

### Der missverstandene Mr. Smith. Wie eine Fehlinterpretation die Ethik der wirtschaftswissenschaftlichen Ausbildung überschattet

Hühn, Matthias P.; Kuhlmann, Christian

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

Verlag Barbara Budrich

#### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Hühn, M. P., & Kuhlmann, C. (2013). Der missverstandene Mr. Smith. Wie eine Fehlinterpretation die Ethik der wirtschaftswissenschaftlichen Ausbildung überschattet. *GWP - Gesellschaft. Wirtschaft. Politik*, 62(4), 503-510. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-96416-2>

#### Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier: <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>

#### Terms of use:

This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more information see: <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

## Der missverstandene Mr. Smith

Wie eine Fehlinterpretation die Ethik der wirtschaftswissenschaftlichen Ausbildung überschattet

*Matthias Hühn/Christian Kuhlmann*

„Capitalism in Question?“ — diese Frage stellten 2013 nicht nur die Occupy-Bewegung, sondern auch die 10.000 Teilnehmer der wichtigsten Jahrestagung von Wirtschaftswissenschaftlern<sup>1</sup> und eine seit Beginn der Finanz- und Schuldenkrise zunehmend beunruhigte Öffentlichkeit. Neben der jüngsten Hochkonjunktur von Banker-Bashing und Kapitalismuskritik ist seit einigen Jahren aber auch eine Diskussion wieder in Gang gekommen, die tiefer geht und nach den Verhaltensgründen fragt: Woher kommt es, wenn wirtschaftliche Entscheider unethisch handeln? Liegt es an ihrem Bildungsweg, möglicherweise an ethischen Defiziten in der Managerausbildung oder gar an der Wirtschaftstheorie selbst? Ist also der wirtschaftswissenschaftliche Fachkanon am Ende nichts als eine Ideologie, die eine Krise der Werte bereits in sich trägt? — Der vorliegende Beitrag führt die scheinbaren Defizite nicht auf den Kapitalismus an sich, sondern auf einen Geburtsfehler der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion zurück: die von Anfang an zu enge Auslegung der Schriften ihres Gründervaters.

Adam Smith brachte sein bekanntestes Werk, den „Wealth of nations“, im Jahre 1776 heraus, zum Höhepunkt

der Epoche der Aufklärung. Seine Wirkung war enorm – und das in einer Zeit, in der Vernunft und Zweckmäßigkeitdenken hoch in Mode standen. Schon bald schälte sich deshalb eine Deutungsweise heraus, nach der Smith den Egoismus als Triebfeder des wirtschaftenden Menschen und damit auch als Quelle des „Wohlstands der Nationen“ ausgemacht hätte – eine Deutung mit langanhaltender Wirkung. Wenn Nobelpreisträger George Stigler (1975) Smith etwa preist, dass er einen „großartigen Palast auf dem Granit des Eigennutzes“ errichtet habe, dann steht er in eben dieser Tradition einer verengten Adam-Smith-Rezeption durch die Wirtschaftswissenschaften. Die Adam-Smith-Forschung kann dazu allerdings nur verständnislos den Kopf schütteln.

Bereits 1759 nämlich hatte Smith sein anderes Hauptwerk, die „Theory of Moral Sentiments“ veröffentlicht. Hierin sieht er die Triebfeder des Menschen nicht in kaltem Egoismus, sondern vielmehr in warmherziger Anteilnahme gegenüber seinen Mitmenschen. Eigennutz oder Mitgefühl – was ist nun die richtige Auslegung des Gründervaters der Ökonomie? Diese solchermaßen zugespitzte Frage, das sogenannte „Adam-Smith-Problem“, haben Wirtschaftswissenschaftler bis in die jüngste



Matthias Hühn



Christian Kuhlmann

Zeit herangezogen, um darzulegen, dass in Smiths Werk zwei grundverschiedene Menschenbilder gegeneinander im Wettstreit lägen: Der im Privaten von „Sympathy“ (Mitgefühl) geleitete und der im Wirtschaftlichen nach reinem Eigennutz strebende Mensch. Ein konstruktives Miteinander beider Motive sei völlig undenkbar, Smith habe den Egoismus als ausschlaggebend erkannt, und alle nachfolgende Wirtschaftstheorie müsse sich auf diese Grundannahme stützen. So weit die herrschende Überzeugung der Ökonomenmehrheit. Es gibt allerdings ein Problem mit dieser Auslegung: Sie ist falsch.

