

Zwischen Samaritertum und Ablasshandel

Über die moralische Motivation ethischer Investoren

Wjatschelslaw Loev

Keywords

Moralische Motivation, Kognition, Emotion, Identität, Ethischer Investor

Was motiviert Menschen und insbesondere Investoren, moralisch zu handeln bzw. ethisch zu investieren? Um eine Antwort auf diese Frage zu finden, beginnen wir bei den zwei Dimensionen, welche ethisches Investment umfasst: der finanziellen und der ethischen. Diese lassen sich zwei verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen zuordnen: der Ökonomik und der Ethik. Eine Untersuchung dieser auf ihre Eignung zur Erklärung moralischer Motivation liegt also nahe. Nach eingehender Betrachtung der beiden Disziplinen wenden wir uns auf der Suche nach einem deskriptiv adäquaten Modell schwerpunktmäßig der Psychologie zu. Dabei wird zunächst die Fragestellung präzisiert, um sie im psychologischen Kontext besser handhabbar zu machen. Mit einem geschärften Blick auf den Sachverhalt prüfen wir drei Beiträge der Moralpsychologie zur Erklärung moralischer Motivation und moralischen Handelns: Die Rollen moralischen Denkens bzw. Urteilens, moralischer Gefühle und moralischer Identität werden beleuchtet. Wir belassen es nicht bei diesen drei alleinstehenden Konzepten, sondern fügen sie als komplementäre Bestandteile zu einem Modell moralischen Handelns zusammen. Damit gerüstet wenden wir uns im Anschluss empirischen Studien zur Motivation ethischer Investoren zu und versuchen, diese im Lichte unserer Erkenntnisse zu rekonstruieren. Schließlich werden die Implikationen unserer Untersuchung für die Arbeit von Novalux offengelegt und ein Ausblick auf ein mögliches weiteres Vorgehen gegeben.

slawa.loev@googlemail.com

1. Einleitung: „Moral, das ist, wenn man moralisch ist“

„We have always known that heedless self-interest was bad morals; we know now that it is bad economics“ (Roosevelt 1937: 60).

In seinem Artikel „The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits“ positioniert sich der Wirtschaftsnobelpreisträger Milton Friedman gegenüber sozialen Anliegen in der Wirtschaft minimalistisch:

„[T]here is one and only one social responsibility of business – to use its resources and engage in activities designed to increase its profits so long as it stays within the rules of the game, which is to say, engages in open and free competition without deception or fraud“ (Friedman 1970: SM17).

Sieht man sich heute die Wirtschaftslandschaft an, so scheint es eine wachsende Gruppe zu geben, welche mit diesem Verständnis von der Verantwortung eines Wirtschaftsakteurs nicht übereinstimmt (vgl. Williams 2005: 16). Ethische Investoren widersprechen dem gängigen Nutzenkalkül eines Homo oeconomicus und bringen neben bloßen Rendite- und Risikoabwägungen auch aktiv ihre Werte und Moralvorstellungen in den Wirtschaftsprozess ein.¹ Nach Brooks glaubt ein ethischer Investor daran, dass seine Investitionen, neben der finanziellen, auch eine ethische Dimension umfassen. Er sehe es daher als geboten an, auch ethische Aspekte bei der Bewertung möglicher Investitionsentscheidungen einzubeziehen. Somit suche er nach Investitionsmöglichkeiten, die neben einer finanziellen, auch eine ethische Qualität aufweisen (vgl. Brooks 1989: 32).

Damit wäre die Frage, was ethische Investoren wollen, prima facie beantwortet: moralisch Handeln. Als Antwort auf die Frage nach dem Warum bleibt nach dieser Darstellung aber nur ein tautologischer Platzhalter von der Art „Moral, das ist, wenn man moralisch ist“ (Büchner 1879: 5), oder auf unseren Sachverhalt angewandt, man handelt moralisch, um moralisch zu handeln,

¹ Ethische Investoren umfassen nach der Definition, die diesem Beitrag zugrunde liegt, auch soziale und umweltbewusste Investoren. Diese Subsumierung unter den Begriff ‚ethisch‘ erscheint geboten, da Ethik sich im Allgemeinen mit Werten und Moralvorstellungen auseinandersetzt. Sozial und umweltbewusst sind dabei spezifische Wertvorstellungen der jeweiligen Investoren, deren Konturen lediglich deutlicher hervortreten, indem konkrete Ziele wie die Förderung sozialer Gerechtigkeit oder der Schutz der natürlichen Umwelt als Repräsentation dessen, was moralisch geboten ist, gewählt werden.

stehen. Damit ergibt sich bei genauerer Betrachtung, dass auch die Antwort auf die erste Frage in Wirklichkeit leer ist. Denn das Warum ist immer auch von konstituierender Bedeutung für das Was.

In diesem Beitrag geht es um den Versuch, eine echte Antwort auf die Frage nach dem Warum zu geben. Wir suchen nach einer Erklärung der Motivation, anders als konventionelle Investoren zu handeln. Dort moralischen Überzeugungen zu folgen, wo die Mehrheit einen amoralischen, effizienten Mechanismus, den Markt, sieht. Was motiviert Menschen und insbesondere Investoren, moralisch zu handeln bzw. ethisch zu investieren?² Um eine Antwort auf diese Frage zu finden, beginnen wir dort, wo Brooks aufhört: Bei den zwei Dimensionen – der finanziellen zum einen und der ethischen zum anderen. Im Gegensatz zu konventionellen besitzen ethische Investments explizit diese beiden Komponenten, welche sich ihrerseits zwei verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen zuordnen lassen: der Ökonomik und der Ethik. Eine Untersuchung dieser auf ihre Eignung zur Erklärung moralischer Motivation liegt also nahe (Kapitel 2). Nach eingehender Betrachtung der beiden Disziplinen wenden wir uns auf der Suche nach einem deskriptiv adäquaten Modell schwerpunktmäßig der Psychologie zu (Kapitel 3.1). Dabei wird zunächst die Fragestellung präzisiert, um sie im psychologischen Kontext besser handhabbar zu machen. Mit einem geschärften Blick auf den Sachverhalt prüfen wir drei Beiträge der Moralpsychologie zur Erklärung moralischer Motivation und moralischen Handelns:³ Die Rollen moralischen Denkens bzw. Urteilens (Kapitel 3.2), moralischer Gefühle (Kapitel 3.3) und moralischer Identität (Kapitel 3.4) werden beleuchtet. Wir belassen es nicht bei diesen drei alleinstehenden Konzepten, sondern fügen sie als komplementäre Bestandteile zu einem Modell moralischen Handelns zusammen (Kapitel 3.5). Damit gerüstet wenden wir uns im Anschluss empirischen Studien zur Motivation ethischer Investoren zu und versuchen, diese im Lichte unserer Erkenntnisse zu rekonstruieren. Schließlich werden die Implikationen unserer Untersuchung für die Arbeit von Novalux offen gelegt und ein Ausblick auf ein mögliches weiteres Vorgehen gegeben.

2 Zur Vereinfachung wird angenommen, dass ethisches Investment auch tatsächlich moralischem Handeln entspricht.

3 Da einer bestimmten Handlung eine spezifische (bewusste oder unbewusste) Motivation notwendig zugrundeliegen muss, sind beide Komponenten schwer voneinander zu trennen (vgl. Kapitel 3.1). Wir werden daher eine kleine Unschärfe zwischen den Begriffen Motivation und Handeln hinnehmen müssen. Eine Theorie moralischen Handelns muss in jedem Fall auch die Erklärung der Motivation beinhalten, nicht jedoch umgekehrt. Wir werden das vollständigere Modell anstreben.

2. Zwei Seiten einer Medaille: Moralische Motivation aus ökonomischer und ethischer Perspektive

„One should not expect the cognitive architectures of evolved organisms to be ‚rational‘ when rationality is defined as adherence to a normative theory drawn from mathematics or logic“ (Rode et al. 1999: 302).

Die Vorherrschaft der neoklassischen Theorie in der Ökonomik die Bestimmung eines Ausgangspunktes einfach: Als zentrale Heuristik der Neoklassik beschreibt der Homo oeconomicus ein fiktives Wirtschaftssubjekt, dessen Verhalten spezifischen Annahmen gehorcht und daher prognostizierbar wird. Der Akteur maximiert seinen Nutzen, welcher durch gegebene, stabile und homogene Präferenzen beschrieben wird, indem er zweckrational unter situativen Restriktionen handelt (vgl. Rolle 2005: 167ff.).

Die „Denkweise“ eines solchen Wirtschaftssubjekts illustrieren Monty Python treffend in einem ihrer Sketche. Darin wird ein Banker gebeten, einen Pfund Sterling für das örtliche Waisenhaus zu spenden. Dieser denkt zunächst, es handle sich um Kapitalanlagen oder Steuertricks, als der Werber ihm jedoch eröffnet, es springe für ihn kein Geld dabei heraus, reagiert er wie folgt:

„Banker: No? Well, I’m awfully sorry I don’t understand. Can you just explain exactly what you want.
Solicitor: Well, I want you to give me a pound, and then I go away and give it to the orphans.
Banker: Yes?
Solicitor: Well, that’s it.
Banker: No, no, no I don’t follow this at all, I mean, I don’t want to seem stupid but it looks to me as though I’m a pound down on the whole deal.
Solicitor: Well, yes you are.
Banker: I am! Well, what is my incentive to give you the pound?
Solicitor: Well, the incentive is – to make the orphans happy.
Banker: (genuinely puzzled) Happy? . . . You’re quite sure you’ve got this right?“ (Monty Python 1989: 93f.).

Natürlich widerspricht diese Illustration nicht nur unserer Vorstellung vom menschlichen Verhalten sondern auch der Realität. Unter methodischen Gesichtspunkten wird menschliches Handeln aber erst durch eine solche unrealistisch erscheinende Abstraktion modellierbar. Dieses Beispiel veranschaulicht, dass schwer quantifizierbare Moral in dem eher prozessorientierten, formal-axiomatischen und daher nicht inhaltlich angelegten Homo oeconomicus keinen Platz hat (vgl. Rolle 2005: 183f.). Dies findet seinen Ausdruck u. a. auch darin, dass die Präferenzen, welche wir als Ort der Moral und Motivation vermuten würden, und ihr Zustandekommen, von der Neoklassik nicht qualitativ untersucht sondern als gegeben und stabil angenommen werden. Die Motivation, die sich aus der ökonomischen Perspektive ergibt ist folglich trivial: Nutzenmaximierung – ohne eine inhaltliche Klärung dessen, worin dieser Nutzen eigentlich besteht. So gibt es hier zwar ein Warum, das Was jedoch fehlt. Offenbar birgt das neoklassische Paradigma nur eine weitere Tautologie als Antwort auf unsere Frage.

Selbstredend: Ein Mensch mit einem Fünkchen Moral würde den Waisenkindern helfen. Doch welche ethische Überzeugung läge diesem anscheinend selbstlosen Akt zugrunde? Aus welchen moralischen Prinzipien bezöge dieser Mensch seine Motivation? Die Bestimmung eines Ausgangspunktes in der Ethik gestaltet sich aufgrund des fehlenden Paradigmas schwieriger. So wurden im Laufe der Zeit verschiedenste philosophische Ansätze zur Frage der moralischen Motivation präsentiert. Meistens ging es dabei aber nicht um die Frage, was uns tatsächlich motiviert, sondern darum, was uns motivieren sollte.⁴ Dies disqualifiziert die Ethik bereits im Voraus, eine deskriptiv adäquate Antwort auf unsere Frage zu liefern und verweist auf ein essenzielles Problem der Moralphilosophie – das Motivationsproblem: Selbst wenn es gelänge, eine geltende, allgemein akzeptierte Antwort darauf zu geben, was moralisch geboten sei⁵, so wäre „damit die Möglichkeit von zwischenmenschlichen Konflikten im moralischen Handeln noch keineswegs ausgeräumt. Denn es ist damit zu rechnen, daß zumindest einige Menschen nicht immer hinreichend motiviert sind, das als richtig Erkannte auch in der Praxis umzusetzen.“ (Hoerster 1983: 226). Je weiter also die Kluft zwischen dem individuellen Interesse und dem von einer Moraltheorie Geforderten klafft, desto schwieriger wird eine überzeugende Lösung des Motivationsproblems (vgl. Hegselmann 1997:

4 Um den Einwand, es gäbe auch deskriptive Ethik, welche sich sehr wohl mit dem Ist beschäftigt, vorzubeugen, sei an dieser Stelle erwähnt, dass deskriptive Ethik inzwischen eher Gegenstand von Erfahrungswissenschaften wie Soziologie, Geschichtswissenschaften und Psychologie geworden ist (vgl. Encyclopædia Britannica 2011). Mit letzterer werden wir uns in diesem Beitrag noch schwerpunktmäßig befassen und damit eben genau deskriptive Ethik betreiben.

