

Hohenheimer Working Papers Wirtschafts- & Unternehmensethik

Lehrstuhl 560 D

No. 8 (2008)

**Ökonomische Entwicklungs- und
Innovationsfähigkeit im Wirkungsfeld von
werte- und normenbasierten Moralkulturen**

Gernot Stellberger

Diese Seite wurde absichtlich leer gelassen.

Abstract

Es wird gezeigt, dass die Berücksichtigung von Werte- und Normenvorstellungen keinen Widerspruch im Rahmen der Theorie rationalen Handelns bzw. dem ökonomischen Ansatz menschlichen Verhaltens darstellt. Die Frage nach der Relevanz moral-kultureller Aspekte für die Ausrichtung individuellen Verhaltens an gesellschaftlich verankerten Werten und Normen begründet sich als rational:

- 1) Vorherrschende Umweltbedingungen erzeugen eine Situationslogik, welche die Befolgung der Werte und Normen durch das Individuum als rational zu wählende Handlungs-alternative darstellt: a) durch gesellschaftliche Sanktionierung der (Nicht-)Befolgung der Werte und Normen und b) durch eingeschränkte Informationslagen, in welchen auf Werte und Normen als bewährte Orientierungsmuster zurückgegriffen wird, weil der Versuch einer ganzheitlichen Erfassung der Situation nicht oder nur unter unverhältnismäßig hohem Aufwand geschehen kann.
- 2) Die Persönlichkeitsstruktur des Individuums bewirkt eine intrinsische Anreizlogik für die Ausrichtung des individuellen Handelns (Befolgung individuell gelagerter Präferenzen).

Ein gleicher kulturell geprägter Hintergrund bedeutet also, dass Akteure auf eine gemeinsame Basis grundlegender Werte, Normen und weiterer Orientierungsgrößen zurückgreifen, die entsprechend im kollektiv-gesellschaftlichen Bewusstsein verankert sind.

Entsprechend wurde im Rahmen der hier vorgelegten Analyse eine Abgrenzung kulturell unterschiedlicher Sphären unternommen. Anhand von diesen kulturellen Entitäten und unter Heranziehen einer kulturelle Prägungen operationalisierenden Dimension und einer darüber zu erklärenden Dimension „wirtschaftliche Innovationsfähigkeit“ sollte die zuvor sachlogisch gebildete Kausalbeziehung zwischen kultureller Prägung und ökonomischer Innovationsfähigkeit/Wirtschaftskraft auch auf empirischem Wege nachgewiesen werden. Beide Dimensionen wurden als mehrere Kenngrößen verdichtende Indizes abgebildet. Im Zuge der durchgeführten Analysen konnte dieser Zusammenhang bestätigt werden.

1) Moral und ihr Platz in der ökonomischen Theorie

1.1) Die kulturellen Größen Moral und Ethik

Die Begriffe Moral und Ethik sind heute nicht immer trennscharf in ihrer Verwendung. Die Umgangssprache verwendet Ethik und Moral oftmals als Synonyme.¹ Betrachtet man die Wortherkunft, so ist dieser geringen Unterscheidung wenig zu entgegen. Das Wort Moral hat seine Wurzeln im lateinischen Wort „*mores*“, welches eine Übersetzung des griechischen Begriffs „*ethos*“ darstellt. Ins Deutsche übersetzt bedeutet „*ethos*“ so-

¹ Vgl. STAFFELBACH (1994), S. 138.

viel wie Aufenthaltsort, Gewohnheit, Brauch, Charakter.² Die grundlegende Bedeutungsspezifizierung von „ethos“ geht auf ARISTOTELES zurück. Das von ihm geschaffene Werk der Nikomachischen Ethik (NE) gibt eine bis heute maßgebliche Festlegung für „ethos“ wieder und damit auch für unseren heutigen Moralbegriff. Aristoteles erläutert darin (NE II 1) die Entstehung ethischer Tugend; diese ist das Ergebnis einer „Gewöhnung“.³

„Gewöhnung“ bedeutet schließlich, dass es sich bei moralischen Aspekten um Verhaltensweisen (Tugenden) handelt, die von einer Gemeinschaft über Generationen hinweg getragen und gelebt („eingewöhnt“) werden.⁴

Nach PIEPER übt Moral eine Ordnungsfunktion für die Gesellschaft aus, in der sie verankert ist. Moral ist also ein Begriff, der die gemeinschaftlich geteilten Werte- und Sinnvorstellungen beinhaltet.⁵ LAY und RICKEN folgen ihrerseits einem Moralbegriff mit ähnlich definitorischer Verankerung wie bei PIEPER.⁶

Für LAY ist Moral ein normativer Rahmen, der grundlegende Handlungsmaximen, Wertmaßstäbe und Sinnvorstellungen enthält, die in einer Gemeinschaft als verbindlich akzeptiert sind.⁷ RICKEN sieht Moral als die „Gesamtheit der moralischen Urteile, Normen, Ideale, Tugenden, Institutionen“.⁸ In Ergänzung zu diesen beiden Abgrenzungen kann HOMANN bezüglich eines weiter gefassten Geltungsbereichs von Moral angeführt werden.⁹ Demzufolge handelt es sich bei Moral nicht um eine individualistische Angelegenheit der Gesellschaftsmitglieder, sondern um ein Phänomen, welches das gesamte soziale System einschließt.^{10 11}

² Vgl. RICKEN (2003), S. 16.

³ Vgl. ebd., S. 16, sowie im Original in deutscher Übersetzung: Die Nikomachische Ethik II 1, in: DIRLMEIER (1983).

⁴ Vgl. RICKEN (2003), S. 16.

⁵ Vgl. PIEPER (1985), S. 19.

⁶ Eine sehr umfangreiche Auseinandersetzung zur Herleitung einer Moraldefinition findet sich bei SPIELTHENNER (2003), S. 149 ff.

⁷ Vgl. LAY (1983), S. 57.

⁸ RICKEN (2003), S. 17.

⁹ HOMANNS Geltungsbereichserweiterung von Moral in Ergänzung zu LAY und RICKEN ist deshalb problemlos, da sein grundsätzliches Moralverständnis dem der beiden sehr nahe kommt. So definiert HOMANN Moral als: Komplex von Regeln und Normen, die das Handeln der Menschen bestimmen bzw. bestimmen sollen. Vgl. HOMANN und LÜTGE (2004), S. 12.

¹⁰ Vgl. HOMANN (1988), S. 222 f.

¹¹ Tritt Moral als das „kollektive Gewissen“ einer Gemeinschaft auf, so ist unter Sittlichkeit der Anspruch des einzelnen Individuums gegenüber seiner Selbst zu verstehen. Sittlichkeit bezeichnet die Werte und Orientierungen, die der Einzelne selbstverantwortlich übernimmt und sich danach ausrichtet. Logischerweise stehen Moral und Sittlichkeit in enger gegenseitiger Wechselbeziehung.

Greift man nun auf die von KELLER formulierte und hier zugrundegelegte Kulturdefinition zurück, so kann man klar eine Schnittmenge zwischen dieser Kulturdefinition und der gerade abgeleiteten Moralbedeutung erkennen. Genaugenommen geht der vom Begriff Moral repräsentierte Raum in der Kulturdefinition auf. Die daraus resultierende Erkenntnis muss sein, dass Moralvorstellungen einen substantiellen Bestandteil eines Kulturgefüges ausmachen.¹² Für FAUST ist Kultur gar der „Oberbegriff von Moral“.¹³

Grundsätzlich ist der heutige Moralbegriff positiv konnotiert. Moral, relativistisch betrachtet, ist neutral. Dennoch ist eine Differenzierung in positive und negative Moralen durchaus denkbar. Hintergrund für eine so getroffene „Moralbewertung“ sind mit Sicherheit ebenfalls Moralvorstellungen, die von der urteilenden Gruppe getragen werden. Als welt-weites Moralverständnis, welches sich über Grenzen und Schranken hinwegzusetzen vermag, können die von den Vereinten Nationen manifestierten Menschenrechte gelten.¹⁴

Geht man der Frage einer grundsätzlichen Verortung oder Herkunft moralischer Vorstellungen nach, kann man in diesem Zusammenhang auf „traditionelle Moralen“ verweisen. Traditionelle Moralen gehen entweder auf mythische Stifterfiguren oder aber auf transzendente Offenbarungen des Moralischen zurück.¹⁵ In diesem Zusammenhang kann man eine christliche, jüdische oder islamische Moral als traditionelle Moral verstehen. In allen drei Kulturen (hier ist allein der monotheistische Charakter maßgeblich) „ist ein der Natur gegenüber transzendenter Gott der Urheber der moralischen Gebote“.¹⁶

Erfahren Moralvorstellungen in diesem Sinne eine schriftliche Fixierung, so werden sie zu Moraldoktrinen.¹⁷ Die heiligen Schriften, Dogmatiken und Auslegungstraditionen

Moral als über-geordnetes Prinzip bildet dabei oftmals Rahmen und Kernelement für die Sittlichkeitsausprägungen der Individuen. Sittlichkeit ist aber nicht als zwangsläufig deckungsgleich mit der herrschenden Moral zu verstehen. Vgl. FAUST (2003), S. 17 f.

¹² Vgl. GRABNER-HAIDER (2006) S. 34 f.

¹³ FAUST (2003), S. 22.

¹⁴ Während einer durch Demokratie und Freiheit geprägten Moralvorstellung vor diesem Hintergrund ein durchaus positiver Tenor zugeordnet werden kann, so ist dieser bei den Moralvorstellungen, wie sie in der stalinistischen Sowjetunion oder gar der nationalsozialistischen SS vorherrschten, klar negativ zu bewerten.

¹⁵ Vgl. OTT (2001), S.12.

¹⁶ Ebd., S. 12.

