

Ordonomik als Versachlichungs-Anleitung

Kommentar zum Hauptbeitrag von Ingo Pies

[1] In seinem Aufsatz illustriert Ingo Pies, wie der Blick durch die ›Brille der Ordonomik‹ dabei helfen kann, gesellschaftliche Konfliktlinien aufzubrechen. Die Theorie-Elemente, die er für die Ordonomik aus einer Neu-Lektüre von Thomas Hobbes gewinnt, werden dabei zu einer Art Versachlichungs-Anleitung.

[2] Die ›Ordonomik‹ zeichnet sich in spezifischer Weise dadurch aus, dass sie die Funktionsfähigkeit von Gesellschaften über das Zusammenspiel menschlicher Aktion und Interaktion auf drei Ebenen rekonstruiert:

1. Instinkte und Emotionen
2. Eingübte Handlungsgewohnheiten
3. Institutionelle Umwelt.

[3] Besondere Aufmerksamkeit zur Gestaltung nicht nur ökonomischer Interaktionen, sondern gesellschaftlicher Interaktionen auch in anderen Kontexten kommt der dritten Ebene zu: den Institutionen, sprich den Spielregeln, die eine Gesellschaft sich selbst gibt oder ihr – in nicht-demokratischen Systemen – von anderen Menschen vorgegeben werden.

[4] Insbesondere den bei Hobbes erläuterten »Hiatus zwischen Denken und Handeln« [(40)] macht Pies für die Ordonomik fruchtbar. Schließlich werden Denken und Handeln institutionell vermittelt (vgl. [40]).

[5] Die Unterscheidung der oben genannten drei Ebenen nutzt Pies, um zu zeigen, wie es zu einer systematischen Ziel-Mittel-Konfusion kommen kann; dies konkretisiert er am Beispiel der Flüchtlingsdebatte (Pazifismus als Ziel oder Pazifismus als Mittel). Er zeigt, wie ein aus Ebene 1 hervorgehender Impuls, ›Gutes‹ zu tun, durch Diskursversagen das Gegenteil von ›Gutem‹ bewirken kann (vgl. [41]–[45]).

[6] Pies' Beschreibung von Diskursversagen als Resignation der Diskurspartner, überhaupt noch überzeugen zu wollen, ist besonders ertragreich: Sie erklärt, warum statt Argumenten lediglich als Argumente getarnte moralische Selbstvergewisserungen und gruppenstärkende Abgrenzungslosungen vorgebracht werden. So verstanden meint Diskursversagen nicht ein Versagen des Diskurses, sondern ein Ausbleiben des Diskurses. Die Struktur auf diese Weise entstehender vermeintlich unauflösbarer Konfliktszenarien identifiziert Ingo Pies als Gefangenendilemma.

* Prof. Dr. Birgitta Wolff, Präsidentin der Goethe-Universität Frankfurt am Main und Professorin für Betriebswirtschaftslehre, Goethe-Universität Frankfurt, D-60629 Frankfurt am Main, Tel.: +49-(0)69-79811100, E-Mail: praesidentin@uni-frankfurt.de, Forschungsschwerpunkte: Organisations- und Personalökonomik.

[7] Pies leitet aus der bekannten Denkfigur des Gefangenendilemmas ab, warum individuelle Rationalität mitunter systematisch sowohl zu individuell als auch kollektiv suboptimalen Ergebnissen führt. Inwieweit, wie an anderen Stellen kritisiert (vgl. Beschorner/Kolmar 2017), die einer solchen Modellierung zugrundeliegenden Rationalitätsannahmen empirisch tragen, ob es tatsächlich immer Win-Win-Optionen gibt, oder auch, inwieweit Abbildung 4 wirklich erkenntnisvertiefend ist, sei hier nicht weiter diskutiert.

[8] Vielmehr sei anerkannt, dass Ingo Pies' Ausführungen zeigen, wie ein solchermaßen analysiertes Diskursversagen und die aus Hobbes gewonnene Distinktion von Handlungsmotiv und Handlungsergebnis einen Vermittlungsansatz scheinbar unversöhnlicher gesellschaftlicher Positionen bergen.

