

Ingo Pies und Michael Schramm

„Ordonomik“ und „Business Metaphysics“
im Dialog

Wirtschaftsethik-Studie Nr. 2020-1

des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik
an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg,
hrsg. von Ingo Pies,
Halle 2020

Haftungsausschluss

Diese Diskussionspapiere schaffen eine Plattform, um Diskurse und Lernen zu fördern. Der Herausgeber teilt daher nicht notwendigerweise die in diesen Diskussionspapieren geäußerten Ideen und Ansichten. Die Autoren selbst sind und bleiben verantwortlich für ihre Aussagen.

ISBN 978-3-96670-053-5 (gedruckte Form)
ISBN 978-3-96670-054-2 (elektronische Form)
ISSN 1861-3594 (Printausgabe)
ISSN 1861-3608 (Internetausgabe)

Autoranschrift und Korrespondenzanschrift

Prof. Dr. Ingo Pies

Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Juristische und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Wirtschaftswissenschaftlicher Bereich
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik
Große Steinstraße 73
06108 Halle
Tel.: +49 (0) 345 55-23420
Fax: +49 (0) 345 55 27385
Email: ingo.pies@wiwi.uni-halle.de

Autoranschrift

Michael Schramm

Universität Hohenheim
Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Lehrstuhl für Katholische Theologie und Wirtschaftsethik (560 D)
D-70593 Stuttgart
Email: schramm@uni-hohenheim.de

Kurzfassung

Dieser Text dokumentiert einen Gedankenaustausch, der von beiden Autoren per Email geführt wurde. Ziel war es, sich im Wege einer Grundlagenreflexion über die Forschungsansätze der „Ordonomik“ und der „Business Metaphysics“ wechselseitig Auskunft zu geben, um eine bessere Basis für das wechselseitige Verständnis zu schaffen.

JEL-Klassifikation: A14, B50, D91, M14, Z13

Schlüsselwörter: *Business Metaphysics, Dilemmasituationen, ethischer Interessenrealismus, Interdisziplinarität, Konsilienz, Kontingenzsituationen, Methode, Ordonomik, Prozessphilosophie, soziale Ontologie, Transaktion*

Abstract

This text documents an exchange of ideas between both authors, which was organized by e-mail. The aim was to provide in-depth information through a basic reflection on the research approaches of "ordonomics" and "business metaphysics" in order to create a better basis for mutual understanding.

JEL Classification: A14, B50, D91, M14, Z13

Key Words: *Business Metaphysics, Consilience, Contingency Situations, Dilemma Situations, Ethical Realism of Interests, Interdisciplinarity, Method, Ordonomics, Process Philosophy, Social Ontology, Transaction*

Inhaltsverzeichnis

Brief 1 (Schramm)	2
Brief 2 (Pies)	5
Brief 3 (Schramm)	9
Brief 4 (Pies)	15
Brief 5 (Schramm)	21
Brief 6 (Pies)	27
Brief 7 (Schramm)	34
Brief 8 (Pies)	40
Literatur	47

„Ordonomik“ und „Business Metaphysics“ im Dialog

von Ingo Pies und Michael Schramm

Dieser Text dokumentiert ein Nachfolgeprojekt (wirtschafts-)ethischer Grundlagenforschung. Das ursprüngliche Anfangsprojekt bestand darin, die einschlägige „scientific community“ des deutschen Sprachraums auf das Buch „Moral Time“ des Moralsoziologen Donald Black aufmerksam zu machen.¹ Zu diesem Zweck wurde ein akademischer Gedankenaustausch publiziert.² Er endete mit der Einladung, die dort in Ansätzen begonnene Diskussion anderweitig fortzuführen.

Wir drucken hier einen Gedankenaustausch ab, der von uns beiden per Email geführt wurde. Hierfür sind drei Gründe ausschlaggebend. Erstens vertreten wir die Auffassung, dass der zeitgenössische Wissenschaftsbetrieb den konzeptionellen Forschungsfragen, die uns beiden besonders am Herzen liegen, zu wenig – und dynamisch betrachtet: immer weniger – Raum bietet. Dem wollen wir gegensteuern. Zweitens haben wir aus diesem durchaus auch kontrovers geführten Gedankenaustausch über die Fremdwahrnehmung und für die Eigenwahrnehmung unserer Forschungsansätze – die „Ordonomik“ einerseits, die „Business Metaphysics“ andererseits – viel gelernt. Und drittens glauben wir, dass dieser Gedankenaustausch auch für ein größeres Publikum (innerhalb des akademischen Bereichs) von Interesse sein könnte.

¹ Vgl. Black (2011).

² Vgl. dazu – in dieser Reihenfolge – den Artikel von Pies (2019a), die Kommentare von Minnameier (2019) und Schramm (2019b) sowie die Replik von Pies (2019b).

Brief 1 (Schramm)

Lieber Ingo,

Deine Replik auf meinen Kommentar zu Deinem Artikel über Donald Blacks Moralsoziologie endet mit einer Einladung, den dort begonnenen Gedankenaustausch fortzuführen. Diese Einladung hat mich gefreut und ich greife sie gerne auf. Denn sie eröffnet die Möglichkeit, eine wirklich *konzeptionelle* Diskussion zu führen und die Gemeinsamkeiten sowie die Unterschiede zwischen unseren Forschungsprogrammen „Ordonomik“ (ausgearbeitet) und „Business Metaphysics“ (noch im Entstehen³) präziser herauszuarbeiten.

Bevor ich auf die Punkte zu sprechen komme, über die wir uns produktiv streiten sollten, möchte ich zunächst zwei Gemeinsamkeiten hervorheben. Wir sind beide von der Nützlichkeit der funktionalen Ausdifferenzierung von Wettbewerbssystemen überzeugt (in der Politik und der Wirtschaft ebenso wie in der Wissenschaft). Und wir befürworten beide die universalistische Moral, welche die Dynamik der modernen Gesellschaft nicht hemmt, sondern ermöglicht.

Gleichwohl setzen unsere Konzeptionen im Grundsatz doch recht unterschiedlich an: während die „Ordonomik“ ein *makroanalytisches* Forschungsprogramm ist – das zeigt sich ja schon in ihrem Namen, der auf die (Rahmen)*Ordnung* und die gesellschaftlichen *Gesetzmäßigkeiten*, also auf die *Metaebene* abhebt –, ist der Approach der „Business Metaphysics“ *mikroanalytischer* Natur. Ich denke, dass es für unsere Diskussion zweckmäßig ist, etwas genauer abzuklären, warum ich diesen Weg eingeschlagen habe.

Da wäre zunächst einmal der (in ökonomischen oder wirtschaftsethischen Kreisen etwas gewöhnungsbedürftige) Begriff der „Metaphysik“. Was soll das sein? Der Grund für mich, dieses Etikett zu wählen, ist wissenschaftstheoretischer Natur. Karl Popper hat nämlich drei *Theorietypen* unterschieden:

„Wir können [...] drei Arten von Theorien unterscheiden: *erstens* logisch-mathematische Theorien, *zweitens* empirisch-wissenschaftliche Theorien, *drittens* philosophische oder metaphysische Theorien.“⁴

Alle drei Theorietypen sind wichtig. Ohne *Mathematik* wäre die moderne Wissenschaft nicht das, was sie ist, ebenso nicht ohne die modernen *empirischen* Wissenschaften (Popper denkt hier vor allem an die Naturwissenschaften). Worin besteht nun der Nutzen metaphysischer Theorien? Popper schreibt:

„[M]etaphysische Hypothesen sind [...] für die Wissenschaft wichtig“; vor allem „brauchen wir metaphysische Hypothesen für ein allgemeines Weltbild.“⁵

In einem „Weltbild“ geht es um unsere Vorstellungen, wie die Welt grundsätzlich funktioniert. Metaphysische Theorien drehen sich also um die Frage, „*how the world works (in general)*“⁶. Entsprechend widmet sich nun die „Business Metaphysics“ der speziellen Frage, „*how the business world works (in general)*“.

³ Vgl. Schramm (2014); Schramm (2015); Schramm (2017a); Schramm (2017b); Schramm (2019a).

⁴ Popper (1963, 2000; S. 287).

⁵ Popper in: Popper / Eccles (1977, 1987; S. 524).

⁶ Empirische Theorien widmen sich hingegen der Frage, „*how the world works in detail*“. Diese Formulierung habe ich übrigens bei Alan Greenspan gestohlen, der im folgenden Zitat nach dem Ausbruch der Finanzkrise 2008 seine alte Deregulierungsideologie als fehlerhafte „Ideologie“ bezeichnet hat, den Terminus „Ideologie“ dabei aber nicht abwertend, sondern ganz neutral im Sinne eines solchen „Weltbildes“ oder einer mentalen Grundvorstellung, wie die Dinge funktionieren, verwendet: „Well, remember [...] what an ideology is. It's a conceptual framework with the way people deal with reality. Everyone has one. [...] To

Nun kann man eine „(Business) Metaphysics“ natürlich auf unterschiedliche Art inhaltlich füllen, also unterschiedliche Antworten auf die Frage geben, wie die (Wirtschafts)Welt grundsätzlich funktioniert. Für mein eigenes Konzept einer „(Business) Metaphysics“ ist der britische Mathematiker, Physiker und Philosoph Alfred North Whitehead (*1861; †1947) der wichtigste Referenzautor.⁷

Ich will Dich jetzt nicht mit Details der Prozessmetaphysik Whiteheads langweilen, sondern mich nur auf einen Punkt konzentrieren, der den Grund für das *mikroanalytische* Ansetzen meiner „Business Metaphysics“ liefert und zugleich mit einer Kritik an Deiner *makroanalytisch* ansetzenden „Ordonomik“ verbunden ist.

Ich illustriere diesen für mich springenden Punkt zunächst einmal mit zwei Beispielen, einem schlichten lebensweltlichen und einem wirtschaftlichen Beispiel. Beispiel 1: In unserem Verkehrssystem haben wir die Spielregel „Stopp bei Rot!“ Diese Verkehrsregel ist als solche noch *abstrakt*. Sie gewinnt erst und nur dann *Wirklichkeit*, wenn sich die Leute in ihrem *konkreten* Verhalten tatsächlich daran halten. Das ist jedoch nicht immer der Fall: Da bleiben manche tatsächlich stehen; andere übersehen das Rot, weil sie gerade träumen; wieder andere ignorieren es wissentlich, weil ihr Eigennutzinteresse, jetzt schnell von A nach B zu kommen, in der Situation überwiegt. Die Tatsache, dass die *konkrete Wirklichkeit* an der roten Ampel oftmals anders aussieht als die (an sich) nur virtuelle oder *abstrakte* Verkehrsregel, beruht wiederum auf dem (ontologischen) Umstand, dass die Realität „bunter“ oder *polydimensionaler* ist als die *monodimensionale* Verkehrsregel. Alles Mögliche kann daher handlungsbestimmend sein, nicht nur die Verkehrsordnung. Beispiel 2: Seit 1997 sieht die Rechtsordnung ein strafrechtliches Verbot von Bestechungsgeldern vor, während man sie vorher noch als „nützliche Aufwendungen“ von der Steuer absetzen konnte (das ging in Deutschland noch bis 1999). Doch die *konkrete* Realität entspricht keineswegs der Rechtsregel: Seit vielen Jahren wird hier mit einem erheblichen Dunkelfeld von „mindestens 95%“⁸ gerechnet. Das heißt: die Rechtsordnung bleibt weitgehend *abstrakt* (bloß virtuell), und zwar wiederum, weil die Wirklichkeit *polydimensionaler* und nicht nur rechtlicher Natur ist. Soweit die beiden Beispiele.

Wenn man nun mit einer wissenschaftlichen Konzeption an diese polydimensionale Wirklichkeit analytisch herangeht, dann ist klar, dass diese Herangehensweise niemals die gesamte ontologische Pluralität abbilden kann – und auch nicht will. Denn man benutzt die „Linsen“ der ausdifferenzierten Wissenschaften ja gerade, um *bestimmte*, für die jeweilige spezifische Fragestellung wichtige Aspekte der „chaotischen“ Wirklichkeit dadurch schärfer in den Blick zu bekommen, dass man von anderen Aspekten abstrahiert. Whitehead sagt hierzu ganz grundsätzlich: „You cannot think without abstractions“⁹. Wissenschaften arbeiten also immer bis zu einem gewissen Grad reduktionistisch. Aber:

exist, you need an ideology. The question is whether it is accurate or not. And what I'm saying to you is, yes, I've found a flaw [...] in the model that I perceived is the critical functioning structure that defines how the world works, so to speak.“ (online etwa: http://www.pbs.org/newshour/bb/business-july-dec08-crisis-hearing_10-23/)

⁷ Whitehead lehrte jahrzehntelang Mathematik und „angewandte Mathematik“ (= Physik) in England, wandte sich dann der Naturphilosophie zu und bekam mit 63 Jahren das Angebot eines Philosophie-Lehrstuhls an der Harvard University (USA). Dort entstanden dann seine metaphysischen Werke, insbesondere sein Hauptwerk „*Process and Reality*“, mit dem er eine kosmologische Metaphysik vorgelegt hat, die er selbst meist als „Philosophy of Organism“ bezeichnet hat, die mittlerweile aber eher als „Prozessphilosophie“ bekannt ist.

⁸ Bannenberg / Schaupensteiner (2007; S. 40).

⁹ Whitehead (1925, 1967; S. 59 f.).

gerade wegen dieses Reduktionismus ist es wichtig, einen Fehlschluss zu vermeiden, den Whitehead als den „Fallacy of Mislplaced Concreteness“ bezeichnet hat:

„There is an error; [...] it is [...] the [...] error of mistaking the abstract for the concrete. It is an example of what I will call the ‚Fallacy of Mislplaced Concreteness.‘¹⁰

Wenn man die abstrahierende „Linse“ einer (Einzel)Wissenschaft benutzt, muss man sich immer bewusst bleiben, dass die konkrete Wirklichkeit ontologisch deutlich „bunter“ ist als das Bild, das die „Linse“ liefert. Hat man beispielsweise mit einer juristischen „Brille“ nur die *abstrakte* Spielregel des Verkehrssystems „Stopp bei Rot!“ im Blick, so muss man sich gegenwärtig halten, dass man hiermit vom Rest der vielen *konkreten* Dinge, die in der Welt, wie sie *wirklich* funktioniert, faktisch auch eine Rolle spielen, eben „abstrahiert“. Die *konkrete Wirklichkeit* an der roten Ampel sieht anders aus als die (an sich) nur virtuelle oder *abstrakte* Verkehrsregel „Stopp bei Rot!“. Daher erklärt Whitehead:

„The disadvantage of exclusive attention to a group of abstractions [...] is that [...] you have abstracted from the remainder of things. In so far as the excluded things are important [...], your modes of [*abstract*] thought are not fitted to deal with them.“¹¹

Genau hierin liegt nun der Grund, warum ich das *mikroanalytische* Ansetzen meiner „Business Metaphysics“ als adäquater erachte als den *makroanalytischen* Zugriff der „Ordonomik“. Denn es sind die konkreten *Mikroereignisse* (wirtschaftlich: die Transaktionen), die darüber entscheiden, ob *abstrakte* Spielregeln (Makro; Meta) tatsächlich *Wirklichkeit* werden oder nicht. Allein die Mikroereignisse sind das, was tatsächlich geschieht. Sie sind es, die das Netzwerk der Wirklichkeit zusammenweben. In der Wirtschaft fungieren die Transaktionen als diese Mikroereignisse, die das wirtschaftliche Geschehen generieren. Und was hier konkrete Realität wird (oder nicht), hängt nicht nur von den diversen Makroregeln ab, sondern von einer Vielzahl an Faktoren (u.a. biologischer, psychologischer, kultureller, sozialsystemischer Natur). Sowohl die Wirklichkeitsproduktivität als auch die Polydimensionalität der Transaktionen bleiben bei einem *mikroanalytischen* Approach direkt im Blick. Das war auch der systematische Grund, der den Institutionenökonom John R. Commons schon vor vielen Jahrzehnten dazu gebracht hat, mikroanalytisch bei der „transaction“ als der ultimativen Basiseinheit der Ökonomik und der Wirtschaftsethik anzusetzen:

„Thus the ultimate unit of activity which correlates law, economics and ethics [...] is a transaction.“¹²

In diesem Sinn denke ich, dass eine *mikroanalytische* „Linse“, die die konkreten Ereignisse (Transaktionen) fokussiert, die Dinge realitätsgerechter abbildet als der *makroanalytische* Zugriff der Ordonomik, der sich auf die abstrakten Ordnungsregeln konzentriert.

So weit mal. Ich bin wirklich gespannt auf Deine Reaktion!

Einstweilen viele Grüße, Michael

¹⁰ Whitehead (1925, 1967; S. 51).

¹¹ Whitehead (1925, 1967; S. 59).

¹² Commons (1932, 1996; S. 454). Commons beruft sich übrigens explizit auf Whitehead.

Brief 2 (Pies)

Lieber Michael,

ich freue mich sehr, dass Du meine Einladung aufgreifst und gleich loslegst. Mir leuchtet sehr ein, dass wir zunächst mit einigen Selbstauskünften das Terrain abstecken und zu Beginn einige Gemeinsamkeiten festhalten sollten, bevor wir uns dann später daran machen, die Unterschiede zu identifizieren.

Die augenfälligste – und vielleicht wichtigste – Gemeinsamkeit besteht wohl darin, dass wir beide in ähnlicher Weise eine Wertschätzung für konzeptionelle Grundlagendiskussionen haben, und dass wir beide in ähnlicher Weise unter dem Eindruck stehen, dass solche Diskussionen in unserem Wissenschaftsbetrieb zunehmend schwieriger zu führen (und vor allem: zu publizieren) sind. Wir halten diese Entwicklung für eine Fehl-Entwicklung, aber nicht etwa deshalb, weil wir eine Vorliebe für möglichst abstrakte Überlegungen haben, sondern vielmehr deshalb, weil uns bewusst ist, dass konzeptionelle Grundlagendiskussionen einen konkreten Mehrwert erbringen können, sofern man – wie wir – letztlich daran interessiert ist, Theorie für die Praxis zu machen.

Am Beispiel: Ich entwickle auf ordonomischer Grundlage eine Wirtschaftsethik und eine darauf aufbauende – genauer: eine in den wirtschaftsethischen Theorierahmen sorgfältig eingepasste – Unternehmensethik. Aus dieser ordonomischen Perspektive ist deutlich zu sehen, dass ein Großteil der unternehmensethischen Literatur – im deutschen Sprachraum und erst recht im angelsächsischen Sprachraum – kategoriale Schiefstellungen aufweist, weil den meisten Ansätzen die wirtschaftsethische Einbettung fehlt, so dass sie systematisch der Versuchung ausgesetzt sind – der sie oft auch erliegen –, für die eigene Unternehmensethik Freiheitsgrade zu beanspruchen, die im System der auf Wettbewerb beruhenden Marktwirtschaft aus guten Gründen gar nicht bestehen. Dieser praxisferne Utopismus ließe sich methodisch leicht beheben. Aber ohne Grundlagendiskussion weiß die Literatur nicht, dass sie nicht weiß, was sie nicht weiß – und macht mit ihrem Wunschenken einfach so weiter.

Ich komme nun zu den Selbstauskünften. Du bezeichnest die Ordonomik als „ausgearbeitet“. Das würde ich gerne präzisieren und differenzieren. Einerseits ist richtig, dass ich seit nunmehr 30 Jahren an diesem Ansatz arbeite, zunächst unter der Bezeichnung „Normative Institutionenökonomik“, seit 2007 unter der Bezeichnung „Ordonomik“.¹³ Andererseits handelt es sich um ein Forschungsprogramm (im Sinne von Imre Lakatos), das sich – auch dank der tatkräftigen Unterstützung durch Mentoren, Kollegen und Mitarbeiter – progressiv weiterentwickelt. Diese Weiterentwicklungen speisen sich aus unterschiedlichen Quellen, die teilweise kontingent sind. Zum einen hängt es davon ab, mit welcher Literatur man sich auseinandersetzt und welche Gesprächspartner man findet, zum anderen davon, mit welchen Problemen man sich eingehender beschäftigt. Beispielsweise habe ich mir gelegentlich den Luxus geleistet, sehr viel Zeit und Mühe zu investieren, um ganz tief in einige extrem umstrittene Politikdebatten einzutauchen.¹⁴ Aber jenseits der Zufälligkeiten des spezifischen Einzelfalls habe ich ganz generell die Erfahrung gemacht, dass es sich lohnt, das gesamte Spektrum von abstrakter Grundlagenforschung und konkreter Anwendungsforschung abzudecken, weil die beiden Pole sich (nur so) wechselseitig anregen können.

¹³ Vgl. hierzu Pies (1993) sowie Pies (2007).

¹⁴ Vgl. z.B. Hartwig und Pies (1995) sowie Pies (2018a).

Lass mich nun noch eine weitere Gemeinsamkeit betonen, die unser jeweiliges Erkenntnisinteresse betrifft. Zwar kommen wir aus unterschiedlichen Theorietraditionen – mit disparaten Denkansätzen und Terminologien. Aber wenn ich Deine Begriffsfassung zugrunde lege, kann ich mich durchaus darin wiederfinden, einen Teil dessen, was die Ordonomik betreibt, als „Metaphysik“ zu bezeichnen: als Reflexion auf die kategoriale Verfasstheit („die Denkkordnung“) alternativer Weltansichten. Bei mir läuft das unter dem terminus technicus „Semantik“. Das zugrunde liegende Erkenntnisinteresse könnte man aber auch als „Konsilienz“ bezeichnen – oder in Anlehnung an Hegel als „Versöhnung“. Das betrifft mehrere Dimensionen: Erstens geht es um die konstruktive Verbindung von positiver und normativer Forschung, zweitens um das konstruktive Zusammendenken verschiedener Wissenschaftsdisziplinen (von Ethik und Ökonomik sowie allgemeiner von Natur-, Sozial- und Geisteswissenschaften), drittens schließlich geht es darum, Theorie und Praxis konstruktiv in ein Verhältnis wechselseitiger Lernprozesse zu setzen, so dass letztlich – viertens – gesellschaftliche Ideen und Institutionen konstruktiv aneinander angepasst werden (können). [Im letzten Satz könnte statt „konstruktiv“ auch jeweils „konsilient“ geschrieben stehen.]

Lass mich zur Erläuterung noch einmal in den Modus der Selbstauskunft wechseln. Meine ökonomischen Wurzeln liegen in der „Chicago Price Theory“, namentlich im Ansatz von Gary S. Becker. Dieser Ansatz lässt sich als mikrofundierte Makroanalyse beschreiben, oder alternativ als Re-Aktionstheorie. Hier wird anhand von Modellen untersucht, wie repräsentative Akteure auf parametrische Veränderungen ihrer Umwelt reagieren, um im Wege komparativer Statik von Datenänderungen auf Ratenänderungen zu schließen, also empirisch überprüfbare Hypothesen zu formulieren, die sich nicht auf individuelle Einzelfälle, sondern auf statistische Aggregate beziehen. Das zweite Standbein positiver Analyse ist die ökonomische Inter-Aktionstheorie, also eine spieltheoretisch aufgeklärte Institutionenökonomik, die maßgeblich von Thomas Schelling inspiriert ist, insbesondere von seinen Arbeiten über strategische Bindungen. Für die Ordonomik ganz grundlegend ist seine Unterscheidung von reinen Konfliktspielen, reinen Harmoniespielen und „Mixed-Motive Games“. Letztere werden vor allem in den Varianten des einseitigen und des mehrseitigen Gefangenendilemmas zum Einsatz gebracht.

Der ordonomische Zugang zur Normativität ist ganz maßgeblich geprägt durch meine Lesart von Max Webers Wert(urteils)freiheitspostulat, durch die Arbeiten von James M. Buchanan, aber auch durch die von Karl Homann vermittelte liberale Hegel-Tradition der philosophischen Denkschule um Joachim Ritter sowie durch die Diskursstrategien, die ich den Schriften von Walter Eucken, F.A. Hayek und Ludwig von Mises entnehmen konnte.

Das ordonomische Forschungsprogramm ist darauf angelegt, positive und normative Analyse nicht zu vermischen, sondern zu vermitteln: sie also zunächst ganz klar auseinanderzuhalten und sodann methodisch zusammenzuführen. In den letzten Jahren bin ich verstärkt dazu übergegangen, diese Vorgehensweise mit dem praktischen Syllogismus zu illustrieren, den ich vor 30 Jahren bei Karl Homann als Instrument zur Disziplinierung des Denkens kennen- und schätzen gelernt habe. Danach lassen sich moralische Urteile (= Konklusionen) auf normative und positive Prämissen zurückführen. Auf dieser Basis unterscheide ich nun drei Argumentationsvarianten zur Korrektur moralischer Urteile, einen Standardfall und zwei ordonomische Innovationen: (a) Ein Downstream-Argument erster Ordnung nimmt die normative Prämisse als gegeben und korrigiert mit neuen Informationen (über Fakten oder über den kausalen Zusammenhang von Fakten) die positiven Prämissen und dann folgerichtig auch die ursprüngliche Konklusion. Dies entspricht

dem Standardfall. (b) Neu zu sein scheint mir die Variante des Upstream-Arguments. Dieses setzt wiederum auf der Ebene positiver Prämissen an, wechselt dann aber die Denkrichtung. Gewissermaßen wird der Konklusion der Rücken zugewandt, um stattdessen die Frage zu stellen, ob die normativen Prämissen geeignet sind, das zugrunde liegende Problem in angemessener Weise zu adressieren. Upstream-Argumente artikulieren Skepsis und erzeugen normative (Selbst-)Zweifel. (c) Will man nun darüber hinausgehen und eine normative Prämisse nicht nur hinterfragen, sondern dezidiert korrigieren, so benötigt man ein Downstream-Argument zweiter Ordnung. Dazu wird ein Ebenenwechsel vorgenommen: Der Syllogismus zweiter Ordnung wird so angesetzt, dass seine Konklusion die normative Prämisse des Syllogismus erster Ordnung ersetzt.¹⁵ So – und *nur* so – ist es m.E. möglich, zu wertstrittigen Debatten wissenschaftlich Stellung zu beziehen, ohne selbst wertstrittige Positionen in Anspruch zu nehmen. Diese Variante von Wert(ungs)freiheit ist ausdrücklich Max Webers Mahnung zur Wahrung wissenschaftlicher Seriositätsstandards verpflichtet. Sie setzt auf Überzeugungsargumente und hier insbesondere auf Überbietungsargumente, für die ich den terminus technicus der „orthogonalen Positionierung“ eingeführt habe.

