Wirtschaftsethik und Moralentwicklung*

Individuelle und konzeptionelle Voraussetzungen für moralisches wirtschaftliches Handeln

THOMAS BIENENGRÄBER**

Business Ethics and Moral Development – Individual and Conceptional Prerequisites for Moral Acting in Business

Approaches in business ethics aim on structuring business enterprises in a kind, so that ethical acting in questions of business arises. Prerequisites for moral acting are individual moral cognitive structures, developed in a special kind. So the individual and organizational levels thus need to be connected. The paper shows, how individual moral-cognitive development can be influenced during the period of vocational education, and how the moral-cognitive quality is connected to modern approaches on business education, so that on the one hand the potential, but on the other hand the limitations of those concepts are highlighted.

Keywords: Business Ethics, Moral Development, Vocational Education, Moral Psychology

1. Problemstellung

Die Meinung , dass Fragen der Wirtschaft meistens solche Probleme betreffen, die sich unter Verweis auf die oftmals zitierten ‚Gesetze der Wirtschaft' in einem ‚moralfreien' Raum bewegen, ist weit verbreitet. In der ‚Welt der Wirtschaft' zähle lediglich das Streben nach Gewinn, und alle weiteren Überlegungen seien dem unterzuordnen (vgl. Haase 2008: 196-197). Schwierigkeiten, die in wirtschaftlichem Kontext auftreten, seien nach dem Grundsatz der Gewinnoptimierung zu handhaben, wobei Fragen nach Fairness gegenüber anderen Menschen oder der Berücksichtigung sozialer Belange außen vor blieben. Diese Vorstellung wird gerade aktuell sehr augenscheinlich belegt durch die internationale Bankenkrise, die mit der Empfehlung hoch risikoreicher Anlageformen einherging, wobei diese u. a. auf kurzfristiger Gewinnmaximierung bei gleichzeitiger Missachtung möglicher Langzeitfolgen basierten.

Aus mehreren Gründen ist diese Meinung, dass die Welt der Wirtschaft unmoralisch sei, jedoch nicht korrekt. So handelt es sich bei dem eigennützigen Streben nach Gewinn bereits um ein moralisches Prinzip, das man als „individualistic, instrumental morality" bezeichnen kann (Colby/Kohlberg 1987: 26). Es folgt dem Grundsatz des

---

* Beitrag eingereicht am 11.08.2009, nach doppelt verdecktem Gutachterverfahren überarbeitete Fassung angenommen am 19.07.2010.

** Prof. Dr. Thomas Bienengräber, Lehrstuhl für Wirtschaftspädagogik und -didaktik, Universität Duisburg-Essen, Mercator School of Management, Tel.: +49-(0) 203-379-2337, Fax: +49-(0) 203-179-4349, E-Mail: thomas.bienengraeber@uni-due.de, Forschungsschwerpunkte: Moralpsychologie, Situationismus, berufliche Sozialisation.

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

‚do, ut des' und betrachtet jegliche Problemlösung als gerechtfertigt, in der dem eigenen Vorteil ein gleicher Nutzen des Geschäftspartners gegenüber steht. Unter der Annahme des Menschenbildes der modernen Mikroökonomie, dessen Grundlage der ‚homo oeconomicus' darstellt, also ein stets den eigenen Nutzen maximierendes Individuum (vgl. Albach 2003: 37), erlaubt es dieser Grundsatz, Geschäftsbeziehungen einzugehen, die dem beiderseitigen Nutzen dienen.

Außerdem findet die Tätigkeit des Wirtschaftens nicht im ‚luftleeren Raum' statt, sondern es handelt sich um ein soziales Tun, insofern als immer mehrere Menschen daran beteiligt sind (vgl. Weber 1956: 1, 11). Probleme, die in diesem zwischenmenschlichen Bereich entstehen, werden als soziale Konflikte bezeichnet und sie lassen sich nicht ohne die Anwendung moralischer Prinzipien lösen. Damit sind wirtschaftliche Fragen stets auch moralische Fragen (vgl. van Aaken 2007: 277). Wirtschafts- und unternehmensethische Konzeptionen versuchen dieser Verbindung Rechnung zu tragen, indem sie aufzeigen, wie sich wirtschaftliches Denken und Handeln unter Berücksichtigung ethisch-moralischer Grundsätze rekonstruieren lassen.

Die Orientierung an moralischen Prinzipien setzt bei den Akteuren moralische Urteilsfähigkeit voraus. Damit ist die Befähigung gemeint, die eigenen Handlungsweisen oder die fremder Personen nach moralischen Maßstäben zu beurteilen.[1] Bei dieser moralischen Urteilskompetenz handelt es sich um ein psychisches Vermögen, dessen Grundlagen bereits bei der Geburt angelegt sind und das einem stetigen Entwicklungsprozess im Zuge sozialer Interaktion unterliegt (vgl. Colby/Kohlberg 1987: 6-9; Spielthenner 1996: 89-91). Eine weit verbreitete, weitgehend akzeptierte und umfassend empirisch geprüfte Theorie über den Ablauf dieser Entwicklung stammt von dem amerikanischen Psychologen Lawrence Kohlberg.[2] Dieser Theorie zufolge verläuft die Entwicklung der moralischen Urteilsfähigkeit in Form einer stufenförmigen Sequenz, in der auf eine *egozentrische* Ebene, zu der die Stufen 1 und 2 gehören, und eine *soziozentrische* Ebene mit den Stufen 3 und 4 eine *universalistische* Ebene mit den Stufen 5 und 6 folgt. Urteile der ersten Ebene (Stufen 1 und 2) zeichnen sich eher

---

1 Der Begriff ist gleichgesetzt mit ‚moralischer Urteilskompetenz' und bezieht sich nicht auf die gerade u. a. in der Berufs- und Wirtschaftspädagogik aktuelle Kompetenzdiskussion. Er bezeichnet die Fähigkeit, moralische Urteile zu fällen, die ihrerseits wiederum verstanden werden als „allgemeingültige, universalisierbare Präskriptionen mit einem kognitiven Anteil, die auf das Auffinden gerechter Lösungen für Situationen ausgerichtet sind, in denen sich unterschiedliche Orientierungen verschiedener Personen oder sozialer Gruppierungen gegenüberstehen" (Bienengräber 2002: 123; vgl. auch Hoff et al. 1991: 185; Lempert 1996: 341).

2 ‚Empirisch geprüft' ist an dieser Stelle nicht zu verstehen im Sinne von ‚widerspruchslos akzeptiert'. Im Gegenteil, es gibt zu vielfältigen Aspekten der Theorie fundierte Kritik, so beispielsweise zur Existenz einer sechsten Stufe (vgl. Garz 1997: 256-292), zur Forderung nach strukturierter Ganzheit (vgl. Beck/Parche-Kawik 2004 sowie im Text) oder zur Messproblematik (vgl. Beck 1999: 11-12; zur Kritik insgesamt vgl. Peltzer 1986 oder Beck 1999: 11-16). Darüber hinaus gibt es Weiterentwicklungen (beispielsweise von Rest 1999 oder Lind 1997), alternative Konzepte (beispielsweise von Minnameier 2000 oder Eckensberger 1997), oder weiterführende Ansätze, für die sie den Ausgangspunkt bildet (z. B. von Lempert 2006 oder Bienengräber 2002). Die Kritiken beziehen sich jedoch stets nur auf *Teile* der Theorie, so dass die Kohlberg-Theorie insgesamt – mit den genannten Einschränkungen – eine weithin anerkannte Referenz für die Struktur moralischer Urteilsfähigkeit darstellt.

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

durch *ichbezogene strategische* Überlegungen aus – Lösungen für soziale Konfliktlagen werden hier vorrangig durch Eigeninteresse bestimmt.[3] Mit dem Erreichen der zweiten Ebene (Stufen 3 und 4) stehen solche Lösungsmuster im Vordergrund, die eher den *Erhalt von sozialen Gruppen* im Blick haben, während man mit dem Erreichen der dritten Ebene (Stufen 5 und 6[4]) seine und fremde Handlungen nach solchen Urteilen bewertet, die sich im Sinne der *Menschheit als Ganzer* und *an sich* begründen lassen (vgl. Colby/Kohlberg 1987; Spielthenner 1996).

Kohlberg postuliert in diesem Ansatz moralische Entwicklung in Form einer stufenförmigen Sequenz, also im Sinne eines diskontinuierlichen Entwicklungsfortschritts. Eine solche Entwicklungsfolge beginnt auf der niedrigsten Stufe und schreitet über jede einzelne weitere Stufe voran. Keine der jeweils anschließenden Stufen kann übersprungen werden, jede der sechs Stufen unterscheidet sich qualitativ von den jeweils darunter liegenden Stufen, jede der höheren Stufen vereint die Denk- und Urteilsmuster der darunter liegenden Stufen in sich und ein Individuum, das einmal dazu in der Lage ist, ein moralisches Urteil einer bestimmten Stufe zu fällen, verwendet diese Kompetenz in allen erdenklichen Situationen und Lebenslagen, ohne auf den aktuellen Kontext zu achten (vgl. Colby/Kohlberg 1987: 6; Kohlberg et al. 1997: 258-259). Diese Bedingungen werden als *Invarianz der Stufenfolge* bezeichnet, als *qualitativer Unterschied*, als *hierarchische Integration* und als *strukturierte Ganzheit* (vgl. Lüdecke-Plümer 2007: 121).

