Zur Relevanz der neueren empirischen Ökonomie für die Wirtschaftsethik

Johannes Wallacher, Hochschule für Philosophie, München

Einleitung

Der Ökonomie geht es wie anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen um die Beschreibung und Erklärung von menschlichem Sozialverhalten. Ungeachtet des gemeinsamen Forschungsgegenstandes ist die Beziehung der Ökonomie zur Psychologie wie auch zur Soziologie lange Zeit weniger durch interdisziplinäre Zusammenarbeit als durch ein spannungsreiches Nebeneinander geprägt gewesen. Die Sozialpsychologie betont die Bedeutung von Emotionen und inneren Antrieben für zwischenmenschliches Verhalten, auch im wirtschaftlichen Bereich. Dies ist durchaus plausibel, man denke nur an das Marketing, die Welt der Werbung oder das Geschehen auf den Finanzmärkten, wo Emotionen und Stimmungen mit Händen zu greifen sind. Auch das gängige Vokabular ist hier bereits vielsagend, wenn von Herdenverhalten, Ansteckungsgefahr oder irrationalen Übertreibungen die Rede ist.

Ungeachtet dessen blendet das Verhaltensmodell der Neoklassik mit seiner Modellfigur des Homo Oeconomicus alle psychologischen Faktoren und auch den sozialen Kontext des Menschen systematisch aus, und zwar primär aus methodischen Gründen.[1]. Ziel ist es, ein formales Modell nach dem Vorbild der Naturwissenschaften zu entwickeln, das theoretische Hypothesen und klare Prognosen über ökonomische Vorgänge ermöglicht. Der Homo Oeconomicus handelt rein zweckrational, d.h. er kennt alle Handlungsalternativen, die ihm zur Verfügung stehen, kann den daraus erwachsenden Nutzen ermessen und ist in der Lage, die Alternativen gemäß seiner Präferenzen konsistent zu ordnen.

Auf dieser Basis lässt sich ökonomisches Verhalten folgendermaßen modellieren: Der Homo Oeconomicus handelt nicht zufällig, sondern reagiert in systematischer und vorhersehbarer Weise auf externe Anreize, die durch beobachtbare Änderungen der Menge seiner ihm möglichen Handlungsalternativen hervorgerufen werden. Steigt der relative Preis (bzw. die Kosten) eines Gutes oder einer Handlung im Vergleich zu den Alternativen, wird von dem betreffenden Gut weniger nachgefragt oder die betreffende Aktivität vermindert. Umgekehrt wird bei relativer Kostensenkung dieses Gut attraktiver.

Dieses Vorgehen bietet einige Vorzüge, gerade wenn ökonomische Zusammenhänge nicht nur

---

[1] Kirchgässner, Gebhard, Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 2. Aufl., Tübingen 2000.

erklärt, sondern auch Handlungsempfehlungen für soziale Veränderungen gegeben werden sollen. Gemäß der ökonomischen Methode zielen diese nämlich nicht auf eine Änderung der Präferenzen von Akteuren, sondern einzig darauf, unerwünschte Handlungsalternativen ‚relativ teurer' und damit im Vergleich zu sozial gewollten ‚unattraktiver' zu machen. Dieser Ansatz wurde in den letzten Jahrzehnten auch weit über wirtschaftliche Fragen hinaus auf nahezu alle Bereiche zwischenmenschlicher Interaktion übertragen, wie zum Beispiel die Politik, das Recht oder die Moral, was die entsprechenden Vertreter selbst als "ökonomischen Imperialismus" bezeichnen[2]. Die so genannte Moralökonomik will z.B. auf dieser Basis, wirtschaftsethische Probleme allein auf der Basis von Eigeninteresseüberlegungen analysieren und lösen, indem sie moralische Ansprüche in Vorteilskalküle zu übersetzen sucht.[3] Das Anliegen, Verhaltensänderungen über veränderte Anreizstrukturen zu erreichen, kann auch hier hilfreich sein, wenn man etwa moralisch erwünschte Verhaltensweisen durch entsprechende Ordnungsstrukturen attraktiver macht. Solche Klugheitsargumente können durchaus hilfreiche Nebenargumente sein. Zwischen persönlichem Vorteilsstreben und moralischem Handeln besteht jedoch eine Kluft, die begründungstheoretisch nicht überzeugend überwunden werden kann.[4] Daher lassen sich Fragen der Moral oder sozialer Präferenzen allgemein kaum allein auf der Basis von ökonomischen Anreizstrukturen angemessen erklären und verstehen.

Mit der stetigen Ausweitung des Gegenstandsbereichs ist auch das Unbehagen am Alleinvertretungsanspruch des ökonomischen Ansatzes zur Erklärung aller Formen zwischenmenschlicher Interaktionen gestiegen. Das zugrunde liegende Modell und seine Verhaltensannahmen werden selbst von einflussreichen Ökonomen nicht nur mehr grundsätzlich angefragt.[5] Das Unbehagen hat in den letzten Jahrzehnten zu einem wachsenden Interesse an einer stärker empirisch fundierten Wirtschaftstheorie geführt, welche gezielt die verschiedenen Antriebe menschlichen Verhaltens und so z.B. das komplexe Zusammenspiel von strategischen Interaktionen, sozialen Präferenzen und sozialen Normen auch für ökonomische Transaktionen analysiert.

---

2 Becker, G.S., Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, 2. Aufl., Tübingen 1993.

3 Vgl. dazu z.B. Homann, Karl/Suchanek, Andreas, Ökonomik. Eine Einführung, Tübingen 2000.

4 Vgl. z.B. Wolfgang Kersting, Der Markt – das Ende der Geschichte? Zur sozialphilosophischen Kritik des liberalökonomistischen Gesellschaftsmodells, in: Norbert Brieskorn/Johannes Wallacher (Hrsg.), Homo oeconomicus: Der Mensch der Zukunft?, Stuttgart 1998, 93-145, 114.

5 Vgl. grundlegend dazu Sen, Amartya, Rationalclowns: Eine Kritik der behavioristischen Grundlagen der Wirtschaftstheorie, in: K.-P. Markl (Hrsg.), Analytische Politikphilosophie und ökonomische Rationalität, Band 2, Opladen 1984, 200-229 (Orig.: Rationals Fools: A Critique of the Behavioral Foundation of Economic theory, in: Philosophy and Public Affair 6 (1977), 317-344).

Verbunden damit ist das Bemühen, Ökonomie und Sozialpsychologie wieder stärker anzunähern[6] und Methoden wie Einsichten der Sozialpsychologie zu nutzen, um ökonomische Zusammenhänge besser erklären zu können. Methodisch setzt die neuere empirische Ökonomie auf Experimente, die möglichst reale Verhältnisse simulieren, Befragungen und Beobachtungen.

Besonderes Aufsehen erregen die Forschungen zu „Happiness and Economics", mit der sich einige Wirtschaftswissenschaftler, wie Bruno Frey aus Zürich, Andrew Oswald aus Warwick oder Richard Layard von der London School of Economics, in den letzten Jahren intensiv beschäftigen[7]. Im Gegensatz zur ökonomischen Standardtheorie gehen diese Ökonomen davon aus, dass es möglich und lohnenswert sei, sich mit Glück[8] und seiner Verbindung zu ökonomischen Faktoren zu beschäftigen. Sie versprechen sich davon ein besseres Verständnis von individuellem Wohlergehen und gesellschaftlichem Wohlstand. Die ökonomische Glücksforschung erfährt öffentlich relativ viel Aufmerksamkeit erfährt, was auch dem allgemeinen „Glücksboom" zu verdanken sein dürfte.

