Philipp Aerni • Klaus-Jürgen Grün
Irina Kummert (Hrsg.)

Schwierigkeiten mit der Moral

Ein Plädoyer für eine neue
Wirtschaftsethik

Springer VS

Herausgeber
Philipp Aerni
Universität Zürich, Schweiz

Klaus-Jürgen Grün
Goethe-Universität Frankfurt
am Main, Deutschland

Irina Kummert
Ethikverband der deutschen Wirtschaft
e.V. Berlin, Deutschland

ISBN 978-3-658-10281-4

DOI 10.1007/978-3-658-10282-1

ISBN 978-3-658-10282-1 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer VS

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Lektorat: Frank Schindler, Daniel Hawig

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
(www.springer.com)

Inhalt

Vorwort 1

I Märkte und Moral

Irina Kummert
Absicherungsstrategien und Scheinsicherheit:
Die Kontextualität von Moral und Regulierung
unter besonderer Berücksichtigung des Kapitalmarktes 7

Philipp Aerni
Welche Ethik braucht es für die Durchsetzung
der UNO-Nachhaltigkeitsziele? Globale Unternehmensverantwortung
im Spannungsfeld von Regulierung und Innovation 25

Yvonne Thorhauer
Kollektive Verantwortung im Ethischen Naturalismus 45

II Philosophische Ethik und Märkte-Moral

Dieter Thomä
Kooperation in der Krise. Von der Habitualisierung
der Lüge zur Organisation der Synergie 65

Klaus-Jürgen Grün

Das Gute möge nützlich sein – Wirtschaftsethik als Warnung
vor der Moral

73

Johannes Schwarze

Metaethische Grundannahmen eines philosophischen Naturalismus 107

III Zur Psychologie des Marktes

Paul Slovic

Die Ethik des Präferenz-Managements: Risiko, Werte
und Entscheidungen

127

Ralph Hertwig

Ethik und Heuristiken: Eine komplexe Beziehung

139

Moritz Leuenberger

Gute Lügen, böse Moral und beliebiges Gewissen

153

IV Voten aus den Unternehmen zur Frage der Nachhaltigkeit

Thomas Forwe

Nachhaltigkeit als Metapher des Guten? Das Gute der Nachhaltigkeit 167

Stefan Fomm

Nachhaltigkeit – Anspruch und Wirklichkeit eines Trend-Begriffs

187

Katharina Serafimova

Jenseits der Nachhaltigkeit

205

Autorenverzeichnis

209

Vorwort

Welche Rolle spielt die Moral für unser Handeln? Steht sie uns vielleicht sogar im Weg? Im Zusammenhang mit Finanz- und Wirtschaftskrisen ist eine sich immer weiter öffnende Schere des Misstrauens zwischen Wirtschaft und Gesellschaft zu beobachten. In Anbetracht dessen muss die Frage gestellt werden, ob wir eine neue Form von Wirtschaftsethik brauchen: eine Wirtschaftsethik, die den Menschen wirklich Orientierung gibt, statt sie ins Dunkel zu führen, eine Wirtschaftsethik, die dem Anspruch, den sie erhebt, Schaden von den Menschen und der Gesellschaft abzuwenden, tatsächlich gerecht wird.

Am 5. September 2014 fand in Zürich eine viel beachtete und gut besuchte Konferenz zum Thema *Lüge, Vertrauen und Verbindlichkeit – Welche Ethik vermittelt zwischen Wirtschaft und Gesellschaft?* statt. Wissenschaftler verschiedener Disziplinen, darunter Philosophen, Soziologen, Psychologen und Betriebswirte, sowie ranghohe Repräsentanten aus Unternehmen diskutierten im *Center for Corporate Responsibility and Sustainability* an der Universität Zürich darüber, welche Rolle Aspekte der Ethik und Moral an der Schnittstelle zur Wirtschaft spielen und spielen sollten. Die Beiträge behandelten aus unterschiedlichen Perspektiven, in welchen Konstellationen es zu Missverständnissen, ja zu Schwierigkeiten im Umgang mit der Moral kommen könnte, die einerseits als fester Bestandteil wirtschaftlichen Handelns gesehen und andererseits insbesondere im ökonomischen Kontext in Frage gestellt wird.

Die Idee zu dieser Konferenz entstand Anfang 2014 in Berlin im Rahmen eines Philosophie-Kolloquiums, das von Klaus-Jürgen Grün durchgeführt wurde. Einen ganzen Tag hatten wir uns intensiv auseinandergesetzt mit Karl Poppers Kritik am geschlossenen Denken und seiner Warnung vor bestimmten Denkformen, die ein Scheinwissen über die Entwicklung der Zukunft verbreiten. Wir diskutierten Poppers Vorstellung von Dialektik und seine Kritik am induktiven Vorgehen – aus

Textverweise

This paper is based in part on P. Slovic, »Trust, emotion, sex, politics, and science: Surveying the risk-assessment battlefield,« in M.H. Bazerman, D.M. Messick, A.E. Tenbrunsel, & K.A. Wade-Benzoni (Eds.), *Environment, ethics, and behavior* (pp. 277–313). San Francisco: New Lexington, 1997.