Vor diesem Hintergrund würde ich nun gerne einige Punkte aufgreifen, wo mir entweder ein Dissens oder ein Missverständnis zu bestehen scheint. (Um was es sich jeweils handelt, müssen wir noch klären.)

(1) Ich verstehe sehr gut, dass Du in Anlehnung an John R. Commons die Transaktion ins Zentrum der Betrachtung rücken willst. Aber ich kann nicht die Herausforderung erkennen, die Du offenbar damit verbindest. Denn meinem Verständnis nach rückt die traditionelle Mikroökonomik (à la Becker) die Re-Aktion ins Zentrum der Betrachtung und analog die spieltheoretisch fundierte Institutionenökonomik die Inter-Aktion. Aus meiner Sicht ist dies das *non plus ultra*. Jedenfalls bilde ich mir ein, bereits vor geraumer Zeit gezeigt zu haben, dass grundlegende Theoriekonstrukte in Oliver Williamsons Transaktionskosten-Ansatz nachhaltig verbessert werden könnten, wenn man sie interaktions-ökonomisch reformuliert.¹⁶ Dann aber läuft die Herausforderung genau in die entgegengesetzte Richtung und trifft nicht die Ordonomik, sondern die Business Metaphysics.

(2) Nach ökonomischem Verständnis gilt ganz allgemein – also unbeschadet einer analytischen Ausbuchstabierung als Transaktion, Reaktion oder Interaktion –, dass eine Handlung (nicht als Explanandum, sondern als Explanans!) konzeptualisiert werden kann (oder stärker: dass sie konzeptualisiert werden *muss*) als das Resultat eines Zusammenspiels von inneren und äußeren Faktoren, von Präferenzen und Restriktionen. Methodisch reflektierte Ökonomen wissen, dass die Konzeptualisierung eines Explanans (= Erkenntnismittel) immer vom Explanandum (= Erkenntnisziel) abhängt und von dort aus gedacht, präzisiert und weiterentwickelt werden muss. Nun besteht das spezifisch ökonomische Explanandum darin, gesellschaftliche Aggregatphänomene (= Ratenänderungen) als nicht-intendiertes Resultat intentionalen Handelns zu erklären. Die Ökonomik untersucht, wie sich Handlungsgleichgewichte situativ verändern (lassen). Aufgrund dieser Fragestellung wird die Beantwortungsstrategie gewählt, nicht die Präferenzen, sondern die Restriktionen die ökonomische Erklärungslast tragen zu lassen. Damit verbindet sich keine ontologische Aussage, sondern eine hochleistungsfähige Zurechnungsheuristik. Ich

¹⁵ Vgl. hierzu ausführlich Pies (2020).

¹⁶ Vgl. Pies (2001). Dort wird vorgeschlagen, das Konzept der „Spezifität“ von Transaktionen analytisch präziser zu fassen als „Brisanz“ von Interaktionen.

gebe gerne zu, dass bei der didaktischen Vermittlung nicht nur die Möglichkeiten, sondern auch die Grenzen dieser Perspektive klar benannt und vermittelt werden sollten, damit ein Bewusstsein entsteht, das gar nicht erst Gefahr läuft, Modell und Wirklichkeit zu verwechseln. Ich habe grundsätzlich nichts dagegen, eine solche Verwechslung als „Fallacy of Misplaced Concreteness“ zu bezeichnen – und zu kritisieren. Dass dieser Fehlschluss zu vermeiden ist, betrifft nach meinem Verständnis primär die Lehre und eben nicht die Forschung, weil methodisch reflektierte Ökonomen das nicht nur wissen, sondern auch beherzigen.

(3) In diesem Zusammenhang möchte ich Dich wissen lassen, dass ich mich in einigen Deiner Bemerkungen zur Ordonomik nicht recht wiederfinde. Ich kann aber derzeit noch nicht abschätzen, ob das primär terminologische oder substanzielle Fragen betrifft. Lass mich versuchen, das an zwei Beispielen festzumachen. (a) Du legst großen Wert auf die Feststellung, dass Spielregeln allein noch gar nichts bewirken und dass zusätzliche situative Faktoren für die Implementierung hinzukommen müssen. Bei mir erweckt dies den Eindruck, als würdest Du die (Re-)Formulierung von Spielregeln mit bedrucktem Papier gleichsetzen. In der Ordonomik jedoch steht „Spielregel“ synonym für „Anreizarrangement“. Wenn also ein Steuersatz geändert wird, dann kommt es aus Sicht der ordonomischen Unternehmensethik nicht nur darauf an, was im Gesetzblatt steht, sondern auch darauf, mit welchen formalen und informalen Sanktionsinstanzen dies unterfüttert ist – von den Finanzämtern über Polizei, Gerichte und Justizvollzugsanstalten bis hin zum investigativen Journalismus und zur unternehmensinternen Corporate Governance sowie Unternehmenskultur einschließlich Finanzcontrolling und Whistle-Blowing-Systemen. In der Sache sind wir uns also einig, dass etwas nicht nur bloß auf dem Papier stehen darf, wenn es in der Wirklichkeit Folgen zeitigen soll. Incentives matter! – (b) Du legst großen Wert auf die Feststellung, dass Normativität in „Mikroereignissen“ gelebt wird und dass deshalb den „konkreten“ Spielzügen – ontologisch – ein prioritärer Status vor den „abstrakten“ Spielregeln einzuräumen sei. Ich bin mir nicht sicher, was genau Du damit meinst. Da müsstest Du bitte nachlegen. Lass mich an dieser Stelle nur zwei Punkte markieren, die für die weitere Verständigung vielleicht hilfreich sein könnten. Erstens interessiert sich die Ordonomik nicht für individuell-singuläre Einzelfall-Probleme, sondern nur für System-Probleme, die es – im Sinne von Diagnose und Therapie – (a) positiv zu erklären und (b) prophylaktisch zu gestalten gilt. Im Zentrum der ordonomischen Aufmerksamkeit steht also die gesellschaftliche Steuerung einer unabsehbaren Vielzahl von Sequenzen individuell-singulärer Einzelfall-Probleme. Zweitens kommen in den Systemkontexten, mit denen sich die Ordonomik typischerweise beschäftigt, moralische Absichten primär über die Restriktionen (und gerade *nicht* über die Präferenzen) ins Spiel. Das liegt einfach daran, dass wir es bei den typischen Anwendungsproblemen des ordonomischen Ansatzes mit *nicht*-intendierten Folgen intentionalen Handelns zu tun haben. Daraus resultiert die Notwendigkeit für einen neuen Typus von Ethik, den man als Institutionenethik oder Ordnungsethik beschreiben kann. Deren zentrale Einsicht lässt sich mit der auch nach Jahrzehnten offenbar immer noch provokanten Formel programmatisch auf den Begriff bringen, dass unter dilemmatischen Wettbewerbsbedingungen die institutionelle Rahmenordnung (= die Ebene der Spielregeln einschließlich ihrer Anreizwirkungen) zum systematischen Ort der Moral avanciert.

So weit fürs Erste. Bitte schreibe Du in Deinem nächsten Antwortbrief einige Punkte auf, über die Du gerne diskutieren würdest. Mich würde interessieren, mehr über Deine Anschauungen zum Moralobjektivismus zu erfahren.

Beste Grüße, Ingo

Brief 3 (Schramm)

Lieber Ingo,

ich finde es wirklich gut, dass wir uns hier mal etwas Zeit nehmen, um die konzeptionellen Gemeinsamkeiten und Unterschiede eingehender zu besprechen. Auf Tagungen kommen diese Dinge zwar auch immer wieder zur Sprache, aber meist ist da ja gar keine Zeit, sich gründlicher mit diesen etwas schwierigeren Fragen zu befassen.

Zunächst möchte ich etwas zu meiner wissenschaftlichen Biografie sagen. Und zwar deswegen, weil Du schreibst, wir beide kämen „aus unterschiedlichen Theorietraditionen“. Das stimmt eigentlich nicht, denn diese Unterschiedlichkeit ist weitgehend erst in späteren Jahren entstanden. Nun, meine erste größere Arbeit zur Wirtschaftsethik war meine Habilitationsschrift aus dem Jahr 1993¹⁷. Weil ich darin einen Ansatz vertreten habe, der stark von der Eichstätter oder Ingolstädter Ordnungsethik beeinflusst war, fiel damals die Wahl für das Zweitgutachten auf Karl Homann. (Dieses Gutachten war für mich dann auch recht erfreulich.) Mein erstes Referat im *Verein für Socialpolitik* (Ausschuss *Wirtschaftswissenschaften und Ethik*) widmete sich dann dem Economic Approach von Gary S. Becker – wobei ich Becker nicht kritisiert, sondern verteidigt habe.¹⁸ Zusammengenommen war das bei mir also genau das Konzept einer „mikrofundierten Makroanalyse“ („mikrofundiert“: der Economic Approach Beckers; „Makroanalyse“: die Ordnungsethik Homanns), von der Du bei der Beschreibung Deiner „ökonomischen Wurzeln“ schreibst. Ich habe mich damals also weitgehend auf Deiner Linie bewegt. Und es ist durchaus bis heute so, dass ich den größten Respekt für diese in sich kohärente Konzeption hege. Wir beide haben uns dann 1996 in Berlin kennen gelernt, und Ende 1996 habe ich in Münster ein Paper vorgelegt, zu dem Du ein Koreferat beigesteuert hast.¹⁹ In meinem Aufsatz habe ich mir zwar erlaubt, einige Aspekte Eurer ökonomischen Ordnungsethik kritisch zu diskutieren, doch gleichwohl habe ich diese Theoriestrategie grundsätzlich als „momentan konzeptionell konkurrenzlos“²⁰ eingestuft. Es verwundert daher nicht, dass Du meine Einlassungen daher erst einmal allgemein belobigt hast, dann aber natürlich – so wie das in einer akademisch kultivierten Streitkultur ja auch sein soll – meine kleineren (moraltheoretischen) Abweichungen zur ökonomischen Ordnungsethik gründlich aufs Korn genommen hast. Noch im Jahr 2002 habe ich in einem Band, der aktuelle sozialetische Ansätze aus dem Bereich der katholischen Theologie beschreibt, meine Konzeption einer Christlichen Sozialetik als „Systemethik“²¹ etikettiert, mithin als eine Ethik, die sich der Tatsache bewusst sein muss, dass das Wirtschaften in einer modernen Gesellschaft nicht mehr mit der antiken und mittelalterlichen Hauswirtschaft (oikovoμία) vergleichbar ist, sondern die *Systembedingungen* der „auf Wettbewerb beruhenden Marktwirtschaft“ (wie Du schreibst) zu berücksichtigen hat.

Ich erzähle das alles nur, um zu sagen, dass ich keine ursprünglich „ideologischen“ Schwierigkeiten mit Deinem Ansatz habe, sondern mit den Jahren zu dem Schluss gekommen bin, dass man die Theorie polydimensionaler fassen muss, weil die Wirklichkeit „bunter“ ist, als sie in der Ordonomik abgebildet wird. Um diesen Punkt drehen sich nun

¹⁷ Publiziert ein Jahr später: Schramm (1994).

¹⁸ Vgl. Schramm (1996).

¹⁹ Schramm (1997) und Pies (1997). Dein Koreferat hast Du nochmals abgedruckt in Deinem Sammelband Pies (2009; S. 209 – 220).

²⁰ Schramm (1997; S. 164).

²¹ Schramm (2002).

auch meine theoriestrategischen Einlassungen in diesem Brief. Ich baue die beiden Einlassungen mal um das schon gebrachte Zitat von John R. Commons herum auf:

„Thus the ultimate unit of activity which correlates law, economics and ethics [...] is a transaction.“²²

Commons setzt also zum einen *mikroanalytisch* bei der „transaction“ als der ultimativen Basiseinheit der Ökonomik und der Wirtschaftsethik an (so wie später auch Oliver Williamson), und zum anderen beschreibt er die Transaktion als ein (ontologisch) *polydimensionales* Ereignis, dem auch eine moralische Dimension inhäriert (ganz anders als der von mir diesbezüglich nicht sehr geschätzte Williamson, welcher sich ja bekanntlich nicht einmal mit der neutralen A-Moralität des Homo Oeconomicus zufrieden gibt, sondern den „Opportunismus“ als dezidiert *unmoralische* Verhaltensannahme einführt²³).

(1) *Die Polydimensionalität der Transaktion und der „Fallacy of Misplaced Concreteness“*. Zu Commons' und meiner mikroanalytischen Fokussierung auf die Transaktion²⁴ schreibst Du, dass Du die Herausforderung, die ich damit verbinde, nicht erkennen kannst. Die konzeptionelle Herausforderung liegt genau in der von Commons beschriebenen *Polydimensionalität*. In Deiner „mikrofundierten Makroanalyse“ wird die Mikroebene, die es bei Dir natürlich auch gibt, durch eine konzeptionelle Kombination abgedeckt: nämlich vom ökonomischen Approach Gary S. Beckers kombiniert mit der Methode, sämtliche Entscheidungssituationen als PD („Prisoner's Dilemma“) zu rekonstruieren. Diese Kombination ist auch systematisch kohärent. Denn zunächst liegt das Vertrackte (das Dilemma) von (gesellschaftlich unerwünschten) PD-Situationen²⁵ darin, dass die Beteiligten unausweichlich „in der Falle landen“: handeln sie eigeninteressiert (strategisch), kommt es zu den „nicht-intendierten Resultaten intentionalen Handelns“, von denen Du sprichst, versucht dagegen einer der Beteiligten, im Gegensatz zu den anderen „bösen Buben“ moralisch zu handeln, wird er von diesen „ausgebeutet“ und vom Marktwettbewerb aussortiert. Da zum einen also individuelle Moral unter PD-Systembedingungen keine Chance hat, müssen Homines Oeconomici (HOs) à la Becker im Lichte dieser „Mikrofundierung“ zu dem „makroanalytisch“ rationalen Schluss kommen, dass sie ein anderes Spiel spielen müssen, d.i. die Spielregeln so ausgestalten müssen, dass sich das gesellschaftlich erwünschte (quasi moralische) Handeln ökonomisch auszahlt. Diese Modellierung trifft den springenden Punkt genau dann, wenn die reale Situation tatsächlich eine *Dilemmasituation* ist. Dann schärft die ökonomische oder Deine „interaktions-ökonomische“ „Linse“ den Blick für die *ökonomischen* (Anreiz)Eigenschaften dieser *Dilemmasituation*. Aber was ist, wenn die reale Situation gar *keine* PD-Situation ist? Dann würde auch das methodische Handwerkszeug der Ordonomik nicht mehr passen. Ich glaube nun in der Tat, dass viele, wenn nicht die meisten Situationen im Wirtschaftsalltag *keine Dilemmasituationen*, sondern „*Kontingenzsituationen*“ sind. Und in Kontingenzsituationen wird die *Polydimensionalität* der Transaktionen zu einem

²² Commons (1932, 1996; S. 454). Commons beruft sich übrigens explizit auf Whitehead.

²³ Dieser Opportunismus ist bei Williamson *nicht* nur eine *methodische* Prämisse. Vielmehr erklärt er explizit, dass „opportunism [...] accords with reality“ (1985; S. 67).

²⁴ Im wirtschaftsethischen Feld hat insbesondere Josef Wieland diese Fokussierung für seinen Ansatz vorgenommen. Die uns allen geläufige Governancefunktion, die die moralische Dimension einer Transaktion abbildet, findet sich erstmals in Wieland (2001). In jüngster Zeit arbeitet Wieland diesen Grundansatz zu einer „Relational Economics“ (Wieland 2018) aus, die auch auf die Prozessphilosophie Whiteheads zurückgreift.

²⁵ Wir sind uns einig, dass es auch gesellschaftlich *erwünschte* PD-Situationen gibt, etwa das Dilemma, das mit dem Kartellverbot aufrechterhalten werden soll.

relevanten Faktor.²⁶ Es ist vielleicht am besten, wenn ich die Sache mit einem Fallbeispiel illustriere²⁷:

Im Jahr 1997 kam es zwischen der Pizzakette *Pizza Hut* und dem Tomatensoßenhersteller *Hunt Wesson* zu Verhandlungen über die zukünftige Lieferantenstruktur. *Hunt's* war mit 30% einer der größten von sechs verschiedenen Tomatensoßenproduzenten, die *Pizza Hut* belieferten. Aus Gründen der Kostenoptimierung erklärte nun *Pizza Hut* seinen Zulieferern, dass hinfort nur die zwei kostengünstigsten Anbieter den Zuschlag für das gesamte Zuliefergeschäft erhalten würden. Akt 1: Im Vorfeld der Verhandlungen entschloss sich *Hunt's* dazu, *Pizza Hut* einen Preis zu benennen, der mit keinerlei Einbußen bei der Produktqualität verbunden war. *Hunt's* erhielt dann einen Anruf von *Pizza Hut*, die Firma liege derzeit nur auf Platz 3 und wäre mit diesem Preis also aus dem Spiel. Doch *Hunt's* blieb bei dem Preis und wurde dann tatsächlich als Zulieferer von *Pizza Hut* fallen gelassen. Akt 2: Nach sechs Wochen kam dann aber ein Anruf von *Pizza Hut*, man habe mittlerweile mit signifikanten Qualitätsproblemen – matschige Pizza! („runny pizza“) – zu kämpfen. *Hunt's* wurde gebeten, erneut einen Preis für eine Neuauflage des Lieferantenvertrags zu benennen. Trotz der nun umgekehrten Verhandlungsmacht nannte *Hunt's* darauf-hin genau den gleichen Preis, der in der ersten Verhandlungsrunde zum 3. Platz geführt hatte. Schlussendlich wurde *Hunt's* wieder als Lieferant eingesetzt und besorgte *Pizza Hut* nun etwa 70% der benötigten Tomatensoße.

Hunt's hat hier die *genuin moralische* Managemententscheidung getroffen, nicht zu lügen. Man hätte ja auch um eines niedrigeren Preises willen bei der Qualität Abstriche machen können – aber ohne dies ehrlicherweise gegenüber *Pizza Hut* zuzugeben. Am Ende hat sich genau diese moralische Entscheidung ausgezahlt – aber dieses Happy End konnte *Hunt's* während des 1. Akts gar nicht voraussehen. Im Gegenteil, es sah zunächst alles nach einer klassischen *Dilemmasituation* aus, in der solcherlei Moral betriebswirtschaftlich bestraft wird (was ja am Ende des 1. Akts auch tatsächlich geschah). Gleichwohl entpuppte sich die vermeintliche *Dilemmasituation* dann doch als *Kontingenzsituation*. Während die Moral in *Dilemmasituationen* keine Chance hat, *kann* sie sich in *Kontingenzsituationen* auszahlen – oder auch nicht.²⁸

Der Punkt ist nun: *wenn* Deine ordonomische Problemrekonstruktion zum einen nur die *ökonomisch* codierte *Monodimensionalität* von *Dilemmasituationen*, aber nicht die *Polydimensionalität* von *Kontingenzsituationen* abbilden kann, und zum anderen aber gleichzeitig davon ausgeht, dass die *abstrakte* Problemrekonstruktion (die ordonomische Methode) alle relevanten Situationsmerkmale der *konkreten* („bunten“) Realität erfasst und nichts Wichtiges ausblendet, dann liegt in der Tat der früher beschriebene „Fallacy of Misplaced Concreteness“ vor. Und das wäre dann ein Problem, das keineswegs – wie

²⁶ In gesellschaftlich unerwünschte PD-Situationen gibt es natürlich auch eine moralische Dimension – sonst wäre die Situation ja nicht gesellschaftlich oder moralisch *unerwünscht* –, aber hier ist die Moral kein Entscheidungsfaktor *in* der Situation.

²⁷ Vgl. Shapiro und Jankowski (1998, 2001; S. 231 – 233), ferner Young (2008; S. 151 f.).

²⁸ Auch der Volksmund weiß von dieser Kontingenz der „ökonomischen“ Effekte von Moral. Einerseits kann der Ehrliche der Dumme sein, andererseits aber können Lügen auch kurze Beine haben und das Ehrlichsein doch am längsten wahren – mal so, mal so (Kontingenz eben).

Du behauptest – nur „die Lehre und [...] nicht die Forschung“ beträfe. Er beträfe vielmehr den Kern der Theoriestrategie Deines ordonomischen Forschungsprogramms.

(2) *Zur Ontologie von Spielregeln.* Gut finde ich Deinen Hinweis, dass man die Spielregeln nicht „mit bedrucktem Papier gleichsetzen“ darf, sondern sie als „Anreizarrangement“ zu verstehen habe. Das stimmt, und da ertappe ich mich selber dabei, Dir tendenziell dieses Papier(miss)verständnis von Spielregeln zu unterstellen. Gleichwohl ändert das – glaube ich jedenfalls – nichts an meinem grundsätzlichen Punkt, der die Ontologie von Spielregeln betrifft. Da Du mich bittest, diesbezüglich noch etwas „nachzulegen“, will ich genau das tun. Ich muss Dich allerdings ein bisschen vorwarnen: jetzt wird's philosophisch! Zunächst einmal zur Begrifflichkeit: die „Ontologie“ ist ein Teilgebiet der „Metaphysik“. Denn wenn sich *Metaphysik* mit der Frage befassen will, „how the world works (in general)“, muss sie erst einmal erkunden, aus welchen „Dingen“ diese Welt denn so besteht (um anschließend metaphysisch zu klären, wie diese „Dinge“ zusammenwirken oder funktionieren). Und das ist der Job der *Ontologie*: sie dreht sich um die Frage, was es gibt. Der Philosoph John Searle bringt das kurz auf folgende Formel: „ontology (what exists)“²⁹. Traditionell werden hier drei „Schubladen“ von unterschiedlichen „Dingen“, die unser Universum beherbergt, unterschieden: *physische* Dinge (wie ein Stein, ein Planet oder ein Organ, aber auch Felder wie etwa das Magnetfeld oder Kräfte wie etwa die Gravitation), *mentale* Dinge (wie ein Gedanke oder ein Gefühl) und *abstrakte* Dinge (wie die Zahlen, wissenschaftliche Theorien oder die Logik).

Nun die Frage: was für eine Art von „Ding“ sind gesellschaftliche Spielregeln? Hier greife ich erneut auf Searle zurück, der dazu Erhellendes beigesteuert hat (finde ich). SEARLE hat ein Konzept entwickelt, das er „social ontology“ nennt. Dieses Konzept erachtet er als einen Teil einer „metaphysics of [...] social relations“³⁰. Nun hat Searle herausgearbeitet, dass man den erwähnten ontologischen Pluralismus (physisch, mental, abstrakt) noch um eine vierte ontologische „Schublade“ erweitern muss: die „sozialontologischen“ Dinge, also die von uns selbst konstruierten *gesellschaftlichen* Wirklichkeiten. Diese etwas merkwürdige Ontologie der sozialen Realität kann man gut am Geld illustrieren.

(a) Zunächst: Der Mount Everest ist ein Berg, der *physisch objektiv* da ist; und er wäre auch dann objektiv da, wenn es keinen einzigen Menschen auf Erden geben würde, der sagen würde: „Da ist ein Berg!“ Geld hingegen ist nur deswegen Geld, weil *wir denken*, dass es Geld ist und wir es als Geld akzeptieren.³¹ Die Frage stellt sich: Wie kann Geld ein *objektive* Realität sein, wenn es nur deswegen Geld ist, weil wir *subjektiv* denken, dass es Geld ist? Bei den drei traditionellen ontologischen „Schubladen“ handelt es sich um „Dinge“, die – so Searles Terminologie – „ontologisch *objektiv*“ existieren: ihre Existenz hängt nicht davon ab, dass sie jemand anderer denkt: Der Mount Everest ist als physische Tatsache da, auch wenn niemand denken würde, dass da ein Berg ist. Wenn jemand einen Gedanken denkt, dann wäre dieser Gedanke im Kopf des einen Menschen als *mentale* Tatsache auch dann da, wenn sonst niemand davon wüsste. Die Zahl 3 würde als *abstrakte* Tatsache auch dann existieren, wenn kein Mensch denken würde, dass zum

²⁹ Searle (1998, 1999; S. 5). Im deutschsprachigen Raum gibt es eine ziemliche Konfusion hinsichtlich der Begriffe „Metaphysik“ und „Ontologie“ (schuld daran sind u.a. Heidegger und Habermas), aber im englischsprachigen Raum werden diese Wörter fast immer so verwendet.

³⁰ Searle (1995; S. 3).

³¹ Money „is money only if we think it is money“ (Searle 1998, 1999; S. 112).

Beispiel die Anzahl dieser Äpfel hier genau 3 beträgt.³² All diese „Dinge“ existieren „ontologisch *objektiv*“. Hingegen ist das Geld „ontologisch *subjektiv*“: Wenn niemand denken würde, dass das Stück Papier hier *Geld* ist, dann wäre es auch kein Geld.³³ Unsere Gedanken haben offenbar die Macht, aus einem Ding (einem physischen Stück Papier) etwas anderes zu machen (Geld). Wir können Geld sozusagen „aus dem Nichts erschaffen“³⁴.

(b) Nun nimmt Searle aber noch eine zweite Unterscheidung vor, nämlich diejenige zwischen „*epistemisch objektiv*“ und „*epistemisch subjektiv*“.³⁵ So stellt zum Beispiel die Aussage, dass die *Lehman Brothers* am 15. September 2008 Konkurs gingen, ein „*epistemisch objectives*“, also objektiv (an)zuerkennendes Faktum dar. Diese Aussage „is epistemically objective, because its truth or falsity can be ascertained independently of the attitudes and opinions of observers.“³⁶ Demgegenüber hat die Bewertung, ob nun *Daimler* oder aber *BMW* die schöneren Autos baut, einen „*epistemisch subjektiven*“ Charakter.

Geld nun – und das macht es als Beispiel für eine „sozialontologische“ Entität so bemerkenswert – ist „ontologisch *subjektiv*“, aber zugleich „*epistemisch objektiv*“: Zwar ist dieser Euroschein nur dann Geld, wenn wir *subjektiv* denken, dass er Geld ist („ontologische Subjektivität“), aber wenn ich jetzt vor Deinen Augen einen 200-Euro-Schein zerreißen würde, würdest Du entsetzt denken: „Dieser Idiot hat gerade 200 Euro zerstört!“ Wer also nicht erkennt, dass dieser Euroschein tatsächlich *objektiv* Geld *ist* („epistemische Objektivität“), hat ein Wahrnehmungsproblem.

