

---

# Lehrstuhl für Wirtschaftspädagogik

Univ.-Prof. Dr. Klaus Beck · Univ.-Prof. Dr. Klaus Breuer  
Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften

○ Reihe: Arbeitspapiere WP ○

---

16

Kirsten Parche-Kawik

**Wirtschaftsethik und Berufsmoral –  
Die Auseinandersetzung um das Leitbild  
für den modernen Kaufmann  
im Lichte empirischer Befunde**

## **Herausgeber:**

Lehrstuhl für Wirtschaftspädagogik  
Univ.-Prof. Dr. Klaus Beck  
Univ.-Prof. Dr. Klaus Breuer  
Fachbereich 03: Rechts- und Wirtschaftswissenschaften  
Johannes Gutenberg-Universität Mainz  
Welderweg 9  
D-55099 Mainz  
Telefon: +49 6131 392-2009; Telefax: +49 6131 392-2095  
email: beck@mail.uni-mainz.de

Parche-Kawik, K. (1998). *Wirtschaftsethik und Berufsmoral – Die Auseinandersetzung um das Leitbild für den modernen Kaufmann im Lichte empirischer Befunde.*

Erscheint 1999 in: Jung, E./ Retzmann, T. (Hrsg.): Aktuelle Herausforderungen an die arbeits- und berufsbezogene Politische Bildung: Mensch – Kommunikation – Qualifikation. (Kieser Verlag).

## **© Copyright**

Alle Arbeitspapiere der Reihe „Arbeitspapiere WP“ sind einschließlich Graphiken und Tabellen urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Microverfilmungen und Einspeicherung auf elektronische Datenträger.

**KIRSTEN PARCHE-KAWIK**

**Wirtschaftsethik und Berufsmoral –  
Die Auseinandersetzung um das Leitbild für den  
modernen Kaufmann im Lichte empirischer Befunde**

## 1. Problemstellung

Allenthalben wird derzeit mehr moralische Reflexion im Bereich des Wirtschaftens reklamiert: „Soziale Verantwortung“ fordert man bei den Unternehmen ein, die in großem Stil Arbeitsplätze abbauen, während sie Rekordgewinne einfahren; die Gefährdung und Schädigung der Umwelt durch die Industrie führt man auf einen allgemeinen Verfall der Werte zurück, und unablässig fragt man angesichts des in Wirtschaft und Gesellschaft durchscheinenden Besitzstands- und Anspruchsdenkens: „Wo bleibt die Moral?“<sup>1</sup>

Vor allem die rasch anwachsende Flut der wirtschafts- und unternehmensethischen Literatur bietet zahlreiche Vorschläge zur Therapie des beklagten renitenten Moraldefizits im Bereich des Ökonomischen.<sup>2</sup> Einige davon, nämlich die, um die sich die gegenwärtige Debatte hauptsächlich dreht, werden im folgenden aufgegriffen und daraufhin befragt, welche Vorstellungen vom moralischen Menschen im allgemeinen, vom wirtschaftenden Kaufmann im besonderen ihnen zugrundeliegen. Auf den *Menschen* zielen ja auch die pädagogischen Interessen, und in wirtschafts- und unternehmensethischen Verlautbarungen müßten sich *genau dazu* Anhaltspunkte finden lassen, also Vorstellungen darüber, wie Menschen in moralischer Hinsicht „beschaffen“ sein müssen, damit „moralisch reibungslose“ Wirtschaftsprozesse gelingen können. Die implizit oder explizit zugrundegelegten Leitbilder könnten den Weg weisen in Richtung auf eine Wirtschaftspraxis, die weniger von negativen Begleiterscheinungen geprägt wäre, und so zum Ausgangspunkt einer modernen kaufmännischen Berufsmoral werden.

Die Ermittlung der Leitbilder, für die wir Pädagogen uns interessieren, soll folgendermaßen vonstatten gehen: Zunächst werden drei ausgewählte paradigmatische wirtschaftsethische Konzepte kurz charakterisiert – die *Integrative Wirtschaftsethik* von Peter ULRICH, die *Ethische Ökonomie* von Peter KOSŁOWSKI und den Ansatz einer *Wirtschaftsethik als Ordnungsethik* von Karl HOMANN. Anschließend möchte ich sie nach den Handlungsempfehlungen befragen, die sie für Menschen in moralisch schwierigen beruflichen Entscheidungssituationen bereithalten (Kap. 2). Zu diesem Zweck ziehe ich einen moralischen Konflikt aus dem Bereich beruflicher Arbeit heran (2.1). Er stammt aus dem Kontext eines Forschungsprojekts mit dem Titel „Die Entwicklung moralischer Urteilskompetenz in der kaufmännischen Erstausbildung“, das wir an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz unter der Leitung von Prof. Dr. Klaus Beck seit 1994 durchführen.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> So der Titel der Rezension des Buches „Deutschland – ein neurotischer Standort?“ (Autor: V. Wörl) von Dietrich CREUTZBURG, Die Zeit Nr. 26 vom 18.06.1998, S. 5.

<sup>2</sup> Einen Eindruck dieser Fülle vermittelt bspw. RETZMANN (1994, 7).

<sup>3</sup> Das Forschungsprojekt „Die Entwicklung moralischer Urteilskompetenz in der kaufmännischen Erstausbildung -

Mit Hilfe dieses Konfliktfalls ist auszuloten, wie nach Maßgabe jeder einzelnen wirtschaftsethischen Konzeption die Protagonisten zu handeln hätten – und weil er dem Zusammenhang kaufmännischer Berufstätigkeit entnommen ist, kann auf diesem Wege für jede der Wirtschaftsethiken das ihr zugrundeliegende Leitbild des modernen Kaufmanns identifizierbar gemacht werden (2.2).

Die Beschreibung des jeweiligen Leitbildes erfolgt unter Bezugnahme auf die Theorie der Entwicklung moralischer Urteilsfähigkeit von L. KOHLBERG (zuletzt in COLBY/KOHLBERG 1987; vgl. Abb. 1).

**Abb. 1: Stufen der moralischen Entwicklung (nach KOHLBERG)**

<b><u>Prä-moralische Phase</u></b> (etwa bis zum 4. Lebensjahr)	
<b><u>Egozentrische/„präkonventionelle“ Ebene</u></b>	
Stufe 1:	Orientierung am eigenen Wohlergehen
Stufe 2:	Orientierung an strategischer Tauschgerechtigkeit
<b><u>Soziozentrische/„konventionelle“ Ebene</u></b>	
Stufe 3:	Orientierung an Erwartungen von Bezugspersonen
Stufe 4:	Orientierung an der Gesellschaftsverfassung
<b><u>Universalistische/„postkonventionelle“ Ebene</u></b>	
Stufe 5:	Orientierung am Sozialvertragsdenken
Stufe 6:	Orientierung an universalen Prinzipien

Auf Einzelheiten der KOHLBERG-Theorie muß hier nicht eingegangen werden. Für unseren Zusammenhang genügt es, sich klarzumachen, daß moralische Urteilsfähigkeit hier als eine kognitive Kompetenz verstanden wird, die darin besteht, soziale Konfliktlagen reflektieren und diesbezügliche Entscheidungen begründen zu können. Sie entwickelt sich stufenweise, und das Individuum kann bei fortschreitender Entwicklung die in Entscheidungssituationen aufeinandertreffenden Ansprüche immer klarer identifizieren, unter immer mehr Aspekten auf ihre Legitimität überprüfen und zu immer umfassender begründeten Lösungen gelangen. Im Verlauf der Entwicklung dieser Kompetenz unterscheidet man drei unterschiedliche Ausprägungsniveaus, die jeweils zwei Entwicklungsstufen zusammenfassen: Ein niedriges Niveau, das *egozentrische*, auf dem Konflikte unter Rückgriff auf einen ich-bezogenen strategischen Kalkül gelöst werden, ein mittleres Niveau, das *soziozentrische*, das zur Konfliktlösung die Erwartungen der Bezugspersonen oder Bezugsgruppen bzw. der Gesellschaft in den Blick nimmt, sowie schließlich ein hohes Niveau, das

---

Zur Analyse der Segmentierungshypothese“ wird von der Deutschen Forschungsgemeinschaft im Rahmen ihres Schwerpunktprogramms „Lehr-Lern-Prozesse in der kaufmännischen Erstausbildung“ gefördert vom 01.01.94 bis 31.12.1999 (Kennziffer Be 1077/5-1, -2, -3).

*universalistische*, das Problemlösungen nur akzeptiert, wenn sie sich in einer Reflexion auf „die Menschheit als ganze und als solche“ fundieren lassen. So viel in aller Kürze zur KOHLBERG-Theorie.

Die anhand der Konfliktanalyse herausgearbeiteten wirtschaftsethischen Leitbilder sollen im weiteren jenen Leitbildern des modernen Kaufmanns gegenübergestellt werden, die reale Personen „in den Köpfen“ haben – in unserem Fall angehende Versicherungskaufleute, deren Erwartungen an „richtiges Handeln“ im beruflichen Kontext wir erfaßt haben (Kapitel 3). Hier werden zunächst einmal die Befunde dargestellt, die wir zu eben dem beruflichen Konfliktfall erhoben haben, mit dem auch die wirtschaftsethischen Konzepte konfrontiert wurden (3.1). Auf dieser Grundlage können wir dann untersuchen, ob sich die ermittelten Handlungsrichtlinien der Wirtschaftsethiken in den Aussagen der Probanden wiederfinden (3.2). Dabei wird insbesondere zu beachten sein, inwieweit der Stand moralischer Urteilsfähigkeit, der sich aus den Argumentationen unserer Probanden rekonstruieren läßt, mit dem Maß moralischer Urteilskompetenz korrespondiert, das die Wirtschaftsethiken bei ihren Subjekten jeweils voraussetzen bzw. wünschen.

