

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1. Einleitung.....	1
1.1. Problemstellung	1
1.2. Zielsetzung	2
2. Konzeptionelle Grundlagen.....	3
2.1. Die Fairness	3
2.1.1. Der Begriff der Fairness	3
2.1.2. Das Prinzip der Fairness	5
2.1.2.1. Formelle und Informelle Fairness.....	6
2.1.2.2. Anteiligkeits- versus Konkurrenzfairness.....	9
2.1.3. Die Spieltheorie als methodisches Tool	12
2.2. Das Kulturmodell von Schein	14
2.3. Das Wesen der amerikanischen Landeskultur	16
2.3.1. Artefakte der amerikanischen Landeskultur	17
2.3.1.1. Sport als Spiegel der Kulturgesellschaft.....	17
2.3.1.2. Ökonomie als zentrales Element der Kulturgesellschaft.....	20
2.3.2. Werte der amerikanischen Landeskultur	22
2.3.3. Grundannahmen der amerikanischen Landeskultur	23
3. Indikatoren für das Prinzip der Fairness in den USA.....	25
3.1. Die konstitutiven Grundregeln	27
3.1.1. Artefakt: Amerikanische Profiligen	27
3.1.2. Werte	29
3.1.3. Grundannahmen	30
3.2. Regulative Spielregeln in Prozessen	30
3.2.1. Artefakt: „salary cap“	31
3.2.2. Werte	33
3.2.3. Grundannahmen	34
3.3. Akzeptanz von Schiedsurteilen	35
3.3.1. Artefakt: Antitrustrecht	36
3.3.2. Werte	38
3.3.3. Grundannahmen	39

3.4. Wahrung der Chancengleichheit	40
3.4.1. Artefakt: Doping im US-Sport	41
3.4.2. Werte	43
3.4.3. Grundannahmen	44
3.5. Achtung des Gegners als Mensch	44
3.5.1. Artefakt: Tennis Davis-Cup	45
3.5.2. Werte	46
3.5.3. Grundannahmen	47
4. Das Prinzip der Fairness in den USA.....	47
4.1. Formelle und informelle Fairness in der Dilemmastruktur	50
4.1.1. »Nutzbringende Basis« als Gleichgewicht	52
4.1.2. »Winner-Takes-All« als Gleichgewicht	55
4.2. Das Komplettschema für das Prinzip der Fairness in der amerikanischen Landeskultur	57
5. Implikationen für Theorie und Praxis.....	62
5.1. Praktische Perspektive	63
5.1.1. Die Systematik für die Praxis	63
5.2. Theoretische Perspektive	67

Abbildungsverzeichnis

	Seite
Abbildung 1: Das Drei-Ebenen-Modell von Schein.....	15
Abbildung 2: Gebote der formellen und informellen Fairness in den USA.....	26
Abbildung 3: Realisationsmatrix für die Gebote des Prinzips der Fairness in die USA.....	48
Abbildung 4: Intrasubjektive Dilemmastruktur von formeller und informeller Fairness	51
Abbildung 5: »Nutzbringende Basis« als Gleichgewicht in der Dilemmastruktur.....	53
Abbildung 6: »Winner-Takes-All« als Gleichgewicht in der Dilemmastruktur.....	55
Abbildung 7: Das Komplettschema der Fairness als Regelkreis...	59
Abbildung 8: Entscheidungssystematik für die Praxis.....	64

Abkürzungsverzeichnis

Dr.Doctor

etc.etcetera

GmbHGesellschaft mit beschränkter
Haftung

IAAFInternational Amateur Athletic
Federation

LA LakersLos Angeles Lakers

MLBMajor League Baseball

NBANational Basketball Association

NFLNational Football League

USAUnited States of America

USOCUnited States Olympic Committee

WADAWorld Anti Doping Agency

z. B.zum Beispiel

1. Einleitung

1.1. Problemstellung

Der Erhalt marktwirtschaftlicher Konkurrenzfähigkeit führt in fast allen Branchen in der gegenwärtigen Situation nur über den Weg der globalisierten Märkte. Jede Organisation, Institution, Unternehmung wird nach Kriterien gemessen, die sich nach den Kernmaximen der Globalisierung richten. Diese Keyfacts müssen erfüllt werden, um gegen Institutionen anderer Territorialgebiete eine Konkurrenzfähigkeit zu erhalten. Die Keyfacts auf dem globalen Markt werden maßgeblich von den bereits etablierten globalen Playern bestimmt. Diese globalen Player kommen größtenteils aus den USA, da deren Ökonomie als Norm für alle weiteren Ökonomien, mit globalen Ansprüchen, gilt. Die USA setzen demzufolge die Normen, deren Wertgehalte für die weiteren Konkurrenten als oberste Prioritätsnormen anerkannt werden.

Die fortschreitende Globalisierung kann man theoretisch nach der Theorie der optimalen Staatsgröße entwickeln.¹ Die Weiterentwicklung der Technologien bringt die Verringerung der marginalen Kosten bei der Durchsetzung des territorialen Rechts mit sich und vergrößert somit das Territorium der staatlichen Rechtsgewalten. Ist die stetige Technologisierung der Weg zum globalen Weltstaat und wird somit interkulturelles Management zu intrakulturellem Management, das sich dem Problem der territorialen Distinktionen nicht mehr stellen muss?

¹ vgl. *Schmidt-Trenz, Hans-Jörg*, Außenhandel und Territorialität des Rechts: Grundlagen einer neuen Institutionenökonomik des Außenhandels, Baden-Baden 1990, 206-208.

Gegenwärtig ist diese Vorstellung für das Management, das sich diesen Konstellationen aussetzen kann, nicht von Wertgehalt. Interkulturelles Management muss die Normen und Werte anderer Kulturen beachten und besonders die Feinheiten der Landeskultur der USA, weil diese Leitmaxime für andere Nationen in sich birgt. Dem Wertbegriff der Fairness ist im interkulturellen Management hohe Bedeutsamkeit zuzuordnen, da sie als Handlungsregulativ und Metanorm über allen anderen relevanten Prinzipien als Normgewalt steht.²

1.2. Zielsetzung

Ziel dieser Arbeit ist es, die Fairness als Metanorm und ihr Handlungsregulativ für die Landeskultur der USA zu spezifizieren. Das Prinzip der Fairness hat landeskulturelle Divergenzen und gerade für die USA ist es von enormem Wertgehalt dieses Prinzip landeskulturell zu entschlüsseln. Für die Fairness in den USA wird eine Systematik des Handlungsregulativs mit ihren Effekten entwickelt, die dem deutschen/europäischen Management Informationsasymmetrien zum subjektiven Vorteil verschafft.

Das Schema der eruierten Systematik des Prinzips der Fairness in der amerikanischen Landeskultur gibt Implikationen für die Wissenschaft und die Praxis auf. Diese Implikationen setzen an der Systematik des Wertschemas der Fairness an und versucht das Entstehen und Verstärken von Informationsasymmetrien zu dechiffrieren. Die Informationsasymmetrien knüpfen an verschiedenen Punkten des Schemas an und bieten Möglichkeiten der strategischen Nutzenerweiterung durch ihre Interpretation.

² vgl. *Lenk, Hans/Pilz, Gunter A.*, Das Prinzip Fairness, Zürich-Osnabrück 1989, 32-39.

2. Konzeptionelle Grundlagen

Zur Konstruktion des methodischen Rahmens der folgenden Exploration müssen die theoretischen Konzepte erarbeitet werden. Die Theorie der Fairness wird als erste Systematik entwickelt. Die Systematik wird zu einer theoretischen „Brille“ geformt, mit welcher die folgende landeskulturelle Analyse fokussiert wird. Die Landeskultur der USA soll anhand des Drei-Ebenen-Modells von Schein in deskriptiver Struktur formuliert werden.

2.1. Die Fairness

2.1.1. Der Begriff der Fairness

Will man spontan den Begriff „Fairness“ definieren und ihm somit sein konkretes Profil zuweisen, so werden zwar immer charakteristische Fallbeispiele (zumeist aus dem Bereich des Sports) präsentiert, jedoch fast nie eine allgemeingültige und konkrete Definition angeführt. Lexikalisch wird „fair“ mit Paraphrasen wie anständig, ehrlich, gerecht, kameradschaftlich, den Regeln entsprechend und weiteren ähnlichen Adjektiven übersetzt.³ Betrachtet man die zugewiesenen Adjektive näher und versucht sie als Schablonen mit ihren inhaltlichen Bedeutungen zusammenzufassen, so kristallisiert sich der Kernpunkt der Problematik einer Begriffsdefinition heraus. Das Spektrum der Bedeutungen ist weit geöffnet und lässt somit einen sehr großen Spielraum für Wertungen mit der Fairness als Gradmesser.

Eine Zugehörigkeit des Begriffs der Fairness zu einer bestimmten fachlich gebundenen Terminologie kann nicht auf den ersten Blick

³ vgl. Duden, Fremdwörterbuch, Bd. 5, Mannheim etc. 1997

festgestellt werden.⁴ Bedeutungspluralismus und breites interdisziplinäres Anwendungsspektrum erschweren die Formulierung einer Begriffsdefinition, stehen jedoch im Gegensatz zu spontanen und apodiktischen Urteilen mit der Charakterisierung „fair“ und ihren Ausprägungen, ohne der Notwendigkeit einer interaktiven Begriffsabstimmung. Die Bevorzugung des Fremdwortes liegt erstens in seiner Geläufigkeit und zweitens darin, dass das in seinen Bedeutungen so umfassende „fair“ die Suche nach einer jeweils treffenden deutschen Paraphrase erspart.⁵ Entsprechend ergibt sich eine problematische Behandlung in der Fachliteratur, da ebenfalls viele sich oft widersprechende Meinungen aufeinander treffen.

Einen ersten Hinweis zur Komplexitätsreduktion von Fairness und ihrer rhetorischen Nutzung erfolgt aus der semantischen Analyse. Die Aufspaltung des Begriffs in Fair/ness bringt zum Augenschein, dass es sich hierbei um ein Kunstwort handelt und es folglich keine adäquate Übersetzung gibt. Semantisch handelt es sich um einen spezifisch englisch/amerikanischen Begriff, der in die deutsche Sprache übernommen wurde.⁶

Im folgenden wird nach dieser Einführung in die Problematik der Begrifflichkeit ein Prinzip der Fairness präsentiert, das sich als arbeitstauglich für das weitere Vorgehen der praktischen Eruiierung in der Realität erweist. Als Anspruch dieser Arbeit soll keine philosophische Untersuchung erfolgen, sondern eine landeskulturelle Analyse der Fairness, wofür die komplexe und

⁴ vgl. *Jost, Eike*, Die Fairness: Untersuchung ihres Ursprungs und Wesensgehalts und ihre Bestimmung als ein pädagogischer Wertbegriff, Diss. Hamburg 1970, 5.

⁵ vgl. *Jost, Eike*, Die Fairness: Untersuchung ihres Ursprungs und Wesensgehalts und ihre Bestimmung als ein pädagogischer Wertbegriff, Diss. Hamburg 1970, 9.

⁶ vgl. *Pieper, Annemarie*, Fairness als ethisches Prinzip, in: *Gerhardt, Volker/Lämmer, Manfred* (Hrsg.), Fairness und Fair play, Sankt Augustin

aufschlussreiche philosophische Begriffsbehandlung in eine, in der Realität zu evaluierende, Arbeitsdefinition geformt wird.

2.1.2. Das Prinzip der Fairness

Das Prinzip der Fairness ist ein Handlungsregulativ, das seine Wirksamkeit innerhalb eines bereits durch grundsätzlichere Prinzipien begründeten und abgesteckten Ordnungsgefüge entfaltet.⁷ Hierbei müssen wir zwei Ebenen unterscheiden, nämlich die Ebene zur Bildung des abgesteckten Ordnungsgefüges und die Ebene auf der sich das Handlungsregulativ bewegt. Die erste Ebene ist durch grundsätzlichere Prinzipien begründet und das abgesteckte Ordnungsgefüge besteht aus Freiheit, Menschenwürde, Gerechtigkeit und weiteren artverwandten Begriffen. Sie bilden die Voraussetzungen, ohne die eine menschliche Interaktionsgemeinschaft als human nicht denkbar wäre.⁸

Auf dieser Ebene der unbedingt gebietenden Moralität begründenden normativen Prinzipien ist das Prinzip der Fairness nicht anzutreffen, weil ein Verstoß gegen eines dieser ethischen Grundprinzipien strikt unmoralisch ist.⁹ Die Ebene auf der sich das Prinzip der Fairness bewegt, kann durch die Maßstäbe an denen Handlungen beurteilt werden, erläutert werden. Handlungen werden nicht an Maßstäben wie Freiheit oder Gerechtigkeit gemessen, sondern an jenen Normen, in denen sich unsere Vorstellungen von Freiheit, Menschenwürde, Gerechtigkeit usf.

2. Aufl. 1995, 41-54.

⁷ vgl. Pieper, Annemarie, Fairness als ethisches Prinzip, in: Gerhardt, Volker/Lämmer, Manfred (Hrsg.), Fairness und Fair play, Sankt Augustin 2. Aufl. 1995, 41-54.

⁸ vgl. Pieper, Annemarie, Fairness als ethisches Prinzip, in: Gerhardt, Volker/Lämmer, Manfred (Hrsg.), Fairness und Fair play, Sankt Augustin 2. Aufl. 1995, 41-54.

⁹ vgl. Pieper, Annemarie, Fairness als ethisches Prinzip, in: Gerhardt, Volker/Lämmer, Manfred (Hrsg.), Fairness und Fair play, Sankt Augustin 2. Aufl. 1995, 41-54.

bereits konkretisiert haben. Diese Normen haben ihren Niederschlag im Recht, im Berufs- oder Standesethos, oder sonstigen als verbindlich erachteten Orientierungen und gelten als Regelkanon unserer Praxis. In diesem Kontext hat das Prinzip der Fairness und sein Handlungsregulativ seinen Ort.¹⁰

2.1.2.1. Formelle und Informelle Fairness

Das Handlungsregulativ des Prinzips der Fairness kann aus zwei Perspektiven heraus gedeutet werden. Die erste Perspektive beschreibt die strikte Einhaltung der durch den entsprechenden Regelkanon festgelegten Regeln. Die zweite Perspektive geht über diese Sichtweise der Regeltreue hinaus. Als Arbeitsdefinition wird die Unterscheidung des Prinzips der Fairness in formelle und informelle Fairness nach Hans Lenk gebraucht.¹¹ Folgende „fünf Gebote“ sind zu differenzieren:

1. Die konstitutiven Grundregeln sind einzuhalten, die für das Spiel und seinen geordneten Ablauf von zentraler Wesentlichkeit sind: „Wer bewusst immer Hand spielt, spielt keinen Fußball mehr.“
2. Die Einhaltung normaler Spielregeln innerhalb des Spiels, die sogenannten regulativen Vorschriften, ist ebenfalls geboten: „Boxhiebe sind im Fußball nicht erlaubt.“
3. Die strikte Beachtung der Schiedsrichterurteile ist gefordert und ist unverzichtbarer Bestandteil.

Diese drei „Gebote“ des Prinzips der Fairness machen den formellen, funktionalen Charakter des Handlungsregulativs aus

¹⁰ vgl. *Pieper, Annemarie*, Fairness als ethisches Prinzip, in: *Gerhardt, Volker/Lämmer, Manfred* (Hrsg.), Fairness und Fair play, Sankt Augustin 2. Aufl. 1995, 41-54.

¹¹ vgl. *Lenk, Hans*, Wenn nur der Sieg zählt, in: Fairness-Report 1 (1/2001), 12-15.

und sind Voraussetzung für die geregelte Durchführung des Wettkampfs.

4. Aus den ersten drei Geboten gestaltet sich die formale Idee der Chancengleichheit. Dieses „Gebot“ der Chancengleichheit geht darüber hinaus und fordert den freiwilligen Abbau von Informationsasymmetrien: „Bei peruanischen Qualifikationswettbewerben für die Olympischen Spiele in Seoul nahm der führende Schütze den ihm zustehenden Sieg nicht an, weil die Pistole seines Gegners plötzlich nicht mehr funktionierte; Der Schütze forderte einen späteren Ausscheidungswettkampf. Diesen verlor er und somit auch seine Olympiateilnahme.“¹²

5. Die Achtung und Beachtung des Gegners als einen Spielpartner zu wahren, der nicht als Feind und nicht nur als Rollenträger, sondern auch als Mensch und personaler Partner respektiert werden soll.

Die beiden letzten Gebote gehen über den Charakter der formellen Fairness hinaus und können im Sinne einer informellen Idee sprechen.

John Rawls hat eine Deutung des Prinzips der Fairness gegeben, die eine weitgehende Auslegung der informellen Fairness darstellt. Unfares Handeln ist gewöhnlich nicht so sehr der Bruch einer bestimmten Regel, selbst wenn der Verstoß schwer nachzuweisen ist (Täuschung), sondern vielmehr, dass man aus Lücken oder Mehrdeutigkeiten von Regeln Vorteile zieht, dass man unerwartete oder besondere Umstände ausmacht, die eine Durchsetzung der Regeln unmöglich machen, dass man darauf besteht, Regeln zum eigenen Vorteil durchzusetzen, wenn sie

¹² vgl. *Lenk, Hans/Pilz, Gunter A., Das Prinzip Fairness, Zürich-Osnabrück 1989, 32-39.*

eigentlich suspendiert werden sollten, also allgemein gegen den „Geist einer Praxis“ handelt.¹³

Zur Analyse der Trennung des Prinzips der Fairness in formelle und informelle Fairness ist die historische Entwicklung des Begriffs und seine unterschiedlichen Verwendungen zu eruieren. Die Zusammenhänge mit gesellschaftlichen Strukturen und Prozessen, die Wechselwirkungen zwischen Gesellschaft, Sport, Wirtschaft und Medien sind unverkennbar.¹⁴

Der ursprüngliche Charakter von Fairness geht auf das Gentleman-Ideal der englischen Oberschicht des vorletzten Jahrhunderts in Großbritannien zurück.¹⁵ Zentrales Element ist hierbei die Ästhetik des Sports und ein möglichst schöner und moralisch korrekter, sportlicher Wettbewerb, der gentlemanlike durchzuführen ist. Punktvorgaben für schwächere Gegner waren selbstverständlich, denn das Ziel lag nicht im Sieg, sondern im gemeinsamen Genuss des schönen Spiels.¹⁶ Dies steht für den informellen Charakter der Fairness, da es in der Klasse der Gentleman keinen Bedarf an institutionellen Regeln zur Wahrung der Chancengleichheit gab.

Das Prinzip der Fairness mit formeller Ausprägung entwickelte sich erst im Zuge der Massenausbreitung, Individualisierung und Demokratisierung des Sports, sowie mit zunehmendem Pluralismus von Lebenseinstellungen und dem Überwinden von Standes- und

¹³ vgl. *Rawls, John*, A theory of justice, Oxford-New York-Toronto 1972, 60-64.

¹⁴ vgl. *Lenk, Hans/Pilz, Gunter A.*, Das Prinzip Fairness, Zürich-Osnabrück 1989, 21.

¹⁵ vgl. *Gabler, Hartmut*, Fairness/Fair play, in: Lexikon der Ethik im Sport, Schriftenreihe des Bundesinstituts für Sportwissenschaft, Bd. 99, Köln 1998, 149-158.