So, wenn wir das jetzt auf unser Ausgangsthema anwenden, inwiefern die gesellschaftlichen *Spielregeln abstrakt* und die *Spielzüge konkret* sind, dann ist Folgendes zu sagen: Spielregeln sind zwar in der Tat nicht nur „bedrucktes Papier“ (dann wären sie vollkommen belanglos), sondern – wenn sie, so gut es eben geht, überwacht und sanktioniert werden – reale „Anreizarrangements“. Und als solche „Anreizarrangements“ sind sie „*epistemisch objektiv*“: man muss wissen, dass – um auf mein Beispiel aus dem ersten Brief zurückzukommen – Bestechung verboten ist und man daher bei Entdeckung auch mit Sanktionen zu rechnen hat. Aber trotzdem bleibt die Spielregel des strafrechtlichen Verbots von Bestechungsgeldern „ontologisch *subjektiv*“: man *muss* sich *nicht* nach ihr richten! Und das geschätzte Dunkelfeld von „mindestens 95%“³⁷ zeigt, dass die meisten Wirtschaftsakteure das offenbar auch tatsächlich nicht tun. Je mehr Akteure diese Regel ignorieren, desto deutlicher wird ihre an sich *abstrakte* Natur. Das strafrechtlich verankerte „Anreizarrangement“ gewinnt nur dann *Wirklichkeit*, wenn sich die Akteure von den Anreizen *konkret* leiten lassen und die Regel befolgen. Wenn absolut niemand diese Spielregel als real handlungsleitend anerkennen würde, bliebe die Regel auch als Anreizarrangement vollkommen *virtuell* oder *abstrakt*. Mit Blick auf ihren Realitätsgehalt

³² Die ontologische Objektivität von Zahlen ist allerdings umstritten. Ich selber meine aber, dass sie in jedwedem Universum ontologisch objektiv existieren. Doch das ist eine eigene Frage.

³³ „If everyone forgot what money was, there wouldn't be any money anymore.“ (Dennett 1991; S. 24)

³⁴ Vgl. Searle (2010, 2011; S. 105): „we are inventing a reality out of nothing“. Vgl. auch (ebd., S. 100): „God can create light by saying ‚Let there be light!‘ Well, we cannot create light but we have a similar remarkable capacity. We can create boundaries, kings, and corporations by saying something equivalent to [...] ‚Let there be a corporation!‘“

³⁵ Auch den Begriff der „Epistemologie“ erklärt er kurz und bündig: „epistemology (how we know)“ (Searle 1998, 1999; S. 5).

³⁶ Searle (2010, 2011; S. 18).

³⁷ Bannenberg / Schaupensteiner (2007; S. 40).

wäre sie dann praktisch *nicht* (mehr) *existent*.³⁸ Diese Möglichkeit, dass eine Spielregel völlig *abstrakt* bleiben kann, hängt genau an ihrer „ontologischen *Subjektivität*“.

Sorry, das war jetzt alles etwas philosophisch „abstrakt“ (!). Aber wenn man, wie Du schreibst, gesellschaftlich steuern will, also ein bestimmtes konkretes und gesellschaftlich erwünschtes Verhalten von individuellen und korporativen Akteuren bewirken will, – und das wollen wir ja alle als Wirtschaftsethiker –, dann sollte man sich dieses Problems, das auf der ontologisch subjektiven Natur der Spielregeln beruht, bewusst sein und nicht meinen, man habe mit der Etablierung der Spielregeln – auf dem Papier und als Anreizarrangement – schon das Entscheidende erreicht. Und hier kommt auch der erste Punkt der Polydimensionalität nochmal ins Spiel: weil jede Transaktion polydimensionaler Natur ist, bin ich überzeugt davon, dass wir für unser Ziel auch ein *polydimensionales* Anreizmanagement brauchen, dass wir also sämtliche Hebel bewegen müssen und nicht nur mit ökonomischen, sondern auch mit moralischen Anreizen, aber auch mit allen anderen Arten von Anreizen (kulturellen, ästhetischen, sportlichen, psychologischen) arbeiten sollten.

Im Zitat von Commons sind übrigens zwei der drei Dimensionen, die er als Eigenschaften von Transaktionen benennt, „sozialontologischer“ Natur: nämlich die rechtliche und die ökonomische Dimension. Recht und Ökonomie sind unsere „sozialen“ Erfindungen. Die dritte Dimension, die Moral, ist m.E. allerdings anderer Natur. Du hast mich in Deinem letzten Brief ja gebeten, etwas zu meinem „Moralobjektivismus“ zu sagen – ich würde hier lieber den Terminus „ethischer Interessenrealismus“ verwenden. Aber darauf will ich in einem späteren Brief zurückkommen, weil das jetzt zu lang werden würde.

Zum Schluss noch zwei Punkte, über die ich gerne diskutieren würde:

- Zum einen wäre da Deine „ökonomische Theorie der Moral“, dazu passend eben mein „ethischer Interessenrealismus“.
- Und dann wäre da zum anderen noch ein Kernthema meiner „Business Metaphysics“, nämlich das „organische“ Wirklichkeitsverständnis, das Whitehead mit seiner „Philosophy of Organism“ ausgearbeitet hat. Das wäre das Stichwort der „Molluske“ (Albert Einstein), das ich in unserer Diskussion über Donald Black eingebracht habe.

Wenn Du willst, kannst Du das ja schon in Deinen nächsten Brief einbauen. Aber ich bin natürlich auch auf alles andere gespannt ...

Einstweilen viele Grüße, Michael

³⁸ „There are at least two different senses of the objective/subjective distinction: an epistemic sense and an ontological sense. The epistemic sense has to do with knowledge. The ontological sense has to do with existence.“ (Searle 2010, 2011; S. 18).

Brief 4 (Pies)

Lieber Michael,

ganz herzlichen Dank für Deine Ausführungen, die ich sehr erhellend finde! Ich sehe jetzt klarer, wo Du die Unterschiede beginnen lässt, also gewissermaßen – von Gary S. Beckers ökonomischem Ansatz mikrofundierter Makroanalyse ausgehend – eine frühere Abzweigung als ich genommen hast. Um es plakativ zu sagen: Bei Dir ging die Reise zu Commons, bei mir zu Schelling.

Nachdem wir nun viele Gemeinsamkeiten festgestellt haben, will ich versuchen, den Blick auf einige Unterschiede zu lenken. Ich möchte drei Punkte ansprechen, die allerdings unterschiedlicher Natur sind. Vermutlich handelt es sich um zwei Missverständnisse und um einen echten Dissens. Und als vierten Punkt komme ich dann zum Schluss noch kurz auf den Moralobjektivismus zu sprechen sowie auf das Konzept der Kontinenz.

(1) Erster Punkt: Du schreibst, dass ich mit der Methode arbeite, „sämtliche Entscheidungssituationen als PD („Prisoner’s Dilemma“) zu rekonstruieren“. Dem würde ich nicht zustimmen. Lass mich dazu etwas ausholen.

Ich gehe davon aus, dass das Alltagshandeln in Unternehmen, die unter marktwirtschaftlichem Wettbewerbsdruck stehen, als Optimierung beschrieben werden kann. Grosso modo verhalten sich Manager so, als würden sie versuchen, den Wert des ihnen anvertrauten Vermögens zu steigern. (Dieser Satz formuliert von der Systemebene aus eine Beobachterperspektive auf „Als-ob-Rationalität“, die mit dem subjektiven Bewusstsein der handelnden Akteure nicht notwendig zusammenfallen muss. Genauso, wie Konsumenten nicht permanent darauf bedacht sein müssen, ihren Nutzen zu maximieren, müssen Manager nicht permanent darauf bedacht sein, den Gewinn zu maximieren. Aber vermittelt über den Wettbewerbsdruck, der unrentable Unternehmen mit der Todesstrafe bedroht, ist das institutionelle Setting typischerweise so beschaffen, dass es Manager in diese Richtung treibt. Das ist eine vereinfachende Sicht, die zunächst einmal davon ausgeht, dass die Prinzipal-Agent-Probleme im Unternehmen gelöst sind. Je nach Problemstellung kann man hier freilich weiter differenzieren.)

Ich setze also zunächst einmal eine ganz orthodox ökonomische Brille auf. (Dies hat den Vorteil, in Forschung und Lehre – sowie im Hinblick auf die Praxis – an den Mainstream anschlussfähig zu sein.) Durch diese Brille betrachte ich nun moralisch relevante Ergebnisse. Was sehe ich? Rationale Gewinnmaximierung ist per se mit normativ wünschenswerten Verhaltensweisen vereinbar, sofern sie sich rechnen. Am Beispiel: Im marktwirtschaftlichen Wettbewerb ist ökonomisch zu erwarten, dass ein Unternehmen so lange in Umweltschutz, in Arbeitsplatzzufriedenheit, in Qualitätsverbesserungen und in Kundenloyalität investiert, bis für jeden zusätzlich eingesetzten Euro mindestens ein Euro an Kostenersparnis oder ein Euro an Umsatzsteigerung erwirtschaftet wird. Präzise formuliert, wird die Grenze des moralischen Engagements zunächst einmal dort erreicht, wo der unternehmerische Grenzgewinn bis auf den Wert null abschmilzt.

Nun kann es gute Gründe geben, mit diesem betriebswirtschaftlichen Optimum (und dem im Aggregat sich einstellenden Marktgleichgewicht) aus einer gesellschaftlichen Bewertung heraus unzufrieden zu sein. Dies ist typischerweise dann der Fall, wenn externe Effekte vorliegen. Umweltverschmutzung ist dafür ein gutes Beispiel. Solange Umweltressourcen keinen oder einen zu niedrigen Preis haben, rechnet es sich für Unternehmen nicht, sparsam(er) mit ihnen umzugehen. [Nota bene: Was üblicherweise als

Marktversagen beschrieben wird, ist in Wirklichkeit ein Politikversagen, weil der Markt mit einer Rahmenordnung versehen werden müsste, die alle relevanten Produktionsfaktoren mit Eigentumsrechten ausstattet, so dass es Interessenten gibt, die Umweltschutz nicht nur postulieren, sondern monetär einfordern.]

So weit die Rekonstruktion der ordonomischen Wirtschaftsethik. Die ordonomische Unternehmensethik geht nun der Frage nach, was Manager und die von ihnen geführten Unternehmen tun können, um dieses Problem zu lösen, obwohl es sich eigentlich um ein ordnungspolitisches Defizit handelt, das im nationalen Rahmen am einfachsten durch eine staatliche Gesetzgebung behoben werden könnte, die mittels Zuweisung von Eigentumsrechten dafür sorgt, dass marktwirtschaftliche Preise die ökologische Wahrheit sagen.

Wechselt man also die Perspektive von der Wirtschaftsethik zur Unternehmensethik, dann begegnet einem als erstes die (in Theorie *und* Praxis) überaus populäre Idee, der einzelne Manager oder das einzelne Unternehmen solle sich über die marktwirtschaftliche Logik hinwegsetzen und – zumindest in diesem konkreten Fall – auf Optimierung verzichten. An genau diesem Punkt setzt die ordonomische Unternehmensethik ein. Sie hält einen Verzicht auf Optimierung weder für praktikabel noch für generell wünschenswert. Stattdessen setzt sie auf eine *ordnungskonforme* Problemlösung. Die besteht darin, von Optimierung auf *Governance* umzuschalten, um per *Selbstregulierung* die Situationsbedingungen zu verbessern, unter denen die betriebswirtschaftliche Optimierung stattfindet. Dieses Verständnis von Governance zielt darauf ab, ausgehend vom Missstand eines konkreten Status quo die Spielregeln so zu (re-)formieren, dass die optimierende Wahl von Spielzügen neue Gleichgewichte hervorbringt, die dem moralischen Anliegen besser entsprechen.

Und jetzt kommt der entscheidende Punkt: In dem wirtschaftsethisch mit guten Gründen zu rechtfertigenden System einer wettbewerblich verfassten Marktwirtschaft ist eine Unternehmensethik nur dann systemkonform (d.h. ohne Widerspruch zur Wirtschaftsethik), wenn sie im Hinblick auf Unternehmensverantwortung Optionen aufzeigen kann, die sich für das Unternehmen rechnen. Das Abweichen von Optimierung erfüllt diese Anforderung von vornherein nicht (und macht all jene Theorieansätze obsolet, die genau das propagieren). Hingegen kann die Verbesserung der Kontextbedingungen für betriebswirtschaftliche Optimierung diese Anforderung sehr wohl erfüllen, und zwar insbesondere dann, wenn durch Governance bislang nicht realisierte Wertschöpfungspotentiale neu erschlossen werden. Das aber ist nur dann möglich, wenn es gelingt, die Ausgangssituation als ein soziales Dilemma zu rekonstruieren. Formelhaft zugespitzt: Ohne PD kein Win-Win-Potential, und ohne Win-Win-Potential keine ordnungskonforme Unternehmensverantwortung!

Du verwendest die in der Literatur gebräuchliche Schreibweise „prisoner’s dilemma“. Ich ziehe es vor, vom Dilemma – nicht *des*, sondern – *der* Gefangenen (Plural) zu sprechen und präferiere deshalb die Schreibweise „prisoners‘ dilemma (PD)“, weil es sich bei dem Situationstyp, um den es mir geht, ja tatsächlich um ein *soziales* Dilemma handelt, an dessen Überwindung die beteiligten Spieler ein *gemeinsames* Interesse haben.

Ferner unterscheide ich zwei Varianten des PD, das einseitige und das mehrseitige Gefangenendilemma. Die wichtigste Gemeinsamkeit besteht darin, dass es sich um Ausbeutungsspiele mit einem pareto-inferioren Gleichgewicht rationaler Ineffizienz handelt, so dass die involvierten Spieler mit dem von ihnen selbst hervorgebrachten Gleichgewichtsergebnis unzufrieden sind. Die wichtigste Differenz besteht darin, dass das

mehrseitige PD nur durch eine *kollektive* Bindung aller involvierten Spieler überwunden werden kann, während es beim einseitigen PD ausreicht, wenn sich der relevante Ausbeutungsspieler *individuell* bindet.

Zusammenfassend würde ich folgende Kennzeichnung vornehmen: Individuelle und kollektive Bindungen zur Überwindung sozialer Dilemmata sind produktiv. Deshalb formuliere ich für die ordonomische Unternehmensethik die Devise, *Moral als Produktionsfaktor* einzusetzen, also mittels Governance genuine Wertschöpfung zu betreiben. Zugrunde liegt die heuristische Anweisung, die betriebswirtschaftliche Optimierung nicht außer Kraft zu setzen, sondern ihr durch (Re-)Formierung der institutionellen Anreize eine neue Richtung zu geben und auf diese Weise *mehr Moral möglich zu machen*. Aus ordonomischer Sicht ist also nicht jede *Entscheidungssituation*, wohl aber jede *Problem-situation* als PD zu rekonstruieren.

(2) Zweiter Punkt: Du schreibst, für Dich sei die „Transaktion ... ein (ontologisch) *polydimensionales* Ereignis, dem auch eine moralische Dimension inhäriert“. Dem würde ich zustimmen. Nicht zustimmen hingegen kann ich Deiner Einschätzung, dass die Ordonomik eine monodimensionale Modellierung vornehme. Da scheint mir ein Missverständnis vorzuliegen, das sich freilich leicht ausräumen lässt.

Nehmen wir den konkreten Fall eines mehrseitigen PD, also etwa die Situation konkurrierender Unternehmen vor dem Abschluss des Kioto-Protokolls, als es noch keine Regel(unge)n gab, die Einsparungen von CO₂ anreizkompatibel zu machen versuchten. In dieser Situation steht jedes Unternehmen vor der Frage, ob es freiwillig CO₂ einsparen will, was kostenträchtig wäre, ohne durch Mehrumsatz kompensiert zu werden. Ich mache es jetzt so einfach wie möglich und betrachte ein repräsentatives Unternehmen U₁, das in strategischer Interdependenz zum Rest der Branche R entscheiden muss, ob es Klimaschutz betreiben will („ja“) oder nicht („nein“). Vgl. hierzu. Abb. 1. Lass mich die vier Fälle kurz erläutern.

		R	
		nein	ja
U ₁	ja	IV 1	I 3
	nein	III 2	II 4

Option: Freiwillig CO₂ einsparen?
Ordonale Payoffs: 1 < 2 < 3 < 4

Abbildung 1: Das Klimaproblem als Gefangenendilemma

- In den Quadranten II und IV haben wir es mit asymmetrischen Strategiekombinationen zu tun. Damit wird der Wettbewerb virulent. Quadrant IV ist aus Sicht von U₁ der *worst case* (= Wettbewerbsnachteil; ordinaler Payoff 1), Quadrant II der *best case* (= Wettbewerbsvorteil; ordinaler Payoff 4).

- In den Quadranten I und III haben wir es mit symmetrischen Strategiekombinationen zu tun. Hier ist der Wettbewerb gleichsam stillgestellt. Oder anders herum formuliert: Hier ist Klimaschutz wettbewerbsneutral. Die ordonomische Modellierung unterstellt nun, dass ein wettbewerbsneutraler Klimaschutz den Unternehmen lieber wäre als eine ebenfalls wettbewerbsneutrale globale Erwärmung. Deshalb wird Quadrant I der ordinale Payoff 3 zugeordnet und Quadrant III der vergleichsweise niedrigere ordinale Payoff 2.

In der ordonomischen Modellierung sind die Payoffs also nicht monetäre Auszahlungen, sondern ordinale Nutzenindizes, die die möglichen Strategiekombinationen aus der subjektiven Sicht der Spieler einer umfassend polydimensionalen Bewertung unterziehen. Die Modellierung ist also keineswegs monodimensional. Vielmehr ist es so, dass die Polydimensionalität in einer Ordnungszahl ökonomisch verdichtet wird.

Nochmals am Beispiel: Dass Quadrant I einen höheren ordinalen Payoff zugewiesen bekommt, spiegelt die Einschätzung wider, dass auch von (den Managern von) Unternehmen U_1 Klimaschutz als moralisches Anliegen aufgefasst wird. Die eigentliche Pointe des mehrseitigen PD besteht ja gerade darin, modellieren zu können, dass es unter bestimmten Anreizbedingungen selbst vollkommen rationalen Akteuren nicht gelingt, ein gemeinsames Gruppeninteresse zu verwirklichen. Anders gesagt: Hier wird eine Situation modelliert, in der eine moralische Motivation bereits vorliegt, die aber zu schwach ist, um moralisches Verhalten zu bewirken. Vor diesem Hintergrund zielt die Ordonomik auf eine Unterstützung des moralischen Anliegens durch Anreize, die als Implementierungshilfe eingesetzt werden.

(3) Dritter Punkt: Um noch einen Augenblick bei diesem Beispiel zu bleiben. Es empfiehlt sich, hier ganz streng – also kategorisch – zwischen ökonomischen und wirtschaftlichen Anreizen zu unterscheiden. In der ordonomischen Modellierung sind es die Payoffs, die als ökonomische Anreize den Ausschlag für das Verhalten geben. Wie die beiden nach unten weisenden Pfeile zeigen, hat U_1 eine dominante Strategie. Sie besteht darin, in jedem Fall „nein“ zu sagen, und zwar unabhängig davon, wie sich die Konkurrenten verhalten. Auf diese Weise stellt sich Quadrant III als Gleichgewicht ein.

Aber sind dafür wirklich *wirtschaftliche* Anreize ausschlaggebend? Die Ordonomik lässt diese Frage prinzipiell offen. Und das ist in gleich mehrerlei Hinsicht aufschlussreich.

- Zum einen lässt die Ordonomik bewusst offen, ob der Akteur U_1 „nein“ wählt, weil er – *offensiv* – Quadrant II anstrebt oder weil er – *defensiv* – Quadrant IV vermeiden will.
- Zum anderen lässt die Ordonomik bewusst offen, ob der niedrige ordinale Payoff in Quadrant IV eine „rein wirtschaftliche“ Motivation widerspiegelt oder ob hier – vielleicht zusätzlich oder gar dominant – noch ganz andere Motive eine Rolle spielen wie etwa die, die Arbeitsplätze der Mitarbeiter zu erhalten oder die eigenen Kunden weiterhin gut zu versorgen.

Zwischenfazit: Nicht nur im Hinblick auf die Payoffs 2 und 3, sondern auch im Hinblick auf die Payoffs 1 und 4 können polydimensional sehr viele sehr unterschiedliche Aspekte „im Spiel“ sein.

Damit komme ich nun zu Deinem interessanten Beispiel der Firma Hunt's. Du schreibst: „*Hunt's* hat hier die *genuin moralische* Managemententscheidung getroffen, nicht zu lügen.“ Dazu habe ich zwei Kommentare.

(a) Erster Kommentar: Mir scheint, dass Du „wirtschaftlich“ und „ökonomisch“ gleichsetzt und beides als scharfen Gegensatz zu „genuin moralisch“ kontrastierst. Ich reserviere den Term „ökonomisch“ für die Theorieperspektive. Aber jenseits dieser rein terminologischen Differenz leuchtet mir inhaltlich nicht ein, aus welcher Erkenntnisquelle Du schöpfst, wenn Du so eindeutig schubladisierst. Gibt es in Deiner Auffassung von Polydimensionalität denn keine fließenden Übergänge oder gar Überlappungen? Muss eine Motivation denn *entweder* wirtschaftlich *oder* moralisch sein? Wie machst Du das trennscharf? Warum lässt Du keine Mischungsverhältnisse zu? Vielleicht war es „klug“, „strategisch weitsichtig“, „rational“, „am langfristigen Eigeninteresse ausgerichtet“, „zur Vermeidung künftiger Regressansprüche funktional“, „einem soliden Risikomanagement verpflichtet“, „auf Reputationseffekte bedacht“ oder schlicht „der Identität des Unternehmens geschuldet“, am traditionell eingespielten Qualitätsverständnis festzuhalten?

(b) Zweiter Kommentar: Mir leuchtet das Beispiel nicht ganz ein. Waren die Manager von Pizza Hut wirklich so dumm? Aber sei's drum. For the sake of argument akzeptiere ich die Story so, wie Du sie schilderst, um auf dieser Basis eine ordonomische Rekonstruktion zu skizzieren (Abb. 2).

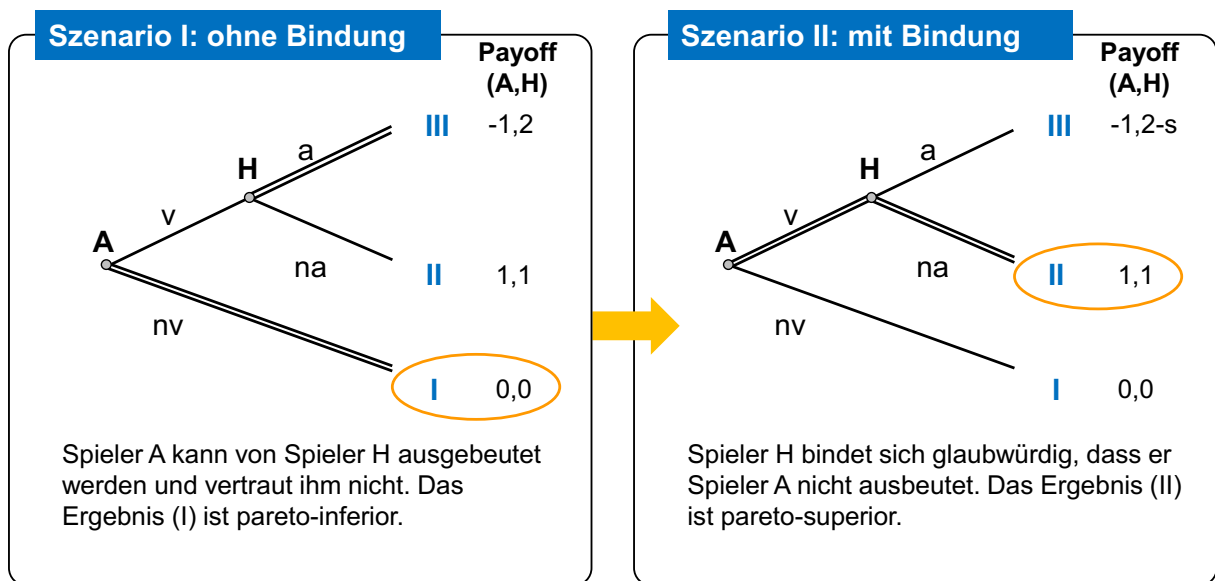


Abbildung 2: Rationale Rekonstruktion des Fallbeispiels Hunt's

Zunächst zum linken Diagramm: Betrachten wir die Interaktion zwischen dem Unternehmen Hunt's (H) und einem potentiellen Aktionär (A) dieses Unternehmens. Der Aktionär kann dem Unternehmen vertrauen (v) oder nicht vertrauen (nv). Im Gegenzug kann das Unternehmen dieses Vertrauen ausbeuten (a) oder nicht ausbeuten (na). Unter Ausbeutung fassen wir jetzt das, was Du als unmoralisches Verhalten bezeichnest: eine radikale Qualitätsabsenkung, mit der man allenfalls kurzfristig einen Auftrag ergattern kann, aber langfristig Schiffbruch erleidet.

Normalisiert man die ordinalen Payoffs für Strategiekombination I auf (0,0), so sind die restlichen ordinalen Payoffs selbsterklärend. Strategiekombination III ist für Spieler A der *worst case* (ordinaler Payoff -1), für Spieler H der *best case* (ordinaler Payoff 2). Strategiekombination II (ordinaler Payoff jeweils 1) ist für beide Spieler besser als Strategiekombination I (ordinaler Payoff jeweils 0).

Durch Rückwärtsinduktion lässt sich ermitteln, dass sich Strategiekombination I als Gleichgewicht einstellt. Das Ergebnis ist pareto-inferior. Wir haben es mit einem sozialen Dilemma zu tun. Beide Spieler würden sich mit Strategiekombination II besser stellen. Doch die wird anreizbedingt verfehlt.

