

Strukturelle Dilemma-Situationen der Fairness in Wirtschaft und Sport

Hans Lenk

In ökonomischen Gruppierungen und Institutionen sowie in bestimmten Hochleistungssystemen (wie dem Spitzensport), die den Erfolg absolut setzen, unbedingt unnachgiebig anstreben, entwickeln sich zwangsläufig rücksichtslose und auch betrügerische Strategien, um zum Erfolg zu gelangen. Dabei gilt es jedoch, gelegentlich das sogenannte „Elfte Gebot“, die heimliche Obernorm „Du sollst Dich nicht erwischen lassen“ nach außen hin zu wahren. Es folgt zumeist eine Doppelmoral, eine „Spaltung der Moralen“ in eine zum Teil heimliche Erfolgs- und eine öffentliche Compliance-Moral bei Akteuren, unter Umständen aber auch bei Organisatoren, Managern und Betreuern. Damit gehen Verwischungs- und Abschiebungsstrategien, Alibi- und Ablenkungstaktiken bezüglich der Verantwortlichkeiten einher. Das „Elfte Gebot“ dominiert offensichtlich wie im Spitzensport (z.B. Doping) auch bei Verhandlungen in der Wirtschaft. Verletzungen der traditionellen hanseatischen „Regeln des guten Kaufmannes“ gelten – nicht nur dort – allenfalls noch als Kavaliersdelikte. Wer nimmt sie noch ernst – außer jenen, die sie beschwören – oder jenen, die eben erwischt werden?

Offenbar hat die Wirtschaft sogar einige Möglichkeiten, das „Ethikfieber“ geradezu zu nutzen. *Economist* schrieb vor Jahren, Ethik sei nun eine wahrhaftige „Wachstumsindustrie“ („growth economy“) geworden.

„Bluff in!“

In einer amerikanischen Fernsehsendung (Doonesbury 10.08.1986) antwortete ein führender Investment-Banker auf die Frage, ob es für Ethik im heutigen Geschäftsklima Raum gebe, überzeugt mit „ja“ und zeigte einen Film (mit einer versteckten Kamera aufgenommen) über ein Geschäftstreffen zweier Insider in der Wallstreet beim sogenannten Insider-Trading: „Jim, ich brauche einige Insider-Informationen über den Reamco-Aufkauf. Könnten etwa 250.000 \$ drin sein, Freundchen.“ „Nein, Stan, kann nicht: Diese Information ist vertraulich.“ „Wie ist es mit 400.000 \$?“ „Du verstehst mich nicht, Stanley, es ist illegal. Wichtiger noch: es ist falsch, ich könnte damit nicht leben.“ „O.K., 500.000 \$.“ „Zuschlag („deal!“)“. Kommentar des Moderators: „*Ethics – a powerful negotiating tool!*“ Bluff – oder nicht? „*Bluff in!*“¹

1 „Bluff your way in ...“ nennt sich eine recht beliebte US-Taschenbuchserie.

Ist Bluffen in der Wirtschaft erlaubt? Ist es wesentlicher Teil der rigorosen Ökonomisierung allenthalben? Gesetzlich ist es nicht verboten, außer in der Form von Preisdumping, um Marktvorteile zu erlangen. Manche Wirtschaftsethiker (wie z.B. A.Z. Carr) behaupten, Bluffen sei nicht nur eine verbreitete, sondern auch eine akzeptierbare Spielstrategie in der Wirtschaft – wie im Pokerspiel. Andere (wie Wokutch und Carson) halten das Bluffen für verbotene Täuschung – also für ein Verhalten, das zunächst einmal moralisch falsch ist, u.U. erst durch besondere Zusatzrechtfertigung in bestimmten Bereichen und Fällen zulässig wird. So etwa sei das „Argument der Standardpraxis“: „Überall in der Wirtschaft werde geblufft“, nur dann überzeugend, „wenn es keine Wahrhaftigkeitspflicht gegenüber Partnern gäbe und wenn wir von ihnen erwarteten, dass sie uns ebenfalls zu bluffen versuchen.“

Unterstellt wird hierbei, Bluffen sei in der Wirtschaft ein akzeptierbares Verhandlungsmittel, das sich auf bestimmte Situationen und Formen bezieht und insoweit nicht die Wirtschaftsaktivität samt der Verlässlichkeit für den Handel unterminiere. Man hält sich an die gesetzlichen Auflagen und rechtlichen Verpflichtungen, wie sie durch die Wirtschaftsverfassung vorgegeben sind, nutzt im Übrigen nach dem Motto „Was nicht ausdrücklich verboten ist, ist erlaubt“, alle Vorteilschancen. *An grundlegender Wettbewerbs-, Chancen- oder gar Startgleichheit für andere Konkurrenten ist der Wirtschaftsakteur grundsätzlich nicht interessiert.* Es gibt keine Fairnessregelung zur Sicherung gleicher Startchancen² im wirtschaftlichen Wettbewerb – wie etwa im Sport. Gnadenlose Verdrängung vom Markt findet fast flächendeckend statt – unter Umständen selbst gegen qualitativ bessere Produkte.

Wo unerbittliche Verdrängung herrscht, wo Transparenz nach Möglichkeit unterlaufen und jeder Vorteil im Sinne des elften Gebots des „Sich-nicht-erwischen-Lassen!“ brutal genutzt wird, wo weder Interesse noch gesetzliche Regelung für eine wirklich effektive Chancen- und Startgleichheit besteht, kann von wirklich praktizierter Fairness wohl kaum die Rede sein. An wirklicher Chancengleichheit scheinen die Konkurrenten im wirtschaftlichen Wettbewerb beim „Kampf der Märkte und Gedränge“ tatsächlich nicht interessiert zu sein.

