

Sportethik und Wirtschaftsethik: Konkurrenz und Fairness in Sport und Wirtschaft

Hans Lenk

1. Anteiligkeits- und Konkurrenzregeln

Sportethik ist ein spezieller Zweig der angewandten Ethik. Hat sie darüber hinaus allgemeinere Bedeutung? Kann „Sportlichkeit“, die sich im Ideal der Fairness ausdrückt, überhaupt als allgemeine ethische oder moralische Norm oder Wertvorstellung aufgefasst werden oder stellt sie nur Verhaltensprinzipien für eine besondere Gruppe, die der Sportler, dar? Die Frage ist, ob es sich bei der Sportmoral um eine beschränkte Gruppenmoral oder um generelle, also universal-moralische Verhaltensnormen handelt. (Die Letzteren erheben einen Anspruch auf Allgemeingültigkeit und -begründbarkeit.) Natürlich können sich *einzelne* Verhaltensnormen und Werte, die im Sport beachtet werden, als spezifische Gruppenregeln, *andere* dagegen als universal-moralische Regelerwartungen erweisen. Ist das zentrale „Prinzip Fairness“ (Lenk/Pilz 1989) nun gruppenmoralisch oder universal-moralisch zu verstehen? Oder gibt es darin bzw. darunter Bedeutungsteile oder -merkmale, die im einen oder im anderen Sinne aufgefasst werden müssen?

Fairness ist ursprünglich in gewissem Sinne eine Tochter des Sports oder der kulturelle Beitrag der sportlichen Tradition zu der Kultur der Auseinandersetzungen in der Gesellschaft. Sie gilt heute nicht nur im Sport oder bei Spielen, sondern in allen Formen und Phänomenen bzw. Bereichen geregelter Auseinandersetzung (Konkurrenzfairness, spezifischer: Wettkampffairness). Fairness, als Wert und Norm der Gesellschaft ist aus dem Sport übernommen, ist aber inzwischen viel weiter verbreitet. Sie ist zu einer Art heimlicher Leittugend geregelter Auseinandersetzung in der Gesellschaft geworden. Allerdings ist es in der Praxis heutzutage der Fall, dass sich in ergebnisorientierten Leistungssystemen, die den Erfolg absolut setzten, zwangsläufig rücksichtslose und betrügerische Strategien einschleichen um zum Erfolg zu gelangen. Oft führt das zu einer Spaltung der Moralen in eine zum Teil „heimliche Erfolgsmoral“ und eine „öffentliche Gesichtswahrungsmoral“ bei Akteuren, Organisatoren, Managern, Betreuern. Ergebnisse daraus sind Verwischungs- und Abschiebungsstrategien, Alibitaktiken, Fouls, bis hin zum berühmten „Fairen Foul“ des Fußballs, das mittlerweile sogar den Schülerinnen und Schülern beigebracht wird usw. Das sog. „Elfte Ge-

bot“¹ dominiert insbesondere im Spitzensport. Verletzungen der traditionellen Regeln gelten nicht nur dort allenfalls als Kavaliersdelikte. Wer nimmt sie noch Ernst außer denen, die sie beschwören oder die erwischt werden? Der zunehmende Konkurrenzdruck in allen Bereichen tut ein Übriges, und das gilt selbst für symbolische Wettkämpfe um Erfolg und beispielsweise materielle Entlohnung. Die Verschärfung der Kontrolle wäre nötig, aber die Kontrollen versagen sehr oft. Eine Art von „Druckverschärfung“ scheint in das System eingebaut zu sein, wenn der Sieg bzw. der Markterfolg oder die Marktführungsposition, zur Hauptsache geworden ist. Appelle und Vereinbarungen wirken in solchen Fällen kaum noch. Man denke nur an die berühmten „Fairness“-absprachen vor politischen Wahlen.

Führen bloße Appelle in solchen Hochleistungs- oder Konkurrenzsystemen wie dem Politik- oder Medienbusiness bzw. im (Hochleistungs-)Sport nicht generell zu einer Aushöhlung des Fairnessdenkens in unserer Ellenbogengesellschaft? Das Herunterschrauben des ökonomischen Drucks wäre sicherlich ein notwendiger und wichtiger Teilaspekt, kann aber allein das Problem nicht lösen. Verlangt man nicht das Unmögliche, wenn man gleichzeitig rücksichtsvolle Fairness einfordert und den Ernst der Konkurrenz zu existenziell ernst der Verschärfung unterwirft und die Konkurrenz selber eskaliert (transitiv wie intransitiv verstanden). Die angestrebte moralische „Wiederaufrüstung“ – etwa des Fairplay, z.B. im Sport² – kann nur Hand in Hand mit der Teilabrüstung der kompromisslosen Gesetze und Mentalitäten der Ellenbogengesellschaft erfolgen, oder durch eine allgegenwärtige unbestechliche, ihrerseits wieder der Kontrolle unterworfenen Kontrolle zum Einhalten der Regeln. Eine solche Kontrolle wäre allerdings nur durch sehr drastische und – vor allem – wirksame Aktionsmaßnahmen und durch unbestechliche Handhabung zu realisieren.

Schon 1962 und 1964 hatte ich vorgeschlagen, zwischen dem „formellen“ und dem „informellen“ Fairnessverhalten zu unterscheiden. Diese (analytische) Trennung ist nicht genügend zur Kenntnis genommen worden, obwohl sie nach wie vor besonders wichtig ist.

Die ersten vier Regeln der Wettkampffairness beziehen sich auf das, was ich formelles Fairplay (seit damals) nenne. Dies unterscheidet sich (zumindest als Modellvorstellung) vom eher informellen Fairplay, das in der Tradition des Sports als Gentleman-Einstellung oder -Verhalten, als „Ritterlichkeit“ bzw. als „Sportsgeist“ verstanden wurde, z.B. anfänglich auch bei den modernen Olympischen Spielen. Deren Wiederbegründer de Coubertin hatte gemeint, die Olympischen Spiele seien durch eine Art von „Ritterschaft

1 Dieses „Gebot“: „Du sollst dich nicht erwischt lassen!“, scheint in fast allen gesellschaftlichen Bereichen der Auseinandersetzung zu reüssieren.

2 Durch Fairnessinitiativen und durch Werbung usw.

der Athleten“ oder durch „ritterlichen Geist“ gekennzeichnet. Die Grundidee sei, faire und gleiche Wettkämpfe auszurichten im Geiste der Sportlichkeit, und diese Art von Einstellung und die Beachtung des fairen Sportgeistes sei demnach eine Selbstverständlichkeit. Die formelle Fairness ist im Unterschied dazu so etwas Ähnliches wie das, was die Soziologen eine „Muss-Norm“ nennen, eine Norm also, die eingehalten werden muss, der man sich unterwerfen muss. Wer diese Norm übertritt, das ist die Bedingung dieses formellen Fairplay, soll bestraft, negativ sanktioniert werden – bis hin etwa zum Ausschluss. Dieses formelle Fairplay ist durch die förmliche Einhaltung der sog. „konstitutiven Spielregeln“ gekennzeichnet, die das Spiel sozusagen definieren. Handspiel im Fußball etwa gehört nicht zum Spiel. Zur formellen Fairness gehört auch die Einhaltung regulativer Spielregeln innerhalb des Spiels – etwa im Umgang mit dem Gegner, z.B. diesem kein Bein zu stellen oder ihn etwa im Fußball nicht ohne Ballberührung zu Fall bringen, ferner generell die strikte Beachtung des Schiedsrichterurteils. Das alles sind formelle Bedingungen, welche die Idee der Chancengleichheit, der Chancengleichberechtigung (wie vielleicht besser zu sagen ist), die formale Gleichheit der Erfolgs- oder Startchancen und der Auseinandersetzungschancen im Wettkampf sicherstellen bzw. fördern sollen.

Die Achtung und Beachtung des Gegners als eines Spielpartners, also nicht nur als bloßer Gegner, Widersacher oder gar als Feind, ist eine Restidee der informellen Fairnessmentalität, die in diese formelle Regelung mit eingehen muss. Ich darf den Gegner nicht als möglichen „(Ernst- oder Tod-) Feind“³ behandeln, sondern sollte, muss ihn eben auch in seiner Rolle als Mitspieler und Partner sehen. Diese formellen Normen sind eher als Verbote formuliert, sie sind deswegen auch durch solche Verbotsregeln und Sanktionen (wie z.B. Strafstoß) zu kontrollieren. Dennoch: Die eigentliche, ursprüngliche Tradition z.B. der englischen Gentlemansportler bzw. auch von Coubertins olympischer Bewegung geht über diese Verbote weit hinaus. Es sollte eine Einstellung im Sinne der informellen Fairplay-Idee vom Athleten befolgt werden. Das informelle Fairplay-Gebot ist zwar mit dem formellen verbunden, reicht aber weit darüber hinaus. Im „ritterlichen“ oder „sportlichen“ Geiste soll(te) man sich nicht nur an die Spielregeln halten, sondern den Mitspieler eben auch – sogar in erster Linie! – als Menschen bzw. Partner achten usw.