¹⁷ Kodifiziert könnte sich für den abendländischen Kulturkreis beispielsweise ein Set von sieben Grundwerten ergeben, die sich als relativ zeitkonsistent erwiesen haben und in gewissem Rahmen noch heute Gültigkeit beanspruchen können. Es handelt sich dabei um eine Zusammensetzung dreier

der drei Hochreligionen sind typische Beispiele dafür. JOHN RAWLS spricht von „reasonable comprehensive doctrines“.¹⁸ Damit soll zum Ausdruck kommen, dass diese Morallehren das gesellschaftliche Leben und damit die gesamte Lebensgestaltung der betroffenen Gesellschaftsmitglieder entscheidend bestimmen. Die Art zu sprechen, zu denken und sein Leben zu gestalten, bilden ein kohärentes, komplementär wirkendes Ganzes. Die herrschenden traditionellen Moralvorstellungen durchdringen alle Lebensbereiche und -systeme.¹⁹ Während sich die westlich-christliche Welt überwiegend, die jüdische teilweise infolge säkularer Ausrichtung von einer solchen fundamentalen Moraldurchdringung lösen konnten, besteht die Durchdringung sämtlicher Lebensbereiche durch traditionelle Moral im islamischen Kulturkreis fort.

Hier wird nochmals deutlich, wo Moral- und grundsätzliche religiöse Vorstellungen im Konzept einer Kultur stehen. Religion ist demnach eine bedeutende Einflussgröße für die Bildung von Werten und Normen und damit ein kulturkonstatierender Faktor.

Nachdem die Bedeutung des Moralbegriffs und dessen Einordnung unter dem Begriff Kultur erfolgte, soll im Weiteren auf die oben angesprochene Differenzierung der heutigen Begriffe Ethik und Moral eingegangen werden. Tritt umgangssprachlich häufig eine synonyme Verwendung der beiden Termini auf, ist diese genaugenommen nicht korrekt. Ethik im heutigen Sinn bezeichnet, im Unterschied zu Moral, eine philosophische Teildisziplin.

Jede Gemeinschaft hat eine Moral. Traditionell betrachtet hat jede Gemeinschaft eine ihrer Religion innewohnende Moral, die es zu befolgen gilt. Die Aufgabe der Ethik ist es, diese Moralvorstellungen und moralischen Leitlinien zu reflektieren und nach ihrer Begründung und Berechtigung zu fragen.²⁰ BERKEL und HERZOG sehen Ethik als „die methodisch geleitete Besinnung, die philosophische Reflexion auf die[se] faktisch geltende Moral.“²¹ Während Moral ein bestimmtes Verhalten von den Gesellschaftsmit-

theologischer Aspekte (Fides, Spes, Caritas) sowie der vier Kardinaltugenden bei Platon oder Aristoteles (Prudentia, Temperantia, Fortitudo, Justitia).

Fides: Glaube, Treue, Ehrlichkeit/Spes: Hoffnung, Überzeugung/Caritas: Nächstenliebe/Temperantia: Selbstbeherrschung/Fortitudo: Tapferkeit/Justitia: Gerechtigkeit/Prudentia: Weisheit und Vernunft

Vgl. zu ARISTOTELES bei ANZENBACHER (2001), S. 142 ff. Vgl. zu PLATON bei RICKEN (2003), S. 69 f. Vgl. CZWALINA (2001), S. 207.

¹⁸ Vgl. OTT (2001), S. 15.

¹⁹ Vgl. Ebd., S. 15.

²⁰ Vgl. RICKEN (2003), S. 17.

²¹ BERKEL und HERZOG (1997), S. 43.

gliedern fordert, beschäftigt sich die Ethik mit der Frage nach der Begründbarkeit und Herkunft der moralischen Werte.²²

Ethik wendet sich auf dreierlei Weise der Bewertung moralischer Begebenheiten zu:^{23 24}

- als deskriptive Ethik: Von einer deskriptiven Ethik spricht man, wenn durch Formen empirischer Forschung moralische Werte- und Normensysteme erfasst, analysiert und eventuell verglichen werden. Eine solche Ethik ist allerdings nicht im philosophischen Kontext zu sehen, sondern vielmehr im Bereich der Soziologie oder Psychologie anzusiedeln.
- als normative Ethik: Die normative Ethik ist die philosophische Ethik im generellen Sinne. Hier werden normative Prinzipien gerechten Handelns für die Individuen hergeleitet und begründet.
- als Metaethik: Metaethik untersucht und analysiert die formal-logische Argumentation einer Ethik. Sie unterscheidet sich von einer normativ ausgelegten Ethik dadurch, dass sie gerade keine normative Aussage trifft, was ethisch ist, sondern die Voraussetzungen untersucht, die einer solchen normativen Aussage zugrunde liegen. Metaethik könnte nach Staffelbach auch als Wissenschaftstheorie der Ethik bezeichnet werden.²⁵

1.2) Kultur, Moral und ökonomisches Verhalten

Religion, Tradition, moralische und ethische Vorstellungen, Werte und Normen sind Größen, die in erheblichem Maß Ausdruck einer kulturellen Prägung sind. Folgt man der hier zugrundegelegten Kulturdefinition, sind diese Ausprägungen maßgebliche „frame setter“ für das Verhalten der den jeweiligen Kulturräumen zugehörenden Individuen – „[...] the beliefs and moral principles [which] provide the framework for our thinking and being.“²⁶

²² Vgl. BERKEL und HERZOG (1997), S. 43.

²³ Vgl. FAUST (2003), S. 18 f.

²⁴ Vgl. RICKEN (2003), S. 18 ff.

²⁵ Vgl. STAFFELBACH (1994), S. 146.

²⁶ THROSBY (2001), S. 19.

Ist das Verhalten der Individuen maßgeblich von den herrschenden kulturellen Bedingungen beeinflusst und geprägt, würde dies bedeuten, dass sich Moral, Religion und Tradition im Verhalten der Einzelnen widerspiegelt bzw. dass deren Verhalten von diesen „kulturellen Grundfaktoren“ bedeutend beeinflusst wird – „[...] we must acknowledge the importance of values as an underlying influence on human behaviour in general and on intellectual endeavour in the social sciences and humanities in particular [...]“²⁷

Lässt sich diese Aussage nun auf sämtliche „Lebenssysteme“ des einzelnen Individuums verallgemeinern, in denen dieses Individuum agiert und interagiert und damit zwangsläufig auch auf die wirtschaftliche Lebenswelt der Individuen? Schlägt sich die kulturelle Prägung mit all den darin enthaltenen „weichen“ Faktoren im Wirtschaften der Mitglieder eines Kulturraumes nieder?

JARED DIAMOND wirft die Frage über die potentielle Bedeutung von Kultur auf, indem er formuliert:²⁸ „Kulturelle Faktoren und Einflüsse haben großes Gewicht. Die Vielfalt der kulturellen Besonderheiten der Völker ist überwältigend. Zum Teil ist sie zweifellos das Produkt von Umwelteinflüssen [...] Wichtig ist aber auch die Frage nach der Bedeutung lokaler kultureller Faktoren, die nicht mit der Umwelt zusammenhängen. So kommt es vor, dass eher nebensächliche kulturelle Merkmale aus trivialen, zeit- und ortsgebundenen Gründen entstehen, sich dann verfestigen und eine Gesellschaft für kulturelle Entscheidungen von größerer Tragweite prädisponieren [...] Welcher Stellenwert ihnen zukommt, ist eine wichtige ungeklärte Frage.“

Betrachtet man die klassische und neoliberale Wirtschaftstheorie, wird deutlich, dass beider „Point of View“ kulturelle Größen nicht (oder nur in sehr geringem Umfang) in den Einflusshorizont wirtschaftlichen Handelns integrieren. Ergebnisse aus empirischen Forschungsarbeiten, sei es auf dem Gebiet der Soziologie, Psychologie oder Ethnologie, sprechen jedoch eine andere Sprache.²⁹ Der einzelne Wirtschaftsakteur richtet sein Handeln eben nicht nur nach reinem individuellen Nutzenkalkül aus, sondern orientiert sich auch an gesellschaftlich institutionalisierten Normen.³⁰ Dabei bleibt der Anspruch eines kritisch und reflektiert handelnden Individuums gewahrt, lediglich die Menge an Einflussgrößen des Handelns erfährt eine Erweiterung. Diese Erweiterung bezieht sich auf die Integration eines „kulturellen Erbes“, welches in strukturierender Weise auf

²⁷ THROSBY (2001), S.19.

²⁸ Vgl. DIAMOND (2001), S. 518 ff.

²⁹ Vgl. u.a. TAJFEL (1982), BOCHNER (1982) oder BERRY (1992).

³⁰ Vgl. CARROLL und JOHNSON (1990), S. 25.

Handlung und Interaktion Einfluss nimmt. Kulturelles Erbe bezeichnet (der oben getroffenen Definition folgend) die aufgrund von Sozialisationsprozessen vom Individuum erworbene soziale Identität, Werte und Normen, Handlungsmuster und Rollenverständnisse.³¹ Für DETTMAR sind „soziale Zugehörigkeitsvorstellungen und kulturelle Normen [sind] vielmehr eigenständige Faktoren, die in wirtschaftlichen Austauschbeziehungen eine Eigenwirkung entfalten und die Interessenverfolgung in bestimmte, nicht immer [ökonomisch, d.Verf.] rational zu begründende Bahnen lenkt.“³²

Interessant ist, dass auch der Vater der Ökonomie, ADAM SMITH, die Motivationsstruktur des wirtschaftlichen Handelns des Einzelnen nicht auf eigennutzorientierte Motive allein reduziert (wie es die klassische Wirtschaftstheorie macht), sondern auch eine moralische Dimension berücksichtigt:³³ „Man mag den Menschen für noch so egoistisch halten, es liegen doch offenbar gewisse Prinzipien in seiner Natur, die ihn dazu bestimmen, an dem Schicksal anderer Anteil zu nehmen und die ihm selbst die Glückseligkeit dieser anderen zum Bedürfnis machen, obgleich er keinen anderen Vorteil daraus zieht als das Vergnügen, Zeuge davon zu sein. Ein Prinzip dieser Art ist das Erbarmen oder Mitleid, das Gefühl, das wir für das Elend anderer empfinden, sobald wir dieses entweder selbst sehen oder sobald es uns lebhaft geschildert wird, dass wir es nachfühlen können. Dass wir oft darum Kummer empfinden, weil andere Menschen von Kummer erfüllt sind, das ist eine Tatsache, die zu augenfällig ist, als dass es irgendwelcher Beispiele bedürfte, um sie zu beweisen; denn diese Empfindung ist wie alle anderen ursprünglichen Affekte des Menschen keineswegs auf den Tugendhaften und human Empfindenden beschränkt, obgleich diese sie vielleicht mit der höchsten Feinfühligkeit erleben mögen, sondern der ärgste Rohling, der verhärtetste Verächter der Gemeinschaftsgesetze ist nicht vollständig dieser Gefühle bar.“³⁴

Die von Smith angesprochene Bedeutung von Moral (als kulturell relevante Einflussgröße) für den wirtschaftlichen Kontext findet sich in den Arbeiten des Soziologen MAX WEBER wieder.