Dem letztgenannten Kriterium zufolge urteilt also ein Mensch, der beispielsweise über die moralische Urteilskompetenz der Stufe 3 verfügt, sowohl in beruflichen wie auch in anderen denkbaren sozialen Feldern und in allen denkbaren Situationen nach ebendiesem Urteilsmuster (vgl. Colby/Kohlberg 1987: 6), ohne die Prinzipien der bereits überwundenen Stufen weiterhin zu berücksichtigen. In diesem Kriterium schließt sich Kohlberg übrigens einer universalistischen Ethik Kantscher Prägung an (vgl. Colby/Kohlberg 1987: 30-31), die er moralentwicklungstheoretisch als „Inbegriff der höchsten moralischen Entwicklungsstufe" (Minnameier 2005: 20) vertritt.

Sollte dieser Universalismus zutreffen, dann wirft er besonders für den Bereich der kaufmännischen Berufsausbildung[5] ein didaktisches Zielproblem auf, das Beck und seine Mitarbeiter als ‚didaktisches Trilemma' bezeichnet haben (vgl. Beck et al. 1996: 199; Minnameier 2007: 373; Minnameier 2004: 363). Damit ist ein Zielkonflikt in der beruflichen Ausbildung gemeint, in dem sich zunächst die erzieherische Begrenzung der individuellen moralischen Urteilskompetenz auf einer für berufliche Belange angemessenen Stufe und die Förderung der Moralentwicklung auf der höchstmöglichen Stufe gegenüber stehen: Dem Selbstverständnis der kaufmännischen Tätigkeit entspricht ein berufliches Handeln, das von einem gegenseitigen, instrumentell-strategischen Austauschverhältnis zwischen Kaufmann und Käufer ausgeht (vgl. Ho-

---

3 Das oben angesprochene Prinzip ‚do, ut des' ist auf dieser zweiten Stufe angesiedelt.

4 Allerdings ist es Kohlberg nie gelungen, diese Stufe empirisch nachzuweisen, weshalb er sie „for theoretical completeness" (Colby/Kohlberg 1987: 35) nennt. Mit der Frage nach der Existenz dieser Stufe ist auch unterschiedliche Kritik verbunden (vgl. z. B. Habermas 1996; Garz 1997).

5 Mit Bezug auf die verwendeten Daten ist hiermit ausschließlich die dual organisierte kaufmännische Berufsausbildung gemeint (vgl. Beck et al. 1996).

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

mann/Pies 1994: 8). Kann ein Kaufmann dieses Prinzip in wirtschaftlichen Belangen anwenden, verfügt er über eine moralische Urteilskompetenz, die ihm prinzipiell ein erfolgreiches berufliches Handeln ermöglicht (vgl. Beck et al. 1996: 191). Wie bereits erwähnt entspricht ein solches Verhältnis der Kohlbergschen Stufe 2 moralischer Urteilskompetenz.[6]

Ein solchermaßen ‚berufserzogener' und damit also beruflich tüchtiger Kaufmann gerät jedoch möglicherweise dann in Schwierigkeiten, wenn er unter dieser Maxime der gegenseitigen strategischen Austauschgerechtigkeit auch private Probleme beispielsweise innerhalb seiner Familie lösen möchte. Hier wäre möglicherweise eine eher an sozialen Beziehungen orientierte Urteilskompetenz der Stufe 3 oder 4 angebracht. Solch eine (oder noch höhere, universalistische) moralkognitive Fähigkeit, in (kaufmanns-)beruflichen Kontexten zur Anwendung gebracht, würde jedoch geradezu eine Dequalifizierung bedeuten (vgl. Beck 1996: 136), denn unter der vorrangigen Berücksichtigung sozialer Beziehungen (wie z. B. auf den Stufen 3 oder 4) wäre beispielsweise auch die Entscheidung legitim, einen höheren Preis für ein Gut zu zahlen, weil der Verkäufer etwa ein guter Freund ist – unter zweckrationaler Orientierung des homo oeconomicus eine unmögliche Alternative. Der strukturierten Ganzheit gemäß bliebe unserem soziozentrisch denkenden Kaufmann aber nicht einmal etwas anderes übrig, als das teurere Angebot des Freundes dem günstigeren eines Konkurrenten vorzuziehen, da er die Austauschgerechtigkeit der Stufe 2, die ja einem bereits überwundenen Prinzip zuzurechnen wäre, als eine unzulängliche moralische Orientierung ablehnen müsste.[7] Dieses *Di*lemma wird zum *Tri*lemma, wenn man es zugunsten einer lebensbereichs- oder situationsspezifisch angepassten moralischen Urteilskompetenz aufzulösen versucht, also zugunsten einer differenzierten (und dem von Kohlberg postulierten Strukturalismus zuwiderlaufenden) Urteilsfähigkeit. Das aber erscheint nur denkbar unter der Preisgabe einer homogenen, womöglich moralisch hoch entwickelten Gesamtpersönlichkeit, was letztlich zu einer Gefährdung der individuellen Identität führen könnte (vgl. Beck et al. 1996: 199; Minnameier 2005: 20).

Obwohl die meisten wirtschafts- bzw. unternehmensethischen Ansätze grundsätzlich nicht vor psychologischem Hintergrund auf der Ebene individuellen Handelns angesiedelt sind und damit also keine subjektiven Fähigkeiten betrachten, sondern mit dem Versuch, ethische Organisationen oder Wirtschaftssysteme zu erzeugen, vielmehr den Zugriff auf der organisationalen Ebene suchen, liegt das jeweilige Tun dennoch in den Händen der individuellen Akteure. Da fortgeschrittenes moralisches Handeln, womit

---

6 Diese Zuordnung der Urteilsstufe 2 zur Kaufmannstätigkeit ist nicht unumstritten (vgl. Minnameier 2005: 26; Minnameier 2007: 376-377), fußt sie doch, wie im Text beschrieben, auf der Annahme eines eher neoklassischen Menschenbildes. Doch auch unter davon abweichenden Annahmen, die dann eine Zuordnung kaufmännischer Professionsmoral auf einer anderen Stufe nach sich ziehen, bietet dies? keinen Ausweg aus dem Trilemma, solange die Stufe der „Kaufmannsmoral" sich von der höchstmöglichen Moralstufe unterscheidet.

7 Entgegen der Annahme, dass junge Erwachsene, die in einer kaufmännischen Berufsausbildung stehen, die Stufe 2 bereits überwunden haben, fanden sich in einer Längsschnittstudie, die unter der Leitung von Klaus Beck in den Jahren 1994 bis 2000 durchgeführt wurde, in N=431 Datensätzen mehr als 50 % der Antworten auf den Stufen 1 und 2 (vgl. Beck 2007: 363; Beck et al. 1996).

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

ein Handeln gemeint ist, das die ersten beiden moralischen Urteilsstufen überwunden hat und damit mindestens auf der Systemebene ansetzt, die entsprechende individuelle moralisch-kognitive Kompetenz voraussetzt, stellt sich damit die Frage, welches moralpädagogische Ziel im Rahmen kaufmännischer Berufsausbildung denn anzustreben wäre.

Zur Beantwortung dieser Frage soll zunächst darauf eingegangen werden, auf welche Weise es denn überhaupt möglich ist, die Entwicklung moralischer Urteilskompetenz innerhalb der Berufsausbildungsphase zu beeinflussen, um die individuellen Voraussetzungen für die Umsetzung wirtschaftsethischer Konzepte zu klären (Kap. 2). Anschließend soll der Nexus zwischen der individuellen und der organisatorischen Ebene hergestellt werden, indem anhand von zwei beispielhaft ausgewählten wirtschaftsethischen Konzeptionen und einem unternehmensethischen Entwurf herausgestellt wird, welche moralkognitiven Anforderungen an ein Individuum sich aus diesen Ansätzen ableiten lassen (Kap. 3). Abschließend sollen diese Anforderungen mit empirischen Befunden zur Entwicklung moralischer Urteilskompetenz konfrontiert werden, um die Grenzen, aber auch die Möglichkeiten wirtschaftsethischer Konzepte auszuleuchten.

2. Die Entwicklung moralischer Urteilskompetenz

Kohlberg zufolge ist ein moralisches Urteil eine allgemeingültige, universalisierbare Präskription mit einem kognitiven Anteil, die auf die gerechte[8] Lösung sozialer Konflikte ausgerichtet ist (vgl. Bienengräber 2002: 123). Um ein solchermaßen gekennzeichnetes Urteil fällen zu können, um also die in dieser Definition erforderlichen Leistungen zu erbringen, muss ein Individuum über bestimmte psychische Dispositionen verfügen. Als diese erforderlichen Fähigkeiten lassen sich die folgenden bezeichnen (vgl. Lempert 1993: 26-27; Bienengräber 2002: 123-174):

(1) Auf *kognitiver* Ebene ist es unumgänglich,

die Perspektive anderer Beteiligter wahrnehmen zu können (Fähigkeit zur Wahrnehmung sozialer Perspektiven).

Darüber hinaus benötigt man die Kompetenz, sein über einen bestimmten Sachverhalt getroffenes Urteil auch unter Einsatz sprachlicher Mittel begründen zu können (Begründungskompetenz).

(2) Auf *perzeptiver* Ebene ist die Fähigkeit erforderlich, Anzeichen eines soziomoralischen Konflikts wahrzunehmen, also zu erkennen, dass überhaupt ein moralisches Urteilen erforderlich ist (Perzeptionskompetenz).