[9] Im Zentrum dieses Ansatzes steht das ›Überbietungsargument‹. Damit gemeint sind Diskursbeiträge, die derselben moralischen Begründung eines Akteurs folgen – und dabei sogar ›noch moralischer‹ nach ihrem eigenen Maßstab sind, sie also ›überbieten‹ – und gerade deshalb ein anderes Handlungsergebnis erfordern. Damit werden moralische Argumente rekonstruiert und gerade dadurch, dass sie ›überzogen‹ werden, versachlicht. Der besondere Charme von Pies' Überbietungsargumenten besteht darin, dass sie Diskurspositionen, die durch die selbstbehauptete und in verbalen wie performativen Re-Inszenierungen mit Energie aufgeladene moralische Überlegenheit der Akteure monolithisch nebeneinander stehen, wieder für ein Gespräch miteinander öffnen kann. Überbietungsargumente überwinden ›*Tertium-non-datur*-Situationen‹, sie helfen beim Finden sogenannter »orthogonaler Positionierungen« (vgl. [21]).

[10] Diese Denkfigur erinnert an Fishers und Urys im Harvard-Verhandlungsansatz verankertes Postulat, nach dem man nicht über Positionen, sondern über Interessen verhandeln soll. Das heißt, dass die Verhandlungspartner gedanklich einen Schritt zurücktreten sollen, um zu prüfen, ob die geforderte Position tatsächlich optimal ihren Interessen dient oder ob nicht durch eine kreative Erweiterung des Möglichkeitsraums noch bessere, eben win-win-taugliche Optionen auftauchen, die es dann auch dem Verhandlungspartner erlauben, seine Zustimmung zu geben. Das ist die Quintessenz von »Getting to Yes« (Fisher/Ury 1981).

[11] Die Denkfigur des Überbietungsarguments klingt zunächst ähnlich, lenkt aber den Fokus explizit etwas stärker auf das Finden einer akzeptablen Option für die Gegenseite statt für einen selbst. Man ›überbietet‹ den Diskurspartner mit dessen eigenen moralischen Anliegen. Pies' Beispiel (vgl. [49]–[55]): In der Debatte darüber, was die geeignete und angemessene Politik sei angesichts der steigenden Zahl an Menschen, die aus anderen Ländern kommend in Europa Schutz und ein besseres Leben suchen, gäbe es die zwei verhärteten Positionen, mehr Geflohene in Deutschland aufzunehmen als bisher und – die andere Position – bloß nicht mehr Geflohene in Deutschland aufzunehmen. Beide Seiten nehmen moralische Überlegenheit für sich in Anspruch. Die hier erstgenannte Seite argumentiert damit, dass so vielen Menschen wie möglich geholfen werden sollte. Die zweitgenannte Position beruft sich auf das nationale Interesse Deutschlands. Das Überbietungsargument setzt nicht darauf, eine Position auszuhebeln, sondern die moralische Begründung aufzunehmen. Für die erstgenannte Position bedeutet

dies: Wenn es darum geht, so vielen Menschen wie möglich zu helfen – würde das nicht besser erreicht werden, wenn wir nicht nur den vergleichsweise Wenigen helfen, die es bis nach Europa ›schaffen‹, sondern auch den Menschen, die in den ›Herkunftsländern‹ bleiben, weil sie nicht die Ressourcen haben, eine Flucht zu organisieren? Für die zweitgenannte Position würde das Überbietungsargument lauten: Wenn es um das nationale Interesse geht – würde das nicht besser erreicht werden, wenn wir uns in der globalisierten Welt nicht abschotten, sondern engagieren und sie mitgestalten? Die orthogonale Positionierung aus diesen beiden Überbietungsargumenten wäre ein Handeln, bei dem die EU die effektive Verbesserung der Lebensqualität in den ›Herkunftsländern‹ finanziert und gleichzeitig ein geordnetes Verfahren etabliert, nach dem u.a. eine Aufenthaltsgenehmigung nicht erst bei Eintritt in Europa, sondern im Heimatland erlangbar wäre.

