

„Don't worry, be happy“?

Das Happy-Victimizer-Phänomen im berufs- und wirtschaftspädagogischen Kontext

KURZFASSUNG: Ergebnisse verhaltensökonomischer Experimente weisen auf ein Handlungs- und Attributionsmuster hin, das in ähnlicher Struktur bereits in der Entwicklungs- und Moralphsychologie, dort allerdings nur bei Kindern, beobachtet wurde und unter dem Namen des „Happy Victimizers“ firmiert: Personen kennen und akzeptieren in einer gegebenen Situation eine moralische Regel, gehen aber dennoch davon aus, dass der Protagonist (und in vielen Fällen auch sie selbst) sich gut fühlen würde(n), würde die Regel übertreten. Das eigene Vorteilsdenken „siegt“ gewissermaßen über die moralische Regel. In der Entwicklungspsychologie erklärt man dieses Happy-Victimizer-Pattern (HVP) mit einem Mangel an moralischer Motivation, der im Laufe der späten Kindheit überwunden wird. Inzwischen mehren sich jedoch empirische Hinweise darauf, dass ähnliche Muster auch bei Erwachsenen, insbesondere im wirtschaftlichen Kontext zu finden sind. Man denke nur etwa an Fälle von Korruption oder Steuerhinterziehung. Der vorliegende Beitrag zeigt anhand zweier Interviewstudien und einer Fragebogenstudie, dass das HVP in wirtschaftlichen Kontexten auch im Erwachsenenalter zu beobachten ist. Die Diskussion beleuchtet mögliche Erklärungsansätze für das HVP im Erwachsenenalter, methodenkritische Aspekte der Erfassung des HVP sowie wirtschafts- und moralpädagogische Implikationen der Befunde.

ABSTRACT: Results from behavioural economic experiments reveal behavioural and attributional patterns similar to the „happy-victimizer-pattern“ (HVP) known from developmental psychology, where, however, it is thought to occur only in middle childhood: Individuals know and accept moral rules, but believe that the protagonist in a story (and often also themselves) would just feel good having violated the rule. Personal benefit seems to trump moral rules. In developmental psychology HVP is explained as a lack of moral motivation which is overcome in late childhood. Meanwhile, however, there is some evidence indicating that HVP may also show up in adulthood, in particular in economic context – just think of corruption and tax evasion. The present contribution provides evidence that HVP can indeed be observed in adulthood. The discussion points to routes to explain HVP in business contexts, methodological issues and implications from the point of view of business education.

1 Problemstellung: Das Happy-Victimizer-Pattern in seiner berufs- und wirtschaftspädagogischen Bedeutung

Eines der wichtigsten und bekanntesten Experimente der Verhaltensökonomik ist das sog. Diktatorspiel, bei dem ein Spieler (der Diktator) einen bestimmten Betrag (etwa 10 €) zwischen einem Mitspieler und sich selbst aufteilen soll. Der Diktator kann dem Mitspieler jeden beliebigen ganzzahligen Betrag zwischen 0 € und 10 € zukommen lassen; der Mitspieler hat keine Wahl und muss das Ergebnis akzeptieren. „Rein ökonomisch“ gesehen, gibt es genau eine dominante und leicht verständliche Strategie, und die lautet: „Alles behalten!“ – „The winner takes it all“ ...

Die meisten Menschen folgen jedoch nicht dieser ökonomisch zu präferierenden und den eigenen Vorteil maximierenden Strategie, aber manche tun es doch: 21 % der Versuchspersonen teilen den Betrag hälftig auf, und ein gleicher Anteil von 21 % behält alles; der Rest wählt einen Betrag dazwischen (vgl. FORSYTHE ET AL. 1994).

Die Bereitschaft zu teilen lässt aber deutlich nach, wenn die Beziehung zwischen den Spielern anonym ist (vgl. HOFFMAN/McCABE/SMITH 1996).

Es zeigt sich somit, dass Menschen zwar Fairnessorientierungen aufweisen (man spricht hier von „sozialen Präferenzen“). Diese sozialen Präferenzen variieren aber sowohl intra-individuell als auch inter-individuell (vgl. etwa CAMERER 2003; FEHR/SCHMIDT 2006). Dadurch werden zwei Fragen aufgeworfen: eine deskriptive und eine normative. Zunächst soll die deskriptive Frage danach beantwortet werden, worauf diese intra- und interpersonellen Differenzen von Fairnessorientierungen zurückzuführen sind. Erst wenn dies geklärt ist, kann im Anschluss der normativen Frage nachgegangen werden, wie diese Befunde zu bewerten sind und wie diesem Phänomen ggf. pädagogisch zu begegnen wäre.

Hinsichtlich der inter-individuellen Differenzen geht man u. a. davon aus, dass Menschen unterschiedliche Parameter für „Ungleichheitsaversion“ aufweisen (FEHR/SCHMIDT 1999), was bedeutet, dass im Grunde alle Menschen gleiche Vorstellungen über (zumindest elementare) Verteilungsgerechtigkeit haben, sich aber darin unterscheiden, ab welchem Ausmaß von Ungleichheit diese Gerechtigkeitsvorstellungen handlungswirksam werden.

In einem instruktiven Aufsatz berichtet JAMES KONOW (2000) über eine Untersuchung zur Frage, wie Fairnessorientierungen, Eigeninteresse und Selbsttäuschung zusammenwirken, und verweist hierbei auf spezifische Varianten des Diktatorspiels. Zwei Personen (A und B) bilden ein Team. In der ersten Phase müssen sie Briefe für die Post fertig machen, arbeiten dabei unabhängig voneinander und versuchen schlicht, so viele Briefe wie möglich zu bearbeiten. In der zweiten Spielphase muss Spieler A (der „Diktator“) entscheiden, wie der in der ersten Phase erwirtschaftete Ertrag zwischen A und B aufzuteilen ist.

In einer Variante des letztgenannten Spiels bekommt jeder Spieler nur 10 Briefe, die in der vorgegebenen Zeit leicht zu schaffen sind, wobei allerdings der Diktator mehr Geld pro Brief erhält (nämlich 75 Cent) als der Mitspieler (der nur 25 Cent pro Brief erhält). Im Sinne der Leistungsgerechtigkeit müsste der Gesamtertrag in dieser Variante hälftig aufgeteilt werden, was aber oftmals nicht geschieht. In einem weiteren Spiel – von dem die Akteure zunächst nichts wissen – entscheidet der Diktator als dritte Person. Er muss für zwei andere Spieler (C und D) bestimmen, wie deren gemeinsamer Ertrag zwischen ihnen aufgeteilt werden soll. Dabei erhält C genau die gleiche Auszahlung pro Brief wie zuvor A, und D die gleiche Auszahlung wie zuvor B. Die Frage ist hierbei, ob A bei C und D eine andere Verteilung wählt als zuvor bei sich selbst und B. Um konsistent zu bleiben, müsste A die gleiche Verteilung wählen.

Nach dem Spiel wurden die Diktatoren jeweils nach Begründungen für ihre Entscheidungen gefragt. Eine Person, die sich selbst gegenüber B in Vorteil gesetzt und in der zweiten Runde bei C und D jedoch den Gesamtertrag hälftig aufgeteilt hat, antwortete nach der ersten Runde: „I took advantage of the situation I was put in“ (KONOW 2000: 1086), nach der zweiten Runde argumentierte er dagegen: „I have no reason to slight C and D. I divided it equally between them because since I have no personal contact with either of them, I have nothing to benefit by giving extra to one and slighting the other“ (ebd.). Der Proband hat demnach eine klare und konkrete Gerechtigkeitsvorstellung (hier Gleichverteilung des gemeinsamen Ertrags), verstößt aber selbst um des eigenen Vorteils willen dagegen und hat dabei allem Anschein nach keinerlei Gewissensbisse, sondern fühlt sich gut.

Diese Kombination der klaren und konkreten Gerechtigkeitsvorstellung (1) mit der Bevorzugung des eigenen Vorteils (2) ohne Erleben negativer Gefühle der Schuld oder Scham (3) erinnert an die Grundstruktur des sog. „Happy-Victimizer-Phänomens“, das auf entwicklungs- und moralpsychologische Forschungen von Nunner-Winkler und Sodian (1988) zurückgeht. Das HV-Phänomen beschreibt den stabilen Befund, dass Vorschulkinder einen moralischen Regelübertritt zwar als falsch bewerten und ihr Urteil angemessen begründen, dem Täter jedoch positive Gefühle zuschreiben und dies mit der Befriedigung hedonistischer Bedürfnisse rechtfertigen (vgl. Abschn. 2 unten). Das Phänomen wird heute wieder intensiv diskutiert, weil es zentrale theoretische und empirische Fragen aufwirft. Eine dieser Fragen ist, ob und inwieweit das Argumentations- und Attributionsmuster des Happy Victimizer-Phänomens auch im Erwachsenenalter auftritt. Nach der klassischen Erklärung sollte das HV-Phänomen, von wenigen Ausnahmen abgesehen, mit dem Eintritt ins Jugendalter verschwunden sein. Das Beispiel aus KONOWS Untersuchung nährt jedoch die Vermutung, dass es auch unter Erwachsenen durchaus weiter verbreitet sein könnte. Die Frage, der wir im vorliegenden Beitrag nachgehen wollen, ist somit auf eine Deskription des für den Happy Victimizer typischen Argumentations- und Attributionsmusters beschränkt. Die Ablehnung des Regelübertritts (und damit die Annahme der moralischen Regel) und die zeitgleiche Zuschreibung positiver Emotionen zum Protagonisten und die Emotionsbegründung über hedonistische Motive werden als Indikatoren des HV Phänomens gewertet. Der vorliegende Beitrag bietet aber sehr wohl erste empirische Hinweise, dass das für den Happy Victimizer typische Pattern (HVP) im Erwachsenenalter zumindest in spezifischen Situationen vorkommt.

Solche intrapersonalen Variationen würden auf eine situationsspezifische Moral hindeuten, deren pädagogische Implikationen in der Berufs- und Wirtschaftspädagogik in der sog. Beck-Zabeck-Kontroverse bereits intensiv diskutiert wurden. Um die normative Frage nach den angemessenen pädagogischen Maßnahmen situationsspezifischer Urteils- und Attributionsmuster zu beantworten, wäre zu fragen, ob ein HV-typisches Verhalten im Sinne situationsspezifischer Adaptation eher zu fördern wäre (dies ist die Auffassung BECKS [vgl. 1999; 2000; 2003; 2008; 2013]¹, aber z. B. auch die des Wirtschaftsethikers Karl Homann [vgl. z. B. 1997/2002]²), oder ob dieses Verhalten – wenn es das HVP denn im Erwachsenenalter gibt – zu reduzieren und diesem mit pädagogischen Mitteln entgegenzuwirken wäre (was ZABECKS Auffassung entspräche [vgl. 2002]³; bzw. mit der entsprechenden wirt-

- 1 BECK unterscheidet gesellschaftliche Subsysteme, in denen jeweils bestimmte Handlungsrationale gelten, die auf verschiedene Moralprinzipien (sensu KOHLBERG) verweisen. Je nach subsystemischem Kontext sollte man sich nach dem betreffenden Moralprinzip richten, d. h. moralisch differenzieren. Und wörtlich: „Wenn es gelänge, eine differentielle Ethik auszuformulieren, die subsystemische Sondermoralen zu begründen vermöchte, könnte ein vermutlich beachtlicher Bereich alltäglichen Handelns moralisch ‚entlastet‘ werden“ (1999, 23).
- 2 So heißt es bei ihm z. B.: „Erzieher und Zöglinge müssen lernen, Situationen, in denen individuelle Moral trägt (also die Umsetzung der individuellen Moral unmittelbar auf der Handlungsebene, G.M.), von anderen Situationen zu unterscheiden, in denen nur sanktionsbewehrte Regeln und Gewinnaussichten, also negative und positive Anreize, die allgemein erwünschten Resultate hervorbringen (können)“ (HOMANN 1997/2002 207).
- 3 „Wer sich in einer beruflichen Funktion befindet, mit der er sich zu identifizieren bemüht ist, wird sich mit Vorgaben konfrontiert sehen, die ihm ethisch fragwürdig erscheinen und evtl. sogar geeignet sind, sein Gewissen zu belasten. Ein durch den Einfluß wirtschaftsberuflicher Erziehung

schaftsethischen Sichtweise von PETER ULRICH [2008]⁴ korrespondierte). Gerade angesichts dieser klassischen „Lager“ in Wirtschaftspädagogik und Wirtschaftsethik ist die vorliegende Fragestellung in deskriptiver wie normativer Hinsicht von großer Bedeutung.

