

SÜDWESTRUNDFUNK
SWR2 AULA – Manuskriptdienst
(Abschrift eines frei gehaltenen Vortrags)

Gebändigtes Kapital
Grundzüge einer Wirtschaftsethik (2)

Autor: Professor Julian Nida-Rümelin *
Redaktion: Ralf Caspary
Sendung: Sonntag, 15. Januar 2012, 8.30 Uhr, SWR 2

Bitte beachten Sie:

*Das Manuskript ist ausschließlich zum persönlichen, privaten Gebrauch bestimmt.
Jede weitere Vervielfältigung und Verbreitung bedarf der ausdrücklichen
Genehmigung des Urhebers bzw. des SWR.*

*Mitschnitte auf CD von allen Sendungen der Redaktion SWR2 Wissen/Aula
(Montag bis Sonntag 8.30 bis 9.00 Uhr) sind beim SWR Mitschnittdienst in
Baden-Baden für 12,50 € erhältlich.*

Bestellmöglichkeiten: 07221/929-6030

Kennen Sie schon das neue Serviceangebot des Kulturradios SWR2?

*Mit der kostenlosen SWR2 Kulturkarte können Sie zu ermäßigten Eintrittspreisen
Veranstaltungen des SWR2 und seiner vielen Kulturpartner im Sendegebiet besuchen.
Mit dem Infoheft SWR2 Kulturservice sind Sie stets über SWR2 und die zahlreichen
Veranstaltungen im SWR2-Kulturpartner-Netz informiert.
Jetzt anmelden unter 07221/300 200 oder swr2.de*

*SWR 2 Wissen können Sie ab sofort auch als Live-Stream hören im SWR 2
Webradio unter www.swr2.de oder als Podcast nachhören:
<http://www1.swr.de/podcast/xml/swr2/wissen.xml>*

Ansage:

Mit dem Thema: „Gebändigtes Kapital – Grundzüge einer Ethik für die Ökonomie“.

Julian Nida-Rümelin ist Professor für Philosophie an der Universität in München, und er ist einer der wenigen seiner Profession, die versuchen, ethische Aspekte für den Bereich der Ökonomie zu formulieren und anzunehmen. Nida-Rümelin geht es darum, auf Werte aufmerksam zu machen, die helfen den Egoismus, die Selbstbereicherungsmentalität zu überwinden, indem er auf Kooperation und

Solidarität setzt. Was das genau bedeutet, um welche Regeln es dabei geht, erklärt er nun im zweiten Teil seines Vortrags.

Julian Nida-Rümelin:

Wenn wir miteinander kommunizieren, dann müssen wir alle gewisse Regeln beachten. In der Sprachphilosophie sind die auch weitgehend unumstritten, zumindest zwei davon sind unumstritten. Die erste Regel ist die Regel der Wahrhaftigkeit. Wenn mich jemand etwas fragt und ich gebe eine Auskunft, dann sage ich das, von dem ich selbst überzeugt bin. Wenn wir regelmäßig nicht das sagen, von dem wir selbst überzeugt sind, dann würden die Auskünfte wertlos, man müsste ja alles Gesagte nochmals selbst überprüfen. Also: erste Regel ist die Regel der Wahrhaftigkeit. Wahrhaftigkeit ist nicht zwingend Wahrheit, weil man sich ja irren kann. Diese Regel der Wahrhaftigkeit korrespondiert mit einer Regel des Vertrauens, das heißt, wenn ich jemanden etwas frage und der sagt etwas, dann gehe ich in der Regel davon aus, dass das, was diese Person sagt, ihren eigenen Überzeugungen entspricht.

Also: Regel der Wahrhaftigkeit und Regel des Vertrauens als Voraussetzung für gelingende Kommunikation. Manche Philosophen, David Lewis zum Beispiel, ein amerikanischer analytischer Philosoph, hat es so formuliert: Erst durch diese Regeln wird eine Sprachgemeinschaft konstituiert wird.