[12] Natürlich kann man hinterfragen, ob es wirklich immer solche orthogonalen Optionen gibt. Auch ist zu fragen, inwieweit Überbietungsargumente in einem schon weit fortgeschrittenen Stadium des Diskursversagens noch positiv wirken können und nicht vielleicht eher als Verhöhnung wahrgenommen und Reaktanz provozieren können. Pies' Wunsch, dass Akteure einer Debatte und »das gesellschaftliche Umfeld, in dem politische Debatten stattfinden, ein klareres Bewusstsein davon hätten, wie wichtig es ist, das intellektuelle *Niveau* der Auseinandersetzung nicht beliebig tief sinken zu lassen« ([66] Pies' Hervorhebung) kann man als Voraussetzung für das Funktionieren der Versachlichung von Debatten nur unterstützen. Inwieweit ein »*Achtungsentzug*« ([66] Pies' Hervorhebung) infolge eines »diskursive[n] *Regelverstoß*[es]« ([66] Pies' Hervorhebung) helfen kann, bleibt in einer medial diversifizierten Gesellschaft, bei der nicht einmal klar wäre, von wem der ›Achtungsentzug‹ ausgehen sollte, offen. Eine weitere Frage ist, inwieweit das Überbietungsargument, das auf das Argument ›nationales Interesse‹ antworten soll, tragfähig ist. Schließlich setzt es bei den Adressaten des Überbietungsargumentes Einvernehmen mit einer Prämisse voraus, die lautet, die Globalisierung ist ein nicht aufzuhaltender Prozess. Unabhängig davon, ob das so ist oder nicht, fällt auf, dass das Überbietungsargument für ›mehr Menschen helfen‹ seinen Adressaten keine weitere Prämisse zumutet. Gerade im Fall der Adressaten, die mit dem ›nationalen Interesse‹ argumentieren, ist zu vermuten, dass kein Einvernehmen mit der Prämisse besteht, die Globalisierung als gegeben zu nehmen.

[13] Die Stärke von Pies' Modell ist jedoch zweifelsohne – und das war im letzten Jahrhundert auch schon ein Effekt des berühmten Harvard-Konzepts – die Suche nach solchen Optionen einzufordern, in gewisser Weise ein Appell an menschliche Kreativität, die durchaus auch zeigt, wie wenig reine Rechenmaschine der ökonomische Akteur ist. Die Suche nach Lösungen ethischer Probleme bekommt damit einen anderen Fokus als in ›Verantwortungsmodellen‹. Für Akteure wie Wissenschaft ist es befruchtend, dass auch in diesem Diskurs mehr als ein Denkansatz angeboten wird. Möge weitere Empirie zeigen, wieviel Erklärungs- und vielleicht sogar Gestaltungskraft in den verschiedenen Ansätzen steckt.

Literaturverzeichnis

Beschorner, T./Kolmar, M. (2017): Reply to Ingo Pies' Commentary »Taking or Locating Responsibility? An Ordonomic Perspective«, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik Jg. 17/H. 1, 118–147.

Fisher, R./Patton, B./Ury, W. (1981): Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving in, London: Hutchinson Business.

Ethik im Gesundheitswesen

Herausgegeben von Dr. Ruth Baumann-Hölzle, Dr. Christiane Druml,
Univ.-Prof. Dr. med. Georg Marckmann und Prof. Dr. Jean-Pierre Wils



Die normative Idee des Gesundheitswesens

Von Prof. Dr. Jean-Pierre Wils und
Dr. Ruth Baumann-Hölzle
2017, Bd. 1, ca. 120 S., brosch., ca. 24,- €
ISBN 978-3-8487-3737-6
eISBN 978-3-8452-8050-9
nomos-shop.de/28796

Vor dem Hintergrund der „Ökonomisierung des Gesundheitswesens“ stellen die Autoren grundlegende Fragen zum Ethos von medizinischen und pflegerischen Berufen und den moralischen Konflikten, denen sie unterworfen sind, sowie zu möglichen Gerechtigkeitskriterien für das Gesundheitswesen.



Unser Wissenschaftsprogramm ist auch online verfügbar
unter: www.nomos-elibrary.de

Portofreie Buch-Bestellungen unter
www.nomos-shop.de

Alle Preise inkl. Mehrwertsteuer



Nomos