Sollen und Können

Vortrag am 29. Oktober 2015 in Frankfurt auf Einladung des Arbeitskreises evangelischer Unternehmer

von Prof. Dr. Dr. Karl Homann

1. Einleitung

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

Den Anstoß, mich mit dem ultra posse zu befassen, hat mir als Wirtschaftsethiker die Ökonomik gegeben: dieser Problematik werde ich die ersten zwei Drittel meines Vortrags widmen. Im letzten Drittel werde ich zeigen, dass Hirnforschung, moderne Psychologie und die experimentelle und die verhaltenswissenschaftliche Ökonomik die gewonnenen Einsichten massiv unterstützen. Heraus kommt ein Modell von Ethik, das den gegenwärtig in Philosophie und Theologie, aber auch im öffentlichen Diskurs dominierenden, an Kant orientierten Modell von Ethik in zentralen Punkten widerspricht.

2. Die Grundlagen der Ethik

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

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

Was (2) die empirischen Realisierungsbedingungen angeht, sind zwei Punkte von großer Wichtigkeit. Zum einen: unsere ethischen Vorstellungen sind unter – meist nur implizitem – Bezug auf die Bedingungen in vormodernen Gesellschaften entwickelt und theoretisch ausgearbeitet worden; die Bedingungen haben sich in der modernen Gesellschaft jedoch dramatisch gewandelt – mit der Folge, dass ethisch andere Handlungsweisen gefordert sein können selbst dann, wenn, wie in meiner Konzeption, an den überkommenen moralischen Prinzipien festgehalten wird. So gilt unter Bedingungen der Marktwirtschaft der Satz: Wettbewerb ist solidarischer als Teilen – was vormodern nicht einmal zu denken ist. Zum anderen ist für die Analyse dieser Realisierungsbedingungen heute vorrangig nicht mehr die philosophische Ethik zuständig, sondern die empirischen Wissenschaften – wie Ökonomik, Psychologie, Hirnforschung und andere mehr. Jede Ethik muss daher die Ergebnisse der Wissenschaften systematisch integrieren, wenn sie sich an der Frage der Implementierbarkeit nicht vorbei drücken will.

3. Das ökonomische Problem für die Moral

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

Dasselbe Problem der Ausbeutung individuellen moralischen Handelns liegt bei Gemeinschaftsgütern vor: wer seinen Beitrag zur Erstellung von Gemeinschaftsgütern leistet – aktuell etwa zur humanen Bewältigung der Flüchtlingskrise –, läuft Gefahr, dass andere (Länder) sich nicht beteiligen und die Kosten auf dieses eine Land oder einige wenige „willige“ Länder abwälzen. – Natürlich hat dieses aktuelle Beispiel viele weitere Implikationen, hier soll es nur die Problemstruktur deutlich machen.

Das Problem für individuelles moralisches Handeln in Marktwirtschaften liegt somit in der *Ausbeutbarkeit* solchen Handelns. Spieltheoretisch lässt sich diese Problemstruktur durch das Gefangenendilemma modellieren. In solchen Strukturen kann der Einzelne so lange nicht kooperativ = moralisch handeln,

wie das gleichermaßen moralische Verhalten des/der anderen nicht sichergestellt ist. Er muss daher auf die nachhaltige Verfolgung seines Eigeninteresses achten – und dies unablässig, Tag und Nacht und sogar präventiv: selbst der Marktführer kann sich nicht sicher sein, dass er nicht morgen oder übermorgen von seinen Konkurrenten überholt wird. Nachhaltige Vorteils- beziehungsweise Gewinnmaximierung ist die logisch zu folgernde Verhaltensmaxime, natürlich eine nachhaltige Vorteilsmaximierung.

Für die Ethik entscheidend ist, dass „unmoralisches" Verhalten in diesen Problemstrukturen nicht unbedingt als Egoismus oder Gier zu beurteilen und auf einen bösen oder schwachen Willen – so die Standarderklärung – zurückzuführen ist. Der Grund beziehungsweise das Motiv ist vielmehr überwiegend die Selbstverteidigung gegen die drohende Ausbeutung durch den/die anderen. Bei Thomas Hobbes steht hier defensio. Diesen Grund hat die philosophische Ethik-Diskussion bis heute praktisch völlig übersehen.