Im folgenden Abschnitt 2 werden die klassische Erklärung und der Stand empirischer Befunde zum HVP im (jungen) Erwachsenenalter zusammenfassend vorgestellt. Anschließend werden in Abschnitt 3 Design, Methode und Ergebnisse von drei eigenen Studien erläutert, welche klar auf die Präsenz des HV-Pattern als verbreitetes und sicher nicht zu ignorierendes, situationsspezifisches Muster moralischer Urteile und Emotionsattributionen im Erwachsenenalter hinweisen. Im vierten und letzten Abschnitt werden die Befunde schließlich im Hinblick auf wirtschaftsdidaktische Folgen erörtert.

2 Das Happy-Victimizer-Phänomen im Erwachsenenalter – Theoretische Ausgangslagen und empirische Befunde

2.1 Theoretische Ausgangslagen und empirische Befunde

Das Begründungsmuster, das bei Konow für geringe Fairnessorientierung, geringe Selbsttäuschung, aber hohe Eigeninteressiertheit steht, ist moraltheoretisch hoch interessant. Es ähnelt in der Grundstruktur dem bereits skizzierten „Happy-Victimizer-Phänomen“. Die Grundstruktur des HVP, wie sie traditionell bei Kindern operationalisiert wird, lässt sich wie folgt beschreiben (vgl. auch NUNNER-WINKLER 2013, S. 268 f.):

1. S beobachtet ein Individuum I, wie es gegen Regel R verstößt.
2. S lehnt den Regelübertritt als „nicht in Ordnung“ ab (traditionell bei Kindern als Regelwissen interpretiert).
3. S schreibt I positive Emotionen zu („fühlt sich gut“).
4. S begründet die positiven Emotionen mit hedonistischen Motiven.

NUNNER-WINKLER (2013) kennzeichnet das HVP als inzwischen abgesichertes Phänomen, gesteht aber zu, dass der Anteil der Personen, der dieses Muster zeigt, u. a. in Abhängigkeit von der Operationalisierung schwankt: z. B. in Abhängigkeit von der Qualität des vorgegebenen Konflikts, aber auch in Abhängigkeit, ob die Versuchsperson dem Protagonisten oder sich selbst Emotionen bei Regelübertritt zuschreiben soll.

geschärftes Wertbewußtsein könnte dazu beitragen, daß berufliche Anweisungen unter die Frage gerückt werden, ob man ihnen Folge leisten solle. Verweigerungen können zu verheerenden sozialen und ökonomischen Konsequenzen für den einzelnen führen. Auch wenn im Rahmen der wirtschaftsberuflichen Erziehung Voraussetzungen für die Bewältigung ethischer Konflikte vermittelt werden, bliebe ein nicht unbeträchtliches Konfliktrisiko bestehen, das dem einzelnen jedoch nicht abgenommen werden kann“ (ZABECK 1991, 561).

- 4 „Die Bürgerverantwortung ist unteilbar. Republikanisch gesinnte Wirtschaftsbürger sollen ihrem Arbeitgeber gegenüber im Rahmen ihrer vertraglich vereinbarten Aufgabe gewiss loyal sein. Wo hingegen die Gefahr besteht, dass durch die ‚blinde‘ innerbetriebliche Pflichterfüllung moralische Rechte von Menschen missachtet werden oder die republikanische Mitverantwortung für das Gemeinwohl in erheblicher Weise verletzt wird, kommt es gemäß dem republikanischen Prinzip darauf an, der umfassenderen Bürgerverantwortung vor der eingeschränkten Rollenverantwortung der Vorrang zu geben“ (ULRICH 2008, 351).

In der Version des HVP, die dem Experiment von KONOW gleichkommt, beurteilt die Person nicht das Verhalten eines beobachteten Modells, sondern das eigene (vgl. KELLER et al. 2003; ARSENIO/GOLD/ADAMS 2006)⁵. Der Befragte kennt die moralische Regel und akzeptiert sie auch (Anwendung bei C und D), verstößt jedoch selbst gegen diese Regel und fühlt sich gut dabei, d. h. A hat zumindest keine Schuldgefühle oder gar Gewissensbisse.

Wie erklärt man nun solche Urteils-, Handlungs- und Attributionsmuster? In der klassischen HV-Forschung findet sich eine entwicklungspsychologische Erklärung, basierend auf dem empirischen Befund, dass das HV Phänomen typischerweise nur bei Kindern im Alter von etwa 4 bis 7 Jahren auftritt, danach aber weitgehend verschwindet (ARSENIO/GOLD/ADAMS 2006; NUNNER-WINKLER 2007a; 2007b; KRETTEAUER/MALTI/SOKOL 2008). Danach fehle den jüngeren Kindern noch „moralische Motivation“, die erst in der späten Kindheit und im Jugendalter aufgebaut würde. Ältere Kinder, Jugendliche und Erwachsene schreiben den Tätern in aller Regel (auch) negative Emotionen der Schuld oder Scham zu. Dennoch gibt es Jugendliche und auch Erwachsene, die i. S. des HVP argumentieren. Insbesondere bei aggressiven und antisozialen Jugendlichen und Erwachsenen konnten bislang Fälle von HVP in der verschärften Form (also mit Zuschreibung von allein positiven Gefühlen bei *eigenem* Regelübertritt) festgestellt werden (KRETTEAUER/EICHLER 2006; DÖRING 2013; MALTI/BUCHMANN 2010). Bei delinquenten Jugendlichen ist ebenso ein höherer Anteil an Personen zu finden, die Regelübertritte vorwiegend aus egoistischen Motiven vornehmen (BEERTHUIZEN/BRUGMAN 2013; DÖRING 2013).

Diese Befunde widersprechen der ursprünglichen Erklärung des HVP, die NUNNER-WINKLER vertritt (vgl. NUNNER-WINKLER/SODIAN 1988; NUNNER-WINKLER 1993; 2007; 2013). Sie führt das HVP auf mangelnde moralische Motivation zurück und postuliert, „daß moralische Entwicklung einen zweistufigen Lernprozess darstellt: der erste Schritt ist der frühe und universelle Erwerb moralischen Wissens, der zweite ist der langsame, mühevolle Prozess des Aufbaus moralischer Motivation“ (1993, 281; vgl. auch 2007; 401–403; 2013, 273). Moralische Motivation werde entsprechend in der späten Kindheit sukzessive aufgebaut, so dass das HVP verschwindet und normalerweise ab dem Jugendalter nicht mehr feststellbar sein sollte. Es gibt jedoch Hinweise, dass auch Jugendliche und Erwachsene zumindest in spezifischen Kontexten das HVP zeigen (vgl. NUNNER-WINKLER 2007).

So offenbart das oben zitierte Beispiel aus Konows Experiment die Verwendung des HVP von Erwachsenen⁶, allerdings unter Verwendung eines differenten Messzugangs. Die moralische Norm einer leistungsgerechten Aufteilung des gemeinsamen Ertrags ist bekannt und internalisiert – sonst hätte A nicht C und D jeweils den gleichen Betrag zugewiesen, schon gar nicht angesichts der offensichtlichen Inkonsistenz im Vergleich zur Allokation bei A und B. Zugleich verstößt A gegen genau diese Norm, und das bewusst und ganz offensichtlich ohne Reue. Wenn man an Medienberichte über Steuerhinterziehung, Insidergeschäfte und anderes mehr denkt, wird man auch schwerlich behaupten zu können, hier handelte es sich um eine Ausnahme. Ganz im Gegenteil! So mancher freut sich sicherlich (vielleicht

5 Dass ein positiver Zusammenhang zwischen der Attribution positiver Emotionen auf „Victimizer“ (inkl. hedonistischer Begründungen) und antisozialem Verhalten bzw. zwischen negativen Emotionen (inkl. moralischer Begründungen) und prosozialem Verhalten besteht, hat eine Metanalyse von MALTI und KRETTEAUER (2013) belegt.

6 KONOW berichtet nicht, wie viele Probanden diesem Typ entsprechen.

insgeheim), wenn er oder sie z.B. dem Fiskus ein Schnippchen schlagen kann, obwohl man doch zugleich auch findet, dass jeder seine Steuern zahlen sollte!

2.2 Vorüberlegungen zu den eigenen Studien zur Identifizierung des Happy Victimizer Phänomens im Erwachsenenalter

Die im Folgenden vorgestellten drei Studien verfolgen das Ziel, das HVP im Erwachsenenalter in unterschiedlichen Kontexten zu identifizieren. Es werden die folgenden Forschungsfragen untersucht:

- Tritt das HVP im Erwachsenenalter auf – in „Reinform“ (Attribution rein positiver Emotionen nach Regelübertritt) oder auch in moderater Form (Attribution positiver und negativer Gefühle nach Regelübertritt)?
- Inwiefern zeigen sich Hinweise auf Situationsspezifität des HVP?

Alle drei Studien befragen in Interviews bzw. mittels Fragebögen erwachsene Versuchspersonen zu Regelübertritten: zur Regelkenntnis und -akzeptanz sowie zu Emotionszuschreibungen⁷. Den Befragten werden Vignetten vorgelegt, die sich alle auf wirtschaftliche Kontexte beziehen, weil Forschungsergebnisse (FRANK/GILOVICH/REGAN 1993; LEDYARD 1995) vermuten lassen, dass Erwachsene in solchen Situationen in besonderer Weise auf HV-typische Urteile und Emotionszuschreibungen zurückgreifen und ihre Handlungspräferenz verstärkt mit Vorteilsnahme rechtfertigen. Um die empirischen Befunde zum HVP im Erwachsenenalter abzusichern, werden in den Studien neben den vorgegebenen Stimuli zudem die Operationalisierungen zur Identifizierung des HVP variiert.

In jeder Studie werden Situationen präsentiert, in denen Handlungsentscheidungen getroffen oder bewertet werden müssen. Es gibt immer die Wahl zwischen der Handlung, die gegen Regeln verstößt und eigene Interessen in den Vordergrund stellt (also der Handlung, die der „Victimizer“ wählt und die damit der Wahl des Happy Victimizers entspricht) und alternativ der Handlung, die der „Moralist“ wählen würde: Letztgenannter stellt die Regeleinhaltung über das Eigeninteresse und orientiert sich damit an den Regeln. Neben der Präferenz der Handlungsalternative „Regelübertritt“ ist für die Identifikation von HVP entscheidend, welche Gefühle dem Handelnden in der Geschichte durch den Probanden zugesprochen werden. Werden positive Gefühle zugeschrieben, ist der Protagonist „happy“, bei negativen Gefühlen „unhappy“. Insgesamt ergibt sich die folgende Vier-Felder-Matrix zur Differenzierung möglicher Handlungs- und Attributionsmuster (vgl. Abb. 1).

7 Die Analyse der Daten beschränkt sich in diesem Beitrag auf zwei charakteristische Merkmale des HVP: die Ablehnung des Regelübertritts (wobei die Handlungsalternative „Regelübertritt“ in den konstruierten Situationen immer mit der Präferenz eigener Vorteile einhergeht) und die Zuschreibung positiver Gefühle. Die Begründung der dem Protagonisten zugeschriebenen positiven Gefühle mit hedonistischen Motiven als charakteristisches Merkmal und Indikator für das HV Pattern (NUNNER-WINKLER 1992; 1993; GASSER, GUTZWILLER-HELFENFINGER, LATZKO & MALTI 2013), wird in diesem Beitrag noch nicht analysiert. Ebenso wenig werden in diesem Beitrag Erklärungen des HV Phänomens im Erwachsenenalter aus entwicklungspsychologischer Perspektive geprüft. D. h. insgesamt werden hier also erste Anzeichen gesammelt, ob das HVP auch im Erwachsenenalter auftritt oder nicht.