In der Wirtschaft ist Bluffen auch innerhalb der offenen gesetzlichen Spielräume nicht systematisch durch formelle Fairnessregeln begrenzt – *anders* als z.B. im Sport. Beim Sport muss das Bluffen als Finte sogleich erkennbar und im Rahmen der Regeln des Spiels erlaubt sein. Vorteile des Bluffens

2 Staatliche Startchancen, Hilfe für neu zu gründende und junge Unternehmen durch Steuervorteile, Bereitstellung von Grundstücken und Gebäuden usw. werden im kommunalen wie staatlichen Interesse gegeben, sie entsprechen aber weder dem Grundinteresse noch der Zielstruktur und Selbstverpflichtung der bereits hart am Markt Konkurrierenden – außer, diese werden selbst öffentlich subventioniert.

durch Verletzung von *konstitutiven* Spielregeln sind im Sport nicht erlaubt. Solche eng umschriebenen konstitutiven Spielregeln, welche die Wettbewerbs- und Chancengleichheit effektiv garantieren und nicht nur in weitem Rahmen gegenüber ungesetzlichen Entartungen abgrenzen, sind im Wirtschaftswettbewerb und zumal am Markt praktisch *nicht* vorhanden (außer in Bekundungen beim/vom Deutschen Presserat und, eher verbal beschworen, bei den Medienverbänden). Daher die prinzipielle Unanwendbarkeit der positiven, also Chancengleichheit garantierenden, Seite des Grundsatzes der formellen (sozusagen „sportlichen“) Konkurrenzfairness im Wirtschaftsleben. Umgekehrt besteht im Sport die Gefahr wie auch eine zunehmende Tendenz, den Fairnessgrundsatz im unkontrollierten Bereich durch Tricks zu einem Image-Gerede verkommen zu lassen – und zwar je stärker der Erfolgsdruck und die „existenzielle“ bzw. „materielle“ Gewichtigkeit. Fußball-„Schwalben“ oder deren Analoga sind überall zu erwarten. Wenn es nunmehr eine existenzielle Dominanz im Sport gibt, dann wird desto stärker Fairness tendenziell erodieren, desto eher werden taktische Fouls gemacht.

Bluffen stellt also wie im Sport eben auch in der Wirtschaft eine weit verbreitete Praxis dar. Dies gilt jedoch hier nur in eingeschränktem Sinne: Auf dem Spielfeld darf ein Fußballspieler mit Finten und Vortäuschungen arbeiten (im Rahmen der zulässigen, grundsätzlich Chancengleichheit garantierenden Spielregeln). Er darf aber nicht Vorteile dadurch erlangen, dass er insgeheim die Regeln bricht und die von diesen garantierte, formelle Chancengleichheit manipulativ zu seinem Vorteil unterminiert, wie etwa durch Doping oder andere nicht erlaubte systematische oder fallweise Verzerrungen der spielkonstitutiven regelgeschützten Chancengleichheit. Weil im Wirtschaftsleben eine Definition der Startchancengleichheit und eine Regel der Wettbewerbs-Chancengleichheit (außer über die gesetzlichen Auflagen gegen allzu starke Wettbewerbsverzerrungen) weder garantiert noch von den Konkurrenten selbst vertreten werden, kann von der Regel der Konkurrenzfairness im wirtschaftlichen Wettbewerb nicht in *exakt gleicher* Weise die Rede sein wie etwa bei der „direkten“ Wettkampffairness im Sport. Es gibt ja auch keine irgendwie von höherer Warte aus (über quasi-ideologische Lippenbekundungen hinaus) geforderte oder operative sanktionierte Mahnungen zur wirtschaftlichen Fairness gegenüber Konkurrenten (außer wiederum der Presserat oder ähnliche Verbandsinstitutionen).

Brutalisierung mit Hand und Fuß(ball)

Je umfassender die Ökonomisierung und Kommerzialisierung des Professional- und Leistungssports, desto häufiger, heimtückischer und u.U. brutaler werden tendenziell die Fouls – mit immer stärkerem „Körpereinsatz“. „Wir tragen unseren Existenzkampf mit allen Mitteln aus,“ meinte ein früherer

Spitzenfußballer (Kapellmann) schon vor Jahrzehnten. Ein anderer (Lienen) nannte „die ständig vorhandene Brutalität in der Bundesliga“ einen „Ausdruck des für unsere Ellenbogengesellschaft typischen Existenzkampfes, den jeder einzelne für sich allein führen soll und muss“. Sie sei „gleichzeitig Ausdruck des perversen Materialismus unserer Gesellschaft, der dazu führt, dass Spieler ihren eigenen finanziellen Erfolg höher einstufen als solidarisches Verhalten und die Gesundheit ihrer Spielerkollegen“ (Lenk/Pilz 1989, 80f.). Es scheint auch geradezu ein Vermarktungsinteresse an Brutalität des Körpereinsatzes in Boulevard- und Telemedien zu geben.

Grundsätzlich könnte man dem heute entgegenhalten, im 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* sozusagen axiomatisch *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 Leistungssport im Zuge einer zunehmend sich verschärfenden Konkurrenzorientierung nach dem Muster der kommerzialisierten Wettbewerbe und existenziellen Ellenbogengesellschaft dieses ursprüngliche Fairness-Ideal verlassen oder in Richtung einer absoluten Sieger-Mentalität minimiert, die Brutalisierung nicht nur in Kauf nimmt, sondern geradezu systematisch fördert.

Fairnessregelungen in Wirtschaft und Sport

Der Status quo weitgehender Fairnessverletzungen kann nicht in ein Rechtfertigungsargument bzw. zur Begründung der Vergleichbarkeit beider Bereiche umgemünzt werden. Im Sport ist die Regel der Fairness immer noch greifbarer („operativierbar“) als in der Industriekonkurrenz, die zwar Konkurrenz, aber i.d.R. keine („direkte“) Wettkampfkonzurrenz ist. Auch der Gegner ist noch „greifbarer“, weil direkt präsent. Und das macht es doch irgendwie einfacher. Man kann sich dort auch nicht so ausdrücklich auf bestimmte Auslegungen von Rechtsregeln im Sinne des Üblichen („Was nicht ausdrücklich verboten ist, ist erlaubt“ usw.) in Bezug auf alle Vorteilsnahmen usw. herausreden. Man muss aber realistischer Weise in der Tat sagen, dass in vielen Lebens- und Konkurrenzbereichen – zumal in professionalisierten Hochleistungs- oder Hochleistungs-Konkurrenzbereichen – nur noch recht wenig von wirklicher Fairness-*Gesinnung* zu finden oder gar verbreitet ist. Überall hier, doch generell auch im Sport besteht die Tendenz, dass der

Fairnessgrundsatz sozusagen auch zu einer „Imagama(s)che“ nach außen verkommt und nach innen unter Umständen eben auch unfaire Praktiken üblich werden bzw. schon sind.