In einem nächsten Schritt sollen zusätzlich die Urteile mit in Betracht gezogen werden, die unsere Probanden in bezug auf einen Konflikt aus dem privaten Bereich geäußert haben (3.3), um zu prüfen, inwiefern die von ihnen im beruflichen Bereich bevorzugten Begründungsmuster auch im Privatleben Anwendung finden. Es wird sich bei dieser Gegenüberstellung zeigen, daß die jungen Versicherungskaufleute ihre moralischen Urteile im privaten Kontext nicht durchweg unter denselben Entscheidungsaspekten treffen wie im beruflichen – ein psychologisch wie pädagogisch irritierender Befund, wie noch zu zeigen sein wird.

Abschließend soll vor dem Hintergrund der intraindividuellen Differenzen, die das moralische Urteil im Vergleich verschiedener Lebenszusammenhänge empirisch aufzuweisen scheint, die Frage problematisiert werden, inwieweit eine als spezifische „*Bereichsmoral*“ konzipierte „Berufsmoral für den modernen Kaufmann“ ein gangbarer Weg wäre. Hierin läge vermutlich eine Alternative zu dem in der Berufs- und Wirtschaftspädagogik ebenso wie in den gängigsten Wirtschaftsethiken erhobenen traditionellen *holistischen* Anspruch einer situationsübergreifenden, die ganze Persönlichkeit umfassenden (Berufs-) Moral (Kap. 4).

## 2. Leitbilder des modernen Kaufmanns in der aktuellen wirtschafts- und unternehmensethischen Literatur: Ein Überblick auf der Basis einer Dilemma-Analyse

### 2.1 Ein moralischer Konflikt aus dem Kontext kaufmännischer Berufstätigkeit

Der nachstehende Konfliktfall ist eine Variante eines hypothetischen Dilemmas, das wir in unserem Forschungsprojekt neben drei anderen Dilemmata zur Diagnose des Stands der moralischen Urteilsfähigkeit bei angehenden Versicherungskaufleuten einsetzen (vgl. BECK u. a. 1996, Kap. 4.1).<sup>4</sup>

Herr Weber ist langjähriger Mitarbeiter eines Versicherungsunternehmens. Ihm liegt der Fall des infolge eines Herzinfarkts verstorbenen Versicherungsnehmers Danz zur Bearbeitung vor: Hier wäre umgehend der Witwe die Lebensversicherungssumme auszuzahlen.

Zufällig ist Herr Weber außerhalb seines Betriebes Zeuge eines Gesprächs geworden, in dem zu erfahren war, daß Herr Danz schon seit vielen Jahren – sogar bereits vor Abschluß seines Versicherungsvertrages – herzkrank gewesen sei. Im Versicherungsvertrag findet sich aber kein Hinweis auf ein solches Risiko.

Herr Weber muß nun entscheiden, ob er diese außerhalb seines Unternehmens erhaltene Information weitergibt, was zur Folge hätte, daß die Versicherungssumme nicht ausbezahlt würde.

Im vorliegenden Fall hätte dies eine schwerwiegende Konsequenz: Frau Danz, die Witwe des Versicherungsnehmers, ist schwer erkrankt und benötigt dringend eine lebensrettende Operation, für die aufgrund bestimmter Umstände ihre Krankenversicherung aber nicht aufkommt. Sie bittet deshalb Herrn Weber um Auszahlung der Versicherungssumme. Was soll Herr Weber tun?

Im folgenden werden die Grundzüge der angesprochenen wirtschaftsethischen Konzepte umrissen und anschließend der Versuch unternommen, ihre je spezifische Antwort auf die Konfliktsituation zu rekonstruieren. Abb. 2 bietet zusätzlich eine Zusammenschau der hier zu diskutierenden wirtschaftsethischen Ansätze. Anzumerken ist, daß dieses Schaubild von vielen Details absehen muß und nur die in unserem Zusammenhang wesentlichen Punkte der verschiedenen Positionen darstellen kann.

<sup>4</sup> Die Diskussion hypothetischer Dilemmageschichten wird im Rahmen von Moralerziehungsprogrammen auch zur gezielten Stimulation moralischer Entwicklung eingesetzt (vgl. GARZ 1996, 128-141), jedoch dienen solche Dilemmata im Zusammenhang unseres Forschungsprojekts ausschließlich der *Moral-diagnose*. Um dem Status moralischer Urteilsfähigkeit in verschiedenen sozialen Kontexten nachzugehen, werden im Rahmen unserer Studie die Probanden mit vier Dilemmageschichten – zwei aus dem beruflichen, zwei aus dem privaten Bereich – konfrontiert. Eines davon, das „Heinz“-Dilemma, hat KOHLBERG selbst in seinen empirischen Studien eingesetzt; die drei anderen wurden im Forschungsprojekt parallel zu diesem konzipiert. Für den „privaten Bereich“ deckt das „Heinz-Dilemma“ das Thema „Familie“ ab, das zweite Dilemma behandelt Freundschaftsbeziehungen. Im beruflichen Bereich kommt je ein Dilemma zu betrieblichen Innen- sowie Außenbeziehungen zum Einsatz. Zum Inhalt der einzelnen Dilemmageschichten vgl. BECK u. a. 1996, Kap. 4.1.

**Abb. 2: Zusammenschau ausgewählter wirtschaftsethischer Positionen**

	<b>P. ULRICH</b> <b>„Integrative Wirtschafts- ethik“</b>	<b>P. KOSLOWSKI</b> <b>„Ethische Ökonomie“</b>	<b>KARL HOMANN</b> <b>„Wirtschaftsethik als Ordnungsethik“</b>
<b>Verhältnis von Ethik und Ökonomik</b>	<i>dualistisch</i> : Ethik und Ökonomie als „gleichursprüngliche“ Handlungsanforderungen  <i>hierarchisch</i> : Ethik > Ökonomie	<i>„trilateralistisch“</i> : Ethik als Integrationswissenschaft bezüglich Wirtschaft und Kultur  <i>hierarchisch</i> : Ethik > Ökonomie	wechselseitige Heuristik und Restriktionsanalyse  Wirtschaftsethik als „ <i>Bereichsmoral</i> “
<b>Idee</b>	<i>Kommunikative „Erweiterung des Horizonts möglicher Wertgesichtspunkte“</i> unternehmerischer Wertschöpfung im Sinne <i>sozialökonomischer Rationalität</i> .	Optimierung marktlicher <i>Koordinationsfähigkeit durch Ethik</i> ; <i>Integrale Vernunft</i> umfaßt ethische, kulturelle, ästhetische und ökonomische Aspekte.	Wirtschaftliche <i>Rahmenordnung gewährleistet die Legitimität</i> der Wirtschaftshandlungen aller Marktteilnehmer, so lange diese sich regelgerecht verhalten.
<b>Richtpunkte individuellen Wirtschafts- handelns</b>	<i>diskursiv</i> zu gewinnende Normen	1. <i>Materiale Wertethik</i> 2. <i>Formale Ethik</i> der Koordination (Diskurs)	<i>Anreize</i> in der Rahmenordnung
<b>Leitbild</b>	Der <i>mündige Bürger</i> ➤ Hochentwickelte moralische Reflexionsfähigkeit ➤ Fähigkeit des Perspektivenwechsels ➤ Argumentationsfähigkeit und –zugänglichkeit	Der <i>homo integralis</i> ➤ Hochentwickelte moralische Reflexionsfähigkeit bzw. Erlebnis-/Ausdrucks-/Verstehensfähigkeit hinsichtlich der materialen Wertqualitäten ➤ Fähigkeit des Perspektivenwechsels ➤ Argumentationskompetenz	„ <i>Moralische Mindestausstattung</i> “ (für den marktlichen „Normalfall“): ➤ Regeltreue ➤ Vorteilsorientierung

## 2.2 Die Handlungsempfehlungen wirtschaftsethischer Konzeptionen in einer konkreten dilemmatischen Situation des Berufsalltags

### 2.2.1 „Integrative Wirtschaftsethik“ (Hauptvertreter: Peter ULRICH)<sup>5</sup>

Zentrale *Idee* der *Integrativen Wirtschaftsethik* ist die „kommunikative Absicherung“ unternehmenspolitischer Entscheidungen durch die freie Zustimmung all derer, die von ihnen betroffen sind, und dies insbesondere im Vorhinein: Unternehmen sollen nämlich zusammen mit potentiell Betroffenen diskursiv eine *kollektive Präferenzordnung* erarbeiten und zur Basis ihrer Strategiewahlen machen. Unternehmenspolitik ist dabei eingebettet in eine kollektiv und demokratisch zu bestimmende politisch-ökonomische Rahmenordnung.

Das *Verfahren* der Integrativen Wirtschaftsethik ist der praktische *Diskurs*. Wo ein solcher nicht zu realisieren ist, tritt ein am Ideal des herrschaftsfreien Diskurses ausgerichteter „advokatorischer fikti-

<sup>5</sup> Für eine umfassende Darstellung des Ansatzes siehe ULRICH 1993.

ver Diskurs“ eines „einsamen Entscheiders“ an seine Stelle.<sup>6</sup>

Ziel integrativer Wirtschaftsethik ist die „Erweiterung des Horizonts der möglichen Wertgesichtspunkte unternehmerischer Wertschöpfung“ (vgl. ULRICH 1991, 199); als „effizient“ soll gelten, was freie mündige Bürger im Diskurs als „wertschaffend“ bestimmt haben könnten (vgl. ULRICH 1990, 211). Dementsprechend ist die *Gewinnorientierung* zu ersetzen durch das Diskursprodukt der „*multidimensionalen Zielfunktion*“.