In der Adam Smith Review, dem jährlichen Sammelband der International Adam Smith Society, bringen die großen Namen der Smith-Forschung (wie Charles Griswold, D.D. Raphael, Knud Haakonssen, Ryan Patrick Hanley, Vivienne Brown, Jerry Evensky, A.S. Skinner, A.L MacFie – um nur einige zu nennen) immer wieder ihr Entsetzen über die verkürzte Sicht zum Ausdruck, Smith zufolge käme die Wirtschaft ohne Moral besser zurecht. Smith-Kenner führen dagegen die Fakten an: Adam Smith stand nicht etwa einem Hedgefonds vor, sondern war Inhaber eines Lehrstuhls für Moralphilosophie. Den Eigennutz sah er als nur eine Kraft in einem selbstregulierenden Geflecht menschlicher Regungen an, darunter Anstand und Zusammengehörigkeit. Noch kurz vor seinem Tode ergänzte er die „Theory of Moral Sentiments“ um ein sechstes Kapitel, in dem er klarmachte, dass er Tugendethiker ist, in der Hoffnung, einer solchen, differenzierteren Sicht besseres Gehör zu verschaffen – vergeblich.

## Der Eigennutz der Nationen

Dass die auf den Egoismus zugespitzte Auslegung der Smithschen Philosophie weder seinem Werk noch der Wirklichkeit gerecht wird, hat ihrer Belieb-

heit freilich noch nie Abbruch getan. Noch im August 2013 konnte der Wirtschaftsweise Peter Bofinger in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung äußern, Smith sei als weitblickender Realist zu würdigen, weil er den „Segen des Egoismus“ wissenschaftlich verankert – und das Mitgefühl als Antriebsfeder gänzlich ausgeblendet habe. Der vorherrschenden Meinung gilt diese Verankerung zwar ganz und gar nicht als lobenswert, den grundlegenden Gegensatz von Sympathie und Eigennutz nimmt sie jedoch genauso unwidersprochen hin. Ein Beispiel: Ein wohlthätiger Alumnus hatte der amerikanischen Top-Business-School Harvard (Motto: „Veritas“ – Wahrheit!) eine Stiftung von 25 Millionen Dollar vermacht, zweckgewidmet für den Unterricht im Fach Ethik. Als nach einem Jahr das Kollegium zusammenkam, um über die Fortführung des Faches zu entscheiden, meldete sich ein Marketing-Professor zu Wort: Die Ethik-Vorlesungen würden die Teilnehmern nur mit der Nase darauf stoßen, dass Marketing eine durch und durch unethische Angelegenheit sei; die Ethik-Kurse hätten deshalb schleunigst wieder aus dem Lehrplan zu verschwinden. Und so geschah es dann auch. (Etzioni; Mitroff).

Mit einem Ethik-Lehrstuhl schmückt sich die Harvard Business School trotzdem. Jedoch besetzte man ihn dann mit Joseph Badaracco, einem Hochschullehrer, der Managem empfiehlt (2001: 126), mit Tugenden wie Wahrheitsliebe und Fairness eher sparsam umzugehen, wenn ethisches Verhalten gerade „nicht besonders nützlich“ ist. Und mit dieser Sichtweise, moralisches Verhalten sei zwar wünschenswert, in der Wirtschaft aber keinesfalls zwingend notwendig, bzw. ethisches Verhalten müsse man sich leisten können, steht er bei weitem nicht allein.