Ich setze eine Regel hinzu. Ich nenne diese Regel die Regel der Verlässlichkeit. Stellen Sie sich mal eine Sprachgemeinschaft vor, also eine Gruppe von Menschen, die miteinander kommunizieren, und alle sind wahrhaftig und vertrauensvoll. Aber leider irren sich die Menschen in hohem Maße. Das heißt, das, was sie glauben, entspricht nicht der Realität. Dann hätten wir auch ein Problem. Und es gibt einen Sprachphilosophen, der sich mit dieser Thematik beschäftigt hat, das ist Donald Davidson. Man kann sagen, er ist neben Ludwig Wittgenstein und John Austin der bedeutendste Sprachphilosoph der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Bei ihm gibt es diesen Begriff der „radikalen Interpretation“, das will ich kurz erläutern:

Man stelle sich vor, ein Mensch, zum Beispiel ein kleines Kind, verfügt noch nicht über eine Sprache, lernt aber offenbar, das ist ja das Wunder, das alle Eltern erleben, innerhalb kurzer Zeit eine Sprache, sagen wir mal in zwei Jahren – ohne vorher eine Sprache gesprochen zu haben, ohne Lexika oder Wörterbücher verwenden zu können, ohne über semantische Begriffe zu verfügen. Wie kann man sich das erklären? Laut Davidson etwa folgendermaßen: Das Kind hört von einem Erwachsenen, der Mutter oder dem Vater, eine Äußerung. Mal angenommen, die beiden gehen spazieren und der Vater sagt in dem Moment, in dem es beginnt zu regnen: „Jetzt regnet es.“ Was passiert jetzt? Wie lernt das Kind den Begriff „es regnet“? Nehmen wir mal an, es hat ihn bisher noch nicht gekannt. Es lernt ihn erstens dadurch, dass es annimmt, dass die Person das sagt, was sie selber meint. Es wird nicht betrogen, das muss es voraussetzen. Zweitens sieht und hört das Kind, dass es regnet, und es verbindet den Regen mit der Aussage „es regnet“. Das ist im Grunde das Lernen einer Bedeutung einer solchen Äußerung. Wie gesagt, verfügt das Kind noch nicht über eine Sprache, man kann ihm also nicht einfach

sagen „das bedeutet das gleiche wie ...“, zum Beispiel „it rains“ im Englischen oder „piove“ im Italienischen. Das Lernen erfolgt also dadurch, dass es nicht nur Wahrhaftigkeit voraussetzt, dass das Kind glaubt, dass die Person wahrhaftig ist, sondern dass die Äußerungen auch noch verlässlich sind – verlässlich in dem Sinne, dass sie mit der Realität übereinstimmen.

Davidson führt das zu der Konsequenz: Wenn nicht das meiste von dem, was wir meinen und was wir sagen, wahr ist, nicht nur wahrhaftig, sondern wahr ist, dann könnten wir eine Sprache nicht lernen. Das heißt, wir müssen davon ausgehen, dass das meiste von dem, was wir meinen, auch tatsächlich wahr ist. Sonst würden wir eine Sprache nicht lernen können.

Wenn wir Meinungsverschiedenheiten haben, dann beruhen diese Meinungsverschiedenheiten darauf, dass das Allermeiste, was wir sonst meinen, eben nicht umstritten und wahr ist. Sonst könnten wir uns gar nicht streiten, weil wir uns wechselseitig nicht verstünden.

Diese Andeutungen müssten jetzt genügen, um die philosophische These plausibel zu machen: Wenn wir kommunizieren müssen wir bestimmte Regeln, moralische, normative Regeln einhalten. Wahrhaftigkeit, Vertrauen, Verlässlichkeit – das sind die drei konstitutiven Regeln für gelingende Kommunikation. Wo die nicht befolgt werden – ich sage nicht zu 100 Prozent, aber zu einem sehr hohen Prozentsatz –, gibt es keine Kommunikation. Man kann das an Filmen im Spionage-Milieu beobachten. Wunderbar wird da geschildert, was es heißt, wenn sich Menschen misstrauen. Wenn sie sich hinreichend stark misstrauen, dann ist im Grunde jede Äußerung erst einmal wertlos. Man kann dann nur versuchen herauszubekommen, was eigentlich die Interessenlagen dieser Personen sind, warum sie was wie geäußert hat, aber mit Wahrheit, mit Realität, mit Kooperation usw. hängt das alles nicht zusammen, weil ein abgrundtiefes Misstrauen zwischen allen Beteiligten besteht.