Ethik und Heuristiken: Eine komplexe Beziehung*

Ralph Hertwig

Lassen Sie mich zu Beginn die Karten auf den Tisch legen. Mein Ziel ist folgendes: Ich möchte Sie von einem einfachen Umstand überzeugen, nämlich dem, dass es entsetzlich schwer sein kann, allein mit Blick auf das Handeln einer Person oder seinen Resultaten Schlussfolgerungen über die Qualität des Charakters oder die ethischen Dispositionen der Person zu ziehen. Die Konsequenz dieses Umstandes ist, dass wir moralische Bewertungen erst dann treffen können, wenn wir auch die Entscheidungsstrategie eines Handelnden kennen und verstehen. Dies ist die These meines Vortrages und wir könnten jetzt unmittelbar zur Diskussion schreiten. Doch natürlich möchte ich nicht den Versuch versäumen, Sie zunächst von dieser These zu überzeugen.

Lassen Sie mich mit dem Porträt einer Person der Zeitgeschichte beginnen, die Ihnen allen bekannt ist. In den Worten des französischen Diplomaten und Schriftstellers Chateaubriand sehen wir das Bild eines beispiellosen (»unprecedented«) Helden. Sie werden erkannt haben, dass er damit George Washington meinte, den ersten und vermutlich bedeutendsten Präsidenten der Vereinigten Staaten. Chateaubriands Zuschreibung bezog sich allerdings nicht auf dessen Triumphe als »Commander-in-chief« im amerikanischen Unabhängigkeitskrieg, sondern auf seinen tugendhaften Charakter. Viele seiner Biographen beschrieben ihn in einer Vielzahl höchst unterschiedlicher Situationen als sehr gewissenhaft, aufrecht, ehrlich und anständig. Wie wurde Washington zu diesem »moralischen« Helden?

Gordon Wood (1992), vielleicht der bekannteste Biograph Washingtons, offerierte folgende spekulative, aber interessante Antwort. Er vermutete, dass die Anfänge seiner ethischen Gesinnung und seines Verhaltens früh gelegt wurden. Man

* Unter Mitwirkung von Johannes Schwarze angefertigte Übersetzung des auf der Ethik-Konferenz an der Universität Zürich am 05.09.2014 gehaltenen englischen Vortrags: »How simple strategies explain ›good‹ and ›bad‹ behavior.«

könne sie in einem kleinen Büchlein ausmachen, das im 16. Jahrhundert von französischen Jesuiten verfasst wurde; es trug den Namen »*110 Rules of Civility and Decent Behavior in Company and Conversation*«. Als Kind, so ist überliefert, schrieb Washington jede einzelne dieser Regeln ab – vermutlich um eine schöne Handschrift zu üben. Wood glaubt jedoch, dass man einen Einfluss dieser Regeln auf seine gesamte Lebensführung erkennen kann. Es wird Sie vielleicht interessieren, welche Regeln Washington denn in dem Büchlein vorfand. Ich habe Ihnen daher ein paar dieser Regeln mitgebracht. Verfasst von Jesuiten in der Renaissance sind einige noch heute hilfreich – und können selbst für eine Konferenz wie die unsrige noch interessante Hilfestellung leisten.

Die Regel Nr. 6 ermahnt beispielsweise:

»Sleep not when others speak, sit not when others stand, speak not when you should hold your peace, walk not on when others stop. [Schlafe nicht, wenn andere reden; sitze nicht, wenn andere stehen; sprich nicht, wenn du schweigen solltest; laufe nicht weiter, wenn andere stehen bleiben.]«

Die Regel 100 könnte in Kürze bei unserem Mittagessen zur Anwendung kommen:

»Cleanse not your teeth with the table cloth napkin, fork, or knife; but if others do it, let it be done without a peep to them. [Säubere nicht deine Zähne mit einer Stoffserviette, Gabel oder Messer, doch wenn andere dies tun, lasse es ohne abfällige Kommentare geschehen.]«

Man könnte diese Sätze gewiss für Auszüge aus einem altmodischen *Knigge*-Ratgeber halten, doch es gibt auch Regeln, die man als *Heuristiken* verstehen kann. Genauer könnte man sie als einfache Strategien verstehen, die uns helfen, ungewisse oder gar gefährliche soziale Situationen zu bewältigen. Von diesen gab es sicherlich genügend in Washingtons unbeständigen und revolutionären Zeiten. Einige dieser Heuristiken sind auch heute noch aktuell. Regel Nr. 69 formuliert zum Beispiel einen Ratschlag, der einem auch auf einer streitlustigen Konferenz oder bei einer anschließenden, vielleicht schon mit einigen Hochprozentigen begleiteten Diskussion in der Hotelbar helfen könnte:

»If two contend together, take not the part of either unconstrained, and be not obstinate in your own opinion. *In things indifferent be of the major side.* [Wenn zwei sich streiten, schlage dich nicht gänzlich auf eine Seite und sei auch nicht halsstarrig in deiner eigenen Meinung. *In Angelegenheiten, in denen Du unentschieden bist, sei bei der Mehrheit.*]«

Diese Regel verweist auf etwas, das wir heute als das Mehrheitsprinzip (»majority rule«) kennen – eine vielverwendete Entscheidungsregel, die in diversen Gruppen Anwendung findet, um eine Entscheidung zu treffen.