Es nimmt daher nicht wunder, wenn Dutzende von empirischen Untersuchungen über die Kontinente hin-

weg feststellen, dass Studenten, sobald sie mit wirtschaftswissenschaftlichen Theorien in Berührung kommen, Schaden an ihrem Wertekostüm nehmen. 2001, und erneut 2008, befand das renommierte Aspen-Institut, dass mit fortschreitendem Studienverlauf normalerweise eine Fortentwicklung der moralischen Maßstäbe von Studierenden einhergeht – nicht so jedoch bei Wirtschaftswissenschaftlern. In deren Fachbereich entwickelte sich die Fähigkeit, ethisch verantwortungsvolle Entscheidungen zu treffen, sogar zurück, je länger die Studierenden eingeschrieben waren. Cadsby und Maynes (1998) wie auch Frey und Meier (2003) deckten zum Beispiel auf, dass Studenten der Volkswirtschaftslehre weniger für soziale Zwecke spenden als Hörer anderer Fächer. Dies erstaunt noch nicht einmal, wenn laut Frank et al. (1993) VWL-Professoren sogar ganz am Ende der Skala mildtätiger Hochschullehrer stehen. Weitere Studien konstatieren, dass wirtschaftswissenschaftliche Studenten eher zur Bestechlichkeit neigen (Frank & Schulze 2000), dass für VWL Eingeschriebene mit höherer Wahrscheinlichkeit Diebstähle begehen (Yezer et al. 1996) und dass MBA-Studenten häufiger schummeln als Prüflinge aller anderen Fächer. Gier – so fanden Wang et al. (2012) heraus – gilt in Kreisen wirtschaftswissenschaftlicher Studenten als ein positiver Charakterzug. Woran liegt's?

### **Ein Blick in den Giftschrank der Wirtschaftswissenschaften**

Das Bild scheint eindeutig: Die gängige Wirtschaftstheorie enthält „Toxine“ (Giacalone 2006), die zersetzend auf die ethische DNA eines jeden wirken, der mit ihr in Berührung kommt. Weltweit ist dieses Verdikt inzwischen herrschende Meinung, auch wenn der deutsche Sprachraum hierbei eher einem Tal der Ahnungslosen gleicht.

So hat kein geringerer als Friedrich A. Hayek (1974) vor der „gefährlichen Anmaßung“ gewarnt, menschliches Verhalten ließe sich mit Genauigkeit voraussagen. Einen weiteren Schuldigen machte Management-Guru Ghoshal (2005) in einem vielbeachteten Aufsatz aus: die im Rationalprinzip enthaltene „Gloomy vision“, das pessimistische Menschenbild, nach dem der Mensch gar nicht anders handeln könne als radikal egoistisch. Vervollständigt wird die Negativreihe durch die vorherrschende Pädagogik der Wirtschaftswissenschaften selbst, aber vor allem im Flaggschiff-Programm der Disziplin, dem MBA (Hühn 2013): das kritiklose Vorbeten von Managementrezepten, ohne deren ethische Geschäftsgrundlagen jemals in Frage zu stellen. Drei ethische Toxine kommen so zusammen, drei Hauptverdächtige, die im folgenden näher unter die Lupe genommen werden sollen.

### **Die verhängnisvolle Anmaßung**

Auf dem Höhepunkt seiner akademischen Laufbahn angelangt, nutzte F.A. von Hayek die Tribüne des Nobelpreisträgers zu einer Philippika an seine verblüfften und verärgerten Fachkollegen. „Pretence of knowledge“, Anmaßung von Einsicht in menschliche Verhaltensweisen, lautete der Titel und Hauptvorwurf seiner Preisrede. Das Rationalprinzip, jenen Grundstein der herrschenden Volkswirtschaftslehre, geißelte er als ein falsches und unethisches Menschenbild, ja als Scharlatanerie. Es führe, so Hayek, den Ökonomen zu fehlerhaften Modellen, den Politiker zu schädlichen Programmen und den kulturellen Wohlstand gewachsener Volkswirtschaften in den Abgrund. Wie konnte ein so gefährliches Toxin aber überhaupt in das Gedankengut der Ökonomie einsickern?