Was aber ist mit der „informellen Fairness“ (Lenk 1964, 94ff., 1998, 341, Lenk/Pilz 1989, 36f.), die ja erst die moralisch hoch zu schätzende Soll-Norm sein könnte/sollte? Sozial-, Staats- und Rechtsphilosophen – wie etwa Herbert Hart oder John Rawls – sprechen in der Tat vom Fairnessgrundsatz oder gar vom „Prinzip des Fairplay“, falls Menschen in einem gerechten auf gegenseitigen Nutzen ausgerichteten gemeinsamen Gefüge sozialer Zusammenarbeit, zumal in der Konkurrenz, ihre Freiheit zum allgemeinen Vorteil Beschränkungen unterwerfen (sollen). Sie ziehen daraus selber Vorteile, aber übernehmen auch Verpflichtungen, indem sie ihren angemessenen fairen Anteil leisten oder zu leisten haben. Fairness und Fairplay umfassen somit soziale Verpflichtungen, sind also etwas, das unter Kooperation in Konkurrenzen, Wettbewerben zustande kommt bzw. beachtet werden muss, nämlich, dass man ohne anteilige Eigenleistungen nicht Vorteile von anderen und der Gemeinschaft genießen sollte. Hart nennt das eine „Wechselseitigkeit der Beschränkungen“ („mutuality of constriction“): Jemand hat ein Recht, wenn er selber sich den Einschränkungen unterworfen hat, die Unterwerfung sowohl die Einschränkungen auch von anderen zu fordern, die die Vorteile der gemeinsamen Unterwerfung genossen haben. Das heißt, derjenige, der in den Genuss der Kooperation gekommen ist, hat eine Verpflichtung, seinen fairen Anteil auch zu liefern und zu leisten. Es ist ja ein gängiges Argument, zum Beispiel zur Rechtfertigung von Steuern und Wehrdienst usw., das in der Tradition immer eine große Rolle gespielt hat. Dann gibt es auch noch eine entsprechende Regel über die faire, angemessene Verteilung der Lasten, die mit dieser Unterwerfung unter diese gemeinsame Regelung verbunden sind. Rawls sagte in einem früheren Artikel, dass das Prinzip des Fairplay als eine wechselseitige „beneficial“, also „günstige“, und gerechte Ordnung sozialer Zusammenarbeit zu verstehen ist. Eine Person, die unter diesen Bedingungen die Vorteile dieser Ordnung angenommen hat, ist auch durch eine Pflicht des Fairplay gehalten, ihren Beitrag zu leisten und keinen Vorteil der freien Nutzung zu gewinnen, indem sie nicht mitarbeitet, oder nicht ihren Teil bringt. Die Fairnessverpflichtung soll dem „Schwarzfahrerproblem“ begegnen, dem „Free-rider“-Problem, wie die Ökonomen sagen; dieser Gedanke hat ebenfalls etwas mit der allgemeinen Fairnessidee zu tun, es ist nur nicht einzusehen, warum dabei von „Fairplay“ die Rede ist³.

3 Auch Gerechtigkeit als Fairness, so der Titel des ersten Kapitels von Rawls (2003) Buch über Gerechtigkeit ist eine solche allgemeine soziale Deutung oder allgemeine Deutung der sozialen Fairness im Übrigen über die Grenzen unterschiedlicher Generationen hinweg; und als solche dann viel zu viel, viel zu umfas-

Die *sportliche* Fairnessregel ist i.e.S. nicht material-inhaltlich, sondern *eher formal-funktional* und auf die Gleichheit der Startbedingungen und Austragungsregelungen ausgerichtet um durch den Wettkampf gerade eine Art symbolischer Ungleichheit um so deutlicher erzeugen und dokumentieren zu können. Sie ist also als Konkurrenzfairness – oder *spezieller* sogar als *Wettkampffairness* – eine weitgehend andere Ausformung von Gerechtigkeitsüberlegungen *verfahrenssichernder* Art als die allgemeine sozialetische Verteilungsfairness oder die Kooperationsfairness, die zwar auch formal egalitär, aber der Idee nach doch eher inhaltlicher Art ist. Beide Auffassungen verdanken sich zwar Gerechtigkeits- und Gleichheitsüberlegungen aber auf unterschiedlichen Ebenen und auf verschiedenartiger Akzentsetzung. Beim Sport sollte man eher vom Prinzip der Wettkampf-Fairness sprechen. Diese meint in erster Linie die prozessorientierte formale/formelle Fairness im Wettkampf mit gleichen Chancen oder die „sportliche“ (Form der) Konkurrenzfairness und des entsprechenden Umgangs mit den Konkurrenten als „Gegnern“/Partnern im geregelten Wettkampf – wie sie etwa den Forderungen und Werten des Fairplay im Sport entsprechen, aber z.T. auch in anderen Konkurrenzbereichen, z.B. in der Wirtschaft, eher in übertragener Form manchen Konkurrenten vorschweben. Im Sport handelt es sich nämlich um Wettbewerb und Konkurrenz, die von besonderen Regeln geleitet, ja erst

send, um das übliche, nämlich das sportliche Prinzip der Fairness zu treffen. Die angemessene Berücksichtigung der sonst meist Benachteiligten, das ist ja Rawls zentrale Idee, ist neben dem Grundsatz der Chancengleichheit, der Ausgangspunkt für Rawls Idee zur Begründung einer gerechten Gesellschaftsordnung. Auch diese Deutung von Fairness ist weit von dem üblichen Verständnis im Zusammenhang sportlicher Auseinandersetzungen entfernt. Sie könnte als eine Verallgemeinerung dieser konkreten Fairnessvorstellungen auf eine umfassende Sozialethik aufgefasst werden. Dabei würde sich Fairness allein auf die soziale Kooperation beziehen. Rawls' Ideen richten sich in erster Linie auf die Gleichheit der Verteilung von Gütern, Nutzen, Dienstleistungen usw. Diese Regel ist also insofern material, als sie auf grundsätzliche Gleichheit der Güterverteilung und den Genuss von Dienstleistungen, Zuteilungen und Chancen zielt. Diese Güterausgleichsfairness ist ergebnisorientiert. Diese allgemeine Fairness ist Grundregel des gleichen Genusses oder auch der Grundsatz der Fairness und der Kooperation als fairen Anteil, den man zu leisten hat, entspricht nicht direkt der *sportlichen* Fairnessidee. Zwar geht es im sportlichen Wettkampf und Training auch um Gleichberechtigung und Gleichheit der Stellung des Sportlers, aber nicht hinsichtlich des Ergebnisses, sondern allein der Startchancen und der Austragungsmodalitäten bzw Chancen oder Regelungen. Ziel ist es gerade nicht, natürliche Talentunterschiede etwa in den körperlichen Anlagen auszugleichen oder durch besondere Hilfsprogramme zu kompensieren, sondern ausschließlich formell die Gleichheit der Startchancen zu sichern und so den Wettkampf hic et nunc zum objektiven gerechten Mittel der Unterschiedsfeststellung werden zu lassen. Diesem Ziele diene in manchen Sportarten wie Ringen, Boxen, Gewichtheben die Einteilung von unterschiedlichen Gewichtsklassen. Man hat entsprechende andere Regelungen in vielen anderen Sportarten.

erzeugt werden. *Fairness in diesem engeren Sinne* bezieht sich notwendig auf direkt und strikt *regelgeleitete Wettkämpfe zwischen Gegnern und Spielpartnern*, also in erster Linie auf geregelte direkte, formal detailliert vorgezeichnete regelgemäße Auseinandersetzungen zwischen Personen oder Mannschaften als Rollenträgern, statt auf bloß schwach oder nur sehr allgemein geregeltes soziales Zusammenwirken oder auf mehr oder minder produktives teamartiges oder marktförmig-rollengemäßes Kooperieren. Natürlich ist auch die allgemeine Konkurrenz, der wirtschaftliche Wettbewerb, ein Zusammenwirken von gegnerischen Partnern, die gewissen allgemeinen und auch z.T. gesetzlich umschriebenen Regeln der Auseinandersetzung und Handlungen verpflichtet sind.