Wenn das stimmt, und die Sprachphilosophie der Gegenwart ist sich im Großen und Ganzen darin einig, dass es sich so verhält, und dafür gibt es starke sprachphilosophische Argumente, dann gilt Folgendes: Stellen Sie sich mal vor in einem Unternehmen äußern die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jeweils nur das, von dem sie glauben, es würde ihren eigenen Interessen dienen oder das, von dem sie überzeugt sind, das muss nicht unbedingt die Wahrheit sein. Dann entsteht zwangsläufig eine Misstrauenskultur. Und das wird ökonomisch ziemlich kostspielig. Wenn Kommunikation nicht verlässlich ist, wenn wir keinen Grund haben, Vertrauen zu haben, dann müssen wir permanent alles selber nachkontrollieren. Das ist teuer. Das kostet Zeit und Geld. Das heißt, ein Unternehmen ohne Vertrauenskultur wird seine wirtschaftlichen Ziele nicht erreichen, es ist nicht effizient.

Das zeigt sehr schön, dass es kulturelle und moralische Bedingungen ökonomischen Erfolgs gibt, die eben gerade nicht darin bestehen, die eigenen Interessen zu optimieren. Ökonomische Optimierung besagt ja immer, du hast bestimmte Ziele, diese definieren dein Eigeninteresse, tue das, was für diese Zielen am Optimalsten ist, was hilft, diese Ziele im Vergleich zu allen anderen möglichen Strategien am besten zu erreichen. Wir haben also jetzt gesehen: in einer Gruppe von Personen, die so agieren, wird Kommunikation, verlässliche vertrauensvolle Kommunikation

nicht möglich sein. Und wenn in einer Gruppe von Personen das nicht möglich ist, dann wird die Gruppe als Unternehmen zum Beispiel keinen Erfolg haben.

Ein zweites Beispiel: Es laufen gegenwärtig tausende vom Prozessen. Diese Prozesse sind eine direkte Folge der Weltfinanzkrise und der Auswirkungen auf vernichtetes erspartes Vermögen, vernichtetes Anlagenkapital von vielen Menschen, und zwar in den allermeisten Fällen nicht von Menschen, die sehr wohlhabend sind, sondern ganz kleine Sparer sind davon in hohem Maße betroffen. Diese Prozesse laufen deswegen, weil viele dieser Menschen sich im Nachhinein betrogen fühlen. Schauen wir das genauer an, was läuft da ab? Angenommen Sie haben 5.000 Euro und wollen die sicher, aber auch mit einem anständigen Zinsertrag anlegen. Sie gehen zu Ihrem Bankberater und der erläutert Ihnen verschiedene Möglichkeiten, am Ende entscheiden Sie sich für eine dieser Optionen. Dann wird er Ihnen ein paar Seiten mitgeben, mit viel Kleingedrucktem, formuliert in einer Sprache, die Sie vielleicht nicht genau verstehen. Sie verlassen sich darauf, was Ihnen gesagt worden ist, und unterzeichnen dieses Dokument. Ich glaube nicht, dass ich der Einzige bin, der in solchen Fällen nicht jeden Satz dieses Konvoluts von Papieren liest.

Eine solche Transaktion – Sie geben Geld, die Bank legt es für Sie an und Sie bekommen einen Zinsertrag – beruht auf einer Kultur des wechselseitigen Vertrauens. Es wäre immens kostspielig, wenn diese Vertrauenskultur nicht mehr existierte. Jetzt, im Rahmen der Krise, ist diese Vertrauenskultur aber schwer beschädigt, und zwar durch die konkrete Praxis sehr vieler Akteure.

