernünftig wäre, den moralischen Gründen absoluten Vorrang einzuräumen, scheint also auch hier ein Trade-off zwischen Moral und Effizienz das Beste sein, was man tun kann. Aber vielleicht könnte man auch den Versuch unternehmen, die Erfordernisse von Moral und Gerechtigkeit soweit zu präzisieren, dass klar wird, in welchem Umfang sie absolute Priorität vor Effizienzerwägungen haben und wo sie das Anspruchsniveau verpflichtenden moralischer Normen überschreiten. Allerdings wird es sicher nicht leicht sein, darüber einen für den politischen Diskurs tragfähigen Konsens zu erzielen.

(5) Die Auffassung, die ich *Komplementarität* nenne, geht davon aus, dass Ethik und Ökonomik zwei verschiedene, einander ergänzende Weisen des praktischen Denkens sind, die sich auf die soziale Welt im Allgemeinen und die Welt der Wirtschaft im Besonderen unter verschiedenen, jeweils partialen normativen Gesichtspunkten beziehen, nämlich dem Gesichtspunkt von Moral und Gerechtigkeit einerseits und dem Gesichtspunkt individueller Handlungsrationalität und sozialer Effizienz andererseits, aber wegen der Begrenztheit beider Perspektiven in einen dialogischen Diskurs treten müssen, um zu einer ausgewogenen Gesamtbewertung sozialer und wirtschaftlicher Verhältnisse zu kommen. So allgemein formuliert, scheint diese Auffassung keineswegs originell und mit zweien der zuvor besprochenen Positionen, der Harmonisierungs- und der Trade-off-These, weitgehend kompatibel. Doch so wie ich die Komplementaritätsthese verstehe, hebt sie sich von diesen Positionen in einigen Punkten ab: Im Unterschied zur Harmonisierungsthese nimmt sie erstens zur Kenntnis, dass die aus unparteiischer Sicht als allgemein akzeptabel erscheinenden Erfordernisse von Moral und Gerechtigkeit unter den gegebenen Bedingungen der sozialen Realität häufig nicht mit den individuellen Eigeninteressen und der sozialen Effizienz harmonieren, sondern von ihnen mehr oder minder abweichen, weil es wegen der realen Machtungleichheiten und Asymmetrien zwischen Individuen und Gruppen äußerst unwahrscheinlich ist, dass deren wie auch immer wohlerrwogenen Partikularinteressen in einen Konsens über soziale Regeln münden, die den Anforderungen moralischer Unparteilichkeit entsprechen. Und zweitens anerkennt sie, anders als die Trade-off-These, das Postulat des prinzipiellen normativen Vorrangs der Erfordernisse von Moral und Gerechtigkeit vor Erwägungen der individuellen Vorteilssuche und der sozialen Effizienz, weil dieses Postulat eine notwendige Voraussetzung dafür ist, dass jene Erfordernisse überhaupt eine gewisse, wenn auch meist nur schwache Wirkung entfalten können. Ein Autor, dessen Arbeiten diese Auffassung des Verhältnisses von Moral und Effizienz reflektieren, ist Ulrich Thielemann (2009; 2010).

Ich plädiere dafür, das Verhältnis von Ethik und Ökonomik im Sinne der Komplementaritätsthese zu konzipieren. Daraus ergeben sich für beide Felder mehrere praktische Konsequenzen. Eine naheliegende Konsequenz ist jedenfalls die, dass Ethik nicht ohne Kenntnis der Ökonomik und normative Ökonomik nicht ohne Berücksichtigung der Ethik betrieben werden kann. Einerseits erfordert eine sachgerechte ethische Erörterung ökonomischer Sachverhalte nicht nur die

Kenntnis der wesentlichen Ergebnisse der positiven Ökonomik bezüglich der jeweils relevanten Tatsachen und Gesetzmäßigkeiten des Wirtschaftslebens, sondern auch ein hinreichendes Verständnis der normativen Grundsätze und praktischen Empfehlungen der normativen Ökonomik, um zu einer einigermaßen fundierten moralischen Bewertung dieser Sachverhalte zu gelangen. Andererseits sollte sich die normative Ökonomik der Begrenztheit ihrer auf Effizienz fokussierenden Perspektive bewusst sein, und sie sollte immer dann, wenn sie über die Grenzen ihrer Disziplin hinaus zu einer weiter gehenden, moralische Gesichtspunkte einschließenden Bewertung wirtschaftlicher Abläufe und Systeme oder gar zu Ratschlägen über deren Regelung und Gestaltung fortschreiten möchte, die jeweils relevanten gesellschaftlichen Moralvorstellungen, nicht zuletzt aber auch die grundlegenden Einsichten und Konzeptionen der philosophischen Ethik beachten. All das setzt in Anbetracht der hochgradigen Spezialisierung beider Disziplinen voraus, dass Fachkundige beider Felder einen andauernden interdisziplinären Dialog führen, in dem sie im wechselseitigen Austausch von Thesen und Argumenten ihre jeweils begrenzten Konzeptionen zu einer kohärenten Vorstellung zu verbinden suchen.