MAX WEBERS Beiträge beziehen sich neben der Zweckorientierung, welche wirtschaftlichem Handeln innewohnt, maßgeblich auf dessen Wertbezogenheit. Die Religi-

³¹ Vgl. von KELLER (1982), S. 118 f.

³² DETTMAR (2000), S. 29.

³³ Für ADAM SMITH haben moralische Anreize ihre eigenständige Bedeutung als Bestandteil der personellen Identität und Verhaltensdispositionsparameter der Individuen. Vgl. KATTERLE (1991), S. 135.

³⁴ ADAM SMITH (1759), *The Theory of Moral Sentiments*. In: RICKEN (2003), S. 186 f.

on spielt bei Weber eine zentrale Rolle für die in der jeweiligen Gemeinschaft existierenden Weltbilder, Werte und Normen. Diese stellen bedeutende psychologische Einflussfaktoren dar, die sich erheblich auf die Lebensführung (auch die Wirtschaft betreffend) des einzelnen Akteurs, aber auch der Gruppe im Ganzen auswirken.³⁵

Moral wird damit zu einer Determinanten wirtschaftlichen Handelns. Der einzelne Akteur muss sich (wie es bei kulturellen Eigenschaften oftmals der Fall ist) dabei nicht einmal der ihm oder seiner Gesellschaft innewohnenden Moralphilosophie im Augenblick der ökonomischen Interaktion bewusst sein. Dennoch schlagen sich die kulturell-moralischen Werte- und Normmaßstäbe im Handeln des Individuums nieder.³⁶

In Ergänzung dazu argumentieren HAUSMAN und MCPHERSON, dass die Moralität von Wirtschaftsakteuren deren wirtschaftliche Ergebnisse beeinflusst. Einerseits die eigenen, andererseits, beabsichtigt oder auch unbeabsichtigt, die der Interaktionspartner.³⁷ ULRICH schildert den Einflusscharakter von Moral über folgende Definition: „Moral = die der kulturspezifischen Tradition entstammenden, sozial geltenden moralischen Rechte und Pflichten sowie Verhaltensnormen, die eine Lebenspraxis faktisch bestimmen – unabhängig davon, wie weit dieser Sachverhalt den Angehörigen dieser Tradition bewusst ist.“^{38 39}

HERRMANN-PILLATH misst dem Faktor Kultur gar die Rolle eines „nationalen Wettbewerbsvorteils“ zu. Er argumentiert, dass die Kultur eines Landes bzw. einer Region in ihrer Auswirkung auf die verschiedensten gesellschaftlichen Einflusskanäle für schnelles bzw. mangelhaftes Wirtschaftswachstum ausschlaggebend sei.⁴⁰ Vertretbar scheint damit, (Moral-) kulturelle Traditionen als wesentliche Determinante wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Innovations- und Entwicklungsstrebens anzusehen.⁴¹

³⁵ Vgl. WEBER (1988), S. 252 ff.

³⁶ Vgl. PRIDDAT (2005), S. 17.

³⁷ Vgl. HAUSMAN und MCPHERSON (1993), S. 673.

³⁸ Ulrich (2001), S. 43.

³⁹ Wie sich der moralische Anspruch einer Gesellschaft respektive deren Mitglieder direkt auf wirtschaftliche Prozesse niederschlägt, wird am Beispiel des Phänomens „moralischen Konsums“ deutlich.

⁴⁰ Vgl. HERRMANN-PILLATH (2000), S. 444.

⁴¹ Vgl. Ebd., (2000), S. 445.

1.3) Werte und Normen im „economic approach“

Grundsätzlich steht GARY S. BECKERS „economic approach“⁴² für die Offenheit und Möglichkeiten der Integration von Werten und Normen als Verhalten beeinflussende Parameter: Geschehe dies im Rahmen der Orientierung an bestimmten Handlungsprämissen⁴³ und Situationslogiken oder aber im Rahmen der individuell verankerten Metapräferenzen.⁴⁴

Wie lassen sich nun diese moralkulturellen Aspekte im Rahmen des ökonomischen Ansatzes konkret abbilden? Über zwei Ansatzpunkte kann Moral bzw. ein an moralischen Leitsätzen orientiertes Handeln integriert werden. Einerseits besteht die Möglichkeit, situationslogisch ein an Werte- und Normansprüchen ausgerichtetes Verhalten über den ökonomischen Ansatz zu erklären. Andererseits, und dies ist die tiefer in den beckerschen Ansatz eingreifende Sichtweise, ist es möglich, moralische Werte- und Normenvorstellungen über die Präferenzstrukturen der Individuen abzubilden. In diesem Fall ist ein an Werten und Normen orientiertes Verhalten nicht Ergebnis einer Situationslogik, sondern vielmehr ein aus der Präferenzstruktur des Akteurs entsprungenes Handlungsbedürfnis. Dass ein werte- und normenkonformes Handeln situationslogisch begründet werden kann, soll in Anlehnung an ein Beispiel Beckers, dem sogenannten „rotten-kid-Theorem“, dargestellt werden.⁴⁵

Das „rotten-kid-Theorem“ setzt sich mit der Anwendung des ökonomischen Ansatzes auf altruistisches bzw. sozial-kooperatives Verhalten im Rahmen der Familie auseinander. So handelt ein Kind, sollte es eine außerordentlich egoistische Persönlichkeit besitzen, gegenüber seinen Eltern so, als ob es altruistisch veranlagt wäre. Dieses Verhalten, welches gar nicht dem eigentlichen Ego des Kindes entspricht, wird dadurch hervorgerufen, dass das Kind durch den Schein, als ob es altruistisch wäre, einen Mehrwert erzielen kann, im Gegensatz dazu, als wenn es offensichtlich unkooperativ und egoistisch innerhalb der Familie agieren würde. Der Mehrwert, der das Kind zu seinem kooperativen Handeln bringt, ist einerseits die materielle Umverteilung auf das

⁴² Zu grundlegenden Ausführungen des „Economic Approach“ von GARY S. BECKER sei verwiesen auf: BECKER und STIEGLER (1977), BECKER (1992, 1993a, 1993b, 1993c, 1996a, 1996b) oder verdichtet STELLBERGER (2008), S. 60-69.

⁴³ Nutzenmaximierung im Sinne von egoistisch, masochistisch, altruistisch, boshaft oder loyal motiviertem Verhalten. Vgl. BECKER (1993b), S. 386.

⁴⁴ Metapräferenzen beziehen sich vielmehr auf „... grundlegende Aspekte des Lebens, wie Gesundheit, Prestige, Sinnenfreude, Wohlwollen oder Neid ...“. BECKER (1993c), S.4.

⁴⁵ Grundlegend dazu vgl. BECKER (1981), S. 172 ff.

Kind durch seine Eltern und, immateriell betrachtet, die Zuneigung, die dem Kind durch scheinbar kooperatives Handeln der Eltern widerfährt. Bei kooperativem Verhalten wird der doppelte positive Eingang in die individuelle Nutzenfunktion (durch Umverteilung und Zuneigung) des Kindes stärker ausgeprägt sein als die negative Einwirkung auf seine Nutzenfunktion durch das Nichtausleben seiner wahren Einstellung. Hier fördert die Situationslogik der positiven Sanktionierung einer bestimmten (gesellschaftlich erwünschten) Verhaltensausprägung altruistisches, sozialverträgliches Verhalten zutage.⁴⁶

Die gleiche Situationslogik kann nun auf das Einhalten bestimmter gesellschaftlich (kulturell) verankerter Werte und Normen angewendet werden. Gesellschaftlich verankerte moralische Ansprüche müssen nicht zwangsläufig von der Persönlichkeit der Individuen internalisiert oder akzeptiert, um trotzdem von ihnen befolgt zu werden. BLIEN beschreibt den Inhalt von Normen entsprechend als „... die Forderungen, die für die Subjekte aus einer Identifikation mit einer sozialen Einheit entstehen (und sich in potenzieller Inkongruenz mit ihren Eigeninteressen befinden).“⁴⁷

Der Situationsanreiz, der von Seiten einer gesellschaftlichen Erwartungshaltung ausgeht, ist als zentraler Sanktionsmechanismus interpretierbar. Wird die Normenbefolgung positiv sanktioniert, so steht dem bei einem Normenverstoß eine gewisse negative Sanktion als Reaktion gegenüber. Verstößt das Individuum gegen gängige gesellschaftliche Moralvorstellungen, erfährt es zwar keine Sanktion im juristischen Sinne, zumindest aber geht die Verachtung und Geringschätzung durch die übrigen Gesellschaftsmitglieder als Nutzenschmälerung in seine persönliche Nutzenfunktion ein. Bei Unterstellung der Nutzenmaximierungsmaxime wird sich der Akteur in der Regel moralkonform verhalten,⁴⁸ nicht nur, weil er durch ein solches Verhalten die Nutzenschmälerung bei moralischer Verfehlung vermeidet, sondern weil er durch die Normbefolgung einen positiven Effekt auf seine Nutzenfunktion erzielen kann. Handelt es sich im Rahmen der befolgten Norm um einen Sachverhalt, der durch die anderen Gesellschaftsmitglieder nicht wahrgenommen wird, weil das gezeigte Verhalten als normal angesehen wird, so ist das Ausbleiben von Sanktionen wahrscheinlich. Trotzdem behält die Situation für das Individuum einen gewissen Befolgungsanreiz bei. Der Nichtsanktionierung folgt

⁴⁶ In Anlehnung an: BECKER (1976), S. 817-826.

⁴⁷ BLIEN (2002), S. 69.