		Handlungsentscheidung: Befolgen der moralischen Regel	
		JA	NEIN
Emotionsattribution: Positive Emotionen bzgl. der Handlungsentscheidung	JA	Happy Moralist (HM)	Happy Victimizer (HV)
	NEIN	Unhappy Moralist (UM)	Unhappy Victimizer (UV)

Abb. 1: Das HVP und alternative Argumentations- und Attributionsmuster

Das Muster des Happy Victimizer wird hier also dadurch gekennzeichnet, dass die Handlungsoption des Regelübertritts gewählt und zudem dem Protagonisten positive Gefühle zugeschrieben werden. Werden hingegen negative Gefühle attribuiert, liegt das HVP nicht vor, da der Befragte mit der Entscheidung, gegen bestehende Regeln zu verstoßen, unglücklich ist, ein schlechtes Gewissen hat. Er zeigt dann das Pattern des Unhappy Victimizers. Die Kategorie des „Happy Moralist“ kennzeichnet die Attributionsmuster, bei denen Regeln mit gutem Gefühl eingehalten werden. OSER und REICHENBACH (2005) stellen zudem das Muster des „Unhappy Moralist“ heraus: Diese Personen halten zwar die Regel ein, fühlen sich dabei aber schlecht, z. B. weil sie sich gegenüber einer Mehrheit von „Victimizern“ im Nachteil sehen, wenn sie sich moralisch verhalten (ganz im Sinne von der Vorstellung „der Ehrliche ist der Dumme“).

Die folgenden Auswertungen konzentrieren sich auf die Identifizierung des HV-Patterns. NUNNER-WINKLER und SODIAN (1988; vgl. auch NUNNER-WINKLER 2007) erfassen die attribuierten Gefühle in zwei Kategorien (gleiches gilt für spätere Studien; vgl. zusammenfassend ARSENIO/GOLD/ADAMS 2006; NUNNER-WINKLER 2007; KRETTENAUER/MALTI/SOKOL 2008). Sie fragten, ob sich der Protagonist „gut“ oder „schlecht“ fühlt. Andere Studien (z. B. GASSER/MALTI 2011; GUTZWILLER-HELFENFINGER/GASSER/MALTI 2010; MALTI/BUCHMANN 2010) erhoben Emotionen differenzierter und gaben entweder ein Spektrum an Emotionen zur Auswahl vor oder ließen diese spontan nennen. Schon in Pretests bei Erwachsenen zeigte sich bei unseren Untersuchungen, in denen wir vorerst nur zwischen positiver und negativer Emotionsattribution unterscheiden wollten, dass sich einige Probanden auf die dichotomen Kategorien der Emotionsattribution schwer einlassen konnten und von sich aus „sowohl als auch“ antworteten. Deshalb wollten wir die Emotionszuschreibung differenzierter erfassen. In Studie 1 wurde neben positiven und negativen Emotionen die Kategorie „beides (gute und schlechte Gefühle)“ ergänzt, in Studie 2 konnten die Probanden wählen zwischen den Kategorien „gut“, „eher gut“, „eher schlecht“ und „schlecht“, in Studie 3 zwischen „sehr gut“, „eher gut“, „eher schlecht“ und „sehr schlecht“. Bei der Klassifikation des HVP unterscheiden wir demgemäß zwei Facetten: Werden dem Protagonisten ausschließlich positive Gefühle zugeschrieben, sprechen wir von einem HVP in Reinform (was der traditionellen Operationalisierung des HVP bei Nunner-Winkler entspricht). Werden dagegen „eher positive“ oder gemischte Gefühle zugeordnet, erweitern wir die traditionelle Operationalisierung und sprechen von einem moderaten HVP. Letzteres Muster findet sich auch gehäuft z. B. bei 8jährigen Kindern und wird dort als „Weiterentwicklung“ auf dem Weg zu sich entwickelnder moralischer Motivation interpretiert. Solche abgeschwächten HV-Muster sollten – so die klassische These zum HVP – im Erwachsenenalter also theoretisch „ganz“ überwunden sein (vgl. NUNNER-WINKLER 1993). Mittlerweile häufen sich die

empirischen Befunde, dass auch bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen das HVP aufkommt, wenngleich vor allem unter verhaltensauffälligen Personen (vgl. ARSENIO/GOLD/ADAMS 2006; NUNNER-WINKLER 2013).

Die folgenden 3 Studien zum Erwachsenenalter prüfen nun, ob und in welchem Ausmaß das HVP auch in späteren Entwicklungsphasen zu erwarten ist.

2.3 Studie 1 – eine vignetten-basierte Interviewstudie in einem allgemeinen wirtschaftlichen Kontext

Design und Stichprobe

In dieser Interviewstudie wurden 22 Erwachsene (14 weiblich, 8 männlich) im Alter von 20–32 Jahren befragt. Die Probanden waren entweder Universitätsstudierende ($n = 13$) oder Erwerbstätige ($n = 9$) in unterschiedlichen Berufen.

Den Befragten wurde die folgende Vignette als Impuls für ein anschließendes Interview mit offenen und geschlossenen Fragen vorgelegt: Der Protagonist kauft im Urlaub ein Souvenir und erhält 10 € zu viel Wechselgeld zurück. Des Weiteren erfährt man, dass der Protagonist arbeiten musste, um sich die Reise leisten zu können. Die Probanden wurden somit in eine Handlungssituation versetzt, in der der Protagonist die Möglichkeit zwischen zwei Handlungsalternativen hat, der Victimizer-Handlung (behalten des überzähligen Wechselgeldes) oder der Moralizer-Handlung (zurückgeben des überzähligen Wechselgeldes). In der Ausgangssituation wurde der Proband zunächst offen gefragt, (1) was der Protagonist tun sollte (deontisches Urteil) und (2) wie der Proband selbst handeln würde. Anschließend wird – in Anlehnung an das Vorgehen bei NUNNER-WINKLER und SODIAN (1988) – (3) vorgegeben, dass der Protagonist die Victimizer-Handlung gewählt hat. Nun soll der Proband angeben, inwieweit er das Verhalten des Protagonisten für „in Ordnung“ hält und wie sich der Protagonist nach der Handlung fühlen wird.

Im weiteren Interviewverlauf wird die Ausgangssituation variiert, in der Annahme über diese Differenzierung die Häufigkeit des HVP zu erhöhen (+) oder reduzieren (-): Der Kaufpreis wird als stark überhöht dargestellt (+), das überzählige Wechselgeldes auf 1 € reduziert (-) bzw. auf 50 € erhöht (+), der Verkäufer als bekannte (-) bzw. unfreundliche Person (+) dargestellt.

Ergebnisse

Konzentriert man sich auf die Ergebnisse, die in der klassischen Weise (Vorgabe: der Protagonist übertritt die Regel) erhoben wurden, zeigt sich, dass es in 5 von 6 Situationen Probanden gibt, die das HV-Pattern zeigen. Sie lehnen den Verstoß gegen die allgemeine moralische Regel ab und heißen die Handlungsentscheidung – der Protagonist behält das Geld – nicht für gut. Sie schreiben dem Handelnden zugleich (überwiegend) positive Gefühle zu.

In jeder Situationsvariation überwiegt die Zuordnung gemischter Gefühle. Allerdings findet sich in 4 der vorgelegten Situationen das HVP in Reinform (überhöhter Preis, Wechselgeld 1 Euro, 50 Euro Wechselgeld und Verkäufer unfreundlich). Umgekehrt gibt es eine Situationsvariation, in der sich das HVP weder in Reinform noch in moderater Form zeigt (Verkäufer bekannt). Hier empfinden alle 22 Befragten das

Behalten des Wechselgeldes als nicht in Ordnung und ordnen dem Protagonisten ausschließlich negative Gefühle zu. Es könnte also die persönliche Bekanntschaft dazu führen, dass eigene Interessen weniger stark vertreten werden, wenn für die andere Person Nachteile zu erwarten sind. Zum anderen ist für die Überlegung, welche Aspekte einer Situation das HV-Muster hervorrufen oder verstärken können, interessant, dass die höchste Anzahl von reinen HVPs in der Variation auftritt, in der der Verkäufer als unfreundlich charakterisiert wird.

Tab. 1: HVP in Studie 1 in unterschiedlichen Situationsvarianten

	positive Emotionen (HVP in Reinform)	gemischte Emotionen (HVP moderat)	negative Emotionen	neutral	Summe (Regelverstoß erkannt)
A: behält das Geld	0	11	6	0	11
V1: überhöhter Preis	1	6	6	0	7
V2: nur 1€ Wechselgeld	1	4	3	5	5
V3: 50 € Wechselgeld	1	2	19	0	3
V4: Verkäufer bekannt	0	0	22	0	0
V5: Verkäufer unfreundlich	3	8	3	0	11

Diskussion

In Übereinstimmung mit der Operationalisierung des HVPs bei NUNNER-WINKLER und Sodian (1988) finden wir Personen, die in einzelnen Situationen den Regelübertritt ablehnen und dem Protagonisten dennoch ausschließlich positive Gefühle zuschreiben. Der Befund, dass Personen den Regelverstoß von vornherein akzeptieren und dem Protagonisten durchweg positive Gefühle zuschreiben ist dagegen irritierend.

In Zusammenhang mit der moralischen Entwicklung von Kindern wird zwar davon ausgegangen, dass das Regelwissen noch nicht ausgebildet ist (vgl. NUNNER-WINKLER & SODIAN 1988; NUNNER-WINKLER 1993, 1998, 2007). Ob dieser Erklärungsansatz jedoch auch auf erwachsene Probanden, die den Regelübertritt akzeptieren, übertragen werden kann, ist stark anzuzweifeln. Vor dem Hintergrund der Befunde zur Entwicklung von moralischem Regelwissen, die im Rahmen der Domänentheorie vorgelegt werden (TURIEL 1983, 1998) ist vielmehr zu vermuten, dass Erwachsenen sowohl die moralische Regel (Achtung des Eigentums) bekannt ist und auch erkannt wird, dass in der vorgelegten Situation genau diese Regel übertreten wird.

Zweitens ist anzunehmen, dass die Qualität moralrelevanten Wissens im Erwachsenenalter über die bloße Internalisierung moralischer Regeln – d. h. über Stufe 1 nach Kohlberg; bzw. Stufe 1 (Unterstufen A, B oder C) nach MINNAMEIER (2000; 2001; 2010) – hinausgeht. Es ist also zu vermuten, dass das Sollensurteil eine höhere Moralstufe erreicht als etwa Stufe 2C: Faire Berücksichtigung der Interessen aller

Beteiligten. Dann ist methodenkritisch zu hinterfragen, ob nicht besser das moralische (deontische) Urteil anstatt der Beurteilung des Regelübertritts als Indikator für „Regelkenntnis“ erfragt werden sollte.

Gleichzeitig ist sehr wohl bemerkenswert, dass die Hälfte der Probanden den Regelübertritt für „in Ordnung“ halten und damit als akzeptabel einstufen. Vor dem Hintergrund der Befunde zur Selbst-Andere-Differenzierung (oder zu den Befunden zum „Selbst“ als Protagonisten, siehe z.B. KELLER/LOURENÇO/MALTI/SAALBACH, 2003) ist dies methodenkritisch zu reflektieren. Es wird die Frage aufgeworfen, ob sich dieses Antwortmuster ebenfalls finden lassen würde, wenn die Probanden nicht die eigenen Gefühle, sondern die des Protagonisten angeben sollen. Dann müssten sie sich in die Rolle des Protagonisten hineinversetzen, aus dieser Perspektive den Regelübertritt beurteilen und eine entsprechende Emotionsattribution vornehmen. Abschließend bleibt abzuwarten, wie gravierend der Regelübertritt von den Probanden in der hier verwendeten „Versuchungssituation“ (Versuchung, das überraschend zu viel erhaltene Geld zu behalten) eingeschätzt wird bzw. ob sich das Antwortverhalten verändern würde, wenn ein intentional-geplanter Regelübertritt wie z.B. Diebstahl (vgl. Studie 2) zu beurteilen wäre. Die Befunde von SHANTZ (1982) legen nahe, dass der wahrgenommene Schweregrad des Regelübertritts und die Dimension „intentional vs. unabsichtlich“ das Antwortverhalten beeinflusst (vgl. PIAGET 1973; NUNNER-WINKLER 2013).