Nächstes Beispiel: Wenn Hypothekenverträge geschlossen werden, dann findet das im Normalfall vor Ort statt. Das heißt, eine Person will sich ein Haus bauen, hat vielleicht eine Familie gegründet, lässt sich beraten, es wird die eigene Einkommenssituation abgeschätzt, dann werden Verträge gemacht, Sicherheiten geboten usw. So weit, so gut. Nennen wir das das „Face-to-face-Prinzip“. So wird das oft bezeichnet. Zwei Personen schließen einen Vertrag auf der Basis wechselseitiger Informationen und sind der Meinung, dass beide Seiten von einem solchen Vertrag profitieren. Der Auslöser der Weltfinanzkrise beruht in einer von vorne herein unmoralischen Praxis. Ich könnte viele Details schildern, will aber nur eines herausgreifen und bitte gleich um Entschuldigung für einen Begriff, den ich hier verwende. Die meisten Hörerinnen und Hörer werden den Begriff des „Anfixens“ nicht kennen. Anfixen nennt man eine Praxis von Drogenhändlern, die jungen Leuten, die bisher noch keine oder jedenfalls noch keine schweren Drogen genommen haben, eine Droge anbieten, und zwar kostenlos, zum Beispiel Heroin oder Crack. Nach einigen kostenlosen Spritzen sind die Personen abhängig. Und ab dann nimmt der Drogenhändler Geld. Umso abhängiger diese Personen werden – „angefixt“, wie sie dann sind – umso mehr kann der Drogenhändler sie ausbeuten, zur Prostitution zwingen, wenn sie kein Geld mehr haben usw.

Ganz analog ist auf dem, was man fast schon euphemistisch „Subprime“-Hypothekenmarkt in den USA nennt, genau mit dieser Methode agiert worden. Das heißt, man hat Kunden Hypothekenverträge angeboten mit null Tilgung und fast null Verzinsung mit der Folge, dass diese Menschen zunächst mal das Gefühl haben, das ist ja wunderbar, ich habe gar keine Kosten, ich habe jetzt ein Haus. Später allerdings, so waren die Verträge gemacht, steigen die Lasten durch Zinsen und

Tilgung. Bis dahin ist aber eine Art Abhängigkeit entstanden, ähnlich wie bei den Drogenabhängigen, die Menschen leben mit ihren Kindern, mit ihren Hunden usw. in einem Haus, die Kinder gehen vor Ort zur Schule, wollen auch nicht mehr weg. Das heißt, der Hausbesitzer ist entsprechend bereit, alles zu tun, damit das so bleibt, er rutscht in eine Abhängigkeit hinein, manche von ihnen werden arbeitslos, können nicht mehr zahlen. Das war der Auslöser der Krise. Im Grunde waren die Hypothekenverträge, die damals auf dem amerikanischen Markt geschlossen wurden, von einer völlig illusorischen Entwicklung der Immobilienwerte ausgegangen. Jeder vernünftige Ökonom hätte sagen können, das kann nicht auf Dauer anhalten, und die Abhängigkeiten, die entstanden sind, waren der Auslöser einer dann weltweiten Krise.

Das ist ein Beispiel dafür, dass unmoralisches Verhalten ökonomisch desaströse Konsequenzen haben kann. Das will ich jetzt noch ein bisschen philosophisch präzisieren. Es gibt eine berühmt gewordene Geschichte, das sogenannte „Gefangenendilemma“. Dieser Name Gefangenendilemma beruht auf einer Geschichte, die ein Spieltheoretiker mal am Rande eines Kongresses erzählt hat, und die hat sich dann verselbständigt. Die Geschichte sieht folgendermaßen aus: Zwei Personen haben gemeinsam einen bewaffneten Raubüberfall begangen. Beide Personen werden kurz darauf festgenommen. In der Tat tragen sie die Waffen bei sich, mit denen sie die Raubüberfälle begangen haben, aber man kann ihnen nicht nachweisen, dass sie es waren, die diesen bewaffneten Überfall begangen haben. Beide werden nun in getrennten Zellen untergebracht und befragt. Sie haben zwei Optionen, nämlich die Tat zu gestehen oder die Tat zu leugnen. Sie können nicht miteinander reden, werden separat befragt.