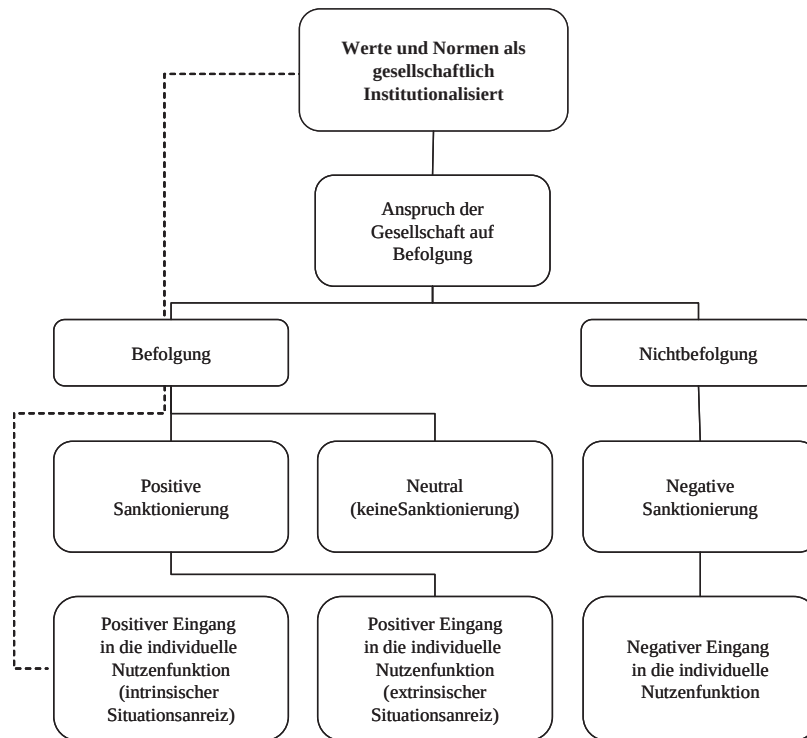
⁴⁸ Es sei denn, das Individuum erfährt eine solche Befriedigung durch den Bruch gesellschaftlicher Konventionen, dass dieser Nutzenzuwachs die Nutzenschmälerung durch die Sanktion „nonkonformen“ Verhaltens überkompensiert.

zwar kein positiver Nutzenzuwachs, dafür aber unterbleibt ein negativer Einfluss auf die Nutzenfunktion.

Als dritte Konstellation einer Situationsbeschreibung ist die einer belohnenden Sanktionierung zu verstehen. Hier wird unterstellt, dass sich das Befolgen gesellschaftlicher Werte- und Normenvorstellungen positiv in der Nutzenfunktionen der Individuen niederschlägt. Dieser Nutzenzuwachs kann einerseits von außen kommen (als extrinsische Motivation für die Normenbefolgung), indem die Normenbefolgung z.B. mit einem gesteigerten gesellschaftlichen Ansehen einhergeht. Andererseits kann die positive Auswirkung auf das Nutzenniveau aber auch aus der individuellen Persönlichkeitsstruktur des Akteurs erfolgen (hier liegt die Motivation in intrinsischer Form insoweit vor, als dass das Individuum durch die Normenbefolgung ein „gutes Gefühl“ und Zufriedenheit bei sich erzeugt). Stellt sich die Anreizlogik für die Befolgung moralischer Ansprüche einer solchen intrinsischen Motivation dar, so ist dies auf die Persönlichkeits- und damit Präferenzstruktur des Akteurs zurückzuführen (vgl. Abbildung 1).

In diesem Sinne wird der Bogen von der rein situationslogisch (hinsichtlich externer Einflussgrößen) begründeten Werte- und Normenbefolgung hin zur präferenzbegründeten Normenbefolgung geschlagen. Die Entscheidung über die Befolgung von Normen und Werten ergibt sich damit nicht über die Situationslogik, sondern wird vielmehr durch das Individuum selbst getroffen. Über einen solchen Interpretationsansatz wird zusätzlich eine Aufwertung des Individuums erreicht, dessen Handlungen nicht mehr allein Produkt der herrschenden Bedingungen und Restriktionskonstellationen (Situationslogik) sind, sondern teilweise auch individuell reflektierten Hintergrund aufweisen.

Abbildung 1: Nutzenwirkungen aus Werte- und Normenbefolgung



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Möglichkeit der verschiedenen Präferenzausprägungen, wie sie mit BECKERS Ansatz vereinbar sind, erfährt bei SCHRAMM eine Systematisierung.⁴⁹ Er unterscheidet als formales allgemeingültiges Präferenzkriterium die Zweckrationalität, nach der das Handeln eines jeden Individuums prinzipiell ausgerichtet ist. Das bedeutet, dass hier der Kern des ökonomischen Ansatzes insofern liegt, als dass über dieses grundlegende Präferenzkriterium sichergestellt wird, dass sich die Individuen, auch wenn sich ihre übrigen Interessen unterscheiden, nach dem Opportunitätskostenkalkül ausrichten. Das heißt, auch wenn jeder seine Interessen verfolgt, wie er es für sich selbst für richtig hält, so impliziert dies aber, dass er dies zweckrational tut. Auch moralische Motivationsgründe werden damit zweckrational zur Geltung gebracht. SCHRAMM bezeichnet diese formal zugrundeliegende Präferenzstruktur als *ökonomisch₃*. Auf dieser formalen Ebene aufbauend wird eine zweite Ebene definiert, die den Spielraum für unterschiedliche Präferenzgestaltung bzw. Vorteilsinhalte öffnet. SCHRAMM beschränkt sich komplexitätsreduzierend auf eine ökonomische und eine moralische Dimension. Unter dem allgemeinen ökonomischen Präferenzkontext (*ökonomisch₂*) ist das eigennutzorientierte Handeln

⁴⁹ Vgl. SCHRAMM (2004), S.13 bzw. SCHRAMM (2005) S. 17.

zu subsumieren. Dieses lässt sich teilen in monetär eigennutzorientiert (*ökonomisch₁*) und nicht-monetär eigennutzorientiert. Neben diesen als *ökonomisch₂* bezeichneten Präferenzen setzt SCHRAMM die dem Individuum innewohnenden moralischen Interessen. Mit Hilfe dieser Strukturierung wird nochmals visuell deutlich gemacht, dass Präferenzstrukturen moralischer Prägung das Handeln der Individuen beeinflussen.

Im Kontext dieses Beitrags bietet es sich an, diese Struktur aufrechtzuerhalten und lediglich den Bereich der moralischen Interessen durch die zusätzliche Integration des allgemein kulturellen Faktors zu substituieren bzw. zu ergänzen, indem von moralkulturellen Interessen gesprochen wird (Abbildung 2).

Abbildung 2: Präferenzstruktur des Individuums

material: Mögliche (individuelle) Vorteilsinhalte	Ökonomische (=Eigennutz) Interessen (ökonomisch ₂)		moralkulturelle Interessen
	monetäre Interessen (=ökonomisch ₁)	Nicht-monetäre (Eigennutz-) Interessen	
formal: Orientierung an Zweckrationalität	ökonomisch ₃		

Quelle: In Anlehnung an SCHRAMM (2004), S. 13.

2) Die Kultur-Innovations-Landkarte (Culture-Innovation-Map) – Zur Relevanz moralkultureller Aspekte für ökonomische Innovations- und Leistungsfähigkeit

2.1) Typologisierung der Welt in Kulturkreise

Kulturkreise definieren sich im Wesentlichen, der oben eingeführten Kulturdefinition folgend, an den in dem jeweiligen Kreis geltenden Werten, Überzeugungen sowie deren institutionellen Gegebenheiten und Gesellschaftsstrukturen. Das gewichtigste Unterscheidungsmerkmal zur Abgrenzung von Kulturkreisen, die im Laufe der Menschheit bestanden und bestehen, ist die Religion,⁵⁰ wobei auch Sprache und ethnische Herkunft bedeutende kulturelle Determinanten darstellen. Dennoch zeichnet sich kulturelle Zu-

⁵⁰ Vgl. SWINDLER (1999), S. 22. Auch für MAX WEBER stellt Religion den entscheidenden kulturellen Abgrenzungsparameter dar. Er unterscheidet dabei sechs sogenannte „Kulturreligionen“, wobei er diese teilweise zusätzlich weiter abgrenzt (z.B. die Abgrenzung von „protestantisch“ und „katholisch“, bezogen auf die christliche Kulturreligion). Vgl. SCHLUCHTER (1988), S. 261 f.

sammengehörigkeit weniger noch durch „Hautfarbe“ oder durch Sprache aus als vielmehr durch kollektiv geteilte Denkstrukturen, Werte- und Normenmuster.⁵¹ Kulturkreise definieren sich weiter durch das Merkmal, selbst zu umschließen, ohne dabei selber durch einen übergeordneten Ordnungsrahmen umschlossen zu werden.⁵² Ein Kulturkreis ist damit die größte Definitionsformel, unter die Gruppen und Gesellschaften hinsichtlich kultureller Gesichtspunkte zusammengefasst werden können. Der Kulturkreis als größte kulturelle Entität kann sowohl Nationalstaaten, Landstriche und Regionen sowie Gruppen unterschiedlicher ethnischer Herkunft kollektiv umfassen.