Es gibt eine Reihe von oft kolportierten Erlebnissen auch gerade aus der Geschichte der Olympischen Spiele, wobei sich besondere Situationen bzw. Reaktionen im Sinne dieser informellen Fairness-Idee ergaben: z.B. war 1928 ein französischer Fechter, Gaudin, getroffen worden: Als der Kampf-

3 Dass dies nicht völlig aus der Luft gegriffen scheint, zeigen sprichwörtliche Slogans wie „On Saturday the name of game is kill“ (USA).

richter rief „Kein Treffer!“, sprang Gaudin vor und rief „Je suis touché!“ Er hatte also verbindlich gesagt, er sei getroffen worden, und zu seinen Ungunsten wurde dann der Wettkampf eben anders bewertet. Man stelle sich das einmal heute bei olympischen Kämpfen vor. Heutzutage ist das Wettkampfklima sehr viel drastischer und härter, ja viel „existenzieller“, geworden. Dies zeigt etwa der Fall der amerikanischen Eisläuferin, die in ein Komplott verwickelt war, bei der ihrer Hauptkonkurrentin im eigenen Lande vor den Olympischen Winterspielen von 1994 mit einer Eisenstange die Beine malträtiert wurden, um sie so außer Konkurrenz zu setzen. Da wurde also eine echt kriminelle Aktion gestartet, ein Verbrechen – natürlich eine Unfairness ersten Ranges! Ein derartiger „Tod“-Ernst reüssiert offenbar besonders in einem Lande, in dem „to be number one“ besonders im Vordergrund zu stehen scheint.

Es war eingestandenermaßen die Taktik des eher eleganten Tennisprofis Ivan Lendl – nicht des „Wilden (Tennis-)Mannes“ MacEnroe!: „Wenn du den Gegner am Boden hast, dann tritt ihm aufs Gesicht und drehe ihm den Fuß herum. Gib ihm nie die Idee, dass er noch einmal auf die Beine kommt!“ Der Erfolgstrainer Merkl meinte: „In der Situation gab es nur eine Lösung: Rasieren, den Schützen vor dem Schuss rasieren!“ – Selbst die als fair oder elegant geltenden Fußballhéroen wie Uwe Seeler und Franz Beckenbauer stellten fest, ein „normales Foul“ sei „für mich“ „nicht unfair“.

Jedenfalls ist deutlich, dass offensichtlich die Fairness-Idee im Sinne der Wettkampf-Fairness sich nicht nur im Laufe der Geschichte gewandelt hat – von der alten aristokratischen Idee des „gentlemen sport“, z.B. noch exemplifiziert durch den Franzosen Gaudin – bis hin zur allenfalls notgedrungen beachteten formellen Regel oder gar deren scheinbarer Einhaltung, bis hin eben zu einer formellen Verhaltensregelung im Sinne der formellen Regeln, die ich nicht noch einmal im Einzelnen aufführen will.

Eine besondere Frage in diesem Zusammenhang ist, ob es sich bei diesen Fairness-Regelungen des Sports oder entsprechenden Absprachen oder Vereinbarungen z.B. in der Wirtschaft oder etwa im Kommunikations- oder IT-Bereich, nun um eine beschränkte Gruppenmoral bzw. um eine Rollenmoral handelt oder um generelle allgemeine universale Verhaltensnormen. Nur im letzteren Falle wäre es eine universal-moralische Regel oder Normvorstellung.

Im Hochleistungssport bzw. in anderen entsprechenden Bereichen müssten bzw. sollten nun eigentlich die entsprechenden Kontrollen oder institutionellen Verfahren dazu führen, dass die Doppelmoral der öffentlichen Fairness-Beschwörung nach außen und der insgeheim unfairen Manipulation oder Regelübertretung außer Funktion gesetzt wird. Man kann zur Illustration immer von der Wasserballermoral sprechen: „Nach oben hin lächeln,

nach unten hin treten!“ (Beim Wasserball ist das Foul ja am wenigsten zu sehen und zu kontrollieren.) – Die Frage ist, ob wir nicht vielfach in unserer Gesellschaft auch in anderen Bereichen der Auseinandersetzung nach einer Art von solcher „Wasserballermoral“ agieren und reagieren.

Von der gelegentlich in der Wirtschaft apostrophierten „Konkurrenzfairness“ (im Gegensatz auch noch zu der „Wettkampffairness“ der unmittelbaren Auseinandersetzung) unterscheiden die Sozial-, Staat-, Rechtsphilosophen, wie z.B. Herbert Hart, John Rawls und andere die Anteiligkeits- oder Güterverteilungsfairness, also Fairness in einem sehr viel weiteren Sinne. Sie sprechen zwar auch von dem Prinzip des Fairplay oder von einem „Fairnessgrundsatz“ (wie z.B. Rawls), meinen damit aber, dass Menschen in einem gerechten und auf gegenseitigen Nutzen ausgerichteten gemeinsamen Gefüge sozialer Zusammenarbeit ihre Freiheit zum allgemeinen Vorteil Beschränkungen unterwerfen – und zwar geregelten Beschränkungen, woraus sie selber Vorteile ziehen; dabei haben sie aber auch Verpflichtungen zu übernehmen, indem sie eben ihren angemessenen fairen Anteil leisten oder zu leisten haben. Fairness und Fairplay umfasst in diesem Sinne eben soziale (ausgleichende) Verpflichtungen, nämlich jene, nicht ohne anteilige Eigenleistung Vorteile von anderen und der Gemeinschaft zu genießen.

Solche „Fairness“-Überlegungen spielen in John Rawls' Hauptwerk eine große Rolle, *Eine Theorie der Gerechtigkeit* (1979); das erste Kapitel ist ja betitelt: „Gerechtigkeit als Fairness“. Diese sehr allgemeine Deutung der sozialen Fairness oder, wie man vielleicht spezifischer und besser sagen könnte: der Anteiligkeitsfairness, ist gesellschaftlich außerordentlich wichtig. Sie ist bei Rawls sogar Generationen überfassend gemeint. Sie ist aber viel zu umfassend, um die Elemente und das übliche Prinzip der Wettkampffairness zu treffen. Die vergleichsweise bestmögliche Besserstellung der sonst am meisten Benachteiligten – das ist ja das berühmte sog. „Differenzprinzip“ bei Rawls – ist neben dem Grundsatz der Chancengleichheit (oder besser: Chancengleichberechtigung) der Ausgangspunkt für die Gründung einer gerechten, fairen Gesellschaftsordnung. Doch diese Deutung ist relativ weit von dem üblichen alltäglichen Verständnis von Fairness, etwa in der bzw. nach dem Muster der sportlicher Auseinandersetzung, entfernt und könnte als eine recht weite Verallgemeinerung dieser konkreteren Fairnessvorstellungen zu einer umfassenden Sozialethik oder Theorie eben der *Gerechtigkeit* aufgefasst werden.

Dabei würde sich Fairness auf die Notwendigkeit und die Regeln der sozialen Kooperation beziehen, aber insbesondere auch auf die übernommenen Verpflichtungen, die man gegenüber der Gesellschaft und den „Mitspielern“, wenn man so will, den anderen Partnern oder Mitgliedern der Gesellschaft hat – insofern, als die Gemeinschaft jedem gewisse Vorteile gibt. Da-

bei soll(te) auch eine Art von Ausgleich fairer oder sozial akzeptabler Chancen gegeben sein. Rawls spricht sogar von einer „*fair opportunity rule*“, die in dem weiteren sozialen Sinne geboten ist bzw. gedeutet wird. Niemand soll aufgrund unverdienter, ihn bevorteilender Eigenschaften nun Vorteile davontragen, ohne gewisse entsprechende Gegenleistungen zu erbringen oder Verpflichtungen zu übernehmen. Umgekehrt sollten eben auch ihr/ihm *negativ*, z.B. aufgrund unverdienter, ihn benachteiligender Eigenschaften, diese Vorteile des Gemeinschaftslebens nicht verwehrt werden, weil sie oder er für diese Eigenschaften⁴ nicht verantwortlich gemacht werden könnte. Die Aufgabe des Rawls'schen Fairness-Grundsatzes als sozialetischer Richtlinie bzw. Reform- oder Leitregel ist es nun, diese Handicaps der „sozialen“ und der „natürlichen“ Lotterie des Lebens möglichst auszugleichen oder zu kompensieren entweder durch bestimmte Sonderprogramme oder Erziehungsprogramme etwa von sozial bzw. statusmäßig Benachteiligten, z.B. auch etwa durch gezielte Gegenmaßnahmen oder Sondergüterzuteilungen, durch bestimmte Ausgleichszahlungen z.B. oder unterstützende Maßnahmen bzw. durch die Bereitstellung von besonderen (die Benachteiligung vermindernenden bzw. tendenziell ausgleichenden) Chancen. Diese Idee der Fairness, die Rawls heranzieht, um seine Theorie der Gerechtigkeit als Fairness zu begründen, richtet sich eben letztlich auf die möglichst gleiche Verteilung von Gütern, Nutzen, Dienstleistungen, vor allem Chancen aus. Diese generelle Fairnessregelung ist also die *Anteiligkeitsfairness*. Sie hat mit der Wettkampffairness, wie wir sie vorher diskutiert haben, eigentlich relativ wenig zu tun. Deshalb muss man hier deutlich unterscheiden.