Der Homo Heuristicus

Warum erzähle ich Ihnen so ausführlich von Washington? Washington und sein Verhalten, das auf einfachen Heuristiken (Entscheidungsregeln) basieren könnte, verkörpert den »homo heuristicus.« Dieser ist der Gegenentwurf zum klassischen »homo oeconomicus«. Die Grundidee des homo heuristicus besteht darin, dass ein großer Anteil menschlichen Entscheidens und Handelns im Sinne einfacher Heuristik verstanden werden kann. Dies ist eine bedeutsame Idee, die von vielen in der psychologischen Forschung zum menschlichen Entscheiden geteilt wird. Man kann diese Idee in den Arbeiten von Paul Slovic (mein Vorredner) und seinen Kollegen Daniel Kahneman oder Amos Tversky finden. Man findet sie ebenso in den Arbeiten von Gerd Gigerenzer und in meinen eigenen Arbeiten. Uneinigkeit herrscht unter diesen Entscheidungsforschern allerdings darüber – und ich möchte dies kurz anmerken, ohne das Thema allzu weit zu vertiefen – wie gut die Leistungsfähigkeit dieser Heuristiken ist oder, in anderen Worten, wie rational diese Heuristiken sind. Nicht wenige glauben, dass Heuristiken, obgleich oftmals zuverlässig, zu schwerwiegenden Fehlern führen können. Paul Slovic's Vortrag konnte man entnehmen, dass nach einer einflussreichen Sichtweise der kognitiven Architektur des Menschen zwei Denksysteme unterschieden werden. Heuristiken werden in dieser Systematik im System 1 verortet (siehe Kahneman 2011). Dieses operiert schnell, unbewusst und führt häufig emotionsgesteuerte Entscheidungen herbei. Und es macht eben Fehler. Es gibt allerdings auch eine völlig andere Sichtweise von Heuristiken. Diese postuliert, dass Heuristiken unter spezifischen realen Umständen erstaunlich leistungsfähig sind (Gigerenzer et al. 2011). In meinen Augen ist die Frage daher nicht, ob Heuristiken »gut« oder »schlecht«, rational oder irrational sind, sondern unter welchen Umständen Heuristiken uns erlauben, vorteilhafte oder unvorteilhafte Entscheidungen zu treffen. Lassen Sie mich auch betonen, dass ich davon überzeugt bin, dass wir Heuristiken nicht in erster Linie deshalb verwenden, weil unsere kognitiven Ressourcen begrenzt sind, sondern weil die Welt uns oftmals keine andere Wahl lässt, als diese einfachen Strategien zu gebrauchen – ein Punkt auf den ich gleich nochmal zu sprechen kommen werde.

Unterstellen wir für den Moment, dass Menschen – aus welchen Gründen auch immer – einfache Heuristiken verwenden, um Entscheidungen zu treffen. Dann, so behaupte ich, können wir völlig neue Ideen dazu entwickeln, wie man

komplexes Verhalten – auch Verhalten, das bedeutsame ethische Implikationen hat – erklären kann. Komplexes Verhalten kann durch die Wechselwirkung einer einfachen Heuristik mit objektiven Eigenschaften der Welt entstehen. Genau diese Wechselwirkung – und jetzt kommen wir zurück auf das Thema der Konferenz – kann zur Folge haben, dass Verhalten, gemessen an moralischen Normen, erstaunlich inkonsistent und widersprüchlich sein kann. Daraus – erinnern Sie sich an meine Kernthese zu Beginn – folgt: Wenn wir den moralischen Charakter einer Person diagnostizieren wollen, müssen wir außerordentlich vorsichtig sein. Wenn nur das Verhalten und seine Konsequenzen beobachtbar sind und man nicht entschlüsselt hat, welche Form von Entscheidungsregeln oder Heuristik das fragliche Verhalten hervorgebracht hat, können wir zu fehlerhaften Schlussfolgerungen über die moralischen Dispositionen einer Person gelangen.

Warum Heuristiken unverzichtbar sind

Bevor wir mehr zu dieser These hören, gilt es den Begriff Heuristik etwas besser zu verstehen: Was ist eigentlich eine Heuristik? Hier eine kurze Definition, die ich hilfreich finde: »Eine Heuristik ist eine Strategie, welche weder alle vorhandenen Informationen sucht, gewichtet oder auswertet noch umfängliche mentale Berechnungen ausführt mit dem Ziel, optimierte Lösungen zu erzielen« (Gigerenzer und Gaissmaier 2011). Heuristiken stehen also im Widerspruch zu dem Ideal, das wir uns häufig von gutem Entscheiden machen, nämlich alle Informationen zu erfassen, sie zu gewichten und sorgfältig abzuwägen und dadurch zu einer wohl-durchdachten Entscheidung zu gelangen. Der homo oeconomicus würde diesem Ideal entsprechen.