5 Wovon man allerdings weit entfernt ist, wenn Hilgendorf (2001: 86) bemerkt: „Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß die Versuche, eine absolut geltende Moral zu etablieren, bislang nicht von Erfolg gekrönt waren.“

25). Es bildet sich somit ein starkes Spannungsfeld zwischen der Ökonomik, in der die größtenteils analytische Neoklassik das pure Eigeninteresse des Menschen methodisch herauskehrt, und der präskriptiven Moralphilosophie, welche bspw. mit dem utilitaristischen greatest-happiness-principle „das größte Glück der größten Zahl“ fordert und damit nach Jencks (1990: 53f.) „complete unselfishness“ zum Maßstab macht. Wir kommen zu dem Schluss, dass die Gegenstandsbereiche, auf denen der Fokus der beiden Disziplinen liegt, sich für die Erklärung, die wir suchen, schlicht nicht eignen. Die Ursachen hierfür sind die für unsere Fragestellung falschen Argumentationsebenen auf denen die beiden Wissenschaften operieren. Unsere Frage verlangt nach einer deskriptiven Antwort, die Ethik kann jedoch bloß normative, die Ökonomik nur analytische Aussagen liefern.

In der Realität beobachten wir beim Menschen sowohl eigeninteressiertes wie auch selbstloses Handeln. Das legt den Schluss nahe, dass dies bloß zwei Seiten einer Medaille sind. Wir brauchen also eine deskriptive Wissenschaft, die beides zulässt und erklärt. Vielleicht kommen wir der Antwort auf unsere Frage, was Menschen und insbesondere Investoren dazu motiviert, moralisch zu handeln bzw. ethisch zu investieren näher, indem wir bemerken, dass zwischen der analytischen Betrachtung der Ökonomik und den präskriptiven Aussagen der Ethik, die mannigfaltige Bandbreite menschlicher Psychologie liegt.

3. Von der „wirksamen Existenz“ der Moral: moralische Motivation in der Psychologie

3.1 Die Unschärfe der Gedanken: eine Präzisierung der Fragestellung

„But the relations between thought and action are very far from being as simple as is commonly supposed“ (Piaget 1997: 176).

Moral fand in der Psychologie nach der „Kognitiven Wende“⁶ größere Beachtung. In der Nachfolge Jean Piagets nahm sich vor allem Lawrence Kohlberg dieses Themas an und bereitete damit den

6 Als Kognitive Wende bezeichnet man den in den 1950er Jahren erfolgten Übergang vom psychologischen Behaviorismus zum Kognitivismus. Der Behaviorismus versteht den Menschen als von seiner Umwelt vollkommen determiniert. Daher birgt allein die Untersuchung von Ursache-Wirkung-Beziehungen – genauer: der Umgebung und des daraus resultierenden Verhaltens – psychologischen Erklärungsgehalt. Der Mensch gilt als Black Box, innere Zustände spielen keine Rolle. Der Kognitivismus hält dem entgegen, dass innere Prozesse, insbesondere Kognitionen, von entscheidender Bedeutung für die Erklärung menschlichen Verhaltens sind. Für eine gute Übersicht siehe Miller 2003.

– nicht unumstrittenen – Boden für einen fruchtbaren Forschungszweig der Moralpsychologie (vgl. Keller 2007: 17ff.). Hier werden wir nach potenziellen Antworten auf die Frage nach der moralischen Motivation suchen.

Wir haben gefragt: Was motiviert Menschen und insbesondere Investoren dazu, moralisch zu handeln bzw. ethisch zu investieren. Die spezifische Komponente bezüglich ethischen Investments lassen wir zunächst außen vor, diese dient in erster Linie dazu, unsere spätere, praxisbezogene Betrachtung anzuleiten. Es bleibt also stehen: Was motiviert moralisches Handeln? Wir haben zunächst also drei Begriffe, die einer Klärung bedürfen: Motivation, Handeln, Moral.

In der Psychologie versteht man unter Motivation den Zweck oder die Ursache einer Handlung. Damit hätten wir die ersten beiden Begriffe verknüpft. Weiterhin ist Motivation eine handlungsweisende Emotion, welche auf zwei verschiedene Arten unser Verhalten bestimmt: Einerseits indirekt, indem wir aus unserer Gefühlserfahrung Informationen über die Welt schöpfen und danach unser Handeln ausrichten.⁷ Andererseits direkt, indem wir auf positive Gefühle wie Lust hinstreben und negative wie Schmerz zu vermeiden suchen. Dies wird auch als psychologisch-hedonistisches Prinzip bezeichnet. Man unterscheidet zwischen extrinsischer und intrinsischer Motivation. Eine Motivation ist extrinsisch, wenn wir dadurch zu einer Handlung motiviert werden, welche wir als Mittel zu einem anderen lohnenden Zweck ansehen. Wir putzen bspw. unsere Zähne, um Zahnschmerzen, negative Gefühle also, zu vermeiden. Wenn wir allerdings subjektiv wohlklingende Musik hören, geschieht dies nicht wegen eines dahinterstehenden Zwecks, vielmehr empfinden wir direkt Freude daran. Hierin liegt eine intrinsische Motivation, Dinge ihrer selbst willen zu tun (vgl. Schacter et al. 2009: 386ff., 397ff.).

Von Moral wird deskriptiv im Zusammenhang mit bestimmten Verhaltensnormen bzw. -regeln, welche von Gesellschaften, Gruppen oder Individuen akzeptiert werden, gesprochen. So verstanden, gelten Handlungen als moralisch, wenn sie mit diesen Normen im Einklang stehen. Dabei ist zunächst unerheblich, auf welchem Wege man zu einer Norm gelangt (vgl. Gert 2002). Für uns stellt sich an dieser Stelle die Frage, wie können diese moralischen Regeln, welche an und für sich kognitive Konstrukte sind, motivieren und damit handlungsleitend werden (vgl. Rest 1986a: 84; Montada 1993: 259f.)? Das bloße Wissen oder die Anerkennung einer moralischen Norm sind zwar notwendige Bedingungen für moralische Motivation, sie können allerdings – wie wir bei der

⁷ Wir wissen bspw., dass uns Zufriedenheit und gute Aussichten im Leben fröhlich stimmen. Daher ziehen wir aus einer fröhlichen Stimmung automatisch den Schluss, dass unser Leben zufriedenstellend und aussichtsreich verläuft (vgl. Schwarz et al. 1988).

Diskussion des philosophischen Motivationsproblems gesehen haben – nicht allein hinreichend sein (vgl. Billmann-Mahecha/Horster 2003: 79; Keller 2007: 22f.).

„Zweifellos ist die Überzeugung von der Richtigkeit einer Norm ein guter Grund, sie zu beachten und entsprechend zu handeln. Aber das reicht nicht als Motivation aus, da Gründe nicht als solche schon Motive sind“ (Patzig 1996: 39).

Die Billigkeit der Handlung ist nach Kant der objektive, aber nicht der subjektive Grund. Diese subjektive Triebfeder ist das moralische Gefühl (vgl. Kant 1924: 44f.). Es ist kein Zufall, dass wir wieder am Ausgangspunkt der Definition von Motivation, dem Gefühl, angelangt sind. Nachdem wir diesen Bogen geschlagen haben, liegt unsere Aufgabenstellung klarer vor uns: Wir suchen die Kluft zwischen dem kognitiven Konstrukt der Moral, über die auf Gefühlen basierende Motivation hin zur moralischen Handlung zu schließen. Nun, da wir unsere Begriffe geklärt haben, können wir die Bausteine, welche im Verlauf der moralpsychologischen Forschung zutage gefördert wurden, nach und nach zusammensetzen. Als Folge der wissenschaftlichen Arbeitsteilung haben verschiedene Forscher versucht, die Quelle moralischer Motivation schwerpunktmäßig im Denken bzw. Urteil (Kognition), Gefühl (Emotion) oder Selbst (Identität) des Menschen zu verorten. Wir werden uns daran wagen, die unterschiedlichen Ansätze miteinander in Beziehung zu setzen und zu verknüpfen, so wie es auch die komplexe menschliche Psyche, welche nicht auf eine ihrer Komponenten beschränkt werden kann, tut.

3.2 A Modern Statement of the Platonic View: moralisches Urteilen

Kohlberg als ein bedeutender Pionier der Moralpsychologie ist sicherlich einer der extremsten „Rationalisten“ (vgl. Rest et al. 1999: 9–34). Bezüglich der Motivation, die wir als den Zweck oder die Ursache einer Handlung definiert haben, finden wir bei Kohlberg: Diese entspringe direkt dem moralischen Urteil oder Verstehen.⁸ Anderen Faktoren, wie bspw. den Emotionen, misst er dagegen wenig Bedeutung bei (vgl. Hardy/Carlo 2005: 233). In seiner Stufentheorie des moralischen Urteils spielen lediglich Kognition und Perspektivübernahme eine Rolle.⁹

8 Das Wissen über das Gute gilt sowohl als notwendig als auch als hinreichend für moralisches Handeln. Damit steht Kohlberg in der platonischen Tradition (vgl. Kohlberg 1970: 57; Bergman 2002: 111).

9 Für eine ausführlichere Darstellung der Stufentheorie Kohlbergs in diesem Band Meyer/Loev 2013:382.

„Moralisches Handeln ist Handeln, das mit dem Inhalt des moralischen Urteils konsistent ist, wie immer dies ausfällt. Wir werden diese Konsistenzvorstellung des moralischen Handelns als die Vorstellung der ‚moralischen Verantwortlichkeit‘ bezeichnen. Als eine Eigenschaft der Persönlichkeit bezeichnet Verantwortlichkeit, erstens, ein Interesse an den Konsequenzen seiner Handlungen sowie deren Akzeptanz. Zweitens bezeichnet sie die Konsistenz zwischen dem, von dem man sagt, daß man es tun sollte oder würde und dem, was man tatsächlich tut“¹⁰ (Kohlberg/Candee 1984: 19).

Sieht sich ein Akteur mit einer Situation, die eine moralische Handlung erfordert, konfrontiert, so kommt nach Kohlberg ein „eingleisiger“, situationsabhängiger Prozess in Gang: Zunächst generiert¹¹ die Stufen-Struktur des moralischen Urteils, auf der sich die Person gerade befindet, ein Urteil darüber, welche Handlung in dieser Situation geboten ist. Diese Urteile nennt Kohlberg deontisch (vgl. ebd.: 14–16, 20f.). Sie „lassen sich typischerweise von einer Regel oder einem Prinzip herleiten“¹² (ebd.: 20). In einer zweiten Entscheidungssequenz wird dann ein sog. Verantwortlichkeitsurteil gefällt, „ein Urteil über die Verantwortung des Selbst, die richtige Handlung zu tun, d.h. sie ‚durchzuführen‘“ (ebd.: 21).

Kohlberg postuliert von Stufe zu Stufe eine monotone Zunahme der Übereinstimmung des Verantwortlichkeitsurteils (und somit auch des Handelns) mit dem deontischen Urteil und erklärt es unter Berufung auf Richard Hare damit, dass die Urteile mit zunehmender Stufe präskriptiver und universalisierbarer werden (vgl. ebd.: 21–23). Wir gelangen zu einem Verständnis dieser Deutung, wenn wir uns mit der Unterscheidung zwischen heteronomer und autonomer Moral, die Kohlberg von Piaget übernimmt, vertraut machen: Kennzeichnend für ein heteronomes Moralverständnis ist das Festhalten an von Autoritäten gesetzten Regeln. Autonome Moral dagegen begreift Regeln *prima facie* als Verhaltensrichtlinien, welche jedoch von basalen, unabhängigen moralischen Prinzipien abzuleiten und diesen unterzuordnen sind (vgl. in diesem Band Meyer/Loev 2013: 382f.). Diese beiden Moraltypen integriert Kohlberg sowohl zwischen als auch innerhalb der Stufen. Es ist leicht

10 Nach Kohlberg zeichnet die Urteil-Handeln-Konsistenz eine Tat im schwächeren Sinne als „richtig“ aus. Im stärkeren Sinne ist eine Handlung dann moralisch richtig, wenn ihr – zumindest intuitiv – die Prinzipien der Stufe 5 zugrundeliegen (vgl. Kohlberg/Candee 1984: 41).