Diese Desiderate werden von der *Wirtschaftsethik* als akademischer Disziplin, die sich ja gerade darum bemüht, Ethik und Ökonomik in der beschriebenen Weise zu integrieren, wohl in hohem Maße erfüllt. Aber die Komplementaritätsthese, so wie ich sie verstehe, verlangt noch einiges mehr. Sie verlangt einen *kritischen Blick* auf die bestehenden wirtschaftlichen Verhältnisse, den ich in den Schriften des Mainstreams der akademischen Wirtschaftsethik weitgehend vermissem. Das überrascht auch gar nicht, da die Mehrzahl der namhaften Vertreter dieses Fachs einen theoretischen Ansatz vertreten, der auf die Harmonisierung von Moral und Effizienz zielt. Denn diese Zielsetzung verleitet dazu, die krassen Machtungleichheiten und enormen sozialen Unterschiede der Realität zu ignorieren, um ein symmetrisches Kooperationsgleichgewicht aller Beteiligten als erreichbar erscheinen zu lassen, oder aber die moralischen Anforderungen an die Wirtschaft auf ein Maß zu reduzieren, das die gravierenden sozialen Missstände, die sich allerorten verbreiten, als moralisch harmlos erscheinen lässt. Eine Sozial- und Wirtschaftsethik, die von der Komplementaritätsthese ausgeht, sieht anders aus: Sie wird auf das Eigenrecht der unparteiischen Perspektive der Moral gegenüber der zufälligen, weil ja stets nur die bestehende soziale Situation widerspiegelnden Perspektive der Effizienz pochen und danach trachten, Erfordernisse von Moral und Gerechtigkeit zu formulieren, die bei rechter Erwägung als allgemein annehmbar erscheinen, um das soziale und wirtschaftliche Geschehen in ihrem Lichte einer kritischen Bewertung zu unterziehen.

Literatur

Aristoteles (1981): *Politik*, übersetzt von Eugen Rolfes (1. Aufl. 1880), Neuausgabe Hamburg: Meiner.

Becker, Gary S. (1982): *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens* (amerikan. Orig. 1976), Tübingen: Mohr Siebeck.

Bohnen, Alfred (1964): *Die utilitaristische Ethik als Grundlage der modernen Wohlfahrtsökonomik*, Göttingen: Otto Schwartz.

Brunner, Otto (1956): „Das ‚ganze Haus‘ und die alteuropäische Ökonomik“ (Erstveröff. 1950), in: ders., *Neue Wege der Sozialgeschichte*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, S. 33-61.

Buchanan, Allan (1985): *Ethics, Efficiency, and the Market*, Totowa, NJ: Rowman & Allanheld.

Burkhardt, Johannes / Peter Spahn / Otto Gerhard Oexle (1992): „Wirtschaft“, in: *Geschichtliche Grundbegriffe*, hg. von O. Brunner, W. Conze u. R. Koselleck, Bd. 7, Stuttgart: Klett-Cotta, S. 511-594.

Coase, Ronald H. (1978). „Economics and Contiguous Disciplines“, *The Journal of Legal Studies* 7, S. 201-211.

Finley, Moses I. (1977): *Die antike Wirtschaft* (engl. Orig. 1973), München: dtv.

Fritsch, Michael / Thomas Wein / Hans-Jürgen Ewers (2001): *Marktversagen und Wirtschaftspolitik. Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns* (1. Aufl. 1993), 4. Aufl., München: Vahlen.

Gauthier, David (1986): *Morals by Agreement*, Oxford: Oxford University Press.

Habermas, Jürgen (1991): *Erläuterungen zur Diskursethik*, Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Hegselmann, Rainer (1988): „Wozu könnte Moral gut sein? oder Kant, das Gefangenendilemma und die Klugheit“, *Grazer Philosophische Studien* 30, S. 1-28.

Hicks, John R. (1939): „Foundations of Welfare Economics“, *Economic Journal* 49, S. 696-712.

Hobbes, Thomas (1976): *Leviathan* (engl. Erstveröff. 1651), hg. von Iring Fetscher (1. Aufl. 1966), Nachdruck Frankfurt – Berlin – Wien: Ullstein.

Hoerster, Norbert (1983): „Moralbegründung ohne Metaphysik“, *Erkenntnis* 19, S. 225-238.