Leitbild der „integrativen“ Wirtschaftsethik ist der „*mündige Bürger*“, der über „Argumentationsfähigkeit bzw. –bereitschaft“ verfügt – so wird vor allem die Fähigkeit und Bereitschaft bezeichnet, die eigenen Interessen im diskursiven Prozeß mit den als gleichberechtigt anerkannten Partnern zur Disposition zu stellen und stets dem je angemesseneren, „besseren“ Argument Geltung zu verschaffen. Dazu ist *universalistisches* moralisches Denken vonnöten, das allein zur *idealen Rollenübernahme* und zur *Transzendierung partikularer Interessen* befähigt.

Was hätte nun der Sachbearbeiter Weber im Konflikt um die Verweigerung oder Auszahlung der Lebensversicherungssumme zu tun, wollte er in seinem Handeln den Leitideen der *Integrativen Wirtschaftsethik* gerecht werden?<sup>7</sup>

Im Idealfall hat das Versicherungsunternehmen im Diskurs mit seinen Anspruchsgruppen bereits eine *kollektive Präferenzordnung* erstellt, auf deren Basis der Sachbearbeiter den vorliegenden Fall entscheiden kann. Hätten die an der Aufstellung dieser Präferenzordnung Beteiligten als „wertschaffend“ bestimmt, daß sich die Unternehmung auch um Fälle der beschriebenen Art zu bemühen habe, könnte Herr Weber auf dieser Grundlage ganz unbesorgt, d. h. ohne moralische Skrupel der Auszahlung zustimmen. In der Tat schließt die *Integrative Wirtschaftsethik* ULRICHS programmatisch die Option solcher mildtätiger Handlungen ein, die nicht etwa direkt Betroffene im Sinne einer „Wieder-

gutmachung“ beanspruchen dürften, sondern sich vielmehr „auf die gebotene Solidarität des Unter-

<sup>6</sup> Zu den unterschiedlichen Ausprägungsmöglichkeiten dieses „Gedankenexperiments“ bzw. zu dessen individualpsychologischen Voraussetzungen im einzelnen z. B. RETZMANN 1994, 244 bzw. 245.

<sup>7</sup> P. ULRICH selbst warnt eindringlich vor „sozialtechnischen Mißverständnissen“ bei Versuchen der „Anwendung“ seiner Konzeption auf Problemsituationen (vgl. ULRICH 1995, 32): Integrative Wirtschaftsethik als eine „methodische Reflexionsform zur Klärung normativer Geltungsansprüche“ biete „kein instrumentelles *Verfügungswissen* im Sinne von ‘Know how’ [...], sondern [entfalte] kritisch-normatives *Orientierungswissen* [...] im Sinne begründeter Grundsätze und Leitideen (Know what)“ (ebd.). Die hier vorzunehmende Rekonstruktion des „richtigen Handelns“ unter der Perspektive des ULRICHschen Ansatzes im Hinblick auf den vorgestellten hypothetischen Konfliktfall will nun allerdings nicht etwa „rein analytisch konkrete ‘Lösungsvorschläge’ ableiten“, sondern hat durchaus das Ziel, „verallgemeinerungsfähige Gründe dafür zu bestimmen, was alle Subjekte, die *guten Willens* sind, in einer normativ problematischen Situation vernünftigerweise als richtig und verbindlich betrachten können“ - und gerade darin sieht ULRICH den „*Praxisbezug* moderner Ethik“ (ebd.) - insofern dürfte die Rekonstruktion der Gefahr sozialtechnischer

nehmens mit [...] hilfsbedürftigen Personen erstrecken, soweit das dem Unternehmen angesichts der legitimen Ansprüche der unmittelbar Beteiligten und Betroffenen zumutbar ist“ (ULRICH 1998, 4).

Sollte diese Frage nicht vorab in der kollektiven Präferenzordnung geklärt worden sein, muß Herr Weber angesichts des vorliegenden Falles einen ethischen Reflexionsprozeß einleiten. Wenn die Zeit nicht zu sehr drängt, ist der Diskurs mit den potentiell Betroffenen der Entscheidung (bzw. ihren Stellvertretern) zu suchen. Angesichts der Dringlichkeit des Anliegens der Frau Danz müßte dieser aber vermutlich im Rahmen einer verantwortlichen *einsamen* Entscheidung des Herrn Weber auf der Grundlage eines *fiktiven Diskurses* vorweggenommen werden, in den alle antizipierbaren Ansprüche und Einsprüche der betroffenen Personen und Personengruppen einzubeziehen wären, etwa:

1. das Interesse des Herrn Weber an seiner persönlichen Existenz – Erhaltung seines Arbeitsplatzes und Einkommens, seines Lebensstandards, seiner Lebenschancen im allgemeinen und seiner Karrierechancen im besonderen – sowie möglicherweise an der Aufrechterhaltung seiner moralischen Integrität;
2. die Interessen des Versicherungsunternehmens als auf Gewinn ausgerichtetes und angewiesenes Wirtschaftsunternehmen, das im Wettbewerb mit seinen Konkurrenten bestehen soll, von dem eine große Zahl von Existenzen abhängt – insbesondere sei hier an die Inhaber der Arbeitsplätze und ihre Familien gedacht -, und das sich gegenüber seinen Kapitalgebern und Anteilseignern verantworten muß, die es mit Renditeansprüche konfrontieren;
3. die Interessen der Versichertengemeinschaft, die an das Unternehmen Beiträge entrichtet, welche sie zu ihrem Dienst verwaltet sehen will, und generell betriebswirtschaftlich effizientes Arbeiten erwartet im Rahmen dessen, was üblicherweise Aufgabe eines Versicherungsunternehmens ist;
4. die Interessen der Frau Danz als „Mitmensch“, als Kundin und als Mitbürgerin, womöglich als unverzichtbares Mitglied einer Familiengemeinschaft, auf jeden Fall aber als eine Hilfsbedürftige in einer lebensbedrohlichen Situation, die sich von der Versicherungssumme Rettung erhofft;
5. es sind darüber hinaus Interessen weiterer Anspruchsgruppen denkbar (etwa die der künftigen Generationen potentieller Versicherungsnehmer, die ein Interesse daran haben könnten, auch für sich die Leistungen von Versicherungsunternehmen zu nutzen, was sich bei einem vermehrten

caritativen Engagement dieser Unternehmungen erheblich verteuern dürfte).

Die „Auflösung“ des Konflikts unter den Maßgaben der Diskursethik wird folgendermaßen aussehen müssen:<sup>8</sup> Herr Weber veranlaßt die Auszahlung der Versicherungssumme an Frau Danz. Diese Handlungsweise kann er unter eingehender Abwägung der Interessen aller Betroffenen als allgemein akzeptierbare Lösung des Problems rekonstruieren, denn sie müßte unter Berufung auf das universale Prinzip der Achtung vor der Würde des Menschen die Zustimmung aller beanspruchen können, freilich zuerst die der Frau Danz, aber auch die der Versichertengemeinschaft ebenso wie die des Versicherungsunternehmens und seiner Anspruchsgruppen auf Arbeitnehmer- wie auf Kapitalgeberseite. Vor dem Hintergrund des Prinzips der Achtung vor der Würde des Menschen wird der Schutz des Lebens der Frau Danz gegenüber allen anderen möglichen Einwendungen zum schlagenden Argument.<sup>9</sup>

### 2.2.2 „Ethische Ökonomie“ (Hauptvertreter: Peter Koslowski)<sup>10</sup>

Die *Kernidee* der *Ethischen Ökonomie* besteht im Versuch der *Optimierung marktlichen Koordinationsvermögens durch Ethik*. Ethik soll auf dem Weg über individuelle Motive, denen der Akteur am Markt *neben* seinen Selbstinteressen, nicht statt ihrer, nachgehen müsse, zustimmungsfähige Lösungen des Knappheitsproblems bewirken.

Das *Verfahren der Normengenerierung* im Rahmen *Ethischer Ökonomie* läßt sich folgendermaßen charakterisieren: Menschen bewerten ihre Entscheidungsentwürfe unter Vorzugsregeln, die im Rahmen einer *materialen Wertethik* „extern gegeben“ sind. Die Individuen sollen den hier festgelegten Wertqualitäten bei der Ausbildung ihrer Präferenzen gerecht werden, d. h. sie internalisieren, sie als

<sup>8</sup> Prinzipiell ist der Ausgang eines (fiktiven) Dialogs offen, denn der Dialog stellt als *formales* Verfahren eben *keine materialen Richtlinien* zur Verfügung. Dennoch erscheint das Ergebnis insbesondere im vorliegenden Fall gut vorhersehbar, denn es bleibt für das Finden der „richtigen“ Handlungsoption wenig Spielraum, wo eine Vielzahl unterschiedlicher Einzelinteressen unter der Zielsetzung, einen allgemein zustimmungsfähigen und -würdigen Weg zu finden, koordiniert werden sollen. Allgemein konsensfähige Entscheidungen sind dem Diskursgedanken zufolge nicht anders als unter Berufung auf universale ethische Prinzipien – etwa „Alle Menschen haben gleiche Rechte, und die Würde des Einzelwesens ist zu achten“ (KOHLEBERG 1996b, 132) – zu gewinnen, im vorliegenden Fall wird es aber zu einem Konflikt gleichberechtigter universaler Prinzipien nicht kommen, da recht eindeutig auf die Menschenwürde bzw. den Wert des Lebens abgehoben wird.