Welche theoretischen und praktischen Folgen die Glücksforschung für Wirtschaftstheorie und die Wirtschaftsethik hat, ist allerdings noch nicht abzusehen, auch weil sie unter den Fachvertretern kontrovers beurteilt wird. Grundthese des folgenden Beitrags ist es, dass die empirischen Forschungen zu „happiness and economics" die Wirtschaftethik durchaus bereichern können. Dazu ist es allerdings notwendig, sich auf einen Begriffsrahmen zu verständigen, der es ermöglicht, jenseits von individuell je unterschiedlichen Glücksvorstellungen angemessen über Glück und die dafür notwendigen Voraussetzungen zu sprechen. Die Relevanz der „happiness"-Forschung für die Wirtschaftsethik hängt zudem entscheidend davon ab, dass sie durch Erkenntnisse der anderen Zweige der neueren empirischen Ökonomie, insbesondere der experimentellen Ökonomie wie der Forschungen von Elinor Ostrom zum Sozialkapital ergänzt werden. Bevor die Folgen für die Wirtschaftsethik eingehender reflektiert werden, werden nachfolgend zunächst die wichtigsten Grundannahmen und Ergebnisse der „Happiness"-Forschung skizziert.

---

6 In der Vergangenheit waren die Bezüge zwischen den verschiedenen Disziplinen sehr viel enger gewesen. Für Adam Smith (1723–1790) beispielsweise bildeten sozialpsychologische Beobachtungen eine wichtige Grundlage sowohl für seine ethischen (in der „Theory of Moral Sentiments) wie auch ökonomischen (im Wealth of Nations) Überlegungen.

7 Frey, B.S./Stutzer, A., Happiness and Ecocomics, Princeton 2002; Layard, Richard, Die glückliche Gesellschaft: Kurswechsel für Politik und Gesellschaft, Frankfurt 2005 (orig: Happiness: Lessons from a New Science, New York 2005).

8 Aufgrund der besseren Lesbarkeit verwende ich als Übersetzung von „happiness" den deutschen Ausdruck „Glück", obwohl dieser Begriff, wie im Weiteren zu sehen sein wird, einige Missverständnisse mit sich bringt.

1 Grundannahmen und Ergebnisse der „Happiness“-Forschung

Die „Happiness“-Forschung geht davon aus, dass sich empirisch etwas über das Glück sagen lässt, und zwar in der Weise, dass man eine repräsentative Auswahl von Personen einfach danach fragt, wie glücklich sie sich selbst einschätzen. Es wird also kein spezifisch inhaltliches Verständnis von Glück zugrunde gelegt, sondern man belässt es den Befragten bewusst selbst, was er oder sie unter Glück verstehen. Wichtig ist nur, dass es nicht um eine glückhafte Situation oder eine Episode des Lebens geht, sondern um eine übergreifende Beurteilung des gesamten Lebens als selbst bewerteter Lebenszufriedenheit (“self-reported well-being”). Bei den Interviews wird dabei meist folgende Frage gestellt: „Beurteilen Sie auf einer Skala von 1 („völlig unzufrieden“) bis 10 („völlig zufrieden“), wie glücklich Sie − alles in allem − mit Ihrem Leben sind?“ Der Vergleich verschiedener Studien zeigt, dass es keinen signifikanten Unterschied macht, ob die Selbsteinschätzung von „Glück“, „Lebenszufriedenheit“ oder „Wohlergehen“ erfragt wird. Es ist also legitim, wenn diese Begriffe in der „Happiness“-Forschung weitgehend synonym verwendet werden.

Bei diesen subjektiven Selbsteinschätzungen spielen affektive Momente (Gefühle und Stimmungen) wie auch kognitive Überlegungen eine Rolle. Insofern hängen die jeweiligen Urteile immer auch von persönlichen Charaktereigenschaften und individuell verschiedenen Bewertungsmaßstäben und Ansprüchen ab. Dass Letztere sozial beeinflusst sind und sich im Laufe der Zeit verändern können, liegt ebenfalls auf der Hand.

Doch das spricht nicht per se gegen die „Happiness“-Forschung. Denn es geht ihr nicht nur darum, Aussagen über die selbst geschätzte Lebenszufriedenheit und die dafür relevanten Bestimmungsfaktoren zu machen, sondern auch die psychologischen Mechanismen zu analysieren, die der jeweiligen Selbsteinschätzung der Lebenszufriedenheit zugrunde liegen.

Wie jede empirische Sozialforschung steht auch die Zufriedenheitsforschung vor erheblichen methodischen Herausforderungen.[9] So braucht es umfangreiche Erhebungen mit einer möglichst repräsentativen Auswahl von Versuchspersonen. Außerdem gilt es möglichst sicherzustellen, dass die individuellen Auskünfte nicht willkürlich sind. Daher werden beispielsweise Interviews mehrmals wiederholt, um zu überprüfen, wie zuverlässig und stabil die Antworten der einzelnen Personen ausfallen. Außerdem versucht man, zusätzlich objektive Auskünfte über die Lebenszufriedenheit zu gewinnen, um sie mit den subjektiven Ein-

[9] Vgl. dazu etwa Frey, Bruno S. & Stutzer, Alois, happiness & economics, Princeton (Princeton University Press) 2002, bes. 30-36.

schätzungen zu vergleichen. Man bittet etwa nahe stehende Personen, ein Urteil über das Glück der Befragten abzugeben, oder beobachtet – bei Befragungen – zusätzlich bestimmte nonverbale Verhaltens- oder Ausdrucksweisen, und sucht nach möglichen Übereinstimmungen. Rückschlüsse auf die Lebenszufriedenheit sucht man auch durch Messungen von Gehirnströmen zu erzielen, da die Hirnforschung Anhaltspunkte dafür liefern kann, dass bestimmte Gehirnaktivitäten bei zufriedenen Menschen eine spezifische Form aufweisen können.[10] Eine gewaltige methodische Herausforderung liegt in der Frage der interkulturellen Vergleichbarkeit solcher Befragungen, da die jeweiligen Antworten immer auch vom jeweiligen sozio-kulturellen Kontext mit beeinflusst werden dürften. Zudem ist die Richtung der Kausalität zu klären, da der Ursache-Wirkungszusammenhang der untersuchten Größen nicht immer eindeutig ist.

All die erwähnten methodischen Schwierigkeiten sind Ernst zu nehmen und bei der Interpretation der Ergebnisse zu berücksichtigen. Dennoch gibt es Anhaltspunkte dafür, dass diese empirischen Untersuchungen einige, auch für die Ökonomie durchaus interessante Einsichten liefern können. So hilft die „Happiness"-Forschung zunächst einmal, die äußeren Bestimmungsgründe zu ermitteln, die neben genetischen Anlagen und Charaktereigenschaften die Selbsteinschätzung der Lebenszufriedenheit mitbestimmen. In der Regel werden dabei drei relevante Gruppen äußerer Einflussfaktoren unterschieden[11]. Dies sind erstens soziodemografische Faktoren wie Lebensalter, stabile Partnerschaften, Gesundheit oder Bildung, zweitens institutionelle Bestimmungsgründe, vor allem das Ausmaß von Beteiligungsmöglichkeiten am politischen Willensbildungs- und Entscheidungsprozess, sowie schließlich originär ökonomische Faktoren, allen voran Einkommenshöhe und (Un-)Gleichheit der Vermögensverteilung, Arbeitsplatzsicherheit und Arbeitszufriedenheit.

Indem die „Happiness"-Forschung den Nutzen nicht mehr nur rein formal bestimmt, sondern das persönliche Wohlergehen mit der selbst geschätzten Lebenszufriedenheit gleichsetzt, eröffnen sich neue Möglichkeiten, die Prognosen des ökonomischen Verhaltensmodells empirisch zu überprüfen. Bis zu einem bestimmten Schwellenwert gibt es – sowohl im Vergleich verschiedener Länder wie zwischen verschiedenen Menschen innerhalb eines Landes – eine positive Korrelation zwischen verfügbarem Einkommen und selbst geschätzter Lebenszufriedenheit. Jenseits bestimmter Einkommensschwellen steigert zusätzliches

[10] Vgl. z.B. Layard, Richard: Die glückliche Gesellschaft. Kurswechsel für Politik und Wirtschaft, Frankfurt/ M. u.a. 2005.
[11] Layard 2005, 7a.a.O:, 7 ff.; Frey / Stutzer 2002, a.a.O., 49–168.