„Ein Kulturkreis ist demnach die höchste kulturelle Gruppierung von Menschen und die allgemeinste Ebene kultureller Identität des Menschen [...] Sie definiert sich sowohl durch gemeinsame objektive Elemente wie Sprache, Geschichte, Religion, Sitten, Institutionen als auch durch die subjektive Identifikation der Menschen mit ihr.“⁵³

Kulturkreise sind also in gewisser Weise umfassend. Trotzdem können sie, heruntergefragt, ein recht heterogenes Bild zeichnen. Gleichzeitig sind Kulturkreise dynamische Gebilde. Sie unterliegen, wie Kultur im Allgemeinen, evolutorischen Prozessen, was bedeutet, dass sie neu entstehen, sich weiterentwickeln oder auch untergehen können.⁵⁴ Trotz einer potentiellen Vergänglichkeit weisen Kulturkreise gleichzeitig das Merkmal langsamer Entwicklung sowie eine prinzipielle Langlebigkeit auf.⁵⁵ Im Gegensatz zu anderen großen Kollektivinstitutionen menschlichen Ursprungs (z.B. Weltreiche) sind Kulturkreise im Stande, bedeutende politische, soziale, wirtschaftliche oder ideologische Umwälzungs- und Veränderungsprozesse erfolgreich und „unbeschadet“ zu überstehen.⁵⁶ Kulturen übertreffen „mit einer schier unendlichen Anpassungsfähigkeit [...] alle anderen kollektiven Realitäten an Langlebigkeit.“⁵⁷ HUNTINGTON folgend kann heute von sechs „großen zeitgenössischen Kulturkreisen“ gesprochen werden:⁵⁸

- Der sinische (in Analogie zu: Sinologie, Sinica, Sinisierung) Kulturkreis: Das Bestehen eines eigenen chinesischen Kulturkreises (mindestens seit 1500 v. Chr) gilt als unumstritten. Der Begriff „sinischer Kulturkreis“ bietet sich anstelle von „konfuzia-

⁵¹ Vgl. TIRYAKIAN (1974), in: HUNTINGTON (2002), S. 52.

⁵² Vgl. HUNTINGTON (2002), S. 53.

⁵³ HUNTINGTON (2002), S. 54.

⁵⁴ Zu Ansätzen kulturkreisevolutorischer Entwicklungen bzw. „Kulturkreislebenszyklusmodellen“ siehe u.a. QUIGLEY (1979) oder TOYNBEE (1970).

⁵⁵ HUNTINGTON (2002), S. 55.

⁵⁶ Vgl. BRAUDEL (1992), S. 282 f.

⁵⁷ BRAUDEL (1992), S. 283.

⁵⁸ Vgl. HUNTINGTON (2002), S. 57 ff.

nischem Kulturkreis“ an, da dieser Kulturkreis sich auch über die Grenzen Chinas hinaus (z.B. Korea oder Vietnam) erstreckt.

- Der japanische Kulturkreis: Dieser Kulturkreis wird, obwohl teilweise mit dem chinesischen zusammengefasst, von Huntington aufgrund seines „eigenen Weges“ (seit ca. 100 n.Chr.) als eigener kultureller Kreis beschrieben.⁵⁹
- Der hinduistische Kulturkreis: Seit dem 2. Jahrtausend v. Chr. ist der Hinduismus prägendes kulturelles Merkmal des indischen Subkontinents und teilweise darüber hinaus. Auch wenn heute z.B. starke muslimische Minderheiten in diesem Kulturkreis verankert sind, so ist die hinduistisch kulturelle Prägung weiterhin maßgeblich.
- Der islamische Kulturkreis: Seit dem 7. Jahrhundert n.Chr. existiert, wissenschaftlich unbestritten, ein islamischer Kulturkreis, welcher sich durch einige interne „Subkulturen“ kennzeichnet.
- Der westliche Kulturkreis: Sein Entstehen wird in der Wissenschaft um das 8. Jahrhundert n.Chr. verankert. In diesen Kulturkreis fallen heute Europa, Nordamerika, Australien und Neuseeland, welche wiederum innerhalb des gesamt-kulturellen Rahmens beachtenswerte kulturelle Unterschiede aufweisen.
- Der lateinamerikanische Kulturkreis: Auch wenn der lateinamerikanische Kulturkreis prinzipiell als Ergebnis einer europäischen Kultur gesehen werden könnte, so hat Lateinamerika doch seinen eigenen Weg beschritten, indem es den europäischen Kulturmerkmalen Elemente der einheimischen (Hoch-)Kulturen beimengte.⁶⁰

Neben den genannten Kulturkreisen lassen sich ein christlich-orthodoxer Kulturkreis sowie ein afrikanischer abgrenzen, wobei diese nicht die gleiche Trennschärfe vorweisen wie die sechs oben genannten.

⁵⁹ Ein Abgrenzungsmerkmal der japanischen Kultur, welches den japanischen kulturellen „Sonderstatus“ unterstreicht, ist die einzigartige Entwicklung des Bushido als Eckpfeiler der japanischen Kultur. Dieser Ethik- und Verhaltenskodex entspringt ursprünglich buddhistischen, shintoistischen und konfuzianischen Wurzeln. Vgl. NITOBE (1905).

⁶⁰ Ob nun Lateinamerika als westliche Subkultur zu bezeichnen ist oder aber als eigenständig gelten sollte, soll an dieser Stelle nicht weitergehend diskutiert werden.

2.2) Analyseprogramm und Ergebnisbasis der KIL/CIM

Aufsetzend auf die vorlaufende Abgrenzung der weltweit bestehenden kulturellen Kreisen sowie aufsetzend auf die in der Abhandlung aufgeführten sachlogischen Zusammenhänge sind konkrete Hypothesen zu formulieren, die den Ausgangspunkt für die weiteren Analyseschritte bilden. Konkret wird also die Frage operationalisiert, inwiefern sich Werte- und Normenstrukturen in ökonomisch-relevanten Zusammenhängen niederschlagen.

Aus den vorlaufenden Überlegungen, dass kulturelle Gegebenheiten (im Sinne einer mentalen Programmierung der Individuen) mit ökonomischem Verhalten in Kausalität stehen, ergeben sich folgende zwei Thesen:⁶¹

Hypothese 1:

(Moral-)Kultur ist eine bedeutende Größe für die Ausprägung entwicklungsförderlicher bzw. entwicklungsoffener Strukturen und Verhaltensweisen. Moralkulturell (durch Werte- und Normensetzungen) begründete Bereitschaft für Entwicklung und Veränderung wirkt sich in positiver Art und Weise auf Innovationsfähigkeit und somit auf eine positive wirtschaftliche Entwicklung aus.

Hypothese 2:

Staaten mit grundlegend ähnlicher moralkultureller Unterlegung (dem gleichen Kulturkreis angehörend) weisen hinsichtlich ihrer Innovationsfähigkeit bzw. wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit sich ähnelnde Bedingungen auf.

Die vorzunehmende Analyse basiert auf der Darstellung der vorher schon angesprochenen beiden Untersuchungsdimensionen „Moralkultur“ und „Innovation“. So soll es möglich sein, die zu erhebenden Staaten im Rahmen einer zweidimensionalen Darstellung, sozusagen einer „Kultur-Innovations-Landkarte“ abzubilden. Der Vorteil einer solchen visualisierten Darstellung liegt angesichts der zugrundeliegenden Aufgabenstellung (in Anbetracht der formulierten Hypothesen) nahe. Auf diese Art und Weise wird es möglich, die Lageposition der einzelnen Staaten⁶² in Verbindung mit der jeweiligen

⁶¹ Eine eingehende differenzierte Analyse des islamischen Kulturkreises, aber auch des westlichen findet sich in STELLBERGER (2008).

⁶² Denn nur auf diese Art und Weise ist es möglich, bei Interpretationen neben einer auf mathematisch-statistischen Gegebenheiten auch die sachlogisch-theoretisch zugrundegelegten Überlegungen einzubeziehen. Eine Zusammenfassung ähnlich aufgestellter Staaten würde z.B. über das Verfahren der Clusteranalyse diesen sachlogischen Hintergrund vernachlässigen. Die Staaten würden dabei in

Kulturkreiszugehörigkeit, mit Aussagen, bezogen auf die Gesamtkulturkreisebene, nicht nur statistisch sondern auch plastisch herzuleiten bzw. zu überprüfen.

Die Dimension Moralkultur als Konkretisierung des allgemeinen, umfassenden kulturellen Begriffs soll insofern eine Differenzierung hinsichtlich ihrer Ausprägung zulassen, dass je nach Existenz der jeweils vorhandenen moralkulturellen Gegebenheiten eine Beschreibung als entwicklungsförderlich oder entwicklungshemmend erfolgen kann. Entscheidend für eine entwicklungsförderliche wie auch -hemmende Struktur sind in hohem Maße die kulturell eingebetteten Werte und Normen einer Gesellschaft (die kollektiv geteilten Werte- und Normorientierungen eines Kulturkreises). In diesem Sinne maßgebliche Parameter einer Moralkultur sind Werte und Normen, die ihren Ausdruck in der Einstellung zu⁶³

- 1) gesellschaftlicher Offenheit (bestehend aus Werten wie Toleranz und (Handlungs-) Freiheit),
- 2) (chancen-)gleichheitlicher Integration und Berücksichtigung der Gesellschaftsmitglieder (ausgehend vom allgemeinen Wert der Gerechtigkeit) sowie
- 3) dem einer Gesellschaft innewohnenden Grundvertrauen (resultierend aus Werten wie Aufrichtigkeit und Zuverlässigkeit) finden.

Analog zur bipolaren Interpretation der moralkulturellen Ebene in entwicklungsförderliche wie entwicklungshemmende Kulturstrukturen bildet die innovationsorientierte Seite staaten-bezogen einerseits stark innovatives Potential, andererseits schwach ausgeprägte Innovations-potentiale ab. Ausgehend von der allgemeinen „Überdimension“ der „ökonomischen Entwicklung“ bzw. des „ökonomischen Fortschritts“ stellt die hier thematisierte Erhebungsdimension einen zentralen Ausschnitt des Ursachenspektrums wirtschaftlicher Entwicklung dar. Diese Erhebungsdimension wird im Zuge der hier zu erfolgenden Analyse in drei Hauptvariablen untergliedert:

- 1) technologiebedingt
- 2) humankapitalbedingt
- 3) infrastrukturbedingt.

eine (evtl. vordefinierte) Anzahl an Cluster kulturkreisübergreifend eingeteilt, die kulturkreisbedingte Abgrenzung der Staaten bliebe damit unberücksichtigt.

⁶³ So spricht DEHNER z.B. von Gerechtigkeit, Zuverlässigkeit und Wahrhaftigkeit als den Grundgesetzen der sozietären Moral. Vgl. DEHNER (1998), S. 55 ff.