<sup>9</sup> Freilich könnte auch die Zustimmung der Versichertengemeinschaft zusätzlich dadurch motiviert werden, daß dieser Einzelfall künftige Versicherungsleistungen nicht gefährdet und die Beiträge nicht in die Höhe treibt; aus Sicht der Versicherung käme erleichternd hinzu, daß der vorliegende Einzelfall sie nicht in den Ruin treibt, sondern womöglich auch noch eine gute Publicity bewirkt. Dies sind aber keine rein ethisch motivierten und daher nur zweit-rangige Argumente. Allerdings: Lassen organisationale Strukturen und Entscheidungsprozeduren diskursive Verfahren nicht zu, riskiert Herr Weber mit seiner im Sinne ULRICHs verantwortlichen Entscheidung freilich seine Entlassung und weitere schwerwiegende Konsequenzen für seine berufliche und private Zukunft. Was ein Mitarbeiter zu tun hätte, dessen Diskursanregung oder persönlich verantwortliches Verhalten absehbar von der Organisation nicht unterstützt würde, wird bei ULRICH und Mitautoren nicht thematisiert.

ihre eigenen Präferenzen annehmen. Die unter Rekurs auf die Wertordnung gebildeten (internen) Präferenzen sollen über den formalen Weg des *Diskurses* zu gemeinwohlorientierten manifesten Präferenzen transformiert werden.

*Ziel der Ethischen Ökonomie* ist die *Erweiterung ökonomischer Rationalität* um kulturelle und ästhetische Aspekte sowie um Aspekte des Gemeinwohls. Deren integrative Zusammenschau wird als der Schlüssel zur Wahl ethisch und zugleich ökonomisch vernünftiger Strategien gesehen.<sup>11</sup>

KOSLOWSKIS Konzept stellt alle Menschen gleichermaßen unter das *Leitbild* des „*homo integralis*“, das Ideal eines Menschen also, der sich bei seiner Entscheidungsfindung weder allein auf den ökonomischen noch allein auf den ästhetischen oder kulturellen noch ausschließlich auf den ethischen Aspekt der Lebenswelt stützt, sondern vielmehr unter dem Vorzeichen „integraler Rationalität“ *all diese Aspekte* für relevant erachtet und in seine Wahlhandlungen einbezieht (vgl. KOSLOWSKI 1992, 78-79). Eine Ethik, die *allen* relevanten Aspekten gerecht werden will, verlangt, daß der einzelne einen von Gesetz und Gesellschaft unabhängigen und diesen vorgeordneten – also einen *postkonventionellen* oder *universalistischen* – Standpunkt einnimmt, von dem aus er die Zusammenschau und Integration der ethischen, ökonomischen und ästhetischen Wertgesichtspunkte erst leisten kann.

Fragen wir wieder, zu welchem Ergebnis ein Agent, in unserem Falle Herr Weber, kommen müßte, wenn er sich auf den Boden dieser Ethikkonzeption stellt.

Herr Weber muß (im allgemeinen und für die Entscheidung des vorliegenden Falles im besonderen) seine Handlungsentwürfe *ex ante* unter *Wertgesichtspunkten* betrachten. Dabei unterstützt ihn die *materiale Wertethik*: Ist Herr Weber in die hermeneutischen Verfahren des Werterlebens und -erkennens eingeübt, wird er im vorliegenden Fall seine Handlungsoptionen - einerseits „nicht auszahlen und Frau Danz ihrem Schicksal überlassen“ oder andererseits „auszahlen und das Leben der Frau Danz retten“ - auf ihre Werthaltigkeit überprüfen und die Option vorziehen, die dem höheren Wert Geltung verschafft.

Die hier zum Zuge kommende Werthierarchie ordnet die Werte im Anschluß an Max SCHELER in aufsteigender Reihenfolge von *angenehm* über *nützlich* und *edel* bis *heilig*. Die Lebensrettung realisiert demnach den *edlen* Wert, während es „nur“ *nützlich* wäre, der Versicherung die Auszahlung zu

<sup>10</sup> Zur umfassenden Darstellung des Ansatzes vgl. KOSLOWSKI 1989.

<sup>11</sup> KOSLOWSKI zufolge beschreibt *integrale Vernunft* die Zielperspektive „eine[r] kulturelle[n] Entwicklung, die bereits im Gange ist und hinter die Moderne auf Formen ganzheitlichen Lebens zurückführt“. Sie biete Wirtschaftsunternehmen die Chance, über ihren ökonomischen Zielbezug hinaus „im wissenschaftlichen, künstlerischen und politischen Bereich aktiv [zu werden] und damit eine Funktionssteigerung ihrer wirtschaftlichen Widmung“ zu er-

ersparen. Herr Weber muß also zugunsten der Frau Danz entscheiden. Damit hätte er zugleich die Handlungsoption realisiert, von der er annehmen darf, daß sie die verallgemeinerbare, weil universell akzeptierbare Lösung des Problems darstellt: Seine Vorgesetzten sowie sämtliche weitere Entscheidungsbetroffene müßten diese unter Aufbietung ihrer Fähigkeiten des Werterkennens aus freien Stücken als die „ethische Lösung“ anerkennen und mittragen können, denn schließlich, so KOSLOWSKI (1989a, 376), stellt „die Würde des Menschen die Grenze der Abwägungen von Gütern“ dar.<sup>12</sup>

### 2.2.3 Wirtschaftsethik als Ordnungsethik (Hauptvertreter: Karl Homann)<sup>13</sup>

Idee der ordnungsethischen Konzeption von Wirtschaftsethik ist es, in der *Rahmenordnung* im Sinne von „Spielregeln“ abzustecken, was an Handlungen - oder „Spielzügen“ – moralisch zulässig ist. Im Rahmen marktwirtschaftlicher Aktivität darf der einzelne „moralisch entlastet“ handeln, weil Markt und Wettbewerb die Einzelaktivitäten der Wirtschaftssubjekte in rationaler Weise so koordinieren, daß dies den kollektiven Nutzen befördert. Es wird hier eine „*Spezialmoral*“ für solche Situationen begründet, die von strategischen Austauschbeziehungen gekennzeichnet sind, also insbesondere für den Bereich des Wirtschaftens. Innerhalb der Regelungen der Rahmenordnung sollen die Wirtschaftssubjekte strategisch ihre jeweils eigenen Interessen verfolgen.

Ein Verhalten der Akteure, das zu moralisch wünschbaren Ergebnissen führt, soll nach dieser

---

reichen (KOSLOWSKI 1992, 89).

<sup>12</sup> Selbst wenn Herrn Webers Entscheidung *für* die Auszahlung bzw. *für* das Leben der Frau Danz von seiten der Firma absehbar nicht gebilligt würde und er somit seine Existenz aufs Spiel setzen müßte, sollte er dennoch diesen Weg wählen. KOSLOWSKI gesteht für solche Fälle von „Ethikversagen“ – d. h. Fälle, die große „moralische Vorleistungen“ bzw. Verzichtleistungen einzelner erfordern – zwar ein, daß sie eher nicht geeignet sind, zu moralischem Verhalten zu animieren. Dennoch sollen „die Individuen die moralische Regel frei und ohne Berücksichtigung des Verhaltens der anderen anerkennen und zu ihrem Motiv machen.“ Hier bringt KOSLOWSKI den religiösen Glauben ins Spiel, den allein er in der Lage sieht, den einzelnen zu versichern, „daß Sittlichkeit und Glück langfristig konvergieren“ (KOSLOWSKI 1989, 357). An dieser Stelle verlängert KOSLOWSKI quasi den Nutzenkalkül des Individuums über das irdische Leben hinaus ins Jenseits, womit er eine Motivation aufzeigt, aus der heraus Menschen auch angesichts widriger Umstände und absehbarer negativer Konsequenzen die ethische Alternative zu ergreifen geneigt sein sollen (vgl. HOMANN/BLOME-DREES 1992, 173).

Die Last der Kosten, die sich mit moralischen Vorleistungen einzelner verbindet, wird in diesem Ansatz als vernachlässigbar betrachtet, weil Unternehmungen nicht regelmäßig an ihrer Leistungsgrenze arbeiteten und stets latente Potentiale aufwiesen, die durch Wirtschaftsethik aktiviert bzw. zugunsten ethischen Verhaltens ‚geopfert‘ werden können (vgl. KOSLOWSKI 1988, 211). Für die allgemeine Zustimmungsfähigkeit dieser Problemlösungsstrategie spricht nach KOSLOWSKIS Verständnis außerdem, daß Herr Weber mit dieser Handlungsweise ein „ethisches Gut“ produziert, das zwar kurzfristig Kosten verursacht, sich langfristig aber im Sinne „moralischer Investitionen“ durch Bildung von Vertrauen und gutem Willen in der Unternehmung und ihrem Umfeld vorteilhaft niederschlagen wird. Der finanzielle Verlust der Firma und auch eine mögliche Beitragssteigerung für die Versicherungsgemeinschaft würden durch das gewonnene Plus an „ethischem Kapital“ kompensiert. – Daß KOSLOWSKI hier nachzuweisen versucht, daß ethisches Verhalten „sich rechnet“, steht zu seinem oben angedeuteten religiös inspirierten Plädoyer für moralischen Heroismus in einem recht merkwürdigen Kontrast.

<sup>13</sup> Eine umfassende Darstellung des Ansatzes findet sich in HOMANN/BLOME-DREES 1992.

Auffassung bewirkt werden über die *gezielte Setzung von Anreizen* i. S. allgemeiner sanktionsmächtiger Regeln innerhalb der wirtschaftlichen Rahmenordnung. Der Wettbewerb als effizienzsteigernder Koordinationsmechanismus in der Marktwirtschaft zwingt bei Gefahr des wirtschaftlichen Ruins jeden, sich innerhalb dieser Regeln zu bewegen und dort seinen persönlichen Vorteil zu suchen.