Einkommen tendenziell immer weniger das persönliche Wohlergehen, andere Faktoren wie die Gewährleistung politischer und sozialer Rechte, demokratische Verhältnisse und eine gute Gesundheitsversorgung wiegen dann oft mehr.

Einer engen ökonomischen Betrachtung widerspricht das Ergebnis, das der Vergleich von verfügbarem Einkommen und durchschnittlicher Lebenszufriedenheit im Zeitverlauf innerhalb einzelner Länder erbringt. So ist in vielen Industrieländern das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen in den letzten Jahrzehnten zwar erheblich gestiegen, die durchschnittliche Lebenszufriedenheit dagegen konstant geblieben oder wie in den USA oder Japan sogar leicht gefallen. Dafür gibt es unterschiedliche Erklärungen, etwa die, dass sich die Vorstellungen von Glück über längere Zeiträume erheblich verändert haben. Eine wichtige Rolle dürfte aber auch der Effekt der Gewöhnung spielen, den das ökonomische Verhaltensmodell nicht erklären kann. Psychologischen Anpassungstheorien zufolge entsteht die selbst bewertete Lebenszufriedenheit aus der Differenz zwischen Anspruchsniveau und dem Erreichten. Offensichtlich passen sich Menschen also im Zeitverlauf an ein höheres Einkommen an und erhöhen dementsprechend auch ihre Ansprüche. Manche Psychologen sprechen in diesem Zusammenhang auch von der ‚hedonischen Tretmühle', die eine Erklärung dafür liefert, warum die Lebenszufriedenheit auch bei stark steigendem Einkommen im Zeitablauf nur sehr bedingt oder gar nicht zunimmt.

Interessante Ergebnisse liefert die „Happiness"-Forschung auch im Hinblick auf den Stellenwert von Arbeitsplatzsicherheit und Arbeitsplatzsicherheit für die Lebenszufriedenheit. Eine durchaus konsequente Anwendung des ökonomischen Ansatzes geht davon aus, dass Arbeit zuallererst Mühsal ist und Menschen nur dann arbeiten, wenn sie ihren Lebensunterhalt nicht auf eine bequemere Weise sichern können. In einem Lehrbuch der neoklassischen Arbeitsökonomie liest sich das wie folgt: "For most People, work is, in the main, a source of disutility and they therefore require payment to compensate them for the time they devote to it."[12] Nach dieser Sicht ist Arbeitslosigkeit kein Unglück, sondern eine freiwillige Entscheidung, solange die freie Zeit bei gegebener staatlicher Unterstützung im Vergleich zur Belastung der Arbeit und dem dadurch erzielbaren Lohn als vorteilhafter eingeschätzt wird. Die damit angesprochene Frage nach geeigneten Anreizen zur Aufnahme von Erwerbsarbeit ist durchaus bedeutsam, allerdings sind Zweifel angebracht, ob eine solch einseitige Sichtweise dem Stellenwert der Arbeit für das menschliche Leben wirklich gerecht wird, da die psychischen und sozialen Effekte der Arbeitslosigkeit sträflich vernachlässigt werden.

Die empirischen Befragungen verweisen darauf, dass solche Effekte für das Wohlergehen höchst relevant sind. Die überwiegende Mehrzahl der verfügbaren Studien zeigen durchgehend einen negativen Einfluss der Arbeitslosigkeit auf die selbst geschätzte Lebenszufriedenheit[13]. In allen untersuchten europäischen Ländern senkt Arbeitslosigkeit die Lebenszufriedenheit deutlich stärker als ein sinkendes Einkommen. Auch die Arbeitsplatzsicherheit ist von Bedeutung, denn bereits ein allgemeiner Anstieg der Arbeitslosigkeit beeinträchtigt die Lebenszufriedenheit, auch wenn die befragten Personen selbst noch einen Arbeitsplatz haben. Schließlich liefert die „Happiness"-Forschung auch einige erhellende Hinweise für den Wert der Arbeitsplatzzufriedenheit für das persönliche Wohlergehen. Der Mehrzahl der Befragten ist es nicht egal, wie sie ihr Auskommen verdienen. Sie schätzen es, einer ihrer Meinung nach sinnvolle Tätigkeit zu verrichten und dabei auch Freiräume für möglichst eigenverantwortliches Handeln zu haben. Dies verweist darauf, dass der innere Antrieb ein relevanter Faktor ist, der in einer Betrachtung vernachlässigt wird, die rein auf extrinsische Anreize setzt.

2 Schlussfolgerungen aus der „Happiness"-Forschung

Die empirische „Happiness"-Forschung kommt bei den ökonomischen Bestimmungsgründen der Lebenszufriedenheit also zu Ergebnissen, die teilweise die Prognosen des ökonomischen Verhaltensmodells bestätigen, in einiger Hinsicht aber auch deutlich davon abweichen, v.a. weil der herkömmliche ökonomische Ansatz Phänomene wie die Anpassung an höhere Ansprüche oder den relativen Vergleich von Einkommen mit relevanten Bezugspersonen nicht angemessen berücksichtigt. Was aber folgt aus dieser Tatsache? Zunächst werden kurz einige problematische Folgerungen skizziert, die teilweise von Glücksforschern selbst gezogen werden.

2.1 Die Tücken von Glücksegalitarismus und Glücksutilitarismus

Gleichheit ist Glück. Warum gerechte Gesellschaften für alle besser sind – so der deutsche Titel des jüngsten Werkes *The Spirit Level. Why More Equal Societies Almost Always Do Better* der beiden Gesundheitsökonomen Richard Wilkinson und Kate Pickett[14]. Übersetzt

---

[12] Elliott, R.F.: Labour economics. A comparative text, London 1991, 3 f.
[13] Vgl. Di Tella, Rafael/ MacCulloch, Robert/ Oswald, Andrew: The Macroeconomics of Happiness, in: Review of Economics and Statistics 85 (2003), 809-827.
[14] Wilkinson, Richard/Pickett, Kate, Gleichheit ist Glück. Warum gerechte Gesellschaften für alle besser sind, Berlin 2009.

man den Originaltitel wortgetreu, kommt man dem Anliegen der beiden Autoren wohl um einiges näher. „Wasserwaage. Warum gleichere Gesellschaften fast immer besser dran sind.“ Überzeugend begründen Wilkinson und Pickett in ihren Ausführungen, wie fortschreitende soziale Ungleichheiten den sozialen Zusammenhalt einer Gesellschaft untergraben und damit auch die Lebensqualität der einzelnen Bürgerinnen und Bürger mindern können.

Es gibt also gute Gründe für weniger Ungleichheit. Jedes Plädoyer für mehr Gleichheit sollte allerdings die Fallstricke beachten, die mit Gleichheitsforderungen verbunden sein können. In eine solche Falle tappt (vielleicht auch bewusst) die deutsche Übersetzung des Buches mit „Gleichheit ist Glück“. Denn dieser Titel suggeriert, dass Gleichheit das Glück aller mehre. Eine solche Sicht birgt jedoch eine Reihe von Schwierigkeiten, von denen die beiden wichtigsten Einwände im Folgenden kurz dargestellt werden sollen.

