

Hamburger Forschungsberichte zur Sozialpsychologie HAFOS

Erich H. Witte, Imke Heitkamp & Maren Wolfram

Zur simulierten Rechtfertigung wirtschaftlicher und
medizinischer Entscheidungen in Ethikkommissionen:
Eine empirische Analyse des Einflusses von
Rollenerwartungen.



Diesen Artikel zitieren als:

Witte, Erich H., Heitkamp, Imke, & Wolfram, Maren (2005). *Zur simulierten Rechtfertigung wirtschaftlicher und medizinischer Entscheidungen in Ethikkommissionen: Eine empirische Analyse des Einflusses von Rollenerwartungen*. (Hamburger Forschungsbericht zur Sozialpsychologie Nr. 62). Hamburg: Universität Hamburg, Arbeitsbereich Sozialpsychologie.

Zur simulierten Rechtfertigung wirtschaftlicher und medizinischer Entscheidungen in Ethikkommissionen: Eine empirische Analyse des Einflusses von Rollenerwartungen

Erich H. Witte, Imke Heitkamp & Maren Wolfram

Zusammenfassung

Diese Studie untersucht die Frage, ob Personen von den Trägern bestimmter sozialer Rollen unterschiedliche Entscheidungen und Rechtfertigungen im Zusammenhang mit ethischen Konfliktsituationen erwarten. Versuchspersonen (N=551) wurden gebeten, sich Vorstellungen über die Situation eines Rollenträgers zu machen und auf Grund dieser die erwartete Argumentation des Entscheiders zu verfolgen. Die Versuchspersonen wurden mit einem von folgenden zwei Szenarios konfrontiert: Im ersten Fall sollten sie einschätzen, wie ein spezifischer Rollenträger (z.B. Externer Berater, Politiker, Jurist) in einer Problemsituation aus dem Bereich der Wirtschaft handeln würde (Würde er die Produktion ins Ausland verlegen oder würde er versuchen, die Produktionskosten zu senken und nicht zu verlagern?). Im anderen Fall sollten sie beurteilen, wie ein Rollenträger (z.B. Betroffener, Mediziner, Sozialwissenschaftler) auf ein ethisches Problem im Bereich der Medizin reagieren würde (Stimmt er einem Versuch der Genmanipulation zu, um Erbkrankheiten zu verhindern oder lehnt er einen solchen Versuch ab?). Zunächst sollte eine konkrete Handlungsentscheidung gefällt werden. Anschließend sollte diese anhand einer Wichtigkeitseinschätzung von vier klassischen ethischen Grundpositionen gerechtfertigt werden: Hedonismus, Utilitarismus, Deontologie und Intuitionismus.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Wichtigkeitseinschätzungen der vier ethischen Grundpositionen leicht mit dem Kontext (Wirtschaft versus Medizin) variieren. In der Wirtschaft werden vor allem Utilitarismus und Deontologie, in der Medizin vor allem Hedonismus und Utilitarismus zur Rechtfertigung herangezogen. Es zeigen sich dabei zahlreiche Rollenunterschiede in beiden Kontexten und bezogen auf alle vier Positionen. Eine signifikante Wechselwirkung zwischen Ethik und Rolle kann festgestellt werden. Bei der individuellen Rechtfertigung der Entscheidungen nehmen in beiden Bereichen vor allem die beiden Positionen Utilitarismus und Deontologie sowie auch die individuelle Interpretation der sozialen Rolle einen Einfluss auf die individuelle Variation der Entscheidung. Abhängig von der Rolle können interindividuelle Varianzen die

Entscheidungen vorhersagen, allerdings nur bei weniger stark normierten Rollenbedingungen.

Zusätzlich wurde untersucht, inwiefern sich die Ergebnisse von einer vorangegangenen Studie (Heitkamp, Borchardt & Witte, 2005) unterscheiden, in der sich die Versuchspersonen (N=682) selbst in die soziale Rolle hineinversetzten und aus dieser heraus eine persönliche Entscheidung trafen und rechtfertigten. Verglichen werden konnten somit die Bedingungen „Rollenerwartung“ (aktuelle Studie) und „Rollenverhalten“ (Studie I).

Im Vergleich der Bedingungen „Rollenerwartung“ und „Rollenverhalten“ zeigen sich deutliche Unterschiede. Bei der Wichtigkeitseinschätzung der ethischen Grundpositionen kann unter der Bedingung „Rollenverhalten“ ein größerer Varianzanteil durch die Effekte der Ethikskalen aufgeklärt werden als unter der Bedingung „Rollenerwartung“. Dies deutet darauf hin, dass bei der Bedingung „Rollenverhalten“ Normierungen wirksam werden, die die Rechtfertigung anhand bestimmter ethischer Positionen vorschreiben und unter der Bedingung „Rollenerwartung“ schwächer sind. Unter der Bedingung „Rollenverhalten“ wird kontext- und rollenabhängiger geurteilt als unter der Bedingung „Rollenerwartungen“, was auf größere Einflüsse durch Stereotypisierung hinweist. Bei der individuellen Rechtfertigung lassen sich nur unter der Bedingung „Rollenerwartungen“ signifikante Einflüsse der sozialen Rolle auf die individuelle Entscheidung feststellen, was auf einen geringeren Einfluss von sozialen Normierungen zurückgeführt werden kann, weil die individuellen Interpretationsspielräume größer sind. Die Häufigkeitsverteilungen von Zustimmung und Ablehnung zeigen deutliche Unterschiede zwischen den Bedingungen.

Schlüsselwörter:

Soziale Rolle, Erwartungen an Rollenträger, Ethik, ethisches Problem, Entscheidung und Rechtfertigung

Abstract

This study tries to analyze if persons expect individuals with different social roles to take different decisions and give different kinds of judgement or justification concerning ethical problems. Subjects (N=551) were asked to think about the situation of individuals who bear certain social roles and to imagine the kind of argumentation these individuals would probably give. Subjects were confronted with one of the following two scenarios: In the first case they were asked to judge about how a specific role keeper (e.g. consultant, politician, lawyer) would act in a situation of economic conflict (Should the production be transferred abroad and thus jobs being cut?). In the other case they were asked to imagine how an individual bearing a certain role (e.g. affected person, physician, social scientist) would proceed in a situation of medical conflict (Should genes be manipulated to prevent heredity diseases from breaking out?).

At first, subjects had to take a concrete decision. Afterwards, the decision had to be justified by weighing the importance of four classical ethical positions: hedonism, utilitarianism, deontology, and intuitionism.

The results show that the weighing of the four ethical positions varies with the context (economic versus medical context). In the economic context mainly utilitarianism and deontology are used for justifying the decision. In the medical context mostly hedonism and utilitarianism are used. Numerous differences between social roles can be found in both contexts and concerning all ethical positions. A significant interaction between ethical position and social role can be discovered. Concerning the individual justification, utilitarianism and deontology as well as the individual interpretation of the social role significantly influence the individual decision. Dependent on social roles, individual variance can predict decisions, although only under conditions with less social normalization.

Comparing the conditions "role expectations" (present study) and "role behavior" (study I) several differences can be found. In the condition "role behavior" variance can be explained to a greater extent by using effects of the ethic scales than in the condition "role expectations" regarding the weighing of the ethical positions. This gives a hint that social norms prescribe the use of special ethical justification to a greater extent with reference to one's own behavior than concerning other person's behavior. In the condition "role behavior" subjects argue more dependently on context and role, suggesting that in this condition, processes of social stereotyping are more important than in the condition "role expectations". Regarding the individual justifications only in

the condition “role expectations” significant influences of social role on the individual decision can be found, leading to the conclusion that here social normalizations seem to have a less important impact. The frequency distributions of consent and refusal differ between the conditions.

Keywords:

Social role, expectations towards social role keeper, ethical problems, judgement and justification

1. Theoretischer Hintergrund

1.1 Einleitung

Aktuell diskutierte und gesellschaftlich wichtige Fragen zu Ethik und Moral machen auf das Problem der Definition und Handhabung von Werten aufmerksam. Ethikkommissionen sollen sich mit den entsprechenden Fragestellungen beschäftigen und zur Lösung ethischer Konflikte beitragen. In diesen kommen Träger verschiedener sozialer Rollen zusammen, um zu Urteilen über die Problemstellung zu gelangen (Heitkamp et. al., 2005). Um zu einer konsensualen Entscheidung zu kommen, muss ein Satz individueller Meinungen zu einer einigenden Gruppenlösung konvergieren (Kerr & Tindale, 2004).

Diese empirische Analyse soll die Frage beantworten, welche Vorstellungen Personen über die Träger bestimmter sozialer Rollen haben und welches Verhalten sie von ihnen im Zusammenhang mit ethischen Konfliktsituationen erwarten. Es soll untersucht werden, ob systematische Zusammenhänge zwischen der sozialen Rolle und der vermuteten Entscheidung und Rechtfertigung bestehen. Auf diese Weise soll die vorliegende Studie zum verbesserten Verständnis der Arbeit von Ethikräten beitragen.

1.2 Ethikkommissionen

Ethik als Morallehre, die Lehre vom Guten und seinen Gegensätzen, von den Prinzipien des sittlichen Handelns und von den sittlichen Werten ist eine Disziplin der Philosophie. Seit ältesten Zeiten beschäftigen sich Menschen mit den Fragen der Ethik, „versuchen, die Gebote der Moral zu prüfen und zu untersuchen, um zu begründen, warum es für alle verbindliche Forderungen gibt und geben müsse, die nicht nur auf Glaube und Tradition basieren“ (Tettenborn, 1998, S. 8). In unserer Zeit der rapiden globalen Entwicklungen und wachsenden Möglichkeiten durch enorme Fortschritte in der (bio-) technologischen Forschung stellen sich ethische Grundsatzfragen immer wieder neu und besonders dringlich. Dürfen wir alles tun und lassen, was wir tun und lassen können (Jonas, 1992)? So diskutieren etwa im Bereich der Medizin aktuell Ärzte, Embryonenforscher und Politiker über den Erfolg südkoreanischer Forscher, die erstmals Stammzellen aus einem geklonten menschlichen Embryo gewonnen haben (Stern, 2005). Im Juni 2005 scheiterte nach einem Boykottaufruf der katholischen

Kirche ein umstrittenes Bioethik-Referendum in Italien an mangelnder Wahlbeteiligung (Süddeutsche Zeitung, 2005). Im Bereich der Wirtschaft sei an den Chef der Deutschen Bank Ackermann erinnert, der im Februar 2005 mit seiner gleichzeitigen Verkündung eines Milliardengewinnes und der Streichung von 6400 Arbeitsplätzen eine Welle der öffentlichen Empörung hervorrief und somit eine bundesweite „Kapitalismus-Debatte“ ausgelöst hat (Der Spiegel, 2005).

Um Fragen dieser Art kompetent zu erörtern, wird in jüngerer Zeit verstärkt auf die Hilfe von Ethikkommissionen zurückgegriffen (Wilkening, 2001). Diese sollen moralischen Grundsätzen zur Geltung verhelfen und moralisches Bewusstsein bilden (Tettenborn, 1998). Ethikkommissionen setzen sich aus Experten verschiedener Fachrichtungen zusammen, können aber auch Betroffene, Politiker und weitere Entscheidungsträger vereinen (Heitkamp, 2005). In Deutschland kamen die ersten Ethikgremien gegen Anfang der siebziger Jahre auf Betreiben der Deutschen Forschungsgemeinschaft zusammen (Tettenborn, 1998). Seit dieser Zeit gab es vielfältige Diskussionen um ihre Aufgaben, Funktionen, Rechte und ihre Legitimation. 1987 schrieb J. Czwalińska in seiner Dissertation zu Ethikkommissionen: „Sie werden als *pseudolegalisierte Zwischeninstanzen*, als *institutionalisiertes Gewissen* oder als *Einrichtungen vorbeugender Absolution* bezeichnet, aber auch als *Verfahren kritischer Konsultation*, eine Art *Problematisierungsinstanz*, als *Argumentationsarsenale*.“ (nach Tettenborn, 1998, S. 8). Abgesehen von dieser Diskussion stellt sich die Frage nach der inhaltlichen Effizienz von Ethikkommissionen. Die Arbeit einer Ethikkommission ist als komplexe Gruppenleistung zu betrachten (Witte & Heitkamp, 2005). Das Phänomen der Prozessverluste, bei dem eine Gruppe unter ihrem potentiellen Produktivitätslevel bleibt, wurde vielfach untersucht (Kerr & Tindale, 2004). Gerade bei einer komplexen Aufgabe wie dem Fällen einer (ethischen) Entscheidung kann es etwa durch die Struktur der Gruppe hinsichtlich der Rollen- und Statusdifferenzierung, durch informativen und normativen Konformitätsdruck oder bestimmte Kommunikationsmuster zu erheblichen Motivations- und Koordinationsverlusten kommen. Zunächst stellt sich jedoch die Aufgabe, das potenzielle Produktivitätsniveau zu definieren. Nicht nur im Fall von Ethikkommissionen ist dies ein schwieriges Unterfangen. Kerr und Tindale (2004) halten daher eine Konzentration auf die Erforschung von Begleitumständen und Interventionen, die die Gruppenleistung verbessern, für sinnvoller.

Bleibt die Leistung einer Ethikkommission unter ihrem Potenzial, so kann dies Implikationen für die Qualität der Lösung des ethischen Konflikts haben. Ein

wesentlicher Faktor der Gruppenleistung bei Ethikkommissionen ist zweifellos auch die Struktur der Gruppe. Die Zusammensetzung der verschiedenen Rollenträger hat einen entscheidenden Einfluss auf die Entscheidung und Rechtfertigung der Problemlösung von Ethikkommissionen (Heitkamp et. al., 2005). Bezüglich der sozialen Rollen der Gruppenmitglieder gibt es vergleichsweise wenige Untersuchungen, obwohl ihr Einfluss auf Problemlösungen auch bei ganz unterschiedlichen Gruppenaufgaben denkbar ist. Dieser Aspekt der Rollen und Rollenverteilungen soll in dieser Arbeit aufgegriffen und aus einer Außenperspektive heraus untersucht werden: Welche Erwartungen werden an Träger bestimmter Rollen erhoben?

1.3 Soziale Rollen

Die soziale Rolle wird in der Sozialpsychologie unter zwei verschiedenen Aspekten definiert. Einige Definitionen beschreiben sie als „the *typical* response of individuals in a particular position“ (Goffman, 1961, S. 63). Diese Definitionen konzentrieren sich auf den Verhaltensaspekt der sozialen Rolle. In anderen Definitionen werden die Erwartungen an den Träger der sozialen Rolle hervorgehoben. Rolle ist demnach „the expectation held by the group for how members in particular positions ought to behave“ (Kenrick, Neuberg & Cialdini, 2005, S. 400).

Beide Aspekte der Definition sind bei der Betrachtung von sozialen Rollen zu berücksichtigen. Nur die Verhaltensweisen ohne die Erwartungen würden zu kurz greifen und die Rolle auf den Rollenträger begrenzen. Die Rolle als soziales Phänomen muss jedoch in den sozialen Kontext eingebunden werden. Nur die Erwartungen ohne die typischen Verhaltensweisen würden eher ein Stereotyp ausmachen (Turner & Colomy, 1993). Biddle (1979) macht in seiner Definition beide Bereiche noch einmal deutlich und führt dabei den Aspekt der Erwartungen aus. Er konzeptualisiert die Rolle als “a behavioral repertoire, characteristic of a person or a position; a set of standards, descriptions, norms or concepts held for the behaviors of a person or social position“(nach Bettencourt & Sheldon, 2001). Demnach zeigen die verschiedenen Rollenträger in einer Ethikkommission also unterschiedliche rollenspezifische Verhaltensweisen. Außerdem werden an die einzelnen Teilnehmer ganz bestimmte rollenspezifische Erwartungen gerichtet, die in sozialen Normierungen gebündelt sind. In der vorliegenden Studie ist in erster Linie der Aspekt der Erwartungen an die sozialen Rollenträger relevant. Wie bereits beschrieben, werden unter diesen Umständen verstärkt Stereotypisierungsprozesse wirksam.