*Voraussetzung* ist die Verankerung von Moral in der Rahmenordnung, also im geltenden Wirtschaftsrecht, und damit die Entlastung der Wirtschaftssubjekte von moralischer Reflexion - jedenfalls im Regelfall, in der typischen Wettbewerbssituation. Man muß also zunächst die Etablierung wettbewerbsneutraler Regeln besorgen, die alle Wirtschaftssubjekte gleichermaßen zu einem Verhalten bewegen, das letztendlich zu wünschenswerten Gesamtergebnissen führt, nämlich zu der optimalen Versorgung einer Population und zur bestmöglichen Ressourcenschonung.

Welches *Leitbild* liegt nun dieser Moral zugrunde? Moral wird durchaus auch auf seiten der Akteure vorausgesetzt: Vertragstreue und Eigentumsanerkennung etwa sind ebenso wie faires strategisches Austauschdenken als „moralische Mindestausstattung“ für Marktprozesse unabdingbar. Höhere moralische Kompetenzen sind jedoch nur für spezifische Kontexte außerhalb des marktlichen Regelfalles angebracht und erwünscht.

Wenden wir uns nun der Frage zu, was unter der Perspektive dieser wirtschaftsethischen Konzeption Herrn Webers Aufgabe wäre:

Der Versicherungsangestellte Weber ist hier aufgefordert, zunächst einmal zu prüfen, ob denn der Anspruch, das Geld auszuzahlen, rechtlich als begründet zu betrachten ist. Er müßte dann eigentlich zu der Entscheidung kommen, daß er nicht zuständig sei dafür, das Schicksal der Frau Danz in die Hand zu nehmen, daß seine Aufgabe als Versicherungsangestellter vielmehr darin besteht, sich den Regeln gemäß zu verhalten und allenfalls noch einmal eine Überprüfung der Herzkrankheit von Herrn Danz einzuleiten oder gleich die Auszahlung der Versicherungssumme zu verweigern.

Sich *für* die Auszahlung zu entscheiden wäre volks- und betriebswirtschaftlich suboptimal wegen des Verlustes, den die Versicherung zu verschmerzen hätte, aber auch wegen der aufgrund solcher Vorkommnisse einsetzenden Erhöhung der Versicherungsbeiträge und nicht zuletzt, weil hier ein einzelner Versicherter auf Kosten der anderen eine ungerechtfertigte Bereicherung erfahren würde.

Zugleich wäre Herrn Weber – als Staatsbürger wohlgemerkt, nicht als Versicherungsvertreter! – aufgegeben, sich darum zu bemühen, daß Fälle wie der von Frau Danz systematisch von einer institutionellen Regelung – etwa die Erweiterung der von den Krankenkassen zu zahlenden

Therapien – aufzufangen wären. Daß Frau Danz mit ihrem Anliegen zu ihm kommt, ist nur ein Zeichen dafür, daß die vorhandene Regelung ggf. unzureichend ist. Es kann keine gesellschaftlich optimale Regelung sein, die eine lebensbedrohlich erkrankte Frau durch ihr Raster fallen läßt. Allenfalls hier wäre der Ansatzpunkt für Herrn Weber, unter Einsatz seiner moralischer Motivationen aktiv zu werden, aber, wie gesagt, nicht als Vertreter seines Versicherungsunternehmens, sondern als Staatsbürger.<sup>14</sup>

So viel zu den gegenwärtig wichtigsten Konzeptionen der Wirtschaftsethik und ihrer „Operationalisierung“ anhand eines Kriteriumsfall, der den Vergleich ermöglicht. Wir haben gesehen, daß bei ihrer „Anwendung“ durchaus unterschiedliche Handlungsempfehlungen resultieren. Fragen wir nun, wie konkrete Individuen – in unserem Fall Versicherungskaufleute – den Konflikt behandeln, um zu sehen, ob sie im Sinne einer der skizzierten Ethikpositionen reflektieren.

### 3. Zur Kompatibilität der wirtschaftsethischen Leitbilder mit den empirisch vorhandenen Vorstellungen vom „richtigen Handeln“

#### 3.1 Befunde zum beruflichen Konfliktfall

Den hier zu berichtenden Daten liegt eine Auswahl von N=39 Probanden zugrunde, die sämtlich *mindestens* ein Jahr betrieblicher Sozialisation hinter sich haben. In der überwiegenden Zahl der Fälle handelt es sich hier um angehende Versicherungskaufleute im 2. Ausbildungsjahr.<sup>15</sup> Das Datenmaterial bilden die Antworten unserer Probanden in einem Tiefen-Interview nach dem Vorbild des *Moral Judgment Interviews* von KOHLBERG (vgl. COLBY/KOHLBERG 1987a). Im Rahmen der gesamten Untersuchung beurteilen sie u. a. je zwei umfangreiche Konfliktgeschichten zu betrieblichen und privaten Belangen. Abb. 3 stellt die Befunde zu dem oben ausgeführten *betrieblichen Konfliktfall* (vgl. Kap. 2.1) dar:

**Abb. 3: Verteilung der Probanden-Antworten auf KOHLBERG-Stufen im betrieblichen Konfliktfall**

KOHLBERG-Stufe	1	2	3	4	5	6	Σ auswertbare Antworten
Fälle	4	10	24	--	--	--	39

<sup>14</sup> Eine andere Lösung etwa „kreativer Art“ kann auch erwogen werden, z. B. die Ausrufung einer Spendenaktion und deren werbewirksame Bekanntmachung in den Medien (etwa nach dem Grundsatz „Tue Gutes und rede darüber“). Dies wäre als eine *einmalige* und prinzipiell auf Gewinn ausgerichtete Strategie denkbar und als solche nicht gleichzusetzen mit den *systematisch* von finanzieller Potenz abhängigen wettbewerbsnachteiligen Lösungen, wie sie etwa das Konzept von KOSLOWSKI vorsieht, vgl. Anm. 12.

<sup>15</sup> Ausnahmen hiervon sind eine Probandin, die nach 10 Monaten die Ausbildung zur Versicherungskauffrau abgebrochen und die Branche gewechselt hat sowie 10 Probanden, deren zweites Interview zwei bis maximal drei Jahre nach Ausbildungsbeginn stattfand.

Von den 39 Antworten ließen sich 24, das sind beinahe 2/3, der Stufe 3 des KOHLBERG-Modells zuordnen; hier wird der Konflikt unter Bezugnahme auf Rollenerwartungen entschieden. Eine typische Argumentation eines Probanden lautet hier so:

„Ich fände es in diesem Falle richtig, [das Geld auszuzahlen,] würde es aber, wenn ich der Sachbearbeiter wäre, nicht machen. [...]. Ich muß die [Kunden] immer als ganz Fremde betrachten, [...] als Sachbearbeiter [...] muß man die Distanz zu den Leuten wahren. [...] Die Vertragsbedingungen in dem Fall sind ja auch so, daß andere Leute, daß ja mehrere Leute, [...] die vielleicht da rechtmäßig einzahlen und nichts verschwiegen haben, die kriegen dann weniger, nur weil das eine jetzt ausbezahlt wird, obwohl es unberechtigt ist. [...] Es sollte halt jeder gleichbehandelt werden, und jeder sollte sich daran halten.“

Das heißt nun nicht, daß sich alle Befragten, deren Antworten der Stufe 3 zugeordnet werden können, *gegen* die Auszahlung entscheiden – ein anderer Proband antwortet etwa wie folgt:

„Ja, ich würde halt auszahlen deswegen, weil ich es halt durch eine Hintertür erfahren hätte, und weil ich es jetzt nicht über den eigentlichen Arbeitsprozeß erfahren hätte. Und wenn ich es jetzt durch meine eigenen Recherchen und durch meine Arbeitswut herausgefunden hätte, dann würde ich die Versicherungsleistung verweigern. Ich würde es [dann] deswegen verweigern, weil das so in den Bedingungen steht.“

10 Probanden begründen ihre Entscheidung mit Argumenten, die sich der 2. Kohlbergstufe zuordnen lassen. Hier folgt man i. d. R. einem strategischen Austauschprinzip. Auf dieser Stufe wird die Auszahlung z. B. mit folgender Begründung abgelehnt:

„Es ist erstens, daß ich nicht betrügen würde und zweitens der Mann von Anfang an schon betrogen hat, und daß ich jemand dann in Anführungszeichen nicht noch ‘belohne’, [indem] ich die Sache ausbezahle. Dann muß [Frau Danz] die Konsequenzen dafür, daß er es getan hat, eben auch tragen.“

Auf Stufe 2 kann man aber auch *für* die Auszahlung plädieren, beispielsweise folgendermaßen:

„Ich behalte die Information für mich, der Frau ist damit geholfen, und weil niemand davon weiß, kann mir da auch niemand was am Zeug flicken, ich hab’ ja keinen Schaden davon.“

Freilich gibt es auch Probanden, die sich *weder für noch gegen* die Auszahlung aussprechen mögen und ganz andere als die als Beispiele herangezogenen Begründungen ins Feld führen. Wie dem auch sei: In jedem Fall macht die Verteilung der Probandenantworten auf KOHLBERG-Stufen, wie sie in der Tabelle dargestellt ist, deutlich, daß *keine* der befragten Personen im „Fall Weber-Danz“ ein Urteil auf postkonventionellem Niveau gefällt hat. Die Streuung der Antworten über die Moralstufen läßt darauf schließen, daß so etwas wie ein gemeinsam geteiltes „Berufsethos“ bei den jungen Versicherungskaufleuten nicht vorhanden ist.

Was bedeutet das nun, wenn wir diese Befunde auf die Leitbilder für den modernen Kaufmann zurückbeziehen, mit denen die Wirtschaftsethiken operieren?

