

# **Vorlesung 3:**

## **Ethisch normative Grundlagen II:**

### **Tugendethik**

# Drei grundlegende Ethikansätze

## Folgenethik

Moralische  
Bewertung der  
Folgen einer  
Handlung

Nutzen-  
zentriert

## Pflichtenethik

Moralische  
Bewertung der  
Handlung an  
sich

Pflichten/Rechte-  
zentriert

## Tugendethik

Moralische  
Bewertung des  
Handelnden  
bzw. seines  
Charakters

Individual-  
zentriert

- Moralisches Urteil ausgerichtet am **Charakter** eines Menschen.
- Konzentriert sich darauf, was es bedeutet **ein guter Mensch** zu sein, und weniger darauf, ob eine bestimmte Handlung richtig ist
- Tugend = „lobenswerte“ oder „exzellente“ Charaktereigenschaft
  - Beispiele: Gerechtigkeitssinn, Tapferkeit, Hilfsbereitschaft
  - Häufig handelt es sich um eine **dauerhafte Haltung**, die sich im Laufe längerer Zeit herausbildet und die Führung eines ganzen Lebens prägt.
- Das Objekt des moralischen Urteils ist das **Individuum** und dessen Werte
- Bekannte erste Vertreter aus der Antike sind Platon und **Aristoteles**

# Viele unserer moralischen Urteile sind Charakterurteile



# “In den Spiegel schauen können”

- “Mit dieser Redewendung wird eine komplizierte Konfliktsituation im heutigen Managementalltag ausgedrückt: Es werden an Manager Anforderungen gestellt, die nicht mit ihren persönlichen Normen übereinstimmen.”
- “Ein Manager, der im Unternehmensalltag Entscheidungen mit einem moralischen Hintergrund zu treffen hat, kommt also nicht umhin für sich selber zu entscheiden, welcher Kompromiss für ihn noch zu vertreten ist.”
- “Die Rahmenbedingungen sind ihm dabei vorgegeben, aber **um in den Spiegel schauen zu können, kann der Manager seine eigene Verantwortung** für die moralische Grenze nicht auf die Unternehmensleitung oder gar auf die anonyme Gesellschaft verlagern.”

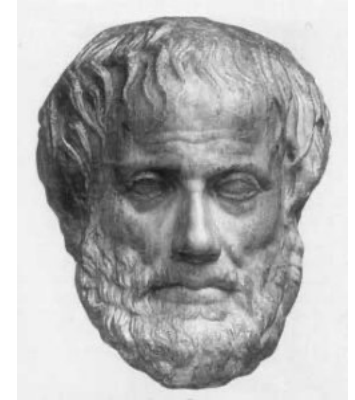
Klaus Leciejewski (Personalberater) im Deutschlandfunk

<https://www.deutschlandfunkkultur.de/in-den-spiegel-schauen-koennen-100.html>

# Aristoteles

(384 – 322 v. Chr.)

- 367 v. Chr.: Eintritt in Platons Akademie
- 343 v. Chr.: wird Erzieher von Alexander dem Großen
- 335 v. Chr.: Rückkehr nach Athen (Gründung Lykeion)
- Wichtigste Schrift zur Ethik:  
„**Nikomachische Ethik**“
- Grundidee:
  - **Ethik** will **menschliches Handeln vervollkommen**, d.h. sie muss das „**höchste Gut**“ bestimmen. Dieses „telos teleiotaton“ (höchstes Ziel) besteht **immer um seiner selbst willen, nie um eines andere willen**.
  - **Ziel des Menschen**: „**eudaimonia**“: gelungenes Leben, Glückseligkeit
  - **Wie erreicht man dies?** Durch ein tugendhaftes und auf Tugendhaftigkeit („arete“, auch: „Exzellenz“) ausgerichtetes Leben.



# Was sind Tugenden?

- Tugend ist nach Aristoteles eine **vorzügliche und nachhaltige Haltung** (“hexis”), die durch die **Vernunft** bestimmt wird und die man durch Einübung bzw. **Erziehung** erwerben muss.
- Drei Seelenvermögen:
  - denkend-vernünftig
  - sinnlich-begehrend
  - organisch-vegetativ

} **haben einen Vernunftbezug**  
**=> hier können Tugenden abgeleitet werden**
- Zwei Tugendgruppen:
  - **Verstandestugenden:**  
Betreffen denkend-vernünftiges Seelenvermögen
  - **Ethische oder Charaktertugenden:**  
Betreffen sinnlich-begehrendes Seelenvermögen

- Mit den **5 übergeordneten Verstandestugenden** orientiert der Mensch sich an der praktischen Vernunft, um die richtigen Mittel und Wege für sein Handeln zu finden und um in den konkreten Situationen, in denen er handeln muss, das Richtige zu wählen.
- Wissenschaftlichkeit, Einsicht, Weisheit, Kunstfertigkeit und **Klugheit**
- Klugheit (phronēsis) = ethische Fundamentaltugend:
  - meint nicht: gerissen, taktierend, kalkulierend
  - sondern: **vernunftgetriebene moralische Urteilskraft**
  - **Aufgabe:** Finden der richtigen Handlung als „**goldene Mitte**“ zwischen zwei Extremen → “mesotēs-Lehre“