1.4 Ethische Entscheidungen

Eine Taxonomie ethischer Werthaltung wurde von Witte und Doll (1995) vorgelegt. Diese Taxonomie unterteilt ethische Rechtfertigungen in die vier Kategorien Hedonismus, Intuitionismus, Utilitarismus und Deontologie. Sie entstehen durch die in Tab. 1 dargestellte Unterteilung in 1. Pflicht- und Zweckethiken und 2. persönliche und allgemeine Kriterien (Witte & Doll, 1995). Bei den resultierenden Kategorien handelt es sich um individuelle ethische Urteilsdimensionen. Eine Kombination verschiedener Positionen ist möglich und wird im Rahmen einer Ethik-Moderation angestrebt (Gollenia, 1999, S. 18).

Der Hedonismus stellt die eigenen Motive sowie den persönlichen Nutzen in den Vordergrund. Der Intuitionismus stellt diejenige Begründung dar, die aus der individuellen Einsicht folgt und sonst nicht weiter begründbar ist (Witte & Doll, 1995). Der Utilitarismus meint nach die Orientierung „am größten Glück für die größte Zahl“, d.h. am Nutzen für die Allgemeinheit. Die Deontologie schließlich richtet sich nach moralischen Werten, Prinzipien und Pflichten (Gollenia, 1999).

Beurteilungsgegenstand	Zweck	Pflicht
Beurteilungsbezug		
Persönlich	Hedonismus (Er achtet darauf, wie es ihm persönlich dabei ergeht.)	Intuitionismus (Er ist sich sicher, dass diese Handlung angemessen ist.)
Allgemein	Utilitarismus (Er muss nach seiner Meinung die Konsequenzen einer Handlung für alle betrachten.)	Deontologie (Es gibt nach seiner Meinung allgemeingültige Werte, die für sein Handeln entscheidend sind.)

Tab. 1: Ethische Grundpositionen (Quelle: Witte & Doll, 1995)

1.5 Bezug zur Vorgängerstudie

Diese Studie knüpft an die Arbeit von Heitkamp, Borchardt & Witte (2005) an. In jener Studie wurden die Teilnehmer gebeten, sich mit der jeweils ausgewählten Rolle zu identifizieren und aus der Situation des Rollenträgers heraus eine Entscheidung zu einem ethischen Problem zu fällen. Sie rechtfertigten hier aus einer Innenperspektive heraus und trafen eine persönliche Entscheidung. Im Gegenteil dazu wurden die Versuchspersonen in der aktuellen Studie gebeten, ihre Erwartungen an die

spezifischen Rollenträger zu formulieren und deren Entscheidungsverhalten aus einer Außenperspektive heraus einzuschätzen. Sie beurteilten somit als Unbeteiligte, wie ein entsprechender Rollenträger in der ethischen Konfliktsituation vermutlich agieren und argumentieren würde. Den Versuchspersonen wurde ein Fragebogen vorgelegt, der lediglich eine geringfügige, jedoch entscheidende Änderung im Vergleich zum Fragebogen der genannten vorangegangenen Studie enthielt. So lautete etwa die Instruktion in der ersten Studie:

Sie sind Teilnehmer einer Ethik-Kommission, die über den Einsatz der Keimbahntherapie in einem Versuch entscheiden soll. Sie selbst sind von dieser Entscheidung betroffen, weil in Ihrer Familie Zwergenwuchs aufgetreten ist und Kinder, die Sie haben möchten, davon betroffen sein können. Wie werden Sie sich entscheiden? (...) Welche Aspekte waren bei Ihrer Entscheidung bedeutsam? Kreuzen Sie die Wichtigkeit der einzelnen Aspekte an.

Im Vergleich dazu war die entsprechende Instruktion in der aktuellen Studie wie folgt formuliert:

Über die anderen Personen entwickelt man seine Vorstellungen, wenn man sich in einer Ethik-Kommission angemessen auseinandersetzen möchte. Stellen Sie sich vor, Ihnen gegenüber sitzt ein Teilnehmer einer Ethik-Kommission, die über den Einsatz der Keimbahntherapie in einem Versuch entscheiden soll. Er selbst ist von dieser Entscheidung betroffen, weil in seiner Familie Zwergenwuchs aufgetreten ist und Kinder, die er haben möchte, davon betroffen sein könnten. Wie würde dieser entscheiden? (...) Welche Aspekte sind wahrscheinlich bei seiner Entscheidung bedeutsam? Kreuzen Sie die Wichtigkeit der einzelnen Aspekte an, von denen sie glauben, dass eine solche Person in der Rolle des betroffenen Teilnehmers der Ethik-Kommission sie als wichtig erachtet (Fragebogen siehe Anhang).

Aus dieser modifizierten Instruktion folgt, dass nicht mehr die persönliche Identifikation mit der sozialen Rolle das saliente Kriterium ist, sondern vielmehr die spezifischen Erwartungen an Argumentations- und Verhaltensweisen der Rollenträger. Ziel der Studie ist es zu untersuchen, ob und inwiefern diese veränderte Perspektive

Unterschiede im Entscheidungsverhalten der Versuchspersonen mit sich bringt. Stand in Studie I noch die Definitionskomponente „Rollenverhalten“ im Vordergrund, so fokussiert diese Studie die Komponente „Rollenerwartungen“. Wie erläutert, konzentrieren sich Definitionen von sozialer Rolle entweder auf Rollenverhalten, oder auf Rollenerwartungen oder auf beides. Die genannten Änderungen der Instruktion bringen eine Reihe neuer Aspekte für die Versuchspersonen mit sich.

Erstens wird in der aktuellen Instruktion viel stärker als in der vorigen die Aktivierung von Stereotypen gefördert. Da außer der Funktion des Rollenträgers (z.B. Jurist) und zusätzlich einer kurzen situativen Beschreibung (z.B. „Er hat sich mit dem Thema beschäftigt.“) keinerlei weitere Informationen über die einzuschätzende Person geliefert werden, ist die Versuchsperson gezwungen, alle ihr verfügbaren Hinweise über die gegebene soziale Kategorie mental zu aktivieren und so Informationen zu erschließen, die tatsächlich nicht gegeben sind. So werden den Rollenträgern stereotype Attribute in einem bestimmten Maße zugeschrieben. Auf diese Weise kommt es zu stereotypisierten Schlussfolgerungen über Persönlichkeitsmerkmale und Verhaltensweisen von Mitgliedern der aktivierten sozialen Kategorie.

Zweitens ist anzunehmen, dass in der aktuellen Studie der Effekt der sozialen Erwünschtheit weniger bedeutsam ist als in Studie I. In dieser sollten die Versuchspersonen noch Rechenschaft über ihr *eigenes* Handeln ablegen. Da in der aktuellen Studie hingegen nicht mehr die eigene Person Handlungsträger ist, sondern lediglich ein imaginierter Rollenträger, wird die Tendenz minimiert, Einschätzungen zu Gunsten sozial akzeptierter Positionen zu verfälschen.

Drittens ist davon auszugehen, dass in dieser Studie die Erwartungen über Verhalten und Rechtfertigung des Rollenträgers eher auf der Annahme stabiler personaler und dispositionaler Faktoren basieren, während die Versuchspersonen in Studie I für ihre Entscheidung und Rechtfertigung wahrscheinlich vorrangig situative Faktoren verantwortlich machen würden. Während also die Versuchspersonen in Studie I bei der Rechtfertigung besonderes Gewicht etwa auf die spezifische Konfliktsituation mit ihren möglichen Lösungswegen und deren Konsequenzen legen, steht in der aktuellen Studie die Annahme von stabilen Persönlichkeitszügen der Rollenträger im Vordergrund.

Viertens ist zu berücksichtigen, dass mit steigender Verantwortlichkeit für die eigenen Urteile auch die Elaborationswahrscheinlichkeit von Informationen ansteigt (Petty & Wegener, 1998). Dies bedeutet, dass die Versuchspersonen aus Studie I, die

selbständig ein Urteil mit weit reichenden Konsequenzen fällen und begründen sollten, die gegebenen Informationen unter Umständen sorgfältiger verarbeiten, gewissenhafter Argumente gegeneinander abwägen und ein stärker durchdachtes Urteil gefällt haben dürften.

Die genannten Aspekte und die daraus abgeleiteten Hypothesen sind in den H6 – H9 spezifiziert.

2. Fragestellung und Hypothesen

Diese Studie versucht zu analysieren, ob Personen unterschiedliche Erwartungen an soziale Rollenträger bezüglich deren Entscheidungs- und Rechtfertigungsverhalten in ethischen Konfliktsituationen haben. Es wird also untersucht, ob die jeweilige soziale Rolle in einem Zusammenhang mit der antizipierten Argumentationsweise steht. Es wird angenommen, dass von spezifischen Rollenträgern verschiedene Entscheidungen und auch verschiedene Wichtigkeitseinschätzungen der vier ethischen Grundpositionen erwartet werden. Diese Annahmen sollen beispielhaft in den Kontexten von ethischen Konfliktsituationen in Wirtschaft und Medizin geprüft werden. Es ergeben sich folgende Hypothesen:

- H1: Die vier ethischen Grundpositionen Hedonismus, Utilitarismus, Deontologie und Intuitionismus lassen sich bei der erwarteten Rechtfertigung einer Entscheidung über ethische Probleme in der Medizin und Wirtschaft wieder finden.
- H2: Zwischen Medizin und Wirtschaft gibt es Unterschiede bei den erwarteten Rechtfertigungen.
- H3: Innerhalb des Kontextes, in dem die erwartete Entscheidung des Rollenträgers gerechtfertigt wurde, gibt es einen Zusammenhang zwischen Entscheidung, Rechtfertigung und Rolle.
- H4: Innerhalb der Rollen gibt es einen Zusammenhang zwischen Entscheidung und Rechtfertigung.
- H5: Die Häufigkeitsverteilung der erwarteten Entscheidungen ist in den Bereichen Medizin und Wirtschaft abhängig von der Rolle.
- H6: Es bestehen Unterschiede in der Wichtigkeitseinschätzung der ethischen Grundpositionen zwischen den Bedingungen „Rollenverhalten“ (Studie I) und „Rollenerwartungen“ (aktuelle Studie).

- H7: Die Zusammenhänge zwischen Entscheidung, Rechtfertigung und Rolle innerhalb eines Kontextes unterscheiden sich zwischen den Bedingungen „Rollenverhalten“ (Studie I) und „Rollenerwartung“ (aktuelle Studie).
- H8: Die Zusammenhänge zwischen Entscheidung und Rechtfertigung innerhalb der Rollen unterscheiden sich zwischen den Bedingungen „Rollenverhalten“ (Studie I) und „Rollenerwartung“ (aktuelle Studie).
- H9: Die Häufigkeitsverteilungen der gefälltsten Entscheidungen sind abhängig von der Rolle und unterscheiden sich zwischen den Bedingungen „Rollenverhalten“ (Studie I) und „Rollenerwartungen“ (aktuelle Studie) innerhalb eines Kontextes.

3. Methoden

3.1 Stichprobe

An der Untersuchung nahmen insgesamt 551 Personen teil, davon 477 Personen mittels Paper-and-Pencil Fragebogen und 74 Personen im Rahmen einer Online-Version desselben Fragebogens im Internet.

275 Personen der Stichprobe, das entspricht 49,9%, waren weiblich, 256, bzw. 46,5%, waren männlich. 20 Personen machten keine Angaben zu ihrem Geschlecht. Die jüngste Versuchsperson war 15 Jahre alt, die älteste 70 Jahre, so dass sich ein Range von 55 Jahren ergibt. Das Durchschnittsalter lag bei 30,5 Jahren. 54,2% der Versuchspersonen gaben Abitur als höchsten erreichten Bildungsabschluss an. 24, 8% verfügten bereits über einen Hochschulabschluss. 49,1% der Versuchspersonen gaben an zu studieren. 22% der befragten Personen gaben weiterhin an, bereits eigene Kinder zu haben. 40,8% berichteten, in einer Großstadt von mehr als 100.000 Einwohnern aufgewachsen zu sein. Die Differenzen zu 100% ergeben sich aus fehlenden Angaben.

3.2 Versuchsdesign und Datenerhebung

Für die Untersuchung wurden zwei verschiedene Szenarios entworfen, um die Kontextabhängigkeit von Bewertungen und Entscheidungen zu berücksichtigen (Heitkamp et. al., 2005). Beide Szenarios greifen aktuell diskutierte Konfliktsituationen auf. So sollten die Versuchspersonen entweder im Bereich Medizin über die Genehmigung einer umstrittenen Genmanipulationstherapie oder im Bereich Wirtschaft

über die Produktionsverlagerung in ein Niedriglohnland entscheiden. Beiden Szenarien wurden jeweils sechs unterschiedliche Rollenträger zugewiesen. Insgesamt ergab sich also ein 2x6-Design. Die Zuteilung zu der Problemstellung und der Rolle erfolgte per Zufall.

Das Szenario und die Anweisung aus dem Bereich der Medizin lauteten:

Die Wissenschaft hat in den letzten Jahren auf dem Gebiet der Genforschung enorme Fortschritte gemacht. Durch die Praktizierung der Keimbahntherapie, d.h. durch die direkte Manipulation am Erbgut, sollen gefährliche Erbkrankheiten, wie z.B. die Alzheimersche Krankheit, Zwergenvuchs, Brustkrebsrisiko etc., bewältigt werden. Diese Krankheiten sind nach dem heutigen Stand der Technik nicht zu heilen, sie werden aber mit hoher Wahrscheinlichkeit an die leiblichen Kinder vererbt. Es besteht nun die Möglichkeit, durch die Keimbahntherapie diese Defekte auszuschalten. Die Anwendung der Keimbahntherapie ist auch über die medizinische Indikation hinaus denkbar.

Die sechs zugeordneten Rollen waren:

1. *Teilnehmer einer Ethikkommission*, der über den Einsatz der Keimbahntherapie in einem Versuch entscheiden soll.
2. *von der Entscheidung Betroffener*, weil in der Familie Zwergenvuchs aufgetreten ist und Kinder, die er/sie haben möchte, davon betroffen sein könnten.
3. *Sozialwissenschaftler* und hat sich mit diesem Thema beschäftigt.
4. *Jurist* und hat sich mit diesem Thema beschäftigt.
5. *Politiker* und hat sich mit diesem Thema beschäftigt.
6. *Mediziner* und kennt sich in der Forschung auf diesem Gebiet gut aus.