Ein wichtiger Einwand gegen den Egalitarismus[15] gründet in dem Argument der „Herunternivellierung“. Denn wäre Gleichheit ein Wert an sich und primäres Ziel gesellschaftlicher Verteilung, so hätte dies eine paradoxe Konsequenz: Jedes Niveau an persönlichem Wohlergehen wäre vorteilhaft, solange es allen gleich gut oder eben auch gleich schlecht ginge. Entscheidend wäre folglich nur die Gleichverteilung des Wohlergehens und nicht, welches absolute Niveau an Wohlergehen man mit einer bestimmten Güterausstattung erreichen könnte. Angenommen also, in einer gedachten Welt würden alle unter extremer Armut leiden, so wäre dies nach diesem Maßstab gerechtfertigt. Das wäre sogar besser, als wenn einige in der Gesellschaft extrem arm wären, aber viele der Bürger in der Lage, ihre Grundbedürfnisse zu befriedigen. Um die Forderung nach strikter Gleichheit zu erfüllen, müssen sich somit alle auf das Niveau des Schlechtestgestellten begeben, ungeachtet der Tatsache, dass letztlich keiner einen wirklichen Gewinn aus diesem „Herunternivellieren“ zieht.

Gegen eine unterschiedslose Forderung nach Gleichheit spricht auch, dass Glücksegalitaristen die jeweiligen persönlichen Glückseinschätzungen auch inhaltlich für vergleichbar halten. „Gleiches Glück für alle“ wird auf dieser Basis das gesamtgesellschaftliche Ideal. Aber das hat seine Tücken, die ethische Debatte kennt dies als „Problem des teuren Geschmacks“.[16] Man stelle sich nur vor, eine Gesellschaft bestehe je zur Hälfte aus Asketen

[15] Vgl. einführend dazu Holtung, Nils/ Lippert-Rassmussen, Kasper (Hg.): Egalitarianism. New Essays on the Nature and Value of Equality, Oxford 2007.

[16] Eine theoretische Auseinandersetzung mit diesem „Problem des teuren Geschmacks“ findet sich z.B. bei Steinvorth, Ulrich: Gleiche Freiheit. Politische Philosophie und Verteilungsgerechtigkeit, 2. Teil/ 4. Abschnitt, Berlin 1999, oder bei Kersting, Wolfgang: Theorien der sozialen Gerechtigkeit, Kap. 4. Stuttgart/ Weimar 2000.

mit geringen materiellen Ansprüchen und aus Hedonisten, deren Glück vom Konsum diverser Luxusgüter abhängt. Um für jeden gleiches Glück, also das „als gleichstark empfundene Glücksniveau“ zu erreichen – Knäckebrot für die einen, Kaviar und Hummer für die anderen – müssten die Asketen den Luxuskonsum der Genießer mitfinanzieren, obgleich sie selbst nur einen Bruchteil des Aufwands für sich beanspruchen würden. Die meisten Menschen werden dies wohl kaum als gerecht ansehen.

Ein weiterer, nicht unproblematischer Schluss besteht in der Folgerung, die einige „Happiness“-Forscher aus dem Phänomen des abnehmenden Grenznutzens des Einkommens ableiten. Wenn der Zuwachs an Zufriedenheit mit weiter steigendem Einkommen sinkt, so das Argument, ließe sich das allgemeine Glück steigern, indem man Einkommen innerstaatlich wie auch weltweit umverteilt. Hintergrund dafür ist die utilitaristische Begründung in ihrer klassischen Variante nach Jeremy Bentham (1748-1832) und dessen Moralprinzip des „größten Glücks der größten Zahl“. Wenn der Zuwachs an Glück mit wachsendem Einkommen abnimmt, so die Argumentation, so wird durch eine Umverteilung von Einkommen an weniger Begüterte das allgemeine Glück gesteigert – eine Argumentation, die auch Arthur Cecil Pigou (1877-1959) und andere Vertreter der frühen Wohlfahrtsökonomie vertraten.

Benthams utilitaristisches Prinzip empfiehlt beispielsweise Richard Layard als zentrale Richtschnur „für eine glücklichere Welt von morgen“.[17] So sieht er u.a. die Industrieländer in der Pflicht, deutlich mehr Mittel für die Armutsbekämpfung in den armen Ländern aufzubringen, weil das die Menschen dort viel glücklicher macht, ohne dass die Menschen in den wohlhabenden Ländern viel unglücklicher würden.

Für das Anliegen von Layard, die weltweite extreme Armut entschiedener als bisher zu bekämpfen, gibt es viele gute Gründe, menschenrechtliche wie gerechtigkeitstheoretische.[18] Man kann auch Klugheitsargumente als zusätzliche Motivationshilfen vorbringen, indem man ins Felde führt, dass extreme Armut nicht nur den gesellschaftlichen Zusammenhalt in den betroffenen Ländern bedroht, sondern auch globale Herausforderungen verschärft, z.B. die Problematik des Bevölkerungswachstums, weltweit sich ausbreitender Krankheiten oder der Armuts- und Arbeitsmigration. Die Argumentation von Layard selbst ist aus wirtschaftsethischer Sicht jedoch in verschiedenen Hinsichten problematisch und daher korrekturbedürftig. Ein Grundproblem jeder utilitaristischen Denkweise ist die Vernachlässigung

[17] Layard, Richard: Die glückliche Gesellschaft. Kurswechsel für Politik und Gesellschaft, Frankfurt/ M. 2005, besonders 239-252.
[18] Bleisch, Barbara/Schaber, Peter (Hrsg.), Weltarmut und Ethik, Paderborn 2007.

der Verteilungsfrage. Der länderbezogene Vergleich des Zusammenhangs von Einkommen und Lebenszufriedenheit beruht jeweils auf Durchschnittsangaben. Damit wird die jeweilige Verteilung von Einkommen wie von Lebenszufriedenheit in den einzelnen Ländern nicht berücksichtigt, und die Erfahrung zeigt, dass die Ungleichverteilung in den ärmeren Ländern erheblich größer ist als in den wohlhabenden. Außerdem stellt sich die Frage nach den Ebenen der Verantwortung und den geeigneten Strategien zur weltweiten Bekämpfung der Armut. Die Verantwortung der reichen Länder erschöpft sich nicht in Finanztransfers, sondern es geht in erster Linie um entwicklungsgerechte weltwirtschaftliche Strukturen, welche eine stabile Entwicklung der armen Länder durch interne politische Reformen und eine selbst tragende nachhaltige Entwicklung fördern, von dessen Wachstumseffekten auch die Armen profitieren können.[19] Die utilitaristische Betrachtung vernachlässigt jedoch nicht nur Verteilungsfragen, auch das ihr zugrunde liegende Glückskonzept ist nicht unproblematisch, wie wir gleich sehen werden.

2.2 Glückskonzepte spielen immer eine Rolle

Auch wenn manch problematische Schlussfolgerungen aus der „Happiness"-Forschung gezogen werden, heißt das nicht notwendigerweise, dass sich „Ökonomen mit der Glücksforschung auf gefährliche Abwege" [20] begeben, wie einige ökonomische Fachvertreter fürchtenn. Auch der vielzitierte Vorwurf des „Glückspaternalismus"[21] muss die „Happiness"-Forschung nicht unbedingt treffen. Im Gegenteil, die „Happiness"-Forschung kann unser Bewusstsein dafür schärfen, dass Glückskonzepte in der Wirtschaftstheorie wie in der Wirtschaftsethik immer schon eine Rolle spielen. Ein zentraler Mehrwert „Happiness"-Forschung liegt darin, uns eine für die „Philosophie des Glücks" zentrale Unterscheidung in Erinnerung zu rufen[22], die von den Glücksskeptikern meist übersehen wird, für die Wirtschaftsethik aber elementar ist. Auch wenn der Inhalt des Glücks für jeden und jede höchst unterschiedlich sein mag, können wir doch gemeinsam überlegen, was der Ausdruck „Glück" überhaupt sinnvollerweise bedeuten kann. Der Inhalt des Glücks, d.h. die Frage, was Glück für die einzelnen Menschen konkret bedeutet, ist zu unterscheiden von der „Form des

---

[19] vgl. Müller, Johannes/Wallacher, Johannes, Entwicklungsgerechte Weltwirtschaft, Stuttgart 2005.
[20] Vgl. dazu Mussler, Werner: Ökonomen auf Abwegen. Die Erkenntnisse der Glücksforschung sind bisweilen trivial, bisweilen gefährlich, in: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 14. Januar 2007.
[21] Johan Norberg, Happiness Paternalism: Blunders from a new Science, September 2006, http://www.johannorberg.net/?page=cv Stand (17.2. 2011)
[22] Vgl. dazu Birnbacher, Dieter: Philosophie des Glücks, in: Information Philosophie 2006, Nr. 1, 7-22, 17.