In den Tagen Adam Smiths war eine eigene Wissenschaftsdisziplin na-

mens Volkswirtschaftslehre noch unbekannt. Leitdisziplin der Aufklärung war vielmehr die Physik, gemeinsam mit einer als Himmelsmechanik verstandenen Astronomie. Adam Smith bewunderte Newton, warnte aber immer wieder in Briefen an seinen guten Freund David Hume oder in seiner *History of Astronomy* (1744, 1795), dass die Sozialwissenschaften sich anderer Methoden als die Naturwissenschaften bedienen müssten. Smith greift der Entwicklung in der Wissenschaftsphilosophie sogar 200 Jahre vor und erklärt die Naturgesetze zu bloßen Vorschlägen, die aus der menschlichen Vorstellungskraft erwachsen seien. Seine Warnungen verhallten jedoch ungehört. Mit ihren physikalischen Experimenten, Gleichungen und Gesetzmäßigkeiten hatten die Naturphilosophen eine neue Definition der Wissenschaftlichkeit geschaffen, die so erfolgreich war, dass die Humanwissenschaften in der Nachfolge Smiths sie ens-zu-eins übernahmen. Das Rationalprinzip, im Zuge der Emanzipation des Menschen von Gott extrem beliebt, kam ihnen da gerade recht, gewissermaßen als Gravitationskonstante im System wirtschaftlicher Beziehungen. Vergeblich hatte Smith gewarnt – so in seiner *History of Astronomy* –, der Erkenntnisgegenstand der Volkswirtschaftslehre sei ein ganz anderer, wirtschaftliche Entscheider eben keine mechanisch zu fassenden Masseteilchen, sondern mal mehr vom Eigennutz, mal mehr von der Sympathie und meistens auch noch vom Zufall beeinflusste, gleichsam „fragile“ Subjekte. Die Nachfolger Smiths schlugen seine Warnungen in den Wind; sie wollten als aufgeklärte Wissenschaftler anerkannt werden, und der einfachste Weg dahin war es, die Methoden der Physiker zu kopieren.

Gefangene dieses „Physics envy“, versteifte sich die Volkswirtschaftslehre bis heute auf eine enge und mathematisierte Rationalitätsannahme, die ihre Realitätsferne mit dem Mantel vermeintlicher Wissenschaftlichkeit ver-

hüllt. Wirtschaftsforscher wie der vielleicht einflussreichste Volkswirt des 20. Jahrhunderts, Milton Friedman, geben freimütig zu, dass das Rationalitätsprinzip zwar eine „absurde“ Annahme sei, diese zum „wissenschaftlichen“ Arbeiten aber nun einmal unerlässlich wäre. Die bedeutendste lebende Wirtschaftsphilosophin und Wirtschaftshistorikerin, Deirdre McCloskey, hat Dutzende solcher formal unwahren Syllogismen, die nichts weiter sind als rhetorische Tricks, in den Wirtschaftswissenschaften aufgespürt und sie in ihrem Werk „*The Rhetoric of Economics*“ sezziert. Vorläufiger Höhepunkt bzw. Tiefpunkt war der sogenannte F-Twist, benannt nach Nobelpreisträger Friedman. Dieser behauptete freimütig, eine wirtschaftswissenschaftliche Theorie sei als um so besser anzusehen, je absurder ihre Annahmen wären (Blaug 1992: 92ff).

## Ein düsteres Menschenbild

Erklärung oder Vorhersage – eigentlich sollten alle wissenschaftlichen Theorien beides leisten, doch die meisten Theorien sind nur für einen der beiden Zwecke zu gebrauchen. Darwins Evolutionsmodell etwa sagt uns, warum die Vielfalt der Arten entstand, bleibt aber stumm, wenn wir nach ihrer Zukunft fragen. Umgekehrt kann die Newtonsche Mechanik aus Lage, Masse und Geschwindigkeit eines Körpers seine Flugbahn vorausberechnen, nicht aber angeben, weshalb er sich so verhält. Wirtschaftswissenschaftler, mit dem Rationalitätspostulat im Rücken, trauen sich jedoch beides zu: menschliches Verhalten nicht nur erklären, sondern auch vorhersagen zu können. Die Volkswirtschaftslehre sieht sich mittlerweile anscheinend als eine „härtere“ Disziplin an als Physik oder Biologie, als Klassenbester im Wettlauf um Wissenschaftlichkeit.