¹⁶ vgl. *Gabler, Hartmut*, Fairness/Fair play, in: Lexikon der Ethik im Sport, Schriftenreihe des Bundesinstituts für Sportwissenschaft, Bd. 99, Köln

Klasseneinschränkungen.¹⁷ Es wurde eine funktionale Norm benötigt, um einen geregelten Wettkampf durchzuführen und die „historische“ informelle Fairness wurde zu einer Art moralischer Metanorm für den Sport, die quer zu allen anderen materiellen Handlungsnormen steht.¹⁸

Die gegebene Arbeitsdefinition des Prinzips der Fairness ist in ihrer Auslegung und Beispielen immer mit dem sportlichen Charakter verbunden worden. Allgemein und im speziellen (hier die Wirtschaft) kann diese Definition übernommen werden, jedoch stehen sich bei der Konkurrenzsituation in der Wirtschaft nicht immer Personen, sondern häufig Organisationen oder Institutionen gegenüber.¹⁹ Hierbei muss die normative Moral einer Organisation differenziert betrachtet werden, kann aber in der quasi marktwirtschaftlichen Maxime „Citius - Altius - Fortius“ auch nach fairen beziehungsweise unfairen Handlungen exploriert werden.²⁰

2.1.2.2. Anteiligkeits- versus Konkurrenzfairness

In den vorderen Kapiteln haben wir das Prinzip der Fairness und sein Handlungsregulativ, sowie die Bedingung der vorhandenen Wettbewerbssituation mit konkurrierenden Agenten fokussiert. Das Prinzip der Fairness als Handlungsregulativ wurde in der spezifisch agonalen Situation beschrieben. Diese, beim Handeln berücksichtigte Fairness, wird Konkurrenzfairness genannt. Des

1998, 149-158.

¹⁷ vgl. *Lenk, Hans/Pilz, Gunter A.*, Das Prinzip Fairness, Zürich-Osnabrück 1989, 45.

¹⁸ vgl. *Pieper, Annemarie*, Fairness als ethisches Prinzip, in: *Gerhardt, Volker/Lämmer, Manfred* (Hrsg.), Fairness und Fair play, Sankt Augustin 2. Aufl. 1995, 41-54.

¹⁹ vgl. *Lenk, Hans/Pilz, Gunter A.*, Das Prinzip Fairness, Zürich-Osnabrück 1989, 120-121.

²⁰ vgl. *Lenk, Hans/Pilz, Gunter A.*, Das Prinzip Fairness, Zürich-Osnabrück 1989, 83.

weiteren haben Staats-, Sozial- und Rechtsphilosophen einen Fairnessgrundsatz entwickelt, der Anteiligkeitsfairness beschreiben soll.²¹

Falls Menschen in einem gerechten, auf gegenseitigem Nutzen ausgerichteten gemeinsamen Gefüge sozialer Zusammenarbeit ihre Freiheit zum allgemeinen Vorteil Beschränkungen unterwerfen, so kann von Anteiligkeitsfairness gesprochen werden.²² Sie selbst ziehen daraus Vorteil, übernehmen aber auch Verpflichtungen, indem sie ihren angemessenen (fairen) Anteil leisten, oder zu leisten haben. Fairness umfasst in diesem Sinne soziale Verpflichtungen - nämlich jene, nicht ohne anteilige Eigenleistung Vorteile von anderen und der Gemeinschaft zu genießen (Stichwort: Schwarzfahrerproblem).²³

In der Wirtschaftsethik findet diese Diskussion unter den Aspekten der Fairness und Effizienz statt.²⁴ Die Rahmenbedingung für die Diskussion, die Wirtschaftsethik, ist aus einer Randfrage mit ehemals wenig Beachtung zu einem zentralen Thema öffentlicher und wissenschaftlicher Diskussion avanciert. Ethische Kodizes von Unternehmen und elementare Fragen von Wirtschaftsordnungen ebnen ein breites Feld für wirtschaftsethische Aktivitäten (teils rein plakativ) und Debatten.²⁵ Der Kernpunkt liegt im Vergleich des Imperativs wirtschaftlichen Handelns, gekennzeichnet durch Konkurrenz und

²¹ vgl. *Lenk, Hans/Pilz, Gunter A.*, Das Prinzip Fairness, Zürich-Osnabrück 1989, 28-31.

²² vgl. *Lenk, Hans*, Fairness und Fair play, in: *Gerhardt, Volker/Lämmer, Manfred* (Hrsg.), Fairness und Fair play, Sankt Augustin 2. Aufl. 1995, 25-41.

²³ vgl. *Rawls, John*, A theory of justice, Oxford-New York-Toronto 1972, 378-386.

²⁴ vgl. *Wolff, Birgitta*, Effizienz und Fairness, in: Handbuch der Wirtschaftsethik: Band 1-4/Hrsg., Bd. 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, Gütersloh 1999, 129-130.

²⁵ vgl. Handbuch der Wirtschaftsethik: Band 1-4/Hrsg., Bd. 1: Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik, Gütersloh 1999, 21.

Erfolg, und den Imperativen gesellschaftlichen Gemeinwohls. Die „moderne Ethik“ bemüht sich in dieser Diskussion, durch Einbeziehung ökonomischer Instrumentarien, die soziale Interaktion aus ihrer eigenen Funktionsweise zu ergründen.²⁶

Zur Untersuchung von Effizienz im Zusammenhang mit der Wirtschaftsethik bietet das Konsenskriterium ein Modell zur Feststellung eines optimalen Organisationsarrangements.²⁷ Wird eine Institution legitimiert, das heißt alle Betroffenen stimmen einem Organisationsarrangement zu, so kann unterstellt werden, dass die Betroffenen dieses aus ihrer jeweiligen individuellen Perspektive als nützlich betrachten, wenn Rationalität zu Grunde gelegt wird. Wird außerdem freie Aushandelbarkeit von Transfers unterstellt, so werden alle Beteiligten so lange bestrebt sein das institutionelle Arrangement zu verbessern, bis es Pareto-effizient ist. Die Zustimmung aller Betroffenen setzt voraus, dass alle einen für sie akzeptablen Nutzenzuwachs im Vergleich zu den erreichbaren Alternativen haben.²⁸ Die Institution und die vereinbarten Regeln bietet den Beteiligten den Anreiz um langfristig zu funktionieren, den kein einzelner Agent mit Alternativen übertreffen könnte. Genuiner Altruismus im Sinne von Handlungen gegen die eigene Präferenz ist irrationales Verhalten und kann nicht vorausgesetzt werden. In der Sprache der Ethik ist diese effiziente Institution dann zugleich auch fair.²⁹

²⁶ vgl. *Helmstädter, Ernst*, Gerechtigkeit und Fairness in Wirtschaft und Gesellschaft, Opladen-Wiesbaden (Westdt.), 1999, 7-8.

²⁷ vgl. *Wolff, Birgitta*, Effizienz und Fairness, in: Handbuch der Wirtschaftsethik: Band 1-4/Hrsg., Bd. 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, Gütersloh 1999, 129-130.

²⁸ vgl. *Wolff, Birgitta*, Effizienz und Fairness, in: Handbuch der Wirtschaftsethik: Band 1-4/Hrsg., Bd. 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, Gütersloh 1999, 129-130.

²⁹ vgl. *Wolff, Birgitta*, Effizienz und Fairness, in: Handbuch der Wirtschaftsethik: Band 1-4/Hrsg., Bd. 3: Ethik wirtschaftlichen Handelns, Gütersloh 1999, 129-130.

Im nächsten Kapitel wird die Spieltheorie als ein methodisches Mittel vorgestellt, die eine abstrahierte Exploration von Wettbewerbssituationen entwickelt hat.³⁰

2.1.3. Die Spieltheorie als methodisches Tool

Die historische Entwicklung der Spieltheorie erklärt sich hinsichtlich der wissenschaftlichen Analyse von Gesellschaftsspielen. Allgemeine Aufgabe der Spieltheorie ist es, für alle sozialen Konfliktsituationen mehr oder minder eindeutig das individuell rationale Entscheidungsverhalten zu definieren.³¹ Diese Definition verdeutlicht die normative Stellung der Spieltheorie für alle Sozialwissenschaften, wobei sie sich zumeist ökonomischer Instrumentarien bedient.

Die in dieser theoretischen Auslegung erfolgte Darlegung erweist sich jedoch in der Realität oftmals als nicht zutreffend, da die spielenden Agenten auch andere Ziele als die rationale Maximierung des eigenen Gewinns verfolgen. Die Reziprozität bezieht das Entscheidungskalkül der Mitspieler mit ein und dies beruht oft auf einem persönlichen Gerechtigkeitsempfinden. Es wird darauf geachtet, dass der andere fair behandelt wird. Diese praktizierte Fairness beruht auf Gegenseitigkeit, denn nur wer sich seinen Mitspielern gegenüber fair verhält, wird seinerseits auch wieder fair behandelt. Dieses ausgeübte „Tit for Tat“ hat die gleiche Gültigkeit bei unfairen Polarisierungen.³² Diese von der Realität abstrahierte Perspektive zeigt die Möglichkeiten

³⁰ vgl. *Heringer, H.-J.*, Fairness und Moral, in: *Gerhardt, Volker/Lämmer, Manfred* (Hrsg.), Fairness und Fair play, Sankt Augustin 2.Aufl. 1995, 55-68.

³¹ vgl. *Güth, Werner*, Spieltheorie und ökonomische (Bei)Spiele, 2. Aufl., Berlin etc. 1999, 1-2.

³² vgl. *Fehr, Ernst/Schmidt, Klaus M.*, A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation, in: <http://www.iew.unizh.ch/wp/ievwp004.pdf>, 12.04.2001, abgerufen am 12.04.2001.

der Spieltheorie als methodisches Mittel zur Überprüfung von Handlungsfolgen bei Spielen. Die Untersuchung dieser kleinsten Einheit eignet sich zur besseren Beschreibung von realen Situationen.

Zur Überprüfung der Realitätssituation gegenüber dem Idealbild des Homo Oeconomicus wurde das Ultimatum-Spiel entworfen.³³ Eine Gruppe wird in zwei gleich große Gruppen, Anbieter und Empfänger, eingeteilt. Jeder Anbieter erhält ein Budget von 10 Geldeinheiten und den Auftrag einen bestimmten Geldbetrag (maximal 10 Geldeinheiten) nach eigenem Ermessen einem ausgewählten Empfänger anzubieten. Der Empfänger hat dann die Wahl den Vorschlag anzunehmen, woraufhin beide nach dem Vorschlag des Anbieters ausgezahlt werden, oder abzulehnen, was dazu führt, dass beide nichts bekommen.

Rational und theoretisch ist die Aufteilung offensichtlich, denn der Empfänger sollte jeden positiven Betrag annehmen und sich somit besser als in der Ausgangssituation stellen. Der Anbieter sollte mit diesem Wissen auch den kleinst möglichen Wert anbieten. In der Realität jedoch zeigen sich von dieser theoretischen Auslegung stark abweichende Ergebnisse.³⁴ Gezogene Feststellungen aus erfolgten Experimenten besagen, dass Agenten auf einen positiven Betrag verzichten, wenn sie den angebotenen Anteil als unfair ansehen. Fairness führt hier in Gleichgewichte, im Sinne eines Organisationsarrangement in effiziente Gleichgewichte mit der Erkenntnis, dass sich beide Agenten fair behandelt fühlen und die Institution effizient ist.

³³ vgl. *Fehr, Ernst/Schmidt, Klaus M.*, A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation, in: <http://www.iew.unizh.ch/wp/ievwp004.pdf>, 12.04.2001, abgerufen am 12.04.2001.

³⁴ vgl. *Fehr, Ernst/Schmidt, Klaus M.*, A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation, in: <http://www.iew.unizh.ch/wp/ievwp004.pdf>, 12.04.2001, abgerufen am 12.04.2001.

Das zuvor dargestellte Ultimatumspiel wurde mittlerweile mehrfach in ländervergleichenden Experimenten durchgeführt.³⁵ Landeskulturelle Unterschiede zeigen sich bei den Experimenten in den ermittelten, durchschnittlichen Gleichgewichten. Die Differenzen in den Gleichgewichten gibt uns die Frage auf, wie Fairness, und bezüglich dieser Experimente faire Behandlung, in den unterschiedlichen Landeskulturen aufgefasst wird. Die Fairness hat eine jeweilige Kulturgebundenheit mit divergierenden Ausprägungen und Interpretationen, die für die global ausgerichtete ökonomische Perspektive von strategischer Relevanz sind.

2.2. Das Kulturmodell von Schein

Eine Gruppe definiert sich in der Gesamtheit der geistigen und elementaren Lebensäußerungen der Gemeinschaft.³⁶ Ihr kann folglich eine Gruppenkultur zugewiesen werden. Weitgehend hat sich hierbei in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur über Organisationskultur beziehungsweise Gruppenkultur das Drei-Ebenen-Modell von Schein als Kulturmodell durchgesetzt.

In der Abbildung 1 erscheint auf der obersten Ebene die Gruppenkultur in den Artefakten, die künstlich von der Organisation geschaffen wurden. Durch das Auftreten von Artefakten einer Gruppe kann es zu einer Fülle von Interpretationen kommen, da viele Einflussfaktoren (sowohl subjektiv als auch objektiv) an dieser Stelle ansetzen, die schwer zu dechiffrieren sind.³⁷

³⁵ vgl. *Güth, Werner/Tietz, Reinhard*, Ultimatum bargaining behaviour - A survey and comparison of experimental results, in: *Journal of Economic Psychology* Vol. 11 (3/1990), 417-449.

³⁶ vgl. *Duden, Fremdwörterbuch*, Bd. 5, Mannheim etc. 1997.

³⁷ vgl. *Schein, Edgar H.*, *Organizational culture and leadership*, San Francisco 1992, 17-18.

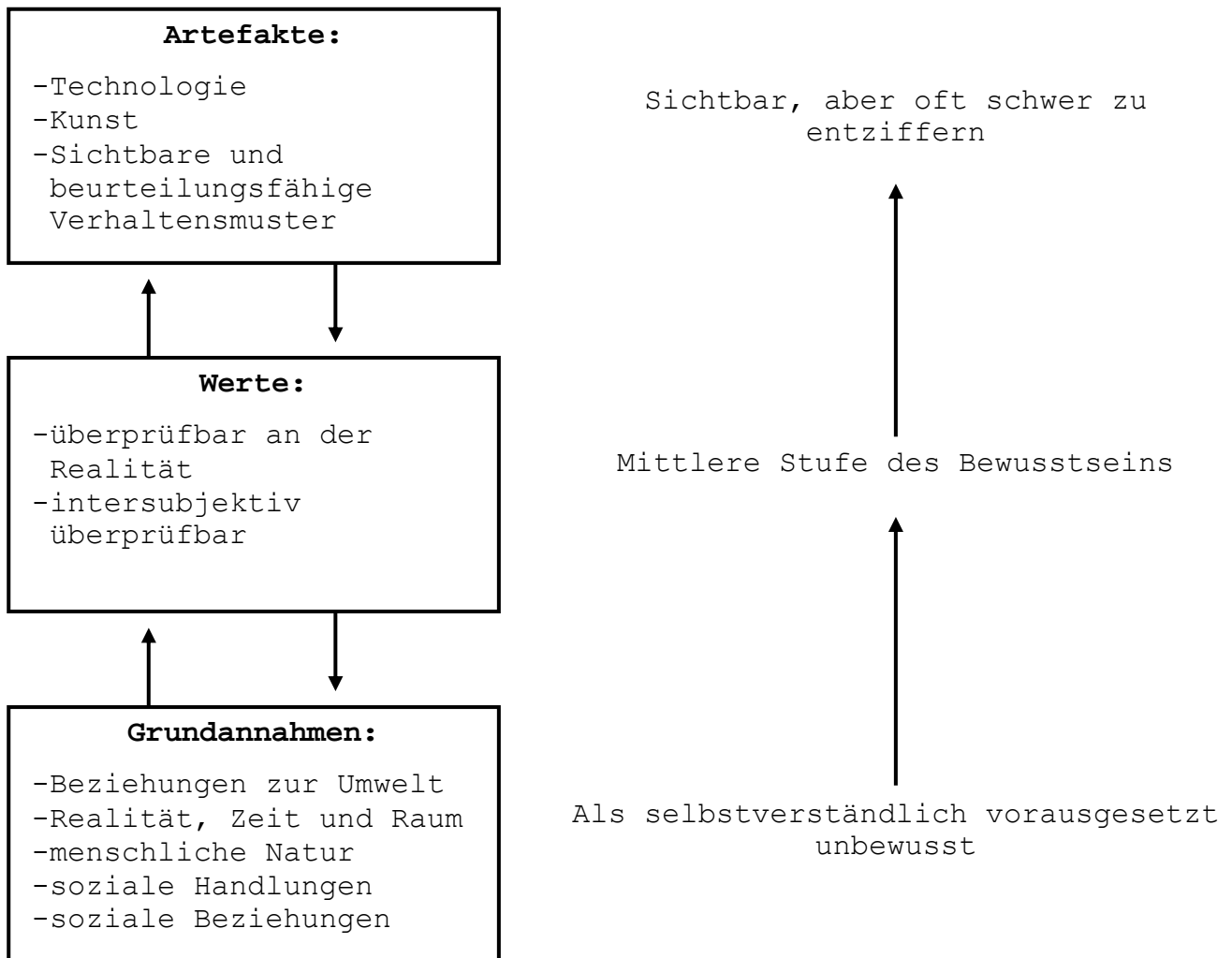


Abbildung 1: Das Drei-Ebenen-Modell von Schein

Auf der mittleren Ebene des Modells befinden sich die kollektiven Werte der Gruppenmitglieder, die durch das Kollektiv im Zeitverlauf internalisiert wurden. Diese Werte entwickelten sich in der zeitlichen Dynamik der Organisation oder Gruppe zu Mustern für Problemlösungen.³⁸

Auf der untersten Ebene wird das „Unterbewusstsein“ der Mitglieder der Gruppe dargestellt, ihre nicht offensichtlichen Grundannahmen über die Gruppe und deren Wirkungszusammenhang.

³⁸ vgl. Schein, Edgar H., Organizational culture and leadership, San Francisco 1992, 19-21.

Die Grundannahmen einer Gruppe bilden ein Schemata ab, das als Quelle aller Handlungen und Denkprozesse der Organisationsmitglieder dient.³⁹ Jedes Mitglied der Gruppe hat dieses Schema des Organisationsverständnisses verinnerlicht und modelliert daraus seinen persönlichen Weltbezug.

Für die spätere landeskulturelle Analyse wird dem Teil des mittleren Bewusstseins die höchste Priorität zugewiesen, da die Analyse eine spezifische Wertanalyse darstellt. Die immanenten Auswirkungen auf die zwei weiteren Ebenen werden ebenfalls bei expliziter Notwendigkeit berücksichtigt, da eine Kultur immer als gesamter Komplex gesehen werden muss.