Das Szenario und die Anweisung aus dem Bereich der Wirtschaft lauteten:

In der Wirtschaft stellt sich immer häufiger die Frage, die Produktion ins Ausland zu verlagern, weil dort die Personalkosten erheblich geringer sind. Stellen Sie sich vor, eine große Firma, die Handys produziert, steht vor der Frage, die Produktion in ein Niedriglohnland auszulagern, weil sie sonst nicht auf dem Markt konkurrieren kann. Das bedeutet erhebliche Entlassungen in Deutschland. Eine Alternative ist, durch Rationalisierungen und Verhandlungen mit dem Betriebsrat die Lohnkosten zu senken. Die Chancen hierzu sind sehr unsicher. Sollten die

Produktionskosten nicht gesenkt werden können, dann werden Verluste entstehen, die die gesamte Firma gefährden und nicht nur die Produktion.

Die sechs zugeordneten Rollen waren:

1. *Vorstandsmitglied*, das versucht, den Betrieb strategisch für die nächsten Jahre weiter zu entwickeln.
2. *Mitglied des Aufsichtsrates*, das eine Empfehlung abgeben soll. Es vertritt die Aktionäre in diesem Aufsichtsrat, wobei es auch viele Kleinaktionäre gibt.
3. *Gewerkschaftsvertreter*, der versucht, den Betrieb und möglichst viele Arbeitsplätze zu retten.
4. *Arbeitnehmer in der Verwaltung*, dessen Arbeitsplatz nicht gefährdet ist.
5. *Politiker*, der für die Landesregierung im Aufsichtsrat eine Stimme besitzt und mit entscheidet und sich mit diesem Thema beschäftigt hat.
6. *Externer Berater* einer großen Wirtschaftsberatungsfirma, der eine Entscheidung für den Aufsichtsrat vorbereiten soll.

Auf die eingangs zu treffende Entscheidung über Zustimmung oder Ablehnung folgte eine Begründung dieser Wahl anhand einer fünfstufigen Ratingskala mit insgesamt 20 Items. Diese griffen in abwechselnder Reihenfolge die vier bereits erwähnten ethischen Grundpositionen Hedonismus, Utilitarismus, Deontologie und Intuitionismus auf. Die Wichtigkeitseinschätzung dieser Grundpositionen wurde über die Mittelung von jeweils vier bis sechs Items ermittelt. Fünf wichtige inhaltliche Gründe für das Zustandekommen der gefällten Entscheidung sollten außerdem in offener Form formuliert werden. Der Fragebogen endete mit einem Teil für sozio-statistische Angaben. Beispielsexemplare von Fragebögen sowohl aus dem Bereich der Medizin als auch der Wirtschaft sind im Anhang einzusehen.

Der größte Teil der Daten wurde mit Hilfe von gedruckten Fragebögen erhoben (N=477). Parallel zu dieser Paper-and-Pencil Befragung wurde eine Online-Version des identischen Fragebogens im Internet veröffentlicht (N=74). Bei der Auswertung der Daten wurden beide Befragungsvarianten zusammengefasst.

4. Ergebnisse

Zu Hypothese 1:

Die vier ethischen Grundpositionen Hedonismus, Utilitarismus, Deontologie und Intuitionismus lassen sich bei der erwarteten Rechtfertigung einer Entscheidung über ethische Probleme in Wirtschaft und Medizin wieder finden.

Die erwarteten Entscheidungen sowie deren Rechtfertigung wurde mit Hilfe des von Witte und Doll (1995) entwickelten „Fragebogen zur Erhebung ethischer Grundpositionen“ erfasst. Die vier Skalen wurden mittels Cronbach`s Alpha auf ihre interne Konsistenz hin überprüft. Sie erreichten dabei Werte von .65 (Intuitionismus), .73 (Deontologie), .75 (Utilitarismus) und .79 (Hedonismus). Bei der faktorenanalytischen Prüfung der Items wurden vier Komponenten extrahiert, die insgesamt 52,3% Varianz aufklären.

Erklärte Gesamtvarianz

Komponente	Anfängliche Eigenwerte			Summen von quadrierten Faktorladungen für Extraktion			Rotierte Summe der quadrierten Ladungen		
	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %
1	4,98	24,9	24,9	4,98	24,9	24,9	3,08	15,4	15,4
2	3,28	16,4	41,3	3,28	16,4	41,3	2,78	13,9	29,3
3	1,59	7,9	49,3	1,59	7,9	49,3	2,56	12,8	42,1
4	1,17	5,9	55,2	1,17	5,9	55,2	2,04	10,2	52,3

Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse.

Tab. 2 Faktorenanalyse

Rotierte Komponentenmatrix(a)

	Komponente			
	1	2	3	4
HED 1/ Item 1 (Hedonismus)	,721	-,235	,078	,076
HED 2/ Item 5 (Hedonismus)	,565	,322	-,056	,508
HED 3/ Item 9 (Hedonismus)	,702	-,350	-,163	-,111
HED 4/ Item 11 (Hedonismus)	,544	,093	-,053	-,257
HED 5/ Item 14 (Hedonismus)	,798	-,195	-,096	,014
HED 6/ Item 18 (Hedonismus)	,716	,085	-,112	,385
INT 1/ Item 2 (Intuitionismus)	,028	-,075	,158	,647
INT 2/ Item 6 (Intuitionismus)	-,033	,037	,194	,667
INT 3/ Item 10 (Intuitionismus)	,322	,015	-,130	,067
INT 4/ Item 15 (Intuitionismus)	,114	-,096	-,053	,349
INT 5/ Item 19 (Intuitionismus)	,187	-,125	,063	,627
UTI 1/ Item 3 (Utilitarismus)	,008	,157	,701	,241
UTI 2/ Item 7 (Utilitarismus)	-,068	,317	,654	,172
UTI 3/ Item 12 (Utilitarismus)	-,200	,567	,518	-,053
UTI 4/ Item 16 (Utilitarismus)	-,184	,336	,634	,079
UTI 5/ Item 20(Utilitarismus)	,024	,037	,705	,004
DEO 1/ Item 4 (Deontologie)	-,221	,268	,350	,220
DEO 2/ Item 8 (Deontologie)	-,125	,838	,142	,033
DEO 3/ Item 13 (Deontologie)	-,021	,834	,201	-,108
DEO 4/ Item 17 (Deontologie)	-,124	,622	,371	,085

Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse. Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung. a Die Rotation ist in 18 Iterationen konvergiert.

Tab. 3 Ladungsmatrix nach Rotation

Zu Hypothese 2:

Zwischen Medizin und Wirtschaft gibt es Unterschiede bei den erwarteten Rechtfertigungen.

Diese Hypothese prüft die Annahme, dass zwischen den Kontexten Wirtschaft und Medizin auf Grund der jeweils besonderen Fragestellung und den jeweiligen fachspezifischen Bedingungen Unterschiede in der Gewichtung der ethischen Grundpositionen bestehen. Es wurden die Mittelwerte der in der Rechtfertigung der Entscheidung bevorzugt angewendeten Grundpositionen zuerst zwischen den beiden Fachgebieten und anschließend zwischen den einzelnen sozialen Rollen verglichen.

Im ersten Schritt wurde somit eine zweifaktorielle Varianzanalyse mit den beiden Faktoren *Ethik und Kontext* berechnet. Für den Faktor Ethik wurde eine Messwiederholung für die vier Skalen (Hedonismus, Utilitarismus, Deontologie und Intuitionismus) durchgeführt. Abhängige Variable war die Wichtigkeitseinschätzung der ethischen Grundpositionen. Es wird davon ausgegangen, dass Varianzaufklärung gleichbedeutend mit sozialer Normierung ist. Je mehr Varianz durch die Mittelwerte aufgeklärt werden kann, desto stärker werden soziale Normierungen wirksam, d.h. andersherum die Varianz der individuellen Reaktionen ist eingeschränkt, die individuellen Sichtweisen sind weniger bedeutsam bei der Zerlegung der Varianz in individuelle und über-individuelle Anteile.

Tabelle 4 zeigt, dass 12 Prozent der Varianz durch die signifikanten Effekte der vier Ethikskalen aufgeklärt werden konnten. Weitere 8 Prozent wurden durch die Interaktion zwischen Fachgebiet und Ethik erklärt. Es bestanden also nur leichte Unterschiede in den Wichtigkeitseinschätzungen der ethischen Grundpositionen zwischen den Bereichen Wirtschaft und Medizin. Es wurden ähnliche Rechtfertigungen vorgebracht, die teilweise unabhängig vom Kontext zu sein scheinen. Trotzdem ist der Einfluss des Kontexts nicht vollständig zu vernachlässigen. Nachträglich gerechnete post-hoc t-Tests zeigen, dass sich alle vier ethischen Positionen in ihrer Wichtigkeitseinschätzung zwischen den Fachgebieten signifikant unterschieden. Dabei waren Hedonismus und Intuitionismus in der Wirtschaft bedeutender als in der Medizin. Utilitarismus und Deontologie hingegen hatten in der Medizin eine größere Bedeutung als in der Wirtschaft (siehe Tabelle 5).

Quelle		Quadratsumme vom Typ III	Df	Mittel der Quadrate	F	Sig.	Partielles Eta-Quadrat
Ethik	Sphärizität angenommen	129,566	3	43,19	72,34	0,00	0,12
Ethik x Kontext	Sphärizität angenommen	79,746	3	26,58	44,52	0,00	0,08

Tab. 4 Zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung auf einem Faktor, Test der Innersubjekt-
effekte

Hedonismus	Mittelwert	Standardabw.	T	Signifikanz
Wirtschaft	3,27	0,86	7,06	0,00
Medizin	2,76	0,83		

Utilitarismus	Mittelwert	Standardabw.	T	Signifikanz
Wirtschaft	3,47	0,82	-4,76	0,00
Medizin	3,80	0,78		

Deontologie	Mittelwert	Standardabw.	T	Signifikanz
Wirtschaft	3,09	0,87	-5,69	0,00
Medizin	3,51	0,81		

Intuitionismus	Mittelwert	Standardabw.	T	Signifikanz
Wirtschaft	3,18	0,73	3,34	0,00
Medizin	2,97	0,76		

Tab. 5: Signifikante post-hoc t-Tests zwischen den Fachgebieten

Im zweiten Schritt wurden, getrennt für die Bereiche Wirtschaft und Medizin, zweifaktorielle Varianzanalysen mit den Faktoren *Ethik und Rolle* berechnet. Für den Faktor Ethik wurde erneut die vierfache Messwiederholung durchgeführt. Abhängige Variable war ebenfalls die Wichtigkeitseinschätzung der ethischen Positionen.

Tabelle 6 zeigt, dass im Bereich Wirtschaft 5% der Varianz durch Ethik aufgeklärt wurden, wohingegen die Interaktion von Ethik und Kontext etwa weitere 10% der Varianz aufklären konnte. Nachträglich gerechnet post-hoc t-Tests verdeutlichen die

Bedeutung der sozialen Rolle. In Bezug auf den Hedonismus gab es insgesamt neun signifikante Einzelvergleiche (siehe Tab. 7). Im Bereich Utilitarismus waren es fünf, im Bereich Deontologie neun und im Bereich Intuitionismus ein Einzelvergleich. Vor allem für die Bereiche Hedonismus, Utilitarismus und Deontologie kann also von einer bedeutsamen Unterscheidung zwischen den Rollen ausgegangen werden.

Quelle		Quadratsumme vom Typ III	df	Mittel der Quadrate	F	Sig.	Partielles Eta-Quadrat
Ethik	Sphärizität angenommen	24,280	3	8,09	14,31	0,00	0,05
Ethik x Rolle	Sphärizität angenommen	54,541	15	3,64	6,43	0,00	0,10

Tab. 6: Zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung auf einem Faktor, Test der Innersubjekteffekte für den Bereich Wirtschaft

Wirtschaft	Mittelwert	Standardabw.	T	Signifikanz
Hedonismus				
Externer Berater	2,82	0,98	-2,12	,04
Aufsichtsratsmitglied	3,27	0,98		
Externer Berater	2,82	0,98	-3,65	,00
Vorstandsmitglied	3,40	0,81		
Externer Berater	2,82	0,98	-5,53	,00
AN in Verwaltung	3,66	0,49		
Externer Berater	2,82	0,98	-3,43	,00
Politiker	3,45	0,80		
Aufsichtsratsmitglied	3,27	0,98	-2,40	,019
AN in Verwaltung	3,66	0,49		
Vorstandsmitglied	3,40	0,81	2,62	,01
Gewerkschaftsvertreter	3,01	0,76		
Vorstandsmitglied	3,40	0,81	-2,20	,03
AN in Verwaltung	3,66	0,49		

Gewerkschaftsvertreter	3,01	0,76	-4,89	,00
AN in Verwaltung	3,66	0,49		
Gewerkschaftsvertreter	3,01	0,76	-2,66	,01
Politiker	3,45	0,79		

Wirtschaft Utilitarismus	Mittelwert	Standardabw.	T	Signifikanz
Externer Berater	3,54	0,81	-2,77	,01
Gewerkschaftsvertreter	3,96	0,68		
Aufsichtsratsmitglied	3,38	0,89	-3,24	,00
Gewerkschaftsvertreter	3,95	0,68		
Vorstandsmitglied	3,26	0,78	-5,00	,00
Gewerkschaftsvertreter	3,96	0,68		
Gewerkschaftsvertreter	3,95	0,68	4,67	,00
AN in Verwaltung	3,32	0,83		
Gewerkschaftsvertreter	3,96	0,68	3,19	,00
Politiker	3,46	0,79		

Wirtschaft Deontologie	Mittelwert	Standardabw.	T	Signifikanz
Externer Berater	2,85	0,81	-5,24	,00
Gewerkschaftsvertreter	3,70	0,80		
Externer Berater	2,85	0,81	-2,21	,03
AN in Verwaltung	3,23	0,91		
Aufsichtsratsmitglied	2,73	0,88	-5,22	,00
Gewerkschaftsvertreter	3,70	0,80		
Aufsichtsratsmitglied	2,73	0,88	-2,53	,01
AN in Verwaltung	3,23	0,91		
Aufsichtsratsmitglied	2,73	0,88	-2,38	,02
Politiker	3,17	0,76		
Vorstandsmitglied	2,92	0,79	-5,24	,00
Gewerkschaftsvertreter	3,70	0,80		
Vorstandsmitglied	2,92	0,79	-2,00	,05

AN in Verwaltung	3,23	0,91		
Gewerkschaftsvertreter	3,70	0,80	2,65	,01
AN in Verwaltung	3,23	0,91		
Gewerkschaftsvertreter	3,70	0,80	3,24	,00
Politiker	3,17	0,76		

Wirtschaft Intuitionismus	Mittelwert	Standardabw.	T	Signifikanz
Vorstandsmitglied	3,34	0,71	2,15	,03
Politiker	3,05	0,75		

Tab. 7: Signifikante post-hoc t-Tests zwischen den Rollen im Bereich Wirtschaft

Tab. 8 zeigt die zweifaktorielle Varianzanalyse für Ethik und Rolle im Bereich der Medizin. Hier konnten 28 Prozent der Varianz durch die Effekte der Ethik und knapp weitere 8 Prozent durch die Interaktion von Ethik und Rolle aufgeklärt werden. Die signifikanten Effekte der Ethik klärten somit hier den weitaus größeren Teil der Varianz auf. Der Effekt der sozialen Rolle war jedoch etwas geringer als im Bereich Wirtschaft. Dort scheint somit der Einfluss der Rolle bedeutender zu sein. Nachträglich berechnete post-hoc t-Tests zwischen den einzelnen Rollen sind in Tab. 9 zu sehen. Für den Bereich des Hedonismus ergaben sich acht signifikante Einzelvergleiche, für den Bereich Utilitarismus fünf, für den Bereich Deontologie sieben und für den Bereich Intuitionismus zwei signifikante Einzelvergleiche. Auch hier waren vor allem Hedonismus, Utilitarismus und Deontologie bedeutsam für die Unterscheidung zwischen verschiedenen sozialen Rollen.