Zur Veranschaulichung einer Heuristik erinnern Sie sich bitte an die Regel 69, die Washington las: »[...] *In things indifferent be of the major side. [In Angelegenheiten, in denen Du unentschieden bist, sei bei der Mehrheit.]*« In dieser Situation, in der zwei sich streiten und man selbst unentschieden ist, könnte man alternativ mehr Informationen sammeln und sorgfältig darüber nachdenken, ob man sich vielleicht mit jener Partei zusammentun sollte, mit der man in Zukunft zusammenarbeiten möchte. Diese und andere Aspekte könnten in die Entscheidung einbezogen werden. Man könnte sie sorgfältig bedenken und abwägen. Regel 69 aber sagt kurz und bündig und sinngemäß: »Finde heraus, wie die Mehrheit denkt und schließe Dich ihr an.« In diesem Sinne begrenzt diese Regel, diese Heuristik, die Suche nach weiterer Information im Gedächtnis oder in der Welt.

Warum sind Heuristiken so unverzichtbar in einer unsicheren sozialen Welt? Es gibt dafür mehrere Gründe (Hertwig et al. 2013). Der erste Grund ist, dass es viele Probleme gibt, die aus *praktischen* Gründen unlösbar sind. Praktisch unlös-

bar gelten Probleme zum Beispiel dann, wenn es kein Gehirn und keine Maschine gibt, die in endlicher Zeit die optimale Lösung errechnen könnte (vorausgesetzt, es gäbe diese). Schach ist ein gutes Beispiel dafür. Sie erinnern sich an »Deep Blue«, den Supercomputer, der den damaligen Schachweltmeister Garri Kasparow besiegte. Deep Blue würde 55 Milliarden Jahre benötigen, um 10 Züge beider Spieler im Voraus zu berechnen und den optimalen Zug zu ermitteln. Das bedeutet, dass Deep Blue aus rein praktischen Gründen nicht in der Lage ist, den optimalen Spielzug zu ermitteln. Stattdessen bedient sich Deep Blue sogenannter »approximate methods« (Annäherungsmethoden; Gigerenzer und Gaissmaier 2011), um sich dem besten Zug anzunähern.

Schach ist im Vergleich zur realen Welt vergleichsweise wenig komplex. Es gibt lediglich zwei Spieler, eine genau bestimmte endliche Anzahl möglicher Züge und präzise definierte Spielregeln. In realen Situationen sitzt uns aber oft mehr als ein Gegenspieler gegenüber; Spieler haben nicht nur eine festgelegte Anzahl von Strategien und die Regeln unserer »sozialen Spiele« sind auch selten so eindeutig festgelegt wie im Schach. Wenn man also in einem so einfachen und transparenten Spiel wie Schach zur Kenntnis nehmen muss, dass die optimale Lösung nicht berechnet werden kann, dann gilt dies erst recht in der realen Welt. Wir können schlicht aus praktischen Gründen oftmals nicht optimieren. Daher bleibt uns nichts anderes, als mit Annäherungsmethoden, also zum Beispiel Heuristiken, zu operieren.

Ein weiterer Grund, warum Heuristiken unverzichtbar sind, ist, dass wir es in vielen sozialen Situationen mit widerstreitenden und unvereinbaren Gründen und Motiven zu tun haben. Diese verhindern die Form von Abwägung und Integration, die in vielen rationalen Modellen des Entscheidens – wie zum Beispiel in der Theorie des erwarteten Nutzens oder in Modellen moralischen Denkens und Handelns, wie dem »Konsequentialismus« oder dem »Utilitarismus« – postuliert werden. Lassen Sie uns wieder ein Beispiel betrachten. Sie erinnern sich vielleicht an Karl-Theodor zu Guttenberg. Vor einigen Jahren galt er als aufgehender Stern am politischen Himmel Deutschlands, um dann 2011 als Verteidigungsminister zurücktreten zu müssen. Er hatte einen beträchtlichen Teil seiner Dissertation plagiiert. Der Rücktritt war das Schlusskapitel einer längeren, öffentlichen Auseinandersetzung um den Plagiatvorwurf. Im Zentrum dieser Auseinandersetzung stand auch eine Äußerung von Angela Merkel, die bemüht war, ihren Verteidigungsminister im Amt zu halten. Sie argumentierte sinngemäß wie folgt: Guttenberg erfülle seine Aufgaben als Minister hervorragend und nur das zähle für sie. Schließlich habe sie ihn als Minister bestellt und nicht als wissenschaftlichen Assistenten. Mit dieser Aussage unterstellte sie also, man könne die Leistungen von Guttenberg im Amt gegen etwaige Verfehlungen beim Verfassen seiner Doktorarbeit in die Waagschale werfen und die ersteren würden die letzteren aufwiegen.

Was eine Verteidigung von Guttenberg sein sollte, schlug ins Gegenteil um. Rund 60 000 deutsche Studenten und Akademiker unterschrieben einen offenen Brief, in dem sie Merkel wissen ließen, dass für sie diese Art von Güterabwägung inakzeptabel sei. Werte wie Redlichkeit und Vertrauen wären in der wissenschaftlichen Forschung absolut unverzichtbar und ihre Missachtung würde keineswegs durch gute Leistungen auf einem anderen Gebiet aufgewogen werden. Guttenberg trat zurück. Es war ein eindrückliches Beispiel dafür, dass sich keineswegs alle Dinge einfach miteinander abwägen und in ein Urteil integrieren lassen. Die Theorie des erwarteten Nutzens lässt aber eine solche Güterabwägung zu – sie fordert sie sogar ein. Für Menschen scheint es aber Situationen zu geben, in der die Suche nach weiterer Information und dessen Abwägen und Integrieren unmöglich oder inakzeptabel scheint. Für sie stehen einer oder wenige gute Gründe im Vordergrund, die sich komplexen Abwägungsprozessen entziehen.