Jetzt wechseln wir zum rechten Diagramm: Hier kommt Pizza Hut ins Spiel. Dadurch wird die Versuchung virulent, auf Ausbeutung zu setzen. Hunt's jedoch widersteht dieser Versuchung – und macht das publik. Das Unternehmen bindet sich an sein Qualitätsversprechen und sendet damit ein kostenträchtiges (= glaubwürdiges) Signal an alle potentiellen Interaktionspartner aus, insbesondere an den potentiellen Aktionär A, der das Unternehmen bisher gemieden hat. Ein genialer Schachzug! A fasst nun Vertrauen. Damit wird Strategiekombination II zum neuen Gleichgewicht. Das wirkt sich auf die Kapitalkosten von H günstig aus. Beide Akteure profitieren.

Lange Rede, kurzer Sinn: Ich glaube, es besteht Dissens im Hinblick auf zwei Aspekte. (a) Da Motive nicht direkt empirisch beobachtbar sind, wüsste ich gern, wie Du Dir bei Deinen Zuordnungen so sicher sein kannst. (b) Angesichts der Polydimensionalität von Motiven gibt es Gemengelagen, so dass ich mich frage, wie Du trennscharfe Zuordnungen vornehmen kannst, nach dem Motto, dass *entweder* wirtschaftliche *oder* „ge-
nuin moralische“ Gründe für bestimmte Handlungen ausschlaggebend sind.

(4) Vierter Punkt: Ich habe noch ausgesprochen gut in Erinnerung – und darüber hinaus: in ausgesprochen guter Erinnerung –, dass Du seinerzeit (in Deinem 1997er Aufsatz) die Theologie aufgefordert hast, von Kontingenzbewältigung auf Kontingenzeröffnung umzustellen. Vor diesem Hintergrund kann ich auch Deinem Konzept einer Kontingenzsituation etwas abgewinnen – als Dilemmasituation unter Unsicherheit. Wenn Du magst, können wir diesen Punkt gerne noch etwas vertiefen.

Um aber nicht zu lang zu werden, formuliere ich jetzt nur noch exemplarisch einige Fragen zum Moralobjektivismus:

- a) War es unmoralisch, dass in vorhistorischen Zeiten kannibalische Gemeinschaften Menschenfleisch aßen?
- b) War es unmoralisch, dass im antiken Rom Sklaven gehalten wurden?
- c) War es unmoralisch, dass im Feudalismus zwischen Adel und Nicht-Adel getrennt wurde, oder dass Frauen und Männer nicht gleichberechtigt waren?
- d) War es unmoralisch, dass im Deutschland des Jahres 1700 selbst Kleinkinder in der Landwirtschaft arbeiten mussten?
- e) Galten die Menschenrechte damals schon?
- f) In die Zukunft blickend: Kannst Du Dir Moralnormen vorstellen, im Hinblick auf die sich künftige Generationen wundern werden, dass wir sie (noch) nicht zur Geltung gebracht haben? – Und darauf aufbauend: Verpflichten uns diese sich für die Zukunft abzeichnenden Normen schon gegenwärtig zum Handeln?

So viel für heute. Beste Grüße, Ingo.

Brief 5 (Schramm)

Lieber Ingo,

ich sehe, dass Du Deine ordonomische Theoriestrategie nun verstärkt in Stellung bringst. Gut so, dazu dient ja unser Austausch.

Ich folge den vier Punkten, die Du in Deinem Brief gebracht hast. Im ersten Punkt schließe ich mich Dir an, die beiden folgenden Punkte thematisieren allerdings in der Tat die „Unterschiede“ zwischen unseren konzeptionellen Sichtweisen. Und beim vierten Punkt zur Objektivitätsfrage in moralischen Dingen, den ich etwas ausführlicher darlegen will, müssen wir mal sehen (obwohl ich schon so meine Vermutungen habe, was Du dazu sagen wirst).

(1) Deine terminologische Präzisierung, dass es der Ordonomik nicht darauf ankommt, jede *Entscheidungssituation*, sondern „jede *Problemsituation* als PD zu rekonstruieren“, kann ich gut nachvollziehen. Wenn ich recht sehe, nimmst Du diese terminologische Zuordnung vor, weil es Deiner Ordonomik natürlich vor allem darum geht, *Problemlösungen* zu generieren (durch zweckmäßige Ausgestaltung der Ordnungsregeln durch die Politik oder durch „New Governance“-Aktivitäten, geleitet von einer geeigneten „Semantik“) und nicht nur die Logik (oder interne Ausweglosigkeit) von gesellschaftlich unerwünschten PD-Situationen zu diagnostizieren. Auch der Schreibweise „prisoners‘ dilemma (PD)“ (anstatt des traditionellen „prisoner’s dilemma“) kann ich einiges abgewinnen (soziales Problem; gemeinsames Interesse). Ich denke, dass ich das in Zukunft auch so halten werde.

(2) Deutlich mehr Schwierigkeiten habe ich jedoch mit Deinem zweiten Punkt. Du schreibst hier, dass Deine ordonomische PD-Modellierung keineswegs monodimensionaler, sondern polydimensionaler Natur sei. Nun, es ist natürlich klar, dass auch Deine ordonomische Sicht davon ausgeht, dass individuelle Manager oder die Gesellschaftsmitglieder moralische Anliegen oder moralische Motivationen haben und dass es insofern auch die moralische Dimension gibt, also Polydimensionalität besteht. Das Bestehen dieser moralischen Anliegen ist ja dann auch der Grund dafür, dass Du – wie ich auch – dazu beitragen willst, die eben erwähnten *Problemlösungen* zu generieren. Und die Uneinigkeit zwischen uns beiden besteht auch nicht hinsichtlich der Tatsache, dass in PD-Situationen die vorhandenen moralischen Anliegen oder moralischen Motivationen tatsächlich „zu schwach“ sind, um realisiert werden zu können. Denn das ist ja gerade das Dilemma an Dilemmasituationen, dass moralische Vorleistungen der (individuellen oder korporativen) Akteure „mit der Todesstrafe“ (wie Du dramatisch schreibst) bestraft werden. Deswegen muss man ja ein anderes Spiel spielen. Die Uneinigkeit besteht darin, dass Du sämtliche Problemsituationen als PD modellierst, während ich der Auffassung bin, dass man mit dieser universal angewendeten PD-Modellierung einfach nicht die gesamte Realität abbilden kann. Der Punkt ist – wie in meinem letzten Brief beschrieben –, dass es in der Realität mindestens zwei unterschiedliche Situationstypen gibt: *Dilemmasituationen* und *Kontingenzsituationen*. Der Unterschied zwischen diesen beiden Sorten von Situationen besteht darin, dass die Moral in Dilemmasituationen keine Chance hat, sich also niemals rechnet, sondern immer nur kostet, während sich die Moral in Kontingenzsituationen auszahlen *kann* (nicht muss, sondern kann). Darin besteht eben die die (moralökonomische) Kontingenz der Transaktionen des Managements: ob sich moralische Vorleistungen eines Unternehmens betriebswirtschaftlich auszahlen oder nicht, ist

ungewiss – kann so sein, kann aber auch anders sein.³⁹ Wenn Du gegen Ende Deines letzten Briefs vorschlägst, Kontingenzsituationen „als Dilemmasituation unter Unsicherheit“ aufzufassen, dann kann ich das nur als Verwässerung dieses entscheidenden Unterschieds auffassen.

(3) Im dritten Punkt nimmst Du nun eine typisch ordonomische Rekonstruktion des *Hunt's*-Fallbeispiels vor. Deine Strategie läuft hier darauf hinaus, die von mir behauptete „genuin moralische Managemententscheidung [...], nicht zu lügen“, in eine reine *Rational-Choice*-Logik zu überführen. Das gelingt Dir aber nur dadurch, dass Du eine empirisch unwahrscheinliche Prämisse einführst und dadurch schlicht und ergreifend den Fall veränderst. Die Prämisse, die Du dem Fall unterschiebst ist die, dass man mit einer „radikale[n]“⁴⁰ Qualitätsabsenkung [...] allenfalls kurzfristig einen Auftrag ergattern kann, aber langfristig Schiffbruch erleidet.“ Wenn eine solchermaßen determinierende Logik vorausgesetzt werden könnte, wäre der Fall ganz anders verlaufen. Dann hätten die beiden Konkurrenzunternehmen, die die günstigsten Preise vorgebracht und damit das „runny pizza“-Problem produziert haben, gar nicht zu dieser Strategie gegriffen, da sie ja dann gewusst hätten, dass das Glück nur von kurzer Dauer sein würde. Sie haben eben nicht vorausgesehen und vermutlich auch nicht voraussehen können, dass die Pizzen zerfließen würden. Auch *Pizza Hut* selber hätte gewusst, dass die Billigsoße zu matschigen Pizzen führt und sie die beiden Anbieter mit den Tiefstpreisen gerade *nicht* nehmen sollten. (Deine Prämisse erklärt also auch Deine Frage, ob „die Manager von *Pizza Hut* wirklich so dumm“ waren.) Und schließlich wäre unter Deiner Voraussetzung die ganze Geschichte auch für *Hunt's* wenig aufreibend gewesen: *Hunt's* hätte sich getrost zurücklehnen und abwarten können, bis sich *Pizza Hut* mit der vorauszusehenden „runny pizza“-Diagnose meldet und *Hunt's* wieder als (Qualitäts)Lieferanten einsetzt. Doch genau das wussten sie nicht. Das sieht man auch daran, dass *Hunt's* sich, nachdem man von *Pizza Hut* fallen gelassen worden war, nach einer neuen Kette (namens *Macaroni Grill*) umgesehen hat. Aus all dem kann man nur schließen, dass das „runny pizza“-Problem für die beteiligten Akteure eben nicht absehbar war. Der springende Punkt ist nun: die empirische Kontingenz, ob ein „runny pizza“-Problem auftritt oder nicht, macht es unmöglich, die betriebswirtschaftlichen Effekte einer Qualitätsabsenkung abzusehen. Die Situation kennzeichnet sich dann eben genau durch eine *moralökonomische Kontingenz*. Wenn sich nun ein Unternehmen wie *Hunt's* in einer solchen Situation für die Qualität entscheidet, obwohl man mit dem entsprechenden Preis den Auftrag verliert, dann kann man m.E. daraus nur schließen, dass man sich aus *genuin moralischen* Gründen so entschieden hat (was natürlich auch mit der von dir vorher schon angedeuteten „Identität des Unternehmens“ zu tun hat).⁴¹ Du jedoch löst diese empirisch gegebene betriebswirtschaftliche

³⁹ Diesen Begriff der „Kontingenz“ verwende ich seit 2004 (in Publikationen seit 2006, vgl. Schramm 2006), musste dann aber feststellen, dass etwa Lynn Sharp Paine den Begriff schon im Jahr 2000 so genutzt hatte: „The [...] alliance between ethics and economy is highly contingent. [...] It is naïve to think that ethics pays any time and any place. It is also naïve to suppose that the two cannot be brought into a closer alignment.“ (Paine 2000; S. 325 f.)

⁴⁰ Nebenfrage: wieso „radikal“? Die Qualitätsabsenkung muss nur so weit gehen, dass man den Preis der Konkurrenz marginal unterbieten kann.

⁴¹ Das ist auch meine Antwort auf Deine Frage, woher ich wissen will, dass es moralische Gründe waren, die zu der Entscheidung von *Hunt's* geführt haben, wenn doch „Motive nicht direkt empirisch beobachtbar sind“. Ich habe es wie Sherlock Holmes gemacht: ich habe eine logische Schlussfolgerung vorgenommen. Dass es natürlich unzählige „Mischungsverhältnisse“ von (betriebs)wirtschaftlichen und moralischen Gründen gibt und die Realität in diesem Sinne „messy“ ist, sage ich grundsätzlich genauso wie Du. Im vorliegenden Fall muss man m.E. aber zu der Schlussfolgerung kommen, dass vor allem moralische Gründe ausschlaggebend waren.

Ungewissheit (Kontingenz) theoriestrategisch auf, indem Du mit Deiner Prämisse eine Absehbarkeit und damit eine Gewissheit einführest, damit Du (im Szenario II) eine wirtschaftliche Pareto-Superiorität bekommst und somit die Entscheidung als rational choice rekonstruieren kannst. Diese Modellierung ist aber im vorliegenden Fall aufgrund der Kontingenz empirisch nicht gedeckt. Konzeptionell komme ich deswegen zu dem Ergebnis, dass wir in der wirtschafts- und unternehmensethischen Theorie *zwei* Situationstypen unterscheiden müssen, eben Dilemma- und Kontingenzsituationen. Natürlich wäre es einfacher und theoretisch vielleicht eleganter, wenn man alles mit nur einem Situationstypus modellieren könnte, so wie das die Ordonomik eben versucht. Wissenschaftliche Modellierungen sollen ja einerseits abstrahierend vereinfachen, um den springenden Punkt deutlicher hervortreten zu lassen. Aber sie dürfen auch nicht zu sehr vereinfachen, wenn die widerspenstige Empirie zu „messy“ ist und mehr Einfachheit nicht zulässt. Insofern gilt für die konzeptionelle Arbeit das wissenschaftstheoretische Motto von Alfred North Whitehead: „Seek simplicity and distrust it.“⁴²

(4) Abschließend nun noch zur moralphilosophisch grundlegenden Frage, die Du am Ende Deiner letzten beiden Briefe mit dem Terminus „Moralobjektivismus“ angesprochen hast. Du hast mir mit den Fragen am Schluss Deines letzten Briefs ja schon eine „Falle“ aufgebaut (ich sage das jetzt nicht „böse“, sondern mit einem Augenzwinkern), und ich will Dir einleitend auch den Gefallen tun, in diese Falle zu tappen, indem ich alle Fragen mit „Ja“ beantworte, womit ich meine: „ja, es war *objektiv* moralisch falsch“, aber nicht unbedingt *subjektiv* unmoralisch. Allerdings ist damit noch nicht sehr viel gesagt. Überhaupt ist das Thema „Moral & Objektivität“ ein weites Feld, genauer: die Situation ist überaus verworren. Deswegen will ich diesbezüglich hier auch nur meine eigene Sicht darlegen, die ich als „ethischen Interessenrealismus“ bezeichne. Dieses Konzept besteht aus vier Schritten:

Schritt 1. Zunächst ist zu bestimmen, worin sozusagen der Stoff besteht, um den sich moralischen Fragen drehen. Dieser Stoff sind m.E. Interessen, durchaus im Sinn von Eigennutzinteressen. Die faktisch existierenden Interessen sind eine erste objektive Basis für die Ethik. Ich gehe also nicht vom „Wolkenkuckucksheim“ eines ontologisch fragwürdigen Wertehimmels aus, sondern von ganz irdischen Interessen. Die *ontologische* Grundlage der Moral ist die *Existenz* von Interessen. Sie sind die empirische Tatsachenbasis moralischer Fragen.

„Moralische Tatsachen – wie sie hier begriffen werden – bestehen [...] nicht unabhängig von Wesen, die Interessen [...] haben. Die vorgeschlagene Version moralischen Realismus‘ unterscheidet sich also von einem Werteobjektivismus, demzufolge etwas vollständig losgelöst von unseren Interessen [...] und Wünschen moralisch gut oder wertvoll sein kann.“⁴³

Ein nicht unwichtiger Punkt hierbei ist der, dass ich *alle* realen Interessen in den Blick nehme, nicht nur die Interessen von Menschen. Eine Kuh beispielsweise hat kein Interesse an der Pressefreiheit, aber sehr wohl ein reales Interesse an der Schmerzfreiheit.⁴⁴ Die Anerkennung, dass die Natur von realen Interessen durchzogen ist, stellt eine direkte

⁴² Whitehead (1920, 1982; S. 163).

⁴³ Schaber (1997; S. 18 f.).

⁴⁴ In diesem Sinn auch Kaplan (2011; S. 45): „Ich setze Mensch und Tier keineswegs gleich. Schweine haben beispielsweise kein Interesse, ihre Religion frei zu wählen. Aber sie haben ein Interesse, nicht gequält zu werden. Die Menschen irren, wenn sie bei moralisch relevanten Eigenschaften eine scharfe Trennlinie zwischen Mensch und Tier ziehen.“ Eine scharfe Trennlinie zwischen Mensch und Tier ist ein theologisches Relikt, das in einer evolutionären Welt nicht mehr durchgehalten werden kann.

Bestreitung der metaphysischen Sicht dar, die Wirklichkeit unseres Universums sei durch eine wertfreie Gleichgültigkeit aller Dinge charakterisiert.⁴⁵

Schritt 2. Die Bereitschaft zur offenen Wahrnehmung (im wörtlichen Sinn von „Wahrnehmung“) aller realen (Eigennutz)Interessen ist zwar in gewissem Sinn schon ethischer Natur, gleichwohl aber ist dieses „moralische Interesse“, die gesamte Empirie offen wahr-zu-nehmen, kein Spezifikum der Ethik, sondern ist auch für die Wahrheitsfindung in den Naturwissenschaften notwendig. Genau in diesem Sinn hat etwa Karl Popper erklärt:

„Die Wissenschaft selbst ist sehr stark von ethischen Prinzipien abhängig. Und diese Ethik, die in der Wissenschaft sich [...] manifestiert [...], also [...] in der aufrichtigen Wahrheitsuche – [...] da sind ethische Prinzipien, die [...] indirekt in der Wissenschaft verankert sind. Sie sind keine Konsequenzen der Wissenschaft, sie sind Voraussetzungen der Wissenschaft.“⁴⁶

Die naturwissenschaftliche „Wahrheitssuche“ ist dann „aufrichtig“, wenn die Wissenschaftlerin bereit ist, alle relevanten Fakten wahrzunehmen, wenn sie sich also nicht nur diejenigen Tatsachen herausucht, die zur eigenen hübschen Theorie passen. Ebenso ist die ethische „Wahrheitssuche“ dann „aufrichtig“, wenn man bereit ist, alle relevanten Fakten – und das sind für die Ethik oder den „ethischen Interessenrealismus“ eben sämtliche Interessen – wahrzunehmen. Genau dieses (ideale) Ziel verkörpert in der Moraltheorie von Adam Smith die fiktive Figur des „impartial spectator“, der unparteilich *alle* real existierenden Interessen („impartial“) *wahrnimmt* („spectator“).⁴⁷

Schritt 3. Doch sind nicht nur die realen Interessen ontologisch objektiv, auch die Unparteilichkeitslogik selber besitzt eine Art von unausweichlicher Objektivität. In einem längeren Artikel im *New York Times Magazine* erklärt der Psychologe STEVEN PINKER, dass „two features of reality point [...] in a moral direction.“⁴⁸ Als erstes Realitätsmerkmal, das in eine moralische Richtung weist, nennt er die Logik von Nicht-Nullsummenspielen.⁴⁹ Das zweite Realitätsmerkmal ist laut Pinker die objektive Logik der „Rationalität selbst“⁵⁰, die er in einem Interview folgendermaßen beschreibt:

„There is a logic to morality. [...] I think this might also tie to a notion that philosophers bat around which they call moral realism, that there may be a sense in which some moral statements aren't just figments or artifacts [...], but are part of the reality of the universe even if you can't touch them and weigh them – in the same way that some mathematicians subscribe to mathematical realism [...]. It's

⁴⁵ „Value is inherent in actuality itself. To be an actual entity is to have a self-interest. This self-interest is a feeling of self-valuation“ (Whitehead 1926, 2007; S. 100). Whitehead ging sogar davon aus, dass es solche Selbstinteressen in zumindest rudimentärer Form bis ganz hinunter gibt, also bis auf die Ebene der Elementarteilchen. Das hört sich nur auf den ersten Blick verrückt an, hängt aber mit seinem „Panpsychismus“ zusammen. Zum „Panpsychismus“ vgl. meine Videodokumentation „The Metaphysics of Panpsychism“: <https://www.youtube.com/watch?v=6Uy5-mOGgC8>

⁴⁶ Karl R. Popper, in: Podak, Klaus & Zimmermann, Kurt (1974) Philosophie gegen falsche Propheten. Sir Karl Raimund Popper, Hessischer Rundfunk. Download: <https://www.dailymotion.com/video/x1tpjok> (ab 41:29 Min.)

⁴⁷ „We endeavour to examine our own conduct as we *imagine* any other *fair and impartial spectator* would examine it [...] placing ourselves in his situation“ (Smith 1759, 2009; S. 133). Denselben Gedanken drückt auch der „View from Nowhere“ bei Thomas Nagel (1986) aus.

⁴⁸ Pinker (2008), online ohne Seitenzahl.

⁴⁹ „In many arenas of life, two parties are objectively better off if they both act in a nonselfish way than if each of them acts selfishly.“ (ebd.) Ich finde Pinkers moralische Wortwahl hier nicht ganz glücklich, denn die Win-Win-Logik funktioniert ja auch ohne moralische Motivationen. Ich würde daher wertneutrale Termini verwenden, also „nonselfish“ durch „kooperativ“ und „selfishly“ durch „defektiv“ ersetzen. Meines Erachtens ist die NonZero-Logik nicht moralischer, sondern ökonomischer Natur, obgleich ihre Ergebnisse moralisch wünschenswert sind.

⁵⁰ Pinker (2008), online ohne Seitenzahl.

conceivable that moral truths have something of that status, that we discover them [...] Which may be why in all moral systems you have something like the golden rule⁵¹.

Im schon genannten Artikel aus dem *New York Times Magazine* führt Pinker den Punkt weiter aus und nimmt dabei explizit Rekurs auf die „Interessen“:

„If I appeal to you to do anything that affects me — to get off my foot, [...] or not run me over with your car — then I can't do it in a way that privileges my interests over yours (say, retaining my right to run you over with my car) if I want you to take me seriously. Unless I am Galactic Overlord, I have to state my case in a way that would force me to treat you in kind. I can't act as if my interests are special just because I'm me and you're not“⁵².

Die Unparteilichkeitslogik beim Management unterschiedlicher Interessen sieht er als unausweichlich an (jedenfalls solange man bereit ist, vernünftig zu argumentieren). Sie ist in diesem Sinn ein „part of the reality of the universe“ und etwas, das wir entdecken, nicht erfinden. Als Indiz dafür, dass diese Logik der unparteilichen Berücksichtigung der realen Interessen tatsächlich *als etwas Reales entdeckt* und nicht etwa kontingent erfunden wird, sieht Pinker in der Tatsache, dass sie in der Menschheitsgeschichte immer wieder entdeckt wurde:

„Not coincidentally, the core of this idea — the interchangeability of perspectives — keeps reappearing in history's best-thought-through moral philosophies, including the Golden Rule (itself discovered many times); [...] Kant's Categorical Imperative; and Rawls's Veil of Ignorance. It also underlies Peter Singer's theory of the Expanding Circle — the optimistic proposal that our moral sense [...] can propel us on a path of moral progress, as our reasoning forces us to generalize it to larger and larger circles of sentient beings.“⁵³

Schritt 4. Schließlich sind dann die *inhaltlichen* Kriterien zu diskutieren, *wie* die Unparteilichkeit angesichts der gemeinsamen und der konfligierenden Interessen aller Lebewesen zur Geltung gebracht werden soll. Und da haben die verschiedenen Ethikkonzeptionen unterschiedliche Kriterien vorgeschlagen (Rawls etwa den größten Vorteil der am wenigsten Begünstigten, der Utilitarismus hingegen den größten Durchschnittsnutzen).

So, nun komme ich nochmal zu Deinen Fragen zurück. Wie Pinker (unter Berufung auf Singer) gehe ich von einem „moralischen Fortschritt“ aus. Ich erachte die ethischen Universalisierungsschübe als moralkulturelle Errungenschaften einer fortschreitenden Entdeckung von jeweils weiteren Zirkeln der Berücksichtigung von Interessen.⁵⁴ Dass in den früheren Zeiten, die Du in den Fragen ansprichst, deutlich selektivere Systeme der Interessensberücksichtigung vorlagen, beruhte auf bestimmten (aus heutiger Sicht: kranken) Annahmen bezüglich der menschlichen Natur: da galten Frauen, Kinder, Schwarze oder Menschen aus anderen Kulturen nicht als vollwertige Menschen. Im Lichte solcher Annahmen erschien es *subjektiv* nicht als unmoralisch, sondern als angemessen, deren Interessen nicht (vollständig) in Rechnung zu stellen.⁵⁵ Trotzdem waren und sind die von

⁵¹ Pinker (2003), ab 32:31 Min.

⁵² Pinker (2008), online ohne Seitenzahl.

⁵³ Pinker (2008), online ohne Seitenzahl. Natürlich kann dieser „moralische Fortschritt“ nicht ohne dornige Probleme vorstattengehen: „[L]ife is robbery. It is at this point that with life morals become acute. The robber requires justification.“ (Whitehead 1929, 1979; S. 105).

⁵⁴ In zwei kleineren Artikeln habe ich diesen moralischen Fortschritt an verschiedenen Solidaritätsbegriffen festgemacht (Schramm 2016b; Schramm 2017c): „Solidarität 1.0“ meint das – noch selektive – „feste Zueinanderstehen“ (lat. : solidus: fest, dicht zusammen, solide) der Arbeiterbewegung im Kampf gegen den kapitalistischen Klassenfeind. Eine erste Runde der moralischen Evolution („Solidarität 2.0“) erreichte die Solidaritätssemantik mit der zumindest konzeptionellen Figur einer Solidarität aller Menschen („Allgemeine Erklärung der Menschenrechte“ der UNO, 1948). Das 21. Jahrhundert konfrontiert uns nun mit dem schwierigen Problem einer Solidarität aller Lebewesen („Solidarität 3.0“): wer/was gehört ontologisch zur ‚Solidargemeinschaft‘ – und wer/was nicht?

⁵⁵ Zum Teil können sogar die Opfer selber diese Sichtweise übernommen haben.

Dir angesprochenen Dinge *objektiv* moralisch falsch, genau wie die Hypothese, die Sonne drehe sich um die Erde, auch schon in der Antike und im Mittelalter *objektiv* falsch war (auch wenn man es den Vertretern des geozentrischen Weltbildes nicht unbedingt *subjektiv* zum Vorwurf machen kann, eine objektiv falsche Hypothese vertreten zu haben). Und noch speziell zu Deinen letzten beiden Fragen in f): ja, künftige Generationen werden sich vermutlich wundern, dass wir es noch als ethisch akzeptabel erachten, massenweise Tiere zu quälen und zu töten, nur um sie zu verspeisen. Und: ja, eigentlich sollten wir schon jetzt damit aufhören, den Tieren nur zu unserem Spaß dieses Leid zuzufügen.⁵⁶

Ich kann mir vorstellen, dass das einigen Diskussionsstoff liefert.