Quelle		Quadratsumme vom Typ III	df	Mittel der Quadrate	F	Sig.	Partielle s Eta-Quadrat
Ethik	Sphärizität angenommen	154,782	3	51,59	95,60	0,00	0,28
Ethik x Rolle	Sphärizität angenommen	33,073	15	2,21	4,09	0,00	0,08

Tab. 8: Zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung auf einem Faktor, Test der Innersubjekteffekte für den Bereich Medizin

Hedonismus Medizin	Mittelwert	Standardabw.	T	Signifikanz
TN Ethikkomm.	2,63	0,80	-3,05	,00
Betroffener TN Ethikkommision	3,16	0,73		
TN Ethikkomm.	2,63	0,80	-2,89	,01
Politiker	3,09	0,76		
Betr. TN Ethikk.	3,16	0,73	2,73	,01
Mediziner	2,69	0,76		
Betr. TN Ethikk.	3,16	0,73	2,76	,01
Sozialwissenschaftler	2,62	0,89		
Betr. TN Ethikk.	3,16	0,73	3,39	,00
Jurist	2,49	0,89		
Mediziner	2,69	0,76	-2,51	,01
Politiker	3,09	0,76		
Sozialwissenschaftler	2,62	0,89	-2,62	,01
Politiker	3,09	0,76		
Jurist	2,49	0,89	-3,29	,00
Politiker	3,09	0,76		

Utilitarismus Medizin	Mittelwert	Standardabw.	T	Signifikanz
TN Ethikkomm.	3,91	0,72	2,23	,03
Betroffener TN Ethikkommission	3,56	0,67		
TN Ethikkomm.	3,91	0,72	2,61	,01
Jurist	3,47	0,88		
Betroff. TN Ethik	3,56	0,67	-3,68	,00
Sozialwissenschaftler	4,01	0,52		
Mediziner	3,96	0,94	2,44	,02
Jurist	3,47	0,88		
Sozialwissenschaftler	4,01	0,52	3,22	,00
Jurist	3,47	0,88		

Deontologie Medizin	Mittelwert	Standardabw.	T	Signifikanz
TN Ethikkomm.	3,57	0,73	2,51	,01
Mediziner	3,17	0,87		
TN Ethikkomm.	3,57	0,73	-2,37	,02
Sozialwissenschaftler	3,91	0,61		
Betroff. TN Ethikk.	3,26	0,73	-4,04	,00
Sozialwissenschaftler	3,91	0,61		
Betroff. TN Ethikk.	3,26	0,73	-2,01	,05
Politiker	3,63	0,81		
Mediziner	3,17	0,87	-4,45	,00
Sozialwissenschaftler	3,91	0,61		
Mediziner	3,17	0,87	-2,55	,01
Politiker	3,63	0,81		
Sozialwissenschaftler	3,91	0,61	2,34	,02
Jurist	3,49	0,91		

Intuitionismus Medizin	Mittelwert	Standardabw.	T	Signifikanz
Betroff. TN Ethik	3,28	0,91	2,59	,01
Jurist	2,78	0,66		

Tab. 9: Signifikante post-hoc T-Tests zwischen den Rollen im Bereich Medizin

Hypothese 2 kann angenommen werden: Die Wichtigkeitseinschätzungen der ethischen Grundpositionen variierten mit dem Kontext, in dem gerechtfertigt wird. Der Effekt der Ethikskalen war im Bereich Medizin deutlich stärker (Eta-Quadrat = 0,28) als im Bereich Wirtschaft (Eta-Quadrat = 0,05). In beiden Bereichen gab es zudem einen Effekt für die Interaktion zwischen Rolle und Ethik. Dieser war im Bereich Wirtschaft etwas stärker (Eta-Quadrat = 0,10) als im Bereich Medizin (Eta-Quadrat = 0,08), was für einen etwas bedeutenderen Einfluss der sozialen Rolle im Bereich Wirtschaft spricht. Dabei sind vor allem Hedonismus, Utilitarismus und Deontologie diejenigen Positionen, in denen sich die einzelnen Rollenträger unterschieden.

Zu Hypothese 3:

Innerhalb des Kontextes, in dem die erwartete Entscheidung des Rollenträgers gerechtfertigt wurde, gibt es einen Zusammenhang zwischen Entscheidung, Rechtfertigung und Rolle.

Um Hypothese 3 zu prüfen, wurde eine multiple Korrelation mit der gefällten Entscheidung als abhängige Variable und den vier Ethikskalen sowie der Rolle als unabhängige Variablen gerechnet. Es sollte bestimmt werden, inwieweit die individuellen Entscheidungen innerhalb der Kontexte Wirtschaft und Medizin durch die individuellen Wichtigkeitseinschätzungen der ethischen Grundpositionen vorhergesagt werden können. Dabei wurde davon ausgegangen, dass signifikante Ergebnisse gegen das Vorhandensein sozialer Normierung sprechen. Signifikante Korrelationen setzen Streuungen voraus, während soziale Normierungen dem entgegen Streuungen bei den individuellen Reaktionen verhindern.

Tabelle 10 ist zu entnehmen, dass in der Wirtschaft Utilitarismus und Deontologie, in der Medizin Utilitarismus, Deontologie und Intuitionismus die Unterschiede in den individuellen Entscheidungen erklären konnten und somit einen signifikanten Beitrag zur

Vorhersage der Entscheidung leisteten. Auch die individuelle Interpretation der Rolle leistete in beiden Kontexten einen signifikanten Beitrag zur Vorhersage.

Hypothese 3 kann somit angenommen werden: Es bestand ein deutlicher Zusammenhang zwischen der individuellen Interpretation der Rolle und der Entscheidung. Auch zwischen der jeweiligen ethischen Rechtfertigung und der Entscheidung bestand in beiden Kontexten ein signifikanter Zusammenhang.

	N	R	Sign.	R ²	Signifikanter Beitrag zur Vorhersage				
					Hed	Uti	Deo	Int	Rolle
Wirtschaft	300	0,61	0,00	0,37	0,73	0,00	0,00	0,35	0,00
Medizin	251	0,44	0,00	0,19	0,37	0,01	0,00	0,03	0,00

Tab. 10: Multiple Korrelationen für die Bereiche Wirtschaft und Medizin

Zu Hypothese 4:

Innerhalb der Rollen gibt es einen Zusammenhang zwischen Entscheidung und Rechtfertigung.

Mit dieser Hypothese wird eine Aussage auf interindividueller Ebene geprüft. Es sollte überprüft werden, wie gut innerhalb von verschiedenen Rollen das individuelle Entscheidungsverhalten durch die ethischen Grundpositionen vorhergesagt werden kann. Dazu wurden, getrennt für Wirtschaft und Medizin, jeweils multiple Korrelationen mit der Entscheidung als abhängige Variable und den vier Ethikskalen als unabhängige Variablen gerechnet.

Tabelle 11 für den Bereich Wirtschaft zeigt, dass der Hedonismus keinen signifikanten Beitrag zur Vorhersage der Entscheidung leisten konnte, selbst dann nicht, wenn alle Rollen gemeinsam betrachtet werden. Utilitarismus, Deontologie und Intuitionismus konnten bei eben dieser gemeinsamen Betrachtung aller Rollen einen signifikanten Beitrag zur Vorhersage leisten. Um Entscheidungen innerhalb der einzelnen Rollen vorherzusagen zu können, eignete sich vor allem die Deontologie. Beim Mitglied des Vorstandes und dem Arbeitnehmer in der Verwaltung ließen sich Entscheidungen mit der Deontologie vorhersagen. Beide Rollen hatten für Deontologie einen positiven beta-Koeffizienten, was bedeutet, dass beide eine Verlagerung ins Ausland je stärker ablehnen würden, je mehr sie mit Hilfe der Deontologie argumentieren. In den beiden genannten Rollen waren interindividuelle

Entscheidungsspielräume vorhanden. Die erwarteten Entscheidungen und Bewertungen waren nicht so stark determiniert wie in allen anderen Rollen.

Wirtschaft	N	R	Sign.	R ²	Signifikanter Beitrag zur Vorhersage			
					Hed	Uti	Deo	Int
Alle Rollen	300	0,50	0,00	0,25	0,08	0,02	0,00	0,04
Externer Berater	53	0,43	0,04	0,18	0,10	0,51	0,07	0,91
Mitglied des Aufsichtsrates	36	0,28	0,02	0,08	0,93	0,90	0,29	0,78
Mitglied des Vorstandes	73	0,47	0,00	0,22	0,68	0,07	0,02	0,73
Gewerkschaftsvertreter	47	0,38	0,15	0,15	0,46	0,14	0,47	0,70
Arbeitnehmer in der Verwaltung	47	0,60	0,00	0,36	0,70	0,19	0,03	0,57
Politiker	44	0,32	0,37	0,10	0,63	0,22	0,51	0,85

Tab. 11: Multiple Korrelationen für den Bereich Wirtschaft

Tabelle 12 für den Bereich Medizin zeigt, dass der Hedonismus auch hier keinen signifikanten Beitrag zur Vorhersage der Entscheidung leisten konnte, selbst dann nicht, wenn alle Rollen gemeinsam betrachtet werden. Der Utilitarismus und der Intuitionismus konnten bei eben dieser gemeinsamen Betrachtung aller Rollen einen signifikanten Beitrag zur Vorhersage leisten. Um Entscheidungen innerhalb der einzelnen Rollen vorhersagen zu können, eignet sich wieder vor allem die Deontologie. Beim Teilnehmer der Ethikkommission, beim betroffenen Teilnehmer der Ethikkommission und beim Juristen ließen sich Entscheidungen mit der Deontologie vorhersagen. Alle drei Rollen hatten für Deontologie einen positiven beta-Koeffizienten.

Dies bedeutet, dass der Versuch umso stärker abgelehnt wird, je wichtiger die deontologische Position eingeschätzt wird. In der Medizin ließ sich zudem die Entscheidung des Sozialwissenschaftlers mit Hilfe des Utilitarismus vorhersagen. Dieser hatte für den Utilitarismus einen negativen beta-Koeffizienten. Es galt also umgekehrt, dass dem Versuch desto stärker zugestimmt wird, je bedeutender Argumente des Utilitarismus als wichtig eingeschätzt werden. Schließlich ließ sich die Entscheidung des Juristen neben der Deontologie auch durch den Intuitionismus vorhersagen. Hier fand sich ein positiver beta-Koeffizient. Der Jurist würde den Versuch umso stärker ablehnen, je wichtiger ihm intuitionistische Positionen erscheinen. Auch hier waren in den genannten vier Rollen interindividuelle Entscheidungsspielräume vorhanden. Die erwarteten Entscheidungen und Bewertungen waren nicht so stark normiert wie in den anderen Rollen, in denen keine zuverlässige Vorhersage möglich ist.

Medizin	N	R	Sign.	R ²	Signifikanter Beitrag zur Vorhersage			
					Hed	Uti	Deo	Int
Alle Rollen	251	0,41	0,00	0,17	0,55	0,00	0,00	0,07
TN Ethikkomm. Einfach	55	0,39	0,07	0,16	0,23	0,16	0,04	0,32
TN Ethikkomm. Betroffen	31	0,64	0,01	0,41	0,35	0,38	0,00	0,11
Mediziner	47	0,26	0,55	0,07	0,73	0,68	0,21	0,43
Sozialwissen- schaftler	39	0,46	0,08	0,21	0,30	0,02	0,05	0,57
Jurist	38	0,58	0,01	0,33	0,19	0,10	0,02	0,01
Politiker	41	0,32	0,10	0,40	0,77	0,55	0,11	0,45

Tab. 12: Multiple Korrelationen für den Bereich Medizin

Hypothese 4 kann teilweise angenommen werden. Die Entscheidungen bestimmter Rollenträger ließen sich an Hand der interindividuell verschiedenen Rechtfertigungen vorhersagen: In der Wirtschaft galt dies für das Vorstandsmitglied sowie den Arbeitnehmer in der Verwaltung, in der Medizin für den einfachen und betroffenen Teilnehmer der Ethikkommission, für den Sozialwissenschaftler und für den Juristen. Dabei waren es in der Wirtschaft allein deontologische Positionen, in der Medizin zusätzlich intuitionistische und auch utilitaristische Positionen, in denen die interindividuellen Unterschiede die Entscheidung beeinflussen.

Zu Hypothese 5:

Die Häufigkeitsverteilung der erwarteten Entscheidungen ist in den Bereichen Medizin und Wirtschaft abhängig von der Rolle.

Die Häufigkeitsverteilung der Entscheidung für oder gegen eine Verlagerung der Produktion ins Ausland im Bereich der Wirtschaft ist in Tabelle 13 dargestellt. Die Tabelle zeigt, dass von dem externen Wirtschaftsberater, dem Aufsichtsratsmitglied und dem Vorstandsmitglied in besonderem Maße eine Entscheidung für die Verlagerung der Produktion ins Ausland erwartet wurde. Mit 4,3% wurde dieser Entschluss von einem Gewerkschaftsvertreter am wenigsten vermutet. Es bestand anscheinend die verbreitete Erwartung, ein Gewerkschaftsvertreter werde für den Erhalt der Arbeitsplätze im eigenen Land eintreten. Auch vom Politiker wurde ein Eintreten für den Erhalt des Betriebes im eigenen Land in hohem Maße erwartet. Der anschließend gerechnete Chi-Quadrat-Test erwies sich als signifikant ($Chi^2 = 54,099$; $p < .00$). Es kann eine eindeutige Abhängigkeit der Entscheidung von der Rolle festgestellt werden.

Im Bereich Medizin wurde nur vom betroffenen Teilnehmer der Ethikkommission sowie vom Mediziner relativ eindeutig eine Entscheidung für die Durchführung des Versuchs erwartet (81,3% und 85,1%). Von Sozialwissenschaftler und Politiker wurde tendenziell eine Ablehnung des Versuchs erwartet. Im Bereich Medizin erwies sich der anschließend gerechnete Chi-Quadrat-Test als signifikant ($Chi^2 = 20,189$; $p < .00$). Eine Abhängigkeit der Entscheidung von der Rolle war gegeben.

	Produktion verlagern						
	stimme zu		lehne ab		Keine Angabe		gesamt
	N	%	N	%	N	%	N
Externer Berater	40	75,5	13	24,5	-	-	53
Aufsichtsratsmitglied	28	77,8	5	13,9	3	8,3	36
Vorstandsmitglied	57	77,0	17	23,0	-	-	74
Gewerkschaftsvertreter	2	4,3	44	95,7	-	-	46
Arbeitnehmer in der Verwaltung	22	46,8	24	51,1	1	2,1	47
Politiker	5	11,4	38	86,4	1	2,2	44
Gesamt	154	51,3	141	47,0	5	1,7	300

Tab. 13: Häufigkeitsverteilung: Entscheidungen im Bereich Wirtschaft

	Versuch						
	stimme zu		lehne ab		Keine Angabe		Gesamt
	N	%	N	%	N	%	N
Teilnehmer einer Ethikkommission	31	57,4	21	38,9	2	3,7	54
Betroff. Teilnehmer Ethikkommission	26	81,3	5	15,6	1	3,1	32
Mediziner	40	85,1	7	14,9	-	-	47
Sozialwissenschaftler	13	33,3	26	66,6	-	-	39
Jurist	16	42,1	20	52,6	2	5,3	38
Politiker	13	31,7	25	61,0	3	7,3	41
Gesamt	139	55,4	104	41,3	8	3,3	251

Tab. 14: Häufigkeitsverteilung: Entscheidungen im Bereich Wirtschaft

Hypothese 5 kann somit angenommen werden: Im Bereich Wirtschaft und Medizin war die Häufigkeitsverteilung der erwarteten Entscheidungen eindeutig abhängig von der sozialen Rolle.