Das Prinzip der Fairness und das Prinzip Fairness wurden umso wichtiger, je mehr die Gesellschaft sich aus einer Ständegesellschaft zu einer Konkurrenzgesellschaft entwickelte, je mehr individuelle Leistung im Wettbewerb und direkte sowie indirekte Konkurrenzen wichtig wurden und funktionale Normen der Regelung erforderten. Das Fairnessgebot scheint so in erster Linie eine notwendige Norm bei der Entwicklung der individualistischen pluralistischen Konkurrenzgesellschaft. In diesem Sinne lassen sich der Ursprung und die Übertragung der Idee aus dem Sport leicht verstehen. Je mehr die Gesellschaft allgemein zu einer Leistungs- und Wettbewerbsgesellschaft wird, desto wichtiger wird eine solche regelnde Verhaltensnorm. Sie hat in erster Linie funktionalen, d.h. eben formal regelnden Charakter. Jedoch entsprechen ihr auch eine Einstellung und Haltung, die über das Formale hinausgehen, dies macht die aus dem Gentleman-Sport stammende Fairnessidee auch allgemein zu einem Leitwert. Doch schon hier zeigt sich, dass auch der engere Begriff Fairness gerade im Sport unterschiedliche Teildeutungen zulässt, die auseinandergehalten werden müssen. Vielleicht sollte man sogar terminologisch zwischen der Konkurrenzfairness generell, die auch die Konkurrenz um knappe Güter betreffen mag unterschieden von der im engeren Sinne *prozessorientierten Wettkampffairness*, die nur die Gleichheit der Startchancen und die Regelung der aktuellen Auseinandersetzung betrifft. Dies kommt zwar auch in der Wirtschaft vor, wenn der Wirtschaftskampf quasi als ein sportlicher aufgefasst wird, aber das ist nicht allgemein einschlägig. Der Gehalt und die Deutung der Fairness-Idee im Sinne der Wettkampffairness i.e.S. hat sich im Laufe der Geschichte gewandelt und ist abhängig von sozialen Gruppen, von den Sportarten, vom aristokratischen Verhaltenskodex der Ritter und noblen Gentleman wandelten sich Idee, Inhalt, Funktion der Fairnessnormen, des Begriffs zu einer eher bürgerlichen Verhaltensregelung ohne aristokratischen Kern, welche die Chancengleichheit und die geordnete geregelte Durchführung des Wettkampfes garantieren und kontrollieren sollte. Standesgebundenheit wich umfassender formaler Gleichberechtigung für beliebige Mitspieler,

Gegner und potenzielle Partner – alle wurden dieser formalen Gleichberechtigungsnorm unterstellt.

1. Das Gebot der „sportlichen“ Wettkampf-Fairness umfasst das Moment, die Spielregeln einzuhalten, man spricht von „*konstitutiven*“ Spielregeln, die nicht verletzt werden können, ohne dass man das Spiel nicht mehr mitspielt. Wer immer Hand spielt im Fußball, spielt nicht Fußball.

Davon unterschieden werden muss

2. die Einhaltung „*regulativer*“ Spielregeln innerhalb des Spiels, die sogenannten regulativen Vorschriften. Boxhiebe sind im Fußballspiel eben nicht erlaubt, aber wer einen Boxhieb im Fußballspiel ausübt, spielt trotzdem noch Fußball, wenn er dies dauernd macht, ist es auch kein Fußballspiel mehr. Es gibt also Übergangsfälle.

3. Strikte Beachtung des Schiedsrichterurteils ist gefordert und wird normalerweise als unverzichtbarer Bestandteil des Fairnessgebotes aufgefasst.

4. Die Idee der Chancengleichberechtigung und der formalen Gleichheit der Startchancen ist dadurch gegeben, dass Regeln diese Chancengleichheit nach Möglichkeit zu realisieren suchen.

5. *Informelle Fairness*: Achtung und Beachtung des Gegners als eines Spielpartners. Das ist die am besten sprachlich besonders zu formulierende Rest-Idee der informellen Fairness (Lenk 1964, 94ff.), die weiterhin üblicherweise in allen Auffassungen der Fairness i.w.S. noch vorhanden oder vorausgesetzt ist.

Diese *fünf* Merkmale können als eine minimale Orientierungsmarke aufgefasst werden, um Wertungen im Sinne von „fair“ oder „unfair“ zu kennzeichnen, sie erfordern aber weitere Differenzierungen⁴. Wenn man solche Differenzierungen vornimmt und auch zwischen der formellen und der informellen Fairness unterscheidet und dann weitere Unterscheidungen vornimmt, weil man nicht alles – auch in der geschichtlichen Entwicklung – über einen Kamm scheren kann.

Verhärtung und Rücksichtslosigkeit scheinen das Rezept zum siegreichen Bestehen in wirtschaftlichen, politischen und zumal sportlichen Auseinandersetzungen zu sein. Der zunehmende Konkurrenzdruck in allen Bereichen symbolischer und realer Wettkämpfe könnte nur durch bessere Beachtung

4 Für den Sport meint Meinberg (1991) sogar, statt von der *einen* Sportethik zu reden, *verschiedene* Sportmoralen spezifizieren zu können – entsprechend der Differenzierung des Sport in Wettkampfsport, Höchstleistungssport, Berufssport, Normalsport, Breitensport, Mediensport, Freizeitsport und Alternative Sportbewegung usw. Die Idee ist, dass man für unterschiedliche Verhaltensbereiche spezifische Moralen hat, aber nicht gesamteinheitliche Ethik(en) in dem zuvor genannten Sinne.

der Regeln der Auseinandersetzung, durch Verschärfung der Kontrollen und durch eine Verbreitung echter Fairnessgesinnung aufgefangen werden. Doch hieran mangelt es überall. Ist die Druckverschärfung in das System eingebaut. Ist der Erfolg allzu gewichtig, ja, existenzentscheidend („existenziell“), ist der Sieg zur Hauptsache geworden, so wirken Vereinbarungen und Appelle kaum noch, solange Umgehungsmöglichkeiten, verdeckte Manipulationen der Erfolgsbedingungen, unentdeckte Tricks, taktische Vorteilsnutzungen, verheimlichte Regelverletzungen möglich sind. Regeln und Verträge werden immer wieder missachtet und verletzt – selbst von denen, die sie lautstark propagieren. Wie lange hielt man sich an sogenannte Fairnessabsprachen in politischen Parlamenten und bei Wahlkämpfen? Was brachten die lautstark propagierten Fairness-Initiativen für den Leistungssport wirklich?