(3) Auf *affektiver* Ebene schließlich benötigt man die Fähigkeit, die Ambiguitäten zu ertragen, die aus dem eigenen moralischen Urteil erwachsen (Ambiguitäts–

---

8 Die (nahe liegende) Frage, *welche* Lösung denn im jeweiligen Fall ‚gerecht' ist, lässt sich nur unter Bezugnahme auf das jeweilige moralkognitive Urteilsniveau beantworten. Dabei handelt es sich um ein *inhaltliches* Problem. Die Frage nach den Kompetenzen, die zum Erbringen eines moralischen Urteils notwendig sind, erfordert jedoch zunächst eine *strukturelle* Antwort, für die es prinzipiell ohne Bedeutung ist, welche Entscheidung denn im jeweiligen Fall für ‚gerecht' gehalten wird.

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

toleranz, vgl. Krappmann 1971: 155). Der Auslöser jeglicher Weiterentwicklung ist dabei der kognitive Konflikt nach Piaget (1976: 35; Berkowitz 1986: 94).

Jede der genannten vier Kompetenzen ist unumgänglich notwendig, um moralische Urteile im Sinne der Kohlbergtheorie fällen zu können.[9] Allerdings kann ein Mensch über jede dieser Kompetenzen in höherem oder in niedrigerem Maße verfügen. So ist man z. B. mit einer Fähigkeit zur *Wahrnehmung sozialer Perspektiven* auf niedrigster Stufe[10] gerade einmal dazu in der Lage, zu erkennen, dass neben der eigenen Perspektive auch noch die subjektive Sichtweise des jeweiligen konkreten Interaktionspartners existiert, ohne jedoch den Standpunkt seines Gegenübers genau erschließen zu können. Demgegenüber vermag man auf höchster Ebene dieser Kompetenz aus der Position eines Mitglieds einer formalen gesellschaftlichen Gruppierung herauszutreten. Jetzt vermag man es, dyadische Interaktionen von Systemen von der Warte eines unparteiischen Beobachters der ‚Dritten Person' in dem Wissen zu betrachten, dass *alter* zu dieser Leistung ebenfalls fähig ist (vgl. Selman 1982: 230-239; Byrne 1973: 118). *Begründungskompetenz* hängt eng mit der Fähigkeit zur Wahrnehmung sozialer Perspektiven zusammen. Erfolgreiche Kommunikation macht es erforderlich, den Kommunikationsgegenstand auf den Informationsunterschied zu beziehen, der zwischen dem Sprecher und dem Hörer bereits allein aufgrund des Sachverhalts besteht, dass es sich um zwei unterschiedliche Personen handelt. Begründungskompetenz bewegt sich zwischen der Fähigkeit, den Kommunikationsgegenstand an formale und offensichtliche Situationsaspekte anzupassen, und der Kompetenz, zusätzlich dazu die eigene Absicht sowie antizipierte Kenntnisse des Hörers über das Objekt zu berücksichtigen sowie die dem Kommunikationspartner angemessenen Sprachschicht auszuwählen (vgl. Herrmann/Deutsch 1976: 20-37; Bienengräber 2002: 197-201). *Perzeptionskompetenz* auf niedrigster Stufe bedeutet, in einem sozialen Konflikt lediglich divergente Interessen der Beteiligten wahrnehmen zu können, während auf höchstem Entwicklungsstand auch Normen und Werte erkannt werden können, die in die Betrachtung mit einfließen.[11] *Achtung* und *Respekt* lassen sich unterscheiden als die Fähigkeit zur Selbstachtung, die sich im Laufe der Entwicklung zur Befähigung verändert, andere Menschen als eigenständige Persönlichkeiten zu respektieren und zu berücksichtigen (vgl. Bienengräber 2002: 167-169). *Ambiguitätstoleranz* schließlich meint die Fähigkeit,

---

9 Die genannten psychischen Dispositionen lassen sich aus den Kriterien ableiten, denen Kohlberg und seinen Coautoren (vgl. Kohlberg et al. 1997: 311, 319, 326, 329) zufolge ein moralisches Urteil genügen muss. Die gesamte Argumentation kann an dieser Stelle jedoch aus Platzgründen nicht wiedergegeben werden. Ausführlich findet sie sich bei Bienengräber (2002: 17-23, 131-174, oder 2001). Vgl. dazu auch Fußnote 12.

10 Wie die moralische Urteilskompetenz lässt sich auch die Entwicklung der Fähigkeit zur Übernahme fremder Perspektiven als eine stufenförmig ablaufende Sequenz verstehen (vgl. Selman 1984).

11 Interessen sind personen- und situationsbezogene Orientierungen, die unmittelbar auf eine der individuellen Situation und sozialen Lage entsprechende Bedürfnisbefriedigung zielen. Normen stellen klare, sanktionsbewehrte Anweisungen dar, wie gehandelt werden soll, um bestimmten Werten im sozialen Miteinander Geltung zu verschaffen. Solche Werte schließlich sind Präferenzmuster, die lediglich symbolisch vergegenständlicht sind und die noch keine Handlungsanweisungen enthalten. Normen und die aus ihnen resultierenden Sanktionen werden durch Werte legitimiert (vgl. Lempert 1993: 7-8).

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

„einander widerstrebende Motivationsstrukturen interpretierend nebeneinander zu dulden“ (Krappmann 1971: 155).

Über die Fähigkeit, moralische Urteile zu fällen, mithin also über moralische Urteilskompetenz, verfügt ein Individuum erst dann, wenn es jede einzelne der genannten Fähigkeiten besitzt.[12] Jede dieser vier Kompetenzen wird in ihrer Entwicklung durch ganz spezifische Gegebenheiten der sozialen Umwelt beeinflusst.[13] Als solche Gegebenheiten oder auch soziale Entwicklungsbedingungen lassen sich *Wertschätzung*, *Kommunikation*, *soziale Konflikte* sowie die Zuschreibung von *Verantwortung* identifizieren (vgl. Bienengräber 2002: 132-173). Während Wertschätzung die Fähigkeit zur Wahrnehmung sozialer Perspektiven sowie die Entwicklung von Achtung und Respekt beeinflusst, wirkt sich Kommunikation auf die Begründungskompetenz aus. Soziale Konflikte beeinflussen die Fähigkeit zur Perzeptionskompetenz und die Übertragung von Verantwortung führt zur Entwicklung der Fähigkeit, Ambiguitäten zu ertragen. Wie differenziert die Ausprägungen dieser vier sozialen Bedingungen in ihrer Beeinflussung moralischer Urteilskompetenz hinsichtlich ihrer Entwicklung von einer Stufe zur nächsten zu betrachten sind, soll am Beispiel der sozialen Konflikte erläutert werden.

Die Entwicklung der Fähigkeit, seine Umwelt in zunehmend spezifizierter Weise wahrzunehmen und die vorhandenen Reize immer stärker zu differenzieren, ist das Ergebnis von Übung im Umgang mit der Reizmenge, die bei der Interaktion mit anderen Menschen und mit der gegenständlichen Umwelt zur Verfügung steht. Damit ist die Häufigkeit, mit der das Individuum seine Wahrnehmungskompetenzen an seiner Umgebung ‚erprobt‘, ein Aspekt, der sich auf die Entwicklung der Perzeptionskompetenz auswirkt: Je häufiger (und auch je intensiver) ein Mensch die Gelegenheit erhält, sich mit bestimmten Ausschnitten seiner sozialen Umwelt auseinander zu setzen, desto mehr wächst seine Kompetenz, die innerhalb dieses Segments bedeutsamen Reize zu differenzieren und neue, bisher nicht wahrgenommene Aspekte in die Situationswahrnehmung mit einzubeziehen (vgl. Flavell/Steiner 1979: 189; Bienengräber 2002: 158-164). Wenn ein Individuum also häufig soziale Konflikte beobachten kann oder es in sie einbezogen ist, so lernt es daraus, die spezifischen Beobachtungen zu machen, die zur Interpretation eines solchen Sachverhalts notwendig sind. Es kann lernen, wann in einer sozialen Situation zwei Individuen zur gleichen Zeit Orientierungen vertreten, die sich gegenseitig ausschließen, und es kann vor allem lernen, die *Art* dieser konfligierenden Orientierungen zu erkennen, also zu unterscheiden, ob es sich

---

12 Verfügt es beispielsweise nicht über Perzeptionskompetenz, so *könnte* es Konfliktsituationen zwar prinzipiell bewerten, wäre aber nicht dazu in der Lage, zu erkennen, wann eine solche Situation überhaupt besteht. Ohne die Fähigkeit zur Wahrnehmung sozialer Perspektiven hingegen könnte ein Individuum keine begründbare Entscheidung in einem Konflikt treffen, da dazu die Antizipation der Entscheidungsfolgen für die anderen an dem Konflikt beteiligten Menschen erforderlich ist (vgl. Bienengräber 2002: 139; Lempert 1993: 27). In diesem Sinne besteht die moralische Urteilskompetenz aus den genannten Einzelfähigkeiten.

13 Hierbei wurde Bezug genommen auf die Konzeption der sozialen Entwicklungsbedingungen von Lempert (1986; 1988). Der im Text geschilderte Ansatz stellt eine Weiterentwicklung dieser Konzeption dar.