11 Dies geschieht durch Interpretation der moralisch relevanten Merkmale der Situation (vgl. ebd.).

12 Als Beispiele solcher deontischer Urteile nennt Kohlberg die Anwendung von Prinzipien wie dem Kategorischen Imperativ oder dem utilitaristischen *greatest-happiness-principle* (vgl. ebd.: 20).

ersichtlich, dass man sich mit aufsteigender Stufe von heteronomer Moral weg, hin zur autonomen Moral bewegt. Interessanter wird Kohlbergs Konzeption der moralischen Unterstufe innerhalb der Stufen. Hier wird noch einmal zwischen dem heteronomen Typ A und dem autonomen Typ B einer jeweiligen Stufe unterschieden. Typ A ist dabei in seiner Orientierung eher an gesetzten Regeln und pragmatischen Entscheidungen interessiert, während Typ B stärker prinzipiengeleitet auftritt.

„Eine Person des Typs B ist jemand, die intuitiv oder in ihrem ‚Herzen‘ oder ‚Gewissen‘ die zentralen Werte und Verpflichtungen [...] wahrnimmt, die auf rationale Weise erst auf Stufe 5 geäußert werden und die diese Intuition benutzt, um ein Urteil der Verantwortlichkeit oder Notwendigkeit [...] zu generieren“¹³ (ebd.: 30).

Hieraus wird nun auch die Konsistenzzunahme zwischen Verantwortlichkeitsurteil und deontischem Urteil erklärbar: Von (Unter-)Stufe zu (Unter-)Stufe nimmt die Verzerrung des Verantwortlichkeitsurteils durch sog. Quasi-Verpflichtungen¹⁴, welche auf niedrigen Stufen gegenüber vermeintlichen Autoritäten¹⁵ als Grund oder Entschuldigung vorgebracht werden, keine Verantwortung zuzuweisen, ab. Sie werden zugunsten unabhängiger, universeller moralischer Prinzipien aufgegeben (vgl. ebd.: 23ff., 29ff.). Für eine schematische Darstellung des vierstufigen Modells vom Zusammenhang des moralischen Urteils und Handelns siehe die nachfolgende Abbildung 1.

Kohlbergs Konzeption wurde zu Recht von vielen Seiten her kritisiert. So sieht Kohlberg die Einordnung der Ich-Kontrollen¹⁶ („ego controls“) als amoralisch dadurch gerechtfertigt, dass diese sowohl für die Durchsetzung moralischer als auch unmoralischer Absichten dienen können. Die einzige Instanz, welche Handeln moralisch macht, ist demnach das Urteil. Folgerichtig sind richtig erscheinende Handlungen, ohne vorangehendes moralisches Urteil, keine moralischen Handlungen. Umgekehrt ist ein moralisches Urteil, welchem aus Mangel amoralischer Ich-Kontrolle keine darauf basierende Handlung folgt, kein moralischer Fehlschlag (vgl. Bergman 2002: 108). Eine Verfehlung, welche bspw. im Evangelium nach Matthäus (26: 41), durch den als Redewendung

13 Mit dieser konzeptionellen Ergänzung trägt Kohlberg der Beobachtung, dass Personen, welche sich formal zwar auf einer niedrigeren Urteilsstufe befinden, sich aber für den „richtigen“ Inhalt einer Handlung entscheiden, Rechnung (vgl. ebd.: 30).

14 Aus der Perspektive der Stufe 5 (vgl. ebd.: 23).

15 Bspw. landesspezifische Gesetze oder Urteile von Vorgesetzten.

16 Unter welche – aus aristotelisch-tugendethischer Perspektive – auch durchaus moralische Tugenden wie Mut (Ich-Kontrolle im Angesicht von Gefahren) oder Mäßigung (Ich-Kontrolle des Belohnungsaufschubs) fallen würden (vgl. Bergman 2002: 107f.).

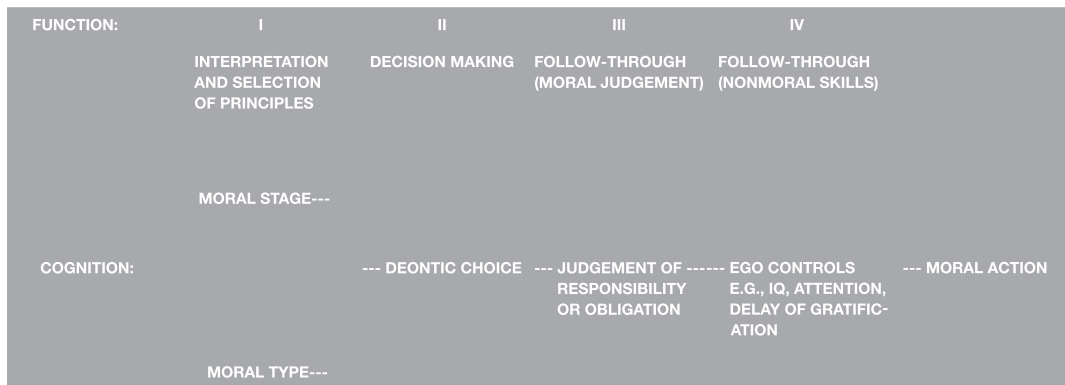


ABBILDUNG 1: KOHLBERGS MODELL VOM ZUSAMMENHANG MORALISCHEN URTEILS UND HANDELNS (BERGMAN 2002: 108)

gebräuchlichen Ausspruch: „Der Geist ist willig, aber das Fleisch ist schwach“ eine durchaus moralische Verurteilung findet.

3.3 *The Chief Source of Consciousness: moralische Gefühle*

James Rest kritisiert die seltsamen Blüten, welche die wissenschaftliche Arbeitsteilung in der psychologischen Moralforschung treibt und setzt seinen Kollegen entgegen, dass der psychologische Vorgang, an dessen Ende eine moralische Handlung steht, neben kognitiven Komponenten, welche Kohlberg in platonischer Manier als absolut dominierend ansieht, auch damit zusammenwirkende, gleichwertige affektive Bestandteile enthält (vgl. Rest 1986a: 84).

„Mein grundlegender Ansatz [...] verweist das moralische Urteil auf eine immer noch wichtige, aber weniger erhabene Rolle in der Hervorbringung von Verhalten zurück. [...] Die Grundmetapher dieses zweiten Ansatzes ist [...] das Ensemble der Glieder einer Kette“ (ebd.: 88).

So würden dem kognitiven Apparat Prozesse der Empathie vorangehen.¹⁷ Nach Rest liegt Kohlberg auch damit falsch, dass deontisches Urteil und Verantwortlichkeitsurteil sich mit zunehmender moralischer Urteilsfähigkeit einfach annähern und schließlich vereinigen, vielmehr muss der Mensch sich immer wieder zwischen konkurrierenden Werten, von denen das moralische Ideal bloß eines ist, entscheiden. Dann liegt aber eine Frage klar auf der Hand: „What motivates the selection of moral values over other values?“ (Rest 1986b: 14). Auf diese Frage hat Kohlberg eine bloß vage Antwort zu bieten: „The basic motivation for morality is rooted in a generalized motivation for acceptance, competence, self-esteem, or self-realization“ (Kohlberg 1987: 312). Hier sehen wir das Scheitern Kohlbergs, den Sachverhalt der moralischen Motivation mit seiner rein kognitiven Theorie adäquat zu erfassen (vgl. Bergmann 2002: 111; Keller 2007: 22).

Roger Straughan liefert einen möglichen Ansatz zur Lösung dieses Problems unter Bezugnahme auf James Gilligans¹⁸ Analyse der Daten Kohlbergs. Gilligan identifiziert darin zwei Faktoren der moralischen Motivation: Eine extrinsische Ethik der Scham und eine intrinsische Ethik der Schuld. Er postuliert, dass sich Entwicklung von ersterer hin zu letzterer vollzieht, was Straughan als Erklärung für die von Kohlberg festgestellte Konsistenzzunahme zwischen moralischem Denken und Handeln interpretiert. Während sich die soziale Perspektive mit höherer Stufe weg von präkonventionellem Egozentrismus hin zu postkonventioneller prinzipiengeleiteter Unparteilichkeit entwickelt, verlagert sich parallel die Motivation von simpler Strafvermeidung hin zur Wahrung selbstgesetzter, internalisierter Prinzipien, deren Verletzung unvermeidlich psychologische „self-castigation“ (Straughan 1983: 137) nach sich zieht. Die motivierenden Sanktionen liegen auf niedriger Stufe bei anderen, auf hoher bei einem selbst (vgl. Bergmann 2002: 111f.). Straughan schließt: „Otherdirected sanctions are avoidable; self-directed ones are not“¹⁹ (Straughan 1983: 137).

Es ist nicht mehr von der Hand zu weisen, dass uns in diesem Kapitel – wie auch immer wir die Kritik an Kohlberg anlegen – Bezugnahmen auf Gefühle begegnen. Bisher war von Empathie, Scham oder Schuld die Rede. Nun wird es Zeit, sich schwerpunktmäßig mit Konzepten zu befassen, die ein Augenmerk auf moralische Gefühle legen. Hoffman sieht, anders als Kohlberg, die Fähigkeit

17 Diese Komponente bezeichnet Rest als moralische Sensitivität (vgl. Rest 1986a: 89).

18 Nicht zu verwechseln mit seiner Frau, Carol Gilligan, Mitarbeiterin und Kritikerin Kohlbergs.

19 Interessanterweise kann man Straughan dabei so auslegen, dass sich seine Erklärung in die vagen, bereits erwähnten Begrifflichkeiten, welche Kohlberg zur Erklärung moralischer Motivation vorbringt, fügt und diese elaboriert (vgl. Kohlberg 1987: 312). Kohlberg spricht von „acceptance“, welche man als positive Form der Sanktion des Akzeptanzentzugs deuten kann. Ebenso droht die „self-esteem“ eines Menschen Schaden zu nehmen, wenn man die selbstgesetzten Prinzipien missachtet. In dem einen Fall stellt sich fremdbestimmte Scham ein, im anderen Schuld vor einem selbst.

der Perspektivübernahme nicht bloß als kühles kognitives Instrument der Interessenverrechnung sondern schreibt ihr auch eine empathisch-affektive, für ihn zentrale moralische Komponente zu.

„[A]bstract moral principles, learned in ‘cool’ didactic contexts (lectures, sermons), lack motive force. Empathy’s contribution to moral principles is to transform them into prosocial hot cognitions – cognitive representations charged with empathic affect, thus giving them motive force“ (Hoffman 2000: 239).

Erst durch die Fähigkeit zum Mitempfinden („sympathetic distress“, Hoffman 1984: 116) wird eine Disposition zur Hilfeleistung oder aktiven Berücksichtigung anderer geschaffen. Verfehlt es ein Akteur dieser entsprechend zu handeln, kommt es zu Schuldgefühlen²⁰, „die nach Hoffmann Motivcharakter haben und damit eine moralische Handlungsregulation bewirken können“ (Keller 2007: 23). Dabei können situationsbedingte Faktoren, insbesondere Verantwortungszuschreibungen, das Zustandekommen einer moralischen Handlungsdisposition erleichtern oder erschweren. Die moralischen Konflikte des Alltags sieht Hoffman vornehmlich darin, wenn egoistische Motive mit moralischen Verpflichtungen bzw. mit prosozialen Motiven kollidieren.²¹ Eine moralische Person zeichnet sich demnach erstens: durch ein Motiv, beim Handeln auf andere Rücksicht zu nehmen, und zweitens: durch eine Disposition, bestimmte moralische Gefühle zu empfinden, aus.