Glücks“, wie es der Philosoph Martin Seel nennt.[23] Solche formale Aussagen schaffen einen Rahmen, der es erlaubt, uns begrifflich darüber zu verständigen, was wir überhaupt meinen, wenn wir über Glück sprechen. Aussagen über die „Form des Glücks“ fragen nicht primär nach dem „Was des Glück“, sondern in aller erster Linie nach dem „Wie des Strebens nach Glück“. Solch formale Aussagen sind freilich nicht inhaltsleer, denn wir brauchen immer auch inhaltliche Argumente, um uns über Glückskonzepte, die dem Glück eine Form verleihen sollen, auszutauschen und ein Urteil zu bilden. Diese an der Form des Glücks ansetzende Analyse ist für die ethische Urteilsbildung äußerst relevant, was im Folgenden an einem berühmten Beispiel von Amartya Sen verdeutlich werden soll.[24]

Die Unternehmerin Frau Bright sucht einen Hausmeister für ihren Kleinbetrieb. Auf die Stellenanzeige bewerben sich drei Arbeitssuchende: Herr Albert, Herr Bruns und Herr Caesar. Alle drei sind gleich gut qualifiziert und die Unterlagen versprechen, dass alle drei Bewerber die gleiche Arbeitsleistung zum selben Lohn anbieten. Frau Bright kann nur einen der drei einstellen, weil sich die Arbeit nicht aufteilen lässt. Sie weiß, dass alle drei dringend Arbeit suchen und sich die Lage von jedem erheblich verbessern würde, wenn er den Zuschlag bekäme. Als Unternehmerin, die sich ihrer sozialen Verantwortung bewusst ist, steht sie also vor einer schwierigen Entscheidung. Da sie ihrem Namen alle Ehren machen und eine ethisch gut begründete Auswahl treffen will, zieht sie für ihre Entscheidung weitere Informationen in Betracht. Die materielle Situation von Herrn Albert ist besonders prekär und so überlegt die Unternehmerin, müsste es doch moralisch zuallererst geboten sein, dem Ärmsten ein Einkommen zu verschaffen. Nun ist ihr aber auch bekannt, dass Herr Bruns erst vor Kurzem seine Arbeit verloren hat und dadurch in finanzielle Schwierigkeiten geraten ist. Er leidet offensichtlich am stärksten unter seiner Misere. „Nichts“, sagt sich Frau Bright, „kann wichtiger sein, als Leid zu mindern und Menschen glücklicher zu machen.“ Aus dem Bewerbungsgespräch weiß sie aber auch, dass Herr Caesar schon länger eine chronische Krankheit hat und diese stoisch erduldet. Er bräuchte dringend ein Einkommen, um diese Krankheit endlich behandeln zu lassen. Frau Bright kommt ins Grübeln und überlegt, ob es deshalb nicht geboten sei, die Stelle Herrn Caesar zu geben. Denn dann könnte er sich therapieren lassen, und dies wäre vermutlich der größte Beitrag, um die Lebensperspektive einer der drei Bewerber zu verbessern.

[23] Seel, Martin: Versuch über die Form des Glücks. Studien zur Ethik, Frankfurt/ M. 1999.
[24] Vgl. Sen, Amartya: Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft, München 2000, 71-73.

Dieses Beispiel verdeutlicht, dass es für ethisch begründete Urteile also einen Unterschied macht, welche Informationen bei der Bewertung berücksichtigt werden und welche ausgeschlossen bleiben. Die Entscheidung der Unternehmerin hängt davon ab, welche der Informationen sie für relevant hält. In dem geschilderten Fall stehen drei verschiedene Bewertungsmaßstäbe zur Wahl, nämlich Einkommensungleichheit, Lustgewinn und Lebenschancen. Nach dem ersten Kriterium der Einkommensungleichheit würde Herr Albert eingestellt werden. Legte Frau Bright den zweiten Maßstab zugrunde, bekäme Herr Bruns die Stelle. Die dritte Entscheidungsregel orientiert sich an den Chancen und Perspektiven, die eine Person hat, um grundlegende Ziele ihres Lebens verwirklichen zu können. Danach würde die Unternehmerin sich für Herrn Caesar entscheiden.

Offenkundig basieren alle drei Maßstäbe, die Frau Bright für ihre Personalentscheidung anlegen kann, auf einem bestimmten Glückskonzept.

Glück als Mehrung von Lust und Minderung von Leid

Beim zweiten Bewertungsmaßstab „Lustgewinn“ handelt es sich offensichtlich um eine hedonistische Glückstheorie wie sie der klassische Utilitarismus von Bentham vertritt.[25] Nach dem Prinzip des „größtes Glück für die größtmögliche Zahl“ würde Herrn Bruns den Zuschlag erhalten, da er am stärksten unter seiner Situation leidet.

Gegen eine lustgewinnorientierte Entscheidung gibt es zwei grundsätzliche Einwände. Erstens ist es problematisch, Glück einfach mit Lust gleichsetzen, da nicht nur Gefühlszustände, sondern auch kognitive Aspekte bei der eigenen Bewertung von Glück eine Rolle spielen. Stimmungen oder Empfindungen beeinflussen die persönliche Zufriedenheit je nach Ansprüchen, Erwartungen und Wertvorstellungen verschieden stark. Herr Bruns leidet möglicherweise besonders unter seiner Arbeitslosigkeit, weil ihn die Situation völlig unerwartet getroffen hat, oder weil er negative Erfahrungen besonders schlecht bewältigen kann oder einfach ein pessimistischer Mensch ist. Andere können solche persönlichen Rückschläge vielleicht besser verarbeiten, sodass der Verlust der Arbeit sie weniger unglücklich machen würde. Es ist daher fragwürdig, ob der Maßstab des je größeren Lustgewinns verlässliche Aussagen über das Wohlergehen einer Person machen kann und daher eine objektive Entscheidungsgrundlage sein kann.

Zweitens gehen wichtige Informationen verloren, wenn man sich einseitig auf die Mehrung

[25] Vgl. dazu auch Birnbacher, Dieter 2006, a.a.O, 17.

von Lust oder Minderung von Leid konzentriert. Solche Informationen, wie z.B. die Absicht bestimmter Handlungen, sind jedoch notwendig, um zu verstehen, was das jeweilige Glück wirklich ausmacht. So strebt etwa der eine Unternehmer nach Innovationen und erreicht dieses Ziel, indem er ein augenscheinlich neues Produkt auf den Markt bringt, was vielen Menschen zusätzlichen Nutzen stiftet. Seinem Wettbewerber hingegen geht es allein darum, Marktführer zu werden. Das Erreichen beider Ziele, Innovation und Marktführerschaft, kann durchaus mit Lustgefühlen einhergehen, so verschieden diese Ziele auch sind. Es ist allerdings die Frage, ob es den meisten wirklich gleichgültig ist, was ihnen einen Lustgewinn verschafft.

Glück (bzw. Nutzen) als Wunscherfüllung

Der neuere Utilitarismus definiert Glück, oder genauer gesagt, „Nutzen" als Wunscherfüllung. Auch das gängige ökonomische Verhaltensmodell und der erste Bewertungsmaßstab des Beispiels, die Einkommensungleichheit, beruhen auf dem Glückskonzept der Wunscherfüllung. Nach der Theorie der „offenbarten Präferenzen" wird Verhalten erklärt werden in der Terminologie von Präferenzen, die ihrerseits von beobachtbarem Verhalten abgeleitet werden. „Präferiert" ist in diesem Sinne gleichbedeutend mit „gewählt".[26] Die Auswahlentscheidung ist per definitionem das, was die Wünsche bestmöglich erfüllt. Doch auch das ist nicht unproblematisch. Denn Wahlentscheidungen sind kaum immer identisch mit Wünschen. Auch ist die Erfüllung von Wünschen kein wirklich verlässlicher Gradmesser für Glück oder Zufriedenheit. Denn vielleicht stellt sich eine bestimmte Entscheidung, Tätigkeit, Erfahrung oder Situation im Nachhinein als sehr beglückend heraus, ohne dass wir diese je angestrebt hätten. Möglicherweise haben wir uns sogar dagegen gesträubt.