2.4 Studie 2 – eine Vignetten-basierte Interviewstudie im Unternehmenskontext

In Studie 2 wurden vor allem bezüglich der Einbindung in den wirtschaftlichen Kontext Variationen vorgenommen. Im Mittelpunkt von Studie 2 steht ein Diebstahl eines Mitarbeiters in einem Unternehmen und damit ein intentionaler Regelübertritt (vs. der Versuchungssituation in Studie 1) sowie ein Regelübertritt im beruflichen Alltag eines Wirtschaftsunternehmens.

Design und Stichprobe

In Studie 2 wurden 21 Personen, davon 9 weiblich und 12 männlich, im Alter von 21 bis 58 Jahren befragt. Alle außer 2 Probanden haben eine Berufsausbildung absolviert und zwar im kaufmännischen, handwerklichen oder gewerblich-technischen Bereich. 1 Proband nimmt eine Leitungsfunktion mit Personalverantwortung ein, 8 Versuchspersonen sind mit einer Leitungsfunktion ohne Personalverantwortung betraut und 12 Personen haben weder Leitungsfunktion noch Personalverantwortung.

Den Befragten wurde eine Vignette als Impuls vorgelegt, in der ein Lagermitarbeiter einen Regelübertritt – konkret einen Diebstahl – begeht und damit das Unternehmen schädigt. Die Ausgangsgeschichte, in der keine Informationen bezüglich des Vorgesetztenverhaltens gegeben werden, wird dann variiert, indem als zusätzliche Information das Verhalten des Vorgesetzten einmal als funktional (mitarbeiterorientiert) und einmal als dysfunktional (aufgabenorientiert, unfair) beschrieben wird. Die Probanden wurden in jeder Variation gefragt, ob sie das Handeln des Protagonisten richtig oder falsch finden und wie sich der Protagonist ihrer Ansicht nach im Anschluss fühlt. Die Emotionen wurden auf einer 4-stufigen Skala erfasst (gut – eher gut – eher schlecht – schlecht). Das HVP zeigt sich hier

bei Probanden, die in der Handlung des Protagonisten einen Regelübertritt sehen und ihm zugleich positive Gefühle (gut – HVP in Reinform, eher gut – moderates HVP) zuordnen. Die Variationen prüfen ebenfalls, inwieweit Veränderungen an der Ausgangssituation die Entscheidungen der Probanden beeinflussen und es sich somit um situationsspezifisches Auftreten des HVP handelt oder nicht.

Ergebnisse

Alle Probanden haben in allen Variationen der Geschichte den Diebstahl als Regelübertritt erkannt, als „nicht in Ordnung“ abgelehnt und somit die erste Bedingung für das Vorliegen des HVP erfüllt. In der Ausgangssituation und der Variation mit aufgabenorientiertem Vorgesetztenverhalten schreibt die Mehrheit der Befragten dem Protagonisten (allein oder überwiegend) positive Emotionen zu und erfüllt somit die Bedingungen für das HVP in Reinform bzw. moderater Ausprägung. In der Variation mit mitarbeiterorientiertem Vorgesetztenverhalten hingegen überwiegt das Zuordnen negativer Emotionen, was darauf hinweist, dass die Veränderung des Vorgesetztenverhaltens die Attribution negativer Emotionen (bei gleichzeitiger Attribution positiver Emotionen) verstärkt. Aber selbst in dieser Variation zeigen 5 von 21 Personen das HVP in Reinform und 3 in moderater Form. In der Ausgangssituation und der Variation mit unfairm Vorgesetztenverhalten wird am häufigsten die Kategorie „gut“ gewählt. Dem Protagonisten werden also trotz Regelübertritts positive Emotionen zugeschrieben, wie sie für das HVP konstitutiv sind. In der Variation mit mitarbeiterorientiertem Vorgesetztenverhalten werden dagegen überwiegend negative Emotionen (eher schlecht, schlecht) attribuiert.

Tab. 2: HVP in Studie 2 in unterschiedlichen Situationsvarianten

Diebstahl nicht in Ordnung (n = 21)				
	Emotionen gut (HVP in Reinform)	Emotionen eher gut (HVP moderat)	Emotionen eher schlecht	Emotionen schlecht
Ausgangssituation	9	6	6	0
Vorgesetzter (mitarbeiterorientiert)	5	3	10	3
Vorgesetzter (aufgabenorientiert, unfair)	9	7	1	4

Diskussion

Im Unterschied zu Studie 1 beurteilten hier die Befragten den Diebstahl über die drei Situationen hinweg als „nicht in Ordnung“, die moralische Norm wurde also jeweils aktiviert und als handlungsrelevant anerkannt. Tatsächlich zeigen 6 Befragte das HVP stabil in allen drei Geschichtsvariationen, bei 8 der 21 finden wir das HVP in zwei Geschichten und bei 5 Probanden in einer Situation. Nur 2 Probanden zeigten das HVP überhaupt nicht.

Insgesamt betrachtet gibt es also eine geringe Anzahl der Probanden, die durchgehend nach einem Muster – entweder immer oder niemals als HVP – antworten.

Dieser Befund weist darauf hin, dass das HVP bei der gegebenen Erwachsenenstichprobe situationsspezifisch auftritt und nicht eine intraindividuell stabile, situationsunabhängige Argumentationsstruktur ist. So scheint – wie schon in Studie 1 aufzufinden – auch in Studie 2 ein bestehendes persönliches Verhältnis zwischen dem Protagonisten und dessen Gegenüber damit einherzugehen, dass Eigeninteressen weniger stark gewichtet werden und hinter Fairnessüberlegungen zurücktreten. Im Sinne von RESTs Definition von moralischer Motivation (REST 1999) könnte man vermuten: Bei positiver Beziehung zu dem Gegenüber steigt die moralische Motivation und die Wahrscheinlichkeit, dass erkannte moralische Regeln eingehalten werden, selbst wenn eigene Interessen oder Bedürfnisse dafür zurückgestellt werden müssen.

2.5 Studie 3 – eine Fragebogenerhebung mit verschiedenen Vignetten

Studie 3 zielt darauf, das HVP in verschiedenen berufsrelevanten Situationen zu identifizieren und unter dem Aspekt der Situationsspezifität zu untersuchen. Gegenüber Studie 1 und Studie 2 wurde hier methodisch variiert: Zum einen ist Studie 3 eine schriftliche Befragung und ermöglicht somit auch eine ökonomische Befragung einer größeren Stichprobe. Auf die Projektion des Handelns auf den Protagonisten wurde verzichtet. Erfragt wurden die Handlungspräferenz der Probanden und die entsprechend zum Selbst attribuierten Emotionen.

Design und Stichprobe

Insgesamt wurden 271 Studierende der Wirtschaftswissenschaften und der Wirtschaftspädagogik mit den folgenden HVP-relevanten Situationen konfrontiert.⁸

1. Der Protagonist hat die Möglichkeit 200 € an Reisekosten beim Arbeitgeber abzurechnen, die faktisch gar nicht angefallen sind, weil eine private Mitfahrgelegenheit genutzt wurde.
2. Ein Kunde möchte ein Fernsehgerät kaufen. Dem Verkäufer fällt aber auf, dass es leicht beschädigt ist. Es ist das letzte Gerät dieses Typs, und der Kunde ist unsympathisch. Soll man den Kunden über den Fehler informieren oder nicht?
3. Eine Start-up-Firma muss entscheiden, ob ein Auftrag angenommen wird, von dem man schon im vornherein weiß, dass man ihn nicht fristgerecht erfüllen kann. Oder soll man den Kunden an einen Konkurrenzbetrieb verweisen, von dem man weiß, dass der Auftrag dort sogar besser erledigt werden könnte?
4. Bei einer Reise durch Australien, die an sich günstig war, kann man sich bei Ausflügen nur über den Reiseveranstalter versorgen, der vor Ort für Speisen und Getränke eher hohe Preise verlangt. Einmal bekommt man 10 € zu viel Wechselgeld. Soll man es behalten?

- 8 Den Probanden wurde jede dieser Situationen in zwei Varianten vorgelegt. Hier werden jedoch nur die Ergebnisse zur jeweils einer Variante berichtet. Die Abfrage von Varianten hatte lediglich explorativen Charakter und hat ergeben, dass insbesondere höhere Beträge sowie soziale oder emotionale Nähe zum anderen dem HVP wie erwartet entgegenwirken.

Ob beim Abrechnen der Reisekosten, bei dem Verschweigen des Fehlers, dem Verschweigen der Nichterfüllbarkeit des Vertrags und dem Behalten des überschüssigen Wechselgeldes gegen eine moralische Regel verstoßen wird, wurde bei dieser Studie nicht explizit erfragt. Es wurde angenommen, dass die jeweilige moralische Regel bekannt ist. Interessant ist nun, ob – wie nach Studie 1 anzunehmen – wirklich nicht wenige Probanden in einer solchen Situation die Regel übertreten würden.

Im Unterschied zu den Studien 1 und 2 werden die Versuchspersonen hier aufgefordert, in die Rolle des Protagonisten zu schlüpfen. Sie sollen also angeben, wie sie sich selbst an Stelle des Protagonisten entscheiden und wie sie sich bei Durchführung der präferierten Handlung fühlen würden. Die Emotionszuschreibungen wurden mittels einer vierstufigen Skala (sehr gut – eher gut – eher schlecht – sehr schlecht) erfasst.

Ergebnisse

In Studie 3 finden sich in jeder Geschichte Probanden, die sich selbst für den Regelübertritt entscheiden würden und damit gute bzw. sehr gute Gefühle verbinden. Das so operationalisierte HVP (self-perspective) zeigt sich somit auch in dieser Untersuchung, und zwar in einem beträchtlichen Ausmaß (vgl. Abb. 2). Im Schnitt sind es über die vier Geschichten hinweg ca. 40% der Probanden, die das HVP aufweisen, in der Wechselgeld-Geschichte sind es sogar 49%. Hinsichtlich der Studierendengruppen (Wirtschaftswissenschaftler versus Wirtschaftspädagogen) ergeben sich keine Unterschiede.⁹

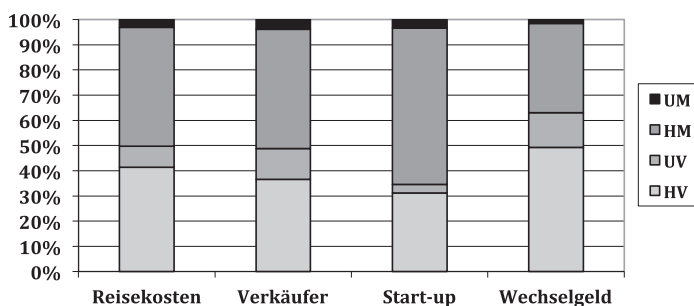


Abb. 2: Prozentuale Anteile von HV, UV, HM und UM in den vier Geschichten (N = 271).

Betrachtet man nur diejenigen, die die moralische Regel übertreten, so ergeben sich die in Tabelle 3 dargestellten Werte für HV und UV. Sie zeigen, dass es bei dieser Erhebung (diesen Geschichten und der Operationalisierung der Regelakzeptanz als Präferenz in der eigenen Handlung für den Regelübertritt) zwar durchweg mehr moderate als reine HVs gibt, dass aber auch das Pattern des reinen HV in drei der vier Geschichten mit über 10% der Gesamtstichprobe zu Buche schlägt.

9 Es waren insgesamt nur 15 Wirtschaftspädagogen in der Stichprobe. Die Muster sind anteilig denen der Wirtschaftswissenschaftler vergleichbar. Es ergaben sich daher auch keine signifikanten Unterschiede (gerechnet mit dem exakten Test nach Fisher, da Zellenhäufigkeiten < 5 enthalten waren).