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

um Interessen, Normen oder universelle Werte handelt.[14] Wird der urteilende Mensch bei solchen Gelegenheiten ausschließlich mit divergenten Interessen konfrontiert, ohne dass möglicherweise Normen oder Werte zur Lösung der Konflikte herangezogen werden, so besteht die Wahrscheinlichkeit, dass er nicht über das egozentrische Moralurteilsniveau hinausgelangt – denn wer Normen oder Werte noch nie wahrgenommen hat, kann sie auch nicht zur Beurteilung von Konflikten heranziehen. Weil aber ein Merkmal des nächsten, des soziozentrischen, Niveaus darin besteht, Urteile unter Orientierung an Normen zu fällen, während sich die universalistische Ebene durch die Beachtung von universellen Werten auszeichnet, kann ein Individuum diese Ebenen nicht erreichen, bevor ihm die Wahrnehmung dieser Gesichtspunkte – und damit erst die Möglichkeit ihrer Beachtung – möglich ist.[15]

Kann ein Individuum also häufig die offene Austragung manifester sozialer *Interessen-Interessen*-Konflikte erleben, so besteht die Chance, dass eine Perzeptionskompetenz entsteht, die das Fällen moralischer Urteile der ersten Stufe möglich macht. Erhält es hingegen oft die Gelegenheit, die Austragung manifester sozialer *Interessen-Interessen*-Konflikte zu erfahren, die unter Bezugnahme auf das Austauschprinzip *gelöst* werden, besteht die Chance, die Perzeptionskompetenz dergestalt zu entwickeln, dass moralische Urteile der Stufe 2 möglich sind. In komplementärer Weise beeinflusst die häufige Wahrnehmung der Austragung solcher manifester Konflikte, in denen *Interessen mit Normen* konfligieren, die Entwicklung von Perzeptionskompetenz der Stufe 3. Dementsprechend kann die Entwicklungsbewegung bis zur Stufe 6 erfolgen (vgl. Tabelle 1).

Ähnlich werden die anderen Strukturelemente durch bestimmte Ausprägungen der anderen genannten sozialen Bedingungen beeinflusst. Damit können, hinsichtlich eines bestimmten sozialen Milieus, wie es beispielsweise ein Ausbildungsbetrieb oder eine Berufsschule darstellt, bestimmte Annahmen über die Eignung dieses Milieus zur Förderung der Entwicklung moralischer Urteilskompetenz getroffen werden.[16] Demnach beeinflusst ein soziales Milieu dann eine Stufenprogression in Richtung Stufe 2, wenn einem Auszubildenden in einem Betrieb zunächst von seinen peers *Wertschätzung als Rolleninhaber* und *als Person* entgegengebracht wird. Weiterhin ist ein Milieu dann günstig ausgeprägt, wenn der Auszubildende mit diesen peers *zwanglos* oder auch *restringiert kommunizieren* kann, wenn er die *offene Austragung solcher manifester sozialer Konflikte*

---

14 Natürlich ist es nicht ausschließlich die Häufigkeit der Wahrnehmung sozialer Konflikte, die sich begünstigend auf eine progressive Entwicklung moralkognitiver Strukturen auswirkt, sondern es sind vor allem die Art und die Schwere der Konflikte, die Einstellung des Individuums zu den Konfliktparteien sowie die Art und Weise der Konfliktaustragung, die sich auf die Wahrnehmung der relevanten Aspekte auswirken (vgl. Bienengräber 2002: 162-164, 247; Lempert 1993: 7-8; s. auch Tabelle 1). So wird ein Individuum, dem nichts an der Lösung seiner im betrieblichen Umfeld auftretenden Konflikte liegt, einen geringeren Entwicklungsfortschritt machen als ein Individuum, das seine Konflikte überwiegend als wichtig erachtet und dem sowohl an den Gründen für deren Auftreten als auch an ihrer Lösung viel gelegen ist. Ceteris paribus wird jedoch ein Auszubildender dann eher einen Fortschritt in seiner Moralentwicklung erleben können, je *häufiger* er die Gelegenheit erhält, über soziale Konflikte nachzudenken.

15 Vgl. hierzu ausführlicher Bienengräber (2002: 224-227).

16 Im Folgenden erfolgt die Beschreibung der Entwicklungsbedingungen moralischer Urteilskompetenz am Beispiel des Schrittes von Stufe 1 auf die Stufe 2. Die gesamte Entwicklung ist beschrieben bei Bienengräber (2002).

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

erleben kann, in denen *divergente Interessen* eine Rolle spielen, und wenn er *adäquate Verantwortung* übertragen bekommt. Bietet sich ihm diese Konstellation der Entwicklungsbedingungen *häufig* und sind ihm seine Interaktionspartner, deren Ansichten oder die jeweilige Bedingung *wichtig*, so ist von einer höheren Entwicklungsgeschwindigkeit auszugehen als in dem Fall, dass die eben angesprochene Konstellation selten erfahren oder als unwichtig erachtet wird (vgl. Tabelle 2; Bienengräber 2002: 175-248; Lempert 1993: 3).

Strukturelemente	**soziale Bedingungen zur Förderung auf die...**					
	...präkonventionelle Ebene		...konventionelle Ebene		...postkonventionelle Ebene	
	...Stufe 1	...Stufe 2	...Stufe 3	...Stufe 4	...Stufe 5	...Stufe 6
perzeptive Ebene						
Perzeptionskompetenz	häufige, offene Austragung manifester sozialer Interessen-Interessen-Konflikte	häufige, offene Austragung manifester sozialer Interessen-Interessen-Konflikte und deren Lösung unter Bezugnahme auf Austauschdenken	häufige, offene Austragung manifester sozialer Interessen-Normen-Konflikte	häufige, offene Austragung manifester sozialer Normen-Normen-Konflikte und deren Lösung unter Bezugnahme auf Normierungen zum Systemerhalt	häufige, offene Austragung manifester sozialer Normen-Werte-Konflikte	häufige, offene Austragung manifester sozialer Werte-Werte-Konflikte und deren Lösung unter Bezugnahme auf das moralische Prinzip

Abbildung 1: Soziale Bedingungen zur Entwicklung von Perzeptionskompetenz

Demnach lässt sich die soziale Umgebung, die sich für kaufmännische Auszubildende in ihrem Ausbildungsbetrieb oder auch in ihrer Berufsschule darstellt, grundsätzlich in einer Weise gestalten, die eine progressive Moralentwicklung forciert – oder sie auch behindert. Diese Feststellung bietet jedoch noch keinen Ausweg aus dem oben skizzierten Trilemma: Sollte bei denjenigen Auszubildenden, die die Stufe der ‚Kaufmannsmoral' erreicht haben, das soziale Umfeld so geändert werden, dass eine Stagnation der Moralentwicklung wahrscheinlich ist, damit sie ‚berufstüchtig' bleiben? Oder ist eine solche Denkweise generell und gerade vor dem Hintergrund pädagogischer Überlegungen, deren Ziel in der Entwicklung der gesamten Persönlichkeit liegt, was sowohl in den entsprechenden Lehrplänen als auch im Berufsbildungsgesetz schriftlich festgehalten ist, abzulehnen? Daraus wäre dann nur die Schlussfolgerung zu ziehen, dass die homogen hoch entwickelte Urteilskompetenz in der Berufsausbildung anzustreben wäre. Möglicherweise findet sich die Antwort auf

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

diesen Zielkonflikt in den Konzepten der Wirtschafts- und Unternehmensethik, die sich ja genuin mit der Verbindung zwischen Moral und Wirtschaft befasst.

soziale Bedingung	**Kombination von Bedingungsausprägungen zur Entwicklung von Stufe 1 auf Stufe 2**					
	Häufigkeit	Wichtigkeit	**Ausprägung**			
			Merkmalsausprägung 1	*Merkmalsausprägung 2*	*Merkmalsausprägung 3*	*Wirkung*
Wertschätzung	häufig ↕ selten	wichtig ↕ unwichtig	als Person	vom Ausbilder	gewährt	hinderlich
					nicht gewährt	hinderlich
				von peers	gewährt	*förderlich*
					nicht gewährt	hinderlich
			als Rolleninhaber	vom Ausbilder	gewährt	*förderlich*
					nicht gewährt	hinderlich
				von peers	gewährt	hinderlich
					nicht gewährt	hinderlich
Kommunikation	häufig ↕ selten	wichtig ↕ unwichtig		vom Ausbilder	zwanglos	hinderlich
					restringiert	hinderlich
				mit peers	zwanglos	*förderlich*
					restringiert	*förderlich*
soziale Konflikte	häufig ↕ selten	wichtig ↕ unwichtig	offen, manifest	gelöst	Interessen- Interessen	*förderlich*
					Interessen - Normen	hinderlich
					Interessen -Werte	hinderlich
				ungelöst	Normen-Normen	hinderlich
			versteckt, manifest, latent		jeder Konflikttyp	hinderlich
Verantwortung	häufig ↕ selten	wichtig ↕ unwichtig			angemessen	*förderlich*
					unangemessen	hinderlich

Abbildung 2: Einfluss sozialer Bedingungen auf die Entwicklung moralischer Urteilskompetenz[17]

[17] In der ersten Spalte der Tabelle (‚soziale Bedingung') befinden sich die entwicklungsrelevanten sozialen Faktoren. Spalte 2 (‚Häufigkeit') gibt die Häufigkeit an, mit der die ‚Manifestationen' dieser Bedingung durch die Individuen wahrgenommen werden können. Die beiden Begriffe ‚häu-

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

3. Anforderungen an die moralische Urteilskompetenz von Kaufleuten aus Sicht der Wirtschaftsethik

In verschiedenen wirtschafts- und unternehmensethischen Konzepten wird durch die jeweiligen Autoren (wenigstens implizit) beschrieben, welchen Regularien eine Wirtschaftsweise entsprechen muss, die sich als sozialverträglich, verantwortlich, menschen- und umweltgerecht usw. erweisen soll. Da diese Konzeptionen auf die Veränderung individuellen Verhaltens des wirtschaftenden Menschen zielen, ist in ihnen implizit aufgezeigt, welche Anforderungen ein Kaufmann erfüllen soll, um eine wie oben skizzierte Wirtschaftsweise umsetzen zu können.[18] Im Folgenden sollen der Ansatz der ‚christlichen Wirtschaftsethik' nach Arthur Rich, der Ansatz der ‚dialogischen Unternehmensethik' nach Horst Steinmann und der institutionenökonomische Ansatz von Karl Homann kurz skizziert werden.