Die „Gloomy vision“ des radikalen Eigennutzes als ausschließlicher Trieb-

feder des Menschen durchzieht schließlich nicht nur die wirtschaftswissenschaftliche Forschung, sondern auch die Lehre im Fach. Das Menschenbild des Rationalprinzips ist tatsächlich extrem: Menschen verhalten sich immer radikal egoistisch. Und wenn Generationen auf Generationen junger Ökonomen den Eigennutz als einzig realistische Richtschnur vorgehalten bekommen, dann übernehmen sie dieses Denkschema auch in ihrem wirklichen Verhalten. In den Sozialwissenschaften spricht man in so einem Fall von einer „doppelten Hermeneutik“: Der Mensch als Erkenntnisobjekt wird zu dem, was der Mensch als Wissenschaftler in ihn hineinsieht; beide Rollen beeinflussen sich gegenseitig, und die Arbeitshypothese „Eigennutz“ wird zur selbsterfüllenden Prophezeiung, oder, wie Anthony Giddens es nannte, zu einer doppelten Hermeneutik.

Eine bei deutschen Wirtschaftsethikern beliebte Spielart der gloomy vision ist, dass natürlich der Einzelne nicht immer egoistisch ist, dass aber die Masse der Menschen überwiegend egoistisch handelt und dass somit das Individuum auch den Egoismus zur Richtschnur seines Handelns machen müsse und/oder die institutionellen Voraussetzungen geschaffen werden müssten, die solches Verhalten minimieren oder gar bestrafen. Persönliche Ethik wird hier durch staatliche Intervention ersetzt, und ein solches Denken zerstört ein individuelles ethisches Handeln natürlich schon im Ansatz. Das Individuum kann von sich behaupten, ethisch wertvoll handeln zu wollen, es sei ihm aber unmöglich, weil ja alle anderen Individuen unethisch (egoistisch) handelten. Für Adam Smiths selbstregulierendes Geflecht eigener menschlicher Antriebe bleibt hierin kein Platz.

## Das dritte Toxin

Hörsäle und Seminarräume sind auch die Orte, an denen sich das dritte Gift gegen die wirtschaftliche Ethik bemerkbar macht. Hier sollen angehende Manager und Weltökonom lernen, Entscheidungen in der realen Geschäftswelt zu treffen. Dazu sind ihnen die geeigneten Werkzeuge zu vermitteln, und eigentlich sollten sie dabei auch erfahren, wo die Grenzen ihres Einsatzes liegen. Zwei Dinge verstellen ihnen dabei jedoch die Sicht: Zum einen die Annahme wissenschaftlicher Wertneutralität und zum anderen ein übertriebenes Machbarkeitsdenken. Beide füßen – und das ist für den Leser nun kaum noch überraschend – auf der schrankenlosen Rationalitätsannahme.

So erklärt der prominente Moralphilosoph Bernard Williams (2006) mit deutlich erkennbarem Schauer, dass der von den Wirtschaftswissenschaftlern erfundene sogenannte ethische Egoismus nicht nur in logische Widersprüche führt, sondern darüber hinaus auch als normative Grundlage des gesellschaftlichen Zusammenlebens untauglich ist – von Wertneutralität könne da keine Rede sein. Viel schwerer noch wiegt allerdings der Vorwurf Alasdair MacIntyres (2007), die Aufklärung – „die größte Katastrophe der Menschheitsgeschichte“ – stelle, und dies zu Unrecht, den Menschen als vollständig autonomes Wesen dar, d.h., als einen nichts anderem als seiner eigenen Vernunft unterworfenen Akteur. Auch alle nach der Aufklärung entworfenen philosophischen Systeme folgten dieser Weltsicht, egal ob kantianische oder utilitaristische Ansätze in der Moralphilosophie, egal ob klassisch-liberale oder marxistische Wirtschaftstheorien. Diese rationalistische Ethik fand in den letzten 200 Jahren, von vereinzelt Neuscholastikern oder Tugendethikern abgesehen, niemals ernstzunehmende Kritiker. Allgemein galt fortan das Menschenbild: frei von Got-

tes Geboten, doch gekettet an das Rationalgesetz. Dieses hat seither nicht nur die Theorien sämtlicher sozialwissenschaftlicher Disziplinen (Psychologie, Ökonomie, Soziologie, Politologie) durchdrungen, sondern auch deren Pädagogen.