Wunscherfüllung ist nicht nur keine notwendige, sondern auch keine hinreichende Bedingung von Glück. Denn Wünsche können unvernünftig oder inkonsistent sein. Der sportlich Unbegabte, der unbedingt Extrembergsteiger werden will, wird vermutlich ebenso wenig glücklich wie der habgierige König Midas, der sich wünscht, dass alles, was er berührt, zu Gold werde. Wünsche können verzerrt sein, wenn wir uns der Illusion hingeben, dass unser Lebensglück von Streben nach immer höherem Einkommen oder materiellem Konsum abhängt.[27] Die Ergebnisse der Glücksforschung bestätigen uns auch, dass Mitarbeiter eines Unternehmens auf Dauer meist nicht wirklich zufriedener werden, wenn sie allein nach

[26] Vgl. grundlegend dazu Sen, Amartya, Rationalclowns, a.a.O., 1984 (bzw. 1977).

immer ambitionierteren Absatzzahlen oder Renditezielen jagen. Selbst wenn das Erreichen bestimmter Ziele Bestandteil eines sinnvollen Wirtschaftens sein mag, ist fragwürdig, ob gelingendes Wirtschaften sich allein darin erschöpft.

Beide utilitaristischen Glückskonzepte, die Theorie der Wunscherfüllung und die der Steigerung von Lust, lassen zudem die psychologischen Mechanismen der Anpassung und Gewöhnung außer Acht. Der Lottospieler wünscht sich möglichst großen Spielerfolg und passt seine Ansprüche nach oben an, sobald er den erhofften Gewinn macht. Er wird dadurch nur bedingt und meistens auch nur zeitweise glücklicher als vorher.[28] Umgekehrt passen Kranke, Arme und Benachteiligte ihre Wünsche an die jeweiligen Umstände an, und es sei nur aus purem Selbsterhaltungstrieb. Die Erfahrung lehrt sie, weniger zu erwarten, um nicht allzu sehr enttäuscht zu werden. Dies mag erklären, warum der dritte Bewerber, Herr Caesar, seine Erkrankung stoisch erträgt und sich selbst als weniger unglücklich bezeichnet als Herr Bruns.

Chancen auf ein gelungenes Leben

Um zu erörtern, welches Glückskonzept dem dritten Maßstab, den Lebenschancen, zugrunde liegt und inwiefern sich dieses von den beiden geschilderten Varianten des Utilitarismus unterscheidet, halte ich es für sinnvoll, im Weiteren den Begriff des gelungenen bzw. gelingenden Lebens in den Vordergrund zu stellen, da dieser einigen Missverständnisse vorbeugt, die mit dem Ausdruck „Glück“ verbunden sind. Denn wenn wir von „Glück“ sprechen, so meinen wir damit oft besonders ausgeprägte positive Gefühlszustände. Deren Zeitdauer ist jedoch begrenzt, meist halten sie nur kurz an. Glücksepisoden können eine wichtige Rolle für ein gelungenes Leben spielen, es ist jedoch irreführend, letzteres von möglichst vielen solcher positiver Gefühlszustände abhängig zu machen, wie schon Robert Nozick anhand seines berühmten Gedankenexperiments argumentiert hat.[29] Angenommen, es gebe eine Maschine, an die sich Menschen über neuronale Verbindungen anschließen lassen können, so dass sie permanent mit Glückszuständen versorgt würden, die sie normalerweise nur in ganz außerordentlichen Lebenssituationen empfinden. Selbst wenn der permanente Anschluss an eine solche Maschine eine maximale Anzahl von positiven Gefühlszuständen ermöglichen würde, kann man sich vorstellen, dass viele Menschen nicht ihr Leben lang an einer solchen Maschine angeschlossen bleiben wollen.

---

[27] Kasser ,Tim: The High Price of Materialism, Cambridge/ Mass. 2002.
[28] Brickman, Philip/ Coates, Dan/ Janoff-Bulman, Ronnie: Lottery Winners and Accident Victims. Is Happiness Relative?, in: Journal of Personality and Social Psychology 36 (1978), No. 8, 917-927.

Hinzu kommt ein weiterer Aspekt, der ebenfalls mit einem gängigen – sprachlichen – Irrtum zu tun hat. „Glücklich sein“ ist etwas anderes als „Glück haben“, auch wenn es dabei manche Zusammenhänge geben mag. Die „Happiness-Forschung“ zeigt, dass die Lebenszufriedenheit des Lottogewinners, der offensichtlich Glück hatte, auf Dauer nicht zunimmt. Folglich ist es fragwürdig, ein gelingendes Lebens davon abhängig zu machen, dass es das Schicksal möglichst gut mit einem meint. Der Begriff des „gelungenen bzw. gelingenden Lebens“ hat im Vergleich zum „Glück“ eine wesentlich stärkere *aktive* Bedeutung. Er richtet das Augenmerk auf die Tätigkeiten des eigenen Lebens und die Einstellungen, die wir dazu haben.

Den genannten Merkmalen des Konzept eines gelungenen bzw. gelingenden Lebens trägt der dritte Bewertungsmaßstab der Unternehmerin Bright Rechnung: die Lebenschancen, für die Sen den Begriff der „Funktionen“ wählt. Die aristotelischen Wurzeln sind unverkennbar, gleichwohl vermeidet Sen es im Gegensatz etwa zu Martha Nussbaum diesen Begriff mit bestimmten Inhalten zu füllen.[30] Sen‘s Anliegen mit dem Glückskonzept der Lebenschancen besteht darin, einen erweiterten Bewertungsrahmen für menschliches Wohlergehen zu schaffen, der über eine bloße Betrachtung von Einkommen und Gütern hinausgeht. Entscheidend für seinen „Capability-Approach“ [31], im Deutschen oft als Fähigkeitenansatz bezeichnet, ist nicht, über welches Einkommen oder welche Ressourcen eine Person verfügen kann, sondern ob und inwieweit eine Person tatsächlich fähig ist (capable of), ein mit guten Gründen schätzenswertes und selbst bestimmtes Leben zu führen. Der normative Zielpunkt dieser Betrachtung liegt auf der Erweiterung von realen Freiheiten im Sinne von individuellen Gestaltungsspielräumen. Sen nennt dies die Menge von „capabilitites“, im Deutschen meist als Fähigkeiten oder Verwirklichungschancen übersetzt. Sie sind für ihn Ausdrucksformen von „Möglichkeiten, ein mit guten Gründen schätzenswertes Leben zu führen“.[32]

Wie wir uns über menschengerechtes Wirtschaften verständigen können

An dieser Stelle soll der bisherige Argumentationsgang noch einmal auf die Leitfrage dieser Untersuchung zusammengefasst werden. Glück ist insofern eine relevante Perspektive für die Wirtschaftsethik, als allen Bewertungsmaßstäben für menschliches Wohlergehen immer bestimmte Vorstellungen über die Form des Glücks zugrunde liegen, die keineswegs inhalts-

[29] Nozick, Robert, Anarchy, State, and Utopia, New York 1974, 42ff.
[30] Vgl. dazu etwa Gasper, Des, Sen’s Capability Approach and Nussbaum’s Capabilitites Ethic, in: Journal of International Development 9 (1997), No. 2, 281-302.
[31] Einen guten Überblick über Anliegen, Ziel und Vorgehen dieses Ansatzes gibt Robeyns, Ingrid, The Capability Approach: A theoretical survey. In: Journal of Human Development 6 (2005), No., 1, 93-113.

los sind. Dies gilt auch für das Nutzenkonzept des neoklassischen Verhaltensmodells, das auf der Glückstheorie der Wunscherfüllung basiert. Bei der Wunscherfüllung bleiben einige für das menschliche Wohlergehen relevante Aspekte systematisch ausgeschlossen. Die methodische Vorentscheidung ist nichts anderes als ein epistemisches Werturteil. Damit kann die auf dem Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus basierende Ökonomik ihren eigenen Anspruch, rein positiv zu sein, nicht einlösen. Für die Wirtschaftsethik folgt daraus, dass immer auch eine intersubjektive Verständigung über implizite Werturteile notwendig ist, gerade im Hinblick auf persönliches Wohlergehen und gesellschaftliche Wohlfahrt.