Einstweilen viele Grüße, Michael

⁵⁶ Der israelische Historiker Yuval Noah Harari hat sogar erklärt: „Wer wissen will, wie es sein wird, wenn wir einmal nicht mehr die dominante Spezies auf dem Planeten sein sollten, muss nur unseren eigenen heutigen Umgang mit anderen, minderkomplexen Tieren betrachten, mit Schweinen, Rindern oder Hühnern. Milliarden empfindungs- und leidensfähige Lebewesen leben und sterben in den Fabriken unserer Agrarindustrie. In meinen Augen ist das eines der größten Verbrechen in der Geschichte“ (Harari 2017; S. 107).

Brief 6 (Pies)

Lieber Michael,

ganz herzlichen Dank für Deine Antworten und Anfragen. Diskussionsstoff haben wir jetzt mehr als genug. Deshalb will ich selektiv verfahren und versuchen, bei einigen Punkten lieber in die Tiefe als noch mehr in die Breite zu gehen.

Vorab – gleichsam vor die Klammer gezogen – eine kleine Nebenbemerkung zu Steven Pinker, den Du zitierst und den auch ich sehr schätze. Aus meiner Sicht ist Pinker ein exzellenter Fachwissenschaftler und als Wissenschaftskommunikator einer der führenden „public intellectuals“ unserer Zeit, mit bedeutenden Beiträgen zur Konsistenz der Wissen(schaft)sgebiete. Das heißt freilich nicht, dass er über alle Kritik erhaben wäre. Um nur ein Beispiel zu geben: Seine Äußerungen über Nietzsche und insbesondere über Hegel sind ohne jede Sachkenntnis; er bewegt sich dort weit jenseits seiner genuinen Kompetenzzone und kolportiert krasse Fehluurteile, weil er offenbar den falschen Referenzautoren vertraut.⁵⁷ Abgesehen von diesem Fauxpas rechne ich es ihm aber sehr hoch an, dass er sich nicht scheut, in aufklärerischer Manier immer wieder auch kontroverse Themen zu behandeln. Das hat ihm viele Feinde eingebracht. Vor diesem Hintergrund bin ich erleichtert, dass er den jüngsten Diskreditierungsversuch – im Englischen würde man wohl sagen: „an ad hominem attempt at character assassination and deplatforming“ – vergleichsweise gut überstanden hat, vielleicht auch deshalb, weil einige Kollegen sehr schnell zu seinen Gunsten öffentlich Stellung genommen haben, so dass die jüngst im Aufschwung befindliche (Un-)Kultur der Intoleranz („cancel culture“) hier einen wichtigen Rückschlag erlitten hat.⁵⁸ Es wirkt, wenn sich die Stimmen der Vernunft vernehmlich(er) zu Wort melden. Deshalb wäre ich froh, wenn das Schule machen würde.

Nun zu unserem konzeptionellen Dissens. Ich will zwei Punkte aufgreifen: zunächst die Frage der Kontingenz und danach die Frage des Moralobjektivismus.

(1) Zum ersten Punkt möchte ich mehrere Aspekte ansprechen.

(a) Ich finde unseren Briefwechsel sehr produktiv, weil er uns wechselseitig veranlasst, Hintergrundannahmen transparent zu machen, die üblicherweise unausgesprochen bleiben, so dass man darüber Auskunft geben muss (bzw. *darf*), was man sich bei einzelnen Entscheidungen zum eigenen Theoriendesign eigentlich gedacht hat.

Im ordonomischen Ansatz spielt Hayeks reaktionsanalytische Theorie des Wissens – der Wissensgenerierung und Wissensverarbeitung durch Marktpreise – von Anfang eine bedeutende Rolle. Besonders beeinflusst haben mich seine Überlegungen zur Gerechtigkeit – sein Plädoyer für Verfahrensgerechtigkeit und seine Kritik sozialer Gerechtigkeit im Sinne von Ergebnisgleichheit.⁵⁹ Ich sehe darin ein extrem informatives Beispiel für eine ökonomisch instruierte Semantikanalyse, auch wenn sie bei ihm im Wesentlichen bei Konsistenzargumenten stehenbleibt und nicht bis zu jenen Überbietungsargumenten voranschreitet, die – als typisches Kennzeichen und Qualitätsmerkmal – seine frühere Auseinandersetzung mit dem Sozialismus zentraler Planung auszeichnen. In

⁵⁷ Zu Nietzsche vgl. Pinker (2002; S. 131, 139 und S. 207), (2011; S. 243, S. 479 und S. 610) sowie (2018; S. 39 f., 406, 445-447 und S. 452). Zu Hegel vgl. Pinker (2002; S. 284), (2011; S. 240-242) und (2018; S. 165). – Für eine andere marginale Kritik an Pinker vgl. Pies (2018b).

⁵⁸ Zur Denunziation per offenem Brief an die „Linguistic Society of America“ (LSA) vgl. A et al. (2020). Für einen Überblick zur Absurdität der Vorwürfe und zum glimpflichen Verlauf der Schmutzkampagne vgl. Bailey (2020). Für eine vernünftig argumentierende Solidaritätsadresse zugunsten von Pinker vgl. z.B. Partee (2020).

⁵⁹ Vgl. hierzu den zweiten Band seiner Trilogie über „Law, Legislation and Liberty“ – Hayek (1976, 1981).

ordonomischer Terminologie: Im Frühwerk gelingen ihm eindrucksvolle orthogonale Positionierungen. Aber im Spätwerk kommt er nicht darüber hinaus, auf den inneren Widerspruch hinzuweisen, dass die Kategorie sozialer Gerechtigkeit ungerecht sei.

Hayek zufolge ist es auf Märkten möglich (und sogar wahrscheinlich), dass *der* Verdienst und *das* Verdienst auseinanderfallen. Reaktionsanalytisch betrachtet, liegt das darin begründet, dass das moralische Verdienst in der *Vergangenheit* erworben wurde, während der heutige wirtschaftliche Verdienst von Marktpreisen abhängt, die als Knappheitssignal indizieren, wie man sich *zukünftig* verhalten sollte. Vor diesem Hintergrund ist es nur eine Ausbuchstabierung Hayekschen Gedankenguts, wenn ich kritisiere, dass die individuelle ethische Kategorie der Gier auf Marktergebnisse nicht anwendbar ist und dass man einem intentionalistischen Fehlschluss unterliegt, wenn man es trotzdem tut. Gierig handelt, wer sich – zu Lasten anderer – ein größeres Stück vom Kuchen nimmt, als ihm eigentlich zusteht. Gier basiert also auf einem illegitimen Mehr-Haben-Wollen. Kategoriale betrachtet, geht es um Distributionspräferenzen und Distributionsverhalten in einem Nullsummenspiel. Markterfolg jedoch hängt nicht vom individuellen (Mehr-)Haben-Wollen ab, sondern vielmehr davon, wie *andere* bewerten, was man leistet. Der Markt ist ein Positivsummenspiel, in dem man profitiert, wenn man Tauschpartner findet, die eine hohe Wertschätzung dafür haben, was man selbst zur Produktion beiträgt.

Bei aller Liebe für Sportmetaphern: Die Marktkonkurrenz zwischen Unternehmen gleicht eher einem Schönheitswettbewerb als einem Fußballspiel oder Ringkampf. Es geht nicht darum, die Konkurrenten auf dem Feld – oder gar aus dem Feld – zu schlagen bzw. auf die Matte zu legen, sondern vielmehr darum, das Gefallen der Kunden zu gewinnen. Gewinn entsteht, wenn man für andere mehr Wert produziert, als bei einem selbst Kosten anfallen.

(b) Auf dem Markt erfolgt jede unternehmerische Handlung unter Unsicherheit. Das gilt insbesondere für Investitionen – und hier ganz ausdrücklich auch für Investitionen in institutionelle Bindungen. In dieser Hinsicht ist die ordonomische Idee, Morals als Produktionsfaktor zu betrachten, wirklich ernst gemeint. Um es theoretisch präzise auszudrücken: Wenn wir die Welt der Positivsummenspiele betreten und unsere Perspektive einer Reaktionsanalyse um eine Interaktionsanalyse erweitern, dann gilt für den Einsatz sämtlicher Produktionsfaktoren – von Arbeit und Kapital über Vorprodukte und F&E-Ausgaben bis hin zu moralischen Bindungen –, dass der Erfolg nicht *ex ante* garantiert ist, sondern *ex post* – und damit: *kontingent* – von Faktoren abhängt, die sich der Kontrolle des handelnden Unternehmens(managers) entziehen.

Konkret: Der beabsichtigte Erfolg einer individuellen Bindung zur Überwindung eines einseitigen Dilemmas ist darauf angewiesen, dass der potentiell ausgebeutete Spieler die Situationsänderung – und sein individuelles Interesse innerhalb der durch Governance veränderten Situation – richtig wahrnimmt und die entsprechenden Konsequenzen zieht. Analog ist der beabsichtigte Erfolg einer kollektiven Bindung zur Überwindung eines mehrseitigen Dilemmas darauf angewiesen, dass die Konkurrenten ins Boot geholt werden und tatsächlich mitmachen.

Aber all das sind nur notwendige Bedingungen für Markterfolg, die noch keineswegs hinreichen. Es kann immer noch viel schief laufen. Interaktionspartner können das Interesse verlieren oder pleite gehen. Konkurrenten können mit neuen Produkten auf dem Markt auftreten und so die eigenen Anstrengungen (und Verdienste) entwerten. Alle möglichen Schocks – von Naturkatastrophen über Gesetzesänderungen und anderweitige politische Maßnahmen bis hin zu Grenzsicherungen – können Kalkulationen obsolet

werden lassen und den geplanten Erfolg vereiteln. Es können Spieler und Spiele auftreten, die man nicht auf dem Radarschirm hatte. Die Corona-Krise führt uns gerade in extremer Form vor Augen, wie Wirtschaftspläne und sogar Lebenspläne zunichte gehen können.

(c) Es gehört zu den Vorzügen des Marktes als Institution, mit solchen Kontingenzen umgehen zu können. Preise enthalten eine Risikoprämie. Sie entspricht den kollektiv verfügbaren Kontingenzerwartungen. Das heißt freilich nicht, dass es keine Überraschungen geben kann. Aber es heißt, dass Märkte (in Form von Preisen und Preisänderungen) essentiell wichtige Beiträge dazu leisten, unvermeidbare – und darüber hinaus: auch durchaus gewollte – Kontingenzen gesellschaftlich beherrschbar zu machen. Ich darf hier noch einmal zustimmend an Deinen Begriff der „Kontingenzeröffnung“ erinnern. Kontingenz ist ja nicht nur Risiko, sondern auch Chance: Offenheit für Neues. Das System der Marktwirtschaft ist auf Innovation programmiert – um es mit Schumpeter zu sagen: auf „schöpferische Zerstörung“⁶⁰, auf Progression und Strukturwandel. Märkte dienen der produktiven Unsicherheitsabsorption: der *Kontingenzbewirtschaftung*.

(d) Die Praxis also kann Kontingenz bewältigen. Aber wie geht nun die *Theorie* mit dieser Kontingenz um? Für die Ordonomik besteht die Antwort darin, in Forschung und Lehre auf normativen Minimalismus zu setzen. Im Klartext: Die Ordonomik verpflichtet nicht, sondern ermutigt zu moralischen Bindungen. Damit liegt ein innovativer Ethik-Typus vor, der ohne Schuldzuweisung und ohne Appell auskommt, ohne erhobenen Zeigefinger und ohne obligationistische Indoktrination.

Um es in aller Kürze deutlich zu machen: Ich hielte es für unverantwortbar, die jungen Menschen, die in meinen Veranstaltungen sitzen, argumentativ in die Pflicht zu nehmen, in ihrem Berufsleben (m)ein Moralideal zu verwirklichen. Für mich gehört es zur Würde der Person, vor der Zumutung bewahrt zu sein, in gravierender Weise gegen die eigenen Interessen verstoßen zu sollen. Die ordonomische Lehre zielt nicht auf Heteronomie, sondern auf Autonomie der Studierenden und späteren Manager. Ihre Karriereperspektiven sollen durch Ethik nicht verschlechtert, sondern verbessert werden.

Deshalb versuche ich, die Governance-Kompetenz zu vermitteln, Moral als Produktionsfaktor einzusetzen. Hier lautet das ordonomische Credo: Wer gelernt hat, Interaktionsprobleme durch Bindungen zu lösen und auf diese Weise wertschöpfend tätig zu sein, muss sich als Führungskraft um seine Geschäftsbeziehungen – und analog: als Mensch um seine sozialen Beziehungen – keine allzu großen Sorgen machen. Wer sich anderen als hilfreich erweist, gewinnt selbst – nicht nur innerhalb, sondern auch jenseits der wirtschaftlichen Sphäre des Marktes. Ich habe das bislang nicht schriftlich ausgearbeitet. Aber immerhin gibt es bereits ein paar kurze Bemerkungen (und gelegentlich eine volle Vorlesungsstunde) zur „Ordonomik der Liebe“.⁶¹ Das umfasst Sozialstruktur *und* Semantik. (i) Das Bindungsmanagement zur Freisetzung wechselseitig vorteilhafter Besserstellungen ist nicht nur bei geschäftlichen, sondern auch bei privaten Beziehungen extrem produktiv. (ii) Hierbei hängt viel davon ab, ob man einem utopischen oder einem realistischen Liebesideal anhängt.

(e) Ich komme nun auf Dein Pizza-Beispiel zu sprechen. Die Ausführungen zu Punkt 3 in Deinem letzten Brief erwecken bei mir den Eindruck, dass wir hier ein wenig aneinander vorbeireden. Deshalb zur Klärung: In meinem letzten Brief hatte ich eine Rekonstruktion vorgelegt, die darauf hinauslaufen sollte, Dir die Frage zu stellen, woher Du Dir

⁶⁰ Schumpeter (1942, 2005; S. 134 und S. 138). Zur ordonomischen Schumpeter-Interpretation vgl. Pies (2016) sowie (2018c).

⁶¹ Vgl. Pies (2011; S. 290-294).

so sicher sein kannst, wenn Du trennscharf zwischen wirtschaftlicher und „genuin moralischer“ Motivation unterscheidest.⁶² Ich will gerne noch einmal nachlegen und als weitere Schwierigkeit ansprechen, dass mir nicht einleuchtet, inwiefern wir es hier überhaupt mit einer moralischen Motivation zu tun haben.

Auf Märkten wickelt man typischerweise Geschäfte ab, die wechselseitig von Nutzen sind. (i) Nun konstruierst Du Dein Beispiel so, dass das Unternehmen „Pizza Hut“ seinen Lieferanten um ein *Geschenk* bittet, weil es einen Preisnachlass fordert und zudem (völlig unrealistischer Weise!) davon ausgeht, dass das keine Leistungseinbuße nach sich zieht. (ii) Darauf aufbauend argumentierst Du, dass sich das Unternehmen „Hunt’s“ dieser Forderung verweigert – und zwar, wie sich herausstellt, mit wirtschaftlichem Erfolg. Dies aber nur aus kontingenten Gründen. Es hätte auch anders ausgehen können. (iii) Und dann interpretierst Du eben diese Weigerung als eine *moralische* Entscheidung, den Kunden nicht zu belügen, ihn also nicht glauben zu machen, es gäbe einen Preisnachlass ohne Qualitätsminderung.

Ich bitte um Nachsicht, aber das alles leuchtet mir nicht ein. Der erste und dritte Schritt in dieser Gedankenkette scheinen mir unplausibel zu sein. Deshalb entwickle ich für den gleichen Sachverhalt nun eine ganz andere Interpretation.

Zum ersten Schritt: „Pizza Hut“ will Kosten senken. Das ist legitim und dient letztlich den Kunden, weil im Wettbewerb Kostensenkungen langfristig als Preissenkungen weitergegeben werden. Allerdings wählt das Unternehmen hierfür einen eher konfrontativen Weg. Angesichts langfristiger Beziehungen mit wenigen Lieferanten kann man sich fragen, ob das nachhaltig ist und ob es nicht von vornherein klüger (und fairer) gewesen wäre, sich im Produktionsprozess partnerschaftlich abzustimmen. Aber sei’s drum.

Faktisch ist „Pizza Hut“ ein Fehler unterlaufen. Sie haben ein wichtiges Qualitätsmerkmal unterschätzt. Dieser Fehler wurde umgehend korrigiert. Die vorübergehend abgebrochene Beziehung zu „Hunt’s“ wurde wieder aufgenommen und intensiviert. Man sieht: Aus Schaden wird man klug. „Pizza Hut“ hat dazugelernt.

Zum dritten Schritt: Das Unternehmen „Hunt’s“ hat sich als Lieferant dem Wunsch eines wichtigen Kunden verweigert. Das ist sein gutes Recht, aber riskant. Warum hat es das getan? Hier sind viele Motive möglich. Wahrscheinlich war man überzeugt davon, dass man die bereits erreichte Qualität nicht zu niedrigeren Kosten herstellen kann. Insofern lässt sich die Weigerung, den Preis zu senken, als „commitment“, als Bindung an den eigenen Leistungsstandard interpretieren.

Als Ethiker würde ich nicht so weit gehen, eine bestimmte Qualität von Pizza als moralisches Desiderat auszuweisen. (Das tust Du ja auch nicht. Stattdessen verfällst Du auf den Trick, die Moral nicht inhaltlich, sondern formal einzuführen, indem Du die Weigerung zur Preissenkung als Weigerung interpretierst, den Kunden zu belügen.) An genau dieser Stelle weicht Dein Beispiel von den typischen Anwendungsfällen der Ordonomik

⁶² Du schreibst, für Dich sei „die NonZero-Logik nicht moralischer, sondern ökonomischer Natur, obgleich ihre Ergebnisse moralisch wünschenswert sind“. Ich wäre da offener. Jedenfalls arbeite ich mit anderen Distinktionen: Aus meiner Sicht sind moralische Handlungsmotive immer wünschenswert – und in Positivsummenspielen auch durchaus möglich und sogar vital –, aber sie sind *weder notwendig noch hinreichend*, um moralisch erwünschte Ergebnismuster hervorzubringen. Bei dieser Sichtweise gibt es keinen Bedarf, trennscharf zwischen moralischen und wirtschaftlichen Handlungsmotiven zu unterscheiden. Entscheidende Bedeutung hat es jedoch, als neue Kategorie das „moralische Anliegen“ einzuführen, das dann mittels institutioneller Anreize verwirklicht wird. Die Pointe: Das „moralische Anliegen“ – als ordonomischer terminus technicus – ist mehr als ein bloßes Handlungsmotiv, weil es eine systemische Verwirklichungsabsicht formuliert.

ab. Das aber heißt: Aus meiner Sicht liegt hier gar keine moralische Problemsituation vor. Es fehlt das „moralische Anliegen“. „Hunt’s“ hat einfach eine Wette abgeschlossen, dass eine grundlegende Innovation in dem spezifischen Produktbereich derzeit nicht möglich ist – und diese Wette gewonnen.

Um diese Amoralität deutlich zu machen: Stell Dir bitte vor, die Geschichte wäre anders ausgefallen. Die Konkurrenten von „Hunt’s“ hätten eine neue Technologie verfügbar gehabt oder im Zeitablauf entwickelt – z.B. mit Hilfe einer neuen Tomatensorte –, die es ihnen erlaubt, zu geringeren Kosten eine vergleichbare oder sogar bessere Qualität zu liefern. Dann wäre das Beharren von „Hunt’s“ auf seiner traditionellen Produktionsweise im Nachhinein als Halsstarrigkeit eines ewig gestrigen Modernisierungsverweigerers zu interpretieren gewesen. Die Insolvenzregister jedenfalls sind vollgeschrieben mit den Namen von Unternehmen, die im Kostensenkungswettbewerb nicht hinreichend schnell waren und zugesehen haben, wie die Konkurrenz an ihnen vorbei zog.

Ich will damit sagen: Jede Ausgabe eines Unternehmens für Produktionsfaktoren – und erst recht jede Investition in sein Geschäftsmodell – entspricht einer Wette, dass den Konkurrenten auf absehbare Zeit keine disruptive Innovation gelingt. Da man sich aber niemals sicher sein kann, versucht man selbst zu innovieren – zum einen (defensiv) aus Selbstschutz, zum anderen (offensiv) als Option zur Gewinnsteigerung. Auf diese Weise tragen Unternehmen dazu bei, dass Märkte die beiden Systemfunktionen der Produktionseffizienz und Innovationsdynamik erfüllen können. Diese Systemleistungen stellen sich ein als nicht-intendiertes Resultat individuellen Gewinnstrebens. Deshalb würde ich den Regeln dieses Systems einen moralischen Status zuweisen, nicht unbedingt jedoch den einzelnen unternehmerischen Spielzügen, die durch diese Spielregeln – unter Kontingenzbedingungen – in Richtung Gemeinwohl kanalisiert werden.

(f) Vor diesem Hintergrund möchte ich zwei Anfragen an Deine „Business Metaphysics“ formulieren.

- Wenn Du in Deinen Vorlesungen oder Seminaren das Pizza-Beispiel besprichst, was genau sind die *moralischen* Lektionen, die die Studierenden lernen sollen? Ich nehme an, die Lektion soll *nicht* darin bestehen, sich generell dem Kundenanliegen nach Kostensenkung zu verweigern. Aber was ist es dann, was hier gelernt werden soll? Und wenn Du nun antwortest, es soll gelernt werden, dass unternehmerische Entscheidungen kontingent sind, dann würde das aus meiner Sicht die Folgefrage aufwerfen, ob das eine *ethische* oder eine *ökonomische* Lektion ist – und ob eine solide Ökonomik-Ausbildung das nicht ohnehin schon hinreichend vermittelt. Pointiert zugespitzt: Hier reicht doch gute Ökonomik, so dass man – zumindest an dieser Stelle – einer Ökonomik (oder Ethik) des Guten entbehren kann.
- Ich würde dazu tendieren, das Spektrum der Kontingenz(en) nicht als diskontinuierlich anzusetzen, sondern als kontinuierlich – mit fließenden Übergängen von Unsicherheit zu Risiko. In einem solchen Kontingenzparadigma gibt es starke *ökonomische* Argumente für *moralische* Bindungen. Gerade wenn angesichts einer prinzipiell offenen Zukunft kein Geschäftsmodell in Stein gemeißelt und vielmehr vieles im Fluss ist, macht es Sinn, das eigene Verhalten für andere mittels Bindung berechenbar(er) zu machen. In dieser Berechenbarkeit verfassender Zweckverbände liegt m.E. die eigentliche *raison d’être* des Unternehmens als Organisation. Vor diesem Hintergrund würde mich interessieren, ob Deine „Business Metaphysics“ eher als Individualethik des Managers oder (auch) als

Institutionenethik der Unternehmensorganisation zu kennzeichnen ist. Der Fokus auf Transaktionen ließe beides zu; der Name „*Business Metaphysics*“ ebenfalls. Wie ist hier Deine Selbsteinschätzung?

(2) Lass mich nun noch kurz zum zweiten Punkt kommen, den wir zweifellos noch intensiver diskutieren könnten. Du hast mit Deiner Argumentation in vier Schritten sehr substanzielle Überlegungen vorgelegt. Hier gibt es interessante Gemeinsamkeiten und Unterschiede.

- Schritt 1: Hier bestehen Gemeinsamkeiten. Du gehst von Interessen aus. Ich ebenfalls. Die Ordonomik versucht, durch ein gesellschaftliches Management sozialer Dilemmata mittels Governance die den Interessenkonflikten inhärenten Interessenharmonien zur Geltung zu bringen. Die Verwirklichung moralischer Anliegen dient den gemeinsamen Interessen am Gemeinwohl.
- Schritt 2: Hier bestehen Gemeinsamkeiten. Die Ethik hält dazu an, prinzipiell alle Interessen zu berücksichtigen. Da sind wir uns einig. Ein Unterschied aber besteht in der Nuancierung. Ich würde hier keinen ewigen Wert moralischer „Wahrheit“ ansetzen, sondern perspektivisch das Argument stark machen, dass es in der modernen Gesellschaft – (a) aufgrund ihrer Fragilität und (b) aufgrund Innovationsorientierung – zunehmend unklug wäre, einzelnen (Gruppen von) Menschen zu verwehren, ihre Interessen öffentlich zu artikulieren, politisch zu repräsentieren und mit Hilfe geeigneter institutioneller Arrangements auch tatsächlich zu verwirklichen.
- Schritt 3: Hier bestehen Gemeinsamkeiten. Die historische Umstellung von Nullsummenspielen (innerhalb einer malthusianischen Gesellschaft) auf Positivsummenspiele (innerhalb einer modernen (Welt-)Gesellschaft) ermöglicht – und noch stärker: erzwingt – die Inklusion aller Menschen. (Siehe hierzu meine Ausführungen zum zweiten Schritt.)
- Schritt 4: ok.

Größere Unterschiede bestehen nicht im Inhalt, sondern in der Form – genauer: im epistemischen Status, den Du Moralnormen zuweist. Der Dissens betrifft also weniger den *Interessenrealismus* als den *Moralobjektivismus*.

Um zu verdeutlichen, welche Differenzen ich hier sehe, greife ich Deine Überlegungen zur Solidarität 3.0 auf, denen ich – nicht generell, aber doch in einem signifikanten Punkt – widersprechen möchte. Meine Gegenposition könnte man als „*methodologischen Anthropozentrismus*“ oder alternativ als „*intertemporalen und transhumanen Vikarismus*“ bezeichnen. In aller Kürze: Die Interessen zukünftiger (heute noch ungeborener) Generationen werden nur in dem Maße berücksichtigt, wie sie von den heute lebenden Menschen in Betracht gezogen werden. Und analog gibt es Tierschutz und Pflanzenschutz nur in dem Maße, wie wir als Menschen unser Interesse am Wohlergehen anderer Lebewesen verwirklichen. Die Distinktion ist methodo-*logischer* Art: Nur die heute lebenden Menschen sind Handlungssubjekte. Deshalb sind zukünftige Generationen ebenso wie Tiere und Pflanzen darauf angewiesen, dass die einzig handlungsfähigen Akteure – eben die heute lebenden Menschen – *vikarisch* handeln, wozu ein aufgeklärtes Eigeninteresse an den verschiedenen Dimensionen der Nachhaltigkeit wichtige Beiträge leisten kann.