Sollte man sich deshalb gleich ganz vom Gedankengut der Aufklärung abwenden? Sicherlich nicht. In ihrer langen Geschichte hat sie eine große Fülle nützlicher Ansätze hervorgebracht, die ein genaues Studium und in vielen Fällen eine Befreiung von künstlich verkürzten Interpretationen lohnend machen. Auch die Rezeption Kants höchstselbst hat in den letzten 200 Jahren massiv unter einer solchen Perspektivverengung gelitten: Der große Aufklärer wird auf seine rationalistische Deontologie reduziert, obwohl er daneben eine voll entwickelte Tugendethiklehre zu bieten hat (Dierksmeier 2013). Aber nur ein wissenschaftlicher Diskurs, der echte Gegensätze überspannt, der Meinungsvielfalt erlaubt und fördert, kann zu einem Erkenntnisfortschritt führen. An kaum einer anderen Stelle wird dies deutlicher als in der Pädagogik der Wirtschaftswissenschaften.

Das Selbstverständnis wirtschaftswissenschaftlicher Lehre ist bis heute von einem szientistischen Wissenschaftsbild durchdrungen, das zwar den Menschen in den Mittelpunkt setzt, ihn aber als jenseits – abseits? – der Moral stehenden Ingenieur versteht: Handeln ohne ethische, nur mit technischer Verantwortung. Der Utilitarismus, das sinnstiftende Prinzip der liberalen wie der marxistischen Wirtschaftstheorien, hat mit seiner primitiv-rationalistischen Maximierung eines gar nicht absehbaren zukünftigen Nutzens auf ganzer Länge gesiegt. Jeremy Benthams verlachter „Felicific calculus“ (ein Algorithmus zur Berechnung des maximalen Glücks und Nutzens) ist implizit das Prinzip, das Schüler und Studenten seit nunmehr über 200 Jahren gelehrt

wird. Aus dem Hörsaal weitestgehend verbannt hat man dagegen das Thema, mit dem sich der Inhaber des Lehrstuhls für Moralphilosophie, Adam Smith, am intensivsten beschäftigt hat: das menschliche Gewissen. Harvard-Wirtschaftsethiker Badaracco, dem wir bereits begegneten, gibt Managern den Rat, Nützlichkeitsabwägungen den Vorrang vor Gewissensentscheidungen einzuräumen. Was soll man von solcher einer Einstellung erwarten? Das Smithsche Gewissen, das er mal als Durchschnittsmensch in der menschlichen Brust, mal als göttliche Stimme beschreibt, wird so lange marginalisiert, bis es am Ende verstummt.

Der erfolgreichste universitäre Abschluss ist der MBA. Ein Kurzprogramm, in dem Studenten „Tool application“, also das nackte Handwerkszeug lernen, nicht aber kritisches Denken. Roger Martin, Dekan einer anderen Top-Business-School, gibt unumwunden zu, dass nicht die MBA-Studenten ihre Tools beherrschen, sondern dass sie umgekehrt von ihren Tools beherrscht werden. Das Reflektieren, das Denken in Kategorien einer übergeordneten Verantwortung, sei ihnen dagegen komplett fremd, und daher seien sie auch nicht in der Lage, ethische Probleme angemessen zu betrachten. Pro Semester werden MBA-Studenten in bis zu 10 verschiedenen Fächern gefordert – Reflexion bleibt unter solchen Bedingungen eine Illusion. Lernen ohne Reflexion aber ist ein idealer Nährboden für Indoktrination. Zudem gilt: „Zeit ist Geld“, und einjährige Schnellprogramme setzen sich immer mehr als Standard durch. In Europa ist mittlerweile auch die Erstausbildung, der „Bachelor“, auf drei verschulte Jahre eingedampft worden, und in Deutschland die Schulzeit überwiegend auf 12 statt wie früher 13 Jahre. Studenten wird somit die Möglichkeit für reflektiertes, kritisches Lernen genommen. Darüber hinaus – weil ihnen die Lerninhalte als wertneutral

