

ZUM VERHÄLTNIS ÖKONOMIE & ETHIK UND DEN ÖKONOMISCH RELEVANTEN TUGENDEN URTEILSKRAFT, ENTSCHEIDUNGSSTÄRKE, BESONNENHEIT UND INTEGRITÄT

VON PROF. DR. JULIAN NIDA-RÜMELIN,
LEITER DES ETHIKPANELS DER DVFA

Die Ethik und die Ökonomie stehen seit jeher in einem angespannten Verhältnis zueinander. Die einen sind der Ansicht, dass die Ökonomie frei von jeglichen ethischen Geboten agieren muss, dass gerade der Markt der gesellschaftliche Bereich ist, in welchem es nicht in erster Linie um moralische Fragen geht, sondern um die materielle Subsistenzsicherung aller. Auf der anderen Seite formieren sich Vertreter, die die Ökonomie unter das Primat der Ethik zwingen wollen und betonen, dass alle Handlungen, gleichgültig welchem Ziel sie folgen, nach ethischen Kriterien gerechtfertigt sein müssen – ungeachtet dessen, ob zum Beispiel Arbeitsplätze verloren gehen. Diese widersprüchlichen Ansichten haben das Verhältnis tiefer zerrüttet und die Ethik und die Ökonomie zu Gegenspieler werden lassen, die anscheinend nur im Streit, nicht aber im Guten zur Vereinigung gelangen können. Entweder gewinnt die ökonomische Prämisse, nur das garantiert ökonomischen Erfolg, oder die ethische, dann kann aber ein ökonomischer Erfolg nicht mehr garantiert werden. Seltsamerweise wird dabei gerne übersehen, dass ein Mensch handelt, der Werte hat, der eine Persönlichkeit ist und dass sich hier nicht theoretische Systeme – das der Ökonomie und das der Ethik – ausspielen. Ein Blick auf die antike Tugendlehre, welche auf Aristoteles und Platon gründet, hilft, ein vollständigeres Bild des Verhältnisses von Ethik und Ökonomie zu zeichnen.

Merkwürdigerweise hat die praktische Philosophie der Moderne die Tugend-Dimension verloren. Aber sich Gedanken über Tugenden zu machen, bedeutet sich zu vergegenwärtigen, welche bestimmten Charaktermerkmale eines Menschen für die Erreichung eines bestimmten »Zieles« notwendig sind. Der deutsche Ausdruck »Tugend« ist eine Übersetzung aus dem griechischen *areté* und dem lateinischen *virtus*. Tatsächlich sind die Bedeutungen dieser drei Ausdrücke jedoch keineswegs identisch. Für Aristoteles ist es ganz selbstverständlich, von der »Tugend des Messers« zu sprechen, womit er die spezifische Fähigkeit zu Schneiden meint. Im Falle des Verhältnisses von Ethik und Ökonomie betrachten wir also diejenigen personalen Bedingungen menschlicher Praxis, die für unser Verhalten und unsere Handlungen auf dem Markt unerlässlich sind. Folglich geht es um menschliche Fähigkeiten, welche ein sicheres Zurechtfinden in der Wirtschaftswelt erleichtern und somit auch dem ökonomischen Erfolg förderlich sind. Platon führte die sogenannten vier Kardinaltugenden ein: *Sophia* (Weisheit), *andreia* (Tapferkeit), *sophrosyne* (Besonnenheit) und die überwölbende, alles umfassende Tugend der *dikaiosyne* (Gerechtigkeit). Wollen wir diese Tugenden modernisiert interpretieren, kommt der *sophia* die Urteilskraft, *andreia* die Entscheidungsstärke, *sophrosyne* die Besonnenheit und der all umfassenden *dikaiosyne* die Integrität gleich. Allein ein kurzer Blick auf die Urteilskraft und die Entscheidungsstärke zeigt, dass eben diesen ethischen Tugenden gerade auch im Wirtschaftsraum eine große Bedeutung zukommt: nämlich dass ein solches ethisches Handeln geradezu ökonomischen Erfolg bedingt.