POSITIVES ODER NEVGATIVES MORALISCHES GEFÜHL	SITUATION
EMPATHIE, SYMPATHIE	MITEMPFINDEN MIT DEN BELANGEN ANDERER
STOLZ, ZUFRIEDENHEIT UND BEWUNDERUNG	WENN SELBST ODER ANDERE SICH (AUCH IM FALLE VON VERSUCHUNGEN) MORALISCH RICHTIG VERHALTEN HABEN
ÄRGER, WUT	WENN SELBST SICH VON ANDEREN UNMORALISCH BEHANDELT FÜHLT
SCHAM ²² , SCHULD	WENN SELBST UNMORALISCH GEHANDELT HAT ODER SICH FÜR DAS HANDELN BZW. DIE LAGE EINES ANDEREN VERANTWORTLICH FÜHLT
EMPÖRUNG	WENN WIR ANDERE ALS VERANTWORTLICH FÜR HANDLUNGEN ODER ERGEBNISSE VON HANDLUNGEN SEHEN, DIE WIR FÜR MORALISCH FALSCH HALTEN

ABBILDUNG 2: MORALISCHE GEFÜHLE NACH HOFFMAN (VGL. KELLER 2007: 26)

20 Diese entstehen durch Transformation der empathischen Betroffenheit als eine Art Selbstkritik („a painful feeling of disesteem for oneself“, Hoffman 2000: 114) (vgl. Keller 2007: 26).

21 Hier treffen wir auch das oben erörterte Spannungsfeld zwischen Ökonomik und Ethik an (vgl. Kapitel 2).

22 Ist die Furcht vor der Empörung der anderen (vgl. Keller 2007: 25).

Was sind nun diese moralischen Gefühle? Hoffman identifiziert eine Reihe von verschiedenen Emotionen, mit denen je nach Situation auf die Verletzung oder Wahrnehmung von Verpflichtungen oder Verantwortungen reagiert wird (vgl. ebd.: 23ff.). Diese sind in Abbildung 2 zusammengefasst.

Dabei können Gefühle durchaus mit bestimmten moralischen Normen verknüpft sein (Beispiel: Gerechtigkeitsempfinden), Hoffman spricht in diesem Falle von affektgestützten moralischen Prinzipien (vgl. ebd.: 25ff.). „Die emotionale Reaktion auf eine Situation zeigt, dass eine entsprechende moralische Norm für die Person verbindlich ist“ (ebd.: 26). Straughan hatte mit seiner Vermutung also den richtigen Weg beschritten. Dies wird insbesondere offenkundig, wenn Hoffman von der Möglichkeit einer „mature guilt“ (Hoffman 2000: 119) spricht:

„When one has internalized and committed himself to caring or justice principles, realizes one has choice and control, and takes responsibility for one's actions, one has reached a new level. One may now consider and act fairly toward others, not only because of empathy but also as an expression of one's internalized principles, an affirmation of one's self“ (ebd.: 18).

Einmal mehr begegnet uns das Selbst in unserer Untersuchung. Rückblickend springt uns ins Auge, dass wir immer wieder auf die dritte, bisher noch nicht behandelte, jedoch eingangs erwähnte Komponente gestoßen sind: Ich-Kontrolle, Verantwortlichkeit als Eigenschaft der Persönlichkeit, self-esteem, self-realization (Kohlberg); self-castigation (Straughan); self-affirmation (Hoffman). Tatsächlich sind wir etwas auf der Spur, was die Lücke zwischen den beiden bisher wenig verknüpften Positionen, Denken und Fühlen, zu schließen vermag. Rest ist dem auf den Fersen, wenn er bemerkt: „Reasoning about justice is no more the whole of morality than is empathy“ (Rest 1984: 32). Dieses Bindeglied im Ensemble der Glieder einer Kette ist die Identität.

3.4 Who are you – who who, who who? – Moralische Identität

Wir kommen zurück auf Rests Frage: „What motivates the selection of moral values over other values?“ Diese fand bei Kohlberg eine bloß unzureichende Antwort. Hoffman bezog bisher keine eindeutige Stellung zu dem Sachverhalt konkurrierender Werte. Er spricht zwar von einem Kampf zwischen Egoismus und Moralität und von situationsbedingten Einflussfaktoren, welche die Hinwendung von einem zum anderen erleichtern oder erschweren, eine konkrete Ausführung

bleibt er aber schuldig. Vielleicht überrascht es nicht, zu lesen: „[T]he self [...] plays a central role in my empathy development theory“ (Hoffman 2000: 21). Mit diesem (moralischen) Selbst bzw. der Identität hat sich Blasi beschäftigt.

Blasi siedelt das Wirkungsfeld der moralischen Identität im Verantwortlichkeitsurteil Kohlbergs an (vgl. Hardy/Carlo 2005: 235). Dies erscheint naheliegend, wir erinnern uns: Es ist „ein Urteil über die Verantwortung des Selbst, die richtige Handlung zu tun, d.h. sie ‚durchzuführen‘.“ (Kohlberg/Candee 1984: 21). Bei der Beschreibung dessen, was Identität überhaupt ist, bedient sich Blasi eines Arguments des Philosophen Harry Frankfurt: Demnach haben Menschen nicht nur Wünsche in Bezug auf Objekte, Menschen oder Ereignisse (in Frankfurts Terminologie: „first-order desires“) sondern auch rückbezügliche Wünsche über ihre eigenen Wünsche („second-order desires“). Indem wir nun darüber reflektieren, was in uns willkürlich und spontan als Wunsch aufflackert und dazu Stellung beziehen, formen wir das Natürliche zum Gewollten um. Als Träger unserer Wünsche und Motive strukturieren wir damit deren Inhalt (nach Frankfurt formen wir unseren Willen) und beginnen so, unsere Identität zu begründen (vgl. Bergman 2002: 121).

Allgemein hat die Identität einer Person nach Blasi zwei konstituierende Komponenten, welche nahezu unabhängig voneinander bestehen. Die erste ist der objektive Identitätsinhalt: spezifische Inhalte, bspw. moralische Ideale, um die herum das Selbstkonzept errichtet wird.²³ Zwischen diesen Inhalten herrscht eine hierarchische Ordnung. Sie bestimmt, wie maßgeblich ein bestimmter Inhalt für die eigene Persönlichkeit ist und damit, welche Priorität einem spezifischen Wert im eigenen Wertesystem eingeräumt wird. Stehen moralische Ideale in der persönlichen Werteordnung weit oben, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass diese in einer moralisch herausfordernden Situation ihre Anwendung finden²⁴ (vgl. Hardy/Carlo 2005: 235f.). Wie kommt es dazu? Hier wendet Blasi bei der Erklärung einen alten Kunstgriff an, den man bereits von Piaget und Festingers A Theory of Cognitive Dissonance (1957) kennt (vgl. Loev/Meyer in diesem Band: 3f.): Demnach hat das Subjekt ein Bedürfnis nach Konsistenz – genauer: Selbstkonsistenz – die natürliche Tendenz, im Einklang mit dem eigenen Selbstkonzept zu leben. Dadurch wird ein Verantwortlichkeitsurteil zugunsten des moralischen Ideals motiviert: „Der Übergang von Verantwortlichkeitsurteil zum Handeln wird durch einen dynamischen Faktor unterstützt: der Tendenz zu Selbst-Konsistenz,

23 An dieser Stelle erkennt man bei Blasi ein Kohlberg'sches Moment: Ein moralischer Identitätsinhalt speist sich aus einem authentischen moralischen Verstehen (vgl. Bergman 2002: 121; Hardy/Carlo 2005: 237).

24 Dies hat einen hohen Erklärungswert: „Blasi's model paints a more agentic picture of morality, where individual differences in moral desires, rather than differences in morally relevant capacities (e.g., empathy, moral reasoning, or moral schemas), are the root of individual differences in moral behavior.“ (Hardy/Carlo 2005: 237).

einer zentralen Tendenz in der Persönlichkeitsorganisation.“ (Blasi 1983: 68f.) Lapsley formuliert prägnant den Unterschied zwischen Kohlbergs und Blasis Konzeption moralischer Motivation:

„For Kohlberg, moral motivation to act comes from one’s fidelity to the prescriptive nature of moral principles [...]. Hence not to act is to betray a principle. For Blasi, in contrast, moral motivation to act is a consequence of one’s moral identity, and not to act is to betray the self“ (Lapsley 1996: 86).

Die zweite Komponente ist das subjektive Identitätserleben: Modi, in welchen die eigene Identität subjektiv wahrgenommen wird (vgl. Hardy/Carlo 2005: 235f.). Blasi beschreibt diese wie folgt:

„[S]everal individuals may see morality as essential to their sense of self, of who they are. For some of them, however, moral ideals and demands happen to be there, a given of their nature over which they feel little control. In this case moral ideals exist next to other characteristics, all equally important simply because they are there. Others instead relate to their moral ideals as being personally chosen over other ideals or demands, sense their fragility, and feel responsible to protect them and to thus protect their sense of self“ (Blasi 1993: 103).

Mit dem Heranreifen dieses Erlebens vollziehen sich einige wichtige Entwicklungen: So stellt sich das Selbstkonzept mehr und mehr auf innere, psychologische Identitätsinhalte, wie Ziele und Werte, um. Nach außen gerichtete Inhalte wie körperliche Merkmale, Beziehungen und Verhaltensweisen treten in den Hintergrund. Das Selbst wird geordneter und einheitlicher, bestimmte Identitätsinhalte werden als zentral und essenziell ausgewählt und anderen übergeordnet, es entsteht eine Art harter Identitätskern. Dies geht einher mit einem stärker werdenden Gefühl des Selbstbesitzes. Man empfindet Verantwortung gegenüber seiner Identität und sucht diese zu schützen und im Leben zu verwirklichen. Der Wunsch nach Selbstkonsistenz intensiviert sich, Selbsttreue wird als Notwendigkeit angesehen, Selbstverrat dagegen löst starken negativen Affekt aus (vgl. Hardy/Carlo 2005: 235f.).

3.5 *Das moralische Ensemble: ein theoretisches Modell*

Wir sehen: Die Vermeidung eines starken negativen Affekts wirkt durch das Selbstkonzept handlungsregulierend. Das liefert die Motivation, in Harmonie mit seiner Identität zu handeln. Die affektiven Aspekte finden wir bei Hoffman wieder, das moralische Verstehen und die Urteils-maschinerie liegen dagegen bei Kohlberg. Wir haben nun alle Bausteine für ein adäquates Modell moralischen Handelns zusammen. Jetzt gilt es, diese klug zusammensetzen.

In der Tradition von Hume²⁵ und Schopenhauer²⁶, konsistent mit Hoffman, wählen wir eine affektive Komponente, (1.1) das Mitgefühl, als Ausgangsbasis unseres Modells. Empathie als ein spontanes, sich ins Bewusstsein drängendes Gefühl, ist der Stein, der den kognitiven Prozess ins Rollen bringt. Dies steht im Einklang mit unserer eingangs gemachten Definition von Motivation als handlungsleitende Emotion. Das Mitgefühl lässt uns an der Situation anderer teilhaben und initiiert damit (1.2) eine intuitive, bei komplexen Sachverhalten entsprechend ausgiebige Perspektivübernahme, welche die zu berücksichtigenden Interessen zusammenträgt. Wir leiden mit den Betroffenen und suchen die missliche Lage nach Möglichkeit zu beseitigen²⁷, dies lässt sich mit dem psychologisch-hedonistischen Prinzip plausibilisieren. Empathie stellt sich dabei als kognitiv gehaltvolle Emotion dar und begründet ein moralisches Handlungspotenzial (vgl. Billmann-Mahecha/Horster 2003: 82f.; Keller 2007: 23–27). Eine wichtige Einschränkung für die Notwendigkeit des Mitgefühls am Anfang einer potenziellen moralischen Handlung müssen wir jedoch machen: Mit einer zunehmend ausgeprägten moralischen Identität verliert das Mitleid an Notwendigkeit und tritt in seiner motivierenden Rolle hinter (1.3) dem Wunsch nach Selbstkonsistenz zurück.²⁸ Allein mit Empathie wäre moralisches Handeln in anonymen, komplexen Umgebungen schlichtweg nicht zu erklären.²⁹ Mit dieser Präzisierung folgen wir dem Weg, den Straughan mit

25 Nach Hume können rationale Einsichten zwar dirigistisch aber niemals handlungsmotivierend wirken. Hierfür bedarf es immer erst der treibenden Kraft der Gefühle (vgl. Hume 1739: 265ff.; vgl. auch Cohon 2004).