Hoerster, Norbert (2008): *Was ist Moral? Eine philosophische Einführung*, Stuttgart: Reclam.

Höffe, Otfried (1996): *Aristoteles*, München: C.H. Beck.

Homann, Karl (1993): „Wirtschaftsethik. Die Funktionen der Moral in der modernen Wirtschaft“, in: Wieland 1993a, S. 32-53.

Homann, Karl / Franz Blome-Drees (1992): *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht (UTB).

Howald, Ernst (1981): *Ethik des Altertums* (Erstveröff. 1931), in: Ernst Howald, Alois Dempf u. Theodor Litt, *Geschichte der Ethik vom Altertum bis zum Beginn des 20. Jahrhunderts*, München – Wien: Oldenbourg, S. 3-64.

Jochimsen, Reimut / Helmut Knobel, Hg. (1971): *Gegenstand und Methoden der Nationalökonomie*, Köln: Kiepenheuer & Witsch.

Jodl, Friedrich (1930): *Geschichte der Ethik als philosophischer Wissenschaft* (1. Aufl. 1982), 2 Bde, 4. Aufl., Stuttgart: Cotta.

Kaldor, N. (1939): „Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility“, *Economic Journal* 49, S. 549-552.

Kant, Immanuel (1968): *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten* (Erstveröff. 1785), in: *Kant-Werkausgabe*, hg. von Wilhelm Weischedel, Bd. VII, Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 7-102.

Kirchgässner, Gebhard (2008): *Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* (1. Aufl. 1991), 3. Aufl., Tübingen: Mohr Siebeck.

Kliemt, Hartmut (1985): *Moralische Institutionen*, Freiburg - München: Alber.

Koller, Peter (1983): „Rationalität und Moral“, *Grazer Philosophische Studien* 20, S. 265-305.

Koller, Peter (1994): „Rationales Entscheiden und moralisches Handeln“, in: *Praktische Rationalität. Grundlagenprobleme und ethische Anwendung des rational choice-Paradigmas*, hg. von Julian Nida-Rümelin, Berlin – New York: de Gruyter, S. 281-311.

Koller, Peter (2001): „Zur Semantik der Gerechtigkeit“, in: ders. (Hg.), *Gerechtigkeit im politischen Diskurs der Gegenwart*, Wien: Passagen, S. 19-46.

Koller, Peter (2002): „Das Konzept des Gemeinwohls. Versuch einer Begriffsexplikation“, in: W. Brugger / S. Kirste / M. Anderheiden (Hg.), *Gemeinwohl in Deutschland, Europa und der Welt*, Baden-Baden: Nomos, S. 41-70.

Koller, Peter (2003): „Soziale Gerechtigkeit – Begriff und Begründung“, *Erwägen Wissen Ethik* 14, Heft 2, S. 237-250.

Koller, Peter (2005): „Klugheit, praktische Vernunft und Moral“, in: *Philosophia Practica Universalis. FS für Joachim Hruschka zum 70. Geburtstag* (Jahrbuch für Recht und Ethik Bd. 13), hg. von B. Sharon Byrd und Jan Joerden, Berlin: Duncker & Humblot, S. 221-235.

Koller, Peter (2010a): „Internationale Ordnung und globale Gerechtigkeit“, in: *Kosmopolitanismus. Zur Geschichte und Zukunft eines umstrittenen Ideals*, hg. von Matthias Lutz-Bachmann, Andreas Niederberger und Philipp Schink, Weilerswist: Velbrück, S. 277-305.

Koller, Peter (2010b): „Bausteine einer Theorie ökonomischer Gerechtigkeit“, in: *Freiheit – Natur – Religion. Studien zur Sozialethik*, hg. von Christian Spieß, Paderborn: Schöningh, S. 193-239.

Körner, Stephan (1976): *Experience and Conduct. A Philosophical Enquiry into Practical Thinking*, Cambridge: Cambridge University Press.

Koslowski, Peter (1988): *Prinzipien der Ethischen Ökonomie. Grundlegung der Wirtschaftsethik und der auf die Ökonomie bezogenen Ethik*, Tübingen: Mohr Siebeck.

Koslowski, Peter (1991): *Gesellschaftliche Koordination. Eine ontologische und kulturwissenschaftliche Theorie der Marktwirtschaft*, Tübingen: Mohr Siebeck.

Koslowski, Peter, Hg. (1992): *Neuere Entwicklungen in der Wirtschaftsethik und Wirtschaftsphilosophie*, Berlin – Heidelberg – New York: Springer.

Külp, Bernhard (1975): *Wohlfahrtsökonomik I: Die Wohlfahrtskriterien*, Tübingen – Düsseldorf: Mohr Siebeck – Werner.