Tab. 3: Das Happy Victimizer-Phänomen in Studie 3: absolute Häufigkeiten bezogen auf die Teilstichprobe derjenigen Personen, die sich für den Regelübertritt entschieden; in Klammern gültige %-Werte der Gesamtstichprobe

Gefühl Geschichte	„Sehr gut“ = HV pur	„Eher gut“ = HV moderat	„Eher schlecht“ = UV moderat	„Sehr schlecht“ = UV pur	Σ (V) in %
Reisekosten	33 (12,2%)	75 (27,8%)	22 (8,1%)	1 (0,4%)	48,5%
Fernsehgerät	23 (8,6%)	74 (27,5%)	31 (11,5%)	1 (0,4%)	48,0%
Start-up	35 (13,3%)	45 (17,0%)	6 (2,3%)	3 (1,1%)	33,7%
Wechselgeld	50 (19,2%)	77 (29,5%)	32 (12,3%)	4 (1,5%)	62,5%

Über die vier Geschichten hinweg lassen sich allerdings kaum bedeutsame intra-individuelle Zusammenhänge finden (vgl. Tabelle 4). Da es sich um Nominaldaten handelt, kommen für die Bestimmung der Zusammenhänge der Kontingenzkoeffizient C nach Pearson sowie Cramers V in Frage (Cramers V gilt dabei als besser interpretierbar; die Werte sind grundsätzlich niedriger als beim Kontingenzkoeffizienten). Über alle Kodierungen (HV, UV, HM, UM) und Situationen hinweg wurden diese beiden Koeffizienten berechnet. Danach ergeben sich bei drei von sechs Paarvergleichen jeweils schwache statistisch signifikante Korrelationen. Das bedeutet, dass zwischen den Situationen eine nicht zu vernachlässigenden intraindividuelle Variabilität besteht.

Tab. 4: Cramers V und Kontingenzkoeffizient C für die vier Handlungstypen (HV, UV, HM, UM) über die vier Situationen (n = 254, d. h. diejenigen Fälle, bei denen für alle vier Situationen der Handlungstyp ermittelt werden konnte).¹⁰

C Cramers V	Sit. 1 (Reisekosten)	Sit. 2 (Fernsehgerät)	Sit. 3 (Start-up)	Sit. 4 (Wechselgeld)
Situation 1		.288**	.199	.350***
Situation 2	.173**		.225	.306***
Situation 3	.117	.133		.211
Situation 4	.216***	.186***	.125	

Zieht man nur die 254 Probanden heran, für die zu allen vier Geschichten valide Daten vorliegen, so zeigt sich, dass das 13 Probanden (5,1 %) in allen vier Geschichten das HVP aufweisen. 49 Probanden (19,3 %) zeigen in mindestens drei Situationen das HVP, 127 (50 %) in mindestens zwei Situationen (d. h. 50 % der Probanden in 50 % der Situationen). Nur 41 Probanden (16,1 %) weisen in keinem Fall das HVP auf. Umgekehrt greifen auch nur 13 Probanden (5,1 %) in allen vier Geschichten auf das Muster des HM zurück, und 24 Probanden (9,4 %) zeigen das HM-Pattern nie.

10 Cramers V und Kontingenzkoeffizient C nach dem Monte-Carlo-Verfahren berechnet, da einige Zellen weniger als fünf Fälle enthielten und der exakte Test aufgrund der großen Fallzahl nicht durchgeführt werden konnte. Statistisch signifikante Korrelationen sind entsprechend der Signifikanzniveaus durch Sterne gekennzeichnet.

Diskussion

In Studie 3 wurde anhand der quantitativen Analyse durchschnittlich bei 40 % der Probanden das HVP identifiziert. Dies ist ein beträchtlicher Wert, wenn man zwei zusätzliche Aspekte bedenkt: Zum einen handelt es sich um eine Befragung, nicht um faktisches Verhalten in einer experimentellen Situation. Im letzteren Fall wären noch (viel) höhere Anteile des HVP zu erwarten, wie wir aus verhaltensökonomischen Studien wissen (vgl. z.B. ARIELY 2012, 179; HOFFMAN/McCABE/SMITH 1996)¹¹. Zum anderen geben die Probanden Auskunft über sich selbst, nicht über eine dritte Person, wie das in den klassischen HV-Untersuchungen der Fall ist. KELLER u. a. (2003) haben diesen Einfluss untersucht und haben bei 5-6-Jährigen 67 % der Probanden als HV identifiziert (stellvertretende Emotionszuschreibungen), aber nur 50 % bleiben beim Pattern des HV, wenn sie Aussagen darüber machen, wie sie sich selbst in dieser Situation fühlen würden.

Zudem zeigt sich auch in Studie 3, dass sich die Muster des HV und HM über alle vier Situationen hinweg in etwa die Waage halten. Dies belegt zum einen, dass es hier innerhalb der untersuchten Stichprobe offenbar grundverschiedene Handlungsorientierungen gibt, zum anderen, dass das HVP eine der beiden zentralen Orientierungen repräsentiert. Das gilt insbesondere für entsprechend restriktive Situationen, in denen man es z.B. mit einem unfreundlichen Kunden zu tun hat oder mit einem Reiseunternehmen, das offenbar eine Notlage des Protagonisten ausnutzt. Aber eben in solchen Konstellationen scheint eigeninteressiertes Vorteilsdenken verbreitet und nicht von (bedeutsamen) Gewissensbissen begleitet zu sein.

Schließlich erscheint das HVP als situationsspezifisches Phänomen. Die HVP-Strukturen variieren intraindividuell stark von Situation zu Situation, es konnte demnach keine Stabilität über die Situationen hinweg ausgemacht werden. Dies gibt Anlass für weitergehende Fragen. Abgesehen davon, dass die Situationen offenbar systematisch relevante Unterschiede im Anregungsgehalt aufweisen, wäre zu klären, welche interindividuellen Unterschiede die Probanden aufweisen, insbesondere diejenigen, die in zwei oder mehr Situationen das HVP aufweisen.

3 Diskussion und pädagogische Konsequenzen

3.1 Diskussion der Befunde und weiterer Forschungsbedarf

3.1.1 Das HVP als situationsspezifisches Verhaltens- und Attributionsmuster im Erwachsenenalter

Die Ergebnisse der Studien weisen darauf hin, dass das HVP kein Phänomen ist, welches im Erwachsenenalter nicht mehr oder nur selten auftritt. Vielmehr konnten in allen Studien zwei Merkmale des HVP nachgewiesen werden, und zwar je in

¹¹ ARIELY (2012) berichtet über ein Experiment, bei dem Versuchspersonen zunächst für eine Befragung gewonnen werden. Der Versuchsleiter zahlt das Honorar nach Beendigung der Aufgabe aus, gibt den Probanden dabei aber (scheinbar aus Versehen) mehr als ihnen zusteht. Im Standardfall behalten etwa 55 % das Geld. Nimmt der Versuchsleiter zudem während der Instruktion spontan ein kurzes privates Telefongespräch entgegen, ohne sich dafür zu entschuldigen, behalten sogar 86 % das Geld.

beachtlicher Anzahl (insbesondere in den Studien 2 und 3). Durch diese Befunde wird die Position, dass es sich beim HVP um ein Übergangsphänomen im Kindesalter handelt (NUNNER-WINKLER 1993, 1999, 2007; KRETTENAUER/MALTI/SOKOL, 2008) deutlich in Frage gestellt. In den Erwachsenenstudien zeigen sich zudem auffallend häufig das HVP in moderater Form. Welche Bedeutung diesem Befund zukommt, kann noch nicht eindeutig geklärt werden. Unter einer entwicklungspsychologischen Perspektive beispielsweise wäre eine Überwindung auch des moderaten HVP im Erwachsenenalter zu erwarten (KRETTENAUER/MALTI/SOKOL 2008). Ist damit das moderate HVP eventuell ein Indikator für eine Regression moralischer Motivation im beruflichen, insbesondere im wirtschaftlichen Kontext oder entsteht dieses Phänomen vor allem dann, wenn das HVP im Kindesalter nie ganz überwunden wurde? (für eine entwicklungspsychologische Besprechung vgl. LATZKO/GUTZWILLER-HELFENFINGER 2013; in Vorb.). Oder können wir – im Sinne einer horizontalen Verschiebung nach Piaget – davon ausgehen, dass das HVP im Laufe der Entwicklung nicht notwendigerweise in allen Bereichen überwunden wurde? Dies würde für eine nicht abgeschlossene horizontale Entwicklung (vgl. SCHUSTER 2001) des Moralverständnisses resp. der moralischen Motivation sprechen. Oder ist es ein Anzeichen für Ambivalenz angesichts der Notwendigkeit jeweils situationsspezifischer Verhaltensanpassungen?

Da keine Längsschnittdaten vorliegen, kann eine entwicklungspsychologische Perspektive hier nicht datenbasiert diskutiert werden. Die Befunde der präsentierten Einmalerhebungen aber weisen darauf hin, dass das HVP intrapersonell variiert: es könnte also situationsspezifisch auftreten und vom situativen Stimulus abhängen. Es scheint sich zumindest weniger um ein grundlegendes Verhaltensmuster einer Person zu handeln, sondern eher um ein Muster unter mehreren, so dass das HVP in bestimmten Situationen Verwendung findet und in anderen nicht. In allen Studien haben nur wenige Probanden durchgehend den Regelverstoß oder die Regeleinhaltung als Handlungsalternative gewählt und haben zudem dem Protagonisten in Abhängigkeit vom situationalen Stimulus verschiedenartige Gefühle zugeschrieben. In Situationen, in denen diejenige Person, die durch den Regelverstoß geschädigt werden würde, als sympathisch oder näher bekannt beschrieben wird, ist das HVP seltener zu finden als in Situationen, in denen der potentiell Geschädigte als unsympathisch, unfair oder fremd charakterisiert wird. Damit stellt sich auch die Frage, wie stabil das HVP – im Sinne eines Persönlichkeitsmerkmals – an die Person gebunden ist resp. ob es eine Interaktion Person x Situation gibt, indem Personen mit Tendenz zum HVP bei bestimmten Situationsvarianten entsprechend urteilen und begründen.

In Übereinstimmung mit den Befunden von MALTI, GUMMERUM, KELLER und BUCHMANN (2009) scheinen auch im Erwachsenenalter persönliche Nähe und Sympathie dazu beizutragen, dass eigene Interessen und Vorteile weniger stark gewichtet werden. Zudem scheinen im wirtschaftlichen Kontext vorausgehende Schädigung oder unfaire Behandlung dagegen in umgekehrter Richtung zu wirken.

Darüber hinaus zeigt sich in Studie 2, in der systematisch das Führungsstil des Managers gegenüber dem Mitarbeiter variiert wird (mitarbeiterorientiert vs. aufgabenorientiert, unfair), dass das Verhalten des Vorgesetzten sehr wohl die Verhaltens- und Attributionsmuster der Teammitglieder beeinflusst. Deshalb wäre es für zukünftige Studien wegweisend, in experimentellen Settings genauer zu untersuchen, inwiefern schädigendes und unfaires Verhalten auf der Führungsebe-

ne das Auftreten des HVP verstärken, wie z. B. „ethical leadership“ dies dagegen reduzieren kann.

Zudem mag sich der situative Impuls, der das Auftreten des HVP beeinflusst, danach unterscheiden, inwieweit die stimulierende Situation als moralisch brisant eingestuft wird. Es stellt sich also die Frage, was eine Situation zu einer moralisch brisanten oder – wie JONES (1991) es formuliert – „moralisch intensiven“ Situation macht. Vergleicht man die Ergebnisse der Studien 1 und 2, so zeigt sich klar, dass das HVP beim Diebstahl im Unternehmen deutlich häufiger auftritt als bei der Geschichte, in der der Protagonist das erhöhte Wechselgeld nicht zurückgibt. Der Diebstahl wird von allen Probanden als „nicht in Ordnung“ klassifiziert, in der Wechselgeldgeschichte gibt es mehr Akzeptanz des Regelübertritts. Es scheint also, dass der Regelübertritt in Studie 1, das Einbehalten des Wechselgelds und damit die Unterlassung der Rückgabe in einer Versuchungssituation, als weniger gravierender Fehltritt eingestuft wird als der Diebstahl in Studie 2, ein absichtlich-geplantes Eigentumsdelikt.