# Mesotēs-Lehre: Die goldene Mitte

- Verstandestugend **Klugheit**:
  - vernunftgetriebene moralische Urteilskraft
  - Aufgabe: Finden der richtigen Handlung als „**goldene Mitte**“ zwischen zwei Extremen



- Von der Klugheit zur **Charaktertugend**:
  - Durch Wiederholung und Gewöhnung prägt der Handelnde seinen Charakter/seine Haltung aus → „zweite Natur“
  - Aus der mittleren Handlung wird eine Tugend, die es dem Menschen möglich macht **auch ohne Klugheit** richtig zu handeln:
  - Beispiel: Charaktertugend **Tapferkeit**

# Charaktertugenden nach Aristoteles

Vgl. Hübner 2014



- |     |              |       |                   |       |                  |                     |
|-----|--------------|-------|-------------------|-------|------------------|---------------------|
| 1.  | feige        | _____ | tapfer/Tapferkeit | _____ | tollkühn         | Krieg               |
| 2.  | stumpf       | _____ | ?                 | _____ | zügellos         | Körper              |
| 3.  | geizig       | _____ | ?                 | _____ | verschwenderisch | Geld                |
| 4.  | kleinlich    | _____ | ?                 | _____ | protzend         |                     |
| 5.  | ehrgeizlos   | _____ | ?                 | _____ | ehrsüchtig       | Ansehen<br>& Ehre   |
| 6.  | niedersinnig | _____ | ?                 | _____ | aufgeblasen      |                     |
| 7.  | zornlos      | _____ | ?                 | _____ | jähzornig        | Umgang<br>& Verkehr |
| 8.  | anbiedernd   | _____ | ?                 | _____ | streitsüchtig    |                     |
| 9.  | tiefstapelnd | _____ | ?                 | _____ | prahlerisch      |                     |
| 10. | steif        | _____ | ?                 | _____ | possenreißerisch |                     |

# Charaktertugenden nach Aristoteles

Vgl. Hübner 2014



- |     |              |       |                    |       |                  |                     |
|-----|--------------|-------|--------------------|-------|------------------|---------------------|
| 1.  | feige        | _____ | tapfer             | _____ | tollkühn         | Krieg               |
| 2.  | stumpf       | _____ | besonnen           | _____ | zügellos         | Körper              |
| 3.  | geizig       | _____ | sparsam/freigiebig | _____ | verschwenderisch | Geld                |
| 4.  | kleinlich    | _____ | bescheiden         | _____ | protzend         |                     |
| 5.  | ehrgeizlos   | _____ | ambitioniert       | _____ | ehrsüchtig       | Ansehen<br>& Ehre   |
| 6.  | töricht      | _____ | vernünftig         | _____ | aufgeblasen      |                     |
| 7.  | zornlos      | _____ | gelassen           | _____ | jähzornig        | Umgang<br>& Verkehr |
| 8.  | anbiedernd   | _____ | freundlich         | _____ | streitsüchtig    |                     |
| 9.  | tiefstapelnd | _____ | ehrlich/wahrhaftig | _____ | prahlerisch      |                     |
| 10. | steif        | _____ | artig/gesellig     | _____ | possenreißerisch |                     |

# Charaktertugenden nach Aristoteles

Vgl. Hübner 2014



- |     |              |       |                |       |                  |                     |
|-----|--------------|-------|----------------|-------|------------------|---------------------|
| 1.  | feige        | _____ | Tapferkeit     | _____ | tollkühn         | Krieg               |
| 2.  | stumpf       | _____ | Besonnenheit   | _____ | zügellos         | Körper              |
| 3.  | geizig       | _____ | Freigiebigkeit | _____ | verschwenderisch | Geld                |
| 4.  | kleinlich    | _____ | Hochherzigkeit | _____ | protzend         |                     |
| 5.  | ehrgeizlos   | _____ | Ehrbewusstsein | _____ | ehrsüchtig       | Ansehen<br>& Ehre   |
| 6.  | töricht      | _____ | Seelengröße    | _____ | aufgeblasen      |                     |
| 7.  | zornlos      | _____ | Sanftmut       | _____ | jähzornig        | Umgang<br>& Verkehr |
| 8.  | anbiedernd   | _____ | Freundlichkeit | _____ | streitsüchtig    |                     |
| 9.  | tiefstapelnd | _____ | Wahrhaftigkeit | _____ | prahlerisch      |                     |
| 10. | steif        | _____ | Artigkeit      | _____ | possenreißerisch |                     |

# Elfte Tugend: Gerechtigkeit

- Im weiteren Sinn: Besitz sämtlicher ethischer Tugenden
- Im engeren Sinn: Besondere **elfte** Charaktertugend
  1. „**ausgleichende Gerechtigkeit**“: Verkehr zwischen einzelnen Personen
    - freiwilliger Verkehr: Kauf, Verkauf, Miete, Darlehen...
    - unfreiwilliger Verkehr: Mord, Körperverletzung, Diebstahl, Raub...

**Rechte Mitte: „arithmetische Proportionalität“**

Formel: Täter – Vorteil = Opfer + Nachteil

→ Strafe für Täter = (unrechtmäßig) erlangter Vorteil

→ Ausgleichszahlung