Lichtblau, K. (1984): „Ökonomie, politische“, in: *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, hg. von Joachim Ritter und Karlfried Gründer, Bd. 6, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Sp. 1163-1173.

Luhmann, Niklas (1988): *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Luhmann, Niklas (1993): „Wirtschaftsethik – als Ethik?“, in: Wieland 1993a, S. 134-147.

Mackie, J.L. (1977): *Ethics. Inventing Right and Wrong*, Harmondsworth: Penguin.

McKenzie, Richard B. / Gordon Tullock (1984): *Homo Oeconomicus. Ökonomische Dimensionen des Alltags* (amerikan. Orig. 1978), Frankfurt – New York: Campus.

Ng, Yew-Kwang (1979): *Welfare Economics. Introduction and Development of Basic Concepts*, London: Macmillan.

- Nowell-Smith, P.H. (1954): *Ethics*, Harmondsworth: Penguin.
- Okun, Arthur M. (1975): *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*, Washington, DC: Brookings Institution.
- Pareto, Vilfredo (1909): *Manuel d'économie politique*, Paris: Girard & Brière.
- Pieper, Annemarie (1972): „Ethik“, in: *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, Bd. 2, hg. von Joachim Ritter, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Sp. 759-808.
- Pieper, Annemarie (1985): *Ethik und Moral. Eine Einführung in die praktische Philosophie*, München: C.H. Beck.
- Pieper, Annemarie (1990): „Ethik und Ökonomie: Historische und systematische Aspekte ihrer Beziehung“, in: B. Biervert / K. Held / J. Wieland (Hg.), *Sozialphilosophische Grundlagen ökonomischen Handelns*, Frankfurt a.M.: ??, S. 86-101.
- Pies, Ingo (2009a): *Moral als Heuristik. Ordonomische Schriften zur Wirtschaftsethik*, Berlin: Wissenschaftlicher Verlag.
- Pies, Ingo (2009b): *Moral als Produktionsfaktor. Ordonomische Schriften zur Unternehmensethik*. Berlin: Wissenschaftlicher Verlag.
- Posner, Richard A. (1981): *The Economics of Justice*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Pribram, Karl (1992): *Geschichte des ökonomischen Denkens* (amerikan. Orig. 1983), 1. Bd., Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Rabe, H. / U. Dierse (1984): „Ökonomie“, in: *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, hg. von Joachim Ritter und Karlfried Gründer, Bd. 6, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Sp. 1149-1162.
- Ramb, Bernd-Thomas / Manfred Tietzel, Hg. (1993): *Ökonomische Verhaltenstheorie*, München: Vahlen.
- Rawls, John (1971): *A Theory of Justice*, Cambridge, NJ: Harvard University Press.
- Robbins, Lionel (1962): *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (Erstausg. 1932), London – New York: Macmillan.
- Rowley, Charles K. / Alan T. Peacock (1975): *Welfare Economics. A Liberal Restatement*, London: Martin Robertson.
- Schefold, Bertram (1989): „Platon (428/427-348/347) und Aristoteles (384-322)“, in: Joachim Starbatty (Hg.), *Klassiker des ökonomischen Denkens*, 1. Bd., München: C.H. Beck, S. 19-55.

Schlick, Moritz (1984): *Fragen der Ethik* (Erstausg. 1930), hg. von Rainer Hegselmann, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Schumpeter, Joseph A. (1965): *Geschichte der ökonomischen Analyse* (amerikan. Orig. 1954), 1. Bd., Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Suchanek, Andreas (2001): *Ökonomische Ethik*, Tübingen: Mohr Siebeck.

Thielemann, Ulrich (2009): *System Error. Warum der freie Markt zur Unfreiheit führt*, Frankfurt/M.: Westend.

Thielemann, Ulrich (2010): *Wettbewerb als Gerechtigkeitskonzept. Kritik des Neoliberalismus*, Marburg: Metropolis.

Weber, Max (1972): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie* (1. Aufl. 1921), hg. von Johannes Winckelmann, 5. Aufl., Tübingen: Mohr Siebeck.

Weise, Peter (2002): „Effizienz versus Gerechtigkeit: Tragweite und Folgen der Annahme eines Trade-offs“, in: Martin Held / Gisela Kubon-Gilke / Richard Sturn (Hg.), *Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik. Jahrbuch 1: Gerechtigkeit als Voraussetzung für effizientes Wirtschaften*, Marburg: Metropolis, S. 51-70.

Wieland, Josef, Hg. (1993a), *Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft*, Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Wieland, Josef (1993b): „Die Ethik der Wirtschaft als Problem lokaler und konstitutioneller Gerechtigkeit“, in: Wieland 1993a, S. 7-31.