2.3. Das Wesen der amerikanischen Landeskultur

Die folgenden Abschnitte, die das Wesen der amerikanischen Landeskultur behandeln, haben keinesfalls den Anspruch auf kulturtypische Vollständigkeit für die USA. Wenn in der Kapitelüberschrift von amerikanischer Landeskultur gesprochen wird, ist hiermit die Landeskultur der USA gemeint und wird in den nächsten Abschnitten synchron verwandt. Dies soll keine Diskriminierung der weiteren Staaten darstellen, die mit Amerika in Verbindung gebracht werden, sondern der induktiven Lesbarkeit dienlich sein.

Die amerikanische Landeskultur wird nach dem Drei-Ebenen-Modell von Schein in Artefakte, Werte und Grundannahmen gegliedert.⁴⁰ Kernpunkt der beschreibenden Analyse soll auf der Ebene der Werte basieren. Die gebräuchlichen Werte einer Kultur sind für

³⁹ vgl. *Schein, Edgar H.*, Organizational culture and leadership, San Francisco 1992, 21-26.

⁴⁰ vgl. *Schein, Edgar H.*, Organizational culture and leadership,

das interkulturelle Management die zentralen Themen, um kulturell verstandene und nutzbringende Kooperationen auf globalen Märkten aufzubauen. Zur folgenden Analyse der Metanorm Fairness muss das System, in der die Metanorm ihren Platz hat, verstanden werden. Ziel dieser Behandlung der amerikanischen Landeskultur ist es einen möglichst objektiven Beobachtungsstatus zu erlangen. Weder ein anti noch proamerikanisches Klischeebild soll abgebildet werden, wobei die Behandlung durch die Fachliteratur selbst keinen objektiven Status erlangt.

2.3.1. Artefakte der amerikanischen Landeskultur

In den beiden folgenden Abschnitten werden zwei Artefakte untersucht, die nicht durchgängig als abgrenzbare Bereiche dargestellt werden können. Der Sport als Spiegel der Gesellschaft und die Ökonomie als zentrales Element der Gesellschaft werden als Artefakte der amerikanischen Landeskultur postuliert, die quasi komplementäre Arrangements vieler Artefakte darstellen. Gemeinsam und daher auch exemplarisch für die weiteren Untersuchungen ist beiden der Wettbewerbs- und Konkurrenzcharakter. Beide Artefakte geben ein Handlungsumfeld mit kompetitiven Entscheidungen und somit sichtbare Ausprägungen, die empirische Beweise zum Vorschein bringen.

2.3.1.1. Sport als Spiegel der Kulturgesellschaft

Eine Veröffentlichung des »American Sports Institute« hat hervorgehoben, dass die „Seele“ der amerikanischen Gesellschaft in Gefahr ist.⁴¹ Den Bezug stellte die Veröffentlichung über die

San Francisco 1992, 21-26.

⁴¹ vgl. Hayes, Jack, Sport and the soul of a culture, in:

mangelnde Würdigung des Schulsports und den zu starken Einfluss der Medien auf den Sport her. Das »American Sports Institute« setzt sich für die Werterhaltung des Schulsports und des allgemeinen Sports ein, da aus dem ethischen Verhalten im Sport greifbare Bezugspunkte für die ökonomischen oder die militärischen Strukturen geknüpft werden können. Mit dieser Darstellung des »American Sports Institute« wird klar, wie viel Wert und Bedeutung dem Sport in den USA beigemessen wird.

Die amerikanische Sportlandschaft wird in erster Linie aus Profiligen als Elemente der Unterhaltungsindustrie und auf der anderen Seite aus Individualsportarten strukturiert.⁴² Die vier bedeutendsten Teamsportarten in den USA sind Baseball, Basketball, Hockey (Ice hockey) und Football.⁴³ In „American Football“, das nicht mit der europäischen Variante des Fußballs verwandt ist, ziehen viele Amerikaner einen Vergleich mit Kriegshandlungen, die mit Strategien aus dem Schach gewonnen werden. Aggressivität und Individualität sind die Grundvoraussetzungen, um mit Taktik und Kraft durch die Linien des Gegners zu brechen, bis das Ziel erreicht ist.⁴⁴ Man kann diese Spielweise als »Fortsetzung« der amerikanischen Eroberung des Wilden Westens ansehen.

Die Veranstaltungen der nationalen Ligen der vier Hauptsportarten werden sowohl live in den Stadien sowie von den Fernsehrezipienten sehr gut besucht. Zum Beispiel wurde in den letzten drei Jahren (1998-2000) in der NFL (National Football

<http://www.amersports.org/news/articles/14.html>, 30.09.1998, abgerufen am 11.04.2001.

⁴² vgl. *Schulte, Hans-Josef*, Strukturen des Profi-Sports in den USA, in: *Leistungssport* 2 (2/1993), 27-31.

⁴³ vgl. *Stevenson, Douglas K.*, *American Life and Institutions*, Stuttgart etc. 1996, 142.

⁴⁴ vgl. *Schmidt, Patrick LeMont*, *Understanding American and German Business Cultures*, Montreal 1999, 47.

League) die Zuschauerzahlen sukzessiv gesteigert. Im Vergleich zur letzten Saison kamen in der Saison 2000 250.000 Zuschauern mehr in die Stadien. Durchschnittlich bedeutet dies 66.000 Zuschauer pro regulärem Saisonspiel der NFL, ohne die noch besser besuchten Playoffs.⁴⁵ Außerhalb dieser professionellen Ligen wird an circa 600 Universitäten mit den entsprechenden College-Teams American Football gespielt, deren Spiele oft eine durchschnittliche Beteiligung von 50.000 und mehr Zuschauer aufweisen. Auch diese Spiele werden live im TV übertragen und intensiv zur Freizeitgestaltung genutzt.⁴⁶

Ergänzend zu dieser passiven sportlichen Betätigung des Zuschauens, wobei nur geistig den jeweiligen sportlichen Aktionen gefolgt wird, sind die Amerikaner auch eine aktive Nation. Rund 40 Prozent der amerikanischen Bevölkerung partizipieren einmal täglich an einer sportlichen Betätigung.⁴⁷ Diese, von der großen Allgemeinheit ausgeübten Sportarten, sind sehr oft Individualsportarten (Topsportarten sind: Joggen, Golf, Radfahren, Fitnesstraining, Fischen, Schwimmen⁴⁸), bei denen der Amerikaner seine persönliche »frontier mentality« ausleben kann.⁴⁹

Diese zentralisierte Selbstdarstellung im Sport, die auch in Team sportarten durch die überproportionale Hervorhebung der spielentscheidenden Spieler dargestellt wird, führt zu den

⁴⁵ vgl. <http://www.nfl.com/news/010102attendance.html>, 02.01.2001, abgerufen am 25.05.2001.

⁴⁶ vgl. *Stevenson, Douglas K.*, *American Life and Institutions*, Stuttgart etc. 1996, 142.

⁴⁷ vgl. *Stevenson, Douglas K.*, *American Life and Institutions*, Stuttgart etc. 1996, 139-141.

⁴⁸ vgl. *Stevenson, Douglas K.*, *American Life and Institutions*, Stuttgart etc. 1996, 139-141.

⁴⁹ vgl. *Schmidt, Patrick LeMont*, *Understanding American and German Business Cultures*, Montreal 1999, 59-60.

Ausprägungen und Folgen von »Winner-Take-All-Markets«.⁵⁰ Der Amerikaner übt zwar gerne Sport im Team aus, ist aber immer mit einer Kosten-Nutzenanalyse am auswiegen, ob der zugefügte Beitrag seinem eigenen Nutzen und somit seiner Selbstbestätigung dienlich sein kann.

Trotz diesem gesellschaftlichen Bewusstsein, der hohen Wertschätzung des Gewinnens, artikulieren die Amerikaner immer die Wichtigkeit der ethischen Perspektive des Sports. Der Sport gilt als Sozialisationselement für Kinder und Jugendliche und soll ihnen die ethische Erziehung ermöglichen. Diese Benutzung des ethischen Terminus steht im konträren Gegensatz der entstehenden »Winner-Take-All-Markets«.⁵¹ Im Profisport fließen ebenfalls ethische, kulturelle und wirtschaftliche Facetten zusammen und ergeben Widersprüchlichkeiten die oft ungelöst kaschiert werden.⁵²

2.3.1.2. Ökonomie als zentrales Element der Kulturgesellschaft

Die amerikanische Ökonomie als Artefakt kann man als Fortsetzung der historischen Pionierzeit sehen, denn die »upward mobility« ermutigt sie immer neue Ziele zu setzen und die Initiative im Leben zu ergreifen, um ins Unbekannte vorzustoßen. Die von Effizienz und Rationalität geprägte heutige Gesellschaft, in der nur das Gewinnen zählt, führt zu Märkten mit wenigen Gewinnern und vielen Verlierern.⁵³ Gewinnen ist hier im Zusammenhang der

⁵⁰ vgl. *Frank, Robert H./Cook, Philip J.*, *The Winner-Take-All Society*, New York 1995, 45-61.

⁵¹ vgl. *Frank, Robert H./Cook, Philip J.*, *The Winner-Take-All Society*, New York 1995, 17.

⁵² vgl. *Schulte, Hans-Josef*, *Strukturen des Profi-Sports in den USA*, in: *Leistungssport* 2 (2/1993), 27-31.

⁵³ vgl. *Frank, Robert H./Cook, Philip J.*, *The Winner-Take-All Society*, New York 1995, 1-23.

Fixierung auf Gewinne als einziges Ziel in der amerikanischen Wertehierarchie zusehen. Alle außer dem Gewinner sind Verlierer.

Fixierung auf Ergebnisse, Initiative des Handelns und »Time is money« sind den Entscheidungsträgern immer im Hinterkopf. Sie spiegeln die gesellschaftlichen Kernwerte wider und führen zu einer Wirtschaftskultur, die durch schnelle Entscheidungen, rasche Ausführungen und entsprechende Erwartungen gekennzeichnet ist.⁵⁴ Als Metapher für die amerikanische Arbeitseinstellung kann man die Redewendung »You get nothing for nothing« setzen, da jeder für seinen individuellen Erfolg verantwortlich ist. Amerikaner treffen Unterscheidungskriterien nur durch ihre Handlungen und subjektivem materiellen Erfolg.⁵⁵

Diese ausnahmslos gewinnorientierte Wertfokussierung in der Wirtschaft kann mit den benutzten Paraphrasen bei wirtschaftlichen Treffen veranschaulicht werden.⁵⁶ Die Paraphrasen stammen sehr oft aus dem Bereich des Sports, einer agonalen Situation der nur ein Gewinner entspringen kann. »To play hardball« (knallhart zu verhandeln), »to be on a winning streak« (auf der Gewinnerseite sein), eine Schätzung ist eine »ball park figure« und »the winner takes it all« sind Baseballmetaphern und -redewendungen des amerikanischen Geschäftsterminus.⁵⁷

Diese amorphe amerikanische Wirtschaftskultur, mit der Wirtschaftsteilung nach Individuen und der viele Branchen

⁵⁴ vgl. *Handy, Charles*, Tocqueville Revisited: The Meaning of American Prosperity, in: Harvard Business Review 79 (1/2001), 57-63.

⁵⁵ vgl. *Schmidt, Patrick LeMont*, Understanding American and German Business Cultures, Montreal 1999, 49.

⁵⁶ vgl. *Schmidt, Patrick LeMont*, Understanding American and German Business Cultures, Montreal 1999, 78-79.

⁵⁷ vgl. *Schmidt, Patrick LeMont*, Understanding American and German Business

durchdringenden »Winner-Take-All-Markets«⁵⁸ und deren Konsequenzen fördern eine Wirtschaftskultur, die ohne Rücksicht auf Verluste vorgelebt wird. Dies ist mit der amerikanischen Rhetorik jedoch nicht zu vereinbaren, in der die Ethik im Bereich der Wirtschaft immer betont wird.⁵⁹ Auch in diesem Bereich werden Termini aus dem Sport genutzt, um auf die Moral in der Wirtschaftskultur hinzuweisen. »Fair trade« ist nur eine der Forderungen der Amerikaner auf zu berücksichtigende Handlungsweisen im Business.⁶⁰ Die Medien ermutigen ihrerseits, gerade Individuen unethische Aktivitäten aufzudecken, um diese dann strategisch auszuschlachten und hohe Strafen zu fordern.

2.3.2. Werte der amerikanischen Landeskultur

Die vorherrschenden Werte in der amerikanischen Landeskultur haben ein Wertesystem geschaffen, das zwischen Philanthropie (finanzstarkes Spenden) als Staatsersatz und Meritokratie einen Balanceakt zu finden versucht.⁶¹ Basis für beide Ausprägungen in der amerikanischen Gesellschaft ist der Individualismus und die Apotheose des Unternehmertums. Die USA stehen in einem Dilemma, indem man versucht ethnische Asymmetrien zu beseitigen, dabei jedoch diese Diversität gerade bürokratisch veredelt. Der asymmetrische Verteilungskampf um Prestige, materielle Ressourcen und politische Macht kann von den unterschiedlichen ethnischen Gruppen nicht gleichberechtigt angenommen werden, wobei der Staat hier die Asymmetrien teilweise noch verstärkt.

Cultures, Montreal 1999, 78-79.

⁵⁸ vgl. *Frank, Robert H./Cook, Philip J.*, *The Winner-Take-All Society*, New York 1995, 85-101.

⁵⁹ vgl. *Schmidt, Patrick LeMont*, *Understanding American and German Business Cultures*, Montreal 1999, 96-99.

⁶⁰ vgl. *Leggewie, Claus*, *Amerikas Welt: Die USA in unseren Köpfen*, Hamburg 2000, 248.

⁶¹ vgl. *Leggewie, Claus*, *Amerikas Welt: Die USA in unseren Köpfen*, Hamburg

Betrachtet man die elementare Einheit der Gesellschaft bezüglich ihrer Eigenschaften, so wird der Amerikaner als militant individualistisch, kombiniert mit einer enormen sozialen Mobilität lokalisiert.⁶² In erster Linie ist der Amerikaner ein Individuum, dem das Recht des »pursuit of happiness« mit höchster Priorität angerechnet wird und erst danach ist er ein Mitglied einer Familie, Organisation etc. Dem Streben nach Glück wird dabei optimistisch, systematisch, aktionsorientiert und zielgeleitet, also möglichst hochgradig effizient, gefolgt.⁶³ Folge der kristallisierten Präsentation des eigenen Subjekts ist der übermäßige Gebrauch von Wörtern wie Selbstvertrauen, Selbstkontrolle und Selbstverbesserung.⁶⁴

Das geringe Maß an Gemeinschaftsdenken hat den Amerikaner zum »homo oeconomicus« werden lassen, der beinahe ausschließlich vom Profitdenken gelenkt wird. Ein Gefühl für familiäre oder gemeinschaftliche Verpflichtungen ist nur rudimentär ausgeprägt, bringt jedoch soziale Mobilität als Vorteil mit sich. Eine subjektive Wertschätzung eines Amerikaners benötigt zuerst eine Anerkennung auf materieller Ebene durch jemand anderen. Man will in der Gesellschaft als materiell reich und beliebt seine Position erhalten.⁶⁵

2.3.3. Grundannahmen der amerikanischen Landeskultur

Eine vollständige Darstellung der Grundannahmen in der amerikanischen Landeskultur, die tiefe historische Wurzeln

2000, 143-145.

⁶² vgl. *Schmidt, Patrick LeMont*, *Understanding American and German Business Cultures*, Montreal 1999, 30-33.

⁶³ vgl. *Handy, Charles*, *Tocqueville Revisited: The Meaning of American Prosperity*, in: *Harvard Business Review* 79 (1/2001), 57-63.

⁶⁴ vgl. *Schmidt, Patrick LeMont*, *Understanding American and German Business Cultures*, Montreal 1999, 30-33.

⁶⁵ vgl. *Schmidt, Patrick LeMont*, *Understanding American and German Business*

besitzen erfolgt an dieser Stelle nicht. Von notwendiger Relevanz ist es, das historische Erbe und dessen Auswirkungen auf die Gegenwart zu untersuchen. Diese historische Perspektive, gibt uns einen Einblick in die immanenten Beziehungen der Amerikaner zu ihrer Umwelt und ihren Effekten.

Die Gemeinschaft, die 1776 zusammentrat, um den Verfassungsakt für die USA zu erklären, war durch den Hintergrund der Einwanderungsgesellschaft eine multikulturelle Gesellschaft. Im Mittelpunkt der damaligen Gesellschaft stand einen Weg zu finden für eine gesellschaftliche Ordnung, obwohl die objektiv dynamischen Grundlagen der modernen bürgerlichen Gesellschaft fehlten, da die zusammengefasste Gruppe aus vielen auseindividierenden Gruppen bestand und bis heute noch besteht.⁶⁶ Diese Fusion und Fragmentierung von Einheit in der Vielfalt sind die Säulen auf denen die Hegemonie des Liberalismus in den Vereinigten Staaten ruht.⁶⁷

Die vorhandene Ahistorizität der Einwanderer als reale Gemeinsamkeit und das gewollte Loslösen von den Zwängen der Klassengesellschaft brachte eine neue Dimension der Handlungsfähigkeit an den Tag. Effizientes Handeln wurde zur damaligen Kernmaxime und hat bis in die Gegenwart ihre Auswirkungen.⁶⁸

Cultures, Montreal 1999, 50-52.

⁶⁶ vgl. *Bercovitch, Sacvan*, Konsens und Anarchie - Die Funktion der Rhetorik für die amerikanische Identität, in: *Unger, Frank* (Hrsg.), Amerikanische Mythen: Zur inneren Verfassung der Vereinigten Staaten, Frankfurt/Main-New York 1988, 16-44.

⁶⁷ vgl. *Bercovitch, Sacvan*, Konsens und Anarchie - Die Funktion der Rhetorik für die amerikanische Identität, in: *Unger, Frank* (Hrsg.), Amerikanische Mythen: Zur inneren Verfassung der Vereinigten Staaten, Frankfurt/Main-New York 1988, 16-44.

⁶⁸ vgl. *Handy, Charles*, Tocqueville Revisited: The Meaning of American Prosperity, in: Harvard Business Review 79 (1/2001), 57-63.

Um das kollektive Zusammenleben über Generationen hinweg zu sichern erfand die amerikanische Gesellschaft Erzählungen von und über sich selbst, die heute immer mit dem Begriff der amerikanischen Mythen in Verbindung gebracht wird.⁶⁹ Mythen lassen sich hierbei als Versuch erklären, Moralisches, Existenzielles oder Mystisches in Symbolen zu erfassen.⁷⁰ „The American Dream“ ist einer dieser Mythen die aus den USA in den Rest der Welt getragen wurden.

Die Nation der USA hat aufgrund des Fehlens einer gemeinsamen Historie die zentrale Aufgabe für sich gefunden, sich selbst zu Amerikanisieren und ein Bild von sich zu entwerfen.⁷¹ Keine andere Nation hat auf dieser Ebene der Artefakte als Folge so viele kulturelle Erzeugnisse für sich geschaffen wie die amerikanische Gesellschaft. Diese Aufarbeitung der Elemente der eigenen Gesellschaft ist am deutlichsten in den amerikanischen Movies zu sehen, in denen jeder Teilaspekt der Kulturgesellschaft schon mehrmals beleuchtet wurde.⁷²

3. Indikatoren für das Prinzip der Fairness in den USA

Die Konzeption und Struktur dieses Kapitels wird durch ein Raster gebildet, das aus den zuvor vorgestellten theoretischen Konstrukten als Kernelemente besteht. Formelle und informelle Fairness wurden in Abschnitt 2.1.2.1. in fünf „Gebote“ aufgeteilt, die hier als Grundelemente des Prinzips der Fairness dienlich sind. Jedes Gebot und seine immanenten und expliziten

⁶⁹ vgl. *Leggewie, Claus*, Amerikas Welt: Die USA in unseren Köpfen, Hamburg 2000, 48-51.