FIFA und IAAF

Korruption, Bestechung, Vorteilsnahmen und Vertuschungen breiteten sich fast als Flächenbrände in obersten internationalen Sportgremien des Fußballs (FIFA) und der Leichtathletik (IAAF) aus wie bereits vor etwa einem Jahrzehnt im IOC! Manche sportlichen Spitzenfunktionäre praktizierten und/oder goutierten geradezu mafiöse Praktiken, waren/sind nicht gerade Vorbilder für die „Jugend“, wie auch sie es im Stile treuherziger Sportpädagogen z.B. von Athlet(inn)en forderten.

Verlangt man nicht nur (auch im Sport) geradezu das Unmögliche, wenn man gleichzeitig rücksichtsvolle Fairness einfordert und den Ernst der Konkurrenz zu existenziell (sprich: finanziell) gewichteter Verschärfung der Konkurrenz eskaliert? „You cannot have the pudding and eat it – at the same time!“ –, so lehrt das englische Sprichwort. Die angestrebte Wiederbelebung des Fairplay, die Demobilisierung der Unfairness kann nur Hand in Hand mit der Teilabrüstung der kompromisslosen Prinzipien und Mentalitäten der Elitenbogensgesellschaft erfolgen – oder durch eine allgegenwärtige, unbestechliche, ihrerseits wiederum operativ einer wirksamen Kontrolle unterworfenen Kontrolle der Regeleinhaltung. (Eine solche Kontrolle wäre aber nur durch drastische und wirksame Aktionsmaßnahmen und deren unbestechliche Handhabung erreichbar und erforderte umfassendere Institutionalisierungen – auch der Kontrollen und Regelungen: Man denke an wirklich unabhängige Dopinganalyse-Agenturen⁵.)

5 Erst jüngst (2015) führte der Bundestag – sozusagen Doping-notgedrungen auch in Deutschland ein neues Dopinggesetz für Leistungssportler und deren Betreuer, Trainer und Ärzte ein.

„Notbremsermoral“

Im Sport wie in der Wirtschaft gibt es bei der Fairnessdiskussion viele Widersprüche und paradoxe Situationen. Zusammenfassen lässt sich dies unter der Überschrift „Doppelmoral“. Nach außen lächelt man und unterstützt die Fairness, aber zur Erreichung des eigenen, egozentrischen Ziels setzt man rigorose Mittel ein. Dabei nimmt man unfaire Strategien nicht nur in Kauf, sondern benutzt und empfiehlt sie gegebenenfalls systematisch⁶.

Diese Art von „Notbremsermoral“ ist besonders etabliert in Ballspielen wie Fußball, Handball oder Wasserball, aber weitgehend unthematisiert auch bei Übervorteilungen in der Wirtschaft. Sie ist kennzeichnend für eine systematische Dilemma-Situation: Je ernsthafter und schärfer die Konkurrenz ist, desto eher ist die ethische Diskussion gefordert, und desto eher werden Fairnessregeln (gerade die formellen) übertreten und gebrochen. Die Doppelmoral des öffentlichen Fairnessbekenntnisses und der heimlichen konsequenten Erfolgsmaximierung⁷ ist also eine Art von Dilemma-Situation. Die Dynamik dieses Dilemmas wird – sofern nicht durch Regeln und Kontrollen eingegriffen wird – zum Verfall der Fairnesskultur führen, denn „nice guys finish last“. Ist der Faire am Ende der Dumme? Diejenigen Sportler, Politiker oder Wirtschaftsvertreter, die sich an faire Regeln der Konkurrenzauseinandersetzung halten und verdeckte Tricks scheuen, geraten nicht nur ins Hintertreffen, sondern in ein quasi-tragisches Dilemma. Dieses hat die Struktur einer selbstzerstörerischen Systemdynamik.

Versagen nun Fairnessorientierungen in ökonomisierter und professionalisierter Konkurrenz?

Ist die Moral in Hochleistungssport, Wirtschaft, Politik und Forschung nicht bereits weitgehend zerfallen? Ist die Norm nicht nur noch eine leere verbale Hülle? Ist die Realität schon in der harten Konkurrenz der Wirtschaft und in den zunehmend „mit härteren Bandagen“ ausgefochtenen, weil materiell und „existenziell“ viel ernster gewordenen Wettkämpfen im weitgehend professionalisierten und ökonomisierten Hochleistungssport nunmehr den „Gesetzen des Dschungels“ unterworfen?

Das Entscheidende ist, dass die genannte „Doppelmoral“ oder der „Zwang“ dazu zu dem Dilemma einer strukturellen Fallensituation führt; eine

6 Ein Beispiel dafür ist die Aussage des einstigen Nationalspielers Paul Breitner, man müsse den jungen Schülern beibringen, wie sie richtig Foul spielen können. Er machte hier noch die Einschränkung eines „fairen Fouls“, das keine ernsthaften Verletzungen hervorruft, sondern nur die Gewinnchancen der gegnerischen Mannschaft mindert. Das sorgte für viel Diskussionsstoff und sogar ein Pfarrer setzte sich – interessanterweise – für die Kultivierung der fairen Fouls ein.

7 Man denke an die sog. Wasserballermoral des „oben lächeln – unten (unentdeckt) treten“!

Systemdynamik des Doppelzwangs wird dadurch ausgelöst. Dazu lassen sich gerade auch viele Beispiele aus der Wirtschaft finden: Beispielsweise werden politisch motivierte Rückzüge aus einem Geschäft mit Menschenrechts-verletzenden Staatsformen gern von der Wirtschaft anderer Staaten genutzt, um in die Lücke zu springen, das Embargo zu umgehen oder offen zu durchbrechen. Besonders der Waffenhandel arbeitet – offen oder heimlich – mit den harten Bandagen. „Pecunia non olet“ (Geld stinkt nicht), das wussten schon die alten Römer. „The business of business is business” – not ethics“ (so General Motors-Präsident Sloan Jr. schon 1923!).

Ein leitender Direktor eines großen Chemiekonzerns meinte bei einem Vortrag vor einem Arbeitskreis christlicher Publizisten:

„Wir stehen vor dem Phänomen, dass unsere Gesellschaft 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.“⁸

Der Managementpsychologe und -soziologe Jörg K. Roth⁹ findet 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 begehrter die Siegprämie, desto rücksichtsloser das Foulspiel.“ Zudem seien in der Wirtschaft die Schiedsrichter, nämlich die Chefs, oft selber interessierte Mitspieler.