Zudem hilft das Nachdenken über die „Form des Glücks“ mit dem weitverbreiteten Vorurteil aufzuräumen, ein persönlich gelingendes Leben anzustreben gehe notwendigerweise auf Kosten der moralischen Orientierung und umgekehrt.[33] Denn die Glücksvorstellung eines gelingenden Lebens ist durchaus mit einem zentralen Anliegen „moderner“ Ethikkonzepte nach der Aufklärung, dem Prinzip der Verallgemeinerbarkeit, vereinbar. Wir alle streben ein gelingendes Leben an und anerkennen gleichzeitig, dass alle anderen Menschen ebenfalls wollen, dass ihr Leben gelingt. Dazu müssen sie allerdings auch die dafür notwendigen Bedingungen vorfinden, und zwar unabhängig davon, wo und wann sie existieren.

Dies erweitert die Perspektive, unter der wir wirtschaftethische Überlegungen anstellen, erheblich. Tauschbeziehungen z.B. beurteilen wir nicht mehr nur nach dem Maßstab der Tauschgerechtigkeit im Sinne von adäquater Leistung und Gegenleistung; Wir fragen stattdessen danach, wie wir (und alle anderen) sinnvoll wirtschaften wollen, ohne die Lebenschancen der heutigen und zukünftigen Menschen aufs Spiel zu setzen – und danach, welchen Stellenwert Wirtschaften in unserem Leben hat und worauf es letztlich abzielt.

Wirtschaft ist ein gesellschaftlicher Prozess der Beschaffung, Herstellung und Verteilung von Waren und Dienstleistungen. Markt und Wettbewerb haben sich dabei als äußerst wirksame Instrumente erwiesen. Sie stellen aber keinen Wert an sich dar, sondern sind immer nur ein Mittel zum Zweck, dass das Leben aller Menschen gelingen kann. Obwohl der Mensch stets mehr als ein wirtschaftendes Wesen ist, widmet er in vielen Gesellschaften einen großen Teil seiner Lebenszeit wirtschaftlichen Aktivitäten. Deshalb wollen die meisten nicht nur ihren Lebensunterhalt damit verdienen, sie wollen auch ihre Anlagen und Fähigkeiten entfalten und etwas Sinnvolles tun. Insofern hat die wirtschaftliche Betätigung selbst auch einen wichtigen Eigenwert für ein gelingendes Leben.

---

[32] Sen, Amartya 2000, a.a.O., 94.

[33] Vgl. dazu vor allem Seel, Martin 1995, a.a.O.

Für die Art und Weise, wie wir unser Wirtschaften, innerbetrieblich wie gesamtgesellschaftlich, organisieren, welche Regeln wir einer nationalen und internationalen Wirtschaftsordnung geben, sind demzufolge zwei Dimensionen „menschengerechten Wirtschaftens“[34] zu berücksichtigen: Erstens ist Wirtschaften dann kein Selbstzweck, sondern steht im Dienst eines gelingenden Lebens. Seine Aufgabe besteht darin, die materiellen Grundlagen dafür zu schaffen, damit das Leben aller Menschen gelingen kann. Da wir einen großen Teil unserer Lebenszeit wirtschaftlichen Aktivitäten widmen, ist die Wirtschaft zweitens aber auch daran zu messen, ob die wirtschaftlichen Tätigkeiten selbst einem gelingendem Leben zuträglich sind oder nicht. Dies verdeutlicht, dass eine Verständigung über menschengerechtes Wirtschaften nicht auf die bloße Verteilung der Produktionsergebnisse beschränkt sein darf, sondern alle Phasen der Wertschöpfung einbeziehen muss.

Die „Happiness“-Forschung liefert mit ihren empirischen Befragungen Indizien dafür, dass diese Maßstäbe keineswegs so wirklichkeitsfremd sind, wie manche Skeptiker behaupten. Wenn berufliche Anforderungen und Arbeitsbelastung so hoch sind, dass sie sich negativ auf die Gesundheit auswirken, so mindert dies das persönliche Wohlergehen. Das gleiche gilt für prekäre Beschäftigungsverhältnisse, die keine Existenzsicherung ermöglichen oder gar menschenunwürdig sind, weil am Arbeitsplatz kein ausreichender Gesundheitsschutz besteht oder die Mitarbeiter sich nicht gewerkschaftlich organisieren dürfen.

3 Der Beitrag der experimentellen Ökonomie für eine elaboriertere Verhaltenstheorie

Die Fragen, die sich im Hinblick auf ein menschengerechtes Wirtschaften konkret stellen, sind komplex. Von grundlegender Bedeutung sind ordnungspolitische Strukturen, welche innerbetrieblich, national wie international die notwendigen Rahmenbedingungen schaffen, damit Menschen grundlegende Chancen auf ein gelingendes Leben haben. Den Untersuchungen von Sen zufolge lassen sich fünf Grundfreiheiten identifizieren, die voneinander abhängen und sich wechselseitig ergänzen. Dies sind: 1) Marktchancen, die einen möglichst chancengleichen Wettbewerb gewährleisten, 2) Zugang zu sozialen Chancen (v.a. Bildung, Gesundheitsversorgung), 3) soziale Sicherung, um Risiken abfedern und persönliche wie gesellschaftliche Handlungsspielräume erweitern zu können, 4) politische Beteiligungsrechte und 5) Transparenz in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft.

[34] Den Maßstab des Menschengerechten verwende ich in Anlehnung an den Sozialethiker Arthur Rich, der bereits in den 1980er-Jahren davon ausgehend seine Wirtschaftsethik konzipiert hat: Arthur Rich: Wirtschaftsethik. Grundlagen in theologischer Perspektive, Band 1, Gütersloh 1984.

Um diese Grundfreiheiten gewährleisten zu können, sind in der Regel soziale Dilemmasituationen zu überwindenn, d.h. die entsprechenden Institutionen sind nur durch verlässliche Vereinbarungen und die Bereitschaft zur Zusammenarbeit zu schaffen. Das herkömmliche ökonomische Verhaltensmodell weist jedoch zu wenig Struktur auf, um diese sozialen Dilemmata angemessen lösen zu können. Dies gilt auch für alle Versuche, den Begriff des Eigeninteresses so weit zu fassen, dass alle möglichen Einstellungen, sozialen Präferenzen und Gerechtigkeits- bzw. Fairnesserwägungen in das Verhaltensmodell integriert werden. Wenn der Eigennutz derart unscharf definiert und einfach alles darunter subsumiert wird, wird das Verhaltensmodell letztlich aussagelos. Amartya Sen hat bereits 1977 in seinem berühmten Aufsatz über den „Rational fool" auf diese Gefahr hingewiesen[35].