Ich schließe mit folgenden Anfragen an Deine „*Business Metaphysics*“:

- Wie vereinbarst Du Deine Kontingenzanalyse mit Deinem Plädoyer für moralische Wahrheiten? (Ich vertrete die letztlich auf Thomas Hobbes zurückgehende Auffassung, dass vor allem in Wettbewerbskontexten Normverwirklichung auf konkrete Implementierung mit Hilfe institutioneller Arrangements angewiesen ist: Dass sie wünschbar sind, heißt noch längst nicht, dass die Normen auch schon gelten. Implementierung schlägt auf Geltung durch!)
- Wir gehen beide davon aus, dass es moralischen Fortschritt gibt. Aber bei Dir ist mir nicht klar, wie Deine Position zum *Moralobjektivismus* – Deine originelle Distinktion, etwas sei moralisch *objektiv* falsch, aber nicht notwendig *subjektiv* unmoralisch – das Problem vermeidet, im Sinne Poppers in historizistische Bahnen zu münden. Wie vermeidest Du das, wenn Du (metaphysisch) immer schon weißt, in welcher Dimension sich moralischer Fortschritt ereignen wird?
- Deine Unterscheidung, dass eine objektiv moralisch falsche Handlung subjektiv nicht unmoralisch sein muss, finde ich sehr originell. Aber mir sind die Konsequenzen nicht ganz klar. Gibt es in Deinem Ansatz Platz für moralische Pflichten? Und wie verpflichtend sind diese Pflichten Deiner Meinung nach?
- Du analogisierst die Wahrheitsfähigkeit von Faktenfragen und Normfragen. Das leuchtet mir nicht ein. Welche Argumente kannst Du dafür ins Feld führen? Und was versprichst Du Dir davon?

So viel für heute. Sorry für die Überlänge. Aber wir sind jetzt in Bereichen angelangt, die ich rein theorieprogrammatisch als „challenging“ bezeichnen würde.

Beste Grüße, Ingo

Brief 7 (Schramm)

Lieber Ingo,

ich denke, dass Du recht hast, wenn Du schreibst, dass der „Briefwechsel [...] uns wechselseitig veranlasst, Hintergrundannahmen transparent zu machen“. Diese Hintergrundannahmen kann man folgendermaßen zusammenfassen:

- Du gehst von der Hintergrund- oder Basisannahme aus, dass Dein methodischer Zugriff, der ja durch und durch *ökonomischer* Art ist („Normative Institutionenökonomik“ bzw. seit 2007 „Ordonomik“; „ökonomische Theorie der Moral“), deswegen problemadäquat ist, weil die sozialen Interaktionsprobleme im Kern *ökonomischer* Natur sind.
- Ich hingegen gehe von der Hintergrund- oder Basisannahme aus, dass die Wirklichkeit keinen nur ökonomischen Kern besitzt, sondern tatsächlich „bunt“, also *polydimensionaler* Natur ist. Ich bin durch und durch Pluralist: die konkrete Transaktion ist ein polydimensionales Ereignis, das immer eine ökonomische, aber immer auch eine moralische Dimension aufweist; die Akteure haben unterschiedliche Interessen (ökonomische Interessen, aber auch moralische, ästhetische oder religiöse Interessen); dementsprechend kann und sollte man auch mit einer Pluralität von Anreizen (mit ökonomischen, moralischen, ästhetischen usw. Anreizen) arbeiten, um die diversen Interessen anzusprechen; da die Wirklichkeit „bunt“ ist, sollte man auch methodisch mit einer Pluralität von Situationstypen arbeiten (mindestens mit Dilemmasituationen und Kontingenzsituationen).

Ich glaube, dass diese unterschiedlichen Hintergrundannahmen über die Natur oder die Logik der Dinge dafür verantwortlich sind, dass wir die Dinge zum Teil unterschiedlich sehen und angehen. Das zeigt sich in praktisch allen Punkten, die Du in Deinem letzten Brief kritisch ansprichst:

- Du fasst den Begriff der „*Kontingenz*“ – und damit auch meinen Begriff einer „Kontingenzsituation“ – rein ökonomisch. Wir stimmen da *zunächst* durchaus überein. Wenn man mit von Hayek davon ausgeht, dass der Marktwettbewerb ein „Entdeckungsverfahren“ ist, das – wie Du gegen Ende schreibst – „die beiden Systemfunktionen der Produktionseffizienz und Innovationsdynamik“ ausschöpfen soll, dann ist dieses „Entdeckungsverfahren“ gesellschaftlich erwünscht, weil die Kundschaft dann innovative und kostengünstige Produkte bekommt, aber für die Anbieterseite bedeutet es natürlich, beträchtlichen Unsicherheiten ausgesetzt zu sein. Wenn es einem Unternehmen nicht gelingt, innovativ und kostengünstig zu operieren, gerät es in Schwierigkeiten. Der unternehmerische Erfolg ist also in diesem Sinn zutiefst „kontingent“, also „nicht ex ante garantiert“ – im Gegenteil. Das ist Deine ökonomische Rekonstruktion des Begriffs der „Kontingenz“. Dieser eben beschriebenen Systemlogik des „Entdeckungsverfahrens“ stimme ich von der Sache her durchaus zu. *Allerdings* meint mein Begriff der moralökonomischen „Kontingenz(situation)“ etwas anderes: es geht mir da um den Punkt, ob sich *Moral* betriebswirtschaftlich rechnet oder ob sie kostet. Das ist die „Kontingenz“, die ich hier thematisiere. Und das unterscheidet „Kontingenzsituationen“ von „Dilemmasituationen“, in denen moralische Vorleistungen eines Unternehmens *immer (nur) kosten* und vom Markt

konsequent bestraft werden. In meinen Kontingenzsituationen aber kann sich Moral auch auszahlen.

- So hat sich im Fall *Pizza Hut & Hunt's* Moral schlussendlich ausgezahlt. Bezüglich dieses Fallbeispiels besteht jetzt auch in Deinem letzten Brief Dein Hauptanliegen darin, zu bestreiten, dass „wir es hier überhaupt mit einer moralischen Motivation zu tun haben“. Ich habe in meinem letzten Brief dargelegt, warum ich die Schlussfolgerung auf moralische Gründe der Managemententscheidung von *Hunt's* als unausweichlich auffasse: weil niemand vorhersehen konnte, ob ein „runny pizza“-Problem auftritt oder nicht und *Hunt's* damit rechnen musste, dass den Konkurrenten tatsächlich eine „disruptive Innovation“ gelingt⁶³, muss man schlussfolgern, dass man sich aus *genuin moralischen* Gründen so entschieden hat. Du erklärst mir, es sei ein „Trick“, dass ich „die Weigerung zur Preissenkung als Weigerung interpretier[e], den Kunden zu belügen“. Aber genau das hat *Hunt's* tatsächlich *Pizza Hut* kommuniziert: *Hunt's* hat *Pizza Hut* den Preis genannt, und „they also submitted a value analysis along with the price. They reminded Pizza Hut of why dealing with Hunt Wesson is worthwhile. Quality is assured and guaranteed.“⁶⁴ Man hat also erklärt: „wir können nicht billiger anbieten, ohne die Qualität zu senken!“ *Hunt's* hat also nicht gelogen (hat also nicht erklärt: „Wir können billiger anbieten, aber natürlich habe wir keinen Qualitätsabstriche vorgenommen.“ Wo soll da ein „Trick“ meinerseits sein? Die Tatsachen sprechen für sich. Meine Gegenfrage wäre daher: warum willst Du partout nicht, dass *Hunt's* aus *moralischen* Gründen so entschieden hat? Schließlich noch zu Deiner Frage, worin „die *moralischen* Lektionen“ des Fallbeispiels bestehen. Die eine moralische Lektion ist die, dass man im operativen Geschäft auch damit rechnen sollte, dass sich eine Entscheidungssituation als *moral-ökonomische* Kontingenzsituation entpuppt, in der sich Moral schlussendlich auszahlen kann. Das ist in Dilemmasituationen, mit denen Du alles modellierst, nämlich ausgeschlossen. Die andere moralische Lektion besteht darin, dass man im „Werkzeugkasten“ des Managements auch das Tool „*ethische* Entscheidung“ vorrätig haben sollte, um nicht Optionen zu verschenken. Das betrifft aus Sicht der „Business Metaphysics“ sowohl die „Individualethik“ der Managerin als auch die „Institutionenethik der Unternehmensorganisation“ (wie sich das Unternehmen in Fragen wie diesen strukturell aufstellt).
- Schließlich zeigen auch Deine Anmerkungen zum „ethischen Interessenrealismus“, dass Du auch den rein ökonomisch rekonstruierst. Das fällt vor allem im dritten Schritt auf: die ökonomische „Umstellung von Nullsummenspielen [...] auf Positivsummenspiele“ „erzwingt“ (schreibst Du) „die Inklusion aller Menschen“, weil die Inklusion aller Menschen als Kooperationspartner die Positivsumme erhöht, also Kooperationsrenten abwirft. Gegen dieses ökonomische Argument ist auch ethisch natürlich nichts einzuwenden. Gleichwohl blendet diese rein ökonomische Wiedergabe des Arguments von Pinker und mir den ethischen (moralphilosophischen) Punkt aus, dass man beim Spielen der Positivsummenspiele über die *ökonomische*

⁶³ Diesbezüglich stellst Du m.E. widersprüchliche Überlegungen an: auf der einen Seite erklärst Du, es sei „völlig unrealistisch“, dass der Preisnachlass „keine Leistungseinbuße nach sich zieht“, auf der anderen Seite aber ziehst Du doch auch die Möglichkeit einer „disruptiven Innovation“ in Betracht, also eine neue Technologie, die es ermöglicht, eine qualitativ gleichbleibende Soße zu niedrigeren Kosten zu produzieren. Genau darauf hat vermutlich *Pizza Hut* gesetzt: „Wir setzen unsere Lieferanten jetzt mal unter Kostendruck. Mal sehen, ob denen nicht eine kostensenkende Innovation einfällt ...“.

⁶⁴ Shapiro und Jankowski (1998, 2001; S. 232).

Logik hinaus auch eine spezifisch *ethische Unparteilichkeitslogik* entdecken kann, durch die sich die Würde eines jeden Menschen (oder Lebewesens⁶⁵) erschließt.

(2) Einen für mich ganz grundsätzlichen Punkt sprichst Du mit dem „epistemischen Status“ von Moralnormen bzw. dem „Moralobjektivismus“ an, den Du offenbar bei mir am Werke siehst. Zunächst: es freut mich natürlich, wenn Du bezüglich meiner Einlassungen zum „ethischen Interessenrealismus“ schreibst, ich hätte da „sehr substanzielle Überlegungen“ vorgelegt. „Dissens“ bestehe nicht so sehr in Bezug auf den „Interessenrealismus“, sondern in Bezug auf den „Moralobjektivismus“ oder mein „Plädoyer für moralische Wahrheiten“. Nun, beide Begriffe kann man verwenden, sie sind aber als solche noch äußerst deutungsoffen. Aus diesem Grund und auch weil dieses Thema für mich metaphysisch von ziemlicher Tragweite ist (nicht nur im Rahmen der „Business Metaphysics“, sondern bis in die Theologie hinein), möchte ich dazu einige Sätze sagen.

Zunächst zu dem, was ich *nicht* vertrete. Ich bin ein Gegner eines jedweden „Supranaturalismus“ (engl. „supernaturalism“). Der „Supranaturalismus“ vertritt die Vorstellung einer Welt oder „Natur“ (lat. *natura*: „Natur“) hierarchisch „über“-geordneten (lat. *supra*: „über“) zweiten „Stockwerks“ der Wirklichkeit. Supranaturalistische Vorstellungen findet man insbesondere in der traditionellen Theologie (ein „Himmel“ „über“ uns, in dem Gott „da oben“ wohnt und die Welt regiert)⁶⁶ und in einigen platonisierenden Spielarten der Ethik (zum Beispiel in der – an MAX SCHELER anschließenden – „materialen Wertethik“ Nicolai Hartmanns⁶⁷). Der Grund für meine Ablehnung des theologischen und/oder ethischen Supranaturalismus besteht im völligen Fehlen irgendeiner empirischen Evidenz für solche höheren und ontologisch eigenständigen „Stockwerke“.⁶⁸ Jedenfalls vertrete ich *keinen* *materialen* „Moralobjektivismus“ im Sinne der „materialen Wertethik“, mithin also keine ewige Geltung konkreter Werte oder Normen in einer supranaturalen Seinssphäre.

Was aber dann? Nun, diese Frage nach dem ontologischen und dann epistemischen Status von (un)moralischen Möglichkeiten ist ein Teilbereich der allgemeinen „Business Metaphysics“. Und philosophischer Hintergrund der „Business Metaphysics“ ist wiederum – wie erwähnt – bei mir vor allem die Prozessphilosophie Alfred North Whiteheads.⁶⁹

⁶⁵ Wie gesagt: insofern Interessen von Menschen und Tieren gleich sind (etwa in Bezug auf das Interesse, nicht gequält zu werden), drängt sich eine ethische Unparteilichkeitslogik auf, insofern Tiere bestimmte Interessen nicht haben (etwa Religionsfreiheit), muss man auch keine ethische Unparteilichkeitslogik berücksichtigen.

⁶⁶ Wenn man moderne Theologie treiben will, muss man also sagen: Gott ist nicht „oben“. Denn da „oben“ ist kein *heaven*, sondern nur *sky* (wie schon John Lennon in *Imagine* textete: „above us only sky“). Was man heute sagen kann, wäre zum Beispiel: „Gott ist in allen Dingen“, oder: „Gott ist die Liebe zwischen allen Dingen“. Aber das wäre jetzt ein anderes Thema.

⁶⁷ „Die eigentliche Seinsweise der Werte ist offenkundig die eines idealen Ansichseins. Sie sind ursprüngliche Gebilde einer ethisch idealen Sphäre, eines Reiches mit eigenen Strukturen, eigenen Gesetzen, eigener Ordnung.“ (Hartmann 1926, 2010; S. 151)

⁶⁸ Näher hierzu: Schramm (2020).

⁶⁹ Nebenbei: Du schreibst in Deinem letzten Brief ja einleitend, dass Steven Pinker zwar „ein exzellenter Fachwissenschaftler“ sei, aber auch mal danebengreife: „Seine Äußerungen über Nietzsche und insbesondere über Hegel sind ohne jede Sachkenntnis“. Nun, ich vermute, dass das – mehr oder weniger – für jeden Autor gilt, also wohl auch für mich und Dich. In Bezug auf Whitehead hat etwa der sonst von uns beiden ja sehr geschätzte Karl Popper einige Einlassungen geliefert, die m.E. auch „ohne jede Sachkenntnis“ sind. So stuft er Whitehead als „Neuhegelianer“ (Popper 1945, 2003; S. 289) ein, wobei er dies mit zwei nichtsagenden Belegstellen aus Whiteheads Hauptwerk *Process and Reality* zu belegen sucht. Nun hat Whitehead zwar in einer kleinen Ansprache 1931 durchaus gesagt, er sei allgemein natürlich auch durch Hegel beeinflusst worden (Whitehead 1961; S. 215), aber der Einfluss kann nicht gerade groß gewesen sein, denn in *Process and Reality* kommt der Name Hegel genau 5x vor. Näherhin hat sich Whitehead zu seiner Hegel-

Da es jetzt aber hier zu weit führen würde, in die Kosmologie Whiteheads einzusteigen, will ich nur einige allgemeine (allgemein verständliche) Punkte ansprechen. *Vor* Darwin ging man von einer statischen Welt aus. Der traditionelle supranaturalistische Gott hatte mit dem Schöpfungsakt einen statischen Ordnungsrahmen für die Natur (Naturgesetze) und auch für das gesellschaftliche Zusammenleben gesetzt (moralische Vorgaben); und daher *waren* die vormodernen Gesellschaften dann auch weitgehend statische Gesellschaften (in Bezug auf die Gesellschaftsstrukturen, auf das Wissen, auf die Moralnormen usw.). *Nach* Darwin (biologisch) und dann der Entdeckung des Urknalls sowie der nachfolgenden Entwicklung des Universums (kosmologisch) haben wir eine Welt vor uns, die sich durch eine evolutionäre Prozesshaftigkeit auszeichnet. Für die moderne Gesellschaft (sozial) gilt diese Prozesshaftigkeit natürlich auch, und zwar in potenziierter Weise. Auf allen Ebenen (etwa den drei Ebenen: kosmologisch, biologisch, sozial) haben wir es mit Selbsterschaffungsprozessen zu tun, für die die absoluten Vorgaben, an die man in der Vormoderne glaubte, einfach nicht existieren. Auf allen drei Ebenen haben wir also „Kontingenzeröffnungen“ vor uns:

- Noch Isaac Newton ging davon aus, dass der *kosmologisch* von Gott vorgegebene Rahmen ein absoluter (fixer) Raum und eine absolute Zeit waren.⁷⁰ Albert Einstein hingegen zeigte, dass Raum und Zeit von den Dingen selber erschaffen werden und dass die Wirklichkeit des Universums eher einer sich dynamisch verändernden „Molluske“ ähnelt.⁷¹
- Seit Charles Darwin wissen wir, dass es keine (von Gott ein für allemal erschaffene) Konstanz der Arten gibt, sondern dass sich die *biologische* Welt über winzige Variationen (heute: genetische Variationen) und den Mechanismus der „natural selection“ fortwährend selbst und neu erschafft.

Lektüre folgendermaßen geäußert: „as a matter of fact I have never read a page of Hegel. That is not true. I remember when I was staying with Haldane at Cloan I read one page of Hegel.“ (Whitehead 1961; S. 215). Inhaltlich besteht Poppers Kritik an Whitehead in dem Vorwurf, dass er wie Hegel nicht argumentiere: „Die Hegelsche Philosophie argumentiert nicht; sie erläßt Verordnungen. Man muß zugeben, daß Whitehead im Gegensatz zu Hegel nicht vorgibt, die endgültige Wahrheit anzubieten. Er ist kein dogmatischer Philosoph in dem Sinn, daß er seine Philosophie als ein indiskutables Dogma hinstellt; er verweist sogar auf ihre Unvollkommenheiten. Aber wie alle Neuhegelianer bedient er sich der dogmatischen Methode; er stellt seine Philosophie ohne Argumente dar.“ (Popper 1945, 2003; S. 291) Abgesehen davon, dass dies m.E. sachlich nicht zutrifft (richtig ist nur, dass Whiteheads Stil didaktisch nicht gerade optimal ist), hat Whitehead an Hegel genau die gleiche Kritik wie Popper geübt, denn zu seiner „relation to Hegel’s philosophy“ erklärt er: Hegel „is a great thinker who claims respect. My criticism of his procedure is [...] Hegel’s philosophic attitude is that of a god. But I must leave Hegel to those who have studied him at first hand.“ (Whitehead 1961; S. 213) Ich habe nicht den Eindruck, dass Popper die Bücher von Whitehead gründlich gelesen hat. Auch ein Popper äußert sich halt bisweilen auch mal auch „ohne jede Sachkenntnis“.

⁷⁰ Man kann mit Newtons Mechanik zwar heute noch Flugzeuge bauen, aber in den philosophisch relevanten Grundsatzfragen hat sich Newton geirrt. Beispielsweise eben mit der Annahme eines fix vorgegebenen Raum-Zeit-Rahmens: „Zeit, Raum [...] als allen bekannt, erkläre ich nicht. [...] Die absolute, wahre und mathematische Zeit verfließt an sich und vermöge ihrer Natur gleichförmig und ohne Beziehung auf irgend einen äußeren Gegenstand. [...] Der absolute Raum bleibt vermöge seiner Natur und ohne Beziehung auf einen äußeren Gegenstand stets gleich und unbeweglich.“ (Newton 1687, 1872; S. 25) Als Einstein mit seinen beiden Relativitätstheorien daherkam, waren diese absoluten Raum-Zeit-Vorstellungen Newtons erledigt.

⁷¹ Während Newtons „klassische Himmelsmechanik“ (Einstein 1917, 2009; S. 69) sich den Raum als fixe „Schachtel“ (ebd.; S. 92 f.) vorstellte, hängen laut der Allgemeinen Relativitätstheorie „[d]as geometrische Verhalten der Körper [Raum] und der Gang der Uhren [Zeit] [...] vielmehr von den Gravitationsfeldern ab, die selbst wieder von der Materie erzeugt sind.“ (Einstein 1934, 2005; S. 145). Die Dinge krümmen (dehnen und strecken) die Raumzeit so sehr, dass Einstein sogar den organischen Begriff der „Molluske“ (Weichtiere, Gewebetiere), zur Veranschaulichung der dynamischen Raumzeit verwendet hat (Einstein 1917, 2009; S. 65 f.).

- Und bezüglich der modernen *Gesellschaft* hast Du selber ja mal geschrieben (und ich stimme weitgehend zu), die moderne Gesellschaft sei „aller externen Referenzen für Normativität (z.B. Gott, Natur, Geschichte) verlustig gegangen [...]: Es gibt keine Vorgaben mehr, sondern nur noch Aufgaben.“⁷²

Dieser Grundgedanke des Prozesses durchzieht nun – wie der Name schon anzeigt – Whiteheads *Prozessphilosophie* oder *Prozessmetaphysik* (Titel seines Hauptwerks: „*Process and Reality*“).⁷³ Eine Metaphysik widmet sich ja – wie ich in meinem ersten Brief geschrieben habe, der Frage, „how the world works (in general)“. Und ich denke – mit Whitehead und vielen anderen Leuten – heute eben, dass unsere Welt – auf allen drei Ebenen: kosmologisch, biologisch, sozial – *prozessual* und relational funktioniert. Dieses Weltbild einer (wie immer gearteten) Prozessmetaphysik bestimmt unser Denken in Bezug auf alles, was es gibt oder geben könnte.⁷⁴ Die Wirklichkeit stellt sich dar als ein dynamisch evolvierendes Netzwerk von Ereignissen, als ein Gewebe von sich relationierenden und sich wieder auflösenden Geschehnissen. Im Bereich der Wirtschaft gilt das etwa auch für die Realität einer Firma: auch Unternehmen werden „geboren“ (entstehen), sie können wachsen, schrumpfen oder „sterben“. Organisationen sind eben *nicht* „simply legal fictions“⁷⁵. Sie sind *nicht* nur juristische Entitäten, die lediglich im Angesicht des Gesetzes existieren, nicht nur vertragliche Spielregeln, obwohl diese natürlich auch wichtig sind. Die Wirklichkeit einer Firma ist vielmehr ein Netzwerk von konkreten und polydimensionalen Transaktionen, „an economic going concern existing in its transactions“, so die Formulierung bei John R. Commons⁷⁶.

Was nun die *Moralvorstellungen* anbelangt, so sind sie als Teil des gesellschaftlichen Prozesses davon natürlich nicht ausgenommen. Es ist heute – und das sage ich auch als Theologe – nicht mehr so, dass wir ein für allemal gegebenen göttlichen Befehlen zu gehorchen haben (wofür wir dann mit einem himmlischen Lohn und bei Missachtung mit Höllenstrafen bedacht werden). Vielmehr müssen oder dürfen wir alle gemeinsam darüber nachdenken und diskutieren, was wir als moralisch plausibel erachten und was nicht. Das ist ein *kontingenter* Prozess, den Richard Dawkins mit dem (m.E. treffenden) Begriff des „changing moral Zeitgeist“ beschreibt.⁷⁷

Die grundsätzliche Offenheit dieses kontingenten Prozesses eines „changing moral Zeitgeists“ bedeutet dabei nun aber nicht, dass es gar keine *logischen Strukturen* geben würde, die in den ethischen Debatten vernünftigerweise als objektiv gegeben wahrgenommen werden sollten. Und die wichtigste dieser logisch vorgegebenen (nicht:

⁷² Pies (2015; S. VII).

⁷³ Seit 1925 und damit in allen seinen metaphysischen Werken vertrat Whitehead die Basisthese, „that ‘process’ is the fundamental idea“ (Whitehead 1919, 2011: S. 202).

⁷⁴ Wenn sich eine Metaphysik mit der Frage befasst, „how the world works (in general)“, dann müssen sich ihre metaphysischen Hypothesen eben auch auf alles beziehen, was in dieser Welt geschieht. In der Menschheitsgeschichte gab es (grob) drei metaphysischen Epochen: 1. Die Metaphysik der „*Substanz*“ (etwa von 500 vC bis 1500 nC), 2. die mechanistische Metaphysik der „*Maschine*“ (etwa von 1500 nC bis ins 20. Jh.; diese m.E. überholte Metaphysik bestimmte auch die ökonomische Neoklassik, die ich daher ebenfalls als überholt erachte; dazu genauer: Schramm (2016a), und 3. eben jetzt die Metaphysik evolutiver „*Prozesse*“. Diese metaphysischen „Weltbilder“ waren und sind generelle Hypothesen, wie alle Dinge in der Welt grundsätzlich funktionieren (könnten).

⁷⁵ Jensen und Meckling (1976; S. 310).

⁷⁶ Commons (1934, 2009; S. 53). Näher hierzu: Schramm (2016a).

⁷⁷ „In any society there exists a somewhat mysterious consensus, which changes over the decades, and for which it is not pretentious to use the German loan-word *Zeitgeist* (spirit of the times).“ (Dawkins 2006, 2007; S. 300 f.)

willkürlich von diesem oder jenem Gott gesetzten!) Strukturen ist die Unparteilichkeitslogik, die Steven Pinker anspricht. Die „moral truth“ ist also zunächst einmal nur diese moralische Logik. Was diese *formale Logik* dann *inhaltlich konkret* bedeutet, das müssen wir – alle gemeinsam – mühsam herausfinden oder aushandeln.