Was würden Sie tun? Die Gefängnisstrafen sähen folgendermaßen aus: Wenn beide gestehen, klar, dann sind sie wegen bewaffneten Raubüberfalls zu verurteilen, bekommen jeder zehn Jahre Gefängnis. Wenn beide nicht gestehen, wenn beide weiterhin leugnen, das getan zu haben, kann man es ihnen nicht nachweisen, man kann ihnen allerdings nachweisen, dass sie unerlaubt Waffen getragen haben, sie bekämen dann jeder ein Jahr Gefängnis. Wenn jetzt allerdings einer von beiden gesteht und der andere nicht, dann hat ja der eine, der gesteht, erst die Überführung der Täter ermöglicht, die Aufklärung der Tat ermöglicht, und kann nach amerikanischem Recht als Kronzeuge der Anklage straffrei ausgehen. Während derjenige, der geleugnet hat, natürlich überführt ist, aber da er selber nicht bereit war zuzugeben, was er getan hat, bekommt er nicht nur zehn Jahre, sondern elf Jahre Gefängnis.

Die Frage ist: Was würden Sie tun? Das kann man sich vielleicht nochmal in Ruhe überlegen, aber es ist völlig klar, unabhängig davon, was der andere tut, es ist für mich in jedem Fall besser zu gestehen. Wenn der andere gesteht und ich nicht, würde ich ja anstatt der zehn Jahre elf bekommen. Wenn der andere allerdings leugnet, dann kann ich ja als Kronzeuge der Anklage ganz frei kommen. Wir wollen jetzt nicht esoterisch werden und irgendwie annehmen, das, was der andere tut, hängt davon ab, was ich tue – nein, was immer ich tue, beeinflusst den anderen nicht, er erfährt davon ja gar nichts. Das heißt, es ist für mich immer vorteilhafter zu gestehen. Das gilt für beide. Das Ärgerliche daran ist, dass Sie auf diese Weise neun Jahre länger im Gefängnis sitzen. Sie bekommen nämlich beide zehn Jahre, und

wenn Sie beide geleugnet hätten, hätten Sie beide ja nur jeweils ein Jahr sitzen müssen.

Das ist das Muster. Es geht um Kooperation. Wenn die beiden Täter zum Beispiel leugnen, weil sie beide befürworten, dass sie leugnen und erwarten, dass der andere auch leugnet, dann verhalten sie sich untereinander kooperativ. Sie kooperieren miteinander.

Jetzt könnte man der Meinung sein, das sind seltene Ausnahmesituationen. Dem ist aber nicht so. Und jetzt kommen wir wieder zu der Rolle der Regeln im Bereich der Ökonomie. Tatsächlich ist es so, dass überall dort, wo Regeln eine Rolle spielen, zum Beispiel Regeln der Wahrhaftigkeit, des Vertrauens, der Verlässlichkeit und viele andere Regeln, eine solche Gefangenendilemma-Situation entsteht. Es ist für den Einzelnen am besten, wenn alle anderen sich an die Regeln halten, zum Beispiel alle anderen wahrhaftig sind, nur ich selbst kann von der Wahrhaftigkeit abweichen, wann immer ich einen Vorteil davon habe. Wenn das allerdings alle tun, dann bricht die Kommunikation zusammen, alle haben einen Nachteil.

Also der Einzelne hat einen Vorteil, etwas zu tun, von dem gilt: Wenn es alle tun, haben alle davon einen Nachteil. Das ist das Argument. Das heißt, überall dort wo moralische Regeln im Spiel sind, entstehen Gefangenendilemma-Situationen. Wenn die Individuen nur ihre eigenen Interessen optimieren, haben alle am Ende davon einen Nachteil. Der rein ökonomische Optimierer, der homo oeconomicus ist nicht kooperationsfähig, er ist nicht kommunikationsfähig und damit auch nicht freundschaftsfähig. Der ökonomische Mensch nach dem Ideal der neoklassischen Theorie der Ökonomie, die sich in den letzten Jahrzehnten zunehmend ausgebreitet hat, führt und geradewegs in eine inhumane Gesellschaft.