4. Die Lösung des Problems

Die Lösung dieses Problems sieht so aus: individuelles moralisches Handeln wird erst dadurch möglich, dass es vor der systematischen Ausbeutung durch andere wirksam geschützt wird. Positiv formuliert: individuelles moralisches Handeln muss durch individuelle Vorteile unterlegt sein. Menschen müssen – unabhängig von ihrem aktuellen Bewusstsein – *schon aus Eigeninteresse* moralisch handeln *können*, aus nachhaltigem Eigeninteresse natürlich.

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

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

Nur so lassen sich Wettbewerb und Moral, Marktwirtschaft und Ethik, widerspruchslos miteinander kombinieren. Das Modell ist uns allen aus dem Sport bekannt: beim Fußball findet der Wettbewerb in den Spielzügen immer nur unter geeigneten Spielregeln statt, über deren Einhaltung der mit Sanktionsgewalt ausgestattete Schiedsrichter wacht. In einer Marktwirtschaft ist die Rahmenordnung der systematisch grundlegende, aber nicht der einzige, Ort der Moral. Wie aus berufenem Munde zu erfahren ist, ist die soziale Ordnung

„der institutionelle – wir können auch sagen politische – Weg der Nächstenliebe, der nicht weniger tauglich und wirksam ist als die Liebe, die dem Nächsten unmittelbar, außerhalb der institutionellen Vermittlungen der Polis entgegenkommt“ (Benedikt XVI: Enzyklika „Caritas in veritate“, Ziffer 7).

5. Der Homo oeconomicus

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

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

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

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

Der Homo oeconomicus ist kein „Menschenbild“, sondern ein Denkwerkzeug zur Abschätzung menschlichen Verhaltens auf der Makroebene in, und das ist entscheidend, Situationen, die dominant Gefangenendilemmastrukturen aufweisen, also bei Wettbewerbsgütern und Gemeinschaftsgütern.

Wir können nun die Erträge der Überlegungen einsammeln, einige wichtige

Konturen ergänzen und zwei verbreitete Missverständnisse korrigieren.

6. Die moralische Qualität der Marktwirtschaft

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

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

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

7. Normativität in einer zweistufigen Ethik

Wir verbinden mit dem moralischen Sollen immer die Pflicht, unser Handeln von diesen moralischen Imperativen bewusst, intentional leiten zu lassen. Wie aber ist moralische Verpflichtung in einer Konzeption zu denken, die über weite Strecken, besonders natürlich in der Marktwirtschaft, ohne bewusste moralische Intention beziehungsweise Motivation auskommen soll?

Die Antwort findet man bei Thomas Hobbes, der als erster die Gefahr der Ausbeutbarkeit des moralischen Handelns des Einzelnen zum systematischen Ausgangspunkt seiner Theorie gemacht hat (vgl. dazu im einzelnen Karl Homann: Sollen und Können. Grenzen und Bedingungen der Individualmoral, Wien 2014, Kap. 5). Hobbes unterscheidet zwei Arten oder Stufen von Verpflichtung. Jeder ist zu einer guten, einer *moralischen Gesinnung* verpflichtet – und zwar unbedingt; er ist, wie Hobbes sagt, verpflichtet *in foro interno*. Daraus folgt aber für ihn noch *nicht*, wie für Kant und für unsere verbreitete Vorstellung von moralischer Verpflichtung, gemäß dieser Verpflichtung *auch zu handeln*. Zum Handeln gemäß dieser Verpflichtung – bei Hobbes: *in foro externo* –, ist der Einzelne erst dann verpflichtet, wenn er vor der systematischen Ausbeutbarkeit seines moralischen Handelns (hinreichend)

geschützt ist. Das heißt: wenn eine sanktionsbewehrte soziale Ordnung etabliert ist, die sämtliche Akteure, also auch die Konkurrenten, denselben Moralstandards wirksam unterwirft. *In foro interno* ist der Einzelne verpflichtet lediglich zu einem moralischen Wollen und zu dem nachhaltigen Bemühen, eine soziale Ordnung herzustellen, die das moralische Handeln in foro externo erst ermöglicht.