26 Für den das Mitleid das „Fundament der Moral“ legt und „die Scheidewand zwischen Ich und Du dünn und durchsichtig“ werden lässt (Bähr 1857: 76). „Zur Begründung der Moral ist der Nachweis des Mitleids als ihrer einzig möglichen Triebfeder genügend“ (Bähr 1857: 77.; vgl. auch Schopenhauer 1841: 742ff.).

27 Dabei geht es psychologisch betrachtet in erster Linie um ein Beseitigen für uns. D.h., wir können ebenso Hilfe leisten, wie uns abwenden, um unser Unbehagen zu lindern. Selbstredend wird Ersteres bei einer hinreichend entwickelten moralischen Identität Zufriedenheit und Stolz, Letzteres dagegen Schuld und Scham auslösen.

28 Bzw. hinter der dadurch bedingten Vermeidung von Schuldgefühlen und dem Streben nach Zufriedenheit mit sich selbst.

29 Hume sah bereits dieses Problem, indem er betonte, dass Mitleid von dem Anblick eines Notleidenden abhängt und somit nicht motivieren kann, wenn eine zu große Distanz zwischen dem Akteur und dem Bemitleideten liegt (vgl. Demmerling/Landwehr 2007: 104f.). Dieser Sachverhalt wiegt umso schwerer, wenn wir bedenken, dass viele unserer Gesellschaftsstrukturen zu immer

der intrinsischen Schuldethik, Hoffman mit dem Konzept der mature guilt und Blasi mit der Definition eines hochentwickelten Identitätserlebens bereits beschrrieben haben. Dieser Sachverhalt birgt die immanente Gefahr, dass eine Situation, welche im ersten Moment kein Mitgeföhl initiiert, gar nicht erst als moralisch signifikant wahrgenommen wird. Der Weg für moralische Motivation ist somit versperrt. (1.4) Ein amoralischer Entscheidungsverlauf wird eingeschlagen.

Von den kognitiven Kapazitäten und dem damit in Zusammenhang stehenden Selbstkonzept hängt es im Anschluss ab, ob das moralische Handlungspotenzial verwirklicht oder zugunsten anderer Werte aufgegeben wird. Dann nämlich wird die Situation (2.1) moralisch bewertet und eine hierdurch gebotene Handlung ins Auge gefasst.³⁰ Die Festlegung relevanter Bewertungsaspekte ist dabei von (III) der moralischen Identität bestimmt, welche sich wiederum aus (II) dem moralischen Verstehen in (I) den von Hoffman erwähnten didactic contexts³¹ (vgl. Kapitel 3.3) (im weiteren Verlauf: moralische Biographie) speist. In der nächsten Sequenz kommt es zu (2.2) einem Verantwortlichkeitsurteil des Individuums unter Rekurs auf die eigene Persönlichkeit, ihre Werteordnung und die darin festgelegte Einstellung zur Moral. Fällt dieses negativ aus, fühlt sich das Subjekt nicht in der Pflicht, moralisch zu handeln, (3.1) dem subjektiv wichtigeren Erfordernis eines anderen Wertes wird Priorität eingeräumt. Fällt das Verantwortlichkeitsurteil stattdessen positiv aus, wird das subjektiv moralisch Gebotene³² als verbindlich erkannt. Es kann zu zweierlei kommen: Der Wunsch nach Selbstkonsistenz wirkt hinreichend motivierend, der Akteur führt (3.2.1) die Handlung aus, (3.2.2) die Selbstkonsistenz wird gewahrt. (3.2.3) Zufriedenheit oder Stolz mit dem eigenen Tun stellt sich ein. Liefert der Wunsch nach Selbstkonsistenz dagegen keine hinreichende Motivation, (3.3.1) das moralisch Gebotene auch zu tun, nimmt das Individuum (3.3.2)

höherer Komplexität, Unübersichtlichkeit und Anonymität tendieren. So findet man diese Merkmale in ihrer Ausprägung par excellence in Finanzmärkten und Warenhäusern.

30 Hier ist anzumerken, dass das subjektiv Moralische aus der Sicht eines höher entwickelten Moralverständnisses durchaus als vermeintlich moralisch erscheinen kann (vgl. Kapitel 3.2).

31 Diese müssen sich dabei keineswegs, wie in Hoffmans Zitat, „cool“ gestalten. (Geföhls-)Intensive Erfahrungen können ebenso ein Bestandteil der vom Individuum durchlaufenen „didactic contexts“ sein. So vermag ein Unrecht, welches einem persönlich widerfährt, zur Erkenntnis des moralischen Prinzips „bewahre andere vor solchen Ungerechtigkeiten“ führen. Dieses Prinzip wird, sofern die Erfahrung mit starken Emotionen einherging, affektgestützt sein und die Wirkung der Empathie zusätzlich forcieren. Um diese Differenzierung zu verdeutlichen, werden wir im Folgenden den breiter gefassten Begriff „moralische Biographie“ verwenden. Diese Wortwahl soll darauf hinweisen, dass ein Mensch niemals als eine von seinen Lebensumständen losgelöste Tabula rasa einer moralischen Entscheidungssituation entgegentritt, sondern immer als ein Produkt seiner Lebensrealität und bisher getroffenen Entscheidungen. Mit diesem Element wird eine lerntheoretische Komponente in unser Modell integriert. Die Ausführung dieser liegt jedoch außerhalb des Rahmens dieses Beitrags.

32 Betrachten wir die Forderung des zugrundeliegenden moralischen Prinzips als das objektiv moralisch Gebotene (wie bspw. beim Kategorischen Imperativ), fällt an dieser Stelle das subjektive damit zusammen.

eine Selbstinkonsistenz in Kauf. Je nach Intensität dieser Inkonsistenz, treten (3.3.3) entsprechend starke Scham- oder Schuldgefühle auf. In jedem Fall wird die Handlung, bewusst oder unbewusst, (4) ein Teil der moralischen Biographie des Handelnden (vgl. Abbildung 3).

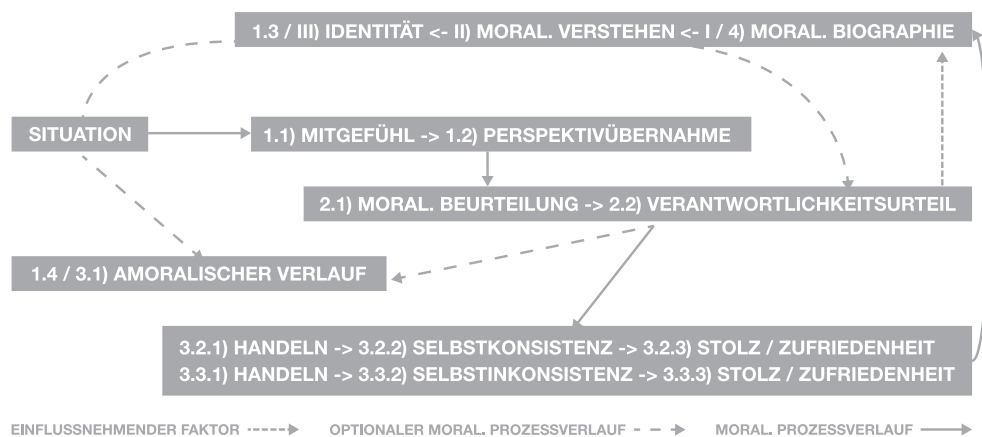


ABBILDUNG 3: DAS MORALISCHE ENSEMBLE: EIN THEORETISCHES MODELL MORALISCHEN HANDELNS

Das Modell versetzt uns in die Lage, eine zumindest theoretische Antwort auf die Frage Was motiviert moralisches Handeln? zu geben. Wir konstatieren: Begleitet vom psychologisch-hedonistischen Prinzip sind Mitgefühl und der Wunsch nach Selbstkonsistenz die treibenden Kräfte hinter sittlichem Tun.

4. Anständige Anlagen? – Ethisches Investment und moralische Motivation

„Das glänzendste Geschäft auf dieser Welt ist die Moral“ (Wedekind 1901: 5. Akt). Das theoretische Fundament wäre gelegt. Nun wird es Zeit, den Elfenbeinturm zu verlassen und sich dem zweiten, praxisbezogenen Teil unserer Frage zu widmen: Was motiviert Investoren dazu, ethisch zu investieren? Um dies zu klären, werden wir im Folgenden empirische Studien zum Wesen ethischer Investoren betrachten. Insbesondere wird zu prüfen sein, ob die Befunde der Untersuchungen sich im Lichte unseres theoretischen Modells rekonstruieren lassen und inwiefern dies

zu Klärung der tatsächlichen Motivation – moralisch oder nicht – beitragen kann. Die Literatur zum ethischen Investment kennt vor allem vergleichende Studien zwischen konventionellen und ethischen Investoren. So stellt Williams in einer großen Längsschnittstudie lapidar fest, dass der größte Unterschied zwischen ethischen und konventionellen Investoren in ihrer Gesinnung und ihrem Verhalten und nicht etwa in demographischen Variablen liegt. Ethische Investoren legen ein größeres Augenmerk auf soziale Belange und setzen ihre ethische Präferenz bei ihren Kaufentscheidungen öfter in die Tat um (vgl. Williams 2005: 15–17; auch McLachlan/Gardner 2004: 19–21). Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch Lewis:

„The prime differences between the two groups is that the ethical investors have put their sympathies into action, thereby maintaining a coherent ‘lifestyle’ given their career choices and other connections“ (Lewis 2001: 339).

Lewis belässt es jedoch nicht bei dieser Feststellung. Es folgen Einschränkungen, die das Bild vom guten Samariter trügen. So sind auch ethische Anleger nicht dazu bereit, größere finanzielle Opfer in Kauf zu nehmen, um ihre ethischen Bedenken aus der Welt zu schaffen: Ethische Investments konstituieren nur einen geringen Teil ihres Portfolios. Dies wirft ein moralisches Dilemma auf, denn der andere, weit größere Teil enthält unethische Anlagen, welche mit den vorgebrachten ethischen Prinzipien im Widerspruch stehen (vgl. MacKenzie/Lewis 1999: 446f., 450). Folglich kann nach unserem Modell eine Selbstinkonsistenz, welche Schuldgefühle hervorruft, entstehen. Und tatsächlich: Lewis' Probanden sprechen von einer Schuld, die sie angesichts dieses Dilemmas verspüren. Schuldempfinden wird auch als Antrieb genannt (vgl. Lewis 2001: 337, 339). Durch den Selbstverrat entsteht kognitive Dissonanz, deren Abbau mit Rechtfertigungsstrategien adressiert wird (vgl. MacKenzie/Lewis 1999: 447–450).

Wir stellen fest, dass ethisches Investment allein noch keinen „Heiligen“ ausmacht. Genau so wenig kann man konventionellen Investoren unterstellen, kalte *Homines oeconomici* zu sein. Selbstverständlich haben auch diese ihre Ideen von Moral und Prinzipien, nach denen sie leben wollen (vgl. Lewis 2001: 339). Dass Prinzipien und gute Absichten für ein angemessenes Verhalten aber noch nicht ausreichen, stellt ebenso Nilsson bei seiner zusammenfassenden Darstellung fest. Hier beschleicht uns eine Art Kohlberg'sches *Déjà-vu* (vgl. Blasi 1980): Es wird eine Kluft zwischen dem, was Konsumenten bezüglich ihrer prosozialen Gesinnung behaupten und dem, was sie bei ihrer Kaufentscheidung letztlich umsetzen, diagnostiziert. Nilsson schließt, dass eine prosoziale

Gesinnung zwar mit Verhalten korreliert, die Korrelation aber überraschend niedrig ausfällt (vgl. Nilsson 2007: 309f.). Jansson und Biel finden in ihrer Studie heraus, dass professionelle Investoren (bspw. Fondsmanager) anders als private und staatliche, ethischen Überlegungen bei ihren Investitionsentscheidungen bestenfalls einen instrumentellen Wert beimessen:

„As fund managers are monitored and rewarded on their skill to track or beat an index on a short-term basis and to maximize risk adjusted financial return to their beneficiaries, and not on their ability to be socially responsible investors, they thus may lack both incentives and motivation to act as long-term responsible investors. Among fund managers, to be responsible or ethical seems to be understood as being prudent and dutiful toward the task to maximize return to their beneficiaries [...] disregarding other societal considerations such as environmental and social concern“ (Jansson/Biel 2009: 10).