⁷⁰ vgl. *Turner, Victor W.*, Myth and Symbol, in: International Encyclopedia of the Social Science, Bd. 9, Wilmore etc. 1968, 576-582.

⁷¹ vgl. *Leggewie, Claus*, Amerikas Welt: Die USA in unseren Köpfen, Hamburg 2000, 177-183.

⁷² vgl. *Leggewie, Claus*, Amerikas Welt: Die USA in unseren Köpfen, Hamburg 2000, 19.

Auswirkungen werden in das Konstrukt der amerikanischen Landeskultur, strukturiert im Drei-Ebenen-Modell, integriert.

Gebote der formellen und informellen Fairness	
1. Konstitutiven Grundregeln	<i>Artefakte</i>
	<i>Werte</i>
	<i>Grundannahmen</i>
2. Regulative Spielregeln in Prozessen	<i>Artefakte</i>
	<i>Werte</i>
	<i>Grundannahmen</i>
3. Akzeptanz von Schiedsurteilen	<i>Artefakte</i>
	<i>Werte</i>
	<i>Grundannahmen</i>
4. Wahrung der Chancengleichheit	<i>Artefakte</i>
	<i>Werte</i>
	<i>Grundannahmen</i>
5. Achtung des Gegners als Menschen	<i>Artefakte</i>
	<i>Werte</i>
	<i>Grundannahmen</i>

Abbildung 2: Gebote der formellen und informellen Fairness in den USA

Abbildung 2 illustriert den Rahmen der folgenden Abschnitte. Die Vorgehensweise besteht grundsätzlich aus der Integration des jeweiligen Gebots in die Ebene der Werte. Zur Einführung in die Thematik des Gebots und in die empirische Bedeutung wird auf der Ebene der Artefakte (Sport und Ökonomik) ein Fallbeispiel präsentiert. Dieses Fallbeispiel macht die Fairness sichtbar und veranschaulicht die landestypische Deutung. Nach der Exploration des Fallbeispiels wird die allgemeine Relevanz auf der Ebene der Werte untersucht. Die Integration des speziellen Gebots in das

amerikanische Wertesystem muss die landestypischen Dispositionen der USA berücksichtigen und eine objektive Interpretation ermöglichen. Die Ebene der Grundannahmen wird auf das Vorhandensein eines unsichtbaren Fundaments illuminiert, aus der die Metanorm Fairness, speziell das kennzeichnende Gebot, seine Berechtigung zieht.

3.1. Die konstitutiven Grundregeln

Den konstitutiven Grundregeln wird in diesem Abschnitt bei ihrer Deutungsfähigkeit eine allgemeinere Fassung zugewiesen. Das Beispiel: „Wer ständig Hand spielt, spielt kein Fußball“ stellt auf einer Metaebene eine Art immanente Beteiligungsverfassung dar. Gegner oder Agenten vereinbaren ein Arrangement und werden sich auf der Basis dieses vereinbarten Arrangements messen.

3.1.1. Artefakt: Amerikanische Profiligen

Aus dem Format der amerikanischen Profiligen resultiert die Auffassung und Realisierung von konstitutiven Regeln. Bevor die Exploration der konstitutiven Regeln erfolgt, müssen die Besonderheiten der amerikanischen Profiligen erläutert werden. Beispielhaft sollen diese Besonderheiten an der NFL (National Football League) illustriert werden. Die einzelnen Clubs stellen durchweg Wirtschaftsunternehmen (etwa als GmbH („close held corporation“), als Aktiengesellschaft („stock corporation“), oder als offene Handelsgesellschaft („ordinary partnership“) etc.) dar, die von solventen Persönlichkeiten aus anderen Wirtschaftsbereichen geführt werden (z. B. „Ölbaron“ Jerry Jones die Dallas Cowboys).⁷³ Die Clubs konkurrieren sowohl auf

⁷³ vgl. *Trommer, Hans-Ralph*, Die Transferregelungen im Profisport im Lichte des „Bosman-Urteils“ im Vergleich zu den Mechanismen im bezahlten

dem Spielfeld, wie auch außerhalb des Spielfeldes miteinander, soweit es um die Sympathie der Zuschauer geht.⁷⁴

Die Struktur der Liga ist in das Form eines „joint venture“ eingekleidet, die Spiellizenzen für die Teams („franchises“) zur Teilnahme am Ligabetrieb vergibt.⁷⁵ Die Konkurrenzsituation auf dem Spielfeld und die kooperative Lage auf der Ebene des „joint venture“ bilden ein atypisches Gebilde in der ökonomischen Landschaft. Die Prämisse der Entscheidungsträger in der NFL, der Commissioner und das Exekutivkomitee, liegt der Gewinnmaximierung der gesamten Liga zugrunde.⁷⁶ Das Produkt NFL-Football ist nicht das einzelne Spiel, sondern der gesamte Liga-Football, der auf den relevanten Absatzmärkten angeboten wird.

Die von der NFL erstellten konstitutiven Regeln, welche für die Teams und ihre Besitzer Gültigkeit haben, sind nach der Prämisse der Gewinnmaximierung verfasst.⁷⁷ Die Liga als „joint venture“ und die einzelnen Teams als Wirtschaftsunternehmen sind in eine Abhängigkeitsstruktur eingebettet. Der ultimative Erfolg der Liga bedingt die sportliche und finanzielle Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Teams.⁷⁸ Der wirtschaftliche Erfolg eines singulären Teams hängt wiederum von der Qualität des sportlichen Wettbewerbs in der Liga ab. Die konstitutiven Regeln, die die Beziehungen zwischen der Liga („joint venture“) und den Teams

amerikanischen Sport, Berlin 1999, 104.

⁷⁴ vgl. *Trommer, Hans-Ralph*, Die Transferregelungen im Profisport im Lichte des „Bosman-Urteils“ im Vergleich zu den Mechanismen im bezahlten amerikanischen Sport, Berlin 1999, 105.

⁷⁵ vgl. *Trommer, Hans-Ralph*, Die Transferregelungen im Profisport im Lichte des „Bosman-Urteils“ im Vergleich zu den Mechanismen im bezahlten amerikanischen Sport, Berlin 1999, 102-103.

⁷⁶ vgl. *Schulte, Hans-Josef*, Strukturen des Profi-Sports in den USA, in: *Leistungssport 2 (2/1993)*, 27-31.

⁷⁷ vgl. *Schulte, Hans-Josef*, Strukturen des Profi-Sports in den USA, in: *Leistungssport 2 (2/1993)*, 27-31.

⁷⁸ vgl. *Trommer, Hans-Ralph*, Die Transferregelungen im Profisport im Lichte des „Bosman-Urteils“ im Vergleich zu den Mechanismen im bezahlten amerikanischen Sport, Berlin 1999, 107.

(„franchise“) festsetzen, beinhalten das gemeinsame Streben nach maximalem Profit. In dem Konstrukt einer amerikanischen Profiligen vereinbart man nach Gewinnmaximierung zu streben und widersetzt sich dieser nicht.

3.1.2. Werte

Die konstitutive Grundregel muss noch formalisiert werden, bevor sie in das amerikanische Wertesystem integriert werden kann. Formal und abstrahiert von der Transaktionskostenproblematik lautet die konstitutive Regel von ökonomisierten, amerikanischen Profiligen, dass der Gewinn aus der Vermarktung der vom Verband kontrollierten Produktionsprozesse maximiert wird.⁷⁹ Gewinnzuwächse haben - im Gegensatz zu Gewinneinbußen - den großen Vorteil, dass sie prinzipiell eine Besserstellung aller am Produktions- und Vermarktungsprozess Beteiligten ermöglichen. Die Akzeptanzbedingungen für gewinnsteigernde, konstitutive Regeln sind daher augenscheinlich nicht schlechter als die Akzeptanzbedingungen für gewinnersetzende Regeln, die bei allen Wohlstandseinbußen induzieren.⁸⁰

Die allgemeine Akzeptanz dieser konstitutiven Regeln wird durch die vorherrschenden amerikanischen Wertesystemen forciert. Die Profiligen ist ein effizientes Konstrukt und wird von der amerikanischen Leitmaxime nach Effizienz in Problemlösungen anerkannt. Die konstitutiven Regeln ermöglichen erst die Konstrukte für die ultimative, materielle Entfaltung in der amerikanischen Landeskultur. Aus der Sicht der Profiligen gibt es keine andere adäquate Lösung, die eine höhere Gewinnmaximierung

⁷⁹ vgl. *Franck, Egon, Sport*, in: Handbuch der Wirtschaftsethik: Band 1-4/ Hrsg., Bd. 4: Ausgewählte Handlungsfelder, Gütersloh 1999, 510-554.

⁸⁰ vgl. *Franck, Egon, Sport*, in: Handbuch der Wirtschaftsethik: Band 1-4/ Hrsg., Bd. 4: Ausgewählte Handlungsfelder, Gütersloh 1999, 510-554.

ermöglicht. Konstitutive Regeln in der amerikanischen Landeskultur werden immer akzeptiert, wenn sie effizient sind und den ultimativen Erfolg ermöglichen. Die konstitutiven Regeln formen somit als gesetzte Metaebenen die entsprechenden Teilebenen, auf denen die Evolution materieller Effizienz verwirklicht wird.

3.1.3. Grundannahmen

Die konstitutiven Regeln haben einen historischen Hintergrund auf der Ebene der Grundannahmen. Die erste effiziente Lösung auf der Suche nach einer konstitutiven Regel, war die Erarbeitung des Verfassungsaktes von 1776.⁸¹ Die sukzessive Eroberung des Westens, die Schaffung der benötigten Strukturen für ein gesellschaftliches Zusammenleben, ohne objektiven Hintergrund, waren immer von Zeitrationalität geprägt. Effiziente und konstruktive Lösungen sind in der amerikanischen Landeskultur tief verwurzelt. Dieser Drang nach rationalen Formationen impliziert in der Gegenwart die Bevorzugung von konstitutiven Regeln, welche sich an dem Effizienzkriterium verifizieren lassen.

3.2. Regulative Spielregeln in Prozessen

Die regulativen Spielregeln bewegen sich in Prozessen, deren Rahmen von den konstitutiven Regeln als Metaebene vorgegeben wurde. Die regulativen Grundregeln haben die Aufgabe für die jeweiligen Teilspezifika kleinere Handlungsrahmen zu schaffen. Sie müssen jedoch stimmig zu der gesamten Leitmaxime der Metaebene sein.

⁸¹ vgl. *Schmidt, Patrick LeMont*, Understanding American and German Business Cultures, Montreal 1999, 78-79.

3.2.1. Artefakt: „salary cap“

Als ein Teilspezifikum der Leitmaxime der amerikanischen Profiligen wird der „salary cap“ vorgestellt. Der „salary cap“ ist eine Vereinbarung von Gehaltsobergrenzen in den großen amerikanischen Profiligen, abgesehen von der MLB (Major League Baseball).⁸² Die vereinbarte Gehaltsobergrenze setzt sich aus der Summe der Spielergehälter eines Teams zusammen. Hierbei werden komplexe Berechnungsmodi herangezogen, die für die gesamte Liga eine Obergrenze und eine Untergrenze für die Teams festlegt.⁸³

Der Kontext für die Einführung des „salary cap“ sind die Folgen einer unkontrollierten Gehaltspolitik von Klubs in der NBA (National Basketball Association), Ende der siebziger und Anfang der achtziger Jahre.⁸⁴ Der Kampf um begehrte Top-Spieler ließ das Gehaltsniveau derart ansteigen, dass die Etats der Klubs diese Kostenexplosion zum Teil nicht kompensieren konnten.⁸⁵ Die Existenz der gesamten Liga war gefährdet.⁸⁶ Die zuvor entfalteten konstitutiven Regeln, die sich an der Gewinnmaximierung der Ligen orientieren, wurden nicht mehr als Leitmaxime fokussiert. Finanzielle Schäden von einzelnen Klubs induzieren in annähernd gleichem Einfluss den wirtschaftlichen Ausfall der gesamten Liga.⁸⁷

⁸² vgl. *Schulte, Hans-Josef*, Strukturen des Profi-Sports in den USA, in: *Leistungssport 2* (2/1993), 27-31.

⁸³ vgl. *Franck, Egon*, Sport, in: *Handbuch der Wirtschaftsethik: Band 1-4/* Hrsg., Bd. 4. *Ausgewählte Handlungsfelder*, Gütersloh 1999, 510-554.

⁸⁴ vgl. *Trommer, Hans-Ralph*, Die Transferregelungen im Profisport im Lichte des „Bosman-Urteils“ im Vergleich zu den Mechanismen im bezahlten amerikanischen Sport, Berlin 1999, 107.

⁸⁵ vgl. *Schulte, Hans-Josef*, Strukturen des Profi-Sports in den USA, in: *Leistungssport 2* (2/1993), 27-31.

⁸⁶ vgl. *Trommer, Hans-Ralph*, Die Transferregelungen im Profisport im Lichte des „Bosman-Urteils“ im Vergleich zu den Mechanismen im bezahlten amerikanischen Sport, Berlin 1999, 130-132.

⁸⁷ vgl. *Trommer, Hans-Ralph*, Die Transferregelungen im Profisport im Lichte des „Bosman-Urteils“ im Vergleich zu den Mechanismen im bezahlten

Der „salary cap“ wurde als Regulativ installiert, der die Fokussierung der Klubs auf die Leitmaxime der Gewinnmaximierung der gesamten Liga regeln sollte. Die Abhängigkeitsstruktur in der gesamten Liga musste wieder ins Bewusstsein rücken. Fokussiert man die heutige Situation in der NBA, so wurde eine Aufstockung des „salary cap“ der Saison 1999/2000 von 34 Millionen Dollar, als Obergrenze für ein Team, auf 35,5 Millionen für die Saison 2000/2001 festgelegt.⁸⁸

An Hand der LA Lakers wird exemplarisch die Konstellation eines „finanzstarken“ Klubs beleuchtet. Der gesamte Etat für die Spielerkosten bei den LA Lakers beläuft sich in der Saison 2000/2001 auf 56 Millionen Dollar.⁸⁹ Außerdem wurde dem Deutschen Dirk Nowitzki, einem der Aufsteiger der Saison 2000/2001, ein Angebot von 100 Millionen Dollar für vier Jahre, ab der Spielzeit 2001/2002 unterbreitet.⁹⁰ Vergleicht man diese Summen für Spielergehälter und der im „salary cap“ festgelegten Obergrenze für Spielergehälter, so divergieren diese sehr stark. Bei den Laufzeiten der hochdotierten Verträge der LA Lakers und der Annahme, dass der „salary cap“ für die Spielzeit 2001/2002 circa 38 Millionen Dollar betragen dürfte, würde der Personaletat für Spielergehälter, im Falle einer Verpflichtung von Dirk Nowitzki, bei den LA Lakers in der Saison 2001/2002 ungefähr 80 Millionen Dollar umfassen. Diese Summe ist doppelt so hoch, wie der „salary cap“ es vorschreibt.

amerikanischen Sport, Berlin 1999, 105-107.

⁸⁸ vgl. <http://detnews.com/2000/pistons/0008/02/SPORTS-99002.html>, 01.08.2000, abgerufen am 25.05.2001.

⁸⁹ vgl. <http://www.usatoday.com/sports/nba/salaries00.htm#lakers>, 08.12.2000, abgerufen am 25.05.2001.

⁹⁰ vgl. <http://rhein-zeitung.de/on/00/10/25/sport/news/dirk.html>, 25.10.2000, abgerufen am 25.05.2001.

Entscheidender Faktor für Vertragsabschlüsse mit Spielern ist der „signing bonus“.⁹¹ Dieser stellt eine Art Handgeldzahlung dar, der bei Vertragsunterzeichnung komplett ausgezahlt wird, aber buchungstechnisch über die Laufzeit des Vertrages auf das reglementierte Gehaltsbudget verteilt wird.⁹² Dieses System erlaubt es finanzstarken Klubs, den begehrten Spielern millionenschwere Offerten zu unterbreiten und wesentlich mehr als Spielergehälter aufzuwenden, als es durch den „salary cap“ vorgegeben ist. Die Grundidee der regulativen Regel des „salary cap“ wird missachtet. Obgleich kein Regelverstoß vorhanden ist, wird gegen die Gewinnoptimierung der Liga als Leitmaxime verstoßen und durch einen kurzfristigen, materiellen Erfolg ersetzt.

3.2.2. Werte

Die Einordnung der Beachtung der regulativen Regeln in die Landeskultur der USA wird an Hand der landestypischen Wertschätzung der Meritokratie vollzogen.⁹³ Die regulativen Regeln werden von den entsprechenden Institutionen gesetzt und sollen die faire Behandlung jedes einzelnen Subjekts garantieren. Diese faire Behandlung steht unter dem Gesichtspunkt der Anteiligkeitsfairness, in der jedes Subjekt einen fairen Anteil zum Gewinn zu leisten hat.

Allerdings wird in der Setzung der regulativen Regeln und in der Kontrolle der Beachtung derselbigen ein meritokratisches System

⁹¹ vgl. *Trommer, Hans-Ralph*, Die Transferregelungen im Profisport im Lichte des „Bosman-Urteils“ im Vergleich zu den Mechanismen im bezahlten amerikanischen Sport, Berlin 1999, 131-134.

⁹² vgl. *Trommer, Hans-Ralph*, Die Transferregelungen im Profisport im Lichte des „Bosman-Urteils“ im Vergleich zu den Mechanismen im bezahlten amerikanischen Sport, Berlin 1999, 131-134.

⁹³ vgl. *Leggewie, Claus*, Amerikas Welt: Die USA in unseren Köpfen, Hamburg 2000, 143-145.

eingesetzt, das den Verlust der Konkurrenzsituation mit ihren expliziten Gewinnern ersetzen soll. Jeder einzelne ist für seinen Erfolg und seine Selbstverwirklichung eigenverantwortlich und muss dies durch sein individuelles Handeln rechtfertigen. Am Beispiel der NBA ist den finanzstarken Vereinen (implizit der finanzstarke Klubbesitzer) die Möglichkeit offengehalten, materiellen Erfolg auf Kosten anderer Klubs durchzusetzen. Regulative Regeln werden in den Formaten gesetzt, dass sie Gerechtigkeit kolportieren und die Möglichkeit für maximalen, materiellen Erfolg für das singuläre Subjekt durch Selbstverwirklichung ermöglichen.

Diese Werteinordnung der regulativen Spielregeln in Prozessen in das Wertesystem der amerikanischen Landeskultur ist als Systematik der regulativen Regeln zu sehen. Unmittelbarer Verstoß gegen regulative Regeln wird in den USA direkt mit juristischer Handhabung verfolgt, denn die ethische Komponente wird, wie zuvor aufgezeigt, immer betont. Regulative Regeln sind meritokratisch aufgebaut und der Verstoß gegen diese Regeln wird als Verstoß gegen die Anteiligkeitsfairness geahndet, deren Einhaltung die Ethik impliziert.