In einer „assoziationsorientierten“ Arbeit will Craig L. Carr (2000) eine Mikrotheorie des fairen Verhaltens und der fairen Anteile mit einer charakteristischen eigenen Idee vereinigen. Carr geht es in erster Linie darum, das Alltagsverständnis von Fairness und einer spezifischen moralischen Achtung im Kantischen Sinne der Ethik, wie auch von sozial- und politikphilosophischen Konzepten der Gerechtigkeit wenigstens analytisch zu unterscheiden und ein kennzeichnendes Merkmal dessen, was man faires Verhalten und faire Regeln, bzw. Anteile nennt, aufzudecken. Im Unterschied zur Kantischen Sittlichkeitsauffassung im Sinne des Kategorischen Imperativs (als Achtung von Personen als Repräsentanten der Idee der Menschheit, bzw. aus Achtung vor dem Sittengesetz, dem kategorischen Imperativ selbst) geht es Carr um das beharrliche Festhalten an bzw. die „treue“ Beibehaltung („*fidelity*“) gegenüber einer geregelten sozialen Praxis im Sinne einer nicht an Personen orientierten, sondern an Institutionen bzw. an Assoziationen

4 Einige solcher möglicherweise vorteilhafter und möglicher nachteiliger Eigenschaften sind natürlich veränderlich, das weiß jeder. Rawls spricht dort von der „sozialen Lotterie des Lebens“. Einige sind unveränderlich wie z.B. bestimmte Begabungen, Körpertalente oder -bildungen, die „natürliche Lotterie“ des Lebens.

gebundenen „assoziativen Moral“. Wettkämpfe, aber auch Interessengegensätze in einer geregelten und zweckvollen („purposive“) sozialen Praxis, bzw. Assoziation sind Beispiele für Situationen, in denen das Beachten und Befolgen von Regeln im Sinne der „Fairness“ verlangt ist.

Carr (ebd. 77) versucht in Abgrenzung von der Idee der Kantischen Fairness, die auf eine „interaktive Moral“ zwischen Personen zurückgeht, die Idee der sozusagen formell regelgebundenen Fairness als ausdrucksärmere „assoziative Moralität“ zu interpretieren. Die erstere interaktive Moral gründet sich auf die Ansicht, dass assoziative Bindungen oft, wenn auch nicht immer, normative Beschränkungen auf das Verhalten legen – z.B. auf Mitglieder oder Mitspieler bzw. Wettbewerbspartner usw.:

„Es ist die Logik unserer [assoziativen] Bindungen selbst, die im Kern der normativen Kraft der Fairness liegt. Fair zu sein, fair zu spielen oder zu handeln bzw. zu verhandeln bedeutet, dass wir die Verantwortlichkeiten als kooperative Partner achten. Wir erfüllen die Rollen, die wir in spezifischen sozialen Zusammenhängen spielen und tragen unseren Teil dazu bei, das telos (Ziel) der Praxisorientierung oder Funktion zu unterstützen und zu fördern, mit dem bzw. der wir uns identifizieren. Das ist das, was wir unseren kooperierenden Partnern schulden, und das ist das, was sie uns schulden. Entsprechend sind Abweichungen bzw. Übertretungen (Defektionen) von der wett-kampforientierten sozialen Praxis, die sich nicht durch dringlichere moralische Überlegungen rechtfertigen lassen, unfair. [...] Eine Person kann fair spielen oder beharrlich an der entsprechenden Praxis festhalten, durchaus aus abweichenden oder verzerrten Gründen. Kurz: Fairness und Unfairness werden durch die eigenen Handlungen und nicht durch die eigenen Motive sichtbar. Man kann fair spielen [bzw. handeln], selbst wenn man nicht fair gesonnen ist“ (ebd. 81).

Jedenfalls ist für Carr entscheidend, dass

„Fairness eine Form von beharrlichem Festhalten oder Treue darstellt“. „Der Geist des Wettkampfs lockt so den Typ von Treue hervor, den wir mit Fairness assoziieren – sozusagen eine Art von Standhaftigkeit dem Projekt gegenüber oder gegenüber dem Streben nach hervorragender Leistung, die durch das Spiel ermöglicht wird. Kooperations-Partner, erfüllt vom Geist des Spiels, teilen daher eine Hingabe, die sie zusammenschweißt und besondere soziale Bande schmiedet, welche sie, in erster Linie als Kooperations-Partner und dann erst als Konkurrenten, begründetermaßen respektieren und akzeptieren. Dies zeugt ebenfalls von der Bedeutung, welche die assoziative Moral für uns als soziale und sozialisationsfähige Wesen besitzt“ (ebd. 82).

Wenn wir von einem „Prinzip Fairness“ sprechen (vgl. Lenk/Pilz 1989), so handelt es sich eigentlich um zwei verschiedene Arten und Prinzipien. So sollte man in erster Linie die Wettkampf- und Konkurrenzfairness behandeln im Gegensatz zu der allgemeinen sozialetischen Gerechtigkeitsregel, der Gerechtigkeit als sozialer Fairness. (Bei Letzterer könnte man eher von einer distributiven oder anteiligen oder ausgleichenden „Gerechtigkeit“ und der entsprechenden (Leit-)Idee sprechen, wie sie ja von Aristoteles her schon bekannt war, statt von einer Regel „fairer“ Chancen; das Reden von „Fairness“ in diesem Zusammenhang ist ein bisschen irreführend.) Das gilt, obwohl die Mentalität natürlich der allgemeinen Fairness-Idee als Leitidee schon so etwas auch im Auge hat, dass die Chancen einigermaßen gleich – oder sozial „gerecht“ – verteilt sein sollen und dass jeder sozusagen von Haus aus eine Art von Menschenrecht hat, seinerseits eine gewisse grundständige Teilhabe an verfügbaren sozialen Gütern garantiert zu erhalten u.Ä. Es ist ja eine kennzeichnende Entwicklung der Menschenrechtsdiskussion in den letzten Jahrzehnten, dass eben die Menschenrechte in Gestalt von Abwehr-, Schutzrechten gegenüber den staatlichen Eingriffen sich viel stärker auf die sozialen Beteiligungs- und Verteilungsrechte erweitert bzw. ausbreitet haben. (Und das ist auch eine sehr gute und sinnvolle Idee.) Aber das ist hier nicht das Thema.

Das traditionelle Fairnessgebot ist in erster Linie in der sogenannten Leistungs-, Konkurrenz- und Wettbewerbsgesellschaft einschlägig; es ist eine Art von Regelidee für die Regelung der Konkurrenz. Und da leistet es eben einerseits die formelle Orientierung, wie ich sie erwähnt habe, andererseits umfasst es auch den darüber hinausgehenden informellen Leitwert. Es ist m.E. wichtig, dass man das deutlich sieht. In erster Linie freilich scheint es sich um eine eher funktionale Idee, um die Rolle des Regelns, des Kontrollierens, des Einhaltens von bestimmten Konkurrenzregeln bzw. Wettkampfregeln usw. zu handeln. Die Fairness-Idee ist sozusagen in dieser Hinsicht ein formal-funktionaler Wert, eine Leitidee, wie sie eben nun insbesondere in sportlichen Wettkämpfen gefordert ist, dabei oft eben aber auch verletzt, übertreten wird.