Ein weiterer Grund für die Bedeutung von Heuristiken beim Treffen von Entscheidungen ist schlicht und einfach Zeitdruck. Mangel an Zeit ist eine häufige Bedingung menschlichen Handelns. Hier wieder ein Beispiel: Es illustriert, dass die Art des bewussten und wohlüberlegten Entscheidens, die wir gewöhnlich mit gutem Entscheiden gleichsetzen, oftmals nicht realisiert werden kann. Das Beispiel stammt aus einem wunderbaren Buch zweier Soziologen (Gambetta und Hamill 2005). Die Autoren befassen sich unter anderem mit der Frage, welcher Art von Hinweisen Taxifahrer Beachtung schenken, um die Vertrauenswürdigkeit ihrer Fahrgäste abzuschätzen. Dieses Urteil kann lebenswichtig sein. In vielen Metropolen der Welt muss sich ein Taxifahrer sehr genau überlegen, wen er in sein Auto lässt. Jemand winkt am Straßenrand. Wie findet man in wenigen Sekunden heraus, ob die Person das Auto besteigen sollte oder besser draußen bleibt? Taxifahrer scheinen sehr einfache Heuristiken zu verwenden. Diese erlauben auf der Grundlage von wenigen Hinweisen eine schnelle Entscheidung. Eine Regel lautet zum Beispiel: »Wenn jemand in New York an einem sonnigen Tag mit einer dicken Jacke herumläuft, die bis zum Hals zugezogen ist, dann lasse diese Person nicht ins Taxi. Du weißt nicht, was sie unter ihrer Jacke verbirgt.« Wiederum könnte man nach mehr Informationen suchen – vielleicht leidet der potentielle Fahrgast an einer Sommergrippe oder er fröstelt schnell, wenn die Klimaanlage läuft, oder, oder. In der Praxis können sich die Taxifahrer diesen Luxus nicht erlauben. Sie müssen schnell und auf der Grundlage weniger und schnell erfassbarer Informationen eine Entscheidung treffen. Sie verwenden Heuristiken.

Wie ein Fairness-Motiv Ungleichheit schafft

Ich hoffe, Sie einigermaßen davon überzeugt zu haben, dass Heuristiken ein unverzichtbares Werkzeug sind, um Entscheidungen zu treffen. Wenden wir uns jetzt der Frage zu, wie diese einfachen Strategien überraschend komplexes Verhalten produzieren können.

Sozial- und Verhaltenswissenschaftler neigen traditionell dazu, beobachtetes Verhalten stabilen Präferenzen, Persönlichkeitsmerkmalen oder anderen inneren Dispositionen zuzuschreiben. Diese Erklärungsmuster übersehen allerdings, dass komplexes Verhalten häufig durch die Wechselwirkung einfacher Heuristiken mit Bedingungen der Umwelt entsteht. Nehmen wir als Beispiel Eltern mit mehr als einem Kind, denen sich die Frage stellt, wie sie ihre begrenzten Ressourcen – Liebe, Aufmerksamkeit oder Zeit – verteilen sollen. Die klassische Antwort lautet: maximieren. Theoretisch sollten Eltern jene Kinder bevorzugen, von denen sie vermuten, dass sie es später zu mehr Wohlstand bringen und den Eltern im Alter zur Seite stehen. Allerdings können Eltern natürlich nicht in die Zukunft blicken und berechnen, von welchem Kind sie mehr profitieren. In dieser ungewissen Situation verlassen sich viele Eltern auf eine einfache Heuristik, die gleichzeitig auch ihrem Sinn für Gerechtigkeit Rechnung trägt: »Teile Deine Ressource (zum Beispiel Zeit) gleichmäßig unter Deinen Kindern auf« (Hertwig et al. 2002).

Auf den ersten Blick sollte man meinen, dass Eltern, die ausschließlich diese 1/N-Regel anwenden, eine faire (das heißt hier: gleiche) Ressourcenverteilung erzielen sollten. Empirisch findet man allerdings keine derartige Gleichverteilung. Abbildung 1 zeigt, dass die zeitliche Zuwendung, die Geschwister bis zum 18. Lebensjahr in US-amerikanischen Familien von den Eltern erhielten, erheblich ungleich verteilt war. Das heißt, die mittleren Kinder erfahren weniger zeitliche Zuwendungen als das älteste und das jüngste Kind. Dieser Nachteil wird umso größer, je größer die Familie (drei, vier oder fünf Kinder) ist und je weiter die Geschwister altersmäßig auseinanderliegen.