3.2.3. Grundannahmen

Den historischen Hintergrund für ein System der regulativen Regeln gestaltet der Anbruch der amerikanischen Geschichte in seiner Ahistorizität. Die Immigranten der USA sind in einen „Schleier des Unwissens“⁹⁴ in Bezug auf die Historie gehüllt. In den USA gab es keine Aristokratie, Klassengesellschaft etc. und deren Folgen.⁹⁵ Die Gleichheit aller Menschen ist in den USA ein

⁹⁴ vgl. *Rawls, John*, A theory of justice, Oxford-New York-Toronto 1972, 136-142.

⁹⁵ vgl. *Leggewie, Claus*, Amerikas Welt: Die USA in unseren Köpfen, Hamburg

Paradigma, dessen Betonung und Gebrauch in Vergangenheit und Gegenwart alle Lebensbereiche durchflutet. Regulative Regeln werden ebenfalls anhand dieses Paradigmas geschaffen und sollen Anteiligkeitsfairness vermitteln.

Die amerikanische Hierarchie ist jedoch auf materiellen Ressourcen fundiert, die durch das System der Meritokratie geschaffen und stabilisiert wird. Die regulativen Regeln in Prozessen schaffen eine Schlichtung zwischen den beiden historischen und gegenwärtigen Erscheinungen der völligen Gleichheit und der Meritokratie. Verstoß gegen meritokratische, regulative Regeln wird juristisch angegangen, da eine offensichtliche Verletzung der Gleichheit vorliegt.

3.3. Akzeptanz von Schiedsurteilen

In den Vereinigten Staaten gibt es viermal mehr Anwälte pro Kopf als in Deutschland, was die hohe Intensität an juristischen Auseinandersetzungen akzentuiert.⁹⁶ Die Anwälte arbeiten auf Erfolgsbasis (Erfolgshonorare), was für sie bedeutet, dass sie nichts verdienen, wenn ihre Mandanten verlieren. Obsiegen sie, erhalten die Anwälte in der Regel einen Prozentsatz der Klagesumme, eine Praxis die im Gegensatz zu Deutschland unüblich ist.⁹⁷ Der intensive, stetige Zuwachs an Anwälten in den USA und die hohe Zahl der juristischen Auseinandersetzungen verdeutlichen das Wesen und die Bedeutung von Schiedsurteilen für die Amerikaner. Im folgenden wird das amerikanische Antitrustrecht auf der Ebene der Artefakte untersucht und auf sein genaues politisches Ziel hin gefiltert.

2000, 87-91.

⁹⁶ vgl. *Schmidt, Patrick LeMont*, Understanding American and German Business Cultures, Montreal 1999, 91-92.

⁹⁷ vgl. *Schmidt, Patrick LeMont*, Understanding American and German Business

3.3.1. Artefakt: Antitrustrecht

In der Historie des Antitrustrechts stellt die amerikanische Wirtschaftspolitik gerne ihre führende und zukunftsweisende Position in der globalen Gemeinschaft heraus.⁹⁸ Seit mehr als hundert Jahren besitzen die USA in ihrer Verfassung einen Artikel, der bei seiner Verabschiedung die gesellschaftspolitische Motivation der demokratischen Kontrolle wirtschaftlicher Macht in den Vordergrund stellte.⁹⁹

Der Kern des Wettbewerbsrechts besteht aus dem Sherman Act von 1890 und den beiden ergänzenden Gesetzen von 1914, dem Federal Trade Commission Act und dem Clayton Act.¹⁰⁰ Das gesamte amerikanische Rechtssystem ist im wesentlichen vom altenglischen „common law“, in Verbindung mit dem Geschworenensystem, geprägt. Im Laufe des 20. Jahrhunderts gewann das „statute law“ immer mehr an Popularität, wodurch heute ein gemischtes Rechtssystem vorliegt. Die Polarisierung verbleibt jedoch auf dem fallrechtlichen Aspekt.¹⁰¹

Um die spezifischen Distinktionen des amerikanischen Antitrustrechts zu fokussieren ist ein Vergleich mit den Gesetzen der Wirtschaftspolitik in Europa geeignet. Kernpunkt des Antitrustrechts bildet die Kontrolle der Konzentrationsstrategie, worin auch der Hauptunterschied liegt. In den USA

Cultures, Montreal 1999, 91-92.

⁹⁸ vgl. *Mueller, Dennis C.*, Lessons from the United States' Antitrust History, Saarbrücken 1996, 2.

⁹⁹ vgl. *Schmidt, Ingo*, Wettbewerbspolitik im internationalen Vergleich: die Erfassung wettbewerbsbeschränkender Strategien in Deutschland, England, Frankreich, den USA und der EG, Heidelberg 1996, 131-158.

¹⁰⁰ vgl. *Mueller, Dennis C.*, Lessons from the United States' Antitrust History, Saarbrücken 1996, 13-24.

¹⁰¹ vgl. *Trommer, Hans-Ralph*, Die Transferregelungen im Profisport im Lichte des „Bosman-Urteils“ im Vergleich zu den Mechanismen im bezahlten

gibt es nur „monopolizing-Verbot“, allerdings keine „performance“ Kontrolle.¹⁰² Alle europäischen Kartellrechte geben die Möglichkeit der Abwägung zwischen dem Wettbewerbskriterium und sonstigen ökonomischen und sozialen Gesichtspunkten. Im Gegensatz dazu sieht die USA ein reines Wettbewerbskriterium, mit der wesentlichen Beeinträchtigung des Wettbewerbs, vor.¹⁰³

Diese schwächere Form des Antitrustrechts in den USA enthält noch ein Element, dass neben dem Tatbestandselement Monopolmacht, dem Unternehmen noch eine subjektive Perspektive, die Monopolisierungsabsicht, nachgewiesen werden muss.¹⁰⁴ Zahlreiche Exempel in den USA veranschaulichen diese juristische Zweispaltigkeit und bringen zum Vorschein, dass mehrmals offensichtliche Monopolstellungen nicht mit juristischer Macht traktiert werden konnten.

Aktuelles Beispiel ist das Kartellverfahren gegen Microsoft.¹⁰⁵ In diesem Verfahren werden seit 1997 diverse Dimensionen ersichtlich, die eine jeweilige Subjektivität aufweisen können. »Finding of facts« (Tatsachenfeststellungen), die auf einen Missbrauch durch die Quasi-Monopolstellung beim Betriebssystem Windows hinweisen. Die bezweifelte Neutralität des spezifischen Bezirksrichters, der daraufhin den Prozess abgeben musste. Die politische Dimension wird durch das Auftreten des neuen Chefs der Kartellbehörde, der von der neuen Regierung eingesetzt wurde deutlich, denn dieser gilt als „Microsoft-freundlich“. Die

amerikanischen Sport, Berlin 1999, 152-153.

¹⁰² vgl. *Schmidt, Ingo*, Wettbewerbspolitik im internationalen Vergleich: die Erfassung wettbewerbsbeschränkender Strategien in Deutschland, England, Frankreich, den USA und der EG, Heidelberg 1996, 131-158.

¹⁰³ vgl. *Trommer, Hans-Ralph*, Die Transferregelungen im Profisport im Lichte des „Bosman-Urteils“ im Vergleich zu den Mechanismen im bezahlten amerikanischen Sport, Berlin 1999, 152-153.

¹⁰⁴ vgl. *Mueller, Dennis C.*, Lessons from the United States' Antitrust History, Saarbrücken 1996, 13-24.

¹⁰⁵ vgl. http://www.msnbc.com/news/COMJUSTICEVSMC_Front.asp?cp1=1, 07.01.2001,

Außerkraftsetzung des ersten Urteils und eine mögliche außergerichtliche Einigung.¹⁰⁶ Die vorgebrachten Fakten und weitere polyförmige Dimensionen, sowie externe Effekte deuten auf die komplexe Struktur bei der juristischen Entscheidungsfindung. Christian Scholz hat vergleichbare Effekte der amerikanischen Jurisdiktion anhand der »Presidential Election 2000« in den USA eruiert.¹⁰⁷

3.3.2. Werte

Akzeptanz von Schiedsurteilen als Wert in das vorherrschende Wertesystem zu integrieren, erforderte die Darstellung der landeskulturellen Dimension von Recht in den USA. Die Akzeptanz von Schiedsurteilen in den USA liegt vor, denn die amerikanische Kultur beinhaltet Werte, in denen die Effizienz im weitesten Sinne als Kernelement fungiert. Um das effiziente Streben nach Gewinnen zu verwirklichen, erfordert es eine kompetitive Situation, aus deren Prozessbewältigung der Gewinner entspringt. Die kompetitive Situation im Gerichtssaal, mit Gesetzen als Bausteine, steht der beschränkten Agonalität auf dem Spielfeld als Äquivalent gegenüber.

Diese Akzeptanz von Schiedsurteilen ist ein Kernbaustein für das soziale Zusammenleben unter Menschen, ansonsten wäre der „state of nature“ und dessen Anarchie nicht überwunden.¹⁰⁸ In der Akzeptanz liegt allerdings nicht die Bedeutsamkeit, sondern in den Wertgehalten der Einflüsse auf die zu beurteilende

abgerufen am 07.06.2001.

¹⁰⁶ vgl. http://www.msnbc.com/news/COMJUSTICEVSMC_Front.asp?cp1=1, 07.01.2001, abgerufen am 03.07.2001.

¹⁰⁷ vgl. *Scholz, Christian*, Teaching European Managers to Understand the USA: Do Not Get Fooled by the American Dream, Prepare for the Naked Truth, As We Learned it from the Presidential Election 2000, Saarbrücken 2001.

¹⁰⁸ vgl. *Schmidt-Trenz, Hans-Jörg*, Außenhandel und Territorialität des Rechts: Grundlagen einer neuen Institutionenökonomik des Außenhandels,

Situation. In Geschworenenprozessen findet eine Einflussnahme durch Medien, Anwälte etc. statt und führt häufig zu Entscheidungen, die für Außeramerikaner verwunderlich, in Bezug auf Willkür in den Entscheidungen sein können. Für die Amerikaner haben juristische Urteilsentscheidungen hingegen einen hohen Stellenwert, da mit ihnen oftmals eine materielle Wertsteigerung erzielt werden kann. (Am 06.06.2001 wurde Philip Morris vom Superior Court in Los Angeles zu drei Milliarden Dollar Schadensersatz verurteilt, aufgrund einer Klage eines, an Krebs erkrankten, Rauchers.¹⁰⁹)

3.3.3. Grundannahmen

In den Grundannahmen und den historischen Wurzeln der amerikanischen Landeskultur kann die Akzeptanz für Schiedsurteile in der benötigten Struktur der Gesellschaft verhaftet gesehen werden. Aus objektiver Perspektive fehlen die Grundbausteine für ein gesellschaftliches Zusammenleben, da die Gesellschaft aus vielen auseinanderdivergierenden Gruppen besteht, die ein festes Netz benötigt, welches die Gesellschaft zusammenhält.¹¹⁰ Schiedsurteile sind als Protektivität eingesetzt und müssen zum Wohle aller akzeptiert werden. Die Meritokratie erscheint in den diffusen Einflussnahmen auf die Entscheidungsfindung der Schiedsurteile. Diese Einflussnahmen erscheinen sichtbar in den kompetitiven Situationen im Sport, wo die unabkömmlichen Schiedsurteile je nach Partei beeinflusst werden.

Baden-Baden 1990, 171-175.

¹⁰⁹ vgl. http://cnfn.cnn.com/2001/06/06/news/philip_morris/, 06.06.2001, abgerufen am 07.06.2001.

¹¹⁰ vgl. *Bercovitch, Sacvan*, Konsens und Anarchie - Die Funktion der Rhetorik für die amerikanische Identität, in: *Unger, Frank* (Hrsg.), *Amerikanische Mythen: Zur inneren Verfassung der Vereinigten Staaten*, Frankfurt/Main-New York 1988, 16-44.

3.4. Wahrung der Chancengleichheit

In den vorderen Kapiteln wurde der formale Gehalt der Fairness eruiert. Die formelle Fairness ist in der amerikanischen Landeskultur mit ihren meritokratischen Einflüssen erfüllt. Es ist an dieser Stelle für die folgende Exploration festzuhalten, dass die „amerikanische formelle Fairness“ ein System der kompetitiven Situationen konstruiert, charakteristisch durch das individuelle und kollektive Streben nach materiellem Erfolg, die ihr Gewicht in andere Situationen mit einbringt. Eine genaue Darstellung der formellen Fairness erfolgt in den folgenden Kapiteln.

Die Wahrung der Chancengleichheit ist eine Form der Synthese der formellen Fairness und eine darüber hinausgehende Interpretation.¹¹¹ Die Idee der unmanipulierten Chancengleichheit gehört zum Kern des Prinzips der Fairness und könnte zum formellen Teil des Prinzips hinzugerechnet werden. Die Chancengleichheit geht jedoch vom einzelnen Subjekt aus und erfordert bei diesem eine über die formelle Fairness gehende Einstellung zum kompetitiven Wettkampf.¹¹²

Auf der Ebene der Artefakte wird Doping im US-Sport untersucht. Das Doping allgemein als Regelverstoß hat einen formellen Charakter, wird im nachstehenden jedoch das Verhalten der USA zum Thema Doping exploriert und ihre kollektive Einstellung dazu. Individuell ist Doping gegen die formelle Fairness, kollektiv betrachtet ist Doping dessen ungeachtet mit informellem Charakter verdichtet.

¹¹¹ vgl. *Lenk, Hans/Pilz, Gunter A.*, Das Prinzip Fairness, Zürich-Osnabrück 1989, 32-39.

¹¹² vgl. *Lenk, Hans/Pilz, Gunter A.*, Das Prinzip Fairness,

3.4.1. Artefakt: Doping im US-Sport

Die kompetitive Konstellation und seine durch Leistung erbrachten Gewinner sind Kernwerte der amerikanischen Sportwelt. Die konzentrierte Fokussierung auf den Gewinner durch die Elemente der kommerzialisierten Sportlandschaft birgt die Evolution von »Winner-Take-All-Markets« in sich.¹¹³ Effizientes Streben nach Gewinnmaximierung impliziert die Nutzung aller zur Verfügung stehenden Mittel (z. B. Doping), um in »Winner-Take-All-Markets« als Gewinner den materiell maximalen Erfolg zu erzielen.

Dr. Wade Exum, ehemaliger Direktor des USOC (Nationales Olympisches Komitees der USA), behauptet in einem Interview, dass 50 Prozent der amerikanischen Dopingsünder ungestraft an ihrer Sportart weiter partizipieren können.¹¹⁴ Die Signifikanz und der Wahrheitsgehalt dieser Aussage kann nicht bewiesen werden. Dagegen lassen sich im folgenden Belastungsmomente, die eine Beständigkeit in rhetorischer Verschleierungsstrategie aufzeigen, und gegen die eindeutige Indizien stehen.

Vor den Olympischen Spielen 1996 in Atlanta (keine Sporthauptstadt, jedoch mit Hauptsitz von Coca-Cola, dem langjährigen Sponsor von Olympia) wurden vom Nationalen Olympischen Komitee der USA generell Dopingkontrollen, mit der Begründung eines „finanziellen Engpasses“, ausgesetzt.¹¹⁵ Die Olympischen Spiele 1996 setzten zu damaligen Maßstäben ein

Zürich-Osnabrück 1989, 32-39.

¹¹³ vgl. *Frank, Robert H./Cook, Philip J.*, *The Winner-Take-All Society*, New York 1995, 85-101.

¹¹⁴ vgl. http://detnews.com/2000/sports/0006/22/sports_79498.htm, 22.06.2000, abgerufen am 10.07.2001.

¹¹⁵ vgl. *Digel, Helmut*, Atlanta und was daraus zu lernen ist, in: *Leistungssport* 1 (1/1997), 37-44.

kommerzielles Optimum an Vermarktung des Sports. Dieser große Gewinn war vor den Olympischen Spielen schon abzusehen, wurde für die Dopingbekämpfung jedoch „übersehen“.¹¹⁶

Der Kugelstoßer C. J. Hunter wurde vor den Olympischen Spielen 2000 in Sydney von der IAAF in Europa mehrmals positiv getestet, denen eine negative Kontrolle aus den USA gegenüber stand.¹¹⁷ Der US-Verband verschleierte das systematische Doping des Kugelstoßers und verwies die Schuld auf die IAAF, diese hätte Hunter sperren müssen, was jedoch falsch ist. Nach anhaltender Kritik an der Behandlung des Dopingfalls Hunter, sagte der US-Leichtathletikverband zu, sich den Dopingkontrollen der Anti-Doping-Weltagentur WADA zu unterwerfen. Dies geschah, um Glaubwürdigkeit zu erlangen am 30.09.2000, das heißt am Ende der Olympischen Sommerspiele in Sydney, womit die Vorbereitung zur Olympiade durch Kontrollen der WADA umgangen war.¹¹⁸

Diesen beiden Beispielen, sowie dem Fehlen von wirksamen Kontrollen in den amerikanischen Profiligen,¹¹⁹ könnte man eine Reihe weitere folgen lassen, um immer wieder die gleiche angewandte Strategie der rhetorischen Verschleierung und den Zwang nach maximalem Erfolg aufzuzeigen. Die USA erzeugen in ihrer Sportökonomie einen eskalierenden und geförderten Konkurrenzindividualismus unter den Sportlern, der von Sponsoren und Funktionären durch Worthülsen manipuliert und verschleiert wird.

¹¹⁶ vgl. *Digel, Helmut*, Atlanta und was daraus zu lernen ist, in: *Leistungssport* 1 (1/1997), 37-44.

¹¹⁷ vgl. http://sportsillustrated.cnn.com/olympics/2000/track_and_field/news/2000/09/25/ioc_hunter/, 22.06.2000, abgerufen am 10.07.2001.

¹¹⁸ vgl. http://sportsillustrated.cnn.com/athletics/news/2000/11/12/wada_ustrack_ap/, 12.11.2000, abgerufen am 10.07.2001.

¹¹⁹ vgl. *Lobmeyer, Hans/Weidinger, Ludwig*, Commercialism as a Dominant Factor in the American Sports Scene: Sources, Developments, Perspectives, in: *International Review for the Sociology of Sport* 27 (4/1992), 309-328.

3.4.2. Werte

Die Informalität der Wahrung der Chancengleichheit setzt die subjektive Freiwilligkeit der Beseitigung von Asymmetrien von Informationen und Aktionen voraus. Strategisches Wissen, als Asymmetrie von Informationen, in einer kompetitiven Situation übermittelt einem Agenten eine verbesserte Ausgangslage zur Bewältigung der Konkurrenzkonstellation als Gewinner. Im amerikanischen Wertesystem fokussiert man Gewinnen als Nutzen mit dem höchsten Wert. Die Nutzenmaximierung durch Gewinnen oder Gewinnentnahme aus Konkurrenzen hat somit Vorrang und wird aufgrund des Strebens nach persönlichem Glück verfolgt. Persönliches Glück enthält als Wert in der amerikanischen Gesellschaft nur materielle und fassbare Ressourcen.