Auswertung der offenen Rechtfertigungen

Die Analyse der freien Rechtfertigungen ergab, dass die Versuchspersonen auch in ihrer freien Argumentation auf die vier ethischen Grundpositionen zurückgriffen. Von den aufgeführten Gründen konnten insgesamt knapp 75% den entsprechenden Positionen zugeordnet werden. Es zeigte sich, dass im Bereich Wirtschaft stärker utilitaristisch und stärker deontologisch geurteilt wurde, wenn eine negative Entscheidung erwartet wurde („Er wird versuchen, die Produktionskosten zu senken und nicht verlagern.“) als wenn eine positive Entscheidung erwartet wurde („Er würde die Produktion ins Ausland verlegen.“). Im Bereich Medizin wurde bei einer Ablehnung des Versuches zur Genmanipulation („Er lehnt einen solchen Versuch ab.“) weniger hedonistisch, weniger utilitaristisch, aber stärker deontologisch argumentiert als bei der Erwartung eines positiven Urteils („Er stimmt einem solchen Versuch zu.“). Tabellen 15 und 16 zeigen die prozentualen Häufigkeiten der verwendeten Positionen sowie die gewählten Entscheidungsalternativen (1 = Zustimmung, 2 = Ablehnung, 3 = keine Angaben). Tabelle 15 zeigt, dass im Bereich Wirtschaft die verwendeten ethischen Grundpositionen in der Reihenfolge Hedonismus – Utilitarismus – Deontologie – Intuitionismus auftraten. Im Bereich Medizin ließ sich die Reihenfolge Utilitarismus – Deontologie – Hedonismus – Intuitionismus beobachten. Tabelle 17, die die einzelnen Rollen außer Acht lässt, zeigt diese Reihenfolgen im Überblick.

Wirtschaft	Gesamt	1/2/3 Alternative	Hed %	Uti %	Deo %	Int %
Externer Berater	84	40/13/0	32,1	46,4	19,1	2,4
Mitglied des Aufsichtsrates	60	28/5/3	50	43,3	5,0	1,7
Mitglied des Vorstandes	148	57/16/0	46,6	43,2	6,8	3,4
Gewerkschafts-Vertreter	112	2/45/0	19,6	61,6	17,9	0,9
Arbeitnehmer in Verwaltung	133	22/24/1	54,1	33,1	11,3	1,5

Politiker	108	5/38/1	53,7	30,6	15,7	0,0
-----------	-----	--------	------	------	------	-----

Tab. 15: Prozentwerte der zugeordneten freien Rechtfertigungen im Bereich Wirtschaft

Anmerkung: 1 = Zustimmung, 2 = Ablehnung, 3 = keine Angaben

Medizin	Gesamt	1/2/3 Alternative	Hed %	Uti %	Deo %	Int %
TN der Ethikkomm.	138	32/21/2	19,6	47,1	31,2	2,2
Betroffener TN der Ethikkomm.	67	25/5/1	34,3	38,8	23,9	3,0
Mediziner	107	40/7/0	21,5	57,9	18,7	1,9
Sozialwissenschaftler	86	13/26/0	14,0	44,2	39,5	2,3
Jurist	88	16/20/2	25,0	20,5	54,5	0,0
Politiker	90	13/25/3	42,2	32,2	25,6	0,0

Anmerkung: 1 = Zustimmung, 2 = Ablehnung, 3 = keine Angaben

Tab. 16: Prozentwerte der zugeordneten freien Rechtfertigungen im Bereich Medizin

	Hed %	Uti %	Deo %	Int %
Wirtschaft	43,1	42,6	12,6	1,7
Medizin	25,2	41,3	31,9	1,6

Tab. 17: Vergleich der Rechtfertigungen bei den offenen Antworten für die Bereiche Wirtschaft und Medizin

Zu Hypothese 6:

Es bestehen Unterschiede in der Wichtigkeitseinschätzung der ethischen Grundpositionen zwischen den Bedingungen „Rollenverhalten“ (Studie I) und „Rollenerwartungen“ (aktuelle Studie).

Diese Hypothese nimmt als Erste Bezug auf die in Abschnitt 1.5 beschriebene Vorgängerstudie. Als kurze Erinnerung sei darauf hingewiesen, dass in dieser Studie die Bedingung „Rollenverhalten“ untersucht wurde, da die Versuchspersonen gebeten wurden, sich in die jeweiligen Rollen zu versetzen und aus diesen heraus zu entscheiden und zu rechtfertigen. In den Hypothesen 6-9 sollen mögliche Unterschiede zwischen den veränderten Instruktionen in den Bedingungen „Rollenverhalten“ (Studie I) und „Rollenerwartungen“ (aktuelle Studie) untersucht werden. Hypothese 6 analysiert als Pendant zu Hypothese 2 die erwarteten Unterschiede in den Rechtfertigungen, nimmt dabei jedoch nicht nur Bezug auf die beiden Fachbereiche Wirtschaft und Medizin, sondern also auf die zwei verschiedenen Studien.

Insgesamt wurden in der aktuellen Studie 12% der Gesamtvarianz durch die Effekte der Ethikskalen aufgeklärt (vgl. Hypothese 2). In der Vorgängerstudie lag dieser Anteil mit 32% weitaus höher. Dieses Ergebnis legt die Interpretation nahe, dass unter der Bedingung „Rollenverhalten“ soziale Normierungen die Wichtigkeitseinschätzungen ethischer Positionen in stärkerem Maße bestimmen als dies unter der Bedingung „Rollenerwartung“ der Fall ist. Bei der Einschätzung der ethischen Argumentation fremder Personen scheint es somit einen größeren Handlungs- und Erklärungsspielraum zu geben als bei den eigenen Wichtigkeitseinschätzungen ethischer Grundpositionen. Die Interaktion zwischen Ethik und Fachgebiet klärte in der vorliegenden Studie 8% der Varianz auf. In Studie I war dieser Anteil vernachlässigbar gering.

Als Nächstes sollen die Rechtfertigungen im Bereich Wirtschaft aus beiden Studien verglichen werden. Wie oben dargelegt, konnten im Bereich Wirtschaft in der aktuellen Studie etwa 5% der Gesamtvarianz durch die Effekte der Ethikskalen aufgeklärt werden. In Studie I war der entsprechende Varianzanteil deutlich höher: er lag dort bei 27%. Dies bestätigt die Vermutung, dass ethische Grundpositionen unter der Bedingung „Rollenverhalten“ stärker sozial normiert sind als unter der Bedingung „Rollenerwartung“. Die Interaktion zwischen Ethik und Rolle klärte in der aktuellen Studie 10% der Varianz auf, in Studie I hingegen nur 3%. Schätzt man das Handeln anderer Personen ein, so zieht man ihre soziale Rolle stärker in Betracht, als wenn man sein eigenes Handeln rechtfertigen möchte. Dieses Ergebnis steht mit der Überlegung in Einklang, dass in Studie I viel stärker als in der aktuellen Studie Stereotypisierungsprozesse in Gang gesetzt wurden.

Schließlich sollen auch die Rechtfertigungen aus dem Bereich Medizin aus den beiden Studien vergleichend betrachtet werden. Hier wurden durch Effekte der Ethikskalen in der aktuellen Studie 28% der Gesamtvarianz aufgeklärt, in Studie I 37%. Dies bestätigt noch einmal den oben beschriebenen Befund, dass Rollenverhalten stärker sozialer Normierung unterliegt als Erwartungen an das Verhalten von Rollenträgern. Die Interaktion zwischen Ethik und Rolle klärte in der vorliegenden Studie 8% der Varianz auf, in Studie I 3%.

Abschließend betrachtet kann Hypothese 6 angenommen werden: Es bestanden deutliche Unterschiede in der Gewichtung der ethischen Grundpositionen zwischen den Bedingungen „Rollenverhalten“ (Studie I) und „Rollenerwartungen“ (aktuelle Studie).

Zu Hypothese 7:

Die Zusammenhänge zwischen Entscheidung, Rechtfertigung und Rolle innerhalb eines Kontextes unterscheiden sich zwischen den Bedingungen „Rollenverhalten“ (Studie I) und „Rollenerwartung“ (aktuelle Studie).

Diese Hypothese testet analog zu Hypothese 3 die Zusammenhänge zwischen Entscheidung, Rechtfertigung und Rolle zwischen den beiden Studien. In beiden Studien wurden multiple Korrelationen mit der Entscheidung als abhängige Variable und den vier Ethikskalen und den Rollen als unabhängigen Variablen durchgeführt. Auf diese Weise sollte festgestellt werden, in welchem Umfang die individuellen Entscheidungen durch die individuellen Wichtigkeitseinschätzungen der ethischen Grundpositionen sowie durch die individuellen Interpretationen der Rolle vorhergesagt werden können. Tabellen 18 und 19 zeigen die Ergebnisse aus beiden Studien im Vergleich.

	N	R	Sign.	R ²	Signifikanter Beitrag zur Vorhersage				
					Hed	Uti	Deo	Int	Rolle
Wirtschaft	368	0,37	0,00	0,13	0,84	0,00	0,00	0,00	0,57
Medizin	314	0,32	0,00	0,10	0,00	0,09	0,00	0,18	0,17

Tab. 18: Multiple Korrelationen, Studie I

	N	R	Sign.	R ²	Signifikanter Beitrag zur Vorhersage				
					Hed	Uti	Deo	Int	Rolle
Wirtschaft	300	0,61	0,00	0,37	0,73	0,00	0,00	0,35	0,00
Medizin	251	0,44	0,00	0,19	0,37	0,01	0,00	0,03	0,00

Tab. 19: Multiple Korrelationen, aktuelle Studie

Es zeigt sich, dass in Studie I für den Bereich Wirtschaft Utilitarismus, Deontologie sowie Intuitionismus signifikante Beiträge zur Vorhersage der individuellen Entscheidung leisten konnten. Im Bereich Medizin traf dies für Hedonismus und Deontologie zu. In beiden Bereichen konnte die individuelle Interpretation der sozialen Rolle keinen Beitrag leisten. Ein anderes Bild ergab sich in der aktuellen Studie. Wie schon oben dargelegt, leisteten hier im Bereich Wirtschaft Utilitarismus und Deontologie einen signifikanten Beitrag zur Vorhersage der Entscheidung. Im Bereich Medizin traf dies zusätzlich zu Utilitarismus und Deontologie auch für Intuitionismus zu. In beiden Bereichen konnte im Unterschied zu Studie I auch die individuelle Interpretation der Rolle einen signifikanten Beitrag leisten. Dieser Befund zeigt, dass in Studie I, in der die Personen gebeten wurden, ihre eigene Entscheidung zu rechtfertigen, das Verhalten stärker von sozialen Normierungen beeinflusst wurde. In der vorliegenden Studie hingegen waren soziale Normierungen weniger bedeutsam und die individuelle Interpretation der Rolle hatte einen maßgeblichen Einfluss auf die Entscheidung.

In beiden Studien gab es einen Zusammenhang zwischen Entscheidung und Rechtfertigung. Dabei gab es zwischen den Studien leichte Unterschiede in der Bedeutung der unterschiedlichen ethischen Positionen für die Vorhersage. Nur in der vorliegenden Studie konnte ein signifikanter Zusammenhang zwischen Entscheidung und Rolle aufgezeigt werden. Somit kann Hypothese 7 angenommen werden: Es existieren Unterschiede in den Zusammenhängen zwischen Entscheidung, Rechtfertigung und Rolle zwischen der Bedingung „Rollenverhalten“ (Studie I) und der Bedingung „Rollenerwartungen“ (aktuelle Studie).

Zu Hypothese 8:

Die Zusammenhänge zwischen Entscheidung und Rechtfertigung innerhalb der Rollen unterscheiden sich zwischen den Bedingungen „Rollenverhalten“ (Studie I) und „Rollenerwartung“ (aktuelle Studie).

Hier werden analog zu Hypothese 4 die Zusammenhänge zwischen Entscheidung und Rechtfertigung im Vergleich zwischen Studie I und der vorliegenden Studie betrachtet. Es sollte gezeigt werden, dass auf interindividueller Ebene die Entscheidungen innerhalb der Rollen mit Hilfe der ethischen Rechtfertigungen vorhergesagt werden können. In beiden Studien wurden, jeweils getrennt für Wirtschaft und Medizin, multiple Korrelationen mit der Entscheidung als abhängige Variable und den vier Ethikskalen als unabhängige Variablen gerechnet.

In der vorliegenden Studie zeigte sich für den Bereich Wirtschaft, dass der Hedonismus keinen signifikanten Beitrag zur Vorhersage der Entscheidung leisten konnte, selbst dann nicht, wenn alle Rollen gemeinsam betrachtet wurden. Utilitarismus und Intuitionismus konnten bei dieser gemeinsamen Betrachtung aller Rollen einen signifikanten Beitrag zur Vorhersage leisten. Um Entscheidungen innerhalb der einzelnen Rollen vorherzusagen zu können, eignete sich jedoch vor allem die Deontologie. Beim Mitglied des Vorstandes und dem Arbeitnehmer in der Verwaltung ließen sich Entscheidungen mit der Deontologie vorherzusagen. Beide Rollen hatten für Deontologie einen positiven beta-Koeffizienten, was bedeutet, dass beide eine Verlagerung ins Ausland desto stärker ablehnen würden, je mehr sie mit Hilfe der Deontologie argumentieren.

Für den Bereich Medizin zeigte sich, dass der Hedonismus auch hier keinen signifikanten Beitrag zur Vorhersage der Entscheidung leisten konnte, selbst dann nicht, wenn alle Rollen gemeinsam betrachtet werden. Utilitarismus und Intuitionismus konnten bei der gemeinsamen Betrachtung aller Rollen einen signifikanten Beitrag zur Vorhersage leisten. Um Entscheidungen innerhalb der einzelnen Rollen vorherzusagen zu können, eignete sich wieder vor allem die Deontologie. Beim Teilnehmer der Ethikkommission, beim betroffenen Teilnehmer der Ethikkommission und beim Juristen lassen sich Entscheidungen mit der Deontologie vorherzusagen (positiver beta-Koeffizienten). In der Medizin ließ sich zudem die Entscheidung des Sozialwissenschaftlers mit Hilfe des Utilitarismus vorherzusagen (negativer beta-Koeffizienten). Schließlich ließ sich die Entscheidung des Juristen neben der Deontologie auch durch den Intuitionismus vorherzusagen (positiver beta-Koeffizient).

Die Ergebnisse aus Studie I zeigen im Vergleich einige Unterschiede. Im Bereich Wirtschaft erwies sich allein die Deontologie als geeignet, um Entscheidungen innerhalb der Rollen vorherzusagen. Dies traf auf den externen Berater und auf den Arbeitnehmer

in der Verwaltung zu. Für beide wurde ein positiver beta-Koeffizient gefunden, was darauf hinweist, dass beide eher gegen eine Verlagerung der Produktion ins Ausland stimmen, je stärker sie deontologisch rechtfertigen. Bei der gemeinsamen Betrachtung aller Rollen erwiesen sich zudem Intuitionismus und Utilitarismus als geeignet, um Entscheidungen vorherzusagen.