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

8. Eigentore der Verteidiger der Marktwirtschaft

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

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

Wer so denkt und redet, transportiert im Umkehrschluss die Auffassung, dass die Marktwirtschaft als solche eigentlich unmoralisch ist. Daraus lässt sich dann für die Politik leicht die Folgerung ableiten, dass der Markt mit Wettbewerb und Gewinnstreben der Unternehmen aus moralischen Gründen, die natürlich Vorrang vor ökonomischen Kalkulationen haben müssen, beschränkt, gebändigt werden muss. Es ist richtig, dass keine der demokratischen Parteien in Deutschland den Markt abschaffen will. Aber eine solche unbewusste Hintergrundauffassung provoziert und produziert permanente sozialpolitische Eingriffe in Marktprozesse. Dann wird so lange an den Marktergebnissen herumgedoktert, bis von der Marktwirtschaft so gut wie nichts mehr übrig bleibt. Es kommt zu Fehlsteuerungen aufgrund von Fehlanreizen, und es werden von wahlkämpfenden oder populistischen Politikern im Namen der „sozialen Gerechtigkeit“ zunehmend die Partikularinteressen von Gruppen bedient – zum Schaden der Allgemeinheit und häufig zum Schaden derer, denen mit solchen Maßnahmen angeblich geholfen werden soll. Die Verhandlungen zur Bildung der großen Koalition Ende 2013 dokumentierten diese Tendenz erneut in aller wünschenswerten Deutlichkeit.

Gegen dieses Verständnis des Sozialen in der Sozialen Marktwirtschaft ist geltend zu machen, dass die Marktwirtschaft – immer natürlich unter einer geeigneten Rahmenordnung – schon als solche, also auch ohne den Zusatz des Sozialen, eine moralische Qualität hat. Das Soziale in der Sozialen Marktwirtschaft darf daher nicht als Gegenmaßnahme zu Markt, Wettbewerb und Gewinnstreben gedacht werden. Es muss vielmehr als Verbesserung, als

Steigerung der Marktwirtschaft und ihrer moralischen Qualität verstanden werden. Sozialpolitik im weitesten Sinn verbessert das Funktionieren der Märkte, indem immer mehr Menschen durch entsprechende Befähigung in die marktwirtschaftlichen Austauschprozesse einbezogen und durch das System der sozialen Sicherung zu risikoreicheren Investitionen in Sach- und Humankapital ermutigt werden – zu ihrem eigenen und zum allgemeinen Vorteil. Sozialpolitik mit der Zusicherung, dass niemand, wenn er scheitert, ins Bodenlose fällt, erhöht die Risikobereitschaft der Menschen, und Risiko ist ein wichtiger Produktionsfaktor (Hans-Werner Sinn).

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

Das Ergebnis lässt sich so zusammenfassen: die Soziale Marktwirtschaft ist die *bessere* Marktwirtschaft, aber sie muss die bessere *Marktwirtschaft* bleiben.

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

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

Demgegenüber muss eine belastbare ethische Rechtfertigung der marktwirtschaftlichen Ordnung mit allem Nachdruck geltend machen, dass Märkten mit dem Systemimperativen Wettbewerb und Gewinnstreben wegen der überragenden Wohlfahrtwirkungen eine hohe moralische Qualität zukommt. Ein Unternehmen zu betreiben oder zu führen bedeutet nicht die Lizenz, sich die Taschen mit Geld voll zu stopfen, wie Kritiker und viele im öffentlichen Diskurs meinen. Unternehmen sind zu betrachten als Agenten gesellschaftlicher (!) Wertschöpfung – mit der Folge, dass ihre primäre gesellschaftliche

Verantwortung in genau diesem Kerngeschäft und den damit verbundenen Erfordernissen wie dem nachhaltigen Gewinnstreben liegt. Wer in seinem Denken und in seinem Argumentieren diesen grundlegenden Gedanken preisgibt, dem geht es wie den Brasilianern im Halbfinale gegen Deutschland: er liegt dann zur Halbzeit 5:0 zurück und hat keine Chance, dies in der zweiten Halbzeit, also durch noch so viel CSR, wieder gut zu machen. Er gibt vielmehr seinen Kritikern recht.