Der Amerikaner verhält sich landestypisch strategisch, wenn er die Informationsasymmetrie nicht zu seinem Nachteil abbaut, insofern er aus dieser speziellen Konstellation seine verfolgte Nutzenmaximierung bessergestellt verwirklichen kann. Die unmanipulierte Chancengleichheit wird in der Landeskultur nur dann gewahrt, wenn das Ergebnis der Wahrung einen Nutzenzuwachs impliziert, der höher als der kurzfristige Nutzenzuwachs aus der Ausnutzung der Informationsasymmetrie ist.

Diese charakteristische Deutung erscheint in den Profiligen am eindeutigsten, denn die vorherrschenden »Winner-Take-All-Markets« implizieren kurzfristig sehr hohe Nutzenzuwächse mit hohen Gehältern und können im Sinne der subjektiven Freiwilligkeit auf informelle Chancengleichheit nicht bestehen. Bei den Denver Broncos beispielhaft, wurden wöchentlich Prämien ausgesetzt, die das härteste Tackling am Gegner belohnten.

3.4.3. Grundannahmen

Chancengleichheit für alle Menschen war ein elementares Ziel für das Entstehen der amerikanischen Gesellschaft, da die Immigranten großteils vor der Klassengesellschaft flohen.¹²⁰ Diese Chancengleichheit musste immer gewahrt werden, da sie ein grundlegendes Fundament für das Bestehen der Gesellschaft ist. Die amerikanische Gesellschaftshierarchie setzt sich aus Leistungserbringungen zusammen und fundiert sich als elementare Grundordnung. Chancengleichheit muss rhetorisch intensiviert werden, da aufgrund der Meritokratie ein reales Erhalten der Chancengleichheit nicht möglich ist.

3.5. Achtung des Gegners als Mensch

Die Achtung des Gegners als Menschen und Beachtung als Spielpartner, der nicht als Feind oder Rollenträger dient, entspricht der strukturellen Systematik der informellen Fairness.¹²¹ Die Idee und Logik dieses Gebots reichen über das Zustandekommen des Wettkampfes und unverzichtbare Formale und Funktionale hinaus. Der „Geist der Praxis“, als die ideale Wettkampfpartnerschaft, geht über die Berücksichtigung der geforderten formalen Regeln hinaus. Den „Geist der Praxis“ in einer Landeskultur zu manifestieren ist im Sinne einer Bestimmung eines landeskulturellen Schemas für die Formation des selbigen sehr komplex und muss somit mit Beispielen isoliert eruiert werden.

¹²⁰ vgl. *Leggewie, Claus*, Amerikas Welt: Die USA in unseren Köpfen, Hamburg 2000, 89.

¹²¹ vgl. *Lenk, Hans/Pilz, Gunter A.*, Das Prinzip Fairness, Zürich-Osnabrück 1989, 35-36.

3.5.1. Artefakt: Tennis Davis-Cup

Der Tennissport, als Wettkampf kommt ursprünglich aus der Adelsklasse und blieb dieser Elite alleine vorbehalten. Der Begriff des weißen Sports symbolisierte die Makellosigkeit der vorherrschenden Moral in der ausgeführten Sportart. Die Moral, die dem Tennissport zugrunde liegt, hat sich im Zuge der Pluralisierung und Kommerzialisierung verschiedenster Elemente gewandelt und folgt heute den Vorgaben der Fixierung des Triumphs über den Gegner.¹²²

Im Sport stehen Wettkämpfe unter internationalen Konkurrenzen immer unter besonderem Interesse, da die Stärke einer Nation über das Abschneiden in der Konkurrenz gemessen werden kann. Im Tennis kommt diese Rivalität in Davis-Cup-Spielen zum tragen, wo die inoffizielle Tennis-Weltmeisterschaft ausgetragen wird.

Im Jahre 1987 trat die damalige Bundesrepublik Deutschland im amerikanischen Hatford zu einer Davis-Cup-Begegnung an, deren besondere Brisanz in der Entscheidung um den Klassenerhalt lag.¹²³ Die vehemente Einflussnahme der amerikanischen Zuschauer auf die Begegnung förderte die Hektik der Partie. Diese Einflussnahme ist in prozentualer Form bei Davis-Cup-Begegnungen immer vorhanden, bei dieser Partie kam allerdings noch hinzu, dass die amerikanischen Spieler die Zuschauer zu massiver Parteinahme aufpuschten und das Spiel des deutschen Teams damit beeinflussten.¹²⁴

¹²² vgl. *Pilz, Gunter A./Wewer, Wolfgang*, Erfolg oder Fair play? - Sport als Spiegel der Gesellschaft, München 1987, 32-43.

¹²³ vgl. *Pilz, Gunter A./Wewer, Wolfgang*, Erfolg oder Fair play? - Sport als Spiegel der Gesellschaft, München 1987, 32-43.

¹²⁴ vgl. *Pilz, Gunter A./Wewer, Wolfgang*, Erfolg oder Fair play? - Sport als Spiegel der Gesellschaft, München 1987, 32-43.

Regelverstoß im Sinne von formeller Antikonformität bestand durch das Verhalten der Zuschauer und der Spieler aus den USA nicht, es wurde aber massivst gegen den „Geist der Praxis“ verstoßen. Die amerikanischen Zuschauer und Spieler entzogen sich dem moralischen Anspruch des „Geistes der Praxis“ für die vorgegebene Situation, um mit der vorgesezten Rationalität die Zweckgebundenheit zu begründen. (In der Davis-Cup-Begegnung war die Notwendigkeit der massiven Einflussnahme durch die unbedingte Vermeidung des Abstiegs begründet).

3.5.2. Werte

Dem „Geist der Praxis“ folgen, ist in einer Landeskultur von der speziellen Eingliederung der Maxime in der Differenzierung von Moralität und Legalität festzustellen. In der Landeskultur der USA ist die öffentliche Rationalität für die Differenzierung zwischen Moralität und Legalität verantwortlich, die für den „Geist der Praxis“ erhoben wird, ohne die explizit herausgearbeiteten Unterschiede durch Immanuel Kant einzubeziehen¹²⁵. Die öffentliche Rationalität legalisiert die effizienten Maßnahmen zur Zielerreichung und das Spektrum der Interpretation der Regeldirektive wird erweitert.

Das Spektrum der Regeldirektive, folgerichtig die subjektive Deutung der Moralität der Handlung und ihrer abzusehenden Folgen, wird anhand des Effizienzkriteriums zentriert und festgestellt. Einen „Geist der Praxis“, den man an konkreten Kriterien evaluieren kann gibt es in der Form nicht, da die einzelne Form der Ausprägung auf die diversen Gegebenheiten

¹²⁵ vgl. Gerhardt, Volker, Fairness – Die Tugend des Sports, in: Gerhardt, Volker/Lämmer, Manfred (Hrsg.), Fairness und Fair play, Sankt Augustin 2. Aufl. 1995, 5-24.

ausgelegt ist. Achtung des Menschen als Partner und die weiteren Interpretationsformen des „Geistes der Praxis“ sind als effiziente Konstrukte vorhanden, bis das Effizienzkriterium durch eine veränderte Nutzenerwartung den Bruch der Maxime beansprucht.

3.5.3. Grundannahmen

Die spezielle Verankerung des „Geistes der Praxis“ aus historischer Perspektive ist aus dem stark ausgeprägten Verhältnis der amerikanischen Landeskultur zu eigener Größe und Weite zu sehen. Die Verbindung von maximalem Erfolg und maximaler Größe fundiert für die öffentliche Rationalität einen sehr großen Spielraum für die Legalisierung des Entzugs aus elementaren moralischen Ansprüchen.

4. Das Prinzip der Fairness in den USA

Aus den untersuchten Indikatoren für das Prinzip der Fairness wurde jeweils eine spezielle Integration der „5 Gebote“ in das Wertesystem der amerikanischen Landeskultur abgeleitet. Die einzelnen Gebote sind als integrale Elemente des Prinzips der Fairness exploriert worden, müssen als integrative Elemente allerdings zu einem geschlossenen System der Fairness in Bezug auf die USA zusammengeführt werden. Zur Fundierung einer Systematik im Prinzip der Fairness in den USA werden die einzelnen Gebote durch Konstellation und Gruppierung der Partialelemente in logischen Schemata bestimmt.

Abbildung 3 zeigt die einzelnen Gebote des Prinzips als Handlungsregulativ auf und deren jeweiliger Realisationsgrad in den USA. Die Realisationsmatrix stellt die Höhe der schraffierten Fläche als Maßstab für die Bedeutungswirkung in

der amerikanischen Landeskultur dar. Jedes Gebot hat seine spezielle Bedeutung und wird zur kognitiven Komplexitätsreduktion und systematischen Integration kurz anhand der Realisationsmatrix dargestellt.

		„Gebote“ des Prinzips der Fairness									
		1.		2.		3.		4.		5.	
Realisations- grad in der ameri- kanischen Landeskultur	hoch	■				■					
	mit-te	■		■		■					
	nied-ri	■		■		■		■		■	

Abbildung 3: Realisationsmatrix für die Gebote des Prinzips der Fairness in die USA

Die Akzeptanzbedingungen der konstitutiven Grundregeln („1. Gebot“) und ihre Erfüllung ist sehr hoch, da sie effiziente Formate erschaffen, die als Basis für die ultimative, materielle Entfaltung in der amerikanischen Landeskultur stehen. Konstitutive Regeln in der amerikanischen Landeskultur werden immer akzeptiert, wenn sie effizient sind und keine andere Alternative höheren Nutzenzuwachs impliziert. Die konstitutiven Grundregeln formen somit als gesetzte Metaebenen die

entsprechenden Teilebenen, auf denen die Evolution von materieller Effizienz verwirklicht wird.

Die regulativen Spielregeln in Prozessen („2. Gebot“) werden meritokratisch modelliert, das heißt sie kolportieren Gerechtigkeit in ihrer Auslegung, setzen aber eine Wertschätzung individuellen Handelns und Erfolgs ein, die den Verlust der zuvor erreichten materiellen Selbstverwirklichung ersetzen soll. Offener Verstoß gegen diese regulativen Regeln wird streng geahndet, da die Verletzung der selbigen die Wertschätzung des Gegners missachtet, die durch die kolportierte Gerechtigkeit zum Ausdruck kommt. Es liegt somit ein „Mittelmaß“ an Akzeptanz der regulativen Spielregeln in Prozessen vor.

Die Akzeptanz von Schiedsurteilen („3. Gebot“) wird in der amerikanischen Landeskultur erfüllt, denn die meritokratischen regulativen Regeln setzen ein Regelsystem ein, das ein gerechtes Format für die USA auslegt. Ein Bruch dieses Formats verstößt gegen diese Gerechtigkeit und legt eine Missachtung der Metaebene der konstitutiven Grundregeln aus und damit ein Verstoß gegen die Leitmaxime des effizienten Konstrukts.

Die Informalität der Wahrung der Chancengleichheit („4. Gebot“) setzt subjektive Freiwilligkeit in der Beseitigung von Asymmetrien von Informationen und Aktionen voraus. Diese unmanipulierte Chancengleichheit wird selten gewahrt, da dieses Verhalten unstrategisches Vorgehen bei der Bewältigung von Konkurrenzkonstellation impliziert, die der Amerikaner immer als Gewinner verlassen will. Die Chancengleichheit wird nur dann gewahrt, wenn dies langfristig einen höheren Nutzenzuwachs impliziert, als der kurzfristige Nutzenzuwachs aus der Ausnutzung der Informationsasymmetrie.

Die öffentliche Rationalität legalisiert in den USA die effizienten Maßnahmen zur Zielerreichung. Das Spektrum der Interpretation der Achtung des Gegners als Mensch („5. Gebot“) wird somit erweitert. Das Effizienzkriterium regelt die Interpretation des Geistes der Praxis und gibt für die diversen Gegebenheiten die nötigen Ausprägungen vor. Die öffentliche Rationalität wird hierfür durch das Verhältnis zur eigenen Größe und Stärke gestützt, da diese Bedingung in der amerikanischen Landeskultur sehr stark und weitläufig ausgeprägt ist.

4.1. Formelle und informelle Fairness in der Dilemmastruktur

Die geschaffene Untergliederung des Prinzips der Fairness in die „5 Gebote“ wird in diesem Kapitel wieder in seine beiden substantiellen Bestandteile, der formellen und informellen Fairness, zusammengefügt. Die Darstellung dieser Verbindung erfolgt über die aus der Spieltheorie bekannte Struktur der Dilemmasituation, die in deskriptiver Systematik angewendet wird.¹²⁶ Die Abbildung des Spannungsverhältnisses zwischen formeller und informeller Fairness bezieht sich zunächst auf die intrasubjektive Konfliktsituation eines Agenten. Diese aus der Spieltheorie bekannte Konfliktsituation bildet das rationale Entscheidungsverhalten eines Individuums ab und nicht dasjenige gesellschaftlichen oder landeskulturellen Verhaltens.¹²⁷ Die Anwendung der Spieltheorie auf die singulären Elemente der amerikanischen Landeskultur soll keineswegs Pauschalurteile für einzelne Individuen fällen, jedoch eine pauschale Gewichtung erhalten.

¹²⁶ vgl. *Güth, Werner*, Spieltheorie und ökonomische (Bei)Spiele, 2. Aufl., Berlin etc. 1999, 179-214.

¹²⁷ vgl. *Güth, Werner*, Egoismus und Altruismus - Eine spieltheoretische und experimentelle Analyse, in: *Todt, T.* (Hrsg.) Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften Bd. 141, 1984, 35-58.

	Formelle Fairness		
Informelle Fairness		fair	unfair
	fair	A	B
	unfair	C	D

Abbildung 4: Intrasubjektive Dilemmastruktur von formeller und informeller Fairness

Abbildung 4 illustriert den Dilemmazustand eines Agenten, der sich in einer Entscheidungssituation befindet. Der Agent hat ein Strategieset mit den zwei diskreten Strategien (fair und unfair) zur Verfügung, die in den beiden Richtungen von formeller und informeller Fairness zur Anwendung gebracht werden müssen. Der Ereignisraum beinhaltet infolgedessen die vier Felder: {A,B,C,D}, welche die gesamten Realisierungskombinationen der diskreten Strategien beinhalten.

Die Komplexität der Entscheidungssituation wird dadurch vereinfacht, indem die Hypothese getroffen wird, dass bei der formellen Fairness die diskrete Strategie der fairen

„Spielweise“ als dominante Strategie vorausgesetzt wird. In Abbildung 4 sind die Felder {B,D} des Ereignisraums unschraffiert und somit Ereignisse, die nicht verwirklicht werden. Argumentativ kann diese Hypothese an der Notwendigkeit der fairen Spielweise in formeller Hinsicht dargelegt werden.¹²⁸ Der Fokus der Untersuchung wird folglich auf die beiden restlichen schraffierten Felder {A,C} des Ereignisraums gelegt. Die Auswahl der diskreten Strategie für die informelle Fairness ist zum bestimmenden Faktor in der Entscheidungssituation geworden.

In den beiden folgenden Kapiteln wird die Entscheidungssituation auf zwei Agenten erweitert. Die zwei Agenten erzeugen Gleichgewichte durch die Anwendung ihrer Strategien. Die Gleichgewichte sind für die Landeskultur der USA charakteristisch, da sie speziellen Wertdarstellungen der Landeskultur vereinigen, und sind die logischen Mittel für die Entwicklung eines gezielten Wertschemas des Prinzips der Fairness für die USA.

4.1.1. »Nutzbringende Basis« als Gleichgewicht

Die Konfliktsituation wird in diesem Kapitel auf zwei Agenten {I,II} erweitert und folglich die Untersuchung auf das entstehende Gleichgewicht gelegt. Abbildung 5 illustriert im Ereignisraum das Feld {A} als erstes Gleichgewicht, mit der Bezeichnung: »Nutzbringende Basis«.

¹²⁸ vgl. *Lenk, Hans*, Fairness und Fair play, in: *Gerhardt, Volker/Lämmer, Manfred* (Hrsg), Fairness und Fair play, Sankt Augustin 2. Aufl. 1995, 25-41.

	Agent I: Informelle Fairness		
Agent II: Informelle Fairness		fair	unfair
	fair	»Nutz- bringende Basis« A	B
	unfair	C	D

Abbildung 5: »Nutzbringende Basis« als Gleichgewicht in der Dilemmastruktur

Das Gleichgewicht in Feld {A} wird durch die Anwendung der diskreten Strategie der fairen Spielweise von beiden Agenten verwirklicht. Bei dieser Gleichgewichtsuntersuchung müssen die Elemente der Evolution dieser Konstellation und ihre relative Stabilität untersucht werden. Aus der vorangegangenen Exploration der Gesichtspunkte des Prinzips der Fairness und seiner Unterteilung, wurde die „Verträglichkeit“ des amerikanischen Wertesystems mit den spezifischen Teilaspekten erkennbar. Der Kernpunkt bei der Integration der Teilkonstrukte, im Hinblick auf das singuläre Element der amerikanischen Landeskultur, war die Bewertung aller Handlungen und Informationen anhand des Effizienzkriteriums.

Das Effizienzkriterium kann nicht anhand einer messbaren Skala oder eines ähnlichen Instrumentariums erläutert werden, sondern muss mit den kollidierenden Materien deskriptiv definiert werden. Bestimmender Faktor beim Effizienzkriterium ist die Entscheidung zwischen kollektiver Rationalität („Altruismus“, im Sinne von fair), oder zu streng individualistischem Handeln („Egoismus“, im Sinne der strengen Durchsetzung eigener Interessen).¹²⁹ Die weitere Auslegung des Effizienzkriteriums erfolgt anhand der Gleichgewichte, wie in diesem Falle die »Nutzbringende Basis«.

Das Gleichgewicht bei fairer Spielweise beider Agenten {I,II} ist so lange relativ stabil, wie die Agenten {I,II} die Konstellation aus ihrer Nutzenerwartung heraus als positiv ansehen. Die Agenten formen sich durch ihre faire „Spielweise“ eine Basis der Kooperation, die sich als konstitutiv erweist. Das Effizienzkriterium setzt die kurzfristige Nutzenerwartung aus unfairen „Spielweise“ niedriger ein, als der langfristige Nutzenzuwachs aus der getroffenen Kooperation. Die »Nutzbringende Basis« verwirklicht als konstitutives Medium beiden Agenten eine Ausgangslage für spätere Zustandswechsel mit der Verwirklichung höherer Nutzenzuwachse. Daher kann Feld {A} als Gleichgewicht mit relativer Stabilität postuliert werden, bis sich der Zeithorizont eines der Agenten ändert und sich der Nutzenzuwachs in seinem konkreten Format verschiebt. Durch das Verschieben des Zeithorizonts wird ein neues Gleichgewicht in der Matrix verwirklicht, dessen Ausführungsbestimmung im nächsten Kapitel erfolgt.

¹²⁹ vgl. *Hohn, Hannsjoef*, Die Freiheit des Gewissens: Gewissensfragen in Gesellschaft, Politik und Recht, Heidelberg 1990, 34.

4.1.2. »Winner-Takes-All« als Gleichgewicht

Abbildung 6 verdeutlicht die neue Gleichgewichtslage zwischen den beiden Agenten. Die Agenten {I,II} setzen in ihrer „Spielweise“ jeweils auf die unfaire diskrete Strategie. Feld {D} veranschaulicht das Zusammentreffen der Strategien mit der Evolution des Gleichgewichts durch die Bezeichnung: »Winner-Takes-All«.