Arthur Rich geht in seiner Konzeption einer ‚christlichen Wirtschaftsethik' von der Überzeugung aus, dass eine menschengerechte Wirtschaftsordnung aus der Perspektive der evangelischen Sozialethik abgeleitet werden könnte. Dies geschieht im Zuge eines dreistufigen sozialethischen Argumentationsprozesses, der mit ‚praktischen Maximen' für ethisch und sachlich praktikable Lösungen für wirtschaftliche Probleme steht (vgl. Rich 1987: 170). Aufgabe der Sozialethik sei es, dafür zu sorgen, dass Menschen „im unmittelbaren Umgang mit ihrem Selbst (Individualethik), ihren Mitmenschen (Personalethik) und der Natur (Umweltethik) verantwortlich handeln können" (Parche-Kawik 2003: 51). Auf dieser Basis lassen sich normative „Kriterien des Menschengerechten" (Rich 1987: 170) bestimmen.

Besonders hervorzuheben ist, dass Rich mit seinen Kriterien des Menschengerechten einen absoluten Geltungsanspruch verbindet. Damit gestattet er es nicht, beispielsweise auf unterschiedliche Anforderungen in spezifischen Konfliktsituationen mit einer ebenso differenzierten moralischen Urteilsbildung zu reagieren, sondern er fordert vom wirtschaftenden Individuum eine homogene moralische Urteilsleistung. Darüber hinaus stellen diese Kriterien einen Orientierungsrahmen dar, der seinen verpflichtenden Charakter dadurch erhält, dass er Werte, Rechte und Pflichten postuliert, die dem Menschen bereits durch sein Menschsein zukommen und die keiner weiteren Rechtfertigung durch irgendwelche sozialen Instanzen bedürfen. Wirtschaftliches Handeln orientiert sich somit an den universellen Rechten des Menschen an sich, unabhängig von situativen Gegebenheiten. Damit benötigt also ein wirtschaftender Mensch, der

---

fig' versus ‚selten' sind jedoch nicht als Dichotomien zu verstehen, sondern als die beiden Randbereiche eines Kontinuums, innerhalb dessen sich die Häufigkeit bewegt (was durch den sowohl nach unten wie auch nach oben weisenden Pfeil symbolisiert werden soll). Spalte 3 (‚Wichtigkeit') gibt die subjektive Wichtigkeit an, die den jeweiligen sozialen Bedingungen durch die Personen beigemessen wird. Auch hier bewegt sich die Ausprägung zwischen den Extremen ‚wichtig' und ‚unwichtig'. In den Spalten 4, 5, und 6 (überschrieben mit ‚Merkmalsausprägung') sind die einzelnen Merkmalsvarianten aufgeführt, die hinsichtlich der genannten sozialen Bedingungen bedeutsam sind. In Spalte 7 (‚Wirkung') findet sich schließlich die Stimulationsrichtung, in der die Merkmalskombinationen aus den vorhergehenden Spalten ihre Wirksamkeit entfalten.

18 Eine sehr gründliche Analyse der ‚gängigen' wirtschafts- und unternehmensethischen Konzeptionen auf ihren moralkognitiven Anspruch findet sich bei Parche-Kawik (2003). Die in diesem Text herangezogenen drei Ansätze stellen eine Auswahl aus dieser Arbeit dar.

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

seine Urteile an Richs Kriterien des Menschengerechten ausrichtet, moralische Urteilsstrukturen der Stufe 5 (vgl. Spielthenner 1996: 78-83). Somit müsste die christliche Sozialethik die Frage nach einer erfolgreichen kaufmännischen Erziehung, mit Blick auf das eingangs skizzierte Trilemma, mit der moralisch hoch entwickelten, konsistent argumentierenden Gesamtpersönlichkeit im Sinne des Kohlbergschen Strukturalismus beantworten.

Ähnliche Anforderungen an die moralkognitiven Strukturen stellen auch Horst Steinmann und Albert Löhr (1994) in ihrer ‚dialogischen Unternehmensethik'. Dabei handelt es sich nicht um eine auf die gesamtwirtschaftliche Ebene ausgerichtete Wirtschafts-, sondern um eine auf die einzelwirtschaftliche Ebene ausgerichtete Unternehmensethik. Insofern ist hier die Legitimation des wirtschaftlichen Handelns selbst nicht mehr notwendig, weil man sich im Rahmen von Staatsverfassung und Wirtschaftsrecht bereits für das kapitalistische Wirtschaftssystem entschieden hat. Damit sind zwar Effizienzkriterium und Gewinnprinzip grundsätzlich legitimiert, die Art und Weise aber, in der sie in adäquate Unternehmensstrategien umgesetzt werden können, ist eine Frage, die durch die Unternehmensethik beantwortet werden muss. Effizienzkriterium und Gewinnprinzip können also im Einzelfall als ungültig betrachtet werden, sofern die eingesetzten Mittel zur Gewinnerzielung ethisch bedenklich sind. Das bedeutet, dass Unternehmen ihr wirtschaftliches Handeln an *den* Stellen zu überdenken haben, wo es Konflikte auslöst (oder zukünftig auslösen könnte), die weder von den bestehenden legitimen Regelungen verhindert noch auf deren Grundlage gelöst werden können. Sinn einer so verstandenen Unternehmensethik ist es demnach, Orientierungen darüber zu schaffen, wie durch unternehmerisches Handeln aufgetretene Konflikte wieder gelöst werden können. Dies soll in Form eines Dialogs zwischen allen Beteiligten und Betroffenen geschehen, der durch Unvoreingenommenheit, Nicht-Persuasivität, Zwanglosigkeit und Sachverständigkeit gekennzeichnet ist.[19] Dieser Dialog kann nach Steinmann und Löhr (1994) auch fiktiv unter Antizipation möglicher Einwände anderer, nicht anwesender Betroffener durchgeführt werden. Ziel des Dialogs ist es, die Konflikte, die sich aus der Anwendung ethisch bedenklicher Unternehmensstrategien ergeben, konsensuell zu lösen.

Diese Konzeption baut auf personalen Kompetenzen auf, über die ein Mensch erst auf der höchsten Stufe der Kohlbergschen Stufentheorie verfügt, denn erst mit der moralischen Urteilskompetenz der Stufe 6 ist der wirtschaftende Mensch dazu in der Lage, sowohl den ‚fiktiven Dialog' durchzuführen als auch die Interessen *aller* Beteiligter unter dem Aspekt der universellen Zustimmungsfähigkeit zu betrachten. Darüber hinaus ist auch in diesem Ansatz eine *homogene* Urteilsleistung im Sinne der strukturierten Ganzheit impliziert, denn er bezieht sich ausschließlich auf Probleme, die *trotz* geltender Regeln und Gesetze entstehen, bei denen menschliche Konventionen also an ihre Grenzen stoßen. Die Bewertung und Lösung solcher Fragen erfordert eine universalistische Urteilskompetenz, mit der sich Gesetze auf ihre Legitimität überprüfen lassen und die also über den Geltungsanspruch von Konventionen hinausgeht. Einerseits lassen sich solche Probleme nicht mit Urteilsstrukturen lösen, die unterhalb des universalistischen Niveaus liegen, weshalb (auch unter Berücksichtigung situativer

---

19 Dieser Dialog orientiert sich stark am Ideal des herrschaftsfreien Dialogs.

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

Aspekte) in Fällen, in denen die dialogische Unternehmensethik erforderlich ist, niedrigere Urteilsstrukturen nicht hilfreich sind. Andererseits greift dieser Ansatz ja ohnehin nur dann ein, wenn soziozentrisch orientierte Problemlösungen an ihre Grenzen stoßen.[20]

Damit befürworten sowohl Rich als auch Steinmann und Löhr implizit eine kaufmännische Berufsbildung, die ihr Ziel u. a. darin sieht, moralisch auf die höchste Ebene entwickelte Kaufleute auszubilden. Demzufolge lehnen sie, entgegen dem ersten Aspekt des skizzierten Trilemmas, eine ‚Kaufmannsmoral' auf der Stufe 2 ab. Demgegenüber präferieren sie den zweiten Aspekt, indem sie in ihren Ansätzen eine hoch entwickelte Gesamtpersönlichkeit erforderlich machen. Damit lassen sie einen postkonventionell entwickelten Kaufmann entstehen, der erst dadurch überhaupt berufstüchtig wird, dass er wirtschaftsethisch handelt. Gleichzeitig lehnen diese beiden Ansätze auch eine segmentierte und damit situational angepasste Moral ab und weisen damit den dritten Aspekt des Trilemmas zurück. So spiegeln beide Konzeptionen in ihren impliziten Zielvorstellungen das (allerdings historische) Bild des ‚königlichen Kaufmanns' als Persönlichkeit wider, die den zweckrationalen Anforderungen ihres Berufsstandes in ethischer Verantwortung entspricht (vgl. Zabeck 2002: 487-488).