Doch gebe es noch einige Unterschiede: Beim Fußball werde (wurde?), 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 und

8 Vor längerer Zeit schon forderte der Inhaber einer deutschen Bekleidungsfirma von der gesponserten Fußballmannschaft „Sensationen, wie ein tolles Foul, bei dem der Spieler überall abgelichtet wird“, da sie von großer, die Werbeinitiative begründender Bedeutung seien. Die Mannschaft entgegnete, sie wolle guten, fairen Sport bieten. Natürlich hat der Unternehmer die publizistische Wirksamkeit von Sensationen über die sportliche Idee der Fairness gestellt. Ein Journalist berichtete darüber ohne scheinheiligen Argwohn: „Der Geschäftsmann hatte nur das Kind beim Namen genannt: Die Sportsponsoren von heute sind keine selbstlosen Mäzene, der Zweck heiligt zwar nicht, aber er erklärt die Mittel. Entsprechend war die klare Rede ebenso hart und ehrlich wie ernüchternd.“ Hier fällt es manchmal „schwer, keine Satire zu schreiben“.

9 Roth in Weber (1987).

interessenbedingt umgedeutet. (Was sind in der Wirtschaft überhaupt „die Spielregeln“ – und wer kontrolliert diese?¹⁰)

Alle reden also von Fairness. Praktiziert wird sie oft nur, wenn sie forciert, kontrolliert und ggf. negativ oder positiv sanktioniert wird. Und auch propagiert wird sie meist nur oberflächlich. Lippenbekenntnisse, die imagedienliches Wohlverhalten beschwören, Fairnesspredigten oder -initiativen sind für Alibistategien anfällig.

Sicher ist beschwören besser, als nichts zu tun. Beschwören kann aber nicht viel mehr bewirken, als Symptome zu bezeichnen und Probleme deutlich zu machen, bzw. das Bewusstsein zu erhellen. Ein afrikanisches Sprichwort sagt: „Worte sind schön, doch Hühner legen Eier.“ – Dienen die Lippenbekenntnisse also nur einem Ablenkungseffekt? Sind sie sozusagen die Aktionen nur Signale der Ohnmacht der Zauberlehrlinge? Man sieht, dass man nicht viel erreichen kann und beschwört sozusagen in Publicity-Aktionen die entsprechenden Werte und Ideale. – Oder sind die Gesetzmäßigkeiten der Publicity-Gesellschaft den Funktionären aller Arten schon so unter die Haut gegangen, dass sie in keinen anderen Möglichkeiten mehr denken können als eben in Publicity-Maßnahmen, öffentlichen Fernseh-Initiativen usw.?

Es scheint also eine Art von Schein-Aktivismus, Aktionismus, oft sogar „Hektomanismus“ zu reüssieren. Doch ein Kurieren am Image ist immer doch nur ein Kurieren am Symptom und wirkt dementsprechend, nämlich wenig. Man erkennt zwar partiell das Problem: Problem erkannt, Image geändert! Oder: Problem erkannt, veröffentlicht und weithin ins Bewusstsein gerückt. Dies ist wenigstens schon etwas, wenn auch noch kein Ansatz zur ursächlichen Lösung des Problems. Insofern ist dann erst noch viel Arbeit zu leisten. Und dies gilt in der Tat gerade auch für die Fairness im Sport. Diese stehen ja besonders im Zentrum des Publikumsinteresses; und da (deshalb?) tun ja manche Politiker, die Medienvertreter und neuerdings auch die Firmensponsoren ein Übriges, den Leistungsdruck, den Öffentlichkeitsdruck etwa im Sport geradezu erst anzuzünden, also eine Eskalation der „öffentlichen“ Erwartungen weiterzutreiben. Man kann sich auch ausmalen, wie ähnliche entsprechende Dynamiken auch in der Wirtschaftskonkurrenz eine Rolle spielen. – Kann man überhaupt gleichzeitig rücksichtsvolle Fairness einfordern und den Ernst der Wettkämpfe und Siegeskonkurrenz hochtreiben? Die Sozialwissenschaftler sprechen hier von „sozialen Fallen“-Situationen (s.

10 Zu den eher schönredenden oder werbemäßig geschönten (sog.) Ethik-Kodizes, „Unternehmensleitlinien“, „Führungsgrundsätzen“, „Selbstverständnis“-Bekenntnissen oder Verhaltensmaximen – bis hin zum „Davoser Manifest“ für das Management usw. vgl. Lenk/Maring (1992, Anhang).

Lenk 2015, Kap. 7). (Man denke an die sog. „Tragödie der Gemeingüter“ nach G. Hardin 1968.)

Der Volksmund spricht gern vom „Teufelskreis“, der zur Verschärfung der Situation führt auch z.B. beim bloßen Kurieren von Symptomen oder bei wohlgemeinten, aber fehlgesteuerten Korrekturen, Hilfsmaßnahmen ohne wirkliche ernsthafte Kontrolle.

Der Öko- und Ethnopsychologe Bateson (1975, dt. 1985) hat eine ganz ähnliche Theorie wie die der sozialen Fallen in Bezug auf die Verstrickung zwischen kooperativem und nicht-kooperativem Verhalten im Psychischen beschrieben und nennt es ein Modell der „*Double-bind*“-Situationen. (Im Deutschen wird dies meistens mit „Beziehungsfallen“ übersetzt, das ist aber eine schlechte Übersetzung. Es könnte hier besser heißen „Bezugsfallen“. ¹¹) Eine solche Dilemma-Situation ergibt sich nach Bateson oft oder typischer Weise auch für die harte sportliche Auseinandersetzung unter Fairnessforderungen und Gewinnzwang. Man kann sich das leicht vorstellen. Aber er sagt auch zutreffend, Menschen, die im Spiel völlig aufgehen, sich total im Wettkampf engagieren, seien erstaunlich unfähig, zu den höherstufigen de-eskalierenden oder einschränkenden Entdramatisierungs-Mitteilungen zu gelangen. Sie geraten also in eine Art von „*Falle*“ der „*Doppelbindung*“. – Kampfspiele sind also Spiele, die selbst *zwischen* Ernst und Spaß „spielen“ – sozusagen mit dem Ernst, nicht nur mit dem Spaß, spielen. Der allzu ernsthaft involvierte Spieler spürt zwar in gewissem Sinne die Widersprüchlichkeit, aber er ist nicht mehr imstande, die übergeordneten Mitteilungen über den Rahmen und die perspektivische Deutung zu verstehen. Er kann nicht mehr die paradoxen Situationen ausgrenzen und in einen eigenen Bereich einordnen, insbesondere wenn äußerer Druck und existenzielle Situation, sich zu behaupten bzw. Geld verdienen oder was immer, die Sache verschärfen. Er neige geradezu zur Entwicklung einer quasi schizophrenen („schizoiden“) Geisteshaltung. Solche Dynamiken sind sozusagen Vorformen von schizophrenen Erkrankungen oder schizoiden Dispositionen. Man kann das auf den „neurotischen“ oder oft geradezu sprichwörtlichen Ernst und die Verbissenheit des Hochleistungsathleten in einer Druck- oder Zwangssituation – insbesondere unter der Last hoher öffentlicher Erwartungen – übertragen. Kein Wunder, dass der Athlet dazu neigt, Vorteile dann aus der Situation zu ziehen, indem er Regeln zu umgehen, heimlich zu brechen sucht. (Entsprechendes gilt natürlich auch in anderen Bereichen, z.B.