Die Urteilskraft (*sophia*) ist die Fähigkeit, in der Vielfalt unterschiedlicher Meinungen und dem (heutigen) Überangebot von Daten die Übersicht zu behalten und ein verlässliches Urteil zu fällen, das von Augenblickeinflüssen weitgehend frei ist und gute Gründe für sich hat. Urteilskraft ist daher von besonderer Bedeutung für die ökonomische Praxis. Personen, die über diese Tugend verfügen, zeichnen sich dadurch aus, dass sie sich nicht leicht beeinflussen lassen, dass sie nicht dazu tendieren, den jeweiligen Stimmungen nachzugeben, aber andererseits für gute Argumente offen bleiben. Intelligenz ist hilfreich, um diese Tugend zu entwickeln, aber nicht hinreichend. Gerade die Weltfinanzkrise 2008 ff. zeigte einen Mangel an dieser Tugend: Was unterscheidet diejenigen Ökonomen, welche vor der Krise bereits warnten, von der Mehrheit, die diese nicht kommen sahen, obgleich allein das Verhältnis von Anlagekapital zu Weltfinanzprodukt, welches sich seit den 1980er Jahren vervierfachte, Sorgen bereiten konnte? Ein ähnliches Beispiel ließe sich mit Trend der Managementmethoden machen. Man denke etwa an die Methode der Diversifizierung, die unter Edzard Reuter das deutsche Vorzeigeunternehmen Mercedes Benz beinahe in den Abgrund gerissen hätte. Viele Unternehmen folgten blind diesem Trend. Auch hier fehlte es an Urteilskraft, also an der Tugend, ein eigenes Urteil zu bilden, sich ein eigenes Bild zu machen, ganz gleichgültig, was gerade Trend ist, gleichgültig welcher Interessengemeinschaft man angehört. Dieses selbständig erarbeitete Urteil bedarf jedoch auch eines Willens, diesem Urteil in seinen Handlungen zu folgen und sich nicht beirren zu lassen. Es bedarf Entscheidungsstärke (*andreia*), welcher als zweite ökonomische Tugend zentrale Bedeutung zukommt. Beides, Urteilskraft und Entscheidungsstärke, hängen eng miteinander zusammen. Aristoteles war sogar der Meinung, dass jede falsche Entscheidung auf einer falschen Überzeugung beruhe und dass Menschen, die zu richtigen Urteilen kommen, auch richtig handeln. So einfach lässt sich der Zusammenhang jedoch nicht beschreiben: Es gibt das Phänomen der Willensschwäche, also der Unfähigkeit, das, was man als richtig eingesehen hat, auch in seiner Praxis zu realisieren. Zudem gibt es taktisches und opportunistisches Verhalten, das sich wider besseren Wissens nach persönlichen Vorteilserwartungen richtet oder sich den jeweiligen Stimmungslagen anbiedert. Entscheidungsstärke setzt Urteilskraft voraus, aber Urteilskraft ist nicht hinreichend, um Entscheidungsstärke zu garantieren. Präzises Urteilsvermögen allein reicht nicht aus, es bedarf auch der Tugend der Entscheidungsstärke (Willenskraft), dieses in eine kohärente Praxis umzusetzen.

Aber allen wichtigen Entscheidungen gehen Beratungen, mündliche und schriftliche Expertisen, die herangezogen werden, voraus, vor allem aber bedürfen sie, um wirksam zu werden, einer gewissen Akzeptanz, einer Bereitschaft, sich an ihrer Umsetzung zu beteiligen. Auch ökonomische Entscheidungen sind in der Regel kooperative Entscheidungen, unabhängig davon, wem formal die

Letztkompetenz zukommt. Ohne intrinsische Motivation, ohne die Überzeugung, dass das, was man tut, im Ganzen sinnvoll ist, dass man sich an einer stimmigen und auch nach außen vertretbaren Praxis beteiligt, lässt sich Kooperationsbereitschaft schwer aufrechterhalten. Besonnene Manager berücksichtigen die Asynchronität und beziehen den oft überragenden Sachverstand ihrer Mitarbeiter in bestimmten Sachbereichen in die Entscheidungsfindung ein, sodass sich diese dann auch mitverantwortlich fühlen. Diese Fähigkeit, die Grenzen der eigenen Kompetenz zu erkennen und auf wechselseitiger Anerkennung und Respekt beruhende gemeinsame Entscheidungen zu treffen, die dann getragen von Kooperation und Loyalität umgesetzt werden, ist gerade dies, was Platon als *sophrosyne* (Besonnenheit) bezeichnet.

Es ist offenkundig, dass diese drei Tugenden für den ökonomischen Erfolg einer Einzelperson, eines Unternehmens, einer Branche, der Volkswirtschaft als Ganzer, unverzichtbar sind. Von daher ist eine Entwicklung, die die Persönlichkeitsbildung an den Schulen und Hochschulen marginalisiert, die auf abfragbares Wissen und oberflächliche Kompetenzen hin orientiert ist, ökonomisch dysfunktional. Das humanistische Ideal der Persönlichkeitsbildung ist heute aktueller denn je, vor allem deswegen, weil konkurrierende Bildungsziele wie die der Anhäufung von möglichst viel Wissen und Fertigkeiten heute durch unterschiedliche Systeme der elektronischen Datenverarbeitung geleistet werden und daher als Bildungsziel weitgehend entwertet sind. Urteilskraft, Entscheidungsstärke und Besonnenheit, drei zentrale Tugenden, die die Persönlichkeitsentwicklung und die Bildungsinhalte leiten sollten, sind heute wichtiger als je zuvor.



PROF. DR. JULIAN NIDA-RÜMELIN

gehört neben Jürgen Habermas und Peter Sloterdijk zu den renommiertesten Philosophen in Deutschland. Er lehrt Philosophie und politische Theorie an der Universität München. Julian Nida-Rümelin ist Autor zahlreicher Bücher und Artikel sowie gefragter Kommentator zu ethischen, politischen und zeitgenössischen Themen.

Prof. Dr. Julian Nida-Rümelin ist Honorarprofessor an der Humboldt-Universität zu Berlin, ordentliches Mitglied der Berlin-Brandenburgischen Akademie der Wissenschaften, der Europäischen Akademie der Wissenschaften und Künste und der Akademie für Ethik in der Medizin. Er leitet das Ethikpanel der DVFA.