In diesem Sinn beantworte ich alle Deine Fragen am Ende Deines letzten Briefs. Die „moralische Wahrheit“ betrifft also erst mal diese formale Logik, während die Entwicklung der konkreteren Moralnormen eine offener und kontingenter Prozess ist. Wie genau sich der kontingente Prozess des „changing moral Zeitgeist“ entwickelt, weiß ich auch als Metaphysiker nicht – präziser müsste ich sagen: als Metaphysiker weiß ich (nur), dass ich es nicht weiß.⁷⁸ Trotzdem gebe ich als Ethiker aber ethische Hypothesen in diese Diskussion ein, beispielsweise den Vorschlag, dass wir uns dem Thema „Solidarität 3.0“ widmen sollten, also der Diskussion der Frage, ob es nicht unsere moralische Pflicht ist, mit dem Aufessen von Tieren aufzuhören.⁷⁹ Ebenfalls unterstütze ich die Hypothese, dass sich die (moderne) Ethik um die *realen Interessen* aller Lebewesen dreht, so wie sich die Physik um die physischen Fakten dreht. Beide Wissenschaften gehen in der Tat analog vor: im ersten Schritt haben sie die relevanten Tatsachen wahr-zunehmen (die Physik die physischen Fakten, die Ethik die realen Interessen), und im zweiten Schritt sind Hypothesen zu entwickeln und zu diskutieren, wie man diese Tatsachen nun einordnet und angemessen behandelt.

Lieber Ingo, das wären also meine – natürlich jetzt stark vereinfachten – Hintergrundvorstellungen zur „Business Metaphysics“. Ich hoffe, dass ich das alles in nächster Zeit in zwei Büchern ausführlicher darlegen kann – ein theologisches Buch (mit dem Arbeitstitel *Der naturale „Gott“*) und ein wirtschaftsethisches Buch mit dem Titel *Business Metaphysics*. Dann gehen die Diskussionen weiter (falls Du vorhast, Dich durch diese Bücher durchzukämpfen ...).

Herzlichst, Michael

⁷⁸ Übrigens lautet die korrekte Übersetzung des berühmten, Sokrates zugeschriebenen Satzes nicht: „Ich weiß, dass ich nichts weiß“ – das wäre ja genau genommen selbstwidersprüchlich –, sondern: „Ich weiß, dass ich nicht (οὐκ) weiß“.

⁷⁹ Ich bin da aber kein Dogmatiker, der sagen würde, dass das Töten von Tieren immer und überall (kategorisch) verboten sei, dass wir also beispielsweise gar keine derartige medizinische Forschung betreiben dürften. Aber in Bezug auf das Essen meine ich schon: es geht auch ohne.

Brief 8 (Pies)

Lieber Michael,

ganz herzlichen Dank für Deinen ausführlichen Brief! Die Ausführungen zur Klärung Deiner Hintergrundannahmen sind für mich sehr erhellend. Ich verstehe Dich jetzt sehr viel besser!

Gerne will ich versuchen, nochmals einige meiner Hintergrundannahmen aufzuklären, zumal mir dies die Gelegenheit verschafft, mehrere Punkte anzusprechen, die uns beide interessieren. Hier gibt es viele Gemeinsamkeiten oder Unterschiede, die aufschlussreich sein könnten.

(1) Du arbeitest in Anlehnung an Whitehead mit einer Ebenen-Dreiteilung von kosmologisch, biologisch und sozial. Das kann ich gut nachvollziehen. Und es steht Dir als Theologe natürlich gut zu Gesicht, so allgemein auszugreifen. Das erkennt man schon daran, dass Du das Phänomen supranaturalistischen Denkens damit gut einordnen, kritisieren, beerdigen und beerben kannst. Für eine moderne Theologie leuchtet mir das alles sehr ein. „Kontingenzeröffnung“ ist halt eine sehr clevere und produktive Idee – erst recht als Forschungsprogramm!

Im Vergleich zu Deiner „Business Metaphysics“ ist die Ordonomik weniger ausgreifend. Über Kosmologie denke ich kaum nach. Aber in den letzten zehn Jahren beschäftigt mich immer stärker der Zusammenhang zwischen den beiden anderen Ebenen, die Du benennst. Ich thematisiere das als „Konsilienz“, um den Begriff von Edward O. Wilson zu verwenden.⁸⁰ Diese Konsilienz hat zwei Aspekte: (a) Wie organisiert man die Zusammenführung positiver Analysen über traditionelle Disziplingrenzen hinweg? Und: (b) Wie verändern – und vielleicht sogar: wie verbessern – solche positive Analysen unser normatives (Selbst-)Verständnis?

Mein Interesse an dem ersten Aspekt von Konsilienz reicht zurück in meine Studienjahre in Münster. An Gary S. Beckers Ansatz faszinierte mich damals – und fasziniert mich noch heute – die Einsicht, dass man die Ökonomik als eine gesellschaftstheoretische Universalgrammatik einsetzen kann.⁸¹ Für mich stand zunächst im Vordergrund, wie man Wirtschaftswissenschaft, Politikwissenschaft, Geschichtswissenschaft und Soziologie zusammendenken kann. Das Motto für dieses Erkenntnisinteresse entsprach dem Namen, unter dem Erik Boettcher die von ihm herausgegebene Schriftenreihe aus der Taufe gehoben hatte: „Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften“. Viele der dort publizierten Titel (u.a. Becker, Buchanan, Olson, North, Williamson) sind für mich wegweisend gewesen.

Mein Interesse an dem zweiten Aspekt von Konsilienz ist sogar noch älter und reicht zurück bis in die Schulzeit. Ich habe 1983 Abitur gemacht. Die Oberstufenjahre waren geprägt von Diskussionen, die durch Frauenbewegung, Umweltbewegung und Friedensbewegung in Gang gesetzt wurden. Die extrem strittige Debatte um den NATO-Doppelbeschluss nahm damals besonders viel Raum ein. Anhand dieser Debatte – heute würde ich sagen: anhand dieses Diskursversagens – habe ich gelernt, dass sich das moralische Urteil ändern kann, wenn man Fortschritte bei der positiven Analyse macht. (Erst viele Jahre später konnte ich explizit formulieren, was ich damals eher implizit wahrgenommen habe: dass die damalige Friedensbewegung mit dem intentionalistischen

⁸⁰ Vgl. E.O.Wilson (1998a) und (1998b).

⁸¹ Vgl. Becker (1996).

Fehlschluss operierte, von Nachrüstungsbereitschaft auf Kriegswillen statt auf Friedenswillen zu schließen; und dass der NATO-Doppelbeschluss glasklar der Hobbesschen Friedenslogik folgte, ein Gefangenendilemma mit Hilfe eines *konditionierten* Kooperationsangebots zu überwinden.)

Natürlich hängen diese beiden Aspekte von Konsilienz eng zusammen. Ich habe das am eigenen Leib zu spüren bekommen, als ich kurz nach Erscheinen das Buch von Christopher Boehm gelesen habe, in dem er nachzeichnet, wie sich Menschen von Affen *moralisch* unterscheiden.⁸² Das hat dem ordonomischen Forschungsprogramm noch einmal einen gewaltigen Schub versetzt. Um Boehms Befund in wenigen Strichen zu skizzieren: Affenpopulationen sind extrem hierarchisch. Menschenpopulationen (von Jägern und Sammlern) sind extrem egalitär.

Hieran anschließend lernen wir von Historikern, dass mit dem Aufkommen der sesshaften Landwirtschaft sehr stark hierarchisierte Gesellschaftsformationen einher gehen, und dass mit der Industrialisierung dann wiederum eine entgegengesetzte Entwicklung in Richtung Egalisierung einsetzt. Für den Hausgebrauch nenne ich diesen Befund – im Hinblick auf die nachfolgende Graphik – einfach „Turchins Z“.

Die in diesem Zusammenhang sehr interessante These, dass unterschiedliche Gesellschaftsformationen nicht nur unterschiedliche Formen von Ungleichheit, sondern auch unterschiedliche Formen von Moral(komplexen) hervorbringen, kann man sehr anschaulich bei Ian Morris nachlesen.⁸³

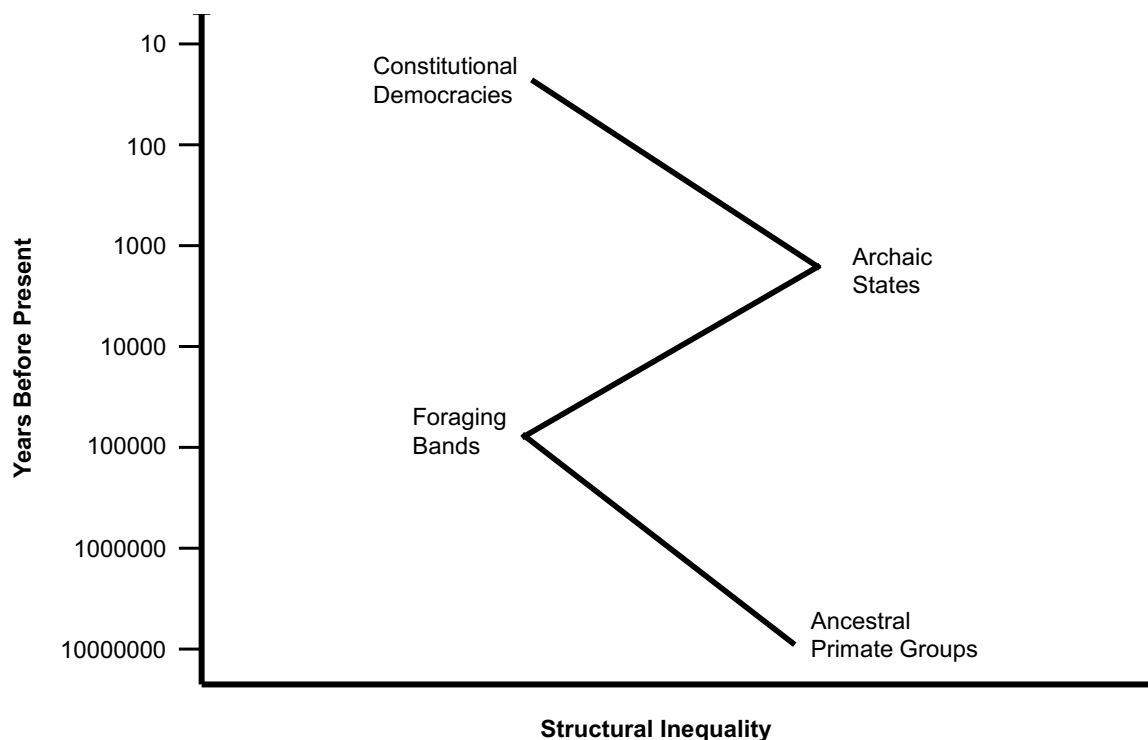


Abbildung 3: Turchins Z – eigene Darstellung in Anlehnung an Turchin (2016; S. 212).

Vor diesem Hintergrund halte ich es für einen (gerade unter Ethikern) weit verbreiteten Fehler, die Menschheitsgeschichte vorschnell als Einbahnstraße zu interpretieren. Dir unterläuft dieser Fehler nicht. Doch allgemein gilt: Die Semantik von (Menschen-)Rechten

⁸² Vgl. Boehm (2012).

⁸³ Vgl. Morris (2015).

hat viele Vorteile, aber eben auch den Nachteil, genau zu diesem letztlich historizistischen Denken zu verleiten. Deshalb bin ich skeptisch, wenn Du sagst, eine bestimmte Praxis müsse nicht unbedingt subjektiv unmoralisch sein und könne dennoch als objektiv moralisch falsch (dis-)qualifiziert werden.

Lass mich versuchen, meine Kritik an diesem spezifischen Punkt mit drei Beispielen zu illustrieren.

Erstes Beispiel: Es ist allgemein unstrittig, die *Abschaffung* der Sklaverei als moralischen Fortschritt zu bewerten. In historischer Perspektive kann man allerdings auch die *Einführung* der Sklaverei als moralischen Fortschritt interpretieren, und zwar gemessen an der zuvor üblichen Praxis, Kriegsgefangene einfach umzubringen. Mit Blick auf die Zukunft könnte das Thema Sklaverei übrigens noch einmal eine ganz neue Aktualität gewinnen, wenn es nämlich gelingen sollte, Maschinen mit künstlicher Intelligenz (sowie mit Selbstbewusstsein und Emotionen) auszustatten. Wir müssten dann neu überlegen, wie wir als Menschen mit solchen Maschinen umgehen – und ob bzw. inwieweit wir ihnen Rechte zugestehen wollen. Meine These hierzu kennst Du ja bereits: Ich denke, es verhilft zur intellektuellen Klarheit, wenn man Tierschutz, Pflanzenschutz und gegebenenfalls auch Maschinenschutz in Analogie zum Denkmalschutz konzeptualisiert, Stichwort: vikarisches Denken im Sinne eines methodologischen Anthropozentrismus.

Zweites Beispiel: In der neueren Literatur wird die These diskutiert, dass die historisch über lange Zeitspannen beobachtbare Abnahme menschlicher Gewalt(-Bereitschaft) vielleicht auf eine Art *Selbstdomestizierung* zurückzuführen sein könnte.⁸⁴ Hierbei dürfte eine Rolle gespielt haben, dass in Populationen von Jägern und Sammlern insbesondere jene jungen Männer gemeinschaftlich getötet wurden, die besonders aggressiv waren. Gesehen den Fall, dass sich dies tatsächlich so ereignet hat: Wenn wir aus heutiger Sicht diese Praxis moralisch beurteilen wollen, macht es dann Sinn, die heute (mit guten Gründen!) üblich gewordene Ablehnung von Todesurteilen und Todesstrafen auf frühere Gesellschaftsformationen zu übertragen? Um es zuzuspitzen: Ist es gerecht(fertigt), gemeinschaftliche Exekutionen als objektiv moralisch falsch zu verurteilen, wenn es ohne sie gar nicht erst zu jenen Normen gekommen wäre, die wir bei solchen Bewertungen zur Anwendung bringen?

Drittes Beispiel: Otto von Bismarck wird – in leicht unterschiedlichen Varianten, und üblicherweise ohne genaue Quellenangabe – folgendes Zitat zugeschrieben: „Die erste Generation schafft Vermögen, die zweite verwaltet Vermögen, die dritte studiert Kunstgeschichte, und die vierte verkommt vollends.“⁸⁵ Ich schlage vor, das mal – for the sake of argument – als Dekadenbeobachtung hinzunehmen, und sich dann in die Situation der dritten und vierten Generation hineinzusetzen: Wie nehmen die denn eigentlich die ersten beiden Generationen wahr? – Lass mich das sogleich auf die Menschheitsgeschichte anwenden: Wir sind heute die Erben einer Fortschrittsgeschichte, die uns von den Mühen des Anfangs so weit entfernt hat, dass wir den vorangegangenen Generationen nicht nur mit extremer Undankbarkeit, sondern – was vielleicht sogar noch bedenklicher ist – mit extremem Unverständnis gegenüberstehen. Und wir müssen aufpassen, dass wir die Chancen, die wir unverdient geerbt haben, nicht leichtfertig verspielen. Anders, als Bismarck es nahelegt, würde ich sagen: Dekaden ist kein Schicksal. Wir müssen nicht verkommen. Die Zukunft ist offen. Wir können sie gestalten. Wenn wir klug vorgehen, stellen wir die Weichen so, dass die diesen Erdball heute und zukünftig bewohnenden

⁸⁴ Vgl. z.B. Wrangham (2019a).

⁸⁵ <https://gutezitate.com/zitat/264232> (letzter Zugriff 10.8.2020).

Menschen die beste Lebensqualität haben, die es in unserer langen Geschichte über viele Tausende von Jahren je gegeben hat. Aber wir müssen uns davor in Acht nehmen, uns durch (eingebildete) Luxusprobleme vom richtigen Weg abbringen zu lassen. Der eskalierende Kulturkampf in den USA (und allgemein im englischen Sprachraum) sollte uns gründlich zu denken geben – und dieses Denken sollte uns möglichst bald zur Raison bringen, wenn wir Schlimmes verhüten wollen.⁸⁶

(2) Blickt man auf die Entwicklung der Wissenschaften im zwanzigsten und frühen einundzwanzigsten Jahrhundert, dann stehen wir – forschungsprogrammatisch ausgedrückt – primär vor der Herausforderung, die menschliche Geschichte als Evolution zu denken, uns in dieser Geschichte selbst zu verorten und sie sodann als Geschichte biologischer und kultureller (Ko-)Evolution konstruktiv fortzuschreiben. Diskussionswürdige Angebote dazu liegen vor.⁸⁷ Ich greife hier nur ein einziges Beispiel heraus, um zu skizzieren, was man sieht, wenn man sich diese Brille aufsetzt und dann auf Moral schaut:

„The dilemma of good and evil was created by multilevel selection, in which individual selection and group selection act together on the same individual but largely in opposition to each other. Individual selection is the result of competition for survival and reproduction among members of the same group. It shapes instincts in each member that are fundamentally selfish with reference to other members. In contrast, group selection consists of competition between societies, through both direct conflict and differential competence in exploiting the environment. Group selection shapes instincts that tend to make individuals altruistic towards one another (but not toward members of other groups). Individual selection is responsible for much of what we call sin, while group selection is responsible for the greater part of virtue. Together they have created the conflict between the poorer and the better angels of our nature.“⁸⁸

Oder kurz und knapp:

„Selfishness beats altruism within groups. Altruistic groups beat selfish groups. Everything else is commentary.“⁸⁹

(3) Zum Zusammenspiel positiver und normativer Analyse will ich hier nur kurz eine vielleicht interessante Beobachtung mitteilen. Turchin vertritt die These, dass Menschen im Verlauf ihrer Geschichte gemeinschaftsintern kooperiert haben, um gemeinschaftsextern besser konkurrieren zu können.⁹⁰ Ich lese das als eine positive Analyse. Normativ geht die Ordonomik genau anders herum vor. Hier lautet die Konzeptualisierung: Konkurrenz ist ein Instrument (welt-)gesellschaftlicher Kooperation.

(4) Wenn man die diversen Sparten der Sozial- und Geisteswissenschaften – inklusive der biologischen life sciences – miteinander integrieren will, dann geht das nur in einem Evolutionsparadigma. Dies wirft die Frage auf, wie die Ökonomik da hineinpasst – bzw. welche konzeptuellen Änderungen vorgenommen müssen, um die Ökonomik passfähig zu machen. Frühe Überlegungen hierzu hat Gary S. Becker angestellt.⁹¹ Die gegenwärtig wohl elaborierteste Version vertritt Herbert Gintis.⁹² Es würde der allgemeinen Diskussion gut tun, wenn die populäre – um nicht zu sagen: populistische – Ökonomik-Kritik sich von Strohputzen abwenden und stattdessen den method(olog)isch reflektierten Versionen reaktions- und insbesondere interaktions-analytischer Rational-Choice-

⁸⁶ Für eine kluge Analyse vgl. Campbell und Manning (2018) sowie Lukianoff und Haidt (2018).

⁸⁷ Vgl. z.B. E.O. Wilson (2012). Vgl. aber auch D.S. Wilson (2007) und (2019) sowie Wrangham (2019b). Vgl. ferner Henrich (2016).

⁸⁸ E.O. Wilson (2012; S. 241).

⁸⁹ D.S. Wilson und O.E. Wilson (2007; S. 345).

⁹⁰ Vgl. Turchin (2016). Auch die Überlegungen meines Hallenser Kollegen Ulrich Blum zum Phänomen eines „Wirtschaftskrieges“ sind ähnlich gelagert. Vgl. Blum (2020).

⁹¹ Vgl. Becker (1976).

⁹² Vgl. Gintis (2007) und (2017).

Modellierungen zuwenden würde. Ich denke, auf diesem Weg sind wir mit unserem Briefwechsel ein gutes Stück vorangekommen.

(5) Vor diesem Hintergrund will ich ganz kurz einige Punkte kritisch ansprechen.

- Auch in Deinem letzten Brief scheint es mir so zu sein, dass man immer dort, wo Du „ökonomisch“ schreibst, stattdessen auch das Wort „wirtschaftlich“ einsetzen könnte.
- Damit ist ein grundsätzliches Missverständnis programmiert, denn ich verwende „ökonomisch“ als Synonym für „gesellschaftstheoretisch“ oder „rational-choice-basiert“, im Sinne einer situationslogischen Universalgrammatik zur Rekonstruktion sämtlicher Formen menschlichen (und sogar tierischen) Verhaltens.
- Um es konkret zu machen: In meinen spieltheoretischen Modellierungen verwende ich ordinale Payoffs. Diese enthalten sämtliche Dimensionen subjektiver Bewertung und verdichten sie zu einer einzigen Zahl. Diese Zahl drückt aus, welche wirtschaftlichen, politischen, ästhetischen und moralischen Bewertungen der jeweilige Spieler vornimmt. Die Polydimensionalität, die Du anmahnst, steckt genau da drin.
- Ein weiteres Missverständnis scheint mir dort vorzuliegen, wo Du (in Deinen Briefen: wiederholt) schreibst, in einer Dilemmasituation gebe es keine Möglichkeit, mit Moral Geld zu verdienen, und dass es deshalb wichtig sei, Kontingenzsituationen in Ansatz zu bringen, damit wenigstens die Möglichkeit für moralisches Verhalten im System offen gehalten wird. Das übersieht, dass ich in der Ordonomik folgende Differenzierung vornehme: Wer darauf setzt, situativ von Optimierung abzuweichen, kann innerhalb einer Dilemmasituation mit moralischem Verhalten in der Tat kein Geld verdienen. Doch jetzt kommt das große Aber: Win-Win-Konstellationen sind freilich sehr wohl möglich, wenn man von Optimierung auf Governance umschaltet. *Governance bietet die Option, Moral als Produktionsfaktor wertschöpfend einzusetzen.* Irgendwie habe ich den Eindruck, dass Du dieses Argument (oder den Stellenwert dieses Arguments) übersiehst, obwohl es aus ordonomischer Sicht ein Hauptargument ist und den analytischen Kern meiner Wirtschafts- und Unternehmensethik bildet. Vielleicht liegt das Verständigungsproblem aber auch darin begründet, dass wir unterschiedlicher Auffassung darüber sind, wie verbreitet Dilemmasituationen sind. Für mich sind sie ubiquitär. Du siehst das wohl anders. Wie können wir uns darüber verständigen?
- Abgesehen von diesem Unterschied scheint mir eine extrem wichtige Gemeinsamkeit dort zu bestehen, wo wir unseren Studierenden bzw. (angehenden) Managern Empfehlungen geben, wie sie denken und handeln sollen. Wenn ich Dein Plädoyer für Kontingenzsituationen richtig verstehe, willst Du Akteure ermutigen, sich moralisch zu verhalten, auch wenn sie sich nicht absolut sicher sein können, dass sich dies für sie auszahlt, weil allein die Möglichkeit, dass es so sein könnte, in einer konkreten Situation schon den Ausschlag geben mag. Bei mir ist es in einer bestimmten Hinsicht ganz ähnlich. Nur bezieht sich bei mir die Ermutigung nicht darauf, in einem gegebenen Spiel moralische Spielzüge zu wählen, sondern darauf, die Spielregeln so zu ändern, dass ein moralisches Anliegen verwirklicht werden kann. Auch für solche Governance-Aktivitäten gibt es freilich keine Erfolgsgarantie. Darin liegt die erste Gemeinsamkeit. Eine zweite

Gemeinsamkeit scheint mir darin zu bestehen, dass wir beide einer Ethik anhängen, die ohne erhobenen Zeigefinger auskommt und insbesondere ohne obligatorische Verpflichtungsphantasien, wie sie für Moralisten typisch sind. Bei mir läuft das unter dem Motto: „Moral als Heuristik“. Ich bin mir nicht sicher, aber ein möglicher Unterschied könnte vielleicht darin bestehen, dass mein Ansatz nicht nur die Möglichkeiten marktkonformer Unternehmensverantwortung auslotet, sondern auch ihre *Grenzen* klar benennt – und anerkennt: Moralprobleme, die sich auf der Ebene der Unternehmensethik nicht lösen lassen, können/sollen/müssen dann halt eben auf der Ebene der Wirtschaftsethik adressiert werden. Aufrufe zum moralischen Heroismus sind für die Ordonomik in jedem Fall keine Option. Das wiederum wirst Du wohl ähnlich sehen.

- Lass mich noch kurz Dein Korruptionsbeispiel aufgreifen. Ich habe zu diesem Thema ja einiges veröffentlicht.⁹³ Der Grundtenor sieht so aus: Egal, was wir einsetzen, um die Regel durchzusetzen – von verschärften Gesetzessanktionen über das Haftungsrecht bis hin zum organisatorischen Vier-Augen-Prinzip oder zu Whistle-Blowing-Systemen, um befürchtete soziale Sanktionen abzuschwächen und das schlechte Gewissen (also die psychischen Kosten) von Mitwissern für Präventionswirkungen zu aktivieren – stets sind es (formale oder informale, materielle oder immaterielle) *Anreize*, die dem moralischen Anliegen der Korruptionsprävention Geltung verschaffen sollen. Wenn Du schreibst, dass Spielregeln nur durch Spielzüge Wirklichkeit werden, dann möchte ich antworten, dass aus ordonomischer Sicht geradewegs umgekehrt es immer die – institutionell beeinflussbaren – *Anreize* sind, die die Spielzüge kanalisieren. Die Aktivierung von Gefühlen, das Bereitstellen von Informationen, das Inaussichtstellen von Belohnungen oder Strafen, das soziale Ansehen, Reputationseffekte usw. – all das, was Du (völlig zu Recht!) als polydimensional beschreiben würdest, wird in der ordonomischen Konzeptualisierung zu einem ordinalen Payoff verdichtet, dessen Höhe als *Anreiz* interpretiert wird. Plakativ zugespitzt: *Alles*, was Handlungen ändert, wird als *Anreiz* in Ansatz gebracht, wenn man die Ökonomik als gesellschaftstheoretische Fundamentalgrammatik einsetzt. Setzt man diese Brille auf, wird menschliches Verhalten durch Anreize gesteuert – und *nur* durch Anreize. Nochmal anders: Ich verwende den Anreizbegriff so, wie Du den Interessenbegriff verwendest! Jenseits aller Polydimensionalität gibt es für Dich nur diverse Interessen und für mich nur diverse Anreize. Da macht es im Theoriedesign keinen Sinn, *neben* Interessen – bzw. *neben* Anreizen – noch *andere* Gesichtspunkte ins Spiel zu bringen, eben weil ausnahmslos alle *relevanten* Gesichtspunkte innerhalb einer konsistenten Konzeptualisierung nur *als* Interessen – bzw. *als* Anreize – ins Spiel kommen *können*.⁹⁴
- Und nun noch ganz kurz zu Deinem Pizza-Beispiel. Du fragst, warum ich mich sperre, Hunt's eine moralische Motivation zuzuschreiben. (a) Ich sperre mich nicht. Ich wollte Dir nur die Frage stellen, woher Du Dir so sicher sein kannst, dass es eine rein und genuin moralische Motivation war – und sonst nichts. (b) Abgesehen davon habe ich hier ein anderes Problem: Denn ich kann in diesem Beispiel kein „moralisches Anliegen“ erkennen, also kein gesellschaftliches

⁹³ Als Überblick zur Ordonomik der Korruptionsprävention vgl. Pies und Hielscher (2019).