Wie entsteht dieses Ungleichgewicht? Liegen den Eltern ihre Erstgeborenen und Nesthäkchen mehr am Herzen als die mittleren Kinder – vielleicht weil die ersten reifer und die letzten niedlicher sind? Dies würde auch erklären, warum Eltern mit nur zwei Kindern ihre Zuwendung gleich verteilen (Abb. 1). Oder lügen jene Eltern sich in die Tasche, die regelmäßig in soziologischen Umfragen in egalitären Gesellschaften angeben, keine ihrer Kinder vorzuziehen und es für richtig halten, ihre Kinder gleich und fair zu behandeln? Man muss aber weder zu spekulativen inneren Motiven noch zu Heuchelei greifen, um die komplexen Muster der Ressourcenverteilung in Abbildung 1 zu erklären. Die Anwendung der einfachen 1/N-Heuristik und deren Zusammenspiel mit den objektiven Bedingungen der

Abbildung 1

Eltern verbringen mehr Zeit mit ihren erst- und letztgeborenen Kindern als mit ihren mittleren Kindern. In Zwei-Kind-Familien haben beide Geschwister am Ende mit 18 Jahren (schwarze Quadrate) von beiden Eltern zeitlich die gleiche Zuwendung erhalten. Doch in Familien mit drei (grüne Kreise), vier (orange Quadrate) und fünf Kindern (weiße Rauten) bekommen die mittleren Kinder zeitlich weniger Aufmerksamkeit geschenkt. Ihre Benachteiligung wird umso größer, je weiter die Kinder altersmäßig auseinanderliegen. Reanalyse von Daten von 1 296 Familien in Syracuse (siehe Hertwig, Davis, & Sulloway, 2002).

© Max-Planck-Institut für Bildungsforschung/Hertwig

spezifischen familiären Umgebung – hier Kinderanzahl und zeitlicher Abstand zwischen den Kindern – kann dieses Muster erklären bzw. sagt es sogar vorher.

Abbildung 2 (oberer Teil) hilft, dies zu veranschaulichen. Lassen Sie uns zunächst von einer Familie mit einem Einzelkind ausgehen. Extrem vereinfachend gibt es in der Welt der Familie nur vier Entwicklungsperioden. In jeder dieser vier Perioden erhält das Einzelkind 100 % der elterlichen Ressourcen (z. B. Zeit). Wenn das Kind erwachsen ist und die Familie verlässt, werden keine weiteren Ressourcen mehr investiert. Wenn man die gleiche Logik auf eine Familie mit zwei Kindern erweitert, erhält das Erstgeborene in der ersten Periode zunächst 100 % der elterlichen Zeit. Wenn das Zweitgeborene in die Familie kommt, verteilen ab dieser Periode die Eltern ihre Zeit gleichmäßig zwischen den Kindern. Das heißt, sie wenden die $1/N$ -Heuristik an. Genauso verfährt man in den weiteren Perioden. Dann verlässt das Älteste die Familie und in der letzten Entwicklungsperiode des Zweitgeborenen erhält dieses alle Ressourcen der Eltern. Dieselbe Logik findet Anwendung in einer Familie mit drei Kindern: Dies bedeutet, dass die Ressourcen in der dritten Phase zwischen den drei Kindern gleichmäßig aufgeteilt werden. In der letzten Periode erhält das Nesthäkchen dann wiederum 100 % der Ressourcen.

Lassen Sie uns jetzt Folgendes tun. Wir aggregieren die Ressourcen über alle Perioden, um zu sehen, wie viel Zeit ein Kind im Laufe seiner Entwicklung erhält. Der untere Teil von Abbildung 2 zeigt die kumulierten Ressourcen – dabei fallen zwei Ungleichgewichte auf. Erstens erhält das Einzelkind mehr Ressourcen als die Kinder in einer Familie mit zwei oder drei Kindern. Das ist nicht überraschend und resultiert daraus, dass elterliche Ressourcen in der Regel begrenzt sind und je mehr von diesem Kuchen essen, desto kleiner müssen die Stücke werden. Überraschender ist das zweite Ungleichgewicht: Die Mittelgeborenen (oder »Sandwichkinder«) sind diejenigen, die im Schnitt weniger Ressourcen erhalten und dies, obgleich die Eltern in jeder Investitionsperiode ihre Ressourcen *gleichmäßig* verteilt haben. Das elterliche Streben nach Fairness und Gleichbehandlung kann also paradoxerweise Ungleichheit in der Ressourcenverteilung erzeugen.

Die Erklärung für die Ungleichgewichte in Abbildung 1 muss also keineswegs darin bestehen, dass die Eltern die mittleren Kinder schlechter behandeln. Die Erklärung könnte im Wechselspiel der $1/N$ -Heuristik, die faire Behandlung implementieren soll, und den strukturellen Eigenschaften der Welt der Familie bestehen. Im Unterschied zu Erst- und Letztgeborenen erfahren die Kinder in der Mitte niemals eine Phase ungeteilter Aufmerksamkeit. Sie kommen in die Familie und treffen auf das Erstgeborene und sie verlassen die Familie zu einem Zeitpunkt, in dem das Nesthäkchen noch in der Familie verbleibt.