Aus gutem Grund unterscheiden wir sprachlich zwischen Eigennutz, Gemeinwohlorientierung oder Selbstlosigkeit. Mit Handlungen, bei denen bewusst gewisse Nutzeneinbußen in Kauf genommen werden, sei es aus gewissen Fairness- bzw. Gerechtigkeitserwägungen oder aufgrund verantwortlicher Verpflichtung, kann das gängige ökonomische Verhaltensmodell wenig anfangen. Die Frage von Absichten oder auch Verfahrensaspekten spielt jedoch in der Rechtsprechung, aber auch in der Ethik immer schon eine fundamentale Rolle; im Homo-Oeconomicus-Modell bleibt sie jedoch völlig ausgeblendet, da allein die Konsequenzen einer Handlung als bedeutsam erachtet werden.

Die experimentelle Ökonomie als wichtiger Zweig der neueren empirischen Wirtschaftsforschung sucht nun gerade diese Aspekte systematisch zu analysieren und auf dieser Basis ein elaborierteres Modell für ökonomisches Verhalten zu erarbeiten. Experimental-Techniken erlauben es, ökonomisches Verhalten in kontrollierten Versuchen zu analysieren. Diese Experimente werden unter möglichst realen Bedingungen durchgeführt, was bedeutet, dass die Wahlhandlungen der untersuchten Teilnehmer für diese unmittelbar monetäre Auswirkungen haben und sie für ihre jeweiligen Entscheidungen entsprechend zahlen müssen oder Geld erhalten. Demzufolge verhalten sich die Akteure nicht rein zweckrational, sondern eingeschränkt rational und auch nur begrenzt eigennützig. Wichtig ist das Zusammenspiel zwischen strategischen Interaktionen, sozialen Präferenzen und sozialen Normen.

Soziale Präferenzen und Normen haben auch Einfluss auf aggregierte Marktergebnisse, vorausgesetzt, dass es einen Spielraum für reziprokes Verhalten gibt[36]. Dies ist insbesondere bei unvollständigen Vertragsmärkten der Fall, wo Leistungen und Gegenleistungen der

[35] Sen, Amartya, Rationalclowns 1984 (1977), a.a.O.

[36] Vgl. z.B. Armin Falk, Armin Falk, Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein neues

Tauschpartner nicht vollständig durch einen Vertrag geregelt werden können. Ein klassisches Beispiel dafür sind die Arbeitsmärkte, wo das Anforderungsprofil der Arbeitsstelle oder die Leistungsbereitschaft des Arbeitnehmers nur sehr begrenzt durch einen Arbeitsvertrag festgelegt werden kann. Es gibt zahlreiche empirische Belege dafür, dass die intrinsische Motivation der Arbeit, z.B. die Identifikation mit der Arbeit und dem Arbeitgeber eine wichtige Rolle spielen. Intrinsische Motivation ist nicht einfach ein zusätzlicher Faktor, sondern wirkt je nach Konstellation in unterschiedlicher Weise mit externen Anreizen zusammen, was an zahlreichen Untersuchungen zur Arbeitsmotivation belegt ist[37]. Das Zusammenspiel von intrinsischer Motivation und externen Anreizen ist gerade auch für die unternehmerische Wertschöpfung relevant, weil die Vertragsbeziehungen zwischen Arbeitgebern und Angestellten nicht nur unvollständig, sondern in hohem Maße auch unspezifisch durch externe Anreize geregelt werden können. Unter bestimmten Voraussetzungen verstärken externe Anreize die intrinsische Arbeitsmotivation und Leistungsbereitschaft, wenn etwa die Vergabe von Leistungsprämien in einer Abteilung oder Firma von allen als transparent und fair angesehen wird. Zusätzliche Geldzahlungen oder Arbeitsvorschriften können jedoch auch intrinsische Motivation und damit auch die Leistungsbereitschaft vermindern, was Sozialpsychologen auf die „verborgenen Kosten der Belohnung“ zurückführen. Sie erklären dies damit, dass zusätzliche Geldzahlungen oder Arbeitsvorschriften die individuelle Selbstbestimmung einschränken können, wenn aus einer weitgehend selbstbestimmten eine fremdbestimmte Arbeit wird.

Soziale Präferenzen, vor allem das von Armin Falk analysierte Phänomen der bedingten Kooperationsbereitschaft[38] haben auch für soziale Dilemmasituationen eine wichtige Bedeutung. Verschiedene experimentelle Studien legen nun nahe, dass viele Akteure auch in sozialen Dilemma-Situationen bedingt kooperatives Verhalten zeigen, was zur Überwindung dieser Dilemmata genutzt werden kann. Die US-amerikanische Politikwissenschaftlerin Elinor Ostrom, Nobelpreisträgerin für Ökonomie in 2009, eröffnet mit ihren Studien zur Problematik von Allmendegütern hierfür einige weiterführende Perspektiven.[39] Sie kommt zu dem Ergebnis, dass das eigene Handeln nicht nur von Erwartungen über das Verhalten anderer, sondern auch von verinnerlichten und erprobten Verfahren, Normen und Regeln abhängt. Letztere können kooperatives Verhalten begünstigen oder dem entgegenstehen.

Wirtschaftspolitisches Leitbild, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 4 (2003), Nr. 1, 141-172, 149ff.

[37] Frey, Bruno S., Markt und Motivation. Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-)Moral verdrängen., München 1997.

[38] Armin Falk 2003, a.a.O.

Außerdem erhöhen direkte Kommunikation und die Möglichkeit, opportunistisches Verhalten von Trittbrettfahrern zu sanktionieren, die Chancen der Kooperation. Aus Ostroms Untersuchungen folgt, dass Kooperation erlernt, aber auch verlernt werden kann – je nachdem ob die Verfahren und Regeln, welche eine Gesellschaft verinnerlicht hat, kooperatives oder opportunistisches Verhalten fördern.

Als Fazit lässt sich festhalten, dass eine stärker empirisch orientierte Ökonomie dazu beitragen kann, die allein behavioristischen Grundlagen der ökonomischen Theorie zu überwinden und die Bedeutung von sozialen Präferenzen und sozialen Normen in ihrem Zusammenspiel mit strategischen Interaktionen zu analysieren. Dies ist eine wichtige Grundlage für eine elaboriertere Verhaltenstheorie, die notwendig sind, für eine intersubjektive Verständigung in wirtschaftsethischer Hinsicht. Diese Verständigung sollte der Tatsache Rechnung tragen, dass Menschen auch im wirtschaftlichen Alltag nicht einfach nur zweckrational handeln, sondern sich in gewissem Maße auch an sozialen Normen, sozialen Präferenzen und nicht zuletzt auch an ihren Vorstellungen von gelingendem Leben orientieren.

Eine stärkere empirische Fundierung der Wirtschaftstheorie ist übrigens keineswegs etwas Neues oder Revolutionäres. Sie greift lediglich einen Traditionsstrang auf, den die Wirtschaftswissenschaften in ihrer einseitigen Konzentration auf die Neoklassik und ihr behavioristisches Verhaltensmodell vergessen haben. Adam Smith, der Begründer der modernen Ökonomie, war sich nicht nur der engen Verknüpfung von Ökonomie, Ethik und Politik bewusst. Für ihn bildete das Interesse an den Lebensbedingungen der Menschen einen wichtigen Ausgangspunkt seiner wirtschaftlichen wie ethischen Überlegungen. Ihm war wichtig, dass Menschen nie in abstrakten, sondern immer in konkreten Gesellschaften mit bestimmten soziokulturellen Hintergründen leben und wirtschaften.[40] Viele stärker empirisch ausgerichtete Ökonomen und Sozialwissenschaftler nehmen diese Tradition wieder auf, entwickeln sie weiter und machen sie für aktuelle Herausforderungen fruchtbar.

---

[39] Vgl. dazu Ostrom, Elinor/ Walker, James (Hg.): Trust and Reciprocity, New York 2003.

[40] Vgl. dazu Wallacher, Johannes, Die bleibende Bedeutung der Politischen Ökonomie von Adam Smith, in: B. Löffler/M. Hochgeschwender (Hrsg.): Liberalismus, Kapitalismus und religiöses Ethos, Bielefeld 2011, 89-106.