2. Fairnessaktivisten in Dilemma-Situationen

Im Folgenden werde ich in erster Linie die *Wettkampf-* und *Konkurrenzfairness* behandeln im Gegensatz zu der allgemeinen sozialetischen Gerechtigkeitsregel, Gerechtigkeit als sozialer Fairness, denn in der Sportethik spielt nur die Erstere eine zentrale Rolle. Doch ist sie auch auf andersartige Wettkämpfe zu verallgemeinern und strahlt auch auf andere Konkurrenzsituationen (z.B. auf einem z.T. anonymen Markt) ohne direkte Wettkampfgegner aus.

In der Fairnessdiskussion sollte man in Bezug auf strukturelle und soziale Dilemma-Situationen fragen: Kann weiterhin nur der jeweilige Einzelne – der Athlet, der Trainer, der Offizielle, der Journalist, der Vorsitzende – allein verantwortlich gemacht werden? Oder gibt es nicht doch auch übergreifende institutionelle Verantwortlichkeiten der Verbände für systemhafte Zusammenhänge und institutionelle Handlungen, die weit über die Möglichkeiten des Einzelakteurs hinausgehen, ja, unter Umständen diesen in eine paradoxe Konfliktsituation zwingen? Die Doppelmoral des öffentlich verurteilten, insgeheim geförderten Dopings, des vom Publikum, sogar von der Presse geforderten, von Trainern insgeheim gelehrt, aber nach außen scheinheilig abgelehnten „taktischen Fouls“, der Notbremsenmoral im Fußball und Handball, zeigt, dass der einzelne Handelnde zwischen zwei Lagern in eine konfliktartige Dilemmasituation gerät. Soll er nun ethisch und moralisch wie Buridans Esel zwischen den zwei Heuhaufen verhungern?

Ferner: Je mehr strukturelle und systemhafte Bedingungen und soziale Konstellationen sowie z.T. geradezu existenzielle Ernsthaftigkeit an Bedeutung gewinnen, desto mehr wird die ethische Diskussion über die Verantwortung von Verbänden und anderen Institutionen gefordert sein. Dies bedeutet nicht, dass der einzelne Handelnde in gewisser Weise – auch wenn er als Rollenträger agiert – etwas von seiner Handlungs-, Rollen- oder moralischen Verantwortung verlieren würde. Es bedeutet aber, dass zusätzliche Gesichtspunkte sozialer und moralischer Verantwortlichkeit für die Institutionen und deren prominente Rollenträger hinzukommen.

Befinden sich Hochleistungsathleten im Sport, Entscheidungshandelnde in Institutionen allgemein notorisch in solchen Zwangssituationen zwischen unterschiedlichen moralischen Fronten? Kann man dem Einzelakteur nach wie vor alle Verantwortlichkeit zuschieben, wenn strukturelle Bedingungen ihn in das erwähnte Dilemma gebracht haben? Kann man mit der Entwicklung einer Doppelmoral des öffentlichen lippendienstlichen Wohlverhaltens und der heimlichen konsequenten Erfolgsmaximierung wirklich und wirksam solchen Dilemmasituationen entgehen? Wenn jeder heimlich von der Verletzung einer sinnvollen allgemeinen Norm wie der Fairnessregel zu profitieren versucht, löst sich die Gültigkeit dieser Norm auf: Regel(ungs)wirksamkeit und Moral verfallen. Die Dynamik des Dilemmas führt zum Verfall. Artisten der Schwarzfahreei, die allein nach der Strategie des „Du sollst Dich nicht erwischen lassen!“ vorgehen, können nur zeitweilig und begrenzt ihren Vorteil daraus ziehen, dass die Mehrheit sich an die Regeln hält. Verfällt die Regelbefolgung soweit, dass das Regelbrechen die Regel wird, wird jede Regel letztlich sinnlos.

Ist der/die Faire am Ende stets der/die „Dumme“? Geraten der Sportler, der Politiker, der Manager, die sich an faire Regeln der Auseinandersetzung

in der Konkurrenz halten, verdeckte Tricks scheuen und Foulspiel verabscheuen, nicht nur einzeln ins Hintertreffen, sondern in die soziale Konstellation eines tragischen Dilemmas von der Struktur der selbstzerstörerischen Systemdynamik? Normverletzungen, die für den Übertreter profitabel sind, nicht zu Ahndungen, abschreckenden Strafen oder Ausgleichsentschädigungen führen, die aber denjenigen, der sich brav an die Regel hält, benachteiligen, zeugen geradezu zwangsläufig Nachahmer. Nichtgeahndete Regelverletzungen eskalieren im Sinne einer positiven Rückkoppelung, wenn sie den Verletzer systematisch besserstellen und nicht kontrolliert werden. Es entwickelt sich eine Dynamik der Selbstzerstörung des sozialen Systems. Allenfalls bleibt der Schein der Normeinhaltung an der Oberfläche gewahrt, im Untergrund dagegen herrscht das Gesetz des Dschungels und der Vorteilsmaximierung – oder gar schon Regelanarchie.

Haben nicht Wirtschaft, Politik und Hochleistungssport – oder auch andere Konkurrenzen, etwa im Wettbewerb der Wissenschaftler um Stellen und Aufstieg – diesen Zustand bereits erreicht? Wird nicht die Norm nur noch als leere Hülle verbal mit vollen Lippen beschworen, während die Realität untergründig, insgeheim ganz anderen Gesetzen – eben denen des Dschungels – folgt? Die Probleme des fairen Umgangs mit Regeln in den meisten Institutionen der Erfolgs- und Auszeichnungskonkurrenz lassen sich nicht mehr allein mit Blick auf das Individuum und seine Verantwortlichkeit lösen. Es handelt sich um strukturelle soziale Problemkonstellationen, die ihre eigene, nur sozial zu erfassende Dynamik entfalten. Probleme von Fairness und Chancengleichheit in der Konkurrenz sind typische Probleme solcher Art, die nicht mehr bloß individualistisch behandelt werden können. Maßnahmen, die nur den einzelnen Akteur verantwortlich machen wollen, erweisen sich als ohnmächtig, als Alibistategien. Marketing- und Werbungsaktionen von rein appellativem Charakter; sie können allenfalls auf das Problem aufmerksam machen, dieses ins Bewusstsein der Öffentlichkeit und aller Beteiligten rufen, aber natürlich nicht die strukturelle Dynamik der Doppelzwangssituation lösen, die unverändert verbleibt. Die Folge einer kompromisslosen Wahrnehmung des eigenen Vorteils um nahezu jeden Preis, nötigenfalls (?) auch mit unfairen Mitteln, ist: Zwischen verschärftem Erfolgsdruck und hehren Fairnessidealen hin und her gerissen, bleibt, wenn nur noch der Erfolg zählt, der gutwillige Akteur mit seinen Idealen auf der Strecke und wird zudem noch als „blauäugig“, als unverbesserlicher Idealist, Amateur, Dummkopf u.Ä. verhöhnt. Wenn aus: „Nice guys finish last!“ durch logische Kontraposition messerscharf folgt, dass Gewinner ausgekocht-durchtriebene Meister des Dschungelgesetzes sein müssen: Wer möchte da noch ein „nice guy“ bleiben?

Allerdings sagte Siegfried Buchholz, als leitender Direktor eines großen Chemie-Konzerns: „Wir stehen vor dem Phänomen, dass unsere Gesell-

schaft diejenigen Werte, an der die Gesellschaft gesunden könnte, nicht prämiert: Güte, Nächstenliebe, Opferbereitschaft. Das gilt in der Welt der Wirtschaft als Führungsschwäche. Prämiert werden nach wie vor Werte, an denen sie zugrunde geht: Durchsetzungsvermögen, Härte, Ellenbogenstärke“ (nach Schumacher 1989). Der Managementpsychologe und -soziologe J.K. Roth findet (nach Weber 1987) im „Spielfeld Management“ deutliche Parallelen zum Geschehen auf deutschen Fußballplätzen an Samstagen und Sonntagen: „Je unklarer die Spielregeln im Kampf, je schwächer die Schiedsrichter, je parteiischer das Publikum und je begehrt die Siegpremie, desto rücksichtsloser das Foulspiel.“ Doch gebe es noch einige Unterschiede: Beim Fußball werde, meint der Sozialwissenschaftler etwas treuherzig-naiv, vergleichsweise fair gespielt. Auf dem Spielfeld des Berufes bleibe oft unklar, wer gegen wen spiele; hier sei die Leistung des Einzelnen nicht so klar zu sehen, wie die des Torschützen beim Fußball, hier würden die Spielregeln häufig geändert. Zudem seien die Schiedsrichter, nämlich die Chefs, oft selber interessierte Mitspieler.