Demgegenüber sieht Karl Homann einen wirtschaftsethisch gangbaren Weg in seinem institutionenökonomischen Ansatz. Dieser Konzeption liegt das Bild einer systemischen Gesellschaft zugrunde, die aus vielen autonomen Teilbereichen besteht. Eine solche „offene Gesellschaft" (Popper 1992) ist u. a. durch Pluralität gekennzeichnet. Das bedeutet, sie ist durch arbeitsteilige Strukturen in unterschiedliche Teilbereiche differenziert (vgl. Beck 1982: 146). Diese Subsysteme sind „auf die Lösung bestimmter gesellschaftlicher Teilprobleme spezialisiert, [haben] spezifische eigene Handlungsrationalitäten ausgebildet und [haben] dank dieser Spezialisierung besondere Leistungsfähigkeit entfaltet" (Parche-Kawik 2003: 118). Jedes dieser Subsysteme (beispielsweise Markt und Wettbewerb) besitzt seine eigenen Regeln, an denen sich die Mitglieder bei der Lösung jener spezifischen Probleme orientieren, die innerhalb des jeweiligen Subsystems auftreten. Gleichzeitig ist aber jedes Einzelsystem auch Teil eines übergeordneten Teilsystems und auf diese Weise mit den anderen Gesellschaftsbereichen und mit dem Gesamtsystem verbunden. Im Kontext dieser Verschachtelung lassen sich unterschiedliche Klassen von Problemen unterscheiden. So gibt es Entscheidungen, die innerhalb von regulierten autonomen Subsystemen getroffen werden müssen, weil sie ausschließlich das entsprechende Subsystem betreffen, nicht aber umliegende Bereiche tangieren. Bei solchen Problemen reicht zur Lösung die Orientierung an vorgegebenen Normen aus. So besteht im Subsystem ‚Wirtschaft' eine klare Rahmenordnung, an die sich die Individuen zu halten haben. Daher reichen für die wirtschaftenden Menschen hier moralische Orientierungen der vorkonventionellen Ebene aus, denn sie müssen sich vorrangig an die in der Rahmenordnung verankerten Regeln halten können (und dies möglichst ohne lange moralische Reflexion darüber, ob diese Regeln denn gerechtfertigt sind oder nicht). *Außerhalb* regulierter Subsysteme oder auch innerhalb solcher Systemteile, in denen keine eindeutige Rah-

[20] Eine besondere Problematik ist hierbei in dem Sachverhalt zu sehen, dass der empirische Nachweis der Stufe 6 bislang nicht gelungen ist (vgl. dazu auch Fußnote 4).

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

menordnung existiert, beispielsweise in privaten, aber durchaus auch in beruflichen Kontexten (z. B. Arbeitsgruppen), sind konventionelle Orientierungen der Stufe 3 gefragt. Hier geht es um Probleme, die meistens auf das individuelle Miteinander bezogen sind und die nicht unter Berufung auf ein klares Regelwerk gelöst werden können. Stattdessen sind hier Moralurteilsstrukturen erforderlich, die sich an Erwartungen ausrichten, die „andere Personen einem selbst gegenüber haben, und zwar aufgrund der Rolle, die man innehat" (Spielthenner 1996: 67). Geht es hingegen um solche Fragen, die sich auf die Stützung der bestehenden Rahmenordnung beziehen, sind systemstabilisierende Kompetenzen der Stufe 4 erforderlich (vgl. Parche-Kawik 2003: 134). Innerhalb des Subsystems ‚Wirtschaft' wäre das beispielsweise dann der Fall, wenn in der bestehenden Rahmenordnung Regelungslücken auftreten, deren Ausnutzen einzelnen Systemmitgliedern Wettbewerbsvorteile bringen könnte. Solche Vorteilsnahme gefährdet aber das Gesamtsystem ‚Wettbewerb', weshalb in einem solchen Fall jene Handlungsweise die ‚moralisch einwandfreie' wäre, die zur Systemstabilisierung beiträgt. Geht es aber schließlich darum, die bestehende Rahmenordnung weiterzuentwickeln (beispielsweise, um die aufgezeigten Regelungslücken auf legislativer Ebene zu schließen), also „Lücken im System der Institutionen zu überbrücken" (van Aaken 2007: 283), so erfordert das universalistische Orientierungen der Stufe 5 oder 6. Demnach beantwortet Homann die Frage nach dem Ziel der kaufmännischen Berufsbildung nicht mit der Forderung nach einer homogen entwickelten Gesamtpersönlichkeit, sondern mit dem Modell eines segmentierenden Kaufmanns, der gleichzeitig über mehrere Stufen moralischer Urteilskompetenz verfügt und sie unter Berücksichtigung der jeweiligen Situation und des jeweiligen Kontextes in angemessener Weise einsetzen kann. Voraussetzung dafür ist jedoch zweierlei: Zunächst müssen die Individuen über ein möglichst breites Spektrum moralischer Orientierungen verfügen, im besten Fall über alle sechs Stufen. Darüber hinaus müssen sie aber gelernt haben, ihre moralischen Urteilsmuster auch mit genau jenen situativen Kontexten zu verknüpfen, in denen sie auch angebracht sind (vgl. Homann 1993: 197-199). Das bedeutet, dass z. B. bei subsysteminternen Schwierigkeiten, die unter Rekurs auf geltende Regelungen gelöst werden können, nicht mit Argumenten der Stufe 3 aufwärts zu argumentieren versucht wird. Stattdessen sollte der Handelnde (unter Ausnutzung der moralischen *Entlastung*, die mit einem solchen Regelwerk verbunden ist, vgl. Homann/Blome-Drees 1992: 38) die erste als die situativ angemessene Urteilsebene erkennen und sich auf sie berufen.

4. Empirische Befunde und Folgerungen

Mit der Betrachtung der hier nur kurz skizzierten wirtschafts- bzw. unternehmensethischen Konzeptionen scheint sich, unter Beachtung der personalen Kompetenzen, die diese Ansätze von den Individuen verlangen, die Frage nach dem anzustrebenden Ziel kaufmännischer Berufsbildung also noch immer nicht eindeutig lösen zu lassen. Immerhin stehen sich aber nicht mehr drei, so doch immerhin noch zwei mögliche Vorstellungen gegenüber: auf der einen Seite die hoch entwickelte, homogene, ethisch wirtschaftende Gesamtpersönlichkeit, möglichst auf postkonventioneller Ebene, auf der anderen Seite der nach jeweils situativen Erfordernissen das jeweils angemessen erscheinende Urteilsmuster auswählende Kaufmann, der sein moralisches Fähnchen in

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

den situativen Wind hängt (vgl. Zabeck 2002).[21] Die in dem eingangs skizzierten Trilemma genannten Gegensätze des homogen auf niedriger Stufe argumentierenden, ‚berufstüchtigen' Kaufmanns und des demgegenüber ‚lebenstüchtigen' Individuums auf konventionellem Niveau finden nach der Betrachtung der wirtschafts- bzw. unternehmensethischen Ansätze von Rich, Steinmann und Homann jedoch keine Beachtung mehr.

Allerdings erfordert gerade die wirtschaftsethische Konzeption von Homanns Institutionenökonomik eine individuelle moralische Urteilskompetenz, die den theoretischen Möglichkeiten des Menschen gemäß Kohlbergs Stufentheorie zuwiderläuft. Dem Kriterium der strukturierten Ganzheit zufolge *kann* ein Mensch nicht auf unterschiedliche situationale Erfordernisse mit einer jeweils darauf angepassten Urteilsstufe reagieren, sondern er *muss* in allen Fällen, in denen seine moralische Urteilskompetenz erforderlich ist, auf der höchsten der ihm zur Verfügung stehenden Stufen antworten – die darunter liegenden Stufen lehnt er als defizitär ab (vgl. Spielthenner 1996: 97).

Um die Frage nach dem anzustrebenden Ziel kaufmännischer Berufsbildung nicht unter Verweis auf den Grundsatz zu beantworten, dass ‚nicht sein kann, was nicht sein darf', und um dementsprechend den Homannschen Ansatz nicht als über die individuellen Möglichkeiten eines Menschen hinausgehend a priori abzulehnen, soll im Folgenden ein Blick auf empirische Befunde zu dieser Thematik geworfen werden.[22] Diese deuten nämlich darauf hin, dass es eine homogen urteilende Gesamtpersönlichkeit, die von „einer unter dem Gebot der Sittlichkeit stehenden normativen Handlungsorientierung" geleitet wird (Zabeck 1991: 545), vielleicht gar nicht gibt. Tatsächlich belegen die Ergebnisse, die aus der in Fußnote 5 erwähnten Längsschnittstudie stammen, dass das Kohlbergsche Kriterium der strukturierten Ganzheit in der von ihm verstandenen Weise einer bereichsübergreifenden moralischen Urteilskompetenz nicht zutrifft (vgl. Beck et al. 2001: 150-151). Stattdessen scheint sich die moralische Urteilskompetenz tatsächlich eher differenziert zu entwickeln, und zwar *in* spezifischen, *durch* und *für* spezifische Situationen. Die Aspekte, die für eine situationale Auswahl des jeweils als passend erachteten Moralprinzips leitend sind, könnten in Zusammenhang mit bestimmten Wertekonstellationen stehen (wie beispielsweise der Frage, ob der Erhalt des Lebens der Gesetzesbefolgung gegenüber steht oder ob die Loyalität einer Person gegenüber einem Gesetzesverstoß abgewogen werden muss), mit bestimmten Problemtypen oder vielleicht sogar mit Persönlichkeitskomponenten des jeweiligen

---

21 Das Erreichen postkonventioneller Urteilskompetenz ist nach dem institutionenökonomischen Ansatz noch nicht einmal eine *conditio sine qua non* für *alle* am Wirtschaftssystem Beteiligten, da sie ausschließlich in solchen Fällen zum Tragen kommt, in denen auch tatsächlich die „Suspensierung der Ökonomik im Falle des Nichtfunktionierens von ‚Rahmenordnungen'" (van Aaken 2007: 283) erforderlich ist – oder die Überprüfung der institutionellen Funktionalität (vgl. ebd.). In allen anderen Problemfällen ‚reicht' auch eine unter der postkonventionellen Ebene angesiedelte Urteilskompetenz grundsätzlich aus.