Die grundlegende gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen liegt im Betreiben ihres Kerngeschäft. CSR im Sinne von freiwilligen zusätzlichen, über das Kerngeschäft hinausgehenden Leistungen für die Gesellschaft findet dort ihre Grenze, wo die dafür aufzuwendenden Ressourcen das Kerngeschäft beeinträchtigen.

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

Mein Thema ist das Können des moralischen Sollens. Bisher habe ich die ökonomischen Grenzen des individuellen moralischen Handelns beleuchtet. Sie resultieren aus den Funktionsprinzipien der Marktwirtschaft mit ihren Systemimperativen Wettbewerb und Gewinnstreben, die immer die Ausbeutbarkeit implizieren. Es ging bisher also um Probleme, die in der sozialen Dimension des moralischen Handelns angesiedelt sind.

Im letzten Drittel will ich nun das Nicht-Können des moralischen Sollens auf der individuellen Ebene analysieren; dafür ziehe ich die wichtigsten Erkenntnisse der modernen Hirnforschung, der Psychologie und der experimentellen und der verhaltenswissenschaftlichen Ökonomik heran.

9. Die Kritik der Hirnforschung am traditionellen Modell von Ethik

Das traditionelle Modell von Ethik ist an einem bestimmten Verständnis von Kant orientiert und weit verbreitet. Um die Stoßrichtung der hier vorgetragenen Überlegungen deutlich werden zu lassen, soll dieses Modell kurz und holzschnittartig skizziert werden. Grundlegend (1) sind moralische Einsicht, gute Gründe; diese sollen (2) den Willen, die Motivation des Einzelnen

bestimmen, der beziehungsweise die dann (3) unmittelbar das Handeln jedes Einzelnen anleiten soll. Damit stehen die Autonomie und Souveränität des einzelnen vernunftbegabten moralischen Subjekts im Zentrum, dieses trägt allein die Moral. Individuelles Moralversagen wird auf mangelnde Einsicht und bevorzugt auf einen bösen und/oder schwachen Willen zurückgeführt. Philosophische Ethik und öffentlicher Diskurs folgen diesem Modell.

Zusätzlich zu den aus der systematischen Ausbeutbarkeit resultierenden Unmöglichkeiten auf der sozialen Ebene wird dieses Modell auch auf der individuellen Ebene infrage gestellt: moderne Hirnforschung und Psychologie zeigen, dass auch die moralischen Entscheidungen des Einzelnen nicht per Willensentschluss unmittelbar aus rationaler Einsicht folgen. Ich muss mich hier auf einige für die Ethik besonders wichtige Ergebnisse beschränken (ausführlicher Karl Homann: Das Können des moralischen Sollens II: Bedingungen individuellen moralischen Handelns, in: Ethica 23, 2015, Heft 4, im Druck).

Entscheidungen werden im Gehirn getroffen. 80-90 % der Hirnaktivitäten bleiben unbewusst, beeinflussen aber gleichwohl unsere Entscheidungen, auch unsere moralischen Entscheidungen. Demgegenüber haben rationale Überlegungen nur wenig Einfluss auf unsere Entscheidungen. Warum? Zum einen greift das Gehirn nur in besonderen Fällen auf das rationale Denken zurück: dieses ist „energetisch teuer“, es verbraucht „mindestens 30-40 %“ des gesamten jeweiligen Sauerstoff- und Glukosebedarfs (Gerhard Roth in: Matthias Eckoldt: Kann das Gehirn das Gehirn verstehen?, 2. Aufl., Heidelberg 2014, S. 124). Wir entscheiden aufgrund solcher Kostenersparnis weit überwiegend nach gespeicherten standardisierten Verfahren wie Routinen, Gewohnheiten, also mehr oder weniger intuitiv. Zum anderen spielt bei unseren Entscheidungen das sogenannte limbische System die dominierende Rolle. Für die Bewertungen und Präferenzen ist die bis zum Alter von 2-3 Jahren weitgehend ausgebildete emotionale Konditionierung des Einzelnen, also die untere limbische Ebene, entscheidend. Diese wird später, besonders in der Pubertät durch emotional eingefärbte soziale und moralische Normen ergänzt, aber nicht aufgehoben; auf dieser oberen limbischen Ebene findet das „bewusste Gefühlsleben“ statt, es ist der Einflussort der Erziehung.