Fast alle reden noch von „echter“ Fairness, nur praktiziert wird sie eher „gezwungen“ (im Doppelsinne!) oder eher oberflächlich, wenn überhaupt (außer zur Wahrung des Scheins). Beschwören ist sicherlich besser als Nichtstun. Freilich fragt sich, ob es sehr viel mehr bewirkt, als Symptome zu bezeichnen. Vielleicht reicht der bloße Appell nicht einmal zum Kurieren von Symptomen, geschweige denn zum Beseitigen von strukturellen systemerzeugten und -forcierten Ursachen. Kaschiert die manifeste verbale Geschäftigkeit, die zweifellos ein Grundproblem aufwirft und in die Öffentlichkeit bringt, nur das um so wirksamere Weiterwirken einer Doppelmoral oder Moralspaltung? Dienen die Lippenbekenntnisse nur einem Ablenkungseffekt? Oder dokumentiert eine plakative Werbeaktion für Fairness, die sich in Zeitungsanzeigen, Bild- und Verbalwerbungen, Inseraten und dem Äußern von nichtssagenden Kernsprüchen wie „Fair geht vor“ konzentriert, lediglich die hintergründig erkannte Ohnmacht der Zauberlehrlinge des öffentlich eskalierten und geförderten Konkurrenzindividualismus, die im Teufelskreis einer Selbstverstärkung der gesetzmäßigen Wirkkraft der Ellenbogengesellschaft gefangen sind?

Man darf den gutwilligen Initiatoren und Mitwirkenden kaum bewusste Vertuschung oder zynische Strategien eines Scheinaktivismus unterstellen. Ein solcher ist aber wohl doch die Wirkung solcher Maßnahmen zur Imagebeeinflussung. Bleiben diese isoliert, sind sie weitgehend zur Erfolglosigkeit verurteilt und erweisen sich als scheinmildernde Beschwichtigungsversuche der entweder ohnmächtigen oder nicht wirklich veränderungswilligen Beflissenenheitsapostel der hohen Fairness-Moralität. Kurieren am Image ist ein Kurieren am Symptom – und wirkt dementsprechend, nämlich fast nicht. Man

erkennt zwar partiell das Problem, aber Imageänderungen lösen keine Grundprobleme.

Allenfalls kann dies als Aufforderung verstanden werden, grundlegend zu analysieren und nachzudenken, wirklich ein System von Strukturveränderungen zu versuchen, anzuregen, durchzutesten und vielleicht verbreitet einzuführen, indem man die systembedingten und strukturellen Anreize zur Unfairness demobilisiert, entdramatisiert – etwa dadurch, dass man die Wichtigkeit des sportlichen Siegs, die Singulärsiegerorientierung bzw. des Übertrumpfungs- bzw. Überlebenskampfes in der Wirtschaft wirksam herabschraubt. Aber wie ist das möglich, ohne dass Politiker, Manager, Medien, die Gesellschaft insgesamt und der patriotische Michel Wandlungszugeständnisse machen und sich selber an Brust und Portepée fassen?

Wie soll man in Leistungsbereichen, gerade in trainingsintensiven Hochleistungssportarten, die den jahrelangen Einsatz der Gesamtperson samt allen Ressourcen und Mitteln und Zeit, Kraft, Energie, Ausbildungsalternativen usw. erfordern, die Abrüstung des übertriebenen Konkurrenzegoismus erreichen können? Taten nicht bis auf wenige Ausnahmen Politiker und Medienvertreter und neuerdings die Sponsoren ein Übriges, den Leistungsdruck und den Öffentlichkeitsdruck etwa im Sport geradezu anzuheizen, die Eskalation der Erwartungen weiterzutreiben, den Ernst der Auseinandersetzungen noch zu forcieren, indem sie immer wieder Medaillenerfolge fordern und zur Bemessungsgrundlage der Sportförderung machen? Professionalisierung, Leistungsprämien – euphemistisch „leistungsbezogene Kostenerstattung“ genannt (etwa in der Deutschen Sporthilfe) – und so genanntes materialistisches Erfolgsdenken in der neurotisch verfassten Profilierungs- und Ellenbogengesellschaft tun ein Übriges, verschärft noch durch die existenzielle Konkurrenz um Ausbildungs- und Arbeitsplätze, knappe Qualifikationen und Zugänge zu „wichtigen“ Positionen und Privilegien. Verlangt man nicht das Unmögliche, wenn man gleichzeitig rücksichtsvolle Fairness einfordert und den Ernst der Konkurrenz hochtreibt? Wie soll dies angesichts der „zwei Seelen“ in der Brust des Funktionärs, des Athleten, des Managers usw. zum Erfolg verdammt, aber stets fair und sauber zu bleiben, möglich sein, solange noch irgendwelche Geheimtricks der Vorteilssuche möglich und die überwertige Gewinnorientierung nicht herabgeschraubt ist? (Die Sozialwissenschaftler haben das Modell der so genannten „sozialen Fallen“ entwickelt, um derartige anscheinend unlösbare Konfliktsituationen zu beschreiben; vgl. Lenk 1998 a, 422–447, bes. 433ff.).

3. Soziale Fallen, Fairness und Regeln

Im existenziell gewichtiger gewordenen Profi- und Höchstleistungssport wird der Ernstcharakter übergewichtig, so dass hier die Fallensituation oder

Paradoxie zur vollen Gültigkeit gelangt, zu einer wirklichen Verstrickung in einer Art von „Falle“ führt. Verstrickt in einer „Double-bind“-Situation (Bateson) zwischen existenziellem Ernst des sportlichen (und wirtschaftlichen) Überlebenskampfes bzw. Siegenmüssen und der traditionellen Deutung des Sports als eines bloßen Spiels oder einer ritualisierten Scheinaggression ohne Ernstcharakter kann der Athlet geradezu schizophrenieähnliche Geisteshaltungen entwickeln. Der Sportkampf gerät leicht ernst und brutal, darf aber nicht zu ernst und unfair geführt werden. Verstrickt in die Doppelbindung zwischen Ernstcharakter und spielerischer Fairness hat der heutige Hochleistungssport offenbar die Züge der paradoxen Polarität eines solchen „Double bind“ nach Bateson angenommen.

Neurotische – gleichsam der schizophrenen Spaltung verwandte: schizoide – Züge kennzeichnen den verbissenen Ernst des Athleten, in dieser Verstrickungssituation zu bestehen. Angeheizt durch öffentlichen Druck, durch übertriebene und besonders betonte Bedeutsamkeit und Existenzernst einerseits steht er vor der ständigen, kaum noch geglaubten, nur noch beschwörend-appellativ wirkenden Zurücknahmeforderung der Fairnessregel andererseits.. Kein Wunder, dass der Athlet dazu neigt, Vorteile aus der Situation der sozialen Falle zu ziehen, indem er Regeln zu umgehen oder heimlich zu brechen versucht, um von dieser relativen Selbstbevorzugung gegenüber denjenigen zu profitieren, die sich an die Regeln halten.

Grundsätzlich könnte man nun meinen, im allzu ernst geratenden Höchstleistungssport seien auch die einzelnen Sportler und Mannschaften nicht mehr (etwa vergleichend oder zeitlich gemeint) an einer echten, „fairen“ Chancengleichheit des gegnerischen Konkurrenten interessiert, sondern nur noch am Sieg – und sei es um fast jeden Preis. Eine solche Argumentation würde aber gerade die Rechtfertigungszielsetzung im Sinne eines Standardarguments verdrehen: Dem Sinn des sportlichen Vergleichs liegen die Chancengleichheit und die Fairness unaufgebbar zugrunde. Institutionen, Intentionen sowohl der Initiatoren als auch der beteiligten Individuen stimmen hier insoweit mit dem Ideal überein. Es geht gerade darum, zu fragen, inwieweit der Sport im Zuge einer zunehmenden Konkurrenzorientierung nach dem Muster der kommerzialisierten Wettbewerbe und existenziellen Ellenbogengesellschaft dieses ursprüngliche Ideal verlassen hat. Der Status quo weitgehender Fairnessverletzungen kann nicht in ein Rechtfertigungsargument bzw. zur Begründung der Vergleichbarkeit beider Bereiche angebracht werden.

Generell müssten im Hochleistungssport und in abgewandelter (abgeschwächerter?) Form auch in der Wirtschaftskonkurrenz die institutionelle Einbettung und verfahrensmäßige Kontrollen dazu führen, dass die Doppelmoral der Fairnessbeschwörung nach außen und der insgeheimen unfairen Ma-

nipulation oder Regelübertretungen außer Kraft gesetzt wird. Appelle und Beschwörungen allein helfen hier ebenso wenig wie bloße Werbeaktionen zugunsten der Idee. Man muss mit der Fairness wirklich ernst machen, darf aber die Gesichtspunkte der Durchsetzbarkeit und der Institutionalisierung nicht außer Acht lassen. Verfahrensgestützte Kontrollen, Abänderungen, Varianten und Umorganisationen sind unerlässlich.