Zur Abbildung der beiden Hauptdimensionen wurden die in den beiden folgenden Tabellen (vgl. Tabelle 1 und 2) dargestellten Indikatoren ausgewählt.⁶⁴

Tabelle 1: Moralkulturell orientierte Indikatorvariablen

Moralkultur		
Offenheit	Gleichheit	Vertrauen/Sicherheit
– Economic Freedom Index – Daily newspaper circulation (per capita) – Degree of economical openness – Number of greenfield FDI projects (rel. to GDP)	– Female economic activity rate (in %) – Seats in parliament held by women (in %)	– Military expenditure (% of GDP) – Corruptionindex – Market capitalization of listed companies (% of GDP) – Foreign affiliates located in economy (rel. to GDP)

Tabelle 2: Innovationsorientierte Indikatorvariablen

Innovation		
Technologie	Humankapital	Infrastruktur
– High-technology exports (% of manufactured exports) – R&D expenditure (% of GDP)	– Researchers in R&D per million people – Higher education students (% per 100.000 people) – Patents (% of total patents registered in U.S. 1995-2005)	– Total higher education institutions (per million people) – Internet users (per 1.000 people) – Public expenditure on education (% of GDP)

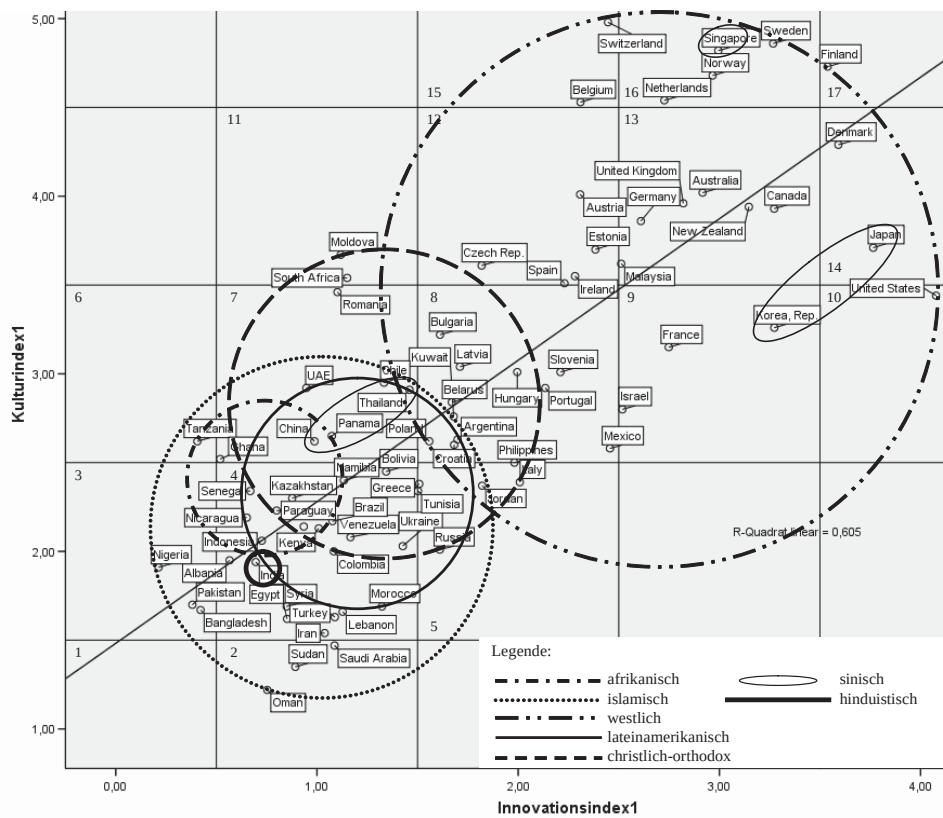
Für die Einordnung der einzelnen Staaten in die angestrebte zweidimensionale Darstellung, die Kultur-Innovations-Landkarte (KIL), war es notwendig, zunächst den bestehenden Datensatz durch Datenimputation zu vervollständigen, die einzelnen Indikatoren anschließend zu standardisieren, um sie dann in Indexkennzahlen überführen zu können.⁶⁵ Zur Absicherung der Validität der entstehenden KIL wurden insgesamt drei Sze-

⁶⁴ Vgl. zum detaillierten Aufbau der Analyse sowie auch bzgl. des hinführenden statistischen Prozederes (im wesentlichen die Auswahl sowie Zusammenführung der Indikatoren zu Indexkennzahlen) STELLBERGER (2008), S. 280-318.

⁶⁵ Vgl. STELLBERGER (2008), S. 316 ff.

nariobetrachtungen⁶⁶ vorgenommen, wobei in Abbildung 3 jedoch nur das „Normalszenario“ dargestellt werden soll:

Abbildung 3 : Positionierung der Kulturkreisschwerpunkte



Modellzusammenfassung									
Szenario	R	R-Quadrat	Korrigiertes R-Quadrat	Standardfehler des Schätzers	Quadratsumme	df	Mittel der Quadrate	F	Signifikanz
1	.778	.605	.599	.58590					
Regression					39.903	1	39.903	116.239	.000
Residuen					26.089	76	.343		
Gesamt					65.992	77			
Einflussvariablen: (Konstante), Kulturindex Normalwerte									
Abhängige Variable: Innovationsindex Normalwerte									

Der Zusammenhang der beiden Dimensionen mit dem Innovationsindex als zu erklärende Variable und dem Kulturindex als erklärende Variable wird über einen Korrelationskoeffizienten von $r = .778$ bei Signifikanz auf einem Niveau von $p < .01$ deutlich.. Die deutlichen empirischen Kenngrößen ($r = .778 / p < .01$) bestätigen den in Hypothese 1 formulierten Zusammenhang zwischen moralkultureller Prägung und ökonomischer Innovationsfähigkeit anschaulich.

⁶⁶ Vgl. STELLBERGER (2008),S. 319 ff.

Die Ausprägung moralkultureller Größen (die in einer Gesellschaft verankerten Werte- und Normenstrukturen) markieren damit nachweislich eine gewisse Rahmenbedingung für die jeweilige wirtschaftliche Entwicklung eines Staates. Je nachdem, wie stark sich nun die gegebenen moralkulturellen Verhältnisse auf die Ausprägung von gesellschaftlicher Offenheit, einem gesellschaftlichen Anspruch an stände- bzw. geschlechterübergreifende Gleichheit sowie an das Ausmaß an gesellschaftlich verankertem Vertrauen auswirken, ist es vertretbar, von einer entwicklungsförderlichen, oder aber bei relativ geringer Ausprägung dieser drei Faktoren, entwicklungshemmenden Moralkultur zu sprechen. Sehr deutlich wird dies auch über die grafisch aufbereitete Darstellung. Der hohe Korrelationswert ($r = .778$) lässt zudem vermuten, dass kulturelle Größen hinsichtlich des Wachstumstreibers Innovation von besonderer Bedeutung sind.

Geht man über die allgemeine Erkenntnis der in Wechselwirkung stehenden beiden Dimensionen (moralkulturelle Ausprägung und Innovationsstärke) hinaus, bietet es sich an, die räumliche Positionierung der einzelnen Staaten in den Fokus zu rücken. Führt man sich die Zuordnung der einzelnen Staaten zu den Kulturkreisen vor Augen, so fallen Staatenkonzentrationen auf. Angesichts der Positionierungen lassen sich deutlich Kulturkreisschwerpunkte lokalisieren, d.h. ein räumlich verdichtetes Auftreten von Staaten, die demselben kulturellen Hintergrund zugeordnet werden können. Eindrucksvoll ist die Aussagekraft dieser Cluster (die Positionierung der dem sinischen Kulturkreis zuzuordnenden Staaten bildet dabei die einzige Ausnahme). Nahezu ohne Ausnahme können damit die pro Kulturkreis abgebildeten Staaten⁶⁷ auf relativ engem Raum zusammengefasst werden. Die Zentren der jeweiligen Kulturkreise liegen in folgenden Quadranten (vgl. Tabelle 3 und Abbildung 3)

Tabelle 3: Positionierung der Kulturkreisschwerpunkte

Kulturkreis	Quadrant
Sinisch	eher diffus
Islamisch	4
Lateinamerikanisch	4
Westlich	13
orthodox-christlich	7
Afrikanisch	4
Hinduistisch	4

⁶⁷ Vgl. den Anhang.

Die vorgenommene Positionierungsanalyse lässt deutlich erkennen, dass sich Staaten mit ähnlichem kulturellem Hintergrund ähnlich entwickeln, vor allem auch im Hinblick auf ökonomisch-innovative Entwicklung. Nicht nur, dass sich Staaten, die demselben Kulturkreis angehören, sich tatsächlich (über die reine sachlogische Überlegung hinaus) empirisch auf deren gleichartige kulturelle Ausprägungen nachprüfen lassen. Die jeweiligen „Kulturfamilien“ zeigen starke Ähnlichkeiten hinsichtlich ihrer Innovationsorientierung und der damit verbundenen ökonomischen Leistungsfähigkeit. Damit lässt sich auch die zweite oben formulierte Hypothese insofern bestätigen, als dass Staaten mit grundlegenden ähnlich gelagerten kulturellen Strukturen auch in Anbetracht der Mobilisierung innovations-orientierter Potentiale sowie deren wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit Parallelen aufweisen.

Dieser Sachverhalt wird, mit Ausnahme des sinischen, über sämtliche Kulturkreise hinweg bestätigt. Eine mögliche Ursache für die relative Diffusität im Rahmen der diesem Kulturkreis zugeordneten Staaten mag zum einen im durch Individualität geprägten Sonderweg Japans liegen (hier stellt sich wieder die Frage, ob Japan überhaupt in diesen Kulturkreis zu subsumieren ist oder aber konsequent als eigenständiger Kulturraum behandelt werden muss), zum anderen in der Frage, inwiefern kulturelle Werte und Normen von staatswegen überhaupt in den Staaten gelebt werden konnten. Man könnte vor diesem Hintergrund von einer aus zwei „Wellen“ bestehenden Entwicklung der sinischen Staaten sprechen: Jene (Japan, Südkorea und Singapur), deren allgemein herrschende Rahmenbedingungen den Ausdruck und die Entfaltung wirtschaftsethischer Setzungen seit längerem ermöglichen und jene (allen voran China), deren politische Systematik eine solche Werteorientierung erst seit relativ kurzer Zeit wieder zulassen.⁶⁸ Eine weitere Analyse dieses Sachverhaltes würde jedoch die hier nicht mögliche Darstellung weiterer sinischer Staaten mit kommunistischer Prägung (z.B. Vietnam, Kambodscha) erfordern.