⁹⁴ Normative Ratschläge wirken – wenn sie denn wirken – nur als Informations-Anreize. Vgl. hierzu ausführlich Pies (1998).

Interesse daran, eine bestimmte Qualität von Pizza zu garantieren. Hinzu kommt ein weiterer Punkt. (c) Seit Mandevilles Bienenfabel ist ja bekannt, dass in bestimmten Kontexten die moralische Qualität der Handlungsmotive die moralische Qualität der Handlungsergebnisse nicht verbürgen kann. Das meinte ich mit meiner Formulierung, dass zur systemischen Verwirklichung moralischer Anliegen eine moralische Motivation (der Handlungssubjekte im Basisspiel) weder notwendig noch hinreichend ist. Ich weiß, welche Konsequenzen der ordonomische Ansatz daraus zieht. Aber mir ist immer noch ziemlich unklar, wie Deine „Business Ethics“ damit umgeht. Konkret: Was bringt es, in Kontingenzsituationen Manager zu ermutigen, ihre moralischen Motive auszuleben, wenn gar nicht absehbar ist, ob dies letztendlich vielleicht zu gesellschaftlich *unerwünschten* Konsequenzen führen wird? – Die Ordonomik fokussiert auf die systemische Verwirklichung moralischer Anliegen, nicht auf das Ausleben moralischer Handlungsmotive.

(6) In einem anderen wichtigen Punkt möchte ich Dir ausdrücklich entgegenkommen. Rein zufällig bin ich in den letzten Tagen auf einen kurzen Text gestoßen, der sehr schön veranschaulicht, was Du unter Berufung auf Whitehead als „Fallacy of Misplaced Concreteness“ kritisierst.⁹⁵ Der Autor schildert, wie Studierende aus dem Ökonomikstudium die falsche Lektion internalisieren, sich möglichst lang möglichst viele Optionen offenzuhalten, so als ginge es ihnen um Freiheitsmaximierung. Das wird Dich interessieren. (Lass mich nur noch kurz hinzufügen, dass dies ein Missverständnis der ökonomischen Reaktionsanalyse ist, das durch eine ökonomische Interaktionsanalyse moralischer Bindungen leicht aufgeklärt werden kann, so dass ich dies eher als Problem der Lehre denn als Problem der Forschung einsortiere.)

(7) Schlussbemerkung: Als wir dieses Projekt eines schriftlichen Verständigungsversuchs begonnen haben, war uns klar, dass es kein natürliches Ende geben würde in dem Sinne, dass die Dinge ausdiskutiert wären. Deshalb haben wir vereinbart, etwa drei bis vier Briefe auszutauschen und dann ein pragmatisches Ende zu setzen. Ich glaube, wir sind jetzt an einem geeigneten Punkt hierfür angelangt, zumal ich mir sicher bin, dass wir unsere Diskussion hier nicht abbrechen, sondern nur zeitweise unterbrechen werden. Jedenfalls freue ich mich schon sehr auf die beiden Bücher, die Du ankündigst!

Beste Grüße, Ingo

⁹⁵ Vgl. Desai (2017).

Literatur

- A et al. (2020): Open Letter to the LSA, im Internet unter: https://docs.google.com/document/d/17ZqWl5grm_F5Kn_0OarY9Q2j1Onk200PvhM5e3isPvY/mobilebasic?usp=gmail_thread (letzter Zugriff am 27.7.2020).
- Bannenberg, Britta und Schauensteiner, Wolfgang (2004, 2007): Korruption in Deutschland. Portrait einer Wachstumsbranche, 3. Aufl., München: Beck.
- Bailey, Ronald (2020): Steven Pinker Beats Cancel Culture Attack, Onlineartikel vom 10. Juli 2020, Im Internet unter: <https://reason.com/2020/07/10/steven-pinker-beats-cancel-culture-attack/> (letzter Zugriff am 21.07.2020).
- Becker, Gary S. (1976): Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology, in: Journal of Economic Literature 14(3), S. 817-826.
- Gary S. Becker (1996): Familie, Gesellschaft und Politik. Die ökonomische Perspektive, übersetzt von Monika Streissler, herausgegeben von Ingo Pies, Tübingen: Mohr-Siebeck.
- Blum, Ulrich (2020): Wirtschaftskrieg – Rivalität ökonomisch zu Ende denken, Wiesbaden: Springer Gabler.
- Boehm, Christopher (2012): Moral Origins. The Evolution of Virtue, Altruism, and Shame, New York: Basic Books.
- Campbell, Bradley und Jason Manning (2018): The Rise of Victimhood Culture. Microaggressions, Safe Spaces, and the New Culture Wars, Cham: Palgrave Macmillan.
- Commons, John R. (1932, 1996): The Problem of Correlating Law, Economics, and Ethics, in Selected Essays. Volume Two (ed. by Rutherford, Malcolm / Samuels, Warren J.), London Routledge, pp. 453 – 473. Original Commons, John R. (1932): The Problem of Correlating Law, Economics, and Ethics, in Wisconsin Law Review 8 (1932), pp. 3 – 26.
- Commons, John R. (1934, 2009): Institutional Economics. Its Place in Political Economy, Volume 1: 3rd Printing 2009, New Brunswick / London: Transaction Publishers.
- Dawkins, Richard (2006, 2007): The God Delusion, London: Black Swan.
- Dennett, Daniel C. (1991): Consciousness Explained, New York / Boston / London: Little, Brown and Company.
- Desai, Mihir A. (2017): The Trouble with Optionality, Onlineartikel vom 25. Mai 2017, abrufbar unter: <https://www.thecrimson.com/article/2017/5/25/desai-commencement-ed/> (letzter Zugriff am 06.08.2020). EINSTEIN, ALBERT (1934 / 2005): Mein Weltbild (hg. von Carl Seelig), 29. Aufl., Berlin: Ullstein.
- Gintis, Herbert (2007): A framework for the unification of the behavioral sciences, in: Behavioral and Brain Sciences, Vol. 30, pp. 1-16.
- Gintis, Herbert (2017): Individuality and Entanglement. The Moral and Material Bases of Social Life, Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Harari, Yuval Noah (2017): „Wir werden Götter sein“ [Interview], in: Der Spiegel 7/2012, S. 104 – 107.
- Hartmann, Nicolai (1926, 2010): Ethik (Reprint der 4. Aufl. von 1962), Berlin: De Gruyter.
- Hartwig, Karl-Hans und Ingo Pies (1995): Rationale Drogenpolitik in der Demokratie. Wirtschaftswissenschaftliche und wirtschaftsethische Perspektiven einer Heroingabe. Mohr-Siebeck: Tübingen.
- Hayek, Friedrich August von (1976, 1981): Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Bd. 2: Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit, aus dem Amerikanischen übertragen von Martin Suhr, Landsberg am Lech.
- Henrich, Joseph (2016): Secret of Our Success: How Culture Is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

- Jensen, Michael C. und Meckling, William H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure, in: *Journal of Financial Economics* 3, pp. 305 – 360.
- Kaplan, Helmut F. (2011): „Das Interesse der Schweine“ [Interview], in: *Der Spiegel* 3/2011, S. 45.
- Lukianoff, Greg und Jonathan Haidt (2018): *The Coddling of the American Mind. How Good Intentions and Bad Ideas Are Setting Up a Generation for Failure*, New York: Penguin Press.
- Newton, Isaac (1687, 1872): *Mathematische Principien der Naturlehre* (hg. von J. Ph. Wolfers), Berlin: Verlag von Robert Oppenheim.
- Minnameier, Gerhard (2019): „Moralische Zeit“ – Ein Kommentar zum Beitrag „Donald Blacks Moralsociologie“ von Ingo Pies, in: *Journal for Markets and Ethics/Zeitschrift für Marktwirtschaft und Ethik* 7(2), DOI: 10.2478/jome-2019-0009 (im Druck).
- Morris, Ian (2015): *Foragers, Farmers, and Fossil Fuels: How Human Values Evolve*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Nagel, Thomas (1986): *The View from Nowhere*, New York / Oxford: Oxford University Press.
- Paine, Lynn Sharp (2000): Does Ethics pay?, in *Business Ethics Quarterly* 10 (2000), pp. 319 – 330.
- Partee, Barbara (2020): My Response to the Pinker Petition — Open Letter to the Linguistics Community, am 6. Juli 2020 im Internet unter: <https://medium.com/@bhpartee/my-response-to-the-pinker-petition-open-letter-to-the-linguistics-community-80e2e4d9dbe2> (letzter Zugriff am 27.7.2020).
- Pies, Ingo (1993): *Normative Institutionenökonomik. Zur Rationalisierung des politischen Liberalismus*, Mohr-Siebeck: Tübingen.
- Pies, Ingo (1997): Theologische Sozialethik und ökonomische Theorie der Moral. Ein Verständigungsversuch, in: Aufderheide, Detlef / Dabrowski, Martin (Hg., in Verbindung mit Karl Homann / Christian Kirchner / Michael Schramm / Jochen Schumann / Viktor Vanberg / Josef Wieland): *Wirtschaftsethik und Moralökonomik. Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomik (Volkswirtschaftliche Schriften 478)*, Berlin: Duncker & Humblot, S. 183 – 195.
- Pies, Ingo (1998): Ökonomischer Ansatz und Normativität: Zum wertfreien Umgang mit Werten, in: Ingo Pies und Martin Leschke (Hrsg.): *Gary Beckers ökonomischer Imperialismus*, Tübingen: Mohr-Siebeck, S. 107-135.
- Pies, Ingo (2001): Transaktion versus Interaktion, Spezifität versus Brisanz und die raison d’être korporativer Akteure – Zur konzeptionellen Neuausrichtung der Organisationsökonomik, in: Ingo Pies und Martin Leschke (Hrsg.): *Oliver Williamsons Organisationsökonomik*, Mohr-Siebeck: Tübingen, S. 95-119.
- Pies, Ingo (2007): Markt versus Staat? – Über Denk- und Handlungsblockaden in Zeiten der Globalisierung, in: *Politisches Denken. Jahrbuch 2006/2007*, hrsg. von K. Graf Ballestrin, V. Gerhardt, K. Ottmann, M.P. Thompson und B. Zehnpfennig, Duncker & Humblot, Berlin, S. 259-293.
- Pies, Ingo (2011): System und Lebenswelt können sich wechselseitig „kolonisieren“! – Eine ordonomische Diagnose der Moderne, in: Lino Klevesath und Holger Zapf (Hrsg.): *Demokratie – Kultur – Moderne. Perspektiven der Politischen Theorie*, München: Oldenbourg Verlag, S. 281-298.
- Pies, Ingo (2015): Guter Rat muss nicht teuer sein. *Ordonomische Schriften zur Politikberatung, Band 1 (Ökonomik und Ethik: Studien zur Sozialstruktur und Semantik moderner Governance, Band 21, Teil I)*, Berlin: Wissenschaftlicher Verlag Berlin (wvb).
- Pies, Ingo (2016): Joseph A. Schumpeters Theorie gesellschaftlicher Entwicklung, in: Ingo Pies: *Moderne Klassiker der Gesellschaftstheorie*, Tübingen: Mohr-Siebeck, S. 570-605.
- Pies, Ingo (2018a): *Hunger durch Agrarspekulation? – Zur Analyse eines zivilgesellschaftlichen Fehlalarms*, wvb: Berlin.
- Pies, Ingo (2018b): Ein ordonomischer Beitrag zum Narrativ der Moderne: Wissenschaft und Wirtschaft stellen Konkurrenz in den Dienst gesellschaftlicher Kooperation, in: Ulrich Blum (Hrsg.):

- Economic Governance und Ordonomik. Beiträge zur 2017 im Festsaal des Siedehauses des technischen Halloren- und Salinemuseums, Halle o.J., S. 33-59.
- Pies, Ingo (2018c): Ironie bei Schumpeter. Ein Interpretationsvorschlag zum 75. Jubiläum von „Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie“, in: ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Band 68 (2017), Berlin und Boston: De Gruyter Oldenbourg, S. 339-361.
- Pies, Ingo (2019a): Donald Blacks Moralsoziologie, in: Journal for Markets and Ethics/Zeitschrift für Marktwirtschaft und Ethik 7(2), DOI: 10.2478/jome-2019-0008 (im Druck).
- Pies, Ingo (2019b): Zeit für Moral, in: Journal for Markets and Ethics/Zeitschrift für Marktwirtschaft und Ethik 7(2), DOI: 10.2478/jome-2019-0011 (im Druck).
- Pies, Ingo (2020): Das Moralparadoxon der Moderne – Ordonomische Überlegungen zur modernen Ethik als Ethik der Moderne, Diskussionspapier Nr. 2020-01 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, im Internet unter: <https://wcms.itz.uni-halle.de/download.php?down=54450&elem=3272413> (Letzter Zugriff am 15.7.2020).
- Pies, Ingo und Stefan Hielscher (2019): Fighting corruption: How binding commitments of business firms can help to activate the self-regulating forces of competitive markets, Diskussionspapier Nr. 2019-04 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle.
- Pinker, Steven (2002): The Blank Slate. The Modern Denial of Human Nature, London u.a.O.: Penguin Books.
- Pinker, Steven (2003): [Interview] Robert Wright & Steven Pinker. Video: <https://meaningoflife.tv/videos/40580>; Transcript: <http://origins.meaningoflife.tv/transcript.php?speaker=pinker> (Letzter Zugriff am 15.7.2020).
- Pinker, Steven (2008): The Moral Instinct, in: The New York Times Magazine (Jan. 13, 2008), pp. 32 – 37 & 52 – 58. Download: <https://www.nytimes.com/2008/01/13/magazine/13Psychology-t.html> (Letzter Zugriff am 15.7.2020).
- Pinker, Steven (2011): The Better Angels of Our Nature. Why Violence has Declined, New York u.a.O.: Viking.
- Pinker, Steven (2018): Enlightenment Now. The Case for Reason, Science, Humanism, and Progress, New York: Viking.
- Popper, Karl R. (1945, 2003): Die offene Gesellschaft und ihre Feinde, Bd. I Der Zauber Platons, Bd. II Falsche Propheten. Hegel, Marx und die Folgen, 8. Aufl., Tübingen: Mohr Siebeck.
- Popper, Karl R. (1963, 2000): Vermutungen und Widerlegungen. Das Wachstum der wissenschaftlichen Erkenntnis, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Popper, Karl R. / Eccles, John C. (1977, 1987): Das Ich und sein Gehirn, 6. Aufl., München: Piper.
- Schaber, Peter (1997): Moralischer Realismus (Alber Praktische Philosophie, Bd. 52), Freiburg (Br.) und München: Alber.
- Schramm, Michael (1994): Der Geldwert der Schöpfung. Theologie – Ökologie – Ökonomie, Paderborn u.a.O.: Schöningh.
- Schramm, Michael (1996): Ist Gary S. Beckers ‘ökonomischer Ansatz’ ein Taschenspielertrick? Sozialethische Überlegungen zum ‘ökonomischen Imperialismus’, in: Nutzinger, Hans G. (Hg.): Wirtschaftsethische Perspektiven III (Schriften des Vereins für Socialpolitik NF 228/III), Berlin: Duncker & Humblot, S. 231 – 258.
- Schramm, Michael (1997): Spielregeln gestalten sich nicht von selbst. Institutionenethik und Individualethos in Wettbewerbssystemen, in: Aufderheide, Detlef / Dabrowski, Martin (Hg., in Verbindung mit Karl Homann / Christian Kirchner / Michael Schramm / Jochen Schumann / Viktor Vanberg / Josef Wieland): Wirtschaftsethik und Moralökonomik. Normen, soziale Ordnung und der Beitrag der Ökonomie (Volkswirtschaftliche Schriften 478), Berlin: Duncker & Humblot, S. 147 - 176.

- Schramm, Michael (2002): Kontingenzeröffnung und Kontingenzmanagement. Christliche Sozialethik als theologische Systemethik, in: *Jahrbuch für Christliche Sozialwissenschaften* 43, S. 85 - 116.
- Schramm, Michael (2006): Moralische Interessen in der Unternehmensethik, in: Ebert, Udo (Hg.): *Wirtschaftsethische Perspektiven VIII. Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Institutionen, Probleme internationaler Kooperation und nachhaltiger Entwicklung* (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 228/VIII), Duncker & Humblot: Berlin, S. 13 - 39. Erste Fassung: (2004): *Moralische Interessen in der Unternehmensethik* (Hohenheimer Working Papers zur Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 4), Stuttgart-Hohenheim: Institut für Kulturwissenschaften.
- Schramm, Michael (2014): *Business Metaphysics*, in: *Forum Wirtschaftsethik* (Jahresschrift des DNWE) 22. Jahrgang, S. 51 – 58. Vorher auch online erschienen: (2014): *Business Metaphysics*, in: *forum wirtschaftsethik. online-zeitschrift des dnwe* 22. Jg., 1/2014, S. 2 – 6. Online: <http://www.dnwe.de/forum-wirtschaftsethik-online-1-2014.html> (Letzter Zugriff am 15.7.2020).
- Schramm, Michael (2015): Die Ethik der Transaktion. Warum eine Business Metaphysics im operativen Management nützlich ist, in: Maring, Matthias (2015 / Hg.): *Vom Praktisch-Werden der Ethik in interdisziplinärer Sicht. Ansätze und Beispiele der Institutionalisierung, Konkretisierung und Implementierung der Ethik* (Schriftenreihe des Zentrums für Technik- und Wirtschaftsethik am Karlsruher Institut für Technologie, Bd. 7), Karlsruhe: KIT Scientific Publishing, S. 173 – 191.
- Schramm, Michael (2016a): Wie funktioniert die Geschäftswelt wirklich? Business Metaphysics und Theorie der Firma, in: *Ethica* 24 (4/2016), S. 311 – 360.
- Schramm, Michael (2016b): Moralische Evolution der „Solidarität 3.0“. Ein metaphysischer Versuch, in: *Forum Wirtschaftsethik* 24. Jg. (2016), S. 43 – 52.
- Schramm, Michael (2017a): How the (Business) World Really Works. Business Metaphysics & "Creating Shared Value", in: Wieland, Josef (Ed.): *Creating Shared Value - Concepts, Experience, Criticism* (Ethical Economy. Studies in Economic Ethics and Philosophy, Volume 52), Cham / Heidelberg / New York / Dordrecht / London: Springer, pp. 81 – 117.
- Schramm, Michael (2017b): *Wirtschaftsmetaphysik. Konturen eines aktuellen Forschungsprogramms* (Kirche und Gesellschaft Nr. 445), Köln: J.P. Bachem Medien.
- Schramm, Michael (2017c): Solidarität 3.0 – Eine Herausforderung für das 21. Jahrhundert, in: *Ethica* 25 (1/2017), S. 3 – 11.
- Schramm, Michael (2019a): Business Metaphysics und SustainAbility. Wie ein nachhaltiges Transaktionsmanagement generell funktioniert, in: Arnold, Christian & Keppler, Sonja & Knödler, Hermann & Reckenfelderbäumer, Martin (2019 / Hg.): *Herausforderungen für das Nachhaltigkeitsmanagement. Globalisierung - Digitalisierung - Geschäftsmodelltransformation*, Wiesbaden: Springer Gabler, S. 73 - 95.
- Schramm, Michael (2019b): Was ist „moralische Zeit“? Korreferat zu „Donalds Blacks Moralsoziologie“ von Ingo Pies, in: *Journal for Markets and Ethics/Zeitschrift für Marktwirtschaft und Ethik* 7(2), DOI: 10.2478/jome-2019-0010 (im Druck).
- Schramm, Michael (2020b): Vom Supranaturalismus zur Demokratie. Warum es nicht mehr ohne eine Neuerfindung des Christentums geht, in: *AmosInternational* 14. Jg. (2020), Heft 1, S. 11 – 17.
- Schumpeter, Joseph A. (1942, 2005): *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, 8. Auflage, Tübingen und Basel: UTB.
- Searle, John R. (1995): *The Construction of Social Reality*, New York: The Free Press.
- Searle, John R. (1998, 1999): *Mind, Language and Society*, New York: Basic Books.
- Searle, John R. (2010, 2011): *Making the Social World. The Structure of Human Civilization*, Oxford / New York: Oxford University Press.
- Shapiro, Ronald M. und Jankowski, Mark A. (1998, 2001): *The Power of Nice. How to Negotiate So Everyone Wins - Especially You!*, Revised Edition, New York: John Wiley & Sons.

- Smith, Adam (1759, 2009): *The Theory of Moral Sentiments* [6th Edition 1790] (edited with Notes by Ryan Patrick Hanley; Introduction by Amartya Sen), London / New York Penguin Books.
- Turchin, Peter (2016): *Ultrasociety. How 10.000 years of war made humans the greatest cooperators on earth*, Chaplin, Conneticut: Beresta Books.
- Whitehead, Alfred North (1919, 2011): *An Enquiry Concerning the Principles of Natural Knowledge*, Paperback edition 2011 of the 2nd edition 1925, Cambridge (US) / Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- Whitehead, Alfred N. (1920, 1982): *The Concept of Nature*, Cambridge / London / New York et al.: Cambridge University Press.
- Whitehead, Alfred North (1920, 1982): *Concept of Nature. The Tarner Lectures Delivered in Trinity College November 1919*, Cambridge / London / New York / New Rochelle / Melbourne / Sydney: Cambridge University Press.
- Whitehead, Alfred North (1925, 1967): *Science and the Modern World*, New York: The Free Press.
- Whitehead, Alfred North (1926, 2007): *Religion in the Making. Lowell Lectures, 1926* (Introduction by Judith A. Jones), 5th Printing, New York: Fordham University Press.
- Whitehead, Alfred North (1929, 1979): *Process and Reality. An Essay in Cosmology. Gifford Lectures Delivered in the University of Edinburgh During the Session 1927-28* (Corrected Edition; edited by David Ray Griffin & Donald W. Sherburne), First Paperback Edition, New York / London: Free Press.
- Whitehead, Alfred North (1961): *The Interpretation of Science. Selected Essays* (ed. by ALLISON HEARTZ JOHNSON), Indianapolis / New York: Bobbs-Merrill.
- Wieland, Josef (2001): *Eine Theorie der Governaceethik*, in *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik* 2, S. 8 – 33.
- Wieland, Josef (2018): *Relational Economics. Ökonomische Theorie der Governance wirtschaftlicher Transaktionen*, Marburg: Metropolis-Verlag.
- Williamson, Oliver E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*, New York / London: The Free Press.
- Wilson, David S. (2007): *Evolution for Everyone. How Darwin's Theory can Change the Way We Think About Our Lives*, New York: Bantam Dell.
- Wilson, David S. (2019): *This View of Life. Completing the Darwinian Revolution*, New York: Vintage Books.
- Wilson, David S. und Edward O. Wilson (2007): *Rethinking the Theoretical Foundation of Sociobiology*, in: *The Quarterly Review of Biology* 82(4), S. 327-348.
- Wilson, Edward O. (1998a): *Consilience among the great branches of learning*, in: *Daedalus* 127(1), S. 131-149.
- Wilson, Edward O. (1998b): *Consilience: The Unity of Knowledge*, New York: Alfred Knopf.
- Wilson, Edward O. (2012): *The Social Conquest of Earth*, New York und London: Lighthouse Publishing Corporation.
- Wrangham, Richard W. (2019a): *Hypotheses for the Evolution of Reduced Reactive Aggression in the Context of Human Self-Domestication*, in: *Frontiers in Psychology*, Vol. 10, Article 1914, 20 August 2019, <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.01914> (letzter Zugriff am 10.8.2020).
- Wrangham, Richard W. (2019b): *The Goodness Paradox. The Strange Relationship between Virtue and Violence in Human Evolution*, New York: Pantheon Books.
- Young, Mark (2008): *Sharks, Saints, and Samurai. The Power of Ethics in Negotiations*, in: *Negotiation Journal* 24 (2/2008), pp. 145 – 155.

*Wirtschaftsethik-Studien*⁹⁶

- Nr. 2020-1 **Ingo Pies und Michael Schramm**
„Ordonomik“ und „Business Metaphysics“ im Dialog
- Nr. 2013-1 **Ingo Pies**
Chancengerechtigkeit durch Ernährungssicherung – Zur Solidaritätsfunktion der Marktwirtschaft bei der Bekämpfung des weltweiten Hungers
- Nr. 2010-1 **Ingo Pies, Alexandra von Winning, Markus Sardison, Katrin Girlich**
Sustainability in the Petroleum Industry: Theory and Practice of Voluntary Self-Commitments
- Nr. 2009-1 **Ingo Pies, Alexandra von Winning, Markus Sardison, Katrin Girlich**
Nachhaltigkeit in der Mineralölindustrie: Theorie und Praxis freiwilliger Selbstverpflichtungen
- Nr. 2007-1 **Markus Beckmann**
Corporate Social Responsibility und Corporate Citizenship
- Nr. 2005-3 **Ingo Pies, Peter Sass, Roland Frank**
Anforderungen an eine Politik der Nachhaltigkeit – eine wirtschaftsethische Studie zur europäischen Abfallpolitik
- Nr. 2005-2 **Ingo Pies, Peter Sass, Henry Meyer zu Schwabedissen**
Prävention von Wirtschaftskriminalität: Zur Theorie und Praxis der Korruptionsbekämpfung
- Nr. 2005-1 **Valerie Schuster**
Corporate Citizenship und die UN Millennium Development Goals: Ein unternehmerischer Lernprozess am Beispiel Brasiliens
- Nr. 2004-1 **Johanna Brinkmann**
Corporate Citizenship und Public-Private Partnerships: Zum Potential der Kooperation zwischen Privatwirtschaft, Entwicklungszusammenarbeit und Zivilgesellschaft

⁹⁶ Als kostenloser Download unter <http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung>. – Zudem findet man zahlreiche aktuelle Diskussionspapiere zum kostenlosen Download unter: <http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung>.