

Konferenz Universität Zürich, 5. September 2014

Lüge, Vertrauen und Verbindlichkeit –

Welche Ethik vermittelt zwischen Wirtschaft und Gesellschaft?

Schlussstatement Thomas Streiff¹

So what? Wäre meine Frage, nicht destruktiv gemeint sondern im Sinne von: „was nehme ich als Teilnehmer mit, als Teilnehmer mit verschiedenen Hüten und unterschiedlichen institutionellen Hintergründen. Konkret stelle ich mir diese Frage aus der Sicht als

- Familienvater von drei post-pubertierenden Kindern und als Partner,
- Mitinhaber eines KMUs mit Mitarbeitenden, Kunden und Geschäftspartnern,
- aktives Mitglied einer NGO, die sich mit Fragen zu sozialer Verantwortung der Wirtschaft auseinandersetzt.

Meine konkreten Fragen sind:

- Wann entscheide und handle ich
 - konventionell, wann tugendhaft?
 - „Wächterisch“ (im Sinne von Wächtermoral), wann „händlerisch“ (im Sinne von Händlermoral)?
 - utilitaristisch, wann deontisch?
 - synergetisch, wann nach reinen Eigeninteressen?
 - wann experimentell, wann analytisch?und wie gehe ich mit Konflikten, Trade-offs um?
- Wann und wie lüge ich?
- Wie viele Regeln braucht es, brauche ich?

Zuerst einige Gedanken zur ersten Frage, wann ich eher wächterisch/konventionell (bzw. regelkonform, loyal, identitätserhaltend), wann eher händlerisch/tugendhaft (selbstverbessernd, offen, zuverlässig, innovativ) entscheide und handle:

Als Familienvater mit drei erwachsenen Kindern, würde ich mein Ethikprofil eher als händlerisch/tugendhaft bezeichnen. Als Unternehmer, bedingt durch Kunden- und Mitarbeitererwartungen und zunehmende Bürokratie eher als wächterisch/konventionell wobei zu Beginn meiner Unternehmerlaufbahn vor rund 10 Jahren die Händlermoral dominierte. Als Vorstandsmitglieder einer NGO dagegen, die gesellschaftliche Änderungen fordert, denke und handle ich eher tugendhaft, händlerisch. Was ich damit sagen will: das „Moralprofil“ ist nicht nur abhängig vom „Hut“ sondern ist auch vom Lebensabschnitt und somit durch das Umfeld bedingt. Die verschiedenen Inputs dieser Veranstaltung haben mich angeregt über meine „moralische Biographie“ zu reflektieren. Ich empfehle Ihnen, dies auch zu tun. Vor allem die Frage, wie ich jeweils mit Trade-offs (Bezug zu Input von Paul Slovic) umgegangen bin bzw. umgehe ist eine relevante, die man nicht alleine sondern mit „Betroffenen“ – mit der Familie, Mitarbeitenden, Kunden etc. - diskutieren sollte. Die gemeinsamen Schlussfolgerungen schärfen nicht nur das eigene ethisch-moralische Verständnis

¹ Dieser Beitrag wurde anhand eigener Notizen im Anschluss an die Veranstaltung vom Referenten verfasst

und Handeln sondern – im Kontext der Unternehmung – auch den „business case“ für verantwortungsbewusstes Handeln.

Zur Frage, wie viele Regeln es braucht (Bezug zu Input Irina Kummert, Ralph Hertwig, Podium):

Das Statement „teach and practice simple rules“ (Ralph Hertwig) ergänzt mit der Forderung, dass man sich dabei auch bewusst sein muss, wann diese (die einfachen Regeln) angewendet werden können (Input Hans Bernhard Schmid), hat mich sehr angesprochen. Als Unternehmer und als Familienvater gleichermaßen, denn ich denke, dass wir diesbezüglich zunehmend vor einer grösseren Herausforderung stehen: Die Komplexität von Rahmenwerken und Gesetzen nimmt national und global zu, was der Selbstverantwortung nicht förderlich ist. Gegenläufig dazu nimmt die Einhaltung von einfachsten Verhaltensregeln ab, wie sie George Washington als Jugendlicher einst „abgeschrieben“ und sich während seinem ganzen Leben konsequent daran gehalten haben soll (Hertwig). Heute ist man nicht populär, wenn man sich auf solche „basic rules“ bezieht bzw. fordert (z.B. Kinder).