22 Will man einen naturalistischen Fehlschluss vermeiden, trägt diese Betrachtung zwar nicht zur Lösung des normativen Problems konfligierender Zielvorstellungen bei, sie liefert aber, vor dem Hintergrund der Realisierbarkeitsfrage im Sinne des Prinzips „Sollen impliziert Können" (vgl. Albert 1991: 91), empirisch gestütztes Argumentationsmaterial zur Begründung einer möglichen Position.

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

Individuums. Insofern scheint die homogen und situationsübergreifend auf einer einzigen Moralurteilsstufe argumentierende Persönlichkeit der empirischen Realität nicht zu entsprechen, Dieses Ergebnis wäre dazu in der Lage, das moraldidaktische Dilemma aufzulösen. Denn damit könnte eine mögliche Antwort auf die eingangs gestellte Frage nach dem Ziel kaufmännischer Berufsbildung so ausfallen, wie es in der Homannschen Ordnungsethik impliziert und in den Beckschen Folgerungen – u. a. aus den empirischen Befunden seines Forschungsprojektes (vgl. Beck et al. 1996; Beck 2003a) – expliziert ist: Junge Auszubildende wären dazu zu befähigen, unterschiedliche Situationen oder Situationstypen voneinander zu unterscheiden und die in ihnen jeweils angemessenen moralischen Urteilsstrukturen zur Anwendung zu bringen. Dazu gehört eine genaue Abgrenzung von beruflichen Situationen nach jenen (bislang noch weitgehend fraglichen[23]) Aspekten, die die situative Anpassung moralischer Orientierungen hervorrufen. Hier wäre an eine Differenzierung nach Interaktionspartnern (Kunde, Lieferanten, Vorgesetzte, Belegschaft usw.), Erfordernissen der aktuellen Aufgabenstellung (wie Konkurrenz, Kooperation, Koordination oder Konstitution, vgl. Beck 2003b: 176-180), den jeweiligen Anreizstrukturen (vgl. Albach 2003: 37), dem Maß der Kontrolle, dem die aktuelle Handlung unterliegt, der sozialen Rolle, die man in der Situation für sich rekonstruiert (vgl. Bienengräber (im Druck)), sowie nach weiteren Aspekten, die ebenfalls einen situationskonstitutiven Einfluss haben könnten zu denken.

Eine solche Didaktik erscheint jedoch in letzter Konsequenz erst dann besonders sinnvoll, wenn die jungen Kaufleute schließlich auch das höchste moralkognitive Niveau betreten können, um dann von dieser Ebene ausgehend die situationsadäquaten, ggf. niedrigeren Urteilsmuster auszuwählen. Umgekehrt ist ein situatives Entscheiden aufgrund der stufenförmigen Struktur der Moralentwicklung nicht (oder zumindest nicht in vollem Umfang) denkbar, denn wenn sich ein Individuum beispielsweise auf der moralkognitiven Stufe 3 befindet, liegen höherstufige Argumente außerhalb seines Horizontes, weshalb es selbst im Falle solcher situativer Umstände, die postkonventionelle Reflexionsmuster erforderlich machen, höchstens auf konventionellem Niveau argumentieren könnte.

Allerdings stellt das m. E. auch (noch) kein Problem dar, denn dass junge Auszubildende zu einer Klientel gehören, die in ihrem beruflichen Alltag mit solchen Problemen konfrontiert wird, die einen Rekurs auf postkonventionelle Urteilsstrukturen erforderlich machen, dürfte eher der Ausnahmefall sein. Hingegen dürften solche Erfordernisse auf der Managementebene weniger selten sein, weshalb hier schon eher universalistisches Gedankengut notwendig ist. Diesbezügliche Defizite könnten beispielsweise im betriebswirtschaftlichen Hochschulstudium anvisiert werden, in dem ja die Grundlage für eine berufliche Tätigkeit gelegt wird, die auf die Managementebene zielt.

Auf der anderen Seite ist ohnehin die Annahme eher unwahrscheinlich, dass junge Menschen, die sich gerade in einer Berufsausbildung befinden, bereits über universa-

---

23 Ein Ansatz, diese situativen Aspekte zunächst im Rahmen einer allgemeinen Situationstheorie zu klären, findet sich bei Kornmilch-Bienengräber (2006); Kornmilch-Bienengräber (2007); Bienengräber (im Druck).

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

listische Urteilsstrukturen verfügen oder sie diese – von vergleichsweise wenigen Ausnahmen einmal abgesehen – innerhalb ihrer Ausbildung erreichen könnten.[24] Das ist m. E. jedoch auch nicht problematisch, geht es doch eher darum, sich innerhalb des Ausbildungszeitraums zu bemühen, den Auszubildenden einen *Zugewinn* an Urteils- und Verhaltensdispositionen zu ermöglichen, die dann – unter Berücksichtigung der empirischen Befunde und der o. a. entsprechenden Folgerungen – situations- und kontextadäquat eingesetzt werden können. In dieser Hinsicht ist es möglicherweise geraten, während der kaufmännischen Berufsausbildung anzustreben, die Entwicklung moralischer Urteilskompetenz so weit wie möglich voranzutreiben, selbst wenn zum Ende der Ausbildung hin die erste postkonventionelle Stufe im Normalfall noch nicht erreicht sein dürfte.[25] Doch je höher die Entwicklungsstufe, auf der die Auszubildenden ihre Ausbildung beenden, umso schneller dürfte (falls überhaupt) innerhalb des weiteren Berufslebens der Schritt auf das universalistische Niveau erfolgen und umso schneller wären dann die Individuen dazu in der Lage, das gesamte Spektrum moralischer Urteile unter Berücksichtigung des situativen Kontextes auszuschöpfen. Diese Befähigung würde sie, im Sinne der Homannschen Argumentation, grundsätzlich dazu in die Lage versetzen, unter gegebenen Umständen (und nach deren Analyse unter Berücksichtigung der erforderlichen moralkognitiven Anforderungen) an der Gestaltung oder Weiterentwicklung der gesellschaftlichen Rahmenordnung mitzuwirken, also selbst in solchen Situationen adäquat zu argumentieren, in denen tatsächlich die höchsten moralischen Argumentationsmuster notwendig sind. Zur Umsetzung dieses Anspruchs im Rahmen der kaufmännischen Berufsausbildung könnten dann ggf. die in Kapitel 2 erläuterten Befunde zu den Entwicklungsbedingungen moralischer Urteilskompetenz hilfreich sein.

Literaturverzeichnis

Aaken, D. van (2007): Wertungen im Konstruktionsbereich der ökonomischen Ethik, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 8/Heft 3, 275-292.

Albach, H. (2003): Zurück zum ehrbaren Kaufmann, in: WZB-Mitteilungen, Heft 100, 37-40.

Albert, H. (1991): Traktat über kritische Vernunft, Tübingen: Mohr-Siebeck.

Beck, K. (1982): Die Struktur didaktischer Argumentationen und das Problem der Wissenschaftsorientierung des Unterrichts – Über die curricularen Konsequenzen der Einheit von Gesellschaftsphilosophie und Erkenntnistheorie, in: Zeitschrift für Pädagogik, Jg. 28/Heft 1, 139-154.

Beck, K. (1996): Berufsmoral und Betriebsmoral – Didaktische Konzeptualisierungsprobleme einer berufsqualifizierenden Moralerziehung, in: Beck, K./ Müller, W./ Deißinger, T./ Zimmermann, M. (Hrsg.): Berufserziehung im Umbruch. Didaktische Herausforderungen und Ansätze zu ihrer Bewältigung, Weinheim: Deutscher Studien-Verlag, 125-142.

---

24 Gleichwohl ist es nicht unmöglich: In der Mainzer Untersuchung (vgl. Beck et al. 1996) gab es unter 174 Befragten 10 Personen, bei denen sich postkonventionelle Begründungsmuster identifizieren ließen.

25 Auf welche Weise das geschehen könnte, ist eine Frage, die einer methodischen Antwort bedarf. Sie ist jedoch nicht Teil dieses Aufsatzes. Hinweise dazu finden sich beispielsweise bei Bienengräber (2001) oder auch bei Lind (2009).

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

Beck, K. (2003a): Ethischer Universalismus als moralische Verunsicherung?, in: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Jg. 99/Heft 2, 274-298.

Beck, K. (2003b): Berufsethik für Kaufleute – Zur Grundlegungsdiskussion über Generalisierungs- und Geltungsfragen, in: Bredow, A./ Dobischat, R./ Rottmann, J. (Hrsg.): Berufs- und Wirtschaftspädagogik von A-Z, Baltmannsweiler: Schneider Verlag Hohengehren, 167-184.

Beck, K. (2007): Moral Judgment in Economic Situations, in: Oser, F./ Veugelers, M. (Eds.): Getting Involved: Global Citizenship Development and Sources of Moral Values, Rotterdam: Sense Publishers, 359-370.