### 3.2 Vergleich der wirtschaftsethischen Leitbilder mit den empirischen Befunden zum betrieblichen Konfliktfall

Als ein wichtiges Ergebnis der Rekonstruktion der wirtschaftsethischen Ansätze konnten wir festhalten, daß die Konzeptionen von P. ULRICH und P. KOSLOWSKI ein Individuum voraussetzen, das mit universalistischer moralischer Urteilskompetenz im Sinne der 5. bis 6. Entwicklungsstufe gemäß KOHLBERG ausgestattet ist (vgl. Kap. 2.2). Vor dem Hintergrund der empirischen Befundlage erscheint dies problematisch. Ausgehend von den bei unseren Probanden gewonnenen Befunden darf man nun freilich nicht behaupten, daß Postkonventionalität empirisch nicht vorkomme – schließlich ging es um eine Auswahl von Probanden, deren Durchschnittsalter kaum über 20 Jahren liegt<sup>16</sup>, während es sich laut KOHLBERG beim universalistischen Denken um eine Erscheinung des Erwachsenenalters (vgl. etwa GARZ 1996, 64-65) handelt und die Weiterentwicklung moralischer Urteilsfähigkeit ist bis ins hohe Alter hinein für möglich gehalten wird. Jedoch deutet eine Vielzahl von Befunden aus den unterschiedlichsten empirischen Studien – sie stammen u. a. von KOHLBERG selbst (vgl. 1996a, 122) – darauf hin, daß das Erreichen des postkonventionellen Niveaus moralischen Denkens eher eine seltene Ausnahme bildet.

Insofern müßte man natürlich die hier vorgetragenen Befunde zum Anlaß nehmen, programmatisch auf allen Ebenen institutionalisierter Bildungsprozesse vom Kindergarten bis zur Hochschule und am besten noch darüber hinaus intensive Moralerziehung zu fordern. Was es aber hieße, mit moralpädagogischen Mitteln die Distanz überwinden zu wollen, die sich zwischen dem empirisch gegebenen Egozentrismus bzw. bestenfalls Soziozentrismus und der angepeilten Postkonventionalität auftut – manche unserer Probanden hätten bis zu fünf (!) Urteilsstufen aufzuholen, um schließlich diskursfähig zu werden –, muß vor einem Publikum von Didaktikern der politischen Bildung und der Berufserziehung kaum näher beleuchtet werden.

Es stellt sich die Frage, ob die *Integrative Wirtschaftsethik* von ULRICH und die *Ethische Ökonomie* von KOSLOWSKI für nicht-postkonventionelle „Normalbürger“ (zu denen auch unsere Probanden zählen) mehr als einen „Appell“ bedeuten können. Ich möchte diese Frage hier nur aufwerfen und nicht vertiefen, jedoch wenigstens darauf hinweisen, daß ethisch motivierte Appelle in der Geschichte der Menschheit bis heute weitgehend wirkungslos geblieben sein dürften. Man denke dabei nur an den Dekalog oder an die keineswegs fehlenden moralerzieherischen Bemühungen von Pädagogen, seit es Erziehung gibt.

Das ordnungsethische Konzept von Karl HOMANN scheint mit seinen „skeptischen“ Annahmen über

---

<sup>16</sup> Das Durchschnittsalter unserer Probanden liegt zum Zeitpunkt der jeweils 2. Erhebung bei 22 Jahren.

den Menschen den empirischen Gegebenheiten näher zu kommen, denn es weiß sogar mit „moralisch minimal ausgestatteten“ Individuen umzugehen: Die gezielte Setzung von Sanktionen in der Rahmenordnung betrifft nämlich wirksam das Verhalten auch derjenigen Individuen, deren moralisches Urteil sich auf Stufe 1 bewegt - derjenigen also, die bevorzugt solche Handlungsoptionen wählen, die ihnen Unannehmlichkeiten und Strafen ersparen bzw. ihnen rein persönliche Vorteile versprechen. Sie verlangt nicht mehr als die strikte Einhaltung der gegebenen Regeln, also der Gesetze und vereinbarten Usancen und Verträge. Insofern ist sie – um es etwas salopp zu sagen – *moralisch anspruchsloser* dem einzelnen gegenüber und sichert doch zugleich das Erreichen des moralisch gebotenen Ziels der optimalen Versorgung und Ressourcenschonung für das Ganze, den Staat, die Nation.

Daß sich nach HOMANNs Konzeption strategisch-instrumentelles Denken als angemessen und angebracht für die Bewältigung der Konkurrenzsituation - also des *marktlichen Regelfalls* - rekonstruieren läßt, soll nun nicht heißen, Kaufleute sollten sich nicht über die zweite oder allenfalls dritte Moralstufe hinaus entwickeln. Schließlich geht es bei HOMANN nicht (wie bei ULRICH und KOSLOWSKI) um einen die Persönlichkeit in allen Lebenszusammenhängen betreffenden Anspruch auf ethische Kontextualisierung ihres Denkens und Tuns, sondern um eine allein für den Bereich marktwirtschaftlicher Aktivität konzipierte *Sonder-* oder *Bereichsmoral*.

Ist aber eine solche Bereichsmoral, die dem Individuum neben anderen Bereichsmoralen verfügbar sein müßte und kontextsensitiv zu aktivieren wäre, möglich und notwendig? Moralische Urteilsfähigkeit im Sinne KOHLBERGS ist als eine *homogene* kognitive Kompetenz gedacht, die ein Subjekt dazu veranlaßt, *alle* Sachverhalte aus den unterschiedlichsten Kontexten jeweils unter Rückgriff auf ein und dasselbe Stufenprinzip, nämlich das der höchsten erreichten Moralstufe, zu beurteilen. Mit anderen Worten: *Können wir überhaupt als konsistente Persönlichkeiten von verschiedenen Moralien Gebrauch machen?*

Zur Erörterung dieses Problems einer homogenen bzw. segmentierten moralischen Urteilsfähigkeit sollen nochmals Befunde aus unserem Forschungsprojekt herangezogen und dem Urteilsverhalten unserer Probanden in bezug auf den beruflichen Konfliktfall die Befunde zu einer hypothetischen Konfliktsituation des privaten Bereichs gegenübergestellt werden.

### **3.3 Empirische Befunde zu einem Dilemma aus dem privaten Kontext**

Um den Rahmen dieses Vortrags nicht zu sprengen, wird auf den *Inhalt* des „privaten Konflikts“

hier nicht eingegangen, sondern sogleich die Befundlage zu diesem Fall erläutert. Es sei aber darauf hingewiesen, daß es sich dabei um einen Konflikt handelt, der eine zu dem behandelten beruflichen Problemfall parallele Konstruktion aufweist und wie dieser eine Entscheidung zwischen den aufeinanderstehenden Werten „Leben“ und „Gesetz bzw. Regeln“ erfordert.<sup>17</sup>

**Abb. 4: Verteilung der Probanden-Antworten auf KOHLBERG-Stufen im privaten Konfliktfall**

KOHLBERG-Stufe	1	2	3	4	5	6	Σ auswertbare Antworten
Fälle	4	15	17	--	--	--	36

Wie Abb. 4 zeigt, urteilen hier beinahe gleich viele Probanden auf Stufe 2 bzw. Stufe 3. In der Gegenüberstellung mit der Tabelle zum betrieblichen Konfliktfall (s. Abb. 3) mag man nun leicht den Eindruck gewinnen, daß die jungen Versicherungskaufleute zumindest teilweise im Hinblick auf den privaten Konflikt ihr moralisches Urteil gemäß dem gleichen Prinzip wie im Fall des betrieblichen Konflikts geäußert haben, daß sie also letztlich zur Bewertung beider Fälle ein und denselben moralischen Maßstab anlegen. Setzt man jedoch die Urteile der Probanden zu beiden Geschichten direkt zueinander in Beziehung, läßt sich dieser Eindruck von Homogenität nicht stützen. In der folgenden Kreuztabelle (Abb. 5) werden die aggregierten (Längsschnitt-)Daten bezüglich der Verteilung der KOHLBERG-Stufen im beruflichen und privaten Konfliktfall einander gegenübergestellt. Sie umfaßt sämtliche diesbezügliche Aussagen unserer Probanden aus den bisherigen vier in jährlichem Abstand durchgeführten Erhebungen.

**Abb. 5: Kreuztabelle zur Verteilung der KOHLBERG-Stufen im beruflichen resp. privaten Konfliktfall**

		KOHLBERG-Stufen „privater Konflikt“						Σ
		1	2	3	4	5	6	
KOHLBERG- Stufen „beruflicher Konflikt“	1	2	9	15	--	1	--	27
	2	3	15	27	--	--	--	45
	3	4	8	44	1	3	--	60
	4	--	--	4	--	--	--	4
	5	--	--	--	--	--	--	--
	6	--	--	--	--	--	--	--

<sup>17</sup> Es handelt sich um den Ausgangsfall des „Heinz“-Dilemmas, das von KOHLBERG und seinen Mitarbeitern selbst verfaßt und im Rahmen ihrer Studien eingesetzt wurde (Originaltext: vgl. COLBY/KOHLBERG 1987b, 1).