Meine Schlussfolgerung: wir brauchen robuste, breit gefasstere Regeln, eben Rahmenwerke im Sinne von Leitblanken, die eigenverantwortliche bzw. selbstregulatorische Umsetzung und Verbindlichkeit fördern und fordern.

Zur Frage der Synergiefähigkeit bzw. –bereitschaft:

Meine konkrete Frage ist, wie weit ich Synergie - im Sinne von zusammen handeln und wirken (Def. und Input von Dieter Thomä) – als Haltung oder Anspruch realisieren kann?

Als Vertreter einer NGO, einer Non-Profitorganisation, die primär keine materiellen Werte schafft, fällt es mir nicht schwer, synergetisch zu denken und zu handeln: ich und auch meine VereinskollegINNen bringen Erfahrungen, Wissen und Meinungen ein zwecks Verfolgung eines gemeinsamen Wirkungsziels. Als Unternehmer, der Umsatz- und Renditeziele erreichen muss, primär um das Einkommen aller Mitarbeitenden sicher zu stellen, ist es nicht einfach synergetisch zu denken und handeln, insbesondere nicht mit andern Unternehmen, die meist auch potenzielle Konkurrenten sind. Vertrauen und Verbindlichkeit im Tagesgeschäft, in einer Wettbewerbssituation aufzubauen, ist schwierig. Zusätzlich negativ wirkt sich die zunehmende Regulation, die meiner Meinung und Erfahrung nach hemmend auf die Exploration von Synergien auswirkt.

Zur Frage, wann und weshalb ich lüge:

Ich möchte nicht von den alltäglichen, z. T. körpersprachlichen Lügen sprechen, wie wenn ich spät abends todmüde, ausgelaugt nach Hause komme und mit fahler Mine auf die Frage, wie es mir geht, mit „gut“ antworte, um eine grundsätzliche Diskussion zur Work-Life Balance zu vermeiden. Nein, ich möchte anhand einer „unternehmerischen“ Lüge die Frage diskutieren. Als Unternehmen, mit Konkurrenten und hohen Kundenerwartungen schummle ich bewusst, wenn ich z.B. in einer Offerte für eine öffentliche Ausschreibung entlang von x gewichteten Anforderungskriterien unsere diesbezügliche Qualifikation aufzeigen muss. Wissend, dass unsere Konkurrenten sicher nicht unbescheiden ihre Kompetenzen anpreisen werden und sehr wohl im Bewusstsein, dass die

Anforderungen überrissen ja unrealistisch sind, beschönige bzw. übertreibe ich mit der Darstellung unserer Qualifikation. Eigentlich ein doppelter Betrug! Mit der unrealistischen Anforderung verleitet man zu einer unehrlichen Antwort und die Chance, dass man nicht den geeignetsten Anbieter wählt, ist gross.

Aus diesen Überlegungen leite ich für mich folgende Fragen ab: Wie, nach welchen Kriterien und Anforderungen wähle bzw. beurteile ich meine zukünftigen bzw. bestehenden Mitarbeitenden, sodass ich dabei einerseits Schummeln andererseits den Selbstbetrug vermeiden und letztlich mit den „richtigen“ Mitarbeitenden mein Unternehmen führen kann.

Last not least zu den Aussagen „gelebte Moral ist Kontext bedingt“ bzw. „Verhalten eines Menschen (und auch einer Institution → Bezug zu Input H.B. Schmid) kann man nur im Kontext von seinem (ihrem) Umfeld beurteilen“ ... bevor man verurteilt. Ich denke, dass sich eine jede, ein jeder diesem zwar hehren aber zentralen Anspruch ständig bewusst sein sollte. Denn gerade diese kontextbezogene Reflexion wird zunehmend relevant, um in einer globalisierten Welt nachhaltige Entscheide fällen zu können.

Und noch ein Wunsch: Es wäre wünschenswert, dass all die substanziellen Inputs so zusammengefasst werden könnten, dass Meinungsbildner und Entscheidungsträger [was wir ja alle hier auch sind], die nicht an der Veranstaltung teilnehmen konnten und für die vielleicht auch die „akademisch verpackten“ Botschaften schwierig zu verstehen und nachzuvollziehen sind, sich angesprochen fühlen aber auch inspiriert werden, sich Gedanken zu ihrer Ethik zu machen.

10. September 2014/T. Streiff