Und nun will ich die verbleibenden Minuten nutzen, um klar zu machen, was eigentlich diese kulturelle und moralische Dimension einer humanen Ökonomie im Einzelnen ausmacht. Mir wurde bei der Beschäftigung mit dem Thema klar, ich muss auch etwas sagen zu dem, was man altmodisch „Tugenden“ nennt, ich muss etwas sagen zu der Frage, was eigentlich die wünschenswerten oder notwendigen Persönlichkeitsmerkmale sind in einer humanen Ökonomie. Und da ist die zeitgenössische Philosophie relativ wenig ergiebig. Sie hat zwar eine ganze Reihe von Debatten über eine Renaissance der Tugend-Ethik ausgelöst, aber wenn es um die Substanz geht, dann scheinen mir nach wie vor die Klassiker wie Platon und Aristoteles ergiebiger zu sein als das, was gegenwärtig diskutiert wird. Und deshalb habe ich mich zum Teil auch darauf bezogen. Ich will das an ein paar Tugenden erläutern.

Aber zunächst: Was ist eine Tugend? Der Tugendbegriff ist im Grunde nicht mehr verwendbar, er ist auch zu sehr missbraucht worden. Tugendhaft – das war so eine Aufforderung im 18. und 19. Jahrhundert an junge Frauen aus bürgerlichem Milieu, doch keusch zu leben bis zur Ehe und sich unterzuordnen. Diese Art von Tugendhaftigkeit habe ich nicht im Auge. Ich habe den aristotelischen Tugendbegriff im Auge, in der Nikomachischen Ethik wunderbar erläutert, nämlich „arete“ im Griechischen genannt. Arete ist ein Merkmal einer Praxis, aber auch der Person, die agiert, und sogar von Pferden oder Gegenständen. Zum Beispiel schreibt Aristoteles:

Die Tugend des Messers ist es, scharf zu schneiden. Die Tugend des Pferdes oder des Rennpferdes ist es, schnell zu laufen. Man kann das auch so formulieren, die Tugend besteht eigentlich darin, das zur vollen Entfaltung zu bringen, was die besondere Befähigung ist des jeweiligen Subjektes oder Objektes.

Und insofern gibt es einen Zusammenhang zwischen einem guten gelungenen, meinerwegen glücklichen Leben auf der einen Seite, das was die Alten „eudaimonia“ genannt haben, und der Tugend. Nochmal Aristoteles: Eudaimonia, also das gute Leben, besteht darin, dass man aktiv die eigenen Fähigkeiten zur vollen Entfaltung bringt. Das ist „die Aktivität der Seele gemäß der Tugenden“ in der wörtlichen und sehr schwer verständlichen Übersetzung, das griechische Original ist sehr viel klarer.

Welche Tugenden sind das, die eine humane Ökonomie ausmachen? Da ist zunächst mal Urteilskraft. Wir brauchen Menschen, deren Urteil verlässlich ist, darüber hatten wir schon vorhin gesprochen. Urteilskraft stellt sich aber nicht ein, wenn ich jeweils das äußere, was mir am besten in den Kram passt. Urteilskraft verlangt zum Beispiel eine gewisse Widerständigkeit gegenüber Moden, gegenüber dem, was man so üblicherweise sagt. Wenn ich das mal polemisch formuliere: Ich habe den Eindruck, es dominiert im Moment das Meinungsverhalten von Ähren im Winde, je nachdem, woher gerade der Wind weht, neigen sich alle in die eine oder in die andere Richtung. Wenn der Zeitgeist links ist, sind alle links, wenn er rechts ist, schwimmen alle wieder mit diesem Strom. Das zeigt einen Mangel an Urteilskraft. Urteilskraft ist eine Kraft, eine Widerständigkeit, eine Eigenständigkeit, eine Persönlichkeitsstärke. Urteilskraft verlangt allerdings auch Einsicht, auch Anstrengung des Begriffs, Auseinandersetzung mit anderen Auffassungen, kritische Distanz. Urteilskraft fällt nicht vom Himmel. Urteilskraft entspricht so ungefähr dem, was bei Platon „sophia“ heißt, mit „Weisheit“ übersetzt, aber Weisheit ohne Rauschbart.