Σ	9	32	90	1	4	--	(136)
---	---	----	----	---	---	----	-------


**„Homogen“ urteilende Probanden**

Es zeigt sich hier, daß von 60 Probanden, die im Falle des beruflichen Konflikts auf der Stufe 3 des KOHLBERG-Modells argumentieren, nur 44 auch die private Konfliktsituation aus der Perspektive dieser Stufe beurteilen. Umgekehrt sind es von 90 Probanden auf Stufe 3 im privaten Kontext weniger als die Hälfte, nämlich eben diese 44, die auch im Berufskonflikt das Urteilsprinzip dieser Stufe anwenden und also im Sinne der KOHLBERG-Theorie homogen urteilen.<sup>18</sup>

Auf der Ebene der Konfliktgeschichten geben unsere bisherigen Längsschnittergebnisse insgesamt eher wenig Anlaß zu der Hoffnung, daß es sich bei Phänomenen der lebensbereichs- oder konfliktbezogenen Urteilssegmentierung um Übergangerscheinungen im Rahmen von Entwicklungsprozessen handelt. Vielmehr zeigen sich im Zeitverlauf recht stabile Segmentierungstendenzen, die insbesondere zwischen dem beruflichen und privaten Lebenskontext auftreten. Homogenes moralisches Urteilen ist eher die Ausnahme als die Regel. Am Rande sei bemerkt, daß sich darüber hinaus *kein einziger* Proband findet, der homogen auf *postkonventionellem Niveau* argumentieren würde.<sup>19</sup> Ist eine zeitgemäße kaufmännische Berufsmoral also eher als „Bereichsmoral“ zu denken?

#### 4. Moderne Kaufmannsmoral – eine „Bereichsmoral“?

Vor dem Hintergrund unserer und auch anderweitig vorgelegter empirischer Befunde<sup>20</sup> gewinnt der

<sup>18</sup> Geht man in der Analyse der Probandenargumente allerdings noch einen Schritt weiter und begibt sich unterhalb der Einstufung im KOHLBERG-Schema auf die *inhaltliche* Vergleichsebene, sieht man, daß viele Probanden selbst auf ein und derselben KOHLBERG-Stufe inhaltliche Differenzierungen ihres Urteils vornehmen. Hier trennen viele von ihnen ganz klar zwischen verschiedenen Rollen, denen sie je spezifische Verantwortlichkeiten zurechnen: So lehnt ein Proband z. B. im beruflichen Konfliktfall unter Verweis auf die *Berufsrolle* des Herrn Danz genau den Anspruch ab, den er zuvor für den privaten Fall als ganz *allgemeingültige Erwartung* formuliert hat, daß nämlich im Falle eines Konflikts zwischen Geld und Leben „das Leben *immer* wichtiger sein sollte“. Nicht einmal die *Homogenität* des moralischen Urteils – beide Antworten sind der 3. Stufe des KOHLBERG-Modells zuzuordnen – läßt also zuverlässig auf ein Urteilsverhalten schließen, das sich unabhängig vom konkreten Kontext berechenbar an ein und demselben Bezugspunkt festmacht - im beruflichen Konfliktfall ist der zitierten befragten Person die Berufsrolle näher als die allgemeine Rolle eines „verantwortungsvollen Mitmenschen“.

<sup>19</sup> Zwar sind im Rahmen unseres Forschungsprojekts gelegentlich einzelne Argumente der postkonventionellen Ebene zu registrieren, doch handelt es sich dabei stets um prinzipienorientierte Urteile der Stufe 5. Allerdings hat bislang keiner unserer Probanden im Sinne der „idealen Rollenübernahme“ oder des Diskursgedankens argumentiert. Probandenaussagen, die der Stufe 6 des KOHLBERG-Modells zugeordnet werden könnten, fehlen also völlig, was allerdings auch nicht überrascht, weil auch in anderen Studien solche Fälle nicht gefunden wurden (vgl. Anm. 20).

<sup>20</sup> Solche Studien liegen etwa für den Berufsstand der Wirtschaftsprüfer (vgl. BRUGMAN/WEISFELT 1994) und den Bereich des Militärischen vor (vgl. SENGER 1985); vgl. auch BECK u. a. 1996 bzw. 1998, LIND 1993, ALTHOF/GARZ/

HOMANNsche Ansatz von Wirtschaftsethik an Plausibilität, der den Menschen eben *nicht als „Ganzen“*, sondern in seiner *Rolle als Marktteilnehmer* anspricht. Er läßt zu, daß ein Individuum im Rahmen wirtschaftlicher Betätigung eine *strategische Vorteilsorientierung* aktiviert, ja er fordert dies sogar mit moralischen Gründen: Der Markt funktioniert nur, wenn alle Teilnehmer innerhalb der gesetzten Regeln eigeninteressiert agieren, und nur, wenn der Markt funktioniert, können Versorgung und Ressourcenschonung gewährleistet werden. Implizit ist in HOMANNs Konzept daneben *soziozentrisches Denken* vorgesehen für die Fälle, in denen nicht *konkurriert*, sondern *kooperiert* werden muß. Darüber hinaus setzt dieser Ansatz beim Individuum auch die prinzipielle Verfügbarkeit solcher Kompetenzen voraus, die notwendig sind, damit Menschen sich und ihren Lebensäußerungen eine Rahmenordnung geben können, und insofern wird auch hier eine Weise *universalistischen Denkens* reklamiert. Was diesen Ansatz von den anderen unterscheidet, ist, daß er jeder der angesprochenen Kompetenzen eigene *Klassen von Situationen* zuweist, für die diese jeweils die angebrachten bzw. „optimalen“ Urteilsstrategien darstellen (vgl. BECK 1996, 134-136).

Im Sinne der gesellschaftlichen Funktionalität und unter einer *realistischen* Perspektive wäre es also in der Tat angezeigt, die Vorstellung eines moralisch homogen oder - anders gesagt: „ganzheitlich“ denkenden Individuums zu suspendieren zugunsten eines differenzierten Persönlichkeitskonzepts, innerhalb dessen ein Subjekt kontextsensitiv die jeweils angemessenen Denkformen aktiviert.<sup>21</sup> Mit Blick auf das moralische Urteilsverhalten hieße das, programmatisch nach Lebensbereichen, Situationen oder Problemtypen zu segmentieren.

Das bedeutet nun gar nicht, daß man einem unbekümmerten Opportunismus das Wort redet und von vornherein einem Verhalten die Absolution erteilt, das man gemeinhin „*das Mäntelchen nach dem Wind hängen*“ nennt und eher negativ konnotiert. Vielmehr erscheint ein solches Programm sehr anspruchsvoll, weil es vom einzelnen verlangt, in seinem Lebensalltag unterschiedliche Situationstypen zu identifizieren und auf deren Probleme spezifisch zu reagieren. Wie aber ließe sich eine programmatisch segmentierte Moral vermitteln? Hier tut sich eine Fülle schwieriger Fragen auf, um die sich die Didaktik der wirtschaftsberuflichen Erziehung – *gegebenenfalls* – bemühen müßte.

Die Idee des „ganzheitlich denkenden Menschen“ zur Disposition zu stellen und anzuzweifeln, daß rollenübergreifende moralische Homogenität unverzichtbares Merkmal personaler Identität sei, löst

---

ZUTAVERN 1988.

<sup>21</sup> Im Zusammenhang der Annahmen bezüglich des handelnden Menschen weist etwa AUFDERHEIDE (1995, 198) darauf hin, daß hier eine Position plausibler erscheint, „die von schwachen statt von starken Ansprüchen an die individuelle Vernunft ausgeht“. An anderer Stelle spricht er von einem „skeptischen Menschenbild“, das in der institutionenökonomisch inspirierten Wirtschaftsethiken zugrundegelegt werde.

unter Pädagogen und Philosophen vielfach schlimmste Befürchtungen im Hinblick auf die seelische Gesundheit der betroffenen Subjekte aus. Man spricht einer solchen – wie gesagt wird: „gestückelten“ – Moral häufig „identitätsparalysierende Wirkung“ (vgl. BECK 1996, 136) zu: Für Wolfgang LEMPert etwa erreicht sie den Status einer „*Persönlichkeitsspaltung*“<sup>22</sup>; Annette KLEINFELD (1998, 2) sieht gar „*multiple Persönlichkeiten*“ entstehen, wo Menschen „eine strikte Trennung vornehmen zwischen [ihrer] funktionalen Rolle [etwa als Berufsinhaber, K. P.-K.] und ihrer Verantwortung als Bürger und Mitglied der globalen menschlichen Persongemeinschaft“.

Unsere Forschungsgruppe ist in dieser Frage nicht dogmatisch festgelegt. Wir glauben allerdings, daß es zu diesem Punkt – *universale vs. differentielle Ethik* – einen erheblichen Diskussionsbedarf gibt. In der zu führenden Auseinandersetzung sollte berücksichtigt werden, daß wir nicht zwingend vor der Alternative „ganzheitliche Persönlichkeit“ oder „moralisch ‚gespaltene‘ Persönlichkeit“ stehen. Es wäre durchaus denkbar, daß ein Individuum seine Identität auch dann wahren kann, wenn es moralisch differenziert. Dazu müßte es ihm freilich gelingen, auf einer metakognitiven Ebene die differenzierten moralischen Verpflichtungen zu integrieren, die ihm in unserer modernen, ebenfalls hochdifferenzierten Massengesellschaft zugeschrieben werden.