3.1.2 Das HVP in Abhängigkeit von weiteren personalen Determinanten

In Abschnitt 3.1.1 wurde der Blick vorwiegend darauf gerichtet, inwiefern situative Impulse das Auftreten des HVP als intraindividuelles zeitlich stabiles vs. situativ variierendes Phänomen beeinflussen. Des Weiteren erscheint es wichtig zu prüfen, welche weiteren Persönlichkeitsmerkmale die Beurteilung des Regelübertritts, die Handlungspräferenz oder die Emotionsattributionen beeinflussen.

- So könnte es eine Rolle spielen, auf welcher moralischen Stufe das situations-spezifische Urteil angesiedelt ist. Differenzierte kognitionsbezogene Analyse fehlen bislang weitgehend und wurden von MINNAMEIER und SCHMIDT (2013) in einem ersten Schritt durchgeführt. Weitergehende Analysen zu dieser Frage wären wünschenswert. Zudem werden die Rolle des „moral self“ sensu BLASI (1982) und seine Bedeutung für das HVP diskutiert. Das HVP steht für eine (noch) geringe Ausprägung der moralischen Motivation, also der Bereitschaft, die eigenen Interessen für die Einhaltung einer moralischen Regel und die Beachtung moralischer Prinzipien zurückzustellen. Möglicherweise tritt das HVP also bei Individuen mit ausgeprägtem moralischem Selbst weniger häufig auf (LATZKO/GUTWILLER-HELFENFINGER, in Vorbereitung).
- Fragt man zudem nach der Relevanz des HVP für die Handlungsentscheidung und die Handlung, so scheint es wichtig zu erfassen, welche „volitionale Kraft“, welche Valenz die Handlungsentscheidung hat, die in der Situation getroffen wird (HEINRICHS 2005; 2013a, b) und inwieweit z. B. attribuierte gemischte Gefühle zu einer geringeren Valenz der Handlungsentscheidung führen. Ist die Valenz der Handlungsintention bei der Diskrepanz zwischen Regelwissen und „moralischer Motivation“ ausreichend, um Schwierigkeiten bei der Implementierung zu bewältigen und die Handlungsentscheidung zu realisieren? Um diesen stärker volitions- und handlungspsychologischen Fragen nachzugehen, haben wir in Studie 1 i. S. eines explorativen Vorgehens spezifische Situationsvariationen vorgelegt, die es noch zu analysieren gilt. Um die Bedeutung des HVP für das Handeln zu untersuchen, wäre es zudem fruchtbar, experimentelle Studien durchzuführen und sich dabei an Untersuchungen der Verhaltensökonomie zu orientieren.

- Abschließend lässt sich die Frage stellen, ob Personen mit ausgeprägtem Wissen und Interesse an Wirtschaftsfragen häufiger das HVP zeigen als Personen anderer (z. B. sozialer) Berufsfelder. Vorhandene Untersuchungen zur Entwicklung der moralischen Urteilsfähigkeit von Wirtschaftsstudentinnen und -studenten geben durchaus Anlass zu vermuten, dass diese Klientel in besonderer Weise sozialisiert wird und Kosten-Nutzen-Denken, Gewinnorientierung und Vorteilsdenken verinnerlicht haben (FRANK/GILOVICH/REGAN 1993), also eigene Bedürfnisse und die Position des eigenen Unternehmens vertreten und in ihrem beruflichen Handlungsfeld immer wieder über mögliche moralische Regeln und Bedürfnisse Dritter stellen.

3.1.3 Das Verhaltens- und Attributionsmuster HVP aus methodenkritischer Sicht

Würde sich herausstellen, dass sich der bei Kindern gefundene Zusammenhang von Handlung und Akzeptanz der Regelübertritts in der HV-Vignette (siehe GASSER/GUTZWILLER-HELFFENFINGER/LATZKO/MALTI 2013) auch bei Erwachsenen empirisch nachweisen lässt, so wäre den Personen, die sich in vielfältigen Situationen konsistent gegen die moralische Regel entscheiden und sich dabei gut fühlen, aus pädagogischer Perspektive in besonderer Weise Beachtung zu schenken.

Da das HVP in den Studien 1–3 in unterschiedlicher Weise operationalisiert wurde, scheint es aber angebracht, zunächst zu reflektieren, inwieweit die angewandten Variationen der Erhebungsmethode angemessen sind, das HVP im Erwachsenenalter adäquat zu erfassen.

Zur Erfassung der Handlungspräferenz (Regeleinhaltung vs. Regelübertritt)

Während der Erhebung kamen insbesondere Zweifel auf, ob die Frage, ob der Regelübertritt des Protagonisten „in Ordnung“ ist, im Erwachsenenalter wirklich nur das Regelwissen wie bei 4-jährigen Kindern abfragt. Es zeigen sich vielmehr Hinweise, dass Erwachsene damit nicht die Frage nach der Angemessenheit der moralischen Regel beantworten, sondern ein moralisches Urteil abgeben und angeben, inwieweit für sie ein Regelübertritt des Protagonisten „akzeptabel“ ist, ein induktives Urteil i. S. der Theorie inferentiellen Lernens (MINNAMEIER, 2013). Stellen wir wie bei Studie 1 zusätzlich die offene Frage nach dem deontischen Urteil („Was soll der Protagonist tun?“), bleibt zu untersuchen, inwieweit das Sollensurteil dieselbe Handlungspräferenz widerspiegelt wie das Urteil über den vorgegebenen Regelübertritt des Protagonisten (traditionelle Erhebungsmethode bei Kindern). Ebenso ist derzeit offen, inwieweit die Einschätzung des Verhaltens des Protagonisten aus der dritten Person-Perspektive (ebenfalls gängig bei den ursprünglichen Untersuchungen der Kinder) in der Handlungspräferenz mit der Entscheidung übereinstimmt, die die Probanden treffen, werden sie danach gefragt, wie sie selbst handeln würden (vgl. Studie 3).

Zur Erfassung der Emotionsattributionen

Darüber hinaus ist zu hinterfragen, ob die klassische Erhebungsmethode aus den entwicklungspsychologischen Untersuchungen zur Emotionsattribution bei Kindern auch bei Erwachsenen zu validen Ergebnissen führt. Es kommen Zweifel auf, inwieweit die Projektion der Emotionen des Probanden auf den Protagonisten bei

Erwachsenen in ähnlicher Weise wie bei Kindern funktioniert. In der Regel geht man davon aus, dass 4-jährige noch nicht in der Lage sind, die Perspektive eines Dritten zu übernehmen. Bei der Erfassung des HVP in der Kindheit wird also davon ausgegangen, dass die Emotionen, die dem Protagonisten zugeschrieben werden, den Emotionen entsprechen, die die Versuchsperson selbst empfinden würde. Mit zunehmendem Alter entwickelt sich die Fähigkeit zur Perspektivendifferenzierung und -koordination (vgl. GUTZWILLER-HELFENFINGER 2010; SELMAN 1980), sodass bereits 7–8-Jährige in der Lage sind, zwischen der eigenen Sichtweise und der einer anderen Person zu unterscheiden. Diese Fähigkeit zur Perspektivendifferenzierung spiegelt sich in unseren Daten wider: Einzelne erwachsene Probanden sind offensichtlich irritiert und zögern, Emotionen zu attribuieren mit dem Argument „ich weiß doch gar nicht, was der Protagonist für ein Mensch ist, was er fühlt“. Sie unterscheiden klar zwischen „self“ und „other“ (für eine Übersicht zum Happy-Victimizer Phänomen und der self-other-Differenzierung siehe z. B. GASSER et al., 2013). Durch die fehlende Projektionsmöglichkeit (z. B. Studie 3) erhält man zwar vermutlich häufiger sozial erwünschte Antworten (und damit weniger Fälle von HVP). Im umgekehrten Fall (Studie 1) kann es sein, dass Probanden angeben, wie sich eine Person fühlt, die eine moralische Regel gebrochen hat und dies offenbar auch wollte, und damit gegebenenfalls vom eigenen Erleben in einer ähnlichen Situation differenzieren.

Insgesamt gibt es somit Bedarf, die ersten Hinweise auf das Aufkommen des HVP im Erwachsenenalter methodenkritisch zu hinterfragen, in Studien verschiedene Operationalisierungsmöglichkeiten gegenüberzustellen und die Bedeutung der Befunde theoretisch zu reflektieren. Das HVP könnte ein methodisches Artefakt sein. Dem entgegen aber stehen die Ergebnisse der verhaltensökonomischen Experimente wie von KONOW (2000), die doch vermuten lassen, dass das HVP ein praktisch bedeutsames Konstrukt ist, um Übertritte moralischer Regeln in wirtschaftlich relevanten Situationen zu erklären.

3.2 Wirtschaftsdidaktische und wirtschaftsethische Konsequenzen

Mindestens ebenso bedeutsam wie die Frage nach der Faktizität des HVP im Erwachsenenalter ist die nach der normativen Relevanz. Im Lichte der klassischen Erklärung, der zufolge das HVP einem Mangel an moralischer Motivation geschuldet ist (vgl. z. B. NUNNER-WINKLER 2007; 2013), wird man es zumindest bei Erwachsenen im normativen Sinne als Defizit erachten müssen, mit gutem Gewissen moralische Regeln zu brechen. Die wünschenswerte moralische Motivation müsste durch geeignete pädagogische Maßnahmen aufgebaut bzw. gefördert werden. Andererseits legt die hier berichtete Prävalenz des HVP zumindest die Vermutung nahe, dass es dafür evtl. „gute Gründe“ im Sinne situationsadäquater Verhaltensanpassungen geben könnte.

In manchen Fällen könnte das Motiv der Bestrafung im Sinne negativer Reziprozität den Ausschlag geben, das HVP anzuwenden (vgl. hierzu etwa FEHR/GÄCHTER 2000; FEHR/FISCHBACHER 2004; FALK/FEHR/FISCHBACHER 2008). Verhaltensökonomische Studien zeigen nicht nur, dass reale Menschen sog. „soziale Präferenzen“ aufweisen, sondern dass sie dazu neigen, in spezifischen Situationen zu defektieren – insbesondere im Gefangenendilemma – oder im Sinne negativer Reziprozität anderen etwas „heimzuzahlen“. Im Zusammenhang der Start-up-Geschichte oder der Reisekostenabrechnung in Studie 3 dagegen mag der Gedanke daran, dass bei

Regeleinhaltung „der Ehrliche der Dumme ist“, manche Personen (insbesondere diejenigen, die dann dem Muster des „unhappy Moralist“ folgen und sich bei Regeleinhaltung schlecht fühlen würden) dazu bringen, doch die Regel zu übertreten und das HVP zu zeigen. Insgesamt stellt sich also die Frage, in welche Richtung die moralische Entwicklung zu befördern wäre.

Sicher wird man die Frage nicht grundsätzlich und ganz allgemein in der einen oder anderen Richtung beantworten können. Aber in bestimmten Fällen mag es für „Happy Victimized“ durchaus gute handlungsleitende Gründe geben. Diese These wird durch unsere Ergebnisse gestützt, und diese Gründe lassen sich im Rahmen des „Cognitive Approach“ zur Erklärung des HVP (vgl. MINNAMEIER 2012a) in ihrer Struktur rekonstruieren. So kennzeichnet der Cognitive Approach das HVP als Ausdruck eines spezifischen moralischen Urteils, das besagt, jeder Mensch habe Interessen und müsse diese vertreten bzw. ihnen gemäß handeln. Bei Kohlberg entspricht das einer der Argumentationen, die auf Stufe 2 verortet werden (vgl. (COLBY/KOHLBERG 1987, 19). In der neo-Kohlbergschen Taxonomie entspricht es der Stufe 2A (vgl. MINNAMEIER 2000; 2001; 2010)¹². Darüber hinaus wird im Rahmen des Cognitive Approach unterstellt, dass je nach situationalen Erfordernissen und Beschränkungen spezifische Stufenprinzipien zur Beurteilung einer bestimmten Situation herangezogen werden (vgl. hierzu auch KREBS/DENTON 2005). Auch die Wirkung von Framing-Effekten in dieser Richtung ist bekannt. So besteht im Gefangenendilemma eine besonders hohe Defektionstendenz, wenn es „Wall Street Game“ genannt und entsprechend kontextualisiert wird, und eine starke Kooperations-tendenz, wenn das gleiche Spiel als „Community Game“ eingekleidet wird (vgl. LIBERMAN/SAMUELS/ROSS 2004). Unabhängig davon, ob spontane Framing-Effekte wirklich sachgemäß sind und in der weiteren Praxis aufrechterhalten werden, zeigen sie doch an, wie wichtig situationsspezifische Adaptation in der alltäglichen Lebenspraxis ganz offensichtlich ist.