Im Bereich Medizin konnten Hedonismus und Deontologie signifikante Beiträge zur Vorhersage der Entscheidungen liefern. Dies traf sowohl auf die gemeinsame Betrachtung aller Rollen, als auch auf den Politiker sowie den betroffenen Teilnehmer der Ethikkommission zu. Beide Rollen hatten für Hedonismus einen negativen und für Deontologie einen positiven beta-Koeffizienten. Dies deutet darauf hin, dass in Studie I hedonistische Argumente eher zu einer Zustimmung zum Gentherapie-Versuch beitrugen, deontologische Argumentationen hingegen eher zu einer Ablehnung führten.

Hypothese 4 wurde in beiden Studien angenommen. Obwohl das Ergebnis auf einige soziale Rollen und ethische Grundprinzipien eingeschränkt werden muss, zeigten sich insgesamt doch deutliche Zusammenhänge zwischen den Entscheidungen und den Rechtfertigungen. In Studie I lieferte die Deontologie Vorhersagen für zwei von sechs Rollen im Bereich Wirtschaft; Deontologie und Hedonismus lieferten im Bereich Medizin Vorhersagen für ebenfalls zwei Rollen. In der aktuellen Studie lieferte im Bereich Wirtschaft die Deontologie Vorhersagen für ebenfalls zwei Rollen; im Bereich Medizin lieferten Deontologie, Intuitionismus und Utilitarismus Vorhersagen für insgesamt vier Rollen.

Hypothese 8 bezieht sich auf Unterschiede der Zusammenhänge zwischen Entscheidung und Rechtfertigung zwischen den beiden Studien. Nach den oben beschriebenen Ergebnissen kann diese Hypothese angenommen werden.

Zu Hypothese 9:

Die Häufigkeitsverteilungen der gefällten Entscheidungen sind abhängig von der Rolle und unterscheiden sich zwischen den Bedingungen „Rollenverhalten“ (Studie I) und „Rollenerwartungen“ (aktuelle Studie) innerhalb eines Kontextes.

Diese Hypothese untersucht analog zu Hypothese 5 die Häufigkeitsverteilungen der gefällten Entscheidungen in Abhängigkeit von der sozialen Rolle. Dabei wird analysiert, ob zwischen Studie I und der aktuellen Studie Unterschiede in den Häufigkeitsverteilungen festgestellt werden können.

Wie in Hypothese 5 dargestellt, zeigte sich in der aktuellen Studie ein deutlicher Zusammenhang zwischen Rolle und Entscheidung. Die berechneten Chi-Quadrat-Tests erwiesen sich als signifikant. In der Medizin lag das Verhältnis der Entscheidungen im Ganzen bei etwa 1:1. In der Wirtschaft hingegen zeigte sich eine Verteilung der Entscheidungen für oder gegen eine Verlagerung der Produktion ins Ausland im Verhältnis von etwa 1.3:1. Die einzige deutliche Ausnahme in dieser Verteilung bildet der Gewerkschaftsvertreter, von dem 95,5% eine Entscheidung gegen die Verlagerung ins Ausland erwarten. In beiden Bereichen zeigten sich unterschiedliche, rollenspezifische Entscheidungsmuster.

In den Tabellen 20 und 21 sind die entsprechenden Häufigkeitsverteilungen aus Studie I dargestellt. Im Bereich Wirtschaft (Tabelle 20) lag das Verhältnis der Entscheidungen bei etwa 1:3. Ca. 76% der Personen sprachen sich gegen eine Verlagerung der Produktion aus. Noch deutlicher zeigte sich dieser Trend, ähnlich wie in der aktuellen Studie, beim Gewerkschaftsvertreter. In dieser Rolle sprachen sich 94,1% der Personen gegen eine Verlagerung aus. Der berechnete Chi-Quadrat-Test für den Bereich Wirtschaft wurde signifikant ($Chi^2 = 12,894$; $p < .05$).

	Produktion verlagern				
	Ja		Nein		gesamt
	N	%	N	%	N
Politiker	19	25,0	57	75,0	76
Externer Berater	23	32,9	47	67,1	70
Gewerkschaftsvertreter	4	5,9	64	94,1	68
Mitglied des Aufsichtsrats	16	29,6	38	70,4	54
AN in Verwaltung	13	26,0	37	74,0	50
Mitglied des Vorstandes	15	30,0	35	70,0	50
Gesamt	90	24,5	278	75,5	368

Tab. 20: Häufigkeitsverteilung: Entscheidungen im Bereich Wirtschaft, Studie I

Im Bereich Medizin (Tabelle 21) lag die Verteilung der Entscheidungen für oder gegen einen Versuch der Genmanipulation bei etwa 2.5:1. In etwa zwei Drittel der Personen sprachen sich für die Durchführung eines entsprechenden Versuches aus. Der hier gerechnete Chi-Quadrat-Test wurde jedoch nicht signifikant ($Chi^2 = 1,311$; $p > .05$). Dieses Ergebnis unterscheidet sich von dem der aktuellen Studie, bei der etwa gleich viele Personen eine Entscheidung für wie gegen eine Durchführung des Versuchs erwarteten.

Hypothese 5 konnte somit auch in Studie I nur teilweise angenommen werden. Im medizinischen Kontext konnte keine eindeutige Abhängigkeit der Entscheidung von der Rolle gefunden werden.

	Versuch				
	stimme zu		lehne ab		Gesamt
	N	%	N	%	N
Politiker	36	62,1	22	37,9	58
TN Ethikkommission einfach	38	76,0	12	24,0	50
Mediziner	34	65,4	18	34,6	52
TN Ethikkommission betroffen	37	74,0	13	26,0	50
Jurist	39	72,2	15	27,8	54
Sozialwissenschaftler	38	76,0	12	24,0	50
Gesamt	222	70,7	92	29,3	314

Tab. 21: Häufigkeitsverteilung: Entscheidungen im Bereich Wirtschaft, Studie I

Die hier beschreibend dargestellten Ergebnisse von Studie I und der vorliegenden Studie im Vergleich bestätigen die Vermutung aus Hypothese 9, die von Unterschieden in den Häufigkeitsverteilungen der Entscheidungen in Abhängigkeit von den Rollen ausgeht. Zusätzlich zeigt Tabelle 22 einen Vergleich der Zustimmung- und Ablehnungshäufigkeiten in beiden Studien. Dabei zeigen die beobachteten Häufigkeiten die in der aktuellen Studie gefundenen Resultate. Die erwarteten Häufigkeiten beziehen sich auf diejenigen Häufigkeiten, die zu erwarten gewesen wären, wenn die Ergebnisse

aus Studie I exakt repliziert worden wären. Anzumerken ist hier, dass die Personen (N = 13), die keine eindeutige Entscheidung angaben, hier nicht berücksichtigt wurden. Insgesamt waren die Unterschiede sowohl in der Wirtschaft als auch in der Medizin signifikant ($p < .00$). Auf der Ebene der einzelnen Rollen wurden bis auf drei Ausnahmen alle Unterschiede mindestens auf dem 1%-Niveau signifikant. Ausnahmen waren der Gewerkschaftsvertreter und der Politiker im Bereich Wirtschaft sowie der betroffene Teilnehmer der Ethikkommission im Bereich Medizin. Für diese drei Rollen scheint es starke soziale Normierungen zu geben, die die Entscheidung unabhängig davon beeinflussen, ob die Bedingung „Rollenerwartungen“ oder „Rollenverhalten“ lautet. Von diesen Ausnahmen abgesehen ließen sich jedoch deutliche Unterschiede zwischen den beiden Bedingungen feststellen. Vermutlich waren unter den verschiedenen Bedingungen unterschiedliche soziale Normen bestimmend. Hypothese 9 somit wird angenommen.

Rolle	Beobachtete Häufigkeit				Erwartete Häufigkeit				Chi	Sig.
	Zustimmen		Ablehnen		Zustimmen		Ablehnen			
	N	%	N	%	N	%	N	%		
Ext. Berater	40	75,5	13	24,5	17,4	32,9	35,6	67,1	43,511	,00
Aufsichtsrats-Mitglied	28	84,8	5	15,2	9,8	29,6	23,2	70,4	48,338	,00
Vorstands-Mitglied	57	78,1	16	21,9	21,9	30,0	51,1	70,0	80,366	,00
Gewerkschafts-Vertreter	2	4,3	45	95,7	2,8	5,9	44,2	94,1	0,229	,63
Arbeitnehmer in Verwaltung	22	47,8	24	52,2	12	26,0	34	74,0	11,389	,00
Politiker	5	11,6	38	88,4	10,8	25,0	32,3	75,0	4,101	,04

Wirtschaft insgesamt	154	52,2	141	47,8	72,3	24,5	222,7	75,5	122,39	,00
Teilnehmer der Ethikkommission	32	60,4	21	39,6	40,3	76,0	12,7	24,0	7,092	,01
Betr. Teilnehmer Ethikkommission	25	83,3	5	16,7	22,2	74,0	7,8	26,0	1,358	,24
Mediziner	40	85,1	7	14,9	30,7	65,4	16,3	34,6	8,066	,01
Sozialwissenschaftler	13	33,3	26	66,7	29,6	76,0	9,4	24,0	38,924	,00
Jurist	16	44,4	20	55,6	26	72,2	10	27,8	13,817	,00
Politiker	13	34,2	25	65,8	23,6	62,1	14,4	37,9	12,558	,00
Medizin insgesamt	139	57,2	104	42,8	171,8	70,7	71,2	29,3	21,374	,00

Tab. 22: Vergleich der Zustimmung- und Ablehnungshäufigkeiten aus Studie I und der aktuellen Studie

Auswertung der offenen Rechtfertigungen

Wie in Hypothese 5 beschrieben, wurde bei der Rechtfertigung mittels freier Antworten in der vorliegenden Studie im Bereich Wirtschaft in der Reihenfolge Hedonismus – Utilitarismus - Deontologie - Intuitionismus argumentiert. Die Reihenfolge für den Bereich Medizin lautete Utilitarismus – Deontologie - Hedonismus – Intuitionismus.

In Studie I wurde sowohl im Kontext Wirtschaft als auch im Kontext Medizin am häufigsten deontologisch argumentiert. Insgesamt ergab sich dort für beide Kontexte eine Rangreihe von Deontologie – Utilitarismus – Hedonismus – Intuitionismus. Dies wird besonders in Tabelle 25 deutlich, in der die einzelnen Rollen außer Acht gelassen wurden.

Im Vergleich zwischen beiden Studien lässt sich somit eine leichte Verschiebung der Rangfolgen feststellen, wobei in Studie I die Deontologie eine deutlich wichtigere Rolle spielte. In der aktuellen Studie war – zumindest im Bereich Wirtschaft – der Stellenwert

des Hedonismus größer. Deontologie hingegen war weniger wichtig. In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, dass in Studie I mit der Bedingung „Rollenverhalten“ Aspekte der sozialen Erwünschtheit vermutlich stärker wirksam waren als in der Bedingung „Rollenerwartungen“. Es darf ein gewisser Grad von „Selbstzensur“ angenommen werden, wenn die Versuchspersonen eigene Entscheidungen fällen und rechtfertigen sollen. Dies ist hingegen in der Bedingung „Rollenerwartungen“ auszuschließen, da über andere Personen geurteilt werden soll. Auf diese Weise lässt sich etwa eventuell der niedrigere Stellenwert des Hedonismus in Studie I erklären.

	Gesamt	1/ 2 Alternat.	Uti %	Deo %	Hed %	Int %
Politiker	94	10/ 31	36,2	47,9	14,9	1,1
externer Berater	97	15/ 39	21,6	62,9	15,5	0,0
Gewerkschafts- vertreter	144	2/ 62	25,0	57,6	15,3	2,1
Mitglied des Aufsichtsrates	65	10/ 28	16,9	60,0	20,0	3,1
Arbeitnehmer in der Verwaltung	66	8/ 29	19,7	63,6	15,2	1,5
Mitglied des Vorstandes	44	9/ 22	9,1	63,6	20,4	6,8

Tab. 23: Prozentwerte der zugeordneten freien Rechtfertigungen im Bereich Wirtschaft, Studie I

	gesamt	1/ 2 Alternat.	Uti %	Deo %	Hed %	Int %
Politiker	137	30/ 21	26,3	49,6	14,6	9,5
Jurist	109	33/ 14	31,2	46,8	19,3	2,8
Mediziner	69	25/ 13	29,0	42,0	18,8	10,1
Sozialwissenschaft- ler	70	33/ 9	32,9	44,3	11,4	11,4
TN der Ethikkomm. Einfach	80	28/ 7	32,5	50,0	10,0	7,5
TN der Ethikkomm. Betroffen	82	21/ 11	35,4	39,0	19,5	6,1

Tab. 24: Prozentwerte der zugeordneten freien Rechtfertigungen im Bereich Medizin, Studie I

	Uti %	Deo %	Hed %	Int %
Wirtschaft	23,3	58,4	16,3	2,0
Medizin	30,7	45,9	15,7	7,7

Tab. 25: Vergleich der Rechtfertigungen bei d. offenen Antworten für die Bereiche Wirtschaft u. Medizin, Studie I

5. Diskussion

Der verwendete „Fragebogen zur Erhebung ethischer Grundpositionen“ hat sich als reliables Messinstrument herausgestellt. Die vier Skalen weisen eine angemessene interne Konsistenz auf.

Es hat sich herausgestellt, dass die erwarteten Wichtigkeitseinschätzungen der ethischen Positionen nur leicht mit dem Kontext (Wirtschaft, Medizin) variieren. In der Wirtschaft wird bei der Rechtfertigung der Entscheidung vor allem ein Heranziehen von Hedonismus und Utilitarismus, in der Medizin von Utilitarismus und Deontologie erwartet. In beiden Kontexten zeigen sich mehrere Rollenunterschiede bei der erwarteten Wichtigkeitseinschätzung der ethischen Grundpositionen. In beiden Bereichen kann eine Interaktion zwischen Rolle und Ethik festgestellt werden. Dabei sind vor allem Hedonismus, Utilitarismus und Deontologie diejenigen Positionen, in denen Unterschiede zwischen den verschiedenen Rollenträger erwartet werden. Es

zeigt sich also eine generelle Abhängigkeit der Wichtigkeitseinschätzungen von der sozialen Rolle.

Bei der individuellen Rechtfertigung nehmen im Bereich Wirtschaft sowohl die individuelle Interpretation der sozialen Rolle als auch Utilitarismus und Deontologie einen signifikanten Einfluss auf die individuelle Variation der erwarteten Entscheidung. Im Bereich Medizin trifft dies zusätzlich auch auf den Intuitionismus zu.

Um die erwarteten Entscheidungen innerhalb der einzelnen Rollen vorhersagen zu können, eignet sich in der Wirtschaft vor allem die Deontologie. Beim Mitglied des Vorstandes und dem Arbeitnehmer in der Verwaltung lassen sich die erwarteten Entscheidungen mit der Deontologie vorhersagen. In der Medizin eignen sich neben der Deontologie auch der Utilitarismus und der Intuitionismus für die Vorhersage von antizipierten Entscheidungen innerhalb der Rollen. Beim Teilnehmer der Ethikkommission, beim betroffenen Teilnehmer der Ethikkommission und beim Juristen lassen sich Entscheidungen mit der Deontologie vorhersagen. Die Entscheidung des Sozialwissenschaftlers lässt sich mit Hilfe des Utilitarismus vorhersagen. Schließlich lässt sich die Entscheidung des Juristen neben der Deontologie auch durch den Intuitionismus vorhersagen.