Wir erkennen eine diskriminierende Quasi-Moral, welche die vermeintlichen Interessen der Gläubiger überbetont und das Wohl der Allgemeinheit zurückstellt. Professionelle Investoren werden darauf trainiert, diesem Prinzip zu folgen und die Bewertung ihrer Arbeit erfolgt extern in Abhängigkeit davon. Die Referenz- und Richtinstanz ist in erster Linie eine andere als die Identität des Handelnden. Es mag besonders leicht fallen, die ethische Verantwortung abzuwälzen. Dass diese Perspektive eine rollenspezifische ist, können wir erkennen, wenn Fondsmanager als Privatpersonen, unabhängig von ihrer Profession, befragt werden. Dann nämlich weitet sich der Blickwinkel, moralische Werte gewinnen in ihren Überlegungen wieder an Bedeutung (vgl. ebd.: 4f., 10). Indem die Fragestellung derartig abgewandelt wird, verhilft man der Identität des Adressaten wieder zu ihrer richtungsweisenden Stellung. An dieser Reaktion können wir ablesen: Das eben festgestellte quasi-moralische Prinzip wurde nicht als universelles ethisches Prinzip verinnerlicht. Hier sehen wir auch ein gutes Beispiel für die fehlende Wahrnehmung moralischer Signifikanz in bestimmten Situationen. Eine zusätzliche Einsicht bezüglich dieser Phänomene birgt eine investmentbezogene Betrachtung der Entscheidungsfindung bei Glac. Hiernach benutzen Investoren zwei verschiedene kognitive Entscheidungsmodelle („decision frames“):

„The first model frames investing as a type of decision that is functional in nature and mainly contains financial knowledge elements [...] [t]he second

model frames investing as a type of decision that is expressive in nature and extends the investor's identity and social beliefs into the investment choice“ (Glac 2009: 43).

Dies liest sich wie die in unserem Modell anfangs vorhandene Wahl zwischen moralischem und amoralischem Entscheidungspfad. Offenbar lassen sich die festgestellten Probleme besser erklären, wenn wir annehmen, dass ein Investor dazu in der Lage ist, beide Entscheidungsmodelle anzuwenden. Er wird dann, teils von äußeren Zwängen wie der Profession und teils von inneren Faktoren wie der Identität beeinflusst, situationsabhängig auswählen. Eine Variable von der das insbesondere abhängt, wird von McLachlan und Gardner als moralische Intensität identifiziert und beschreibt das Ausmaß des moralischen Imperativs, welches einer Situation innewohnt (vgl. McLachlan/Gardner 2004: 14f., 22). Wir können dies als den Grad, dem entsprechend eine Entscheidungssituation das Mitgefühl oder essenzielle moralische Identitätsinhalte anspricht, rekonstruieren. Situationsmerkmale wie die Nähe zu den Betroffenen, Transparenz oder Anonymität mögen dabei eine tragende Rolle spielen. So werden Investoren, die einen nur geringen Prozentsatz ihres Portfolios ethisch investieren, anfangs ersteres Entscheidungsmodell anlegen. Dies wird solange fortgesetzt, bis die moralische Intensität ein salientes Niveau erreicht. Bei diesem angekommen, meint man „ausgesorgt“ zu haben. Dann erst kommen „anständige Anlagen“ in Betracht, mit dem zweiten Entscheidungsmodell gewinnt das Moralische im Selbstkonzept die Überhand (vgl. MacKenzie/Lewis 1999: 445f.). Dies gilt analog für den ethischen Konsum. Befragt man professionelle Investoren als Privatperson, offenbart sich deutlich der situationsabhängige Wechsel zwischen den beiden Modellen. Abhängig von der adressierten Rolle wird moralisch oder amoralisch argumentiert.

Welche Schlüsse können wir nun bezüglich der Motivation ethischer Investoren ausgehend von den hier diskutierten Studien ziehen? Viele Menschen sehen Investitionen oder Konsum gar nicht erst als moralisch besetzte Handlungen an. Andere stehen ethischen Anliegen in der Wirtschaft von vornherein skeptisch gegenüber. So hat moralische Motivation erst gar keine Chance. In weiteren Fällen ist Moral kein bedeutender Bestandteil der Identität, insbesondere dann nicht, wenn finanzielle Interessen damit im Spannungsverhältnis stehen. Doch was ist mit denen, welche sich ihrer moralischen Prinzipien bewusst sind bzw. werden und deren Anwendung auch in ihrer Aktivität als Wirtschaftssubjekt geboten sehen? Hier kommen wir zu einem deutlich positiveren Fazit:

„The most important conclusion is that, for these ethical investors at least, ethical investment is based on ideology and identity and is not a matter of just financial return or of the impact of ethical investment [...] they see their investment as, in some sense, revealing who they are“ (Webley et al. 2001: 39f.).

Allerdings ist wichtig zu sehen, dass Renditeerwartungen nichtsdestotrotz eine wichtige Rolle spielen. Fallen diese schlecht aus, wird deutlich weniger ethisch investiert (siehe Abbildung 4).

H1

Investors who have an expressive decision frame in investment situations will be more likely to invest socially responsibly than are investors who have a financial decision frame.

H2

Investors who have an expressive decision frame in investment situations will be willing to sacrifice more returns for the socially responsible investment choice than investors who have a financial decision frame.

H3

Expectations about corporate social responsibility augment the relationship between the investment decision frame and socially responsible investing in the following way: Investors with an expressive decision frame and high expectations for corporate social responsibility are more likely to invest socially responsibly than investors whose expectations are low.

H4

The level of return of the conventional investment option restricts the investment goal integration in the following way: Investors will be less willing to accept relatively lower returns for the socially responsible investment choice if the return of the conventional investment option is low and more willing to accept relatively lower returns for the socially responsible investment choice if the return is high (Glac 2009: 44f.).

Dies ist auch der Grund, warum die meisten ethischen Investoren den größten Teil ihres Portfolios ohne die Anwendung ihrer moralischen Prinzipien anlegen. Insgesamt offenbart sich ein gemischtes

Motiv: Der Wunsch, seine Moralvorstellung auszuleben und der, finanziell abgesichert zu sein (vgl. McKenzie/Lewis 1999: 442; Lewis 2001: 333; Nilsson 2007: 319–321; Jansson/Biel 2009: 3). Dies überrascht nicht, sind doch neben moralischen auch andere Werte in der Identität eines Menschen verankert.

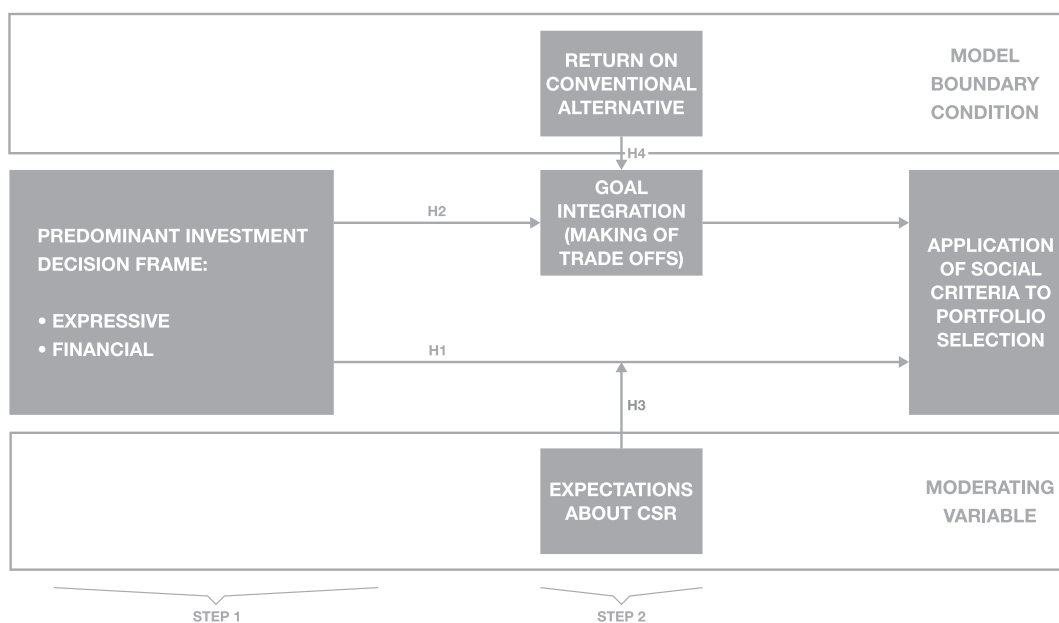


ABBILDUNG 4: GLACS MODELL DES ENTSCHEIDUNGSPROZESSES FÜR SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTMENT (SRI) (GLAC 2009: 46)

5. *Vita activa – Implikationen und Ausblick für Novalux*

„Each of us must learn to work not just for his or her own self, family or nation but for the benefit of all humankind. Universal responsibility is the real key to human survival“ (Dalai Lama 1990: 141).

Welche theoretischen Momente können wir unserer Untersuchung entnehmen? Die größte Relevanz hat hier die Berücksichtigung des gemischten Motivs. Wie kann man dieses fassen und wie wirkt es tatsächlich? Dazu können wir einige Spekulationen anstellen. Zunächst muss das in Kapitel 3.3 erarbeitete Grundmodell für eine praktische Anwendung im Bereich der Investition womöglich modifiziert werden.³³ Einsichtig ist nun, dass es beim ethischen Investment nicht nur um moralisches Handeln, sondern auch um lohnende Geschäfte geht. Das ökonomische Moment scheint eine völlig neue Ebene der Motivation und Kognition ins Spiel zu bringen. Diese darf selbstredend nicht vernachlässigt werden, birgt sie doch entscheidende Schlüsselerkenntnisse über die Interaktion moralischer und ökonomischer Motive. Dabei ist es interessant, wie sie miteinander und aufeinander wirken. Vielleicht hebt die eine Motivklasse die andere weitgehend auf? Wenn wir annehmen, dass moralische Motivation intrinsischen (vgl. Nunner-Winkler 2007: 68) und ökonomische Motivation extrinsischen Charakter besitzen, dann gibt es Studien, die belegen, dass extrinsische Anreize, intrinsische verdrängen können. Man spricht von einem sog. Korrumpierungseffekt (vgl. Deci et al. 1999).

Auf der anderen Seite ist das dramatische Wachstum des Marktes für ethisches Investment evident. Und dieses, stellt Schueth fest, ist durch die Nachfrage und nicht etwa das Angebot bestimmt (vgl. Schueth 2003: 191f.). Auf der Angebotsseite, so könnte man angesichts der Aussagen von Fondsmanagern vermuten, handelt es sich ohnehin nur um ein quasi-moralisches Motiv durch die Hintertür. Hier ist moralisches Verhalten größtenteils nur ein Mittel zum Zweck, die profitbringende Nachfrage abzuschöpfen. Es bleibt beim Betrachter, ob dies, sollte es so sein, ein alarmierendes Ergebnis wäre. Mancher würde sicher schnell von der Aushöhlung der Moral sprechen. Man könnte dem aber auch durchaus optimistisch entgegen sehen und die These formulieren, dass der Markt, durch ein authentisches moralisches Bedürfnis der Nachfrager beeinflusst, eine nachhaltige Entwicklung vom amoralischen, effizienten Mechanismus zur Projektionsfläche kollektiver moralischer Prinzipien durchmacht.³⁴ Werden wir womöglich Zeuge einer großangelegten Stufen- oder Identitätsentwicklung nach Kohlberg bzw. Blasi? Wäre dem so, könnte man Paine mit ihrer Aussage Recht geben:

„It’s time to recognize that the relationship between ethics and economics is in large measure a matter of choice rather than discovery. Through the institutions

33 Für diese Arbeit liefern u. a. die Modelle von Trevino 1986, Nilsson 2007 und Glac 2009 (Abb. 3) mögliche Ansätze.

34 Für diese These gibt es durchaus Anhaltspunkte wie das Projekt „Green City“ des Konzerngiganten Siemens.

we create and the choices we make as consumers, investors, employees, employers, citizens, etc. we can enlarge and strengthen the zone of overlap between what pays and what's good“ (Paine 2000: 329).