## Literatur

- ALTHOF, Wolfgang/GARZ, Detlef/ZUTAVERN, Michael (1988): Heilige um Urteilen, Halunken im Handeln? Zeitschrift für Sozialisationsforschung und Erziehungssoziologie (8), 162-181.
- AUFDERHEIDE, Detlef (1995): Unternehmer, Ethos und Ökonomik. Moral und unternehmerischer Gewinn aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik. Berlin: Duncker und Humblot.
- BECK, KLAUS (1996): „Berufsmoral“ und „Betriebsmoral“. - Didaktische Konzeptualisierungsprobleme einer berufsqualifizierenden Moralerziehung. In: Klaus Beck u. a. (Hrsg.): Berufserziehung im Umbruch. Didaktische Herausforderungen und Ansätze zu ihrer Bewältigung. Weinheim: Deutscher Studien Verlag. 125-142.
- BECK, Klaus u. a. (1998): Die moralische Urteils- und Handlungskompetenz von kaufmännischen Lehrlingen – Entwicklungsbedingungen und ihre pädagogische Gestaltung. In: Klaus Beck und Rolf Dubs (Hrsg.): Kompetenzentwicklung in der Berufserziehung. Kognitive, motivationale und moralische Dimensionen kaufmännischer Qualifizierungsprozesse. Beiheft 14 der Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Stuttgart: Steiner. 188-210.
- BECK, Klaus/ u. a. (1996): Zur Entwicklung moralischer Urteilskompetenz in der kaufmännischen Erstausbildung – Empirische Befunde und praktische Probleme. In: Klaus Beck und Helmut Heid: (Hrsg.): Lehr-Lern-Prozesse in der kaufmännischen Erstausbildung. Wissenserwerb, Motivierungsgeschehen und Handlungskompetenzen. Beiheft 13 der Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Stuttgart: Steiner. 187-206.
- BRUGMAN, Daniel; WEISFELT, Marcelle E. W. (1994): The Development of Moral Reasoning and Professional Judgment of Auditors in Public Practice. In: W. Michael Hoffman; Judith Brown Kamm; Robert E. Frederick & Edward S. Petry (Hrsg.): The Ethics of Accounting and Finance. Trust, Responsibility and Control. From the tenth National Conference on Business Ethics. Westport, Connecticut; London: Quorum. 191-210.
- COLBY, Ann/KOHLBERG, Lawrence (1987a): The Measurement of Moral Judgment - Theoretical Foundations and Research Validation, Volume I. Cambridge u.a.: Cambridge University Press.

<sup>22</sup> Besonders deutlich tritt seine diesbezügliche Befürchtung hervor in LEMPert/HOFF/LAPPE (1990, 215, FN 3): Hier betonen die Autoren, daß die Segmentierungsthese als „wissenschaftliche Annahme [...] allenfalls auf pathologische Extremfälle zutreffen“ dürfte.

- COLBY, Anne; KOHLBERG, Lawrence (1987b, reprinted 1990): *The Measurement of Moral Judgment. Vol. 2: Standard Issue Scoring Manual.* Cambridge University Press.
- GARZ, Detlef (1996): *Lawrence Kohlberg zur Einführung.* Hamburg: Junius.
- HOMANN, Karl/BLOME-DREES, Franz (1992): *Wirtschafts- und Unternehmensethik.* Göttingen: Vandenhoeck und Rupprecht.
- KLEINFELD, Annette (1998): Editorial. In: *Forum Wirtschaftsethik* 6, Nr. 2, S. 2.
- KOHLBERG, Lawrence (1996a): Zusammenhänge zwischen der Moralentwicklung in der Kindheit und im Erwachsenenalter – neu interpretiert. In: Ders.: *Die Psychologie der Moralentwicklung.* Hg. von Wolfgang Althof unter Mitarb. von Gil Noam und Fritz Oser. Frankfurt/Main: Suhrkamp 1996. 81-122 (Wiederabdruck eines Aufsatzes von 1973).
- KOHLBERG, Lawrence (1996b): Moralstufen und Moralerwerb: Der kognitiv-entwicklungstheoretische Ansatz. In: Ders.: *Die Psychologie der Moralentwicklung.* Hg. von Wolfgang Althof unter Mitarb. von Gil Noam und Fritz Oser. Frankfurt/Main: Suhrkamp 1996. 123-174 (Wiederabdruck eines Aufsatzes von 1976).
- KOSLOWSKI, Peter (1988): *Prinzipien der Ethischen Ökonomie. Grundlegung der Wirtschaftsethik und der auf die Ökonomie bezogenen Ethik.* Tübingen: Mohr.
- KOSLOWSKI, Peter (1989): Grundlinien der Wirtschaftsethik. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 109, 345-383.
- KOSLOWSKI, Peter (1992): Der homo oeconomicus und die Wirtschaftsethik. In: Ders. (Hrsg.) *Neuere Entwicklungen in der Wirtschaftsethik und Wirtschaftsphilosophie.* Berlin u. a.: Springer. 73-92.
- LEMPERT, Wolfgang/HOFF, Ernst-H./LAPPE, Lothar (1990): Berufsbiographien und Persönlichkeitsentwicklung junger Facharbeiter. Eine Längsschnittstudie. In: *Zeitschrift für Soziologie der Erziehung und Sozialisationsforschung* 10, 194-217.
- LIND, Georg (1993): *Moral und Bildung. Zur Kritik von Kohlbergs Theorie der moralisch-kognitiven Entwicklung.* Heidelberg: Asanger.
- RETMANN, Thomas (1994): *Wirtschaftsethik und Wirtschaftspädagogik. Eine Fachdidaktische Analyse von Möglichkeiten zur Förderung der moralischen Urteils- und Handlungskompetenz von Führungskräften.* Köln: Botermann und Botermann (Wirtschafts-, Berufs- und Sozialpädagogische Texte; 23). Zugl.: Köln, Univ., Diss., 1994.
- SENGER, Rainer (1983): Segmentierung des moralischen Bewußtseins bei Soldaten. In: Georg Lind/Hans A. Hartmann/Roland Wakenhut (1983): *Moralisches Urteilen und soziale Umwelt: theoretische, methodologische und empirische Untersuchungen.* Weinheim, Basel: Beltz.
- ULRICH, Peter (1990): Wirtschaftsethik auf der Suche nach der verlorenen ökonomischen Vernunft. In: Ders. (Hrsg.): *Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik. Lernschritte zu einer reflexiven Ökonomie.* Bern, Stuttgart: Haupt. 179-226.
- ULRICH, Peter (1991): Unternehmensethik - Führungsinstrument oder Grundlagenreflexion? In: Horst Steinmann; Albert Löhr (Hrsg.): *Unternehmensethik. 2. überarb. u. erw. Aufl.* Stuttgart: Poeschel. 189-210.
- ULRICH, Peter (1993): *Transformation der ökonomischen Vernunft. Fortschrittsperspektiven der modernen Industriegesellschaft. 3., rev. Aufl.* Bern, Wien, Stuttgart: Haupt.
- ULRICH, Peter (1995): Brent Spar und der „moral point of view“. Reinterpretation eines unternehmensethischen Realfalls (Replik). In: *Die Unternehmung ..* (1996), 27-46.
- ULRICH, Peter (1998): Wofür sind Unternehmen verantwortlich? Teil II: Stakeholder-Dialog und republikanische Mitverantwortung. In: *Forum Wirtschaftsethik* 6, Nr. 1/1998, 3-9.

## Bisher erschienen

Heft Nr. 1

Lüdecke-Plümer, S., Zirkel, A. & Beck, K. (1997). *Vocational Training and Moral Judgement – Are There Gender-Specific Traits Among Apprentices in Commercial Business?*

Heft Nr. 2

Minnameier, G., Heinrichs, K., Parche-Kawik, K. & Beck, K. (1997). *Homogeneity of Moral Judgement? - Apprentices Solving Business Conflicts.*

Heft Nr. 3

Lüdecke-Plümer, S. (1997). *Bedingungen der Entwicklung des moralischen Urteils bei angehenden Versicherungskaufleuten.*

Heft Nr. 4

Heinrichs, K. (1997). *Die „Schlüsselqualifikation“ moralische Urteilsfähigkeit – Ihre Entwicklung und Ausprägung bei kaufmännischen Auszubildenden.*

Heft Nr. 5

Beck, K. (1997). *The Segmentation of Moral Judgment of Adolescent Students in Germany – Findings and Problems.*

Heft Nr. 6

Heinrichs, K. (1997). *Betriebsbezogene moralische Urteile von Auszubildenden im Versicherungswesen – Persönlichkeitsspezifisch oder situationsspezifisch?*

Heft Nr. 7

Sczesny, Ch. (1997). *Das Lösungsverhalten bei wirtschaftskundlichen Aufgaben – Visuelle und physiologische Begleitprozesse situierter kognitiver Leistungen.*

Heft Nr. 8

Beck, K., Bienengraber, Th., Heinrichs, K., Lang, B., Lüdecke-Plümer, S., Minnameier, G., Parche-Kawik, K. & Zirkel, A. (1997). *Die moralische Urteils- und Handlungskompetenz von kaufmännischen Lehrlingen – Entwicklungsbedingungen und ihre pädagogische Gestaltung.*

Heft Nr. 9

Beck, K. (1997). *The Development of Moral Reasoning During Vocational Education.*

Heft Nr. 10

Sczesny, Ch., Lüdecke-Plümer, S. (1998). *Ökonomische Bildung Jugendlicher auf dem Prüfstand: Diagnose und Defizite.*

Heft Nr. 11

Lüdecke-Plümer, S., Sczesny, Ch. (1998). *Ökonomische Bildung im internationalen Vergleich.*

Heft Nr. 12

Beck, K., Bienengraber T., Parche-Kawik, K. (1998). *Entwicklungsbedingungen kaufmännischer Berufsmoral – Betrieb und Berufsschule als Sozialisationsmilieu für die Urteilskompetenz.*

Heft Nr. 13

Beck, K. (1998). *Wirtschaftserziehung und Moralerziehung – ein Widerspruch in sich? Zur Kritik der Kohlbergschen Moralentwicklungstheorie.*

Heft Nr. 14

Beck, K. (1998). *Moralerziehung in der Berufsausbildung?*

Heft Nr. 15

Beck, K. (1998). *Ethische Differenzierung als Grundlage, Aufgabe und Movens Lebenslangen Lernens.*