präsentiert werden – werden ethisch stark aufgeladene Postulate wie das Rationalprinzip als „Wahrheiten“ abgenickt und ohne jeden Gegenvorschlag durchgewunken. Das seit Jahren angepriesene Konzept des lebenslangen Lernens wird im real existierenden Lernalltag durch Scheuklappen ersetzt.

## Wege aus der Sackgasse

Deirdre McCloskey (2008) meint, dass die Umdeutung Adam Smiths (und seiner ökonomischen Philosophie) schon gleich nach seinem Tod begann – und keinesfalls ‚versehentlich‘ geschah. Mit anderen Worten: dass Wirtschaftswissenschaftler seit 200 Jahren nur noch eine rationalistische, ideologisierte (als wertfrei verkauft, aber mit toxisch negativen Werten angereicherte) Theorie menschlichen Handelns gelernt und gelehrt hätten – ohne auch nur Kenntnis davon zu nehmen, dass es auch noch andere Möglichkeiten gibt, über wirtschaftliches Handeln nachzudenken. Viele Wirtschaftsprofessoren – vermutlich nicht nur in Harvard eine überaus starke Mehrheit – sind sich der ethischen Extremmaßnahmen, die sie im Hörsaal vertreten, dabei gar nicht bewusst. Oder sie finden, wie ihr Harvard-Kollege im obigen Beispiel, schlicht keinen Ausweg aus ihrer ethischen Klemme, wenn sie sich einmal gezwungen sehen, über die ethische Dimension der von ihnen vertretenen Theorien nachzudenken. Wie können sie sich, wie kann sich eine junge Generation von Wissenschaftlern aus dieser Sackgasse befreien?

Dass es Möglichkeiten gibt, Theorien über wirtschaftliches Handeln zu bilden, die nicht zwangsläufig unethisch sind, hat Adam Smith selbst gezeigt. Seinem Wesen nach war Smith durch und durch ein Philosoph des Ausgleichs, nicht der Zuspitzung. Für die radikalen Aufklärer seiner Zeit hatte er nicht viel übrig, seine filigrane

Philosophie des menschlichen und wirtschaftlichen Handelns spann er aus viel tieferen klassischen (Aristoteles, Stoiker) und scholastischen Quellen. Smith teilte deshalb zwar die Meinung Rousseaus, die entstehende „Commercial society“ unterminiere die Tugendhaftigkeit. Anders als dieser glaubte er aber nicht, dies müsse zwangsläufig in der Zerstörung aller sozialen Beziehungen enden.

In Smiths Werk wird der wirtschaftlich Handelnde vielmehr von einem wohlreflektierten Mitgefühl und vom Bedürfnis nach Kommunikation und Austausch geleitet. Diese Tugenden, nicht den Eigennutz, sieht Smith als wichtigste menschliche Triebfedern an. Er besteht darauf, dass ein Handel nur zwischen zwei Menschen zustande kommen kann, die *sum pathos* (mit Gefühl) empfinden. Die Wirtschaftsphilosophie des Tugendethikers Smith basiert also, wie es eigentlich selbstverständlich sein sollte, auf positiven menschlichen Eigenschaften, auf Tugenden – und nicht auf einer Kardinaltugend, dem Egoismus.

Auch die neueren Ideen des Nobelpreisträgers Amartya Sen (Qualitative Freiheit), die Wirtschaftsphilosophie Friedrich A. Hayeks und vieler anderer libertärer Theoretiker wie eines Ludwig von Mises kommen ohne das verengte Rationalprinzip aus. Sie wurzeln, wie es sich für eine Sozialwissenschaft gehört, viel tiefer und breiter im Geflecht menschlicher Beziehungen, als es uns der gewohnte Erzählstrang klassischer Theorie weismachen will: Die bis zum Überdruß geführten Debatten zwischen „rechter“ und „linker“ Wirtschaftstheorie – in Deutschland besonders beliebt – sind nichts als ideologische Scheingefechte, in denen keine Seite über den dunklen Schatten ihrer Rationalismusannahme zu springen vermag. Lassen wir die Schimären des engherzigen Kapitalismus wie die des Kommunismus aber ruhig davongaloppieren.