	Agent I: Informelle Fairness		
		fair	unfair
Agent II: Informelle Fairness	fair	A	B
	unfair	C	»Winner-Takes-All« D

Abbildung 6: »Winner-Takes-All« als Gleichgewicht in der Dilemmastruktur

Der kritische Faktor zur Entstehung von »Winner-Takes-All« als Gleichgewicht ist die Verschiebung des Zeithorizonts und die daraus resultierende Erhöhung des Nutzenszuwachses. Die Nutzenmaximierung des jeweiligen Agenten, implizit das Effizienzkriterium, fokussiert in diesem Gleichgewicht die

unfaire „Spielweise“. Aus der zuvor aufgezeigten Kooperation hat sich ein Zustandswechsel entwickelt, der der unfairen „Spielweise“ einen höheren Nutzenzuwachs zuweist. Beide Agenten {I,II} treffen mit unfairem „Spielweise“ aufeinander und bilden ein neues Gleichgewicht. Keiner der beiden Agenten gibt mit genuinem Altruismus eine Informationsasymmetrie zu seinem eigenen Vorteil auf. »Winner-Takes-All« wird als Leitmaxime fokussiert und von beiden Agenten versucht zu realisieren. Es ist zu beachten, dass es sich insofern um ein Gleichgewicht mit relativer Stabilität handelt, da keiner der beiden seine Strategiewahl bereut, weil er sich sonst in jedem Fall schlechter stellen würde.

Diese an den »homo oeconomicus« angelehnte Perspektive der Strategiewahl für einen Agenten muss dennoch, die für eine Fairness-Diskussion benötigte Betrachtung des Aspektes der Moralität, mit einbeziehen. Das amerikanische Wertesystem ruht auf Säulen, die die Konsequenz der auseinander divergierenden Gruppen berücksichtigen und für diese eine gemeinsame Basis geschaffen haben. In den USA besteht eine Differenzierung zwischen notwendiger Gerechtigkeit in Bezug auf die gesamte Gruppe und dem »pursuit of happiness« jedes einzelnen Subjekts. Die sich hieraus ergebende »Double-bind-Situation« für das elementare Subjekt beeinflusst auch den Umgang mit Moralität.¹³⁰ Eine genaue Analyse erfolgt anhand der Entwicklung des Komplettschemas für das Prinzip der Fairness im nächsten Kapitel.

¹³⁰ vgl. *Lenk, Hans*, Fairness und Fair play, in: *Gerhardt, Volker/Lämmer, Manfred* (Hrsg), Fairness und Fair play, Sankt Augustin 2. Aufl. 1995, 25-41.

4.2. Das Komplettschema für das Prinzip der Fairness in der amerikanischen Landeskultur

Das Prinzip der Fairness als Handlungsregulativ zu untersuchen hat für die amerikanische Landeskultur charakteristische Dispositionen aufgebracht. Dieses Kapitel dient der umfassenden Entwicklung eines Komplettschemas für das Handlungsregulativ in der Synthese der speziellen Kernelemente. Als Resultat wird ein Wertschema für das Prinzip der Fairness vorgestellt, dass sich im ähnlichen Format eines Regelkreises klassifizieren lässt.

Zum Beginn der Entwicklung wird die Möglichkeit der Wissensreduktion genutzt, um eine Entlastung der kognitiven Komplexität zu begünstigen. Die Idee der Wissensreduktion folgt der Theorie der Gerechtigkeit von John Rawls.¹³¹ Rawls spricht vom „Schleier des Unwissens“, der den Gedanken des Urzustandes beschreiben soll. In der Erarbeitung einer Gesellschaftsstruktur besitzen die Mitglieder der zukünftigen Gesellschaft völlige Unkenntnis über ihren sozialen Status, Intelligenz, Körperkraft bis zur Neigung zu Optimismus oder Pessimismus. Danach folgend müssen die Beteiligten eine Form von Gerechtigkeit vereinbaren, die jedem die gleichen Möglichkeiten eröffnet.¹³²

Der „Schleier des Unwissens“ kann in seiner Kernaussage auf die Entwicklung der amerikanischen Gesellschaft angewendet werden. Die amerikanische Gesellschaft wurde in ihren Grundsätzen auf ein Gerechtigkeitssystem gegründet, dass jedem Beteiligten gleiche Chancengleichheit einräumt. Asymmetrien aus den ehemaligen Klassengesellschaften sollten überwunden werden und

¹³¹ vgl. Rawls, John, A theory of justice, Oxford-New York-Toronto 1972, 136-142.

¹³² vgl. Rawls, John, A theory of justice, Oxford-New York-Toronto 1972, 60.

der Mensch anhand seiner erbrachten Leistungen und Handlungen beurteilt werden. Da eine Gesellschaft jedoch ohne hierarchisches System nicht funktionsfähig ist, manifestiert sich die Leistung als Kriterium für gesellschaftlichen Status.

Dieser „Schleier des Unwissens“ und die neuen Dimensionen des Handelns wegweisen die Entwicklung der Moral mit ihren Metanormen im Hinblick auf die gesellschaftliche Hierarchiebildung. Die Fairness als eine Metanorm hat sich in der amerikanischen Landeskultur als ein effizientes Handlungsregulativ mit situationsspezifischen Direktiven herausgebildet.

Abbildung 7 veranschaulicht einen Regelkreis, der das Prinzip der Fairness für die amerikanische Landeskultur als Komplettschema abbildet. In diesem Regelkreis werden Perspektiven deutlich, die von der abstrahierten Definition des Prinzips der Fairness abweichen. Die Betrachtung dieser Perspektiven ist jedoch von Notwendigkeit, da erst das vollständige Spektrum die Bedeutung der Fairness in den USA demonstriert. Die einzelnen Phasen und ihre Übergänge werden anhand Abbildung 7 und ihren Kernaussagen verdeutlicht.

1. Phase: Der anfangs formulierte „Schleier des Unwissens“, den man für die USA als existent voraussetzen kann, setzt bei den Gesellschaftsmitgliedern große Initiativaktivitäten frei. Diese Aktionen kann man auf der Basis geschaffener konstitutiver Formate sehen, die eine Evolution von Handlungen nach der Leitmaxime des Effizienzkriteriums bewirken. Das Mitglied der Kulturgesellschaft strebt in der amorphen Gesamtgruppe durch die Verwirklichung des eigenen Subjekts nach dem maximalen Ressourcenbesitz. Der Ursprung für maximales individuelles Streben muss jedoch durch die kollektive Beteiligung an der Schaffung konstitutiver Grundlagen festgelegt werden. Der

„Schleier des Unwissens“ formuliert in seiner Definition der Gleichheit auch die Voraussetzung der Erarbeitung der konstitutiven Grundlage als „Kollektivgut“.

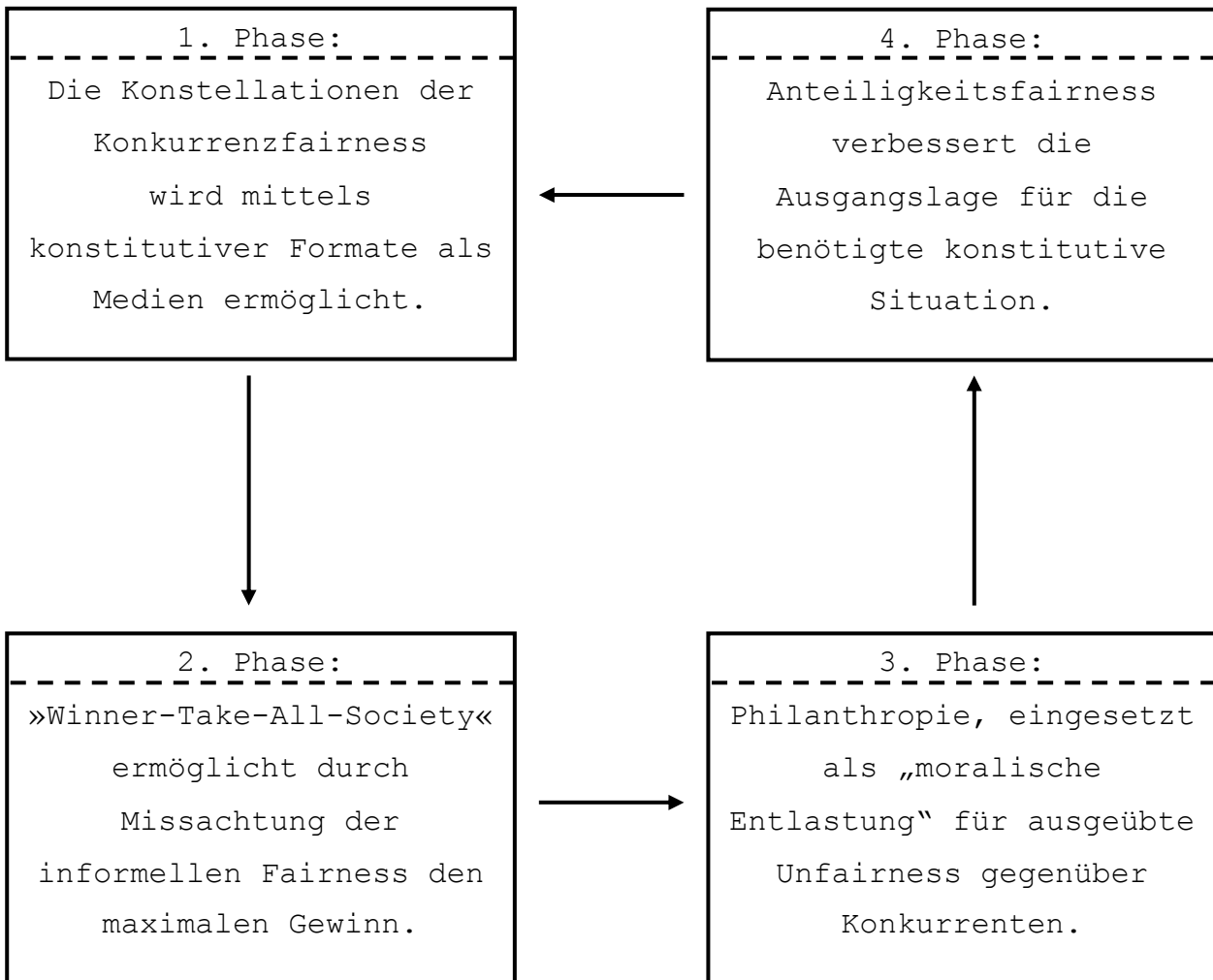


Abbildung 7: Das Komplettschema der Fairness als Regelkreis

2. Phase: Das Streben nach maximaler materieller Verwirklichung setzt im Einsatz der Bewertung aller Handlungen nach dem Effizienzkriterium die bereits explorierte »Winner-Takes-All«-Mentalität frei. Diese Wertefokussierung wird durch die enorme soziale Mobilität und Fixierung auf das eigene Subjekt gestärkt. Den Übergang von konstitutiven Formaten zu »Winner-Takes-All« als Gleichgewicht wurde vorangehend anhand der Verschiebung des Zeithorizonts und der Nutzenerwartung beschrieben. Der Pluralismus der Lebenseinstellungen legitimiert hierbei die

durchgesetzten Handlungen. An die Stelle der Freiheit tritt die Beliebigkeit und mannigfaltige Differenzierungen zwischen Recht und Unrecht existieren verschiedenartig nebeneinander.¹³³ Diese verschwommene Koexistenz von Recht und Unrecht und deren Hybriden legitimiert auch die Selbstverwirklichung, anstatt der gebotenen Selbstdisziplin.

3. Phase: Die entstandene »Winner-Take-All-Society« steht allerdings zu einem anderen gegenwärtigen Phänomen in starkem Kontrast. In den USA sind philanthropische Anstrengungen so stark ausgeprägt wie in keiner anderen Nation.¹³⁴ (Im Jahr 1999 wurden 330 Milliarden Dollar von speziellen „Foundations“ gehalten,¹³⁵ deren Budget bei positiven Schätzungen in den nächsten 50 Jahren auf bis zu 25 Billionen Dollar ansteigen wird.¹³⁶) Diese Philanthropie und weitere ähnliche Aktivitäten stellen ein neues Paradigma in der amerikanischen Landeskultur dar. Das Paradigma weist zwei Perspektiven auf, die sich konträr gegenüberstehen. Durch ihre philanthropischen Handlungen weisen die Gewinner aus den »Winner-Takes-All«-Konstellationen der amerikanischen Kulturgesellschaft rhetorisch auf ihre faire Behandlung gegenüber den anderen Gesellschaftsmitgliedern hin. Diese Anteiligkeitsfairness kolportiert in den USA die Fairness und steht für eine „Entschuldigung“ für vorherige Verstöße gegen die Konkurrenzfairness. Die benötigte Rationalität wird

¹³³ vgl. *Hohn, Hannsjoef*, Die Freiheit des Gewissens: Gewissensfragen in Gesellschaft, Politik und Recht, Heidelberg 1990, 56.

¹³⁴ vgl. *Lowell, Stephanie/Silverman, Les/Taliento, Lynn*, Not-for-profit management: The gift that keeps on giving, in: McKinsey Quartely (1/2001), 7-15.

¹³⁵ vgl. *Porter, Michael E./Kramer, Mark R.*, Philanthropy's New Agenda: Creating Value, in: Harvard Business Review 77 (6/1999), 121-130.

¹³⁶ vgl. *Lowell, Stephanie/Silverman, Les/Taliento, Lynn*, Not-for-profit management: The gift that keeps on giving, in: McKinsey Quartely (1/2001), 7-15.

moralisch gerechtfertigt und aus einer Art Litotes gegenseitigen Widersprechens entnommen.¹³⁷

Diese Auslegung des Fairnessbegriffs für die USA kann anhand des Effizienzkriteriums noch weiter verstärkt werden, denn die philanthropischen Mittel fließen zielgerichtet nach genauen Kalkulationen und erwartetem Nutzen ab.¹³⁸ Die Philanthropie erweist sich unter anderem als quantitativ effizienter als steuerliche Abgaben für Unternehmen.¹³⁹ Diese Beziehungen können auch auf Privatpersonen übertragen werden, da diese ebenfalls ihre materielle Beteiligung an der Anteiligkeitsfairness nach strengen Kriterien der Nutzenerwartung zum Ausdruck bringen.

4. Phase: Diesen hohen Grad an Anteiligkeitsfairness, den man unter den Gesichtspunkten der Verteilungskriterien gesondert betrachten muss, ist auf die vorhandene Gesellschaftsstruktur zurückzuführen. Die amorphe Kulturgesellschaft divergiert in ihren elementaren Einheiten auseinander (Stichwort: „Crowding Out“). Die Anteiligkeitsfairness ersetzt den fehlenden Strukturhalt und fördert den Erhalt des „Kollektivguts“ der konstitutiven Grundlagen. Die konstitutiven Grundlagen werden als „Kollektivgut“ benötigt, um die maximale individuelle Entfaltung in materieller Hinsicht zu gewährleisten.

Abschließend ist zu diesem Regelkreis des Prinzips der Fairness anzumerken, dass hiermit keinerlei Pauschalurteil gegenüber

¹³⁷ vgl. *Burgard, Peter*, Das Verhältnis zwischen Moral und Recht in entwicklungspsychologischen Strukturtheorien des moralischen Urteils: Eine piagetianische Analyse, Diss. Saarbrücken 1986, 43-66.

¹³⁸ vgl. *Kanter, Rosabeth Moss*, From Spare Change To Real Change: The Social Sector as Beta Site for Business Innovation, in: *Harvard Business Review* 77 (3/1999), 122-132.

¹³⁹ vgl. *Paqué, Karl-Heinz*, Philanthropie und Steuerpolitik: Eine ökonomische Analyse der Förderung privater Wohltätigkeit, Tübingen 1986, 115-118.

einzelnen Individuen und ihren Handlungen gefällt werden soll. Die Einstellung zu Moralität und Legalität ist für jedes Subjekt aus der intrasubjektiven Perspektive herausgebildet. Die Logik des Regelkreises für die Fairness als Wert in der amerikanischen Landeskultur setzt jedoch auf das Individuum und sein egoistisches Streben nach materieller Verwirklichung. Diese Logik des individuellen Handelns könnte, im Sinne der Theorie der „Logik kollektiven Handelns“¹⁴⁰, als beste Voraussetzung für das realisierte ökonomische Wachstum in den USA dargestellt werden.¹⁴¹ Das realisierte Wachstum in den USA basiert auf der individuellen Mobilität und Finalität und setzt die Effizienz als zentrales Element aller zu bewertenden Handlungen ein.

5. Implikationen für Theorie und Praxis

Dieses abschließende Kapitel dient der Entwicklung von Implikationen, die für die Praxis des Managements und die theoretische Wissenschaft nutzbringende Anregungen leisten sollen. Eine der gegenwärtigen Aufgaben ist es eine möglichst hohe Konvergenz von Theorie und Praxis zu realisieren. Die Realisierung der Konvergenz ist anhand der explorierten Materie, zumindest aus der Perspektive der Praxis, ein diffiziler Prozess. Die Praxis des Managements wird entschieden an Key Facts gemessen, die sich zumeist in numerischen Darstellungen präsentieren. Die Bearbeitung einer moralischen Metanorm als Handlungsregulative ist, aus der Sicht einer gewinnorientierten Entscheidungsgewalt, ohne jeden direkten Einfluss auf bilanzielle Effekte. Dieser scheinbare Mangel an Disziplinnähe, aus der Sicht der klassischen Betriebswirtschaftslehre, birgt jedoch Möglichkeiten für das Management in sich, die aus

¹⁴⁰ vgl. *Olson, Mancur*, Die Logik des kollektiven Handelns, Tübingen 1968.

¹⁴¹ vgl. *Olson, Mancur*, Aufstieg und Niedergang von Nationen: Ökonomisches Wachstum, Stagflation und soziale Starrheit, Tübingen 1985, 126-157.

vorheriger Perspektive nicht transparent sind und im folgenden analysiert werden sollen.

5.1. Praktische Perspektive

Das Management unter globalisierter Prämisse hat die Aufgabe für jede spezielle interkulturelle Konfliktkonstellation die möglichst effizienteste Alternative zu wählen. Ziel dieses Kapitels ist es, die Grundlagen für solche Konfliktsituationen mit speziellen Informationen über die Konkurrenzsituation in den USA anzureichern. Der Entscheidungsträger kann mit Informationsasymmetrien zum eigenen Vorteil die agonale Lage mit einem höheren Nutzenzuwachs beenden. Zur Situationsbewertung wird eine Systematik entwickelt, die das Management für die vorgegebenen Konstellationen mit allgemeinen Informationen über Fairness in den USA und ihrer Interpretation des Handlungsregulativs beliefert.

Als Metanorm dieses Kapitels wird an dieser Stelle noch postuliert, dass in keiner Hinsicht die ethischen Prinzipien eines Entscheidungsträgers beeinflusst werden sollen. Die Systematik beruht auf interkulturellen Divergenzen, die für effizientes Management berücksichtigt werden müssen, damit die strategische Ungewissheit in den Konfliktsituationen unter globalen Umständen minimiert werden kann.