Im Hochleistungssport bzw. in anderen entsprechenden Wettkampf- oder Konkurrenzbereichen müssten bzw. sollten nun eigentlich die entsprechenden Kontrollen oder institutionelle Verfahren dazu führen, dass die Doppel-moral der öffentlichen Fairness-Beschwörung nach außen und der insgeheim unfairen Manipulation oder Regelübertretung außer Funktion gesetzt wird.

Das gilt insbesondere auch für die Wirtschaft, zumal das Feststellen und Einhalten von Regeln dort sehr viel schwieriger ist. Auch in der Wirtschaft wird bekanntlich mit „harten Bandagen“ konkurriert. Selbst wenn es nicht direkt um einen Wettkampf „von Mann zu Mann“ geht, sondern die Konkurrenzsituation abstrakter ist – unter Umständen auch gegen viele Konkurrenten – denken Sie an die berühmte „internationale Wettbewerbsfähigkeit“. Fairness ist hier nicht einmal von der unmittelbaren Regelung des Umgangs miteinander geboten, selbst wenn Beschwörungen vorhanden sind. Fairness verkommt hier allzu leicht zu Lippenbekenntnissen und Sonntagspredigten. Manche Politiker oder auch Manager provozieren das dann noch mit kernigen Sprüchen wie z.B. ein Texas-Abgeordneter, Burlison, der gemeint hat. „Ethik ist ein Fass von Würmern.“ In der internationalen Konkurrenz um Marktbeherrschung sei Fairness „out“. Man fühle sich daran nicht gebunden, meinte ein Vorstandsvorsitzender eines großen japanischen, weltweit agierenden Konzerns. Als er gefragt wurde, ob es ein Fairness-Verhalten unter den Wirtschaftsbossen bzw. den großen Firmen gibt, wollte er sich dazu nicht äußern: Von Fairness wolle er nicht reden. Das sei ein Begriff, den jeder anders interpretiere: „Zweifellos haben wir da andere Regeln.“ Offensichtlich ist das ein schwieriger Fall interkultureller Verständigung.

Ein Amerikaner, Vertreter einer Firma, die ein Mundspray mit billigem und gefährlichem Alkohol versetzt hatte (aus Gründen der Preisunterbietung) und erwischt wurde, meinte. „Wir sind in einer hoch wettbewerbsorientierten Industrie. Wenn wir im Geschäft bleiben wollen, haben wir nach Gewinn zu streben, wo immer das Gesetz es zulässt. Wir machen nicht die Gesetze, wir gehorchen ihnen. Warum sollen wir deshalb diesem Heiliger-als-du-Geschwätz über Ethik folgen? Es ist schiere Scheinheiligkeit. „We are not in business to promote ethics.“ Wenn man verlangen würde oder wenn es sich realisieren ließe, dass sich die Geschäftsleute plötzlich selbst der christli-

chen Ethik unterwerfen würden, so würde dies den größten ökonomischen Aufbruch in der Geschichte herbeiführen, meinte er.

Ein Vizepräsident einer anderen großen amerikanischen Konzernfirma, einer Abteilung von General Electric, der auch im Zusammenhang mit einer unmoralischen Praxis „überführt“ worden war, sagte: „Der moralische Gesichtspunkt war offensichtlich zu dieser Zeit nicht von Wichtigkeit. Es war eine Periode, in der wir versuchten, Stabilität zu gewinnen, kleinere Produzenten unter unsere Vorherrschaft zu bringen. Es handelte sich natürlich um Preisabsprachen. Ich hatte gesehen, wie sich vorwiegend aufgrund von Überkapazitäten die Situation dahingehend änderte, dass man dachte, es sei eine Maßnahme zum Übernehmen der Firma.“ Ein anderer ebenfalls so überführter Leitender Angestellter meinte: „Ein Ethikkodex bewirkt hier überhaupt nichts.“ Viele Firmen haben zwar hochtönende Leitregeln, insbesondere jetzt, nachdem Ethik in der Öffentlichkeit und Wirtschaftsethik („business ethics“, Unternehmensethik) nun auch werbemäßig (!) besonders interessant geworden sind. Man findet dann zum Beispiel so schöne Worte wie: „Wir meinen, dass Ethik schon an der Firmenrezeption beginnt.“ Unglücklicherweise, so könnte man kommentieren, enden diese Urteile („Sprüche“) gewöhnlich auch schon dort. Zu welchen Missbräuchen der Konkurrenzkampf in der Geschäftswelt führte, zeigte sich in vielen Bestechungsskandalen in den USA – z.B. schon beim drei Jahrzehnte alten Lockheed-Skandal: Schmiergelder, Erpressungs- und Bestechungsgelder wurden gezahlt, und viele Firmen hatten dann letztlich sich selber bezichtigt u.Ä. Es handelte sich aber offensichtlich um eine weit verbreitete Praxis, sodass die entsprechende Expertenkommission sagte, eine solche sei in Amerika (nur dort?) so weit verbreitet, wie es kein Mensch für möglich gehalten hätte.

Kein Zweifel: Gewisse Selbstausbeutungen und Enthumanisierungseffekte lassen sich fallweise konstatieren. Humanisierung im Sport (und übrigens ebenso in der Wirtschaft), zumal in Hochleistungssport, tut wirklich not, aber es ist keine automatische Kopplung des Sports mit allumfassenden Enthumanisierungseffekten festzustellen.

Bisher existiert nicht einmal eine ausführliche analytische sportethische Begriffsklärung im Rahmen der Sportphilosophie. Ethisches Urteil ist nie allein in Form eines allgemein anwendbaren Rezeptes möglich. Ein kontrollierbares, einfach anwendbares, allgemeingültiges Raster aber ist für die Praxis des Sports als Leitlinie, als Orientierungsmaßstab nötig. Man kann voraussagen, dass die sport-ethischen Fragen sowie die Probleme der Anwendung und Durchsetzung ethischer und humaner Grundsätze im Sport ein Hauptproblem der künftigen Diskussion um den Hochleistungssport bilden werden.

Die Philosophie und die Ethik des Sports müssen sich dieser Herausforderung stellen; die Sportpraktiker in den Verbänden sollten die Notwendigkeit solcher Leitlinien anerkennen, um zu verhindern, dass der Leistungssport in der Eskalationsspirale zu einem sinnlosen nationalistisch motivierten Sportwettrüsten gerinnt. Auch angesichts des fast „mythischen“ Faszinosums der einmaligen, der unüberbietbaren Leistung darf der Sport das Humanum, den einzelnen Sportler, nicht vergessen. Die Grenzen der Humanität verlaufen enger als die manipulierbaren Grenzen der Physiologie.

Durch verschärfte Kontrollen allein wird sich dieses Problem nicht lösen lassen. Der Erfindungsreichtum der intelligenten „Trickser“ geht allemal noch dem mühsam bürokratischen Kontrollieren und Standardsetzen voraus – wenn auch unter dem Grenznutzen-Gesetz der schwindenden marginalen Nutzenzuwächse. Letztlich hilft im Höchstleistungssport nur eine Entdramatisierung der „Singulärsiegerorientierung“, wie ich es schon in den 70er Jahren gefordert hatte, und eine Rückkehr zur Humanisierung. Humanes und ethisches Predigen allein hilft dabei auch nicht, wenn man nicht das System und zumal das auch der öffentlichen Bewertung und materiellen Förderung oder leistungsabhängigen Prämien-Entlohnung humanisiert. Die Humanisierung des Leistungsprinzips (Lenk 1975, 1977) steht gerade auch im Sport – wie auch in der Arbeitswelt – auf dem Prüfstand.

4. Ähnlichkeiten mit der Technik-, Medien- und Wirtschaftsethik

Auch in der Technik und im Sport gibt es viele Parallelen oder Gleichheiten bzw. ähnliche Antriebs- und Entwicklungsprinzipien. Zumal der Fortschrittstrieb und das Überbieten des bisherigen eigenen Leistungserfolgs bzw. des Konkurrenten in beiden Bereichen vorrangig, ja, konstitutiv sind für die Dynamik des jeweiligen Feldes. In der Technik scheint das Überbieten des Bisherigen mit besseren Materialien, neuen Erfindungen und Prinzipien sowie Prozess- und Steuerungsmöglichkeiten völlig ungebremst zu sein. Im Sport sind es der Rekordgedanke, der die Hochleistungen dominiert und die persönliche Bestleistung bzw. die Verbesserung des Breitensportlers, welche die Motivation anfeuern.