Diese Vergrößerung der Überschneidung zwischen ethischem und wirtschaftlichem Tun hat sich Novalux zur Aufgabe gemacht. Wie kann unsere Arbeit zur Verfolgung dieses Ziels beitragen? Welche praktischen Anknüpfungspunkte können für unsere Untersuchung aus den theoretischen Erkenntnissen abgeleitet werden? Tatsächlich eröffnen die gesammelten Erkenntnisse ein weites Feld an möglichen Maßnahmen. Ausgehend von unserem theoretischen Modell können wir drei der größten Hindernisse für die Motivation, moralisch zu investieren feststellen: (I) Durch Mitgefühl sind derartig komplexe Handlungen wie Investitionsentscheidungen kaum zu motivieren. (II) Demnach muss bereits eine relativ hochentwickelte moralische Identität vorliegen, der Wunsch nach Selbstkonsistenz muss hinreichend ausgeprägt sein um handlungsleitend zu werden. Und selbst das muss nicht unbedingt eine moralische Investition zur Folge haben. (III) Das immanente Problem der Wahrnehmung moralischer Signifikanz will überwunden werden. Dafür muss eine Situation ein Signal aussenden, welches die für einen wichtigen Prinzipien anspricht und damit ein salientes Niveau moralischer Intensität erzeugt. Man kann davon ausgehen, dass die wenigsten ‚Investoren eine solche Motivation ausgebildet haben. Dass es sie indes gibt – Investoren, die von einem starken Wunsch nach Selbstkonsistenz getrieben werden – beweist die Aussage eines Probanden von Lewis:

„Because it's against what the rest of my life stands for and I want my – I don't want it to be divided into two parts that the money does one thing and I do something else. I mean it's part of me and therefore it should follow the same sort of principles that I want to in the rest of my life“ (Lewis 2001: 337).

Dies kann aber nicht über die Tatsache hinwegtäuschen, dass beim Gros der getätigten, als ethisch ausgewiesenen Investments eher instrumentelle und nicht ethische Überlegungen eine Rolle spielen. Zu einem guten Finanzprodukt gibt es die Moral gewissermaßen gratis dazu. Dass ethische Investitionen aus finanztechnischer Sicht konventionellen Anlagen in nichts nachstehen, beweisen zahlreiche Studien (vgl. Schueth 2003: 192f.; auch Fernandez-Izquierdo et al. 2008). Interessanterweise widersprechen solche Tatsachen der Sicht vieler Investoren. Diese glauben, dass ethische im Vergleich zu konventionellen Anlagen ein finanzielles Opfer bedeuten müssen.

Ähnlich unterschätzen professionelle Investoren die Wichtigkeit des moralischen Bedürfnisses ihrer Gläubiger (vgl. Jansson/Biel 2009: 10f.). Die Feststellung, dass es solche unbegründeten Vorurteile durch z. B. eine darauf aufbauende Kommunikationspolitik abzubauen gilt, will man ethisches Investment fördern, bedarf hier keiner ausführlicheren Diskussion (vgl. dazu Conrad in diesem Band). Wir müssen nun darüber nachdenken, wie man diese Probleme effektiv eindämmen kann.

(I) Um das erste Problem etwas zu entschärfen, sollte Novalux ausgehend von unserem Modell die Umgebung, in der sich ein Investor bei seiner Wahl befindet, so gestalten, dass sich seine Empathie entfalten kann. Dafür muss die Distanz zwischen dem Anleger und dem Investitionsgegenstand minimiert werden. Anonymität und Unübersichtlichkeit – charakteristisch für normale Investitionsentscheidungen – gilt es zu vermeiden, transparente Prozesse und Verantwortlichkeitsstrukturen fördern eine Entscheidung zugunsten moralischer Werte.

Wir können feststellen, dass die Wahrnehmung des Ergebnisses eigenen Handelns durch die Marktbeschaffenheit vielerorts allein auf Kennzahlen reduziert wird. Diesen mangelt es an jeglicher moralischer Intensität. Bei direkten Situationen, wenn es z. B. darum geht, einem Verirrten den Weg zu weisen, hat ein prosoziales Verhalten ein wahrnehmbares Ergebnis zur Folge. Dies resultiert beim moralisch Handelnden in einem positiven empathischen Affekt. Bei Investitionen dagegen ist das Ergebnis der eigenen Taten nicht auf diese Weise ersichtlich, es wird kein positiver bzw. negativer Affekt erzeugt und wenn, dann geht es um gewonnenes oder verlorenes Kapital, bei dem man das Warten moralischer Imperative vergebens sucht.³⁵ Deshalb fällt es auch leicht, Finanztransaktionen in einer anonymisierten Umgebung als wertfrei anzusehen. Bei Produkten aus Kinderarbeit z. B. ist es schwer vorstellbar, dass Menschen sie direkt „vom Band“, konfrontiert mit den Bedingungen, in denen sie gefertigt werden, kaufen würden. In einem sauberen Supermarkt, angetan von der bunten Verpackung und berieselt von eingängiger Musik, greift man aber gerne zu. So wird eine Investition niemals in die moralische Biographie eines Entscheidungsträgers eingehen. Kein moralisches Verstehen kann aus ihr resultieren und Bestandteil der Identität werden. Schließlich wird nie eine darauf basierende moralische Handlung erwachsen.

Als konkreter Vorschlag ist eine multimediale Berichterstattung über die konkreten Projekte und Ergebnisse von Novalux neben der Versorgung mit finanziellen Fakten denkbar. Auch regelmäßige Einladungen zur Besichtigung und Mitarbeit sollten gegenüber (potenziellen) Investoren ausgesprochen werden. Dies trägt zur Überwindung der Distanz zwischen Anleger und Anlage

³⁵ Dies erinnert auch zum Teil an die von Nilsson als für eine ethische Investitionsentscheidung als ausschlaggebend befundene *perceived consumer effectiveness* (vgl. Nilsson 2008: 311, 319f.).

bei, Investitionen werden mit etwas moralisch Greifbarem verknüpft. Der Weg für das moralisch motivierende Mitgefühl wird geebnet. Zugegebenermaßen wären solche Dinge bei einem großen Unternehmen schwer vorstellbar, Novalux aber profitiert an dieser Stelle von einer voraussichtlich überschaubaren Größe.

(II) Das Problem unterentwickelter moralischer Identität lässt einen im ersten Moment ratlos dastehen. Blicken wir jedoch auf die bisherige Arbeit von Novalux zurück, entdecken wir hierfür einige bereits beschrittene Ansätze. In der Literatur zur Moralentwicklung wird die Kindheit und Jugend immer wieder als maßgeblich betont (vgl. z. B. Bergman 2002: 112–119; Keller 2007: 40–45; Nunner-Winkler 2007: 51). Die Konzentration auf diese Lebensabschnitte liegt bei der Einflussnahme auf die Entwicklung moralischer Identität also nahe. Novalux hat bereits mit Kindern und Jugendlichen erfolgreich zusammengearbeitet (vgl. Loev/Meyer in diesem Band). Nun gilt es diesen Kanal auszubauen und Konzepte ähnlich Kohlbergs Just-Community-Ansatzes ins Auge zu fassen (vgl. Kohlberg 1980; Higgins et al. 1984; Higgins 1987). Hierbei sind auch Aspekte des Service-Learnings von zentraler Bedeutung (vgl. Meyer; Rohrman in diesem Band). In Novalux kann ein solcher Schwerpunkt viele Ausprägungen finden. Eine neue Arbeitsgruppe kann ins Leben gerufen werden, die sich mit der Ausarbeitung und Implementierung von Maßnahmen zur Förderung der moralischen Identität in Erziehungseinrichtungen befasst. Auch die gezielte Unterstützung sozialer Unternehmer in diesem Bereich erscheint vielversprechend (vgl. hierzu in diesem Band Buchwitz 2013.). Offenkundig können solche Schritte nur langfristig greifen, nichtsdestotrotz ist das ein zusätzlicher nachhaltiger Profilvermerk.

(III) Wir haben gesehen, dass die Rolle, in der man Menschen anspricht, großen Einfluss auf die Bewertung des Anliegens ausübt. Hier sollte Novalux einen Weg finden, das Wort möglichst direkt an den Investor als Person, unabhängig von partikulären Rollenbildern, zu richten.³⁶ Andernfalls läuft man Gefahr, die Verantwortung extrinsischen Faktoren und nicht der Identität des Adressaten zuzuschieben. Dies wurde an der Befragung professioneller Investoren demonstriert. Wir haben aber auch gesehen: Das angelegte Entscheidungsmodell ist von der Fragestellung abhängig und kann demnach beeinflusst werden – ein wichtiger Anknüpfungspunkt.

Die (moralischen) Identitätsinhalte eines Investors liefern weitere essenzielle Anregungen für die Gestaltung unserer Herangehensweise. Da wir die für ihn bedeutsamen Werte nicht kennen, sollte versucht werden, diese durch ein Verfahren zu erheben und darauf aufbauend vorzugehen.

36 Ein ausgearbeitetes Konzept dafür sollte die Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit berücksichtigen (vgl. Duval/Wicklund 1972; Frey et al. 1980).

Auch hier ist Novalux bereits erste Schritte mit Einsatz und Auswertung verschiedener Befragungstechniken gegangen (vgl. Baumann/Niebuhr und Loev/Meyer in diesem Band). Alternativ kann man dem Anleger innerhalb von Novalux größtmögliche Entscheidungsfreiheit einräumen. Dann nämlich wird er – die richtigen Umstände vorausgesetzt – die Optionen wählen, die seinen persönlichen ethischen Präferenzen am ehesten entsprechen. Es wird interessant sein zu sehen, ob die Berücksichtigung der hier zutage geförderten Implikationen den gewünschten, von unserem Modell prognostizierten Effekt erzielen wird. Einschränkend ist zu sagen, dass wir unsere Theorie zwar gut auf die empirischen Studien übertragen konnten, diese waren ursprünglich jedoch für andere Zwecke bestimmt. Das erschwert freilich eine tiefergehende Klärung. Aufschlussreicher könnte hier ein noch zu konzipierender Versuchsaufbau sein, der speziell für die Überprüfung des Modells erdacht ist.

Angelehnt daran können wir zum Schluss das *experimentum crucis* für das hier erarbeitete Modell unter Bezugnahme auf uns, Novalux selbst, formulieren. Bisher wurde abgewogen, nachgedacht, betrachtet, niedergeschrieben. Unsere moralische (Auto-)Biographie, begleitet vom moralischen Verstehen, ist in diesem Band niedergelegt. Wir befassen uns als Kollektiv mit der Ausarbeitung unserer Gedanken und unserer moralischen Konzepte. Dabei entstand und entsteht für Novalux eine Art Identität – eine Corporate Identity – mit einem klar moralischen Identitätskern – Prinzipien, nach denen wir unser zukünftiges Handeln als Gruppe gestalten wollen. Nun gilt es, diese in die Tat umzusetzen und damit einen hinreichend motivierenden Wunsch nach Selbstkonsistenz zu beweisen. Um es mit einer alten aristotelischen Terminologie auszudrücken: Bisher befand sich Novalux in einer ausgiebigen und notwendigen Phase der *vita contemplativa*. Dieser Band legt eindrucksvoll Zeugnis darüber ab. Nun naht eine Phase der *vita activa*. Es gilt herauszufinden, welchen praktischen und motivierenden Wert die gesammelten Erkenntnisse und Erfahrungen besitzen. Kann und wird eine kleine Gruppe Studierender, offenbar moralisch motiviert, echten Einfluss nehmen? Es bleibt zu hoffen, dass wir der einstigen Forderung Marx' gerecht werden können: „Die Philosophen haben die Welt nur verschieden interpretiert; es kommt aber darauf an, sie zu verändern“ (Marx 1845: 535).