Bei jeder Entscheidung stellt das Gehirn nun die Frage: *was bringt das für mich?* Es erwartet – unbewusst, auf der unteren limbischen Ebene – immer eine subjektive Belohnung – mag diese aufgeschoben werden, mag sie inhaltlich unter den Individuen sehr unterschiedlich sein und von monetärer Belohnung bis zu sozialer Anerkennung reichen oder mag sie einfach darin bestehen, dass das anstrengende rationale Denken nicht in Gang gesetzt werden muss. „Das limbische System hat bei dem ganzen Ablauf das 'erste und das letzte Wort'“ (Gerhard Roth: Persönlichkeit, Entscheidung und Verhalten, 9., aktual. und erw. Aufl., Stuttgart 2015, S. 225); das rationale Denken übt gewissermaßen nur „die Rolle eines 'vernünftigen Beraters' ohne eigene Entscheidungsbefugnisse“ aus (Gerhard Roth, Nicole Strüber: Wie das Gehirn die Seele macht, 4. Aufl., Stuttgart 2015, S. 94). Dies ist die wissenschaftliche Bestätigung einer These, die bereits von Aristoteles und David Hume formuliert wurde: dem rationalen Denken als solchem fehlt die Motivation zum Handeln.

Als Ergebnis lässt sich festhalten: auf Dauer kann der Mensch nicht mit systematischer Enttäuschung seiner überwiegend unbewussten Belohnungserwartungen leben.

10. Die Kritik der Psychologie am traditionellen Modell von Ethik

Die psychologische Forschung, für die ich mich hier auf den Nobelpreisträger für Ökonomie (!) Daniel Kahneman (Schnelles Denken, langsames Denken, 19. Aufl., München 2012) beziehe, trägt drei weitere, die bisherigen Ausführungen bestärkende Ergebnisse bei. Zum einen hat der Mensch offenbar die starke Tendenz, bestimmte Ergebnisse, auch gesellschaftliche Phänomene auf der Makroebene, auf bewusste Intentionen individueller Akteure, etwa auf ihre „Gier“, zurückzuführen, was gesellschaftstheoretisch unsinnig ist. Zum zweiten bestätigt Kahneman das Ergebnis der Hirnforschung, dass (drohende) Verluste eine deutlich stärkere Wirkung auf unser Verhalten ausüben als die Aussicht auf gleich hohe Gewinne; dies läuft unter dem Terminus „starke Verlustaversion“. Zum dritten verweist er auf der letzten Seite seines gut 500 Seiten starken Buches darauf, dass das rationale Denken – bei ihm: das „langsame“, rationale Denken im Unterschied zum „schnellen“, intuitiven Denken – viel eher und besser als in den Köpfen von Individuen in Organisationen und Institutionen zu empirischer Wirksamkeit gelangen kann (vgl. S. 517). Ein Philosoph denkt hier an Hegels „objektiven Geist“ mit der These, dass in Kultur, Verfassung, Rechtssystem und institutioneller Ordnung mehr Vernunft inkorporiert ist, als ein einzelner „subjektiver Geist“ je erfassen kann.

Als Ergebnis lässt sich festhalten: das moralische Handeln des Einzelnen muss (1) mit individuellen Vorteilserwartungen unterlegt sein, und das kann (2) nur durch rational gestaltete Institutionen gewährleistet werden. Das Erste widerspricht diametral dem verbreiteten Paradigma von Ethik im Anschluss an Kant, das Zweite macht einen blinden Fleck in dieser traditionellen Ethik-Konzeption deutlich, der die Rolle der Institutionen für die individuelle Moral systematisch fremd geblieben ist.