Der sinische Kulturkreis bildet die einzige Ausnahme, welche diese Art von Zuordnungsproblematik aufweist. Sämtliche anderen Kulturkreise lassen sich in ihrer Gesamtheit direkt und sauber abgrenzen. Lediglich zwei Staaten (Mexiko und Malaysia) weichen von der kulturkreislogischen Positionierung ab. Im Gegensatz zu ihren kultu-

⁶⁸ Die Akzeptanz der konfuzianischen Werte und Arbeitsethik erfährt erst wieder im China der letzten beiden Jahrzehnte eine Akzeptanz von offizieller staatlicher Seite, während diese ethische Lehre und ihre Implikationen im Zeichen des Kommunismus eher zu unterdrücken bzw. zumindest aus dem öffentlichen Leben fern zu halten versucht wurde.

rellen Verwandten weichen beide Staaten „positiv“ von den kulturkreistypischen Mustern ab. Die Ursachen können hier in einer etwas deutlicher abweichenden kulturellen Programmierung der beiden Staaten zu ihren jeweiligen Kulturkreisverwandten liegen, als dies innerhalb der einzelnen Kulturkreise üblich zu sein scheint. Mexiko, zwar zugehörig zu den latein-amerikanischen Staaten, zeichnet sich regional als mittelamerikanischer Staat und Nachbar der USA wie auch durch eine selbstbewusste Haltung gegenüber den südamerikanischen Staaten (Führungsrolle Mexikos im Rahmen der lateinamerikanischen Staaten) mit einem exponierten Selbstverständnis gegenüber den Mitgliedern im „lateinamerikanischen Club“ aus.⁶⁹

Die Situation Malaysias stellt sich als noch deutlicher von der kulturkreistypischen Positionierungslogik abweichend dar als Mexiko. Malaysia befindet sich, was die Ausprägung der beiden Dimensionen betrifft, auf dem Niveau der Mitglieder des westlichen Kulturkreises. Obwohl Malaysia immer zweifelsfrei dem islamischen Kontext zugeordnet wird, unterscheidet es sich grundsätzlich von allen anderen islamischen Staaten, was die Offenheit der kulturellen und die Leistungsfähigkeit der innovationsorientierten Dimension angeht. Umso deutlicher wird dieser Unterschied, wenn man den direkten geographischen und ebenfalls „islamischen“ Nachbarn Indonesien vergleichend gegenüberstellt. Während Malaysia sich in Quadrant 13 wiederfindet, rangiert Indonesien direkt im „Kern“ der den islamischen Kulturkreis repräsentierenden Staaten.⁷⁰ Wie im Falle Mexikos spielen auch hier (natürlich neben weiteren, hier nicht thematisierten Faktoren) kulturkreisinterne Unterschiede eine Rolle. Malaysia unterscheidet sich allein aufgrund seines „islamischen Durchdringungsgrades“ von Indonesien (sowie analog auch den anderen kernislamischen Staaten). Stellt der islamische Anteil der Bevölkerung in Malaysia lediglich knappe 53 Prozent, so gehören ca. 87 Prozent der Einwohner Indonesiens der islamischen Glaubensrichtung an (von den Zahlen der kernislamischen Staaten abgesehen).⁷¹ Die relative Präsenz islamisch geprägter Bevölkerungsteile bedingt im Gegenzug, dass weite Bevölkerungsteile (knapp die Hälfte) in anderen Glaubensrichtungen (Werten und Normen) verhaftet sind. In Anbetracht der geographischen Positionierung Malaysias liegt die Wahrscheinlichkeit nahe, dass neben islamischen

⁶⁹ Exemplarisch zeigt sich das vom Rest Lateinamerikas abhebende Selbstbild Mexikos auch im Interview mit dem 2006 gewählten Staatspräsidenten Felipe Calderón. Vgl. DER SPIEGEL (2007), Nr.4, S. 120 f.

⁷⁰ Für eine weitgehende tiefgreifende Analyse des islamischen Kulturkreises, auch hinsichtlich islamischer Subkulturen, sei auf STELLBERGER (2008), S. 330-335 verwiesen.

⁷¹ U.a. Ägypten: 89%, Syrien: 86%, Tunesien: 99% oder Iran: 99%.

Wertemustern auch andere, wie z.B. Werte und Normen der konfuzianischen Ethik,⁷² eine nicht unerhebliche Rolle spielen.⁷³ Auch in diesem Fall, und wahrscheinlich noch stärker als im Falle Mexikos, spielt der von den typischen moralkulturellen Eigenarten des jeweiligen Kulturkreises abweichende eigene bzw. multiple moralkulturelle Charakter eine Rolle für die deutlich unterschiedliche Performance, verglichen mit den kulturellen Verwandten.

Zum vertiefenden Verständnis und zur Verdeutlichung der kulturkreisbedingten Staatenkonzentrationen sei auf die grafische Darstellung in Abbildung 3 verwiesen.⁷⁴ Deutlich wird hier auch, dass die Streuung innerhalb der einzelnen Kulturkreise als Indikator der Homogenität der in einem Kulturkreis repräsentierten Staaten dienen kann.⁷⁵ Dabei stellt sich der islamische Kulturkreis (ohne Malaysia) mit einer Kulturindexstandardabweichung (SD) von 0,45⁷⁶ als einer der homogensten dar, was den Schluss nahe legt, dass die islamische Moralkultur länderübergreifend durch ein relativ einheitliches Auftreten und damit auch durch ähnliche daraus resultierende Auswirkungen gekennzeichnet ist. Der Streuungswert des islamischen Kulturkreises ist unter dem Gesichts-

⁷² Der Anteil muslimischer Malayen an den landesweiten Unternehmen betrug 1971 lediglich 2,4 %, während der Anteil inländischer Chinesen und Ausländer bei über 95 % der Unternehmen lag. Trotz der staatlichen Zielsetzung, bis 1990 mindestens einen muslimischen Besitzanteil von 30 % zu erzeugen, gelang bis 1992 dies lediglich auf einen Wert von 18 %. Angesichts dieser Zahlen wird die Dominanz „nicht-islamischer“ Werte innerhalb der Wirtschaft Malaysias augenscheinlich. Vgl. NIENHAUS (1997), S. 372.

⁷³ Die Offenheit, Akzeptanz und Existenz eines religiösen Pluralismus (in diesem Sinne auch einer werte- und normenbezogenen Vielfalt) in Malaysia im Gegensatz zu anderen islamischen Staaten beweisen auch BARRO ET AL. Gemessen an der Existenz religiöser Pluralität kamen die anderen erhobenen islamischen Staaten diesem Beitrag zufolge auf minimale Werte (Bangladesch (0,24), Pakistan (0,06), Türkei (0,01)) während Malaysia einen „Pluralitätsindex“ von 0,68 erreichte. (Zum Vergleich: Kanada (0,56) bzw. Niederlande (0,53); [extreme religiöse Vielfalt=1/sehr geringe religiöse Vielfalt=0]). Vgl. BARRO ET AL. (2003), S. 42.

⁷⁴ Der vielfach unternommene Versuch, Kulturkreise durch klare Grenzziehungen ohne Überschneidungen voneinander abgrenzen zu wollen, ist ein unsinniges Unterfangen. Wie hier dargestellt wird, ist ein Überlappen der einzelnen Kulturkreise durchaus möglich bzw. realistisch und schränkt den Aussagegehalt keinesfalls ein. Eine ähnliche Positionierung hinsichtlich der kulturellen Perspektive stellt nur eine Tatsachenfeststellung dar. Die Ursachen dieser Positionierungen sind für jeden kulturellen Kontext verschieden und bedürfen einer detaillierten spezifischen Auseinandersetzung (wie sie hier anhand des islamischen Kulturkreises erfolgt).

⁷⁵ Zur Darstellung speziell der kulturellen Homogenität eines Kulturkreises werden die Standardabweichungen dieser Erhebungsdimension der im jeweiligen Kulturkreis abgebildeten Staaten herangezogen.

⁷⁶ Hinter den afrikanischen Staaten mit einer Standardabweichung von 0,16 und dem lateinamerikanischen Wert von 0,29, jedoch deutlich vor dem westlichen ($\sigma = 0,72$) sowie dem christlich-orthodoxen Kulturkreis ($\sigma = 0,62$). Der hinduistische sowie der sinische Kulturkreis bleiben aus diesen Betrachtungen ausgeschlossen.

punkt hervorzuheben, dass die Staaten, die unter diesem zusammengefasst sind, in den unterschiedlichsten geographischen Regionen der Welt verortet sind (im Gegensatz zu den Staaten anderer Kulturkreise, die sich in relativer räumlicher Nähe zueinander befinden).

Der starke Diffusionsgrad des orthodox-christlichen Kulturkreises mag wohl in der schwierigen Abgrenzbarkeit dieses Kulturkreises insgesamt begründet liegen. Die Ausstrahlungseffekte des westlich-christlichen Kulturkreises⁷⁷ und die Nähe zu diesem bedingen hier sicherlich kulturelle Vermengungseffekte zwischen westlichen und „orthodoxen“ Orientierungen, was bei den Staaten Griechenland, Bulgarien und Rumänien als EU-Mitglieder eine Rolle spielen dürfte.

Der ebenfalls zunächst ins Auge fallende starke Streuungsgrad des westlichen Kulturkreises findet eine deutliche Relativierung, wenn dieser Kulturkreis einer subkulturellen Analyse unterzogen wird. Eine Segmentierung der zusammengefassten Staaten anhand konfessionell-christlicher Prägung offenbart über die KIL ein deutliches innovations-ökonomisches und auch moralkulturelles Gefälle, welches analog zu den bereits durch Max Weber formulierten Leistungsthesen (bzgl. der unterschiedlichen Auswirkungen katholisch und protestantisch hinterlegter Gesellschaften) verläuft⁷⁸ und damit nochmals eindrucksvoll auf die Stimmigkeit der in der KIL abgebildeten Konstellationen sowie den aus dieser Positionierungslogik ableitbaren Aussagen hindeutet.