Was kann man aus dieser Analyse lernen? Aus den Konsequenzen von Verhalten – hier der kumulierten Verteilung elterlicher Ressourcen (Abb. 2) – kann man häufig genug nur sehr unvollständig und fehlerhaft auf die Moral des Han-

Abbildung 2

Kreise im oberen Teil der Abbildung stellen die Zuteilung von elterlichen Ressourcen in Familien mit einem, zwei oder drei Kindern dar. Angenommen wird, dass in jeder der vier Investitionsperioden die verfügbare und begrenzte Zeit gleich unter den in der Familie anwesenden Kindern verteilt wird (1/N-Heuristik). Die Balken im unteren Teil zeigen die absoluten und relativen kumulativen Investitionen (berechnet als Anteil der Investitionen für ein Einzelkind) in den vier Wachstumsphasen (Jahre). (siehe Hertwig, Davis, & Sulloway, 2002).

delnden schließen. Eltern von Familien mit drei und mehr Kindern, die vorgeben, ihre Kinder gleich zu behandeln, sollten nicht vorschnell der Heuchelei schuldig gesprochen werden. Die Ungleichheit in den Ressourcen kann dadurch entstehen, dass die 1/N-Heuristik im Wechselspiel mit den objektiven Eigenschaften der Familie (z. B.: Geburtenrang, Altersunterschiede) komplexe Ressourcenverteilungen verursacht.

Mikromotive und Makroverhalten

Schlägt man eine Stadtkarte von New York auf, in der eingezeichnet ist, wo vorwiegend bestimmte Bevölkerungsgruppen leben, dann bemerkt man schnell eine deutliche Clusterbildung. Man sieht zum Beispiel, dass in Lower and Upper Manhattan die weiße Bevölkerung überwiegt – mit Chinatown und einem kleinen Cluster asiatischer Bevölkerung als einzigen Ausnahmen. Fährt man mit dem Finger auf der Karte in den Norden, kommt man nach Harlem, wo die schwarze Bevölkerung überwiegt. Bewegt man sich noch weiter nach Norden Richtung Bronx, beginnt die hispanische Bevölkerung zu überwiegen. Vergegenwärtigt man sich diese Clusterbildung, könnte man versucht sein zu glauben: New York hat ein Rassismus-Problem. Die New Yorker scheinen vorwiegend in Gegenden zu leben, in denen Menschen so sind wie sie selbst.

Aber ähnlich wie im Fall der scheinbar heuchlerischen Eltern (»Wir behandeln alle unsere Kinder gleich.«) gibt es auch hier eine plausible Alternativerklärung. In die Diskussion gebracht wurde sie von dem Ökonomen und Nobelpreisträger Thomas Schelling (1978). Lassen Sie uns eines seiner Gedankenexperimente machen. Wir reduzieren New York auf ein Schach-Brett mit nur zwei Sorten von Steinen, weißen und schwarzen Steinen. Die Farben stehen für zwei unterschiedliche Ethnien und jeder Stein stellt einen Haushalt dar. Zu Beginn sind diese Steine relativ zufällig über das Brett verteilt; die beiden Gruppen sind sozusagen integriert (wie in Abb. 3a gezeigt). Im zweiten Schritt nehmen wir an, dass jeder Haushalt einer einfachen Entscheidungsregel folgt. Diese besagt: »Wir möchten in unserer Nachbarschaft keine Minderheit sein und deshalb sollte mindestens die Hälfte der Nachbarhaushalte der gleichen Gruppe wie wir angehören. Wenn dies nicht der Fall ist, ziehen wir um.« Wir könnten jetzt sicher diskutieren, ob nicht schon das Bedürfnis, dort zu leben, wo die Hälfte der Nachbarn so sind wie man selbst, eine Form von Ausgrenzung impliziert. Aber sicher repräsentiert diese Entscheidungsregel eine größere Integrationsbereitschaft als die Entscheidung, nur dort zu leben, wo die Mehrheit oder gar alle so sind wie man selbst.

Wenn wir nun annehmen, dass eine solche Entscheidungsregel existiert (d. h. umziehen, sofern in der Minderheit), was bedeutet diese dann für eine zunächst

integrierte Nachbarschaft? Der rotumrandete Haushalt (Abb. 3a) hat keinen Grund umzuziehen. Er ist von vier »weißen« und vier »schwarzen« Haushalten umgeben und diese Komposition ist mit seiner Entscheidungsregel völlig vereinbar. Das sieht für den blauumrandeten Haushalt anders aus. Dies ist ein »schwarzer Haushalt«, der von vier »weißen« und nur »zwei« schwarzen Haushalten umgeben ist. Er wird sich entscheiden, dorthin umzuziehen, wo es eine Nachbarschaft gibt, die mit seiner Entscheidungsregel vereinbar ist. Genauso der grün umrandete Haushalt. Dieser »weiße« Haushalt ist von einer Mehrheit schwarzer Haushalte umgeben. Ergo, der Haushalt wird auch umziehen. Wenn aber Haushalte beginnen umzuziehen, setzt eine fatale Dynamik ein. Jeder Haushalt, der umzieht, verändert die Zusammensetzung der Haushalte in der alten wie auch in der neuen Nachbarschaft. Dies hat zur Folge, dass jetzt auch andere Haushalte hin- und herziehen werden, bis ein neues Gleichgewicht erreicht ist, in dem niemand mehr einen Grund hat umzuziehen. Abbildung 3b zeigt ein solches neues Gleichgewicht. Was bedauernswerterweise entstand, ist eine segregierte Nachbarschaft, mit Clustern schwarzer Haushalte und sonst weißer Haushalte.