11 Eine solche illustriert er am Beispiel von jungen Hunden und Affen, die sich in Beißspiele einlassen. Sie beißen und zwicken spielerisch, doch gleichzeitig wissen sie wie auch ihre Spielpartner und beide signalisieren es auch, dass sie nur spielen. Die „Doppelbindung“ besteht also darin, dass in dem Kampf der Aggressivität gleichzeitig die höherstufige Mitteilung mitsignalisiert wird: „Dies ist nur ein Spiel“. Jedenfalls ist das Entscheidende die notwendige Mitteilung: „Dies ist nur ein Spiel“.

in der Wissenschaft (vermehrte Betrugs- und Plagiatsfälle unter erhöhter Konkurrenz!) wie auch in der Wirtschaft.)

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 aber immer *auch* noch den darüber hinausgehenden informellen Leitwert. Es ist m.E. wichtig das zu sehen). Vorerst freilich scheint es sich um eine eher *funktionale* Idee, um die Rolle des Regels, des Kontrollierens, des Einhaltens von bestimmten Konkurrenzregeln bzw. Wettkampfregeln usw. zu handeln. Die (formelle) Fairness-Idee ist in dieser Hinsicht also ein *formal-funktionaler Wert*, eine Leitidee, wie sie nun insbesondere (beispielhaft bzw. Vorbild setzend auf die Gesellschaft ausstrahlend) in sportlichen Wettkämpfen gefordert ist, dabei oft eben aber auch verletzt, übertreten wird.

Abschließende Bemerkungen zur Medienpräsentation und Ökonomisierung des Sports

Heute kennzeichnen die mediale Präsentation und Prominentenpublizität auch den Spitzensport und sein Image in der Öffentlichkeit. Verbreitung in den Bild- und Printmedien spielen eine Hauptrolle, wenn nicht gar *die* „Haupt- und Staatsaktion“ für die Leistungs*präsentation* und die Inszenierung von Superwettkämpfen, zumal in den besonders spannenden, weltweit überall präsenten Fernsehdarstellungen, die zunehmend den Hochleistungs- und Spitzensport beeinflussen oder (um)prägen. Dieser Effekt führt nicht nur aus ökonomischen Gründen, sondern auch aus solchen der faszinierenden „Omnipräsenz“ über Kontinente hinweg in dramatisch-dynamischer Zuspitzung der hochrangigen Wettkämpfe (Olympia, Weltmeisterschaften, Länderkämpfe) zu einer eigenen medialen, weltumspannenden Eigenwelt der sportlichen Präsentation, die sich den Wettkämpfen, den Zuschauererwartungen und den Athleten selber immer mehr aufzudrängen droht: Wettkampftermine nach *Prime-time*-Fernseh-Bedingungen, eigene Sportfernsekanäle usw. Dies hat erhebliche Weiterungen für die ökonomische Verortung und Verwertung der Sportarten und deren öffentliche Attraktivität im Sinne weiterer Kommerzialisierung, Ökonomisierung, Medien-Dominanz.

Man hat gelegentlich besonders den Medien- und „Modernisierungsdruck“ hervorgehoben, dem fast alle öffentlichkeitsfähigen und -relevanten Lebensbereiche und zumal sehr viele Sportarten heute unterliegen: Die Sportverbände müssten alles tun, um „Telegenität“, „Aufmerksamkeitstransfer“ und Zuschauerbindung zu erreichen, indem sie Zusatzinszenierungen, besonders telegene Wettkämpfe, Rekordankündigungen usw. in einer neuen Art

von „Wirkungsästhetik“ demonstrativ organisieren bzw. inszenieren, wobei der Sportler selber hierbei eine eher „nachgeordnete Bedeutung“ erlangt. Anscheinend ist dieser Modernisierungsdruck überwiegend auf Telegenität, Zuschauerfaszination und -bindung sowie ökonomischen Output hin orientiert. Die mediale Kommunikation und zumal die Fernsehwirkung wie die Zuschauerattraktion stehen also offensichtlich quasi als ein absolutes „Muss“ des Sports im Vordergrund. Sogar elitäre und demonstrative Unterscheidung und ein Sich-Absetzen der VIPs („very important persons“) – oder besonders der aufstiegsorientierten Möchte-gern-VIPs –, führen dazu, dass der Sport „zunehmend seine gesellschaftspolitische Legitimation verliert, die im Wesentlichen in der Integrationsfunktion des Sports zu sehen war und gewiss auch in der weiteren Zukunft gesehen werden sollte“ (Digel).

Inszenierung, öffentliche und vor allem televisionäre Präsentation, elitäres Dabeisein und Dazugehören zum Auserwählten-Zirkel oder -Zirkus gehören offenbar in den meisten publizitär interessanten gesellschaftlichen Bereichen allgemein zum demonstrativen gesellschaftlichen Dasein und Gesehenwerden hinzu! Zweifellos ist dies ein wesentlicher Zug der zeitgenössischen Konkurrenzkultur – zumal beim Spitzensport. Jedoch ist diese, keineswegs der *ganze* Sport. Und der gilt selbst hier keineswegs total – nicht einmal für den verständnisvollen Zuschauer noch für den trainierenden Athleten selber, obwohl die Tendenzen und deren Wirkkraft nicht zu leugnen sind. Der heute im Spitzen- und Mediensport rasant gewachsene Anpassungszwang, der überwiegend auf Spannung und Dynamik, auf Telegenität, Zuschauerfaszination und ökonomischen Output ausgerichtet ist sowie der Effekt der showmäßigen Inszenierung dürfte z.T. eine Gefahr für die traditionellen Wertorientierungen der einzelnen Athleten und der kleinen Sportgruppe bedeuten. Wenn manche dieser publizitären Präsentationseffekte und die Ökonomisierung in geradezu anpasserisch „vorlaufendem Gehorsam“ als „notwendiger“ „Modernisierungsdruck“ (Digel) verbrämt werden, so entsteht eine Gefährdung der traditionellen Grundwerte der sportlichen Eigenaktivität, der Eigenleistung, der Teamwerte und ihrer gesellschaftlichen und fairness-moralischen Auswirkung – ein Anlass, diese Werte gegen den modernistischen Show-Biz-Geist der Zeiten wieder einmal hervorzuheben. Sport hat „einen weiten Magen“ und bedeutet Vieles, nicht nur Spektakel, Konsumtion, Präsentation, Inszenierung und Ökonomisierung oder Telefaszination.