Literaturverzeichnis

- Arendt, H. (1960): *Vita activa oder vom tätigen Leben*, München, Zürich: Piper.
- Bähr, K. (1857): *Die Schopenhauer'sche Philosophie in ihren Grundzügen*, Dresden: Rudolf Kuntze.
- Bergman, R. (2002): *Why Be Moral? A Conceptual Model from Developmental Psychology*, in: *Human Development*, 45, 104–124.
- Billmann-Mahecha, E. / Horster, D. (2003): *Wie entwickelt sich moralisches Wollen? Eine empirische Annäherung*, in: Horster (2007).
- Blasi, A. (1980): *Bridging Moral Cognition and Moral Action: A Critical Review of the Literature*, in: *Psychological Bulletin*, 88, 1–45.
- Blasi, A. (1983): *Moral cognition and moral action: A theoretical perspective*, dt.: *Moralische Kognition und moralisches Handeln: Eine theoretische Perspektive*, in: Garz et al. (1999).
- Blasi, A. (1993): *The development of identity: Some implications for moral functioning*, in: Noam, G. / Wren, T. (Hrsg.): *The moral self*; Cambridge/Massachusetts: MIT Press.
- Brooks, L. (1989): *Corporate Ethical Performance: Trends, Forecasts and Outlooks*, in: *Journal of Business Ethics*, 8, 31–38.
- Büchner, G. (1879): *Woyzeck*; in: Büchner, G. (Ders.): *Woyzeck/Leonce und Lena*, Husum/Schleswig-Holstein: Hamburger Lesehefte Verlag 2008.
- Buchwitz, F. (2013): *Novalux: Eine Unternehmensform*, in: Brink, A. / Rohrman, D. (Hrsg.): *Rethink – Investing Society*, Bayreuth, 139–153.
- Cohon, R. (2004): *Hume's Moral Philosophy*, URL: <http://plato.stanford.edu/archives/fall2010/entries/hume-moral> (abgerufen am 24.09.2012).
- Czepel, R. (2008): *Der Radikal-Ethiker*, URL: <http://www.falter.at/web/heureka/blog/?p=169> (abgerufen am 24.09.2012).
- Dalai Lama (1990): *Global Community and the Need for Universal Responsibility*; in: Ouaki, F. (Hrsg.): *Imagine All the People: A Conversation with the Dalai Lama on Money, Politics, and Life As It Could Be*, Somerville/Massachusetts: Wisdom Publications.
- Deci, E. / Koestner, R. / Ryan, R. (1999): *A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation*, in: *Psychological Bulletin*, 125, 627–668.
- Demmerling, C. / Landweer, H. (2007): *Philosophie der Gefühle: Von Achtung bis Zorn*; Stuttgart, Weimar: Metzler.
- Encyclopædia Britannica (2011): *Comparative Ethics*, URL: <http://www.britannica.com/EBchecked/>

- topic/129627/comparative-ethics (abgerufen am 24.09.2012).
- Fernandez-Izquierdo, A. / Matallin-Saez, J. (2008): Performance of Ethical Mutual Funds in Spain: Sacrifice or Premium?, in: *Journal of Business Ethics*, 81, 247–260.
- Festinger, L. (1957): *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford: Stanford University Press.
- Friedman, M. (1970): The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits, in: *The New York Times Magazine*, 13.09.1970, SM17.
- Garz, D. / Oser, F. / Althof, W. (Hrsg.) (1999): *Moralisches Urteil und Handeln*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Gert, B. (2002): The Definition of Morality; URL: plato.stanford.edu/archives/sum2011/entries/morality-definition (24/09/2011).
- Glac, K. (2009): Understanding Socially Responsible Investing: The Effect of Decision Frames and Trade-off Options, in: *Journal of Business Ethics*, 87, 41–55.
- Hardy, S. / Carlo, G. (2005): Identity as a Source of Moral Motivation, in: *Human Development*, 48, 232–256.
- Heintze, A. (2010): Anständige Anlagen, in: *enorm*, 2/2010, 53.
- Hegselmann, R. (1997): Was könnte dazu motivieren, moralisch zu sein? – Überlegungen zum Verhältnis von Moralität und Klugheit; in: Hegselmann, R. / Kliemt, H. (Hrsg.): *Moral und Interesse – Zur interdisziplinären Erneuerung der Moralwissenschaft*; München: Oldenbourg.
- Higgins, A. (1987): Förderung der moralischen Urteilsfähigkeit in der Schule? Zur schulpraktischen Erprobung des ‚Just Community‘-Ansatzes in den USA, in: Lind, G. / Raschert, J. (Hrsg.): *Moralische Urteilsfähigkeit – Eine Auseinandersetzung mit Lawrence Kohlberg über Moral, Erziehung und Demokratie*, Weinheim: Beltz.
- Higgins, A. / Power, C. / Kohlberg, L. (1984): The relationship of moral atmosphere to judgments of responsibility; in: Kurtines, W. / Gewirth, J. (Hrsg.): *Morality, moral behavior and moral development*, New York: Wiley.
- Hilgendorf, E. (2001): Recht und Moral, in: *Aufklärung und Kritik*, 1, 72–90.
- Hoerster, N. (1983): Moralbegründung ohne Metaphysik, in: *Erkenntnis*, 19, 225–238.
- Horster, D. (Hrsg.) (2007): *Moralentwicklung von Kindern und Jugendlichen*, Wiesbaden: VS Verlag.
- Hoffman, M. (1984): Interaction of affect and cognition in empathy, in: Izard, C. / Kagan, J. / Zajonc, R. (Hrsg.): *Emotions, cognitions and behavior*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hoffman, M. (2000): *Empathy and Moral Development: Implications for Caring and Justice*,

- Cambridge: Cambridge University Press.
- Hume, D. (1739–1740): *A Treatise of Human Nature*, Oxford: Oxford University Press 2007.
- Jansson, M. / Biel, A. (2009): Psychological Influences on Investors Intention to be Socially Responsible Investors: A comparison what influences SRI intentions among different types of investors; in: *Sustainable Investment and Corporate Governance Working Papers*, 2009/6, 1–18.
- Jencks, C. (1990): *Varieties of Altruism*, in: Mansbridge, J. (Hrsg.): *Beyond Self-interest*, Chicago: University of Chicago Press.
- Jung, C. (1938): *Psychological Aspects of the Mother Archetype*, in: Jung, C. (Ders.): *The Archetypes and the Collective Unconscious*; Princeton: Princeton University Press 1981.
- Kant, I. (1924): *Eine Vorlesung Kants über Ethik*; Herausgegeben von Paul Menzer im Auftrag der Kantgesellschaft; Berlin: Pan-Verlag Rolf Heise.
- Keller, M. (2007): *Moralentwicklung und moralische Sozialisation*; in: Horster 2007.
- Kohlberg, L. (1970): *Education for justice: A modern statement of the Platonic view*, in Sizer, N. / Sizer, T. (Hrsg.): *Moral Education: Five Lectures*, Cambridge/Massachusetts: Harvard University Press.
- Kohlberg, L. (1980): *Exploring the moral atmosphere of the school*, in: Kohlberg, L. (Ders.): *The meaning and measurement of moral development*, Worcester/Massachusetts: Clark University Press.
- Kohlberg, L. (1987): *The Development of Moral Judgment and Moral Action*, in: Kohlberg, L. (Ders.): *Child Psychology and Childhood Education: A Cognitive-Developmental View*, New York: Longman.
- Kohlberg, L. / Candee, D. (1984): *The Relationship of Moral Judgment to Moral Action*, dt.: *Die Beziehung zwischen moralischem Urteilen und moralischem Handeln*, in: Garz et al. 1999.
- Lapsley, D. (1996): *Moral Psychology*, Boulder/Colorado: Westview Press.
- Lewis, A. (2001): *A focus group study of the motivation to invest: 'ethical/green' and 'ordinary' investors compared*, in: *Journal of Socio-Economics*, 30, 331–341.
- MacKenzie, C. / Lewis, A. (1999): *Morals and Markets: The Case of Ethical Investing*, in: *Business Ethics Quarterly*, 9, 439–452.
- Marx, K. (1845): *Thesen über Feuerbach*, in: *Institut für Marxismus-Leninismus (Hrsg.): Marx-Engels-Werke Bd. 3*, Berlin: Dietz Verlag 1969.
- Meyer, E. M. / Loev, W. (2013): *Stimmen der Zukunft*, in: Brink, A. / Rohrman, D. (Hrsg.): *Rethink – Investing Society*, Bayreuth, 377–413.

- McLachlan, J. / Gardner, J. (2004): A Comparison of Socially Responsible and Conventional Investors; in: *Journal of Business Ethics*, 52, 11–25.
- Miller, G. (2003): The cognitive revolution: a historical perspective, in: *Trends in Cognitive Sciences*, 7/3, 141–144.
- Montada, L. (1993): Moralische Gefühle, in: Edelstein, W. / Nunner-Winkler, G. / Noam, G. (Hrsg.): *Moral und Person*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Monty Python (1989): *Monty Python's Flying Circus – Just The Words Volume 2*; London: Methuen Publishing.
- Nilsson, J. (2008): Investment with a Conscience: Examining the Impact of Pro-Social Attitudes and Perceived Financial Performance on Socially Responsible Investment Behavior; in: *Journal of Business Ethics*, 83, 307–325.
- Nunner-Winkler, G. (2007): Zum Verständnis von Moral – Entwicklungen in der Kindheit; in: Horster 2007.
- Paine, L. (2000): Does Ethics Pay?; in: *Business Ethics Quarterly*, 10, 319–330.
- Patzig, G. (1996): Moralische Motivation; in: Patzig, G. / Birnbacher, D. / Zimmerli, W. (Hrsg.): *Die Rationalität der Moral*, Bamberg: Verlag Fränkischer Tag.
- Piaget, J. (1932): *The Moral Judgment of the Child*, New York: Free Press 1997.
- Rest, J. (1984): The Major Components of Morality, in: Kurtines, W. / Gewirtz, J. (Hrsg.): *Morality, Moral Behavior, and Moral Development*, New York: Wiley.
- Rest, J. (1986a): The Role of Moral Judgment in Moral Action, dt.: Die Rolle des moralischen Urteilens im moralischen Handeln, in: Garz et al. (1999).
- Rest, J. (1986b): *Moral Development: Advances in Research and Theory*, New York: Praeger.
- Rest, J. et. al. (1999): *Postconventional Moral Thinking: A Neo-Kohlbergian Approach* Mahwah/ New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Rode, C. et. al. (1999): When and why do people avoid unknown probabilities in decisions under uncertainty? Testing some predictions from optimal foraging theory, in: *Cognition*, 72, 269–304.
- Rolle, R. (2005): *Homo oeconomicus: Wirtschaftsanthropologie in philosophischer Perspektive*, Würzburg: Königshausen & Neumann.
- Roosevelt, F. (1937): Second Inaugural Address, in: Grafton, J. (Hrsg.): *Great Speeches*, New York: Dover 1999.
- Schacter, D. / Gilbert, D. / Wegner, D. (2009): *Psychology*, New York: Worth Publishers.
- Schopenhauer, A. (1841): *Preisschrift über die Grundlage der Moral*; in: Schopenhauer, A. (Ders.):

- Sämtliche Werke Bd. 3, Frankfurt am Main: Suhrkamp 1986.
- Schueth, S. (2003): Socially Responsible Investing in the United States; in: *Journal of Business Ethics*, 43, 189–194.
- Schwarz, N. / Mannheim, Z. / Clore, G. (1988): How do I feel about it? The informative function of affective states, in: Fiedler, K. / Forgas, J. (Hrsg.): *Affect cognition and social behavior: New evidence and integrative attempts*, Toronto: C. J. Hogrefe.
- Singer, P. (1979): *Practical Ethics*, dt.: *Praktische Ethik*, Ditzingen: Reclam 1994.
- Straughan, R. (1983): From Moral Judgment to Moral Action, in: Weinreich-Haste, H. / Locke, D. (Hrsg.): *Morality in the Making: Thought, Action, and the Social Context*, New York: Wiley.
- Trevino, L. (1986): Ethical Decision Making in Organizations: A Person-Situation Interactionist Model, in: *The Academy of Management Review*, 11, 601–617.
- Wedekind, F. (1901): Der Marquis von Keith, URL: <http://www.zeno.org/nid/20005874602> (abgerufen am 25.09.2012)
- Williams, G. (2005): Are socially responsible Investors different from conventional investors? A comparison across six countries, SSRN, URL: <http://ssrn.com/abstract=905187>, 1–31.