Das bedeutet aber nicht, dass die schwarzen oder weißen Haushalte von einem starken Ausgrenzungsmotiv geleitet waren. Sie folgten einer einfachen Entscheidungsregel, die durch die zeitgleiche Interaktion mit den anderen Haushalten zu einem problematischen Verhalten auf der Makro-Ebene führt, das aber keineswegs aus dem Mikromotiv (mindestens die Hälfte der Nachbarhaushalte sollen der eigenen Ethnie angehören) unmittelbar folgt. Dies ist ein weiteres Beispiel dafür, dass es entsetzlich schwer sein kann, allein mit Blick auf das Handeln einer Person oder seinen Resultaten Schlussfolgerungen über die Qualität des Charakters oder die ethischen Dispositionen der Person zu ziehen. Man muss neben den beobachtbaren Handlungskonsequenzen auch verstehen, welche Entscheidungsregel eine Person (oder hier ein Haushalt) zur Anwendung bringt, um zu einer fairen Beurteilung der ethischen Qualität einer Handlung zu kommen.

Schlussfolgerungen

Ich habe versucht, Sie davon zu überzeugen, dass nicht nur George Washington, sondern wir alle uns häufig einfacher Heuristiken bedienen. Sie sind uns ein sehr wichtiges Werkzeug und wir bedienen uns ihrer nicht in erster Linie, weil wir kognitiv begrenzt sind. Natürlich sind unsere kognitiven Ressourcen relativ zur Komplexität der Welt begrenzt. Das steht außer Frage. Doch die Welt lässt uns oftmals keine andere Wahl, als Heuristiken zu verwenden, weil optimierende Verfahren häufig unpraktikabel sind (Beispiel »Schach«), Gründe und Motive inkompatibel sind (Beispiel »Ehrlichkeit in der Wissenschaft vs. Leistungen eines

Abbildung 3

Die schwarzen und weißen Steine auf einem Schachbrett repräsentieren symbolisch die Haushalte von zwei Bevölkerungsgruppen, die integriert zusammenleben (d. h. jeder Haushalt ist zufällig auf einem Feld platziert, unabhängig davon, was die Farben der Nachbarhaushalte sind; siehe Abb. 3a). Abbildung 3b zeigt die »Deintegration« der Haushalte und Clusterung nach Ethnien, wenn jeder Haushalt einen anderen Ort sucht, sofern die Mehrheit der angrenzenden Haushalte einer anderen Ethnie angehört.

Abbildung aus Schelling (1978).

Ministers«) und nicht integriert werden können oder weil wir uns sehr schnell entscheiden müssen (Beispiel »Taxifahrer und Vertrauenswürdigkeit des Fahrgastes«).

Eine zweite Beobachtung, die ich mit Ihnen geteilt habe, war diese: Die These, dass Menschen sich häufig einfacher Heuristiken bedienen, wird nicht dadurch widerlegt, dass viele Verhaltensphänomene komplex sind. Einfache Strategien können in Verbindung mit objektiven Eigenschaften der Welt sehr komplexes Verhalten entstehen lassen. Abbildung 1 zeigt ein vielschichtiges Verteilungsmuster elterlicher Investitionsentscheidungen, das möglicherweise dadurch entstanden ist, dass die 1/N-Heuristik mit Eigenschaften der Familie in eine Wechselbeziehung tritt. Komplexität im Verhalten kann man als ein emergentes Phänomen aus dem Wechselspiel von Simplizität in den Entscheidungsregeln und objektiven Eigenschaften der Welt verstehen. Darauf baute meine Kernthese auf: In Situationen, in denen man nur Handlungen oder Handlungsergebnisse beobachten kann, sind Rückschlüsse über die Qualität des Charakters oder die ethischen Dispositionen der handelnden Person unter Umständen extrem irreführend. Um zu einer angemessenen Beurteilung einer Handlung und ihrer ethischen Implikationen zu gelangen, muss man verstehen, welcher Entscheidungsstrategie oder Heuristik sich der Handelnde bedient hat.

Literatur

- Gambetta, D., & Hamill, H. (2005). *Streetwise: How taxi drivers establish their Customers' trustworthiness*. New York: Russell Sage.
- Gigerenzer, G., & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic decision making. *Annual Review of Psychology*, 62, 451–482.
- Gigerenzer, G., Hertwig, R., & Pachur, T. (2011). *Heuristics: The foundations of adaptive behavior*. New York: Oxford.
- Hertwig, R., Hoffrage, U., & the ABC Research Group (2013). *Simple heuristics in a social world*. New York: Oxford University Press.
- Hertwig, R., Davis, J. N., & Sulloway, F. J. (2002). Parental investment: How an equity motive can produce inequality. *Psychological Bulletin*, 128, 728–745.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Schelling, T. C. (1978). *Micromotives and Macrobehavior*. New York: Norton.
- Wood, G. S. (1992). The greatness of George Washington. *The Virginia Quarterly Review*, 68, 189–207.