Sowohl in der Wirtschaft als auch in der Medizin ist die Häufigkeitsverteilung der erwarteten Entscheidungen abhängig von der sozialen Rolle.

Es bestehen deutliche Unterschiede in der Gewichtung der ethischen Grundpositionen zwischen den Bedingungen „Rollenverhalten“ (Studie I) und „Rollenerwartungen“ (aktuelle Studie). Unter der Bedingung „Rollenverhalten“ konnte ein größerer Varianzanteil durch die Effekte der Ethikskalen aufgeklärt werden als unter der Bedingung „Rollenerwartungen“. In der Bedingung „Rollenerwartungen“ zeigten sich zudem stärkere Abhängigkeiten der Wichtigkeitseinschätzungen von Kontext und Rolle. Schätzt man das Handeln anderer Personen ein, so zieht man ihre soziale Rolle sowie den gegebenen Kontext stärker in Betracht, als wenn man sein eigenes Handeln rechtfertigen möchte.

Weiterhin ist festzuhalten, dass nur unter der Bedingung „Rollenerwartungen“, nicht aber unter der Bedingung „Rollenverhalten“ die individuelle Interpretation der sozialen Rolle einen signifikanten Beitrag zur Vorhersage der individuellen Entscheidungen leisten konnte. Dieser Befund deutet darauf hin, dass in Studie I soziale Normierungen einen bedeutsameren Einfluss hatten.

Unter der Bedingung „Rollenerwartungen“ konnte eine eindeutige Abhängigkeit der Häufigkeitsverteilung der getroffenen Entscheidungen von der sozialen Rolle gefunden werden. Unter der Bedingung „Rollenverhalten“ war dies nur für den Bereich Wirtschaft der Fall. In der Bedingung „Rollenerwartungen“ wurde über alle Rollen hinweg eine Mehrheit für die Verlagerung ins Ausland erwartet (1.3:1). In der Medizin wurde ein 1:1 Verhältnis der Entscheidungen für oder gegen einen Versuch der Keimbahntherapie erwartet. Unter der Bedingung „Rollenverhalten“ stimmten über alle Rollen hinweg ca. 75% gegen eine Verlagerung ins Ausland, ungefähr eine Zweidrittel-Mehrheit sprach sich für die Durchführung der Keimbahntherapie aus.

Im Vergleich zwischen Studie I und der aktuellen Studie zeigen sich zusammenfassend vor allem folgende Unterschiede:

- Eine größere Bedeutung der ethischen Grundpositionen in Bezug auf die getroffene Entscheidung unter der Bedingung „Rollenverhalten“.
- Größere Abhängigkeiten der Wichtigkeitseinschätzungen von Kontext und Rolle unter der Bedingung „Rollenerwartungen“.
- Ein stärkerer Einfluss von sozialen Normierungen unter der Bedingung „Rollenverhalten“.
- Größere Abhängigkeit der Entscheidung von der sozialen Rolle unter der Bedingung „Rollenerwartungen“.

Übertragen auf die Arbeit einer Ethikkommission zeigt diese Arbeit, dass das Verständnis der sozialen Rolle des einzelnen Teilnehmers eine hilfreiche Ergänzung bei der Zusammensetzung und Moderation der Gruppe während der Diskussion darstellt. Es wurde gezeigt, dass nicht nur die individuellen Meinungen und Verhaltensweisen jedes einzelnen Teilnehmers eine Bedeutung haben. Auch die gegenseitigen Erwartungen und Vorstellungen über die anderen Teilnehmer haben einen maßgeblichen Einfluss auf die gemeinsame Entscheidung und deren Rechtfertigung.

6. Literatur

- Ames, D. R. (2004). Strategies for Social Inference: A similarity contingency model of projection and stereotyping in attribute prevalence estimates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87 (5), 573-585.
- Bettencourt, B. A. & Sheldon, K. (2001). Social roles as mechanism for psychological need satisfaction within social groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (6), 1131-1143.
- Brauer, M., Jacquelin, V. & Judd, C. M. (2001): The Communication of Social Stereotypes: The Effects of Group Discussion and Information Distribution on Stereotypic Appraisals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (3), 463-475.
- Der Spiegel (2005, 28. Februar). Spiegel-Gespräch: „Viele Sagen: Weiter so!“, S. 92-97.
- Goffman, E. (1961). *Encounters*. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- Gollenia, M.C. (1999). *Ethische Entscheidungen und Rechtfertigungen unter der besonderen Bedingung der sozialen Identität*. Frankfurt a.M.: Lang.
- Heitkamp, I., Borchardt, H. & Witte, E.H. (2005). *Zur simulierten Rechtfertigung wirtschaftlicher und medizinischer Entscheidungen in Ethikkommissionen: Eine empirische Analyse des Einflusses verschiedener Rollen*. (Hamburger Forschungsbericht zur Sozialpsychologie Nr. 55). Hamburg: Universität Hamburg, Arbeitsbereich Sozialpsychologie.
- Jonas, H. (1992). *Prinzip Verantwortung* (2. Aufl.). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Kenrick, D. T., Neuberg, S. L., & Cialdini, R. B. (2005). *Social psychology: Unraveling the mystery* (3. Ed.). Boston, MA: Pearson.
- Kerr, N. L. & Tindale, R. S. (2004). Group performance and decision making. *Annual Review of Psychology*, 55, 623-655.
- Kettner, M. (2005). Ethik-Komitees. Ihre Organisationsformen und ihr moralischer Anspruch. *Erwägen, Wissen, Ethik*, 16 (1), 3-16.
- Petty, R. E. & Wegener, D. T. (1998). Attitude change. In D. Gilbert, S. T. Fiske & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4. Ed., pp. 323-390). New York: McGraw-Hill.
- Quinn, K. A. & Macrae, C. N. (2005). Categorizing others: The dynamics of person construal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88 (3), 467-479.
- Rutherford, M. D. (2004). The effect of social role on theory of mind reasoning. *British Journal of Psychology*, 95 (1), 91-103

Stern Online (www.stern.de). Seite eingesehen am 29.05.2005

Süddeutsche Zeitung (2005, 13. Juni). *Die Italiener folgen dem Papst*, S. 12.

Tettenborn, S. (1998). *Profil und Effizienz einer Ethik-Kommission*. Unveröffentlichte Dissertation, Universität Freiburg.

Wilkening, A. (2001). Zur aktuellen Praxis der Ethik-Kommissionen – Verbreitung, Besetzung und Beratungsinhalte. *MedR*, 6, 301-305.

Witte, E. H. (1995). (Hrsg.). *Soziale Kognition und empirische Ethikforschung*. Lengerich: Pabst.

Witte, E. H. & Doll, J. (1995). Soziale Kognition und empirische Ethikforschung. Zur Rechtfertigung von Handlungen. In E. H. Witte (Hrsg.), *Soziale Kognition und empirische Ethikforschung* (S. 97-115). Lengerich: Pabst.

Witte, E. H. & Heitkamp, I. (2005). Die Aufgabe von Ethik-Komitees: eine komplexe Gruppenleistung. *Erwägen, Wissen, Ethik*, 16 (1), 73-74.

Anhang:

- Fragebogen über ethische Probleme in der Medizin
- Fragebogen über ethische Probleme in der Wirtschaft



Universität Hamburg

Fachbereich Psychologie

Psychologisches Institut I
Arbeitsbereich Sozialpsychologie

Prof. Dr. Erich H. Witte

UHH • FB PSYCHOLOGIE • PSYCHOLOGISCHES INSTITUT I
ARBEITSBEREICH SOZIALPSYCHOLOGIE • VON-MELLE-PARK 5 • 20146 HAMBURG

Hamburg, Dezember 2004

Liebe(r) Befragungsteilnehmer(in),

viele Entscheidungen, die getroffen werden müssen, basieren auf Wertvorstellungen und werden in Gremien gefasst. Hierbei gibt es keine richtigen und falschen Antworten, aber jeder von uns hat Einschätzungen über die Bedeutung von Wertaspekten.

Dabei ist es uns wichtig, dass Sie sich *Vorstellungen über die entsprechende Rolle und Situation des Entscheiders* machen, mit dem Sie zusammen eine schwierige Frage in einem Gremium klären sollen.

Nicht Ihre eigenen Vorstellungen sind jetzt gefragt, sondern Ihre Erwartungen, was andere Personen als spezifisch ausgewählte Rollenträger vertreten werden. Nur wenn man in der Lage ist, solche *Sichtweisen und Einflüsse von außen* vorherzusehen, kann man auch seine eigenen Wertvorstellungen in einem Gremium angemessen vertreten.

Die Befragung nimmt nicht viel Zeit in Anspruch und hilft uns, mehr über die Entscheidungen über schwierige Probleme in Gremien zu erfahren.

Für die Teilnahme möchte ich mich herzlich bedanken.

Prof. Dr. Erich H. Witte

FRAGEBOGEN

zur

Entscheidung über ethische Probleme in der Medizin

Die Wissenschaft hat in den letzten Jahren auf dem Gebiet der *Genforschung* enorme Fortschritte gemacht.

Durch die Praktizierung der Keimbahntherapie, d.h. durch die direkte Manipulation am Erbgut, sollen gefährliche Erbkrankheiten, wie z.B. die Alzheimersche Krankheit, Zwergwuchs, Brustkrebsrisiko etc., bewältigt werden. Diese Krankheiten sind nach dem heutigen Stand der Technik nicht zu heilen, sie werden aber mit hoher Wahrscheinlichkeit an die leiblichen Kinder vererbt. Es besteht nun die Möglichkeit, durch die Keimbahntherapie diese Defekte auszuschalten. Die Anwendung der Keimbahntherapie ist auch über die medizinische Indikation hinaus denkbar.

Über die anderen Personen entwickelt man seine Vorstellungen, wenn man sich in einer *Ethik-Kommission* angemessen auseinandersetzen möchte. Stellen Sie sich vor, Ihnen gegenüber sitzt ein **Teilnehmer einer Ethik-Kommission**, die über den Einsatz der Keimbahntherapie in einem Versuch entscheiden soll. Er selbst ist von dieser Entscheidung **betroffen**, weil in seiner Familie Zwergwuchs aufgetreten ist und Kinder, die er haben möchte, davon betroffen sein können. Wie würde dieser entscheiden?

Er stimmt einem solchen Versuch zu.

Er lehnt einen solchen Versuch ab.

Welche Aspekte sind wahrscheinlich bei seiner Entscheidung bedeutsam? Kreuzen Sie die Wichtigkeit der einzelnen Aspekte an, von denen Sie glauben, dass eine solche **Person in der Rolle des betroffenen Teilnehmers der Ethik-Kommission** sie als wichtig erachtet.

1 nicht bedeutsam	2 wenig bedeutsam	3 mittelmäßig bedeutsam	4 ziemlich bedeutsam	5 sehr bedeutsam
-------------------------	-------------------------	-------------------------------	----------------------------	------------------------

1.	Er achtet darauf, wie es ihm persönlich dabei ergeht.	1	2	3	4	5
2.	Er weiß einfach, dass seine Handlung richtig ist.	1	2	3	4	5
3.	Diese Handlung bringt nach seiner Meinung für alle einen großen Nutzen (Schaden).	1	2	3	4	5
4.	Es gibt nach seiner Meinung klare Regeln, wie man sich zu verhalten hat. Diese müssen bei Beurteilungen dieser Handlung herangezogen werden.	1	2	3	4	5
5.	Er muss mit seinen Handlungen zufrieden sein.	1	2	3	4	5
6.	Er ist sich sicher, dass diese Handlung angemessen ist.	1	2	3	4	5
7.	Die positiven (negativen) Folgen für alle sind nach seiner Meinung bei dieser Handlung groß.	1	2	3	4	5
8.	Nach seiner Meinung gibt es zur Wahl von Verhaltensweisen soziale Verpflichtungen, die für die Handlungen wichtig sind	1	2	3	4	5
9.	Er muss tun, was für ihn persönlich Vorteile bringt.	1	2	3	4	5
10.	Man kann nicht jede Handlung begründen.	1	2	3	4	5
11.	Er achtet darauf, wie die anderen über ihn denken.	1	2	3	4	5
12.	Man muss nach seiner Meinung die Konsequenz dieser Handlung für alle betrachten.	1	2	3	4	5
13.	Soziale Normen sind nach seiner Meinung für diese Handlung die angemessene Beurteilung.	1	2	3	4	5
14.	Die Handlung muss zu seinem eigenen Wohlbefinden beitragen.	1	2	3	4	5
15.	Er musste einfach so handeln.	1	2	3	4	5
16.	Es zählt nach seiner Meinung letztlich, was für alle dabei herauskommt.	1	2	3	4	5
17.	Nach seiner Meinung sind allgemeingültige Werte für sein Handeln entscheidend gewesen.	1	2	3	4	5
18.	Er muss mit sich zufrieden sein.	1	2	3	4	5
19.	Für ihn war diese Handlung sofort überzeugend.	1	2	3	4	5
20.	Der größte Vorteil für die meisten ist nach seiner Meinung das Prinzip, nach dem man die Handlung beurteilen muss.	1	2	3	4	5



Universität Hamburg

Fachbereich Psychologie

Psychologisches Institut I
Arbeitsbereich Sozialpsychologie

Prof. Dr. Erich H. Witte

UHH • FB PSYCHOLOGIE • PSYCHOLOGISCHES INSTITUT I
ARBEITSBEREICH SOZIALPSYCHOLOGIE • VON-MELLE-PARK 5 • 20146 HAMBURG

Hamburg, Dezember 2004

Liebe(r) Befragungsteilnehmer(in),

viele Entscheidungen, die getroffen werden müssen, basieren auf Wertvorstellungen und werden in Gremien gefasst. Hierbei gibt es keine richtigen und falschen Antworten, aber jeder von uns hat Einschätzungen über die Bedeutung von Wertaspekten.

Dabei ist es uns wichtig, dass Sie sich *Vorstellungen über die entsprechende Rolle und Situation des Entscheiders* machen, mit dem Sie zusammen eine schwierige Frage in einem Gremium klären sollen.

Nicht Ihre eigenen Vorstellungen sind jetzt gefragt, sondern Ihre Erwartungen, was andere Personen als spezifisch ausgewählte Rollenträger vertreten werden. Nur wenn man in der Lage ist, solche *Sichtweisen und Einflüsse von außen* vorherzusehen, kann man auch seine eigenen Wertvorstellungen in einem Gremium angemessen vertreten.

Die Befragung nimmt nicht viel Zeit in Anspruch und hilft uns, mehr über die Entscheidungen über schwierige Probleme in Gremien zu erfahren.

Für die Teilnahme möchte ich mich herzlich bedanken.

Prof. Dr. Erich H. Witte

FRAGEBOGEN

zur

Entscheidung über ethische Probleme in der Wirtschaft

In der Wirtschaft stellt sich immer häufiger die Frage, die Produktion ins Ausland zu verlagern, weil dort die Personalkosten erheblich geringer sind.

Stellen Sie sich vor, eine große Firma, die Handys produziert, steht vor der Frage, die Produktion in ein Niedriglohnland auszulagern, weil sie sonst nicht auf dem Markt konkurrieren kann. Das bedeutet erhebliche Entlassungen in Deutschland. Eine Alternative ist, durch Rationalisierungen und Verhandlungen mit dem Betriebsrat, die Lohnkosten zu senken. Die Chancen hierzu sind sehr unsicher. Sollten die Produktionskosten nicht gesenkt werden können, dann werden Verluste entstehen, die die gesamte Firma gefährden und nicht nur die Produktion.