Eine echte Diskussion über Ethik und Wirtschaft gelingt uns dann, wenn wir das übliche Links-Rechts-Schema hinter uns lassen und die wirtschaftswissenschaftliche Lehre von ihren drei Giften befreien: Menschliches und damit wirtschaftliches Handeln ist komplexer, als es die Annahme vollständiger Vorhersagbarkeit, das erste Toxin, unterstellt. Die Ethik des wirtschaftenden Menschen ist reicher, als es uns das zweite Toxin, das auf den radikalen Egoismus reduzierte Menschenbild, glauben machen will. Und wirtschaftswissenschaftliche Menschenbildung muss sich vom dritten Toxin, der reinen Tool-Vermittlung, freimachen: junge Wirtschaftswissenschaftler haben einen Anspruch darauf, ethische Maßstäbe jenseits des Technokraten-tums kennenzulernen.

Es gibt Beispiele, die hoffen machen: In Deutschland hat etwa die Zeppelin Universität äußerst erfolgreiche vierjährige Bachelor-Programme auf den Markt gebracht, die Zeit für Reflexion vorsehen, und deren Inhalte zu Diskussionen anregen. Und an vielen anderen Standorten gibt es mittlerweile ähnliche Bestrebungen. Fassen wir also Mut, uns unseres Verstandes zu bedienen. Befreien wir die Wirtschaftswissenschaften von einer Moralphilosophie, die auf der Untugend eines kurzsichtigen Egoismus fußt, öffnen wir die ökonomische Ausbildung für eine werthaltigere Ethik! Erst eine solchermaßen entgiftete Wirtschaftswissenschaft wird in der Lage sein, das Erbe Adam Smiths wirklich anzutreten.

## Anmerkung

- 1 73. Jahrestagung der Academy of Management in Orlando, Florida

## Literatur

- Aspen Institute (2001, 2008): *Where Will They Lead? (Executive Summary)* New York: The Aspen Institute, Center for Business Education (Business and Society Program).
- Badaracco Jr., Joseph L. (2001): "We don't need another hero". In: *Harvard Business Review*, 79 (8), S. 120-6.
- Blaug, Mark (1992): *The Methodology of Economics – Or How Economists Explain*. 2. Aufl., Cambridge: Cambridge University Press.
- Bofinger, Peter (2013): „Adam Smith – Der Segen des Egoismus“. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 24.8.2013.
- Cadsby, Charles Bram; Maynes, Elizabeth (1998): "Choosing between a socially efficient and free-riding equilibrium: Nurses versus economics and business students". In: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 37 (2), S. 185-94.
- Daiches, David (2007): *The Impartial Spectator: Adam Smith's Moral Philosophy*. Clarendon Press.
- Dierksmeier, Claus (2013): "Kant on Virtue". In: *Journal of Business Ethics*, 113 (4), S. 597-609.
- Etzioni, A. "When It Comes to Ethics, B-Schools Get an F." *The Washington Post* (August 4, 2002) p. B4 and <http://www.gwu.edu/~ccps/etzioni/B399.html> (aufgerufen 1.11. 2013)
- Evensky, Jerry (2007): *Adam Smith's Moral Philosophy: A Historical and Contemporary Perspective on Markets, Law, Ethics, and Culture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Frank, Björn; Schulze, Günther G. (2000): "Does Economics Make Citizens Corrupt?" In: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 43 (1), S. 101-13.
- Frank, Robert H.; Gilovich, Thomas; Regan, Dennis T. (1993): "Does studying economics inhibit cooperation?" In: *The Journal of Economic Perspectives*, 7 (2), S. 159-171.

Zahlreiche weitere Literaturangaben finden Sie in der Internet-Ausgabe dieses Textes.