Beck, K./ Bienengräber, T./ Parche-Kawik, K./ Mitulla, C. (2001): Progression, Stagnation, Regression – Zur Entwicklung der moralischen Urteilskompetenz während der kaufmännischen Berufsausbildung, in: Krumm, V./ Beck, K. (Hrsg.): Lehren und Lernen in der beruflichen Erstausbildung. Grundlagen einer modernen kaufmännischen Berufsqualifizierung, Opladen: Leske und Budrich, 131-161.

Beck, K./ Brütting, B./ Lüdecke-Plümer, S./ Minnameier, G./ Schirmer, U./ Schmid, S. N. (1996): Zur Entwicklung moralischer Urteilskompetenz in der kaufmännischen Erstausbildung – Empirische Befunde und praktische Probleme, Stuttgart: Steiner-Verlag.

Beck, K./ Parche-Kawik, K. (2004): Das Mäntelchen im Wind?, in: Zeitschrift für Pädagogik, Jg. 50/Heft 2, 244-265.

Berkowitz, M. W. (1986): Die Rolle der Diskussion in der Moralentwicklung, in: Oser, F./ Fatke, R./ Höffe, O. (Hrsg.): Transformation und Entwicklung, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 89-123.

Bienengräber, T. (2001): Die Genese moralischer Urteilskompetenz – Mögliche Wirklichkeiten und wirkliche Möglichkeiten in der kaufmännischen Berufsbildung, in: Heid, H./ Minnameier, G./ Wuttke, E. (Hrsg.): Fortschritte in der Berufsbildung? Aktuelle Forschung und prospektive Umsetzung, Stuttgart: Steiner, 79-85.

Bienengräber, T. (2002): Vom Egozentrismus zum Universalismus: Entwicklungsbedingungen moralischer Urteilskompetenz, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.

Bienengräber, T. (im Druck): Eine Theorie der Situation.

Byrne, D. F. (1973): The Development of Role-Taking in Adolescence, unveröffentlichte Dissertation, Cambridge, MA: Harvard University.

Colby, A./ Kohlberg, L. (1987): The Measurement of Moral Judgment, Volume I, Cambridge: Cambridge University Press.

Eckensberger, L. (1997): Ein alternatives Stufenmodell der Entwicklung des Moralurteils, in: Oser, F./ Althof, W. (Hrsg.): Moralische Selbstbestimmung, Stuttgart: Klett, 214-221.

Flavell, J. H./ Steiner, G. (1979): Kognitive Entwicklung, Stuttgart: Klett-Cotta.

Garz, D. (1997): Die Diskussion um eine höchste Stufe der Moral, Stuttgart: Klett-Cotta.

Haase, Michaela (2008) Stakeholder Approach und Leistungslehre – Ansatzpunkte einer betriebswirtschaftlich-ethischen Theorie der Unternehmung. In: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 9/Heft 2, 196-221.

Habermas, J. (1996): Gerechtigkeit und Solidarität, in: Edelstein, W./ Nunner-Winkler, G. (Hrsg.): Zur Bestimmung der Moral: Philosophische und sozialwissenschaftliche Beiträge zur Moralforschung, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 291-318.

Herrmann, T./ Deutsch, W. (1976): Psychologie der Objektbenennung, Bern et al.: Huber.

Hoff, E./ Lempert, W./ Lappe, L. (1991): Persönlichkeitsentwicklung in Facharbeiterbiographien, Bern et al.: Huber.

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

Homann, K. (1993): Wirtschaftsethik in der Marktwirtschaft, in: Huber, H. (Hrsg.): Sittliche Bildung: Ethik in Erziehung und Unterricht, Asendorf: Mut-Verlag, 179-202.

Homann, K./ Blome-Drees, F. (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen: Vandenhoeck Ruprecht.

Homann, K./ Pies, I. (1994): Wirtschaftsethik in der Moderne: Zur ökonomischen Theorie der Moral, in: Ethik und Sozialwissenschaften, Jg. 5/Heft 1, 3-12.

Kohlberg, L./ Levine, C./ Hewer, A. (1997): Zum gegenwärtigen Stand der Theorie der Moralstufen, in: Althof, W. (Hrsg.): Die Psychologie der Moralentwicklung, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 217-372.

Kornmilch-Bienengräber, T. (2006): Zur Entwicklung situationsorientierter Bildungsstandards in der kaufmännischen Berufsbildung, in: Minnameier, G./ Wuttke, E. (Hrsg): Berufs- und Wirtschaftspädagogische Grundlagenforschung, Frankfurt am Main et al.: Peter Lang Verlag, 321-334.

Kornmilch-Bienengräber, T. (2007): Berufsmoralische Entwicklung im Lichte des didaktischen Situationismus, in: Münk, D./ Buer, J. van/ Breuer, K./ Deißinger, T. (Hrsg.): Hundert Jahre kaufmännische Ausbildung in Berlin, Farmington Hills: Budrich, 94-107.

Krappmann, L. (1971): Soziologische Dimensionen der Identität: Strukturelle Bedingungen für die Teilnahme an Interaktionsprozessen, Stuttgart: Klett-Cotta.

Lempert, W. (1986): Moralische Entwicklung und berufliche Sozialisation, in: Bertram, H. (Hrsg.): Gesellschaftlicher Zwang und moralische Autonomie, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 224-257.

Lempert, W. (1988): Soziobiographische Bedingungen der Entwicklung moralischer Urteilsfähigkeit, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 40/Heft 1, 62-92.

Lempert, W. (1993): Moralische Sozialisation im Beruf, in: Zeitschrift für Sozialisationsforschung und Erziehungssoziologie, Jg. 13/Heft 1, 2-35.

Lempert, W. (1996): Moralisches Lernen im Beruf – Zur Relevanz der lebensweltlichen Komponente des dualen ‚Systems', in: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Jg. 92/Heft 4, 339-349.

Lempert, W. (2006): Berufliche Sozialisation: Persönlichkeitsentwicklung in der betrieblichen Ausbildung und Arbeit, Baltmannsweiler: Schneider Hohengehren.

Lind, G. (1997): Rekonstruktion des Kohlberg-Ansatzes: Das Zwei-Aspekte-Modell der Moralentwicklung, in: Oser, F./ Althof, W. (Hrsg.): Moralische Selbstbestimmung, Stuttgart: Klett, 204-208.

Lind, G. (2009): Moral ist lehrbar: Handbuch zur Theorie und Praxis moralischer und demokratischer Bildung, München: Oldenbourg.

Lüdecke-Plümer, S. (2007): Werte- und Moralerziehung in berufsbildenden Schulen, in: Europäische Zeitschrift für Berufsbildung, Jg. 2/Heft 41, 119-131.

Minnameier, G. (2000): Strukturgenese moralischen Denkens: Eine Rekonstruktion der Piagetschen Entwicklungslogik und ihre moraltheoretischen Folgen, Münster et al.: Waxmann.

Minnameier, G. (2004): Ethics and Economics, Friends or Foes?, in: Journal of Moral Education, Vol. 33/No. 3, 359-369.

Minnameier, G. (2005): Wer Moral hat, hat die Qual, aber letztlich keine Wahl!, in: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Jg. 101/Heft 1, 19-42.

Minnameier, G. (2007): Education for Business Ethics: Options and Restrictions from a Systematic Point of View, in: Oser, F./ Veugelers, W. (Eds.): Getting Involved: Global Citi-

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

zenship Development and Sources of Moral Values, Rotterdam: Sense Publishers, 371-381.

Parche-Kawik, K. (2003): Den homo oeconomicus bändigen? Zum Streit um den Moralisierungsbedarf marktwirtschaftlichen Handelns, Frankfurt am Main et al.: Lang.

*Peltzer, U. (*1986): Lawrence Kohlbergs Theorie des moralischen Urteilens: Eine wissenschaftstheoretische und forschungspraktische Analyse, Opladen: Westdt. Verl.

Piaget, J. (1976): Die Äquilibration der kognitiven Strukturen, Stuttgart: Klett.

Popper, K. R. (1992). Die offene Gesellschaft und ihre Feinde 1, München: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Rest, J. R. (1999): Postconventional Moral Thinking: A Neo-Kohlbergian Approach, Mahwah, New York [u. a]: Lawrence Erlbaum Associates.

Rich, A. (1987): Wirtschaftsethik, Gütersloh: Gütersloher Verlags-Haus Mohn.

Selman, R. L. (1982): Sozial-kognitives Verständnis: Ein Weg zu pädagogischer und klinischer Praxis, in: Geulen, D. (Hrsg.): Perspektivenübernahme und soziales Handeln, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 223-256.

Selman, R. L. (1984): Die Entwicklung des sozialen Verstehens: Entwicklungspsychologische und klinische Untersuchungen, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Spielthenner, G. (1996): L. Kohlbergs Theorie des moralischen Begründens – Eine philosophische Untersuchung, Frankfurt am Main: Lang.

Steinmann, H./ Löhr, A. (1994): Grundlagen der Unternehmensethik, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Weber, M. (1956): Wirtschaft und Gesellschaft, Köln, Berlin: Kiepenheuer und Witsch.

Zabeck, J. (1991): Ethische Dimensionen der ‚Wirtschaftserziehung', in: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Jg. 87/Heft 7, 533-562.

Zabeck, J. (2002): Moral im Dienste betrieblicher Zwecke?, in: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Jg. 98/Heft 4, 485-503.

https://doi.org/10.5771/1439-880X-2010-3-302
Generiert durch IP '3.145.167.229', am 12.10.2024, 09:09:05.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.