Zweite Tugend: Entscheidungsstärke. Menschen müssen in der Lage sein, das, was sie für richtig halten, dann auch in konkrete Praxis umzusetzen. Es gibt Menschen, die sind sehr begabt darin, richtige Überzeugungen zu entwickeln, Urteilskraft zu haben, aber überhaupt nicht begabt darin, das auch in eine Praxis zu übertragen. Nennen wir das Entscheidungsstärke. Das entspricht in etwa der Tugend der „andrea“ bei Platon.

Dritte Tugend: Es gab vor kurzem eine Untersuchung zu Führungspersonen. Und da wurde folgendes, doch einigermaßen irritierendes Ergebnis vorgestellt, dass nämlich narzisstische Persönlichkeiten von ihrer Umgebung für kompetenter gehalten werden als nicht-narzisstische Persönlichkeiten und dass narzisstische Persönlichkeiten deswegen in vielen Fällen besser und schneller Karriere machen. Der Prozentsatz narzisstischer Persönlichkeiten in Führungspositionen ist ungewöhnlich hoch. Zur gleichen Zeit allerdings hat sich herausgestellt, dass narzisstische Persönlichkeiten für die Atmosphäre in einer Gruppe nachteilig sind, weil sie nämlich Kritik nicht dulden, weil sie diejenigen benachteiligen, die nicht diesen Kult um die eigene Person mitmachen. Das heißt also, die narzisstische Persönlichkeit behindert ökonomischen Erfolg, obwohl sie offenbar in den heute üblichen Karrieremustern häufig einen Vorteil hat.

Dagegen ist die Tugend der Besonnenheit gerichtet. Besonnenheit verlangt, dass ich meine eigenen Fähigkeiten realistisch einschätze und entsprechend anderen auch zubilligen kann, eine höhere Kompetenz zu haben als ich selbst. Ohne Besonnenheit kein ökonomischer Erfolg. Ohne Tugenden keine humane Ökonomie. Wenn wir Generationen von Studierenden der BWL und der VWL erzählen, die ideale Welt wäre der kapitalistische Markt ohne alle Grenzen, jeder denkt nur an sich, dann ist an alle gedacht, wenn das die Botschaft ist, dürfen wir uns über diese Tendenz zum Casino-Kapitalismus, zur Zerstörung der Realwirtschaft durch globalisierte, anonymisierte Finanzmärkte nicht wundern. Meine Botschaft ist: Macht euch klar, dass ökonomischer Erfolg kulturelle und moralische Bedingungen hat, begrenzt das Ökonomische, damit es das nicht zerstört, was Voraussetzung des ökonomischen Erfolgs ist.

*** Zum Autor:**

Julian Nida-Rümelin, geb. 1954, studierte Philosophie, Physik, Mathematik und Politikwissenschaft in München und Tübingen, Promotion 1983, Habilitation 1989 in München. Nach einer Gastprofessur in den USA übernahm Nida-Rümelin zunächst (1991-1993) einen Lehrstuhl für Ethik in den Bio-Wissenschaften an der Universität Tübingen und dann (1993-2003) einen Lehrstuhl für Philosophie an der Universität Göttingen. Er folgte einem Ruf auf den Lehrstuhl für Philosophie und politische Theorie am Geschwister-Scholl-Institut für Politikwissenschaft in München, dessen Direktor er in den Jahren 2004 bis 2007 war und wechselte 2009 auf einen Lehrstuhl für Philosophie an der Ludwig-Maximilians-Universität München. In den Jahren 1998 bis 2000 war Nida-Rümelin Kulturreferent der Landeshauptstadt München und in den Jahren 2001 und 2002 als Kulturstaatsminister Mitglied der Bundesregierung.

Nida-Rümelin ist Mitglied der Berlin-Brandenburgischen Akademie der Wissenschaften und der Europäischen Akademie der Wissenschaften. Im September 2008 wurde er zum Präsidenten der Deutschen Gesellschaft für Philosophie (2009 bis 2011) gewählt.

Bücher (Auswahl):

- Die Optimierungsfalle. Philosophie einer humanen Ökonomie. Random House/Irisiana. 2011.
- Verantwortung. Reclam-Verlag. 2010.