Immer mehr dürften heute und künftig im Sport die Technisierung der Materialien und der kontrollierenden Abläufe bzw. Trainingsmethoden und Analysemöglichkeiten (sportwissenschaftliche Analyse- und Messmethoden einschließlich ständiger Selbstkontrolle) sowie medizinische Dauerkontrollen der Athleten und Geräte das Feld beherrschen – oder sogar zu neuen, „technisierten“ Sportarten führen, z.B. im Motorsport, Segelfliegen, Segeln.

Wie sind nun diese Übereinstimmungen aus Sicht der jeweiligen Bereichsethik zu beurteilen? Denn zweifellos gibt es erhebliche Unterschiede in der Grundstruktur der Konkurrenz und der entsprechenden ethischen Anfor-

derungen. In der Technik und Wirtschaft gibt es kaum Beschränkungen der Überbietungsmöglichkeiten, soweit nicht bestehende allgemeine Gesetze verletzt werden. Im Sport ist die Auseinandersetzung mehr oder weniger strikt auf den Wettkampf konzentriert bzw. das Rekordstreben innerhalb einer Disziplin, die jeweils von strikten Regeln gelenkt und limitiert wird. In der Technik sind die betroffenen Konkurrenten z.T. vielfältig und nicht unmittelbar in den Wettkampf involviert, sondern werden indirekt über *Märkte als Wettbewerbsstrukturen* „attackiert“.

Im Sport hat man die auf singuläre Auseinandersetzungen und Meisterschaften konzentrierte Wettkampfkonzurrenz, die von der allgemeinen Wirtschafts- und technischen Konkurrenz bzw. Verdrängungsdynamik zu unterscheiden ist. Hier machen sich auch die strukturell-formellen Unterschiede bemerkbar: Zwar gibt es in allen Fällen naturgesetzliche (biologische und bioanthropologische) Schranken der Möglichkeiten, aber in der Technik ist hier keine formell vorgeschriebene Begrenzung vorhanden (außer in Gesetzen) – soweit sie Überbietungsfälle überhaupt erfassen. Im Sport sind strikte Regelungen durch Fairnessgebote und entsprechende Spielregeln jeweils zu beachten, die auch die Überbietungen und Änderungen beschränken auf Kriterien, die im Sinne des jeweiligen Spiels oder der Disziplin vorgegeben sind – und kaum verändert werden.

Anders als in Wirtschaft und Technik ist jedoch die fundierende Begründung für den Sport die Forderung und Gewährleistung der „fairen“ Startchancen bzw. der Chancengleichheit oder besser: Chancengerechtigkeit zu Beginn des Wettkampfes und allgemein die Idee der „Fairness“ und des „Fairplay“.

Die geschilderten Parallelen und Gleichheiten sowie die Kennzeichnung der charakteristischen Unterschiede zwischen Wirtschaftskonkurrenz bzw. Technikdynamik und Sportwettkämpfen müssen analytisch besser aufbereitet werden, als das bislang geschehen ist: Die Ähnlichkeiten wie die Unterschiede wurden bisher meist übergangen oder nur kurz erwähnt und allzu pauschal behandelt – etwa mit der allzu groben These, der Sport würde nur die industrielle Arbeitswelt „verdoppeln“, die Individuen, die Sportler „zu Substraten von Maßeinheiten“ und „tendenziell den Leib selber der Maschine“ ähnlich machen und die Menschen „zur Bedingung der Maschine umso unerbittlicher einzuschulen“ (Adorno 1969), oder den Sportler völlig zu einem „Stück des Apparats“, zum „Massenmenschen mit totalitärer und technischer Kultur“ (Eilul 1954) machen – unter dem allumfassenden Imperativ der Effizienz und absoluten Steigerung dieser.

Trotz einiger formaler Ähnlichkeiten und zum Extremen neigenden dynamischen Prozesse, die in allen drei Bereichen ähnlich sind, bleiben doch etliche Unterschiede festzustellen – insofern, als etwa Athleten und Sportler

nicht nur gezwungenermaßen unter dem absoluten Diktum des Fremdzwanges ihre Tätigkeit, ihr Training und ihre Wettkämpfe ausführen, sondern sich in hohem Maße mit dieser Aktivität identifizieren, engagieren und darin „freiwillig“ leben – trotz aller intern auch im Karussell der Leistungssteigerung entstehenden Zwänge und Zwangsmechanismen bzw. Verführungen zu Unfairness usw.

5. Zur sportlichen Fairness-Sicherung angesichts der Technologisierung und Kommerzialisierung

Eine Sicherung der Fairness im Sport wäre nur durch recht strikte Kontrolle, Regeleinhaltung und Bändigung der überhand nehmenden Marktverschärfungsprozesse zu gewinnen. Aber wie soll das möglich sein – angesichts der sich verschärfenden Dynamik der Publizität von sportlichen Spitzenleistungen und deren Bezahlung in einer marktschreierischen Ellenbogengesellschaft? Können Regelungen aus Technik und Wirtschaft (wie Governance-Kataloge und Ethikkodizes von Ingenieuren und Wissenschaftlern) mit deren zugeordneten Kontrollmöglichkeiten bzw. Prangerwirkungen unter Einbeziehung öffentlicher Reputationsfolgen auch im Sport reüssieren? Kann beispielsweise die lästige Doping-Debatte durch die erzwungene und geregelte Kontrolle der professionellen Experten gelöst oder wenigstens gemildert werden?

Umgekehrt gilt zu fragen, ob der strikte Regelungsdruck bzw. der im Großen und Ganzen recht erfolgreiche Kontrollmechanismus der sportlichen Wettkämpfe (seit der Arbeit von NADA und WADA selbst zunehmend beim Doping!) die Usancen in der technikethischen Regelung und den wirtschaftsethischen Umgangsweisen in gewisser Weise „sportifizieren“, zu einem Quasi-Wettkampf mit gewissermaßen „sportlichen“ Zielsetzungen und Fairnessrücksichten modifizieren oder moderieren?

Alles dies sind Fragen, die auf der Grenze zwischen Sportethik, Technikethik und Wirtschaftsethik in detaillierteren Formen als bislang zu behandeln wären. Bislang fehlt dafür die analytische Differenzierung in Bezug auf die unterschiedlichen und die parallelen prozessualen und strukturalen Bedingungen und Mechanismen. Es scheint aber eine fruchtbare Wechselbeeinflussung zwischen den drei unterschiedlichen Gebieten Anlass für eine verfeinerte analytische Aufbereitung der jeweils bereichsspezifischen Verhältnisse zu geben. Dies gilt unter der Vermutung, dass wechselseitige Befruchtungen der entsprechenden Teilethiken interessante Aufschlüsse für alle Beteiligten Gebiete und Vertreter geben können. Die Bereichsethiken „Technikethik“, „Wirtschaftsethik“ und „Sportethik“ sollten in Zukunft stärker unter direkt vergleichenden Aspekten aufeinander bezogen werden. Das „*Homo-homini-lupus-Modell*“ des Thomas Hobbes scheint unter einer dras-

tisch zugespitzten Existenzkampfdynamik, die nicht nur in Technik und Wirtschaft, sondern zunehmend auch im Spitzensport existiert, eine solche quervergleichende bzw. gemeinsame ethische Diskussion und (Meta-)Untersuchung geradezu notwendig zu machen.

Eine interessante Frage wäre, wie sich die „Fouls“ in den „Killergame“-Bereichen abmildern lassen: etwa durch Einführung von „fairen Fouls“, taktischen Fouls oder „normalen“ Fouls, die im Fußball schon keine Fouls mehr zu sein scheinen. Oder entsprechend durch die allseits üblichen Abmilderungsphrasen in Technik und Wirtschaft, um Korruption, Wirtschaftsspionage und harschen Verdrängungswettbewerb zu eliminieren oder wenigstens moderieren? In allen drei Gebieten sind die Konflikte, die extrem gewordenen Dynamiken und Ausuferungen wie angedeutet stark gewachsen. Vielleicht kann eine Wechselbefruchtung durch entsprechende analytische Untersuchungen und bereichsübergreifende Diskussionen neue Ansatzmöglichkeiten generieren!