Sport verfügt aber auch über eigene Basis- und Erziehungswerte – nach wie vor –, selbst wenn diese angesichts der allzu sehr auf den Höchstleistungssport konzentrierten Diskussion und im Medienzirkus notorisch ins Abseits zu geraten drohen. Wie eh und je liegt die grundlegende Rechtfertigung sportlicher Eigenbetätigung in den persönlichkeitsbildenden, erzieherischen und in Kleingruppen geschulten Entwicklungs- und Förderungsmöglichkeiten (einschließlich der Verantwortungsschulung, Eigenhandlungs- und

Leistungsbereitschaft sowie der Vorbildwirkung). Gerade dies sind alles wichtige *gesellschaftliche* Werte, von denen unsere Gesellschaft umso mehr abhängt, als sie diese nicht staatlich durchsetzen oder erzwingen kann und in der erwähnten Inszenierung und Show-Orientierung geradezu ignoriert. Gäbe es die echte, persönliche sportliche Eigentätigkeit – auch auf der normalen Leistungsstufe – nicht mehr, so müsste man sie erfinden. Denn sonst könnte auch der Medienzirkus-Sport nicht existieren.

So gesehen ist zumal der Spitzensport heute nicht mehr nur „die wichtigste Nebensache der Welt“, sondern eher wohl eine Hauptsache, gar „Haupt- und Staatsaktion“ geworden. Das gilt für die Aktivierungsfunktion wie für die Vorbildwirkung. Im Höchstleistungsbereich ist es wohl doch die Öffentlichkeit mit ihrer absoluten Herausstellung einzig und allein des Siegers (also der von mir einst, z.B. 2002, so genannten erwähnten „Singulärsiegerorientierung“), welche die Dramatik, wenn nicht erzeugt, so doch außerordentlich verstärkt. Verführungen zur Unfairness, zum „Tricksen“, zum Unterlaufen der Chancengleichheit, wie etwa durch Doping, sind in dieser Situation verständlich – umso mehr, je stärker sich auch ein sportlicher Erfolg in barer Münze auszahlt. Durch verschärfte Kontrollen allein werden sich nicht alle diese Probleme lösen lassen. Erfindungsreiche intelligente „Trickser“ sind allemal dem mühsam bürokratischen Kontrollieren und Standardsetzen wenigstens einen Schritt voraus. Letztlich helfen im Höchstleistungssport nur *eine „Entdramatisierung der Singulärsiegerorientierung“* und eine Rückkehr zur Humanisierung. Humanes und ethisches Predigen allein hilft dabei auch nicht, wenn man nicht das System (zumal das der öffentlichen Bewertung und materiellen Förderung oder leistungsabhängigen Prämienentlohnung) „humanisiert“.

In der Fairnessdiskussion sollte man generell fragen: Gibt es nicht doch 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 aber z.B. sowohl in der Wirtschaft wie auch im Sport geförderten Bluffens und Betrugens, etwa 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 Dilemma-Situation 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 Verant-

wortung 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.

Die „Humanisierung des Leistungsprinzips“ steht gerade heute auch im Sport, wie auch in der Arbeitswelt, der Technik, Wirtschaft, Medienkonkurrenz, ja, auch in der Wissenschaft, auf dem Tapet. Für die entsprechenden – damit angedeuteten – Bereichsethiken gibt es also noch viele künftige Forschungs- und Umsetzungsaufgaben.

Literatur

- Bateson, G.: (1985): Ökologie des Geistes. Frankfurt a.M. 1985.
- Carr, A.Z. (1968): Is business bluffing ethical? S. 451–456 in Harvard Business Review 1968.
- Carr, C.L. (2000): On Fairness. Aldershot, Engl. – Burlington, VT 2000.
- Hardin, G. (1968): The Tragedy of the Commons. S. 1243–1248 in Science 162 (1968).
- Hart, H.H. (1973): Der Begriff des Rechts. Frankfurt a.M. 1973.
- Lenk, H. (1964): Werte, Ziele und Wirklichkeiten der modernen Olympischen Spiele. Schorndorf 1964, ²1972.
- Lenk, H. (1983): Eigenleistung. Osnabrück – Zürich 1983.
- Lenk, H. (1985): Die achte Kunst: Leistungssport – Breitensport. Osnabrück – Zürich 1985.
- Lenk, H. (1998): Humanität als Fairness – Fairness als Humanität: eine moderne Tugend für Wirtschaft und Sport? S. 339–375 in Lenk, H.: Konkrete Humanität. Frankfurt a.M. 1998.
- Lenk, H. (2002): Erfolg oder Fairness? Münster 2002, ²2010.
- Lenk, H. (2007): Dopium fürs Volk? Hamburg: 2007.
- Lenk, H. (2015): Human-soziale Verantwortung. Bochum 2015.
- Lenk, H. – Maring, M. (Hrsg.) (1992): Wirtschaft und Ethik. Stuttgart 1992, ²2002.
- Lenk, H. – Pilz, G.A. (1989): Das Prinzip Fairness. Osnabrück – Zürich 1989.
- Meinberg, E. (1991): Die Moral im Sport. Aachen 1991.
- Rawls, J. (1975): Eine Theorie der Gerechtigkeit. Frankfurt a.M. 1975.
- Rawls, J. (2003): Gerechtigkeit als Fairness. Frankfurt a.M. 2003.
- Schumacher, H. (1989): Wird nicht jeder Fairnesspreis zur Farce? S. 16–19 in Olympisches Feuer 39 (1989).
- Simmons, A.J. (1979): The Principle of Fair Play. S. 307–337 in Philosophy and Public Affairs 2 (1979).

- Weber, D. (1987): Hinterlist aus Hilfslosigkeit. Foulspiel im Management. S. 80–100 in Management Wissen 1987.
- Wokutch, R.F. – Carson. T.L. (1984): The ethics and profitability of bluffing in business. S.457–462 in Hoffman, W.M. – Moore, J.M.: Business Ethics. New York 1984