11. Der Beitrag der experimentellen und der verhaltenswissenschaftlichen Ökonomik

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

Meine Antwort fußt auf dem Unterschied von mathematischem Modell und der Anwendung auf die Empirie: die scharfkantige Logik des mathematischen Modells Gefangenendilemma, Ausbeutbarkeit, wird unter empirischen

Bedingungen gewissermaßen abgeschliffen oder abgerundet – und zwar wegen der überwältigenden Dominanz des intuitiven Denkens und Entscheidens. Wie gesagt, greifen wir im Alltag zu Routinen, Automatismen, einfachen Heuristiken, und diese bringen uns so viele Vorteile, dass die Verluste beim Verzicht auf Maximierung in jedem Einzelfall in der Regel kompensiert oder überkompensiert werden. Nur dann, wenn diese Kompensation gravierend und dauerhaft nicht mehr stattfindet, etwa wenn wir uns im scharfen Wettbewerb befinden, müssen wir über kurz oder lang auf explizite und dominante nachhaltige Maximierung der eigenen Vorteile umschalten.

Von einer anderen Seite betrachtet: wenn Menschen in der Realität moralisch – also integer, fair, empathisch (Beispiel Flüchtlingskrise) – handeln, sollte ein Sozialwissenschaftler dies nicht auf die bewussten moralischen Motive und Einstellungen allein zurechnen. Er muss vielmehr sehen, dass hier Bedingungen vorliegen, die dem handelnden Subjekt nicht bewusst werden. Diese Bedingungen individueller Art und die Bedingung einer Ausbeutung unterbindenden sozialen Ordnung sind in diesen Fällen offensichtlich von solcher Qualität, dass Ausbeutung = Netto-Verluste nicht zu befürchten sind und die Menschen *deshalb* moralisch handeln *können*. Solche günstigen Bedingungen werden allerdings nicht mehr bewusst, sie werden, wie Hegel gesagt hat, zur „Gewohnheit“. Dadurch erlauben sie es dem Bewusstsein anzunehmen, dass es aus „rein moralischer Motivation“ und ganz „uneigennützig“ handele. Wenn Menschen allerdings das Gefühl bekommen, gerade in ihrem moralischen Handeln von anderen ausgenutzt, ausgebeutet zu werden – etwa gemäß dem Sprichwort: Hannemann, geh' du voran –, dann schalten sie, unter Umständen erst nach Lernprozessen, auf defensio, auf Selbstverteidigung um – sie können gar nicht anders.

Daher sind die auch für mich hochinteressanten Ergebnisse der neueren experimentellen und der verhaltenswissenschaftlichen Ökonomik nicht als Widerlegung, als Falsifikation des Homo oeconomicus zu betrachten, sondern mit Kahneman als Verfeinerung und situative Spezifizierung dieses unverzichtbaren Grundmodells (vgl. S. 354).

12. Schluss

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

Für die *Invention* moralischer Leitideen kommt es auf die Individuen an, in deren Köpfen entstehen sie; man denke an Propheten, Religionsstifter, Utopisten. Darüber hinaus ist g*enerell* – in foro interno – eine grundsätzlich moralische Einstellung bei jedem Einzelnen erforderlich. Für die *breite Implementierung* der Moral sind die soziale Ordnung und die durch sie

geformten Anreize grundlegend. Für die *fallweise Implementierung* jedoch spielt zusätzlich wieder die individuelle moralische Haltung eine Rolle, weil wir durch allgemeine Regeln nicht alle in der Realität begegnenden moralischen Probleme erfassen können; auch im Sport, etwa im Fußball, gibt es eine Fairness, die über die (minimale) Einhaltung der Regeln hinausgeht. Selbst für Niklas Luhmann behält Moral hier die Funktion einer Art Reststeuerung.

Bestehen aber bleibt: *individuelles moralisches Handeln kann (1) auf Belohnungen und (2) auf ermöglichende soziale Bedingungen in Form einer anreizkompatiblen „Gesamtordnung“ nicht verzichten.*