5.1.1. Die Systematik für die Praxis

Abbildung 8 veranschaulicht die gesamte Vorgehensweise für die Systematik in Konfliktsituationen für das Management. Die Systematik ist in drei Phasen gegliedert. Die erste Phase erscheint als Ausgangspunkt einer Entscheidungskonstellation. Der Entscheidungsträger befindet sich in einer Konfliktsituation

(I), in der die Wahl zwischen einer fairen und einer unfairen strategischen Alternative getroffen werden muss. Diese beiden Alternativen der Strategiewahl befinden sich im dritten Sektor (III) der Systematik.

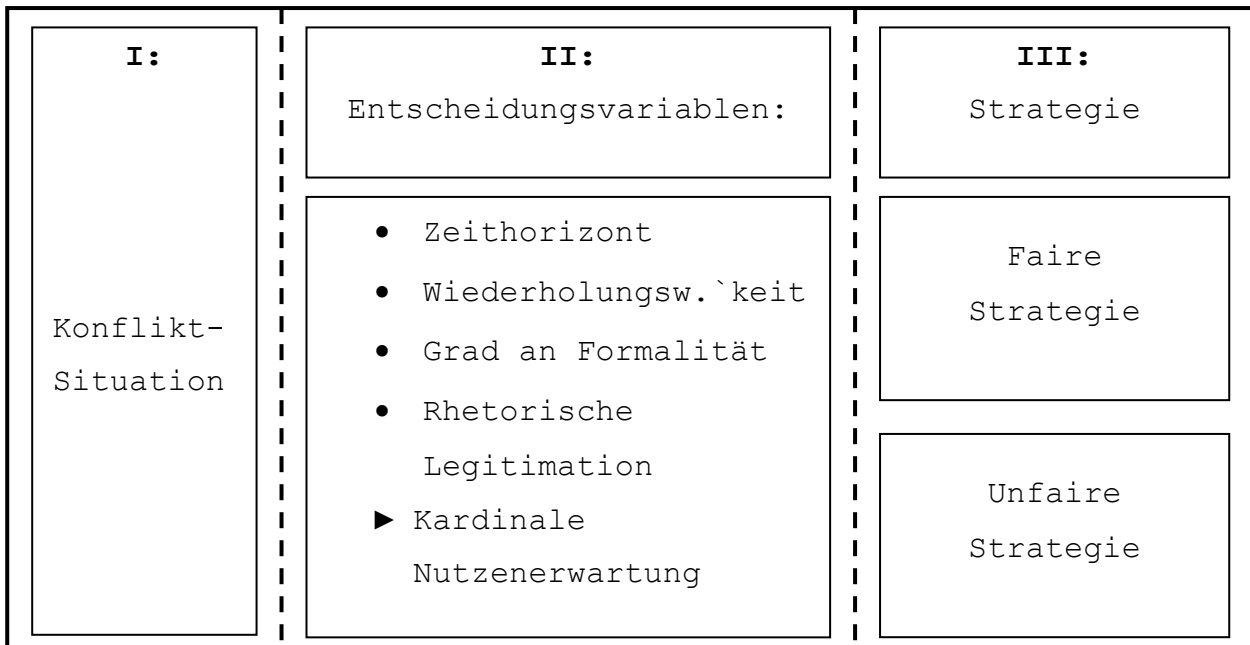


Abbildung 8: Entscheidungssystematik für die Praxis

Der bestimmende Faktor zur Strategiewahl formiert sich aus dem mittleren Sektor (II), der den Wechsel zur Strategiewahl expliziert und dessen inhaltliche Ordnung aus den differenzierten Entscheidungsvariablen als Kernelemente besteht. Diese Entscheidungsvariablen müssen partiell für die signifikante Konstellation eruiert werden und dann als konzentriertes Integral in die Alternativenwahl angeführt werden. Als kennzeichnende Faktoren werden die Entscheidungsvariablen im folgenden charakterisiert.

- Der **Zeithorizont** beschreibt die Dimensionstragweite der signifikanten Konfliktsituation und muss auf seine Variabilität und seine stochastische Unsicherheit hin geprüft werden. Die vorangestellten Kernpunkte beeinflussen

den zu erwartenden Nutzenzuwachs positiv wie negativ in seiner Ungewissheit. Eine hohe Flexibilität des Zeithorizonts impliziert eine hohe Variabilität in der Nutzenerwartung. Als partielles Element der Systematik sollte der Entscheidungsträger den Zeithorizont mit hoher Akkuratess prüfen und die umfassenden Einflüsse geltend machen. Die Grunddevise für den Zeithorizont lautet, dass durch steigende Ungewissheit in der Differenziertheit des Zeithorizonts die Alternative der unfairen Strategie präferiert wird.

- Die Bedeutung der **Wiederholungswahrscheinlichkeit** bezieht sich auf die Wirksamkeit von steigender Iteration der Konfliktkonstellation. Die Wiederholungswahrscheinlichkeit gibt in ihrer kritischen Analyse den Übergang zwischen der Konkurrenz- und der Kooperationskonstellation an. Eine hohe Wiederholungswahrscheinlichkeit impliziert das Management zur fairen Strategie, da sich bei der nächsten Wiederaufnahme der Konfliktsituation die Ausgangslage für beide Agenten verbessert erklärt. Eine ansteigende Wiederholungswahrscheinlichkeit steht für die Bildung einer »win-win«-Konstellation unter beiden Agenten.
- Der **Grad an Formalität** geht auf die Idee der Unterscheidung des Prinzips der Fairness in die formelle und die informelle Perspektive ein. Ein Bruch der formellen Fairness kann anhand des formalen Regelverstoßes festgemacht werden. Der Grad der Formalität etikettiert die Höhe der Überprüfbarkeit der Regelkonformität. Das Management sollte für die Konfliktsituation den Grad der Formalität möglichst hoch halten, da somit die Regelkonformität konkret überprüft und bei einem Regelbruch rechtmäßig vorgegangen werden kann. Ein hoher Grad an

Formalität greift die Vorgehensweise der Agenten in fassbare Materien und legt bei den Agenten die faire Strategie als rational zugrunde. Die faire Strategie bei hohem Grad an Formalität ist so lange stabil, bis der erzielte Nutzenzuwachs durch einen Regelbruch die realen Kosten übersteigt.

- Die **rhetorische Legitimation** verdeutlicht dem Management, dass in den USA die Rhetorik eine besondere Stellung in Gesellschaft und Ökonomie einnimmt. Die Diskrepanz zwischen Rhetorik und Wirklichkeit ist in der Ökonomie real vorhanden und wird vom amerikanischen Management auch in seiner Bedeutungswirkung genutzt. Ziel der rhetorischen Legitimation ist es, die unfaire Strategie durch öffentliche Rationalität inhaltlich zu legitimieren. Die Betonung des Aspekts der Anteiligkeitsfairness legalisiert als „moralische Entlastung“ die unfaire Strategie. Das Management muss Partikel der benötigten Anteiligkeitsfairness in exempla realisieren, damit die unfaire Strategie rational in der persuasio der Rhetorik legitimiert werden kann.
- Die **kardinale Nutzenerwartung** berücksichtigt die Bewertungsurteile der zuvor explorierten Teilelemente und stellt sie als Integral in einer Kosten-Nutzenschätzung zusammen. Die kardinale Nutzenerwartung entwickelt die eindeutige Bestimmung der Nutzendifferenzen. Die zur Verfügung stehenden Strategien müssen nach der Kosten-Nutzenschätzung evaluiert werden. Die Kriterien der Evaluation folgen der Minimierung strategischer und stochastischer Ungewissheit. Die Momente sollten dahingehend verdichtet werden, dass die Wahl der richtigen

Strategie für die Konfliktsituation die Unvollständigkeit der Information minimiert.

Grundlegend ist zu dieser Systematik zu sagen, dass das ökonomische Positionieren in den USA immer als proamerikanisch postuliert werden muss. Ein offenes Bekenntnis zur Konkurrenzkonstellation gegen die gesamte amerikanische Ökonomie wird in den USA immer als Angriff auf die konstitutive Basis der Nation gewertet. Die öffentliche Rationalität der USA legitimiert somit unfaire Strategien zur Bewahrung der effizienten konstitutiven Bedingung. Interkulturelles Management mit den USA impliziert sich mit möglichst hoher Valeur amerikanischer Identifikation zu positionieren, damit die Glaubwürdigkeit vor der öffentlichen Rationalität gestärkt wird.

5.2. Theoretische Perspektive

Zur Realisierung möglichst hoher Konvergenz setzt die theoretische Perspektive an der modellierten Systematik der Praxis an und exploriert deren Grundlagen. Daraus resultierend kann die Realisation mit steigendem Informationsgehalt vollzogen werden. Der Kernpunkt der theoretischen Implikation liegt in der Analyse der Gleichgewichtsübergänge. In der Analyse der amerikanischen Landeskultur sind charakteristische Gleichgewichte eruiert worden, die sich als effizient und relativ stabil erwiesen haben. Die Übergänge zwischen den relativ stabilen Gleichgewichten stellen die landeskulturelle Besonderheit dar, denn das Element des Übergangs wird primär durch das vorherrschende Wertesystem in der amerikanischen Landeskultur geprägt.

Die Untersuchung der Gleichgewichtsübergänge, beziehungsweise der Zustandswechsel, sollte in ihren Grundlagen näher auf die

Informationsasymmetrien, deren Bedingungen sie sind, hin fokussiert werden. Die Zustandswechsel ergeben sich aus den sektoralen Verschiebungen der Informationsasymmetrien, die die Nutzenerwartung maßgeblich beeinflussen. Als Kernimplikation für die Theorie sollte diese Grundlage der Informationsasymmetrien für differenzierte landeskulturelle Wertesysteme exploriert werden. Die Gleichgewichtsübergänge postulieren die Differenziertheiten und erweisen sich in exempla als die Grundlagen der speziellen Landeskultur. Daher sollte der Fokus in einer interdisziplinären Untersuchung auf diese Zustandswechsel gelegt werden und durch die Einbeziehung der vorherrschenden Wertesysteme erklärbar gemacht werden.

Abschließend ist zur Gesamtanalyse zu sagen, dass das Prinzip der Fairness für die USA ein tragendes kulturelles Paradigma darstellt, das auf das Management unter interkultureller Prämisse einwirkt. Das Prinzip der Fairness als Handlungsregulativ muss vom Management verinnerlicht werden, da in der Fairness alle landeskulturellen Distinktionen der USA teilhaben und zur Wirkung gelangen. Aufgrund dessen kann das Komplettschema der Fairness, indem sich alle eruierten Teilaspekte manifestieren, für Theorie und Praxis angewandt werden.

Literaturverzeichnis

- Bercovitch, Sacvan*, Konsens und Anarchie – Die Funktion der Rhetorik für die amerikanische Identität, in: *Unger, Frank* (Hrsg.), *Amerikanische Mythen: Zur inneren Verfassung der Vereinigten Staaten*, Frankfurt/Main-New York 1988, 16-44.
- Burgard, Peter*, Das Verhältnis zwischen Moral und Recht in entwicklungspsychologischen Strukturtheorien des moralischen Urteils: Eine piagetianische Analyse, Diss. Saarbrücken 1986.
- Duden, Fremdwörterbuch, Bd. 5, Mannheim etc. 1997.
- Fehr, Ernst/Schmidt, Klaus M.*, A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation, in:
<http://www.iew.unizh.ch/wp/ievwp004.pdf>, 12.04.2001, abgerufen am 12.04.2001.
- Frank, Robert H./Cook, Philip J.*, *The Winner-Take-All Society*, New York 1995.
- Franck, Egon*, Sport, in: *Handbuch der Wirtschaftsethik: Band 1-4/Hrsg.*, Bd. 4. Ausgewählte Handlungsfelder, Gütersloh 1999, 510-554.
- Gabler, Hartmut*, Fairness/Fair play, in: *Lexikon der Ethik im Sport*, Schriftenreihe des Bundesinstituts für Sportwissenschaft, Bd. 99, Köln 1998.
- Gerhardt, Volker*, Fairness – Die Tugend des Sports, in:
Gerhardt, Volker/Lämmner, Manfred (Hrsg.), *Fairness und Fair play*, Sankt Augustin 2. Aufl. 1995, 5-24.
- Güth, Werner*, Egoismus und Altruismus – Eine spieltheoretische und experimentelle Analyse, in: *Todt, T.* (Hrsg.) *Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften* Bd. 141, 1984, 35-58.
- Güth, Werner/Tietz, Reinhard*, Ultimatum bargaining behaviour – A survey and comparison of experimental results, in: *Journal of Economic Psychology* Vol. 11 (3/1990), 417-449.
- Güth, Werner*, *Spieltheorie und ökonomische (Bei)Spiele*, 2. Aufl., Berlin etc. 1999.

Handbuch der Wirtschaftsethik: Band 1-4/Hrsg., Bd. 1.

Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Ethik, Gütersloh 1999.

Handy, Charles, Tocqueville Revisited: The Meaning of American

Prosperity, in: Harvard Business Review 79 (1/2001), 57-63.

Hayes, Jack, Sport and the soul of a culture, in:

<http://www.amersports.org/news/articles/14.html>, 30.09.1998,
abgerufen am 11.04.2001.

Helmstädter, Ernst, Gerechtigkeit und Fairness in Wirtschaft und
Gesellschaft, Opladen-Wiesbaden (Westdt.), 1999.

Heringer, H.-J., Fairness und Moral, in: *Gerhardt*,

Volker/Lämmer, Manfred (Hrsg.), Fairness und Fair play,
Sankt Augustin 2.Aufl. 1995.

Hohn, Hannsjosef, Die Freiheit des Gewissens: Gewissensfragen in
Gesellschaft, Politik und Recht, Heidelberg 1990.

http://cnfn.cnn.com/2001/06/06/news/philip_morris/, 06.06.2001,
abgerufen am 07.06.2001.

<http://detnews.com/2000/pistons/0008/02/SPORTS-99002.html>,
01.08.2000, abgerufen am 25.05.2001.

http://detnews.com/2000/sports/0006/22/sports_79498.htm,
22.06.2000, abgerufen am 10.07.2001.

<http://rhein-zeitung.de/on/00/10/25/sport/news/dirk.html>,
25.10.2000, abgerufen am 25.05.2001.

[http://sportsillustrated.cnn.com/athletics/news/2000/11/12/
wada_ustrack_ap/](http://sportsillustrated.cnn.com/athletics/news/2000/11/12/wada_ustrack_ap/), 12.11.2000, abgerufen am 10.07.2001.

[http://sportsillustrated.cnn.com/olympics/2000/track_and_field/
news/2000/09/25/ioc_hunter/](http://sportsillustrated.cnn.com/olympics/2000/track_and_field/news/2000/09/25/ioc_hunter/), 22.06.2000, abgerufen am
10.07.2001.

http://www.msnbc.com/news/COMJUSTICEVSMC_Front.asp?cp1=1,
07.01.2001, abgerufen am 03.07.2001.

<http://www.nfl.com/news/010102attendance.html>, 02.01.2001,
abgerufen am 25.05.2001.

<http://www.usatoday.com/sports/nba/salaries00.htm#lakers>,
08.12.2000, abgerufen am 25.05.2001.

Jost, Eike, Die Fairness: Untersuchung ihres Ursprungs und
Wesensgehalts und ihre Bestimmung als ein pädagogischer
Wertbegriff, Diss. Hamburg 1970.

- Kanter, Rosabeth Moss*, From Spare Change To Real Change: The Social Sector as Beta Site for Business Innovation, in: Harvard Business Review 77 (3/1999), 122-132.
- Leggewie, Claus*, Amerikas Welt: Die USA in unseren Köpfen, Hamburg 2000.
- Lenk, Hans/Pilz, Gunter A.*, Das Prinzip Fairness, Zürich-Osnabrück 1989.
- Lenk, Hans*, Fairness und Fair play, in: *Gerhardt, Volker/Lämmer, Manfred* (Hrsg.), Fairness und Fair play, Sankt Augustin, 2. Aufl. 1995, 25-41.
- Lenk, Hans*, Wenn nur der Sieg zählt, in: Fairness-Report 1 (1/2001), 12-15.
- Lobmeyer, Hans/Weidinger, Ludwig*, Commercialism as a Dominant Factor in the American Sports Scene: Sources, Developments, Perspectives, in: International Review for the Sociology of Sport 27 (4/1992), 309-328.
- Lowell, Stephanie/Silverman, Les/Taliento, Lynn*, Not-for-profit management: The gift that keeps on giving, in: McKinsey Quartely (1/2001), 7-15.
- Mueller, Dennis C.*, Lessons from the United States' Antitrust History, Saarbrücken 1996.
- Olson, Mancur*, Die Logik des kollektiven Handelns, Tübingen 1968.
- Olson, Mancur*, Aufstieg und Niedergang von Nationen: Ökonomisches Wachstum, Stagflation und soziale Starrheit, Tübingen 1985.
- Paqué, Karl-Heinz*, Philanthropie und Steuerpolitik: Eine ökonomische Analyse der Förderung privater Wohltätigkeit, Tübingen 1986.
- Pieper, Annemarie*, Fairness als ethisches Prinzip, in: *Gerhardt, Volker/Lämmer, Manfred* (Hrsg.), Fairness und Fair play, Sankt Augustin 2. Aufl. 1995.
- Pilz, Gunter A./Wewer, Wolfgang*, Erfolg oder Fair play? - Sport als Spiegel der Gesellschaft, München 1987.
- Porter, Michael E./Kramer, Mark R.*, Philanthropy's New Agenda: Creating Value, in: Harvard Business Review 77 (6/1999),

121-130.

Rawls, John, A theory of justice, Oxford-New York-Toronto 1972.

Schein, Edgar H., Organizational culture and leadership,
San Francisco 1992.

Schmidt, Patrick LeMont, Understanding American and German
Business Cultures, Montreal 1999.

Schmidt-Trenz, Hans-Jörg, Außenhandel und Territorialität des
Rechts: Grundlagen einer neuen Institutionenökonomik des
Außenhandels, Baden-Baden 1990.

Scholz, Christian, Teaching European Managers to Understand the
USA: Do Not Get Fooled by the American Dream, Prepare for the
Naked Truth, As We Learned it from the Presidential Election
2000, Saarbrücken 2001.

Schulte, Hans-Josef, Strukturen des Profi-Sports in den USA, in:
Leistungssport 2 (2/1993), 27-31.

Stevenson, Douglas K., American Life and Institutions, Stuttgart
etc. 1996.

Trommer, Hans-Ralph, Die Transferregelungen im Profisport im
Lichte des „Bosman-Urteils“ im Vergleich zu den Mechanismen im
bezahlten amerikanischen Sport, Berlin 1999.

Turner, Victor W., Myth and Symbol, in: International
Encyclopedia of the Social Science, Bd. 9, Wilmore etc. 1968,
576-582.

Wolff, Birgitta, Effizienz und Fairness, in: Handbuch der
Wirtschaftsethik: Band 1-4/Hrsg., Bd. 3. Ethik
wirtschaftlichen Handelns, Gütersloh 1999, 129-130.

Hiermit versichere ich, dass ich diese Arbeit selbständig angefertigt habe, keine anderen als die angegebenen Hilfsmittel benutzt und alle wörtlichen oder sinngemäßen Entlehnungen deutlich als solche gekennzeichnet habe.