Konkreter: Im Zuge der erwähnten überbordenden Kommerzialisierung, Professionalisierung, Verwissenschaftlichung und Hochtechnisierung der Sportarten und des Trainings sowie der Ausstattung und der überragenden, weltweiten Fernsehvirksamkeit des Spitzensports (der mittlerweile weitgehend von Professionals und schlecht bezahlten Halbprofessionals der Olympischen Sportarten betrieben wird) werden sich die Probleme und Bereiche sowie die Anforderungen an die entsprechenden ethischen Ansätze immer mehr überschneiden oder als parallel oder identisch erweisen: So ist z.B. der Markt der Spitzenfußballer eigentlich kaum mehr allein spezifisch sportlichen Kriterien unterstellt, sondern weitgehend in Abhängigkeit von Medienruhm und hoch gejubelter Superprominenz der Fußballstars (wie schon zuvor in den USA mit den dort vorherrschenden Profisportarten Football, Baseball, Basketball) zu einem Problemfeld der Konkurrenz- und Businessethik im Stile des „Big Business“- und „Big show“-Bereichs geworden. Betrügereien, Korruption und ähnliche teils mafiotische Vernetzungen zeigen sich oft auch in den Verbänden und der Verzahnung mit wirtschaftlichen Kooperationen, Firmen und Telemedien. Sponsorenförderungen, Fernsehbedingungen und Ablösesummen und -konkurrenzen von fast wie in der Sklavengesellschaft gehandelten und „verkauften“ bzw. „ausgeliehenen“ Profiathleten werden weiter die Sportseiten der Gazetten beherrschen und international um sich greifen. Spitzensport wird immer mehr auf ein teledramatisch inszeniertes und doch immerhin noch irgendwie sportlich spannendes Infotainment hinauslaufen, von Medienverbänden und -organisationen bzw. -sendern und Sportgerätefirmen sowie internationalen Sportverbänden dominiert und gesteuert. Auch der Prämientourismus nach internationalen Meisterschaften und der Cup-Zirkus und Jackpot- und Rekord-Rennen werden weiterhin reüssieren – mit allen ethisch fragwürdigen Tendenzen zur

physischen und gesundheitlichen Selbstausschöpfung der Athleten und Verführung zum Doping oder so genannten „Substituieren“ mit Ergänzungsmitteln, die gerade noch erlaubt sind (vgl. Lenk 2007).

Die Technologisierung und Technisierung sowie Verwissenschaftlichung des Trainings werden zu weiteren Ungleichheiten bei der Chancengerechtigkeit und den Erfolgswahrscheinlichkeiten führen, solange die „Singulärerorientierung“ im Spitzensport so bleibt wie bisher, solange die Abhängigkeit von Fernsehgeldern, nationalen Förderungen und kommerziellen Sponsorschaften sowie Werbeverträgen und materielle Existenznotwendigkeiten auf der Seite der Athleten das televisionäre Panoptikum der Hochleistungsportartistik weiterhin am Laufen halten. (Freilich betrifft dies nur sehr wenige Prozent des gesamten Sportbetriebs, hat aber auch Auswirkungen auf die unteren Leistungs- und sogar Breitensportbereiche, wo die insbesondere für Jugendliche attraktive Vorbildsequenz der jeweiligen Fußballheroen usw. nach wie vor wirksam ist: Selbst in den unteren Klassen relativ jugendlicher Fußballspieler werden Handgelder und Prämien bezahlt.)

Hier sind nicht nur Bereichsethiken wie Wirtschaftsethik und Medienethik betroffen und gefragt, sondern auch Öffentlichkeits- und Politikethik sowie Verwaltungsmoral für Gegenmaßnahmen oder Gewalt verhindernde Moderationen. Es gibt also ein Gesamtgeflecht der genannten beteiligten „Bindestrich-Ethiken“ bis hin zur Massen- und Verhaltenssoziologie sowie -ethik. Die Thematiken der Leistungshandlungen, pädagogischen Konsequenzen und der Öffentlichkeitswirksamkeit von Spitzenevents fordern nicht nur verschiedene Perspektiven der so genannten Bereichsethiken heraus, sondern sind geradezu ein ideales Studienfeld für interdisziplinäre Kombinationen bzw. für eine Kooperation aller mit diesen Themen befassten ethischen Ansätze und Disziplinen.

5. Literatur

- Adorno, T.W. (1969): Stichworte. Frankfurt a.M. ²1969.
- Aßländer, M.S. (Hrsg.) (2011): Handbuch Wirtschaftsethik. Stuttgart u.a. 2011.
- Bateson, G. (1985): Ökologie des Geistes. Frankfurt a.M. 1985.
- Carr, C.L. (2000): On Fairness. Aldershot, UK – Burlington, VT 2000.
- Ellul, J. (1954): La technique ou l'en jeu du siecle. Paris 1954.
- Hart, H.H. (1973): Der Begriff des Rechts. Frankfurt a.M. 1973.
- Knoepffler, N. (2010): Angewandte Ethik. Köln 2010.
- Korff, W. u.a. (Hrsg.) (2009): Handbuch der Wirtschaftsethik. 4 Bde. Berlin 2009.
- Lenk, H. (1964/1972): Werte – Ziele – Wirklichkeit der modernen Olympischen Spiele. Schorndorf 1964, ²1972.

- Lenk, H. (1970/1972): Leistungsmotivation und Mannschaftsdynamik. Schorndorf 1970, 1977².
- Lenk, H. (1972/1974): Leistungssport: Ideologie oder Mythos? Stuttgart 1972, 1974².
- Lenk, H. (1976): Sozialphilosophie des Leistungshandelns. Stuttgart 1976.
- Lenk, H. (1977): Humanisierung im Hochleistungssport. S. 94–111 in Lenk, H. (Hrsg.): Handlungsmuster Leistungssport. Schorndorf 1977, .
- Lenk, H. (1979): Social Philosophy of Athletics. Champaign, IL 1979.
- Lenk, H. (1976/1979): Herculean ‚Myth‘ Aspects of Athletics. S. 11–21 in Journal of the Philosophy of Sport 3 (1976) (dt. Herakleisch oder prometheisch? Mythische Elemente im Sport S. 176–199 in Lenk, H.: Pragmatische Vernunft. Stuttgart 1979).
- Lenk, H. (1982): Zur Sozialphilosophie der Technik. Frankfurt a.M. 1982.
- Lenk, H. (Hrsg.) (1983): Topical Problems of Sport Philosophy. Schorndorf 1983.
- Lenk, H. (1983): Eigenleistung. Osnabrück – Zürich 1983.
- Lenk, H. (1985): Die achte Kunst. Osnabrück – Zürich 1985.
- Lenk, H. (1985): Leistung im Brennpunkt. Frankfurt a.M. 1987.
- Lenk, H. (1992): Zwischen Wissenschaft und Ethik. Frankfurt a.M. 1992.
- Lenk, H. (1994): Macht und Machbarkeit der Technik. Stuttgart 1994.
- Lenk, H. (1994): Von Deutungen zu Wertungen. Frankfurt a.M. 1994.
- Lenk, H. (1997): Einführung in die angewandte Ethik. Stuttgart 1997.
- Lenk, H. (1998a): Konkrete Humanität. Frankfurt a.M. 1998.
- Lenk, H. (1999): Praxisnahe Philosophie. Eine Einführung. Stuttgart 1999.
- Lenk, H. (2002/2010): Erfolg oder Fairness? Leistungssport zwischen Ethik und Technik. Berlin – Münster 2002, ²2010.
- Lenk, H. (2007): Dopium fürs Volk? Hamburg 2007.
- Lenk, H. – Maring, M. (Hrsg.) (1998): Technikethik und Wirtschaftsethik. Fragen der praktischen Philosophie. Opladen 1998.
- Lenk, H. – Maring, M. (2002): Wirtschaft und Ethik. Stuttgart 2002.
- Lenk, H. – Maring, M. (2011): Wirtschafts- und Unternehmensethik – ‚Orte der Moral‘. S. 343–362 in Krobath, H.T. (Hrsg.): Werte in der Begegnung. Würzburg 2011.
- Lenk, H. – Pilz, G.A. (1989): Das Prinzip Fairness. Zürich – Osnabrück 1989.
- Lenk, H. – Ropohl, G. (Hrsg.) (1987/1993): Technik und Ethik. Stuttgart 1987, ²1993.
- Rawls, J. (1979): Eine Theorie der Gerechtigkeit. Frankfurt a.M. 1979.
- Schumacher, H. (1989): Wird nicht jeder Fairnesspreis zur Farce? S. 16–19 in Olympisches Feuer 39 (1989).
- Stoecker, R. – Neuhäuser, C. – Raters, M.-L. (Hrsg.) (2011): Handbuch Angewandte Ethik. Stuttgart 2011.

Weber, D. (1987): Hinterlist aus Hilfslosigkeit: Foulspiel im Management. S. 80–100 in Management Wissen 10 (1987).