Gerade was die Struktur des Gefangenendilemmas betrifft, stellt sich die normative Frage, ob es wünschenswert ist, dass Menschen in solchen Situationen kooperieren. KEN BINMORE hat z. B. wiederholt darauf hingewiesen, dass es irrational ist, in einem solchen Spiel zu kooperieren. Man muss freilich beachten, dass die Situation eine fundamental andere ist, wenn man aus der eigenen Kooperation so viel Befriedigung zieht, dass sie auch dann noch als persönlich vorteilhaft anzusehen ist, wenn sie materielle Nachteile mit sich bringt. Aber BINMORE weist ausdrücklich darauf hin, dass man dann *ein anderes Spiel* spielt, weil man auch ideelle Vor- und Nachteile mit ins Kalkül ziehen muss. Tut man es, hat man eben *kein* Gefangenendilemma mehr. Wer jedoch tatsächlich (subjektiv) in der Situation eines Gefangenendilemmas ist, der tut gut daran zu defektieren (vgl. z. B. BINMORE 2009, 26–29). Anders zu handeln wäre tatsächlich irrational und könnte daher auf längere Sicht dazu führen, dass man ein „Unhappy Moralist“ wird.

¹² Jede neokohlbergsche Stufe ist in drei Unterstufen (a, b und c) untergliedert. Darüber hinaus umfasst die neokohlbergsche Taxonomie insgesamt 9 Stufen, während die Kohlberg-Taxonomie nur 6 Stufen umfasst. In dem zitierten Übersichts-aufsatz werden die 9 Stufen als drei sog. Ebenen auf wiederum drei Hauptebenen dargestellt, was der Strukturlogik am besten entspricht. Damit die neokohlbergschen Stufen besser mit den originären Kohlbergstufen verglichen werden können, wird nun von 9 Stufen mit je drei Unterstufen gesprochen. Das bildet die sechs Kohlbergstufen zwar nicht direkt ab, kennzeichnet aber doch am besten die Entsprechungen zwischen beiden Systemen.

Ganz anders sähe die Situation freilich aus Sicht der klassischen Erklärung des HVP aus, denn wie bereits vermerkt, wird ein Defizit der moralischen Motivation angenommen und implizit vermutet, es sei wichtig, die moralische Motivation zu erhöhen. NUNNER-WINKLER testet entsprechend, ob moralische Motivation vorhanden ist oder nicht. In einer Untersuchung bei Jugendlichen wurde eine adaptierte Fassung des Gefangenendilemmas zu genau diesem Zweck eingesetzt (vgl. NUNNER-WINKLER/MEYER-NIKELE/WOHLRAB 2006, 71–81). Es mag nun durchaus sein, dass man auf diesem Wege Personen identifizieren kann, die eher hohe oder eher niedrige moralische Ansprüche an sich selbst haben, vor allem wenn es sich um unerfahrene Spieler handelt. Aber ob es wünschenswert ist, dass man als erfahrener Spieler und in vollständiger Kenntnis des Spiels immer noch kooperiert, ist doch sehr fraglich, führt es doch zur Selbstschädigung der moralischen Person. Gemäß der Idee der moralischen Motivation nach NUNNER-WINKLER würde das Individuum aufgefordert (und von Pädagogen entsprechend erzogen), in Situationen von der Struktur des Gefangenendilemmas – entgegen aller ökonomischen Rationalität – zu kooperieren. Unseres Erachtens widerspricht das nicht der ökonomischen Rationalität, i. S. HOMANN (2003) sondern auch der moralischen Vernunft.

Wie schon erwähnt, schließt das nicht aus, dass man evtl. als Vorbild wirken möchte und sich insofern auch um den Preis persönlicher Nachteile engagiert. Nichts davon widerspricht einer verhaltensökonomisch rationalen Orientierung im Gefangenendilemma, weil es in diesen Fällen eben kein solches Dilemma gibt. Man glaubt ja, dass das eigene Vorbild bei anderen etwas bewirken kann, und insofern ist es „lohnenswert“ sich so zu verhalten. Aber genau dieser Punkt wäre in der Beurteilung der Situation abzuwägen und dann ein auch in moralischer Hinsicht kluges Urteil zu fällen.

Die Antwort auf die normative Frage, ob das Muster des HVP zu verhindern, zu akzeptieren oder sogar zu unterstützen ist, hat große Tragweite für die Erziehung von Kaufleuten aber auch generell für die Berufserziehung, soweit die beruflichen Tätigkeiten in marktwirtschaftlichen Strukturen erfolgen. Es gibt z. B. eine längere Tradition von Untersuchungen zu der Frage, ob Ökonomen eigeninteressierter handeln als die Allgemeinheit und falls ja, ob das ein Effekt der „Selbstselektion“ (vgl. FRANK/SCHULZE 2000; FREY/MEIER 2003) oder aber einer der „Indoktrination“ während der Ausbildung ist (vgl. MARWELL/AMES 1981; CARTER/IRONS 1991; TETLOCK 2000; GANDAL et al. 2005). Dabei schwingt stets eine negative Bewertung dieser Eigeninteressiertheit mit, und die ist angesichts skandalträchtiger Wirtschaftspraktiken sicherlich nicht unangebracht. Im Lichte der vorliegenden Überlegungen wird man aber auch konzedieren müssen, dass wirtschaftlich gebildete Menschen wenigstens in bestimmten Situationen womöglich besser einschätzen können, worauf es – auch unter moralischen Aspekten – ankommt, welche Handlungsrestriktionen bestehen und wie man sich denen gemäß am sinnvollsten verhält. So klar sich „Eigeninteressiertheit“ und „soziale Präferenzen“ auf der Verhaltensebene unterscheiden lassen, so sehr muss man vielleicht differenzieren, wenn es um die normative Beurteilung – und ebenso, wenn es um die moralpsychologische Erklärung – dieser Verhaltensorientierungen geht.

Die vorliegenden Überlegungen wie die vorgelegten Befunde knüpfen mehr oder weniger nahtlos an die sog. „BECK-ZABECK-Kontroverse“ an, die vor einigen Jahren in der ZBW geführt wurde (vgl. ZABECK 1991; 2002; BECK 1996; 2003; BECK/PARCHE-KAWIK 2004; NEUWEG 2003; MINNAMEIER 2005). Im Lichte unserer Ergebnisse

zum HVP scheint diese Diskussion nicht nur von uneingeschränkter Aktualität zu sein, sondern sie müsste auch weitergeführt werden. Gleiches gilt für die analoge Kontroverse zwischen Homann und Ulrich in der Wirtschaftsethik (vgl. z. B. HOMANN 2003; ULRICH 2008). Wenn man erst einmal akzeptiert, dass ein Spiel gegen die Spielregeln irrational ist und sich Handlungen im Bedarfsfall auf die Veränderung der Spielregeln richten müssen (das ist die Position von HOMANN bzw. von BECK bzw. auch von MINNAMEIER; vgl. 2005; 2012b), dann muss im nächsten Schritt geklärt werden, (1) welche Spiele man in bestimmten Kontexten eigentlich spielt und (2) wie man die Spielregeln als solche verändern kann. Das gilt sowohl für individualethische als auch für unternehmensethische Fragen in jeweils verschiedenen Kontexten.

Literatur

- ARIELY, D. (2012). *The (honest) truth about dishonesty: How we lie to everyone – especially ourselves*. New York: HarperCollins.
- ARSENIO, W. F./GOLD, J./ADAMS, E. (2006). Children's conceptions and displays of moral emotion. In: M. KILLEN/J. G. SMETANA (Eds.). *Handbook of moral development*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 581–609.
- BECK, K. (1996). „Berufsmoral“ und „Betriebsmoral“ – Didaktische Konzeptualisierungsprobleme einer berufsqualifizierenden Moralerziehung. In: K. BECK/W. MÜLLER/T. DEISSINGER/M. ZIMMERMANN (Hrsg.). *Berufserziehung im Umbruch – Didaktische Herausforderungen und Ansätze zu ihrer Bewältigung* (S. 125–142). Weinheim: Deutscher Studien Verlag.
- BECK, K. (1999). Wirtschaftserziehung und Moralerziehung – ein Widerspruch in sich? Zur Kritik der Kohlbergschen Moralentwicklungstheorie. *Pädagogische Rundschau*, 53, 9–28.
- BECK, K. (2000). Ethische Differenzierung als Grundlage, Aufgabe und Movers Lebenslangen Lernens. In: F. ACHTENHAGEN (Hrsg.). *Lebenslanges Lernen im Beruf – seine Grundlegung im Kindes- und Jugendalter*, Bd. 5: Erziehungstheorie und Bildungsforschung. Opladen: Leske + Budrich, 30–51.
- BECK, K. (2003). Ethischer Universalismus als moralische Verunsicherung? Zur Diskussion um die Grundlegung der Moralerziehung. *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, 99, 274–298.
- BECK, K. (2008). Moral judgment in economic situations. In F. OSER/W. VEUGLERS (Eds.). *Getting involved – Global citizenship development and sources of moral values* (pp. 359–370). Rotterdam: Sense Publishers
- BECK, K./PARCHE-KAWIK, K. (2004). Das Mäntelchen im Wind? Zur Domänenspezifität moralischen Urteilens. *Zeitschrift für Pädagogik*, 50, 244–265.
- BEERTHUIZEN, M. G. C. J./BRUGMAN, D. (2013). Moral value evaluation. In K. HEINRICHS/F. OSER/T. LOVAT (Eds.). *Handbook of Moral Motivation. Theories, Models and Applications*. Rotterdam: Sense Publishers, 365–384.
- BINMORE, K. (2009). *Rational decisions*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- BLASI, A. (1982). Kognition, Erkenntnis und das Selbst [Knowledge in social cognition]. In W. EDELSTEIN, & M. KELLER (Eds.), *Perspektivität und Interpretation* (pp. 289–319). Frankfurt: Suhrkamp Verlag
- CAMERER, C. F. (2003). *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. New York: Russell Sage Foundation.
- DÖRING, B. (2013). The Development of Moral Identity and Moral Motivation in Childhood and Adolescence. In K. HEINRICHS, F. OSER/T. LOVAT (Eds.). *Handbook of Moral Motivation. Theories, Models and Applications* (pp. 287–304) Rotterdam: Sense Publishers
- CARTER, J. R./IRONS, M. D. (1991). Are economists different, and if so, why? *Journal of Economic Perspectives*, 5, 171–177.