Über die anderen Personen entwickelt man seine Vorstellungen, wenn man sich in einem *Aufsichtsrat* angemessen auseinandersetzen möchte. Stellen Sie sich vor, Ihnen gegenüber sitzt ein **Mitglied des Aufsichtsrates**, das die Aktionäre in diesem Aufsichtsrat vertritt, wobei es auch viele Kleinaktionäre gibt. Wie würde dieser entscheiden?

Er würde die Produktion ins Ausland verlegen.

Er würde versuchen, die Produktionskosten zu senken und nicht verlagern.

Welche Aspekte sind wahrscheinlich bei seiner Entscheidung bedeutsam? Kreuzen Sie die Wichtigkeit der einzelnen Aspekte an, von denen Sie glauben, dass eine solche **Person in der Rolle des Aufsichtsratsmitgliedes** sie als wichtig erachtet.

1 nicht bedeutsam	2 wenig bedeutsam	3 mittelmäßig bedeutsam	4 ziemlich bedeutsam	5 sehr bedeutsam
-------------------------	-------------------------	-------------------------------	----------------------------	------------------------


1.	Er achtet darauf, wie es ihm persönlich dabei ergeht.	1	2	3	4	5
2.	Er weiß einfach, dass seine Handlung richtig ist.	1	2	3	4	5
3.	Diese Handlung bringt nach seiner Meinung für alle einen großen Nutzen (Schaden).	1	2	3	4	5
4.	Es gibt nach seiner Meinung klare Regeln, wie man sich zu verhalten hat. Diese müssen bei Beurteilungen dieser Handlung herangezogen werden.	1	2	3	4	5
5.	Er muss mit seinen Handlungen zufrieden sein.	1	2	3	4	5
6.	Er ist sich sicher, dass diese Handlung angemessen ist.	1	2	3	4	5
7.	Die positiven (negativen) Folgen für alle sind nach seiner Meinung bei dieser Handlung groß.	1	2	3	4	5
8.	Nach seiner Meinung gibt es zur Wahl von Verhaltensweisen soziale Verpflichtungen, die für die Handlungen wichtig sind	1	2	3	4	5
9.	Er muss tun, was für ihn persönlich Vorteile bringt.	1	2	3	4	5
10.	Man kann nicht jede Handlung begründen.	1	2	3	4	5
11.	Er achtet darauf, wie die anderen über ihn denken.	1	2	3	4	5
12.	Man muss nach seiner Meinung die Konsequenz dieser Handlung für alle betrachten.	1	2	3	4	5
13.	Soziale Normen sind nach seiner Meinung für diese Handlung die angemessene Beurteilung.	1	2	3	4	5
14.	Die Handlung muss zu seinem eigenen Wohlbefinden beitragen.	1	2	3	4	5
15.	Er musste einfach so handeln.	1	2	3	4	5
16.	Es zählt nach seiner Meinung letztlich, was für alle dabei herauskommt.	1	2	3	4	5
17.	Nach seiner Meinung sind allgemeingültige Werte für sein Handeln entscheidend gewesen.	1	2	3	4	5
18.	Er muss mit sich zufrieden sein.	1	2	3	4	5
19.	Für ihn war diese Handlung sofort überzeugend.	1	2	3	4	5
20.	Der größte Vorteil für die meisten ist nach seiner Meinung das Prinzip, nach dem man die Handlung beurteilen muss.	1	2	3	4	5



- HAFOS -

Die Hamburger Forschungsberichte zur Sozialpsychologie werden herausgegeben von Prof. Dr. Erich H. Witte und können als gedruckte Version über die folgende Adresse bezogen werden:

Prof. Dr. Erich H. Witte
Universität Hamburg
Arbeitsbereich Sozialpsychologie
Von-Melle-Park 5
20146 Hamburg
E-Mail: witte_e_h@uni-hamburg.de.

Die Mehrzahl der Forschungsberichte steht als PDF () – Datei zum Download zur Verfügung unter:
<http://www.uni-hamburg.de/fachbereiche-einrichtungen/fb16/absozpsy/hafos.html>

- | | |
|----------------------|---|
| HAFOS Nr. 1
1992 | Witte, E.H.: The extended group situation theory (EGST), social decision schemes, models of the structure of communication in small groups, and specific effects of minority influences and selfcategorization: An integration. |
| HAFOS Nr. 2
1992 | Witte, E.H., & Scherm, M.: Technikfolgenabschätzung und Gentechnologie – Die exemplarische Prüfung eines Experten-berichts auf psychologische Konsistenz und Nachvollziehbarkeit. |
| HAFOS Nr. 3
1992 | Witte, E.H.: Dynamic models of social influence in small group research. |
| HAFOS Nr. 4
1993 | Witte, E.H., & Sonn, E.: Trennungs- und Scheidungsberatung aus der Sicht der Betroffenen: Eine empirische Erhebung. |
| HAFOS Nr. 5
1993 | Witte, E.H., Dudek, I., & Hesse, T.: Personale und soziale Identität von ost- und westdeutschen Arbeitnehmern und ihre Auswirkung auf die Intergruppenbeziehungen. |
| HAFOS Nr. 6
1993 | Hackel, S., Zülske, G., Witte, E.H., & Raum, H.: Ein Vergleich berufsrelevanter Eigenschaften von „ost- und westdeutschen“ Arbeitnehmern am Beispiel der Mechaniker. |
| HAFOS Nr. 7
1994 | Witte, E.H.: The Social Representation as a consensual system and correlation analysis. |
| HAFOS Nr. 8
1994 | Doll, J., Mentz, M., & Witte, E.H.: Einstellungen zur Liebe und Partnerschaft: vier Bindungsstile. |
| HAFOS Nr. 9
1994 | Witte, E.H.: A statistical inference strategy (FOSTIS): A non- confounded hybrid theory. |
| HAFOS Nr. 10
1995 | Witte, E.H., & Doll, J.: Soziale Kognition und empirische Ethikforschung: Zur Rechtfertigung von Handlungen. |
| HAFOS Nr. 11
1995 | Witte, E.H.: Zum Stand der Kleingruppenforschung. |
| HAFOS Nr. 12
1995 | Witte, E.H., & Wilhelm, M.: Vorstellungen über Erwartungen an eine Vorlesung zur Sozialpsychologie. |
| HAFOS Nr. 13
1995 | Witte, E.H.: Die Zulassung zum Studium der Psychologie im WS 1994/95 in Hamburg: Ergebnisse über die soziodemographische Verteilung der Erstsemester und die Diskussion denkbarer Konsequenzen. |
| HAFOS Nr. 14
1995 | Witte, E.H., & Sperling, H.: Wie Liebesbeziehungen den Umgang mit Freunden geregelt wünschen: Ein Vergleich zwischen den Geschlechtern. |
| HAFOS Nr. 15
1995 | Witte, E.H.: Soziodemographische Merkmale der DoktorandInnen in Psychologie am Hamburger Fachbereich. |
| HAFOS Nr. 16
1996 | Witte, E.H.: Wertewandel in der Bundesrepublik Deutschland (West) zwischen 1973 bis 1992: Alternative Interpretationen zum Ingelhart-Index. |
| HAFOS Nr. 17
1996 | Witte, E.H., & Lecher, Silke: Systematik von Beurteilungskriterien für die Güte von Gruppenleistungen. |
| HAFOS Nr. 18
1997 | Witte, E.H., & Kaufman, J.: The Stepwise Hybrid Statistical InferenceStrategy: FOSTIS. |
| HAFOS Nr. 19
1997 | Kliche, T., Adam, S., & Jannink, H.: „Bedroht uns der Islam?“ Die Konstruktion eines „postmodernen“ Feindbildes am Beispiel Algerien in zwei exemplarischen Diskursanalysen. |
| HAFOS Nr. 20
1998 | Witte, E.H., & Pablocki, Frank von: Unterschiede im Handlungsstil: Lage- und Handlungsorientierung in Problemlöse-Dyaden. |

- HAFOS Nr. 21 1998 Witte, E.H., Sack, P.-M., & Kaufman, J.: Synthetic Interaction and focused Activity in Sustainment of the Rational Task-Group.
- HAFOS Nr. 22 1999 Bleich, C., Witte, E.H., & Durlanik, T.: Soziale Identität und Partnerwahl: Partnerpräferenzen von Deutschen und Türken der zweiten Generation
- HAFOS Nr. 23 1999 Porschke, C.: Zur Entwicklung unternehmensspezifischer Anforderungsprofile mit der Repertory Grid Technik: Ergebnisse einer empirischen Studie.
- HAFOS Nr. 24 2000 Witte, E.H., & Putz, Claudia: Routinebesprechungen: Deskription, Intention, Evaluation und Differenzierung.
- HAFOS Nr. 25 2000 Witte, E.H.: Kundenorientierung: Eine Managementaufgabe mit psychologischem Feingefühl
- HAFOS Nr. 26 2000 Witte, E.H.: Die Entwicklung einer Gruppenmoderationstheorie für Projektgruppen und ihre empirische Überprüfung.
- HAFOS Nr. 27 2000 Figen Karadayi: Exposure to a different culture and related autonomouself: A comparison of remigrant and nonmigrant turkish lateadolescent groups.
- HAFOS Nr. 28 2000 Witte, E.H., & Raphael, Christiane: Alter, Geschlecht und Informationsstand als Determinanten der Einstellung zum Euro
- HAFOS Nr. 29 2001 Witte, Erich H.: Bindung und romantische Liebe: Sozialpsychologische Aspekte der Bindungstheorie.
- HAFOS Nr. 30 2001 Witte, Erich H.: Theorien zur sozialen Macht.
- HAFOS Nr. 31 2001 Witte, Erich H.: Wertewandel, wirtschaftliche Prozesse und Wählerverhalten: Sozialpsychologische Gesetzmäßigkeiten zur Erklärung und Bekämpfung von Ausländerfeindlichkeit.
- HAFOS Nr. 32 2001 Lecher, Silke, & Witte, E. H.: FORMOD und PROMOD: State of the Art der Moderation des Gruppenproblemlösens.
- HAFOS Nr. 33 2001 Porschke, Christine, & Witte, E. H.: Psychologische Faktoren der Steuergerechtigkeit.
- HAFOS Nr. 34 2001 Tettenborn, Annette: Zeitgemäßes Lernen an der Universität: „Neuer Wein in alte Schläuche?“
- HAFOS Nr. 35 2001 Witte, Erich H.: Wirtschaftspsychologische Ursachen politischer Prozesse: Empirische Belege und ein theoretisches Konzept.
- HAFOS Nr. 36 2001 Witte, Erich H.: Der Köhler-Effekt: Begriffsbildung, seine empirische Überprüfung und ein theoretisches Konzept.
- HAFOS Nr. 37 2001 Diverse: Zwischen Couch, Coaching und ‚neuen kleinen Feldern‘ – Perspektiven Angewandter Psychologie. Beiträge zum 75jährigen Jubiläum der Gesellschaft zur Förderung der Angewandten Psychologie e.V.
- HAFOS Nr. 38 2001 Witte, Erich H.: Ethische Grundpositionen und ihre Bedeutung bei der Rechtfertigung beruflicher Handlungen.
- HAFOS Nr. 39 2002 Witte, Erich H.: The group polarization effect: To be or not to be?
- HAFOS Nr. 40 2002 Witte, Erich H.: The Köhler Effect: Definition of terms, empirical observations and theoretical concept.
- HAFOS Nr. 41 2002 Witte, Erich H.: Das Hamburger Hochschulmodernisierungsgesetz: Eine wissenschaftlich-psychologische Betrachtung.
- HAFOS Nr. 42 2003 Witte, Erich H.: Classical ethical positions and their relevance in justifying behavior: A model of prescriptive attribution.
- HAFOS Nr. 43 2003 Witte, Erich H.: Wie verändern Globalisierungsprozesse den Menschen in seinen Beziehungen? Eine sozialpsychologische Perspektive.
- HAFOS Nr. 44 2003 Witte, Erich H., & Putz, Claudia: Paarbeziehungen als Mikrosysteme: Ableitung und empirische Prüfung von theoretischen Annahmen.
- HAFOS Nr. 45 2003 Trepte, S., Ranné, N., & Becker, M.: Patterns of New Media Adoption in a World of Hybrid Media.
- HAFOS Nr. 46 2003 Trepte, S.: Daily as Self-Realization – An Empirical Study on Audience Participation in Daily Talk Shows.
- HAFOS Nr. 47 2003 Witte, Erich H., & Engelhardt, Gabriele: Gruppen-entscheidungen bei „Hidden Profiles“ ‚Shared View‘ – Effekt oder kollektiver ‚Primacy‘-Effekt? Empirische Ergebnisse und theoretische Anmerkungen.
- HAFOS Nr. 48 2003 Witte, Erich H., & Raphael, Christiane: Der EURO, der junge Konsument und die wirtschaftliche Entwicklung.
- HAFOS Nr. 49 2003 Witte, Erich H., & Scheffer, Julia: Die Steuerreform und der Konsumanreiz: Eine wirtschaftliche Betrachtung.
- HAFOS Nr. 50 2004 Witte, Erich H.: Theorienentwicklung und –konstruktion in der Sozialpsychologie.
- HAFOS Nr. 51 2004 Witte, Erich H., & Janetzki, Evelyn: Fragebogenentwicklung zur Lebensgestaltung.
- HAFOS Nr. 52 2004 Witte, Erich H., & Engelhardt, Gabriele: Towards a theoretically based Group Facilitation Technique for Project Teams
- HAFOS Nr. 53 2004 Scheffer, Julia, & Witte, Erich H.: Der Einfluss von makrosozialer wirtschaftlicher Bedrohung auf die Leistungsfähigkeit.

- HAFOS Nr. 54
2004
HAFOS Nr. 55
2005
HAFOS Nr. 56
2005
HAFOS Nr. 57
2005
HAFOS Nr. 58
2005
HAFOS Nr. 59
2005
HAFOS Nr. 60
2005
HAFOS Nr. 61
2005
- Witte, Erich H., & Wolfram, Maren: Erwartungen und Vorstellungen über die Vorlesung Psychologie.
- Heitkamp, Imke, Borchardt, Heike, & Witte, Erich H.: Zur simulierten Rechtfertigung wirtschaftlicher und medizinischer Entscheidungen in Ethikkommissionen: Eine empirische Analyse des Einflusses verschiedener Rollen.
- Witte, Erich H.: Sozialisationstheorien.
- van Quaquebeke, Niels, & Plum, Nina: Outside-In: Eine Perspektivbestimmung zum Umgang mit Wissen in der Sozialpsychologie.
- Witte, Erich H., & Heitkamp, Imke: Quantitative Rekonstruktionen (Retrognosen) als Instrument der Theorienbildung in der Sozialpsychologie.
- Witte, Erich H., van Quaquebeke, Niels, & Mölders, Christina: Mehrwertsteuererhöhung: Eine wirtschaftspsychologische Analyse ihrer Wirkung.
- Trepte, Sabine, & Scherer, Helmut: What do they really know? Differentiating Opinion Leaders into 'Dazzlers' and 'Experts'.
- Witte, Erich H., & Heitkamp, Imke (2005). Empirical research on ethics: The influence of social roles on decisions and on their ethical justification.