3) Weiterführende Anstrengungen

Die hier auf dem klassischen Ansatz einer Regressionsanalyse basierende Untersuchung, welche den Hauptfokus auf die Identifikation empirischer Korrelationen zur Untersuchung der Abhängigkeiten von Moralkulturen und Innovationsneigungen legt, kann bei weitem nicht als erschöpfend betrachtet werden. Vielmehr kann dieser Beitrag⁷⁹ als grundlegend, zur Erschließung eines Feldes, verstanden werden, welches wirtschaftsethische mit empirisch volkswirtschaftlichen Ansätzen zu verbinden sucht.

⁷⁷ Die relative Heterogenität, ausgedrückt in der Streuung dieses Kulturkreises, kann ebenfalls, mit der Präsenz mehrerer subkulturell zu unterscheidender Staatengruppen in Verbindung gebracht werden.

⁷⁸ Auch hier sei für ausführliche Analysen auf STELLBERGER (2008), S. 335-339 verwiesen.

⁷⁹ Verwiesen sei an dieser Stelle nochmals auf den vollständigen Beitrag; vgl. STELLBERGER (2008).

Aufbauend auf diesen Beitrag sind weiterführende Anstrengungen, die sich z.B. mit der Klärung drittelagerter Einflussgrößen oder der Identifikation moralkultureller Einflusskomponente (unter Verwendung verfeinerter ökonometrischer Verfahren) auseinandersetzen, sicherlich vielversprechend.

Anhang: Kulturkreise und Staatenzuordnung

Sinischer Kulturkreis	Hindu-istischer Kulturkreis	Islamischer Kulturkreis	Westlicher Kulturkreis	Latein-amerikanischer Kulturkreis	Orthodox-christlicher Kulturkreis	Afrikanischer Kulturkreis	Sonstige
China Japan* Süd Korea Singapur Thailand	Indien	Albanien Ägypten Bangladesch Indonesien Iran Jordanien Kasachstan* Kuwait Libanon Malaysia Marokko Nigeria* Oman Pakistan Saudi Arabien Sudan Syrien Tunesien Türkei VAE (Vereinigte Arabische Emirate)	Australien Belgien Dänemark Deutschland Estland Finnland Frankreich Großbritannien Irland Italien Kanada Kroatien Lettland Neuseeland Niederlande Norwegen Österreich Polen Portugal Schweden Schweiz Slowenien Spanien Tschechien Ungarn USA	Argentinien Bolivien Brasilien Chile Kolumbien Ecuador Mexiko Nicaragua Panama Paraguay Venezuela	Bulgarien Griechenland Moldawien Rumänien Russland Ukraine Weißrussland	Ghana Kenya Namibia Senegal* Tanzania	Israel Philippinen Südafrika

* Staaten, bei denen eine eindeutige Zuordnung zu einem Kulturkreis relativ schwer fällt.

Literatur

- ANZENBACHER A. (2001): Einführung in die Ethik, Auflage, Düsseldorf.
- BARRO, R. J. UND MCCLEARY, R. (2003): Religion and Economic Growth, NBER Working Paper, Nr. 9682, Cambridge.
- BECKER, G. S. (1976): Altruism, Egoism, and Generic Fitness: Economics and Sociobiology, in: Journal of Economic Literature 14(3), S. 817-826.
- BECKER, G. S. UND J. STIEGLER (1977): De Gustibus Non Est Disputandum, in: The American Economic Review 67, S. 76
- BECKER, G. S. (1981): A Treatise on the Family, London.
- BECKER, G. S. (1992): Habits, Addictions, and Tradition, in: Kyklos 45, S. 327-345.
- BECKER, G. S. (1993a): Die ökonomische Sicht des Verhaltens, in: Familie, Gesellschaft und Politik – die ökonomische Perspektive, (Hrsg.) Pies, I., 1996, Tübingen, S. 21-49.
- BECKER, G. S. (1993b): Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior, in: Journal of Political Economy, Vol. 101, S. 385-409.
- BECKER, G. S. (1993c): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, 2. Auflage, Tübingen.
- BECKER, G. S. (1996a): Accounting for Tastes, Cambridge.
- BECKER, G. S. (1996b): Familie, Gesellschaft und Politik – die ökonomische Perspektive, Tübingen.
- BERKEL, K. UND HERZOG, R. (1997): Unternehmenskultur und Ethik, Heidelberg.
- BERRY, J. W. (1992): Cross-cultural psychology: research and applications, Cambridge.
- BLIEN, U. (2002): Sein oder Sollen – Wie sind Normen und Moral zu erklären?, in: Ökonomik und Sozialwissenschaft, (Hrsg.) Ötsch, W. und Panther, S., Marburg, S. 53-80.
- BOCHNER, S. (1982): Cultures in Contact: studies in cross-cultural interaction, Oxford.
- BRAUDEL, F. (1992): Schriften zur Geschichte I, Gesellschaften und Zeit-strukturen, Stuttgart.
- CARROLL, J. UND E. JOHNSON (1990): Decision research: a field guide Newbury Park, Californien.
- CZWALINA, J. (2001): Der Markt hat keine Seele, Frankfurt am Main.
- DEHNER, K. (1998): Lust an Moral – Die natürliche Sehnsucht nach Werten, Darmstadt.
- DER SPIEGEL (2007): Interview mit Präsident Felipe Calderón, Nr. 4, Hamburg, S. 120-122.
- DETTMAR, E. (2000): Markt – Macht – Moral, Frankfurt am Main.
- DIAMOND, J. (2001): Arm und Reich, Frankfurt am Main.
- DIRLMEIER, F. (1983): Nikomachische Ethik, 8. Auflage, Berlin.
- FAUST, T. (2003): Organisationskultur und Ethik: Perspektiven für öffentliche Verwaltungen, Berlin.
- GRABNER-HAIDER, A. (2006): Ethos und Kultur, in: Ethos der Weltkulturen, (Hrsg.) Grabner-Haider, Göttingen, S. 17-36.
- HAUSMAN, D. UND M. MCPHERSON (1993): Taking Ethics Seriously: Economics and Contemporary Moral Philosophy, in: Journal of Economic Literature, Nr. 31, S. 671-731.
- HERRMANN-PILLATH, C. (2000): Evolution von Wirtschaft und Kultur, Marburg.
- HOMANN, K. (1988): Die Rolle ökonomischer Überlegungen in der Grundlegung der Ethik, in: Wirtschaftswissenschaft und Ethik, (Hrsg.) Hesse, H., Berlin, S. 215-240.
- HOMANN, K. UND C. LÜTGE (2004): Einführung in die Wirtschaftsethik, Münster.

- HUNTINGTON, S. (2002): Kampf der Kulturen, 4. Auflage, München.
- KATTERLE, S. (1991): Methodologischer Individualismus and Beyond, in: Das Menschenbild der ökonomischen Theorie, (Hrsg.) Bievert, B. und M. Held, Frankfurt am Main, S. 132-152.
- KELLER, VON, E. (1982): Management in fremden Kulturen: Ziele, Ergebnisse und methodische Probleme der kulturvergleichenden Managementforschung, Stuttgart.
- LAY, R. (1983): Ethik für Wirtschaft und Politik, München.
- NIENHAUS, V. (1997): Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Entwicklung: Islamische Religion und Tradition als Ursache wirtschaftlicher Unter-entwicklung?, in: Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Entwicklung, (Hrsg.) Paraskewopoulos, S., Stuttgart, S. 361-376.
- NITOBE, I. (1905): Bushido. The Soul of Japan, 10. Auflage, New York.
- OTT, K. (2001): Moralbegründungen zur Einführung, 2. Auflage, Hamburg.
- PIEPER, A. (1985): Ethik und Moral: eine Einführung in die praktische Philosophie, München.
- PRIDDAT, B. (2005): Moral und Ökonomie, Berlin.
- QUIGLEY, C. (1979): The Evolution of Civilizations: An Introduction to Historical Analysis, 2. Auflage, Indianapolis.
- RICKEN, F. (2003): Allgemeine Ethik, 4. Auflage, Stuttgart.
- SCHLUCHTER, W. (1988): Religion und Lebensführung – Studien zu Max Webers Religions- und Herrschaftssoziologie, Band 2, Frankfurt am Main.
- SCHRAMM, M. (2004): Moralische Interessen in der Unternehmensethik. (Hohenheimer Working Papers zur Wirtschafts- und Unternehmensethik Nr. 4). <http://www.uni-hohenheim.de/wirtschaftsethik/hwpwue.html> (zugriffen: Januar 2006)
- SCHRAMM, M. (2005): Das Management moralischer Interessen. Zur Praxisrelevanz von Tugenden in der Wirtschafts- und Unternehmensethik. (Hohenheimer Working Papers zur Wirtschafts- und Unternehmensethik Nr. 6). <http://www.uni-hohenheim.de/wirtschaftsethik/hwpwue.html> (zu-gegriffen: Januar 2006)
- SPIELTHENNER, G. (2003): Grundlagen der Ethik, Frankfurt am Main.
- STAFFELBACH, B. (1994): Management-Ethik: Ansätze und Konzepte aus betriebswirtschaftlicher Sicht, Stuttgart.
- STELLBERGER, G. (2008): Moralkulturen und ökonomische Innovationsfähigkeit – am Beispiel islamischer Gesellschaften, Marburg.
- SWINDLER, L. (1999): The Intimate Interwining of Business, Religion and Dialogic, in: Religionen und Wirtschaftsethik – Wirtschaftsethik in den Religionen, (Hrsg.) Fritsch-Oppermann, S., Rinteln, S. 22-36.
- TAJFEL, H. (1982): Gruppenkonflikt und Vorurteil: Entstehung und Funktion sozialer Stereotypen, Bern.
- THROSBY, D. (2001): Economics and Culture, Cambridge.
- TOYNBEE, A. (1970): Der Gang der Weltgeschichte, Band 1+2, München.
- ULRICH, P. (2001): Integrative Wirtschaftsethik – Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, 3. Auflage, Stuttgart.
- WEBER, M. (1988): Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Band 1, 9. Auflage, Tübingen.