- COLBY, A./KOHLBERG, L. (1987). The measurement of moral judgment. Vol. I: Theoretical foundations and research validation. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- FALK, A./FEHR, E./FISCHBACHER, U. (2008). Testing theories of fairness – intentions matter. *Games and Economic Behavior*, 62, 287–303.
- FEHR, E./SCHMIDT, K. (2006). The economics of fairness, reciprocity and altruism: Experimental evidence and new theories. In: S.-C. KOLM/J. M. YTHIER (Eds.), *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity*. Amsterdam: Elsevier, 615–691.
- FEHR, E./SCHMIDT, K. M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, 817–868.
- FEHR, E./FISCHBACHER, U. (2004). Third-party punishment and social norms. *Evolution and Human Behavior*, 25, 63–87.
- FEHR, E./GÄCHTER, S. (2000). Cooperation and punishment in public goods experiments. *American Economic Review*, 90, 980–994.
- FORSYTHE, R./HOROWITZ, J./SAVIN, N./SEFTON, M. (1994). Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior*, 6, 347–369.
- FRANK, B./SCHULZE, G. (2000). Does economics make citizens corrupt? *Journal of Economic Behavior and Organization*, 43, 101–113.
- FRANK, R.H./GILOVICH, T./REGAN, D.T. (1993). Does Studying Economics Inhibit Cooperation? *Journal of Economic Perspectives*, 7 (2), 159–171.
- FREY, B. S./MEIER, S. (2003). Are political economists selfish and indoctrinated? Evidence from a natural experiment. *Economic Inquiry*, 41, 448–462.
- GANDAL, N./ROCCAS, S./SAGIV, L./WRZESNIEWSKI, A. (2005). Personal value priorities of economists. *Human Relations*, 58, 1227–1252.
- GASSER, L./MALTI, T. (2011). Relationale und physische Aggression in der mittleren Kindheit. Zusammenhänge mit moralischem Wissen und moralischen Gefühlen. *Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie*, 43(1), 29–38.
- GASSER, L./GUTZWILLER-HELFFENFINGER, E./LATZKO, B./MALTI, T. (2013). Moral emotion attributions and moral motivation. In K. HEINRICHS/F. OSER/T. LOVAT (Eds.). *Handbook of Moral Motivation. Theories, Models and Applications* (pp. 304–320) Rotterdam: Sense Publishers.
- GUTZWILLER-HELFFENFINGER, E. (2010). Förderung der sozialen Perspektivenübernahmefähigkeit bei Jugendlichen. In B. LATZKO & T. MALTI (Hrsg.), *Moralische Entwicklung und Erziehung in Kindheit und Adoleszenz* (S. 199–220). München: Hogrefe.
- GUTZWILLER-HELFFENFINGER, E., GASSER, L./MALTI, T. (2010). Moral emotions and moral judgments in children's narratives: Comparing real-life and hypothetical transgressions. In B. LATZKO/T. MALTI (Eds.), *Children's moral emotions and moral cognition: Developmental and educational perspectives. New Directions for Child and Adolescent Development*, 129, 11–31. San Francisco: Jossey-Bass.
- HEINRICHS, K. (2013a). Moral Motivation in the Light of Action Theory. In K. HEINRICHS, F. OSER & T. LOVAT (Eds.). *Handbook of Moral Motivation. Theories, Models and Applications* (pp. 623–657). Sense Publishers
- HEINRICHS, K. (2013b). *Das Happy-Victimizer-Phänomen aus handlungstheoretischer Perspektive*; Vortrag auf der Frühjahrstagung der Sektion Berufs- und Wirtschaftspädagogik der DGfE: Kassel
- HEINRICHS, K. (2005). *Urteilen und Handeln in moralrelevanten Situationen. Ein Prozessmodell und seine moralpsychologische Spezifizierung*, Frankfurt/Main et al.: Peter-Lang-Verlag
- HOFFMAN, E./McCABE, K./SMITH, V. (1996). Social distance and other-regarding behavior. *American Economic Review*, 86, 653–660.
- HOMANN, K. (1997/2002). Die Bedeutung von Anreizen in der Ethik. In: C. LÜTGE (Hrsg.). *Vorteile und Anreize – Zur Grundlegung einer Ethik der Zukunft* (pp. 187–210). Tübingen: Mohr Siebeck.
- HOMANN, K. (2003). *Anreize und Moral: Gesellschaftstheorie – Ethik – Anwendungen*. Münster: LIT-Verlag.

- JONES, T. M. (1991). Ethical decision making by individuals in organisations: an issue contingent model, *Academy of Management Review*, 16, 366–395
- KELLER, M./LOURENÇO, O./MALTI, T./SAALBACH, H. (2003). The multifaceted phenomenon of „happy victimizers“: A cross-cultural comparison of moral emotions, in: *British Journal of Developmental Psychology*, 21, 1–18.
- KONOW, J. (2000). Fair Shares: Accountability and cognitive dissonance in allocation decisions, in: *American Economic Review*, 90 (4), 1072–1091
- KREBS, D. L./DENTON, K. (2005). Toward a more pragmatic approach to morality: A critical evaluation of Kohlberg's model. *Psychological Review*, 112, 629–649.
- KRETTENAUER, T./EICHLER, D. (2006). Adolescents' self-attributed emotions following a moral transgression: Relations with delinquency, confidence in moral judgment, and age. *British Journal of Developmental Psychology*, 24, 489–506.
- KRETTENAUER, T./MALTI, T./SOKOL, B. W. (2008). The development of moral emotion expectancies and the happy victimizer phenomenon: A critical review of theory and application, *European Journal of Developmental Science*, 2, 221–235.
- LATZKO, B./GUTZWILLER-HELFENFINGER, E. (in Vorbereitung). „Happy Victimizing“ im Erwachsenenalter: Rekonstruktion eines entwicklungspsychologischen Phänomens?
- LATZKO, B./GUTZWILLER-HELFENFINGER, E. (2013). *Moralische Emotionen als Erklärungsansatz für das Happy-Victimizer Phänomen im Erwachsenenalter – eine entwicklungspsychologische Perspektive*. Vortrag auf der Tagung der deutschsprachigen Moralforscher, Hildesheim.
- LEDYARD, J. (1995). Public goods: A survey of experimental research. In: KAGEL, J./ROTH, A. (Eds.): *Handbook of experimental economics*, Princeton: Princeton University Press, 253–279.
- LERNER, R. (2001). Concepts and theories of human development (3rd ed.). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- LIBERMAN, V./SAMUELS, S. M./ROSS, L. (2004). The name of the game: Predictive power of reputations versus situational labels in determining prisoner's dilemma game moves. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 1175–1185.
- MALTI, T./KRETTENAUER, T. (2013). The relation of moral emotion attributions to prosocial and antisocial behavior: A meta-analysis. *Child Development*, 84, 397–412.
- MALTI, T./BUCHMANN, M. (2010). Socialization and Individual Antecedents of Adolescents' and Young Adults' Moral Motivation, *Journal of Youth and Adolescence*, 39, 138–149
- MARWELL, G./AMES, R. E. (1981). Economists free ride: Does anyone else? *Journal of Public Economics*, 15, 295–310.
- MINNAMEIER, G. (2000). *Strukturgenese moralischen Denkens: Eine Rekonstruktion der Piagetschen Entwicklungslogik und ihre moraltheoretischen Folgen*. Münster: Waxmann
- MINNAMEIER, G. (2001). A new „stairway to moral heaven“? – A systematic reconstruction of stages of moral thinking based on a Piagetian „logic“ of cognitive development. *Journal of Moral Education*, 30, 317–337.
- MINNAMEIER, G. (2005). Wer Moral hat, hat die Qual, aber letztlich keine Wahl! – Homanns (Wirtschafts)Ethik im Kontext der Wirtschaftsdidaktik. *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, 101, 19–42.
- MINNAMEIER, G. (2010). Entwicklung moralischen Denkens aus einer neo-kohlbergschen Perspektive. In: B. LATZKO/T. MALTI (Hrsg.). *Moralische Entwicklung und Erziehung in Kindheit und Adoleszenz*. Göttingen: Hogrefe, 47–67.
- MINNAMEIER, G. (2012a). A cognitive approach to the ‚happy victimiser‘, *Journal of Moral Education*, 41, 491–508.
- MINNAMEIER, G. (2012b). Marktmechanismus und Moral – berufsethische Orientierungen für Kaufleute in wirtschaftsdidaktischer Sicht. In V. J. VANBERG (Hrsg.). *Marktwirtschaft und soziale Gerechtigkeit* (303–324) Tübingen: Mohr
- MINNAMEIER, G./SCHMIDT, S. (2013). Situational moral adjustment and the happy victimizer. *European Journal of Developmental Psychology*, 10, 253–268.

- NEUWEG, G. H. (2003). Zwischen Standesamt und Scheidungsrichter: Die Wirtschaftspädagogik und der „homo oeconomicus“. *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, 99, 350–367.
- NUNNER-WINKLER, G. (1993). Die Entwicklung moralischer Motivation. In: W. EDELSTEIN/NUNNER-WINKLER/G. NOAM (Hrsg.): *Moral und Person* (pp. 278–303) Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- NUNNER-WINKLER, G. (2007). Development of moral motivation from childhood to early adulthood. *Journal of Moral Education*, 36, 399–414.
- NUNNER-WINKLER, G. (2013). Moral motivation and the happy victimizer phenomenon. In: K. HEINRICHS/F. OSER/T. LOVAT (Eds.). *Handbook of moral motivation: Theories, models, applications*. Rotterdam: Sense Publishers, 267–287.
- NUNNER-WINKLER, G./MEYER-NIKELE, M./WOHLRAB, D. (2006). *Integration durch Moral: Moralische Motivation und Ziviltugenden Jugendlicher*. Wiesbaden: VS-Verlag.
- NUNNER-WINKLER, G./SODIAN, B. (1988). Children's understanding of moral emotions, *Child Development*, 59, 1323–1338.
- OSER, F. K./REICHENBACH, R. (2005). Moral resilience – The unhappy moralist. In W. EDELSTEIN/G. NUNNER-WINKLER (Eds.). *Morality in Context, Advances in Psychology* (pp. 203–224). North Holland: Elsevier B.V., 203–224.
- SHANTZ, C. U. (1982). Children's understanding of social rules and the social context. In F. C. Serafini (Ed.), *Social-cognitive development in context* (pp. 167–198). New York: Guilford Press.
- SCHUSTER, P. (2001). Von der Theorie zur Praxis. Wege zur unterrichtspraktischen Umsetzung des Ansatzes von Kohlberg. In: W. EDELSTEIN/F. OSER/P. SCHUSTER (Hrsg.), *Moralische Erziehung in der Schule. Entwicklungspsychologie und pädagogische Praxis* (S. 177–212). Weinheim und Basel: Beltz.
- SELMAN, R. L. (1980). *The growth of interpersonal understanding. Developmental and clinical analyses*. New York: Academic Press.
- TETLOCK, P. E. (2000). Cognitive biases and organizational correctives: Do both disease and cure depend on the politics of the beholder? *Administrative Science Quarterly*, 45, 293–329.
- TURIEL, E. (1983). *The development of social knowledge. Morality and convention*. Cambridge: University Press.
- TURIEL, E. (1998). The development of morality. In W. Damon (Ed.), *Handbook of Child Psychology, (5th ed.)*, Vol. 3: N. Eisenberg (Ed.), *Social, emotional and personality development* (pp. 863–932). New York: John Wiley & Sons.
- ULRICH, P. (2008). *Integrative Wirtschaftsethik: Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie*. 4. Aufl., Bern: Haupt.
- ZABECK, J. (1991). Ethische Dimensionen der „Wirtschaftserziehung“. *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, 87, 534–562.
- ZABECK, J. (2002). Moral im Dienste betrieblicher Zwecke? Anmerkungen zu Klaus Becks Grundlegung einer kaufmännischen Moralerziehung. *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, 98, 485–503.

Anschrift der Autoren: Dr. Karin Heinrichs, Goethe-Universität Frankfurt/Main, Fachbereich 02 Wirtschaftswissenschaften, Professur für Wirtschaftspädagogik, insbesondere empirische Lehr-Lern-Forschung, Grüneburgweg 1, 60629 Frankfurt/Main

Prof. Dr. Gerhard Minnameier, Goethe-Universität Frankfurt/Main, Fachbereich 02 Wirtschaftswissenschaften, Professur für Wirtschaftsethik und Wirtschaftspädagogik, Grüneburgweg 1, 60629 Frankfurt/Main

Prof. Dr. Eveline Gutzwiller-Helfenfinger, Pädagogische Hochschule Luzern, Institut für Pädagogische Professionalität und Schulkultur, Töpferstrasse 10, CH-6004 Luzern

PD Dr. Brigitte Latzko, Universität Leipzig, Erziehungswissenschaftliche Fakultät, Psychologie in Schule und Unterricht, Karl-Heine-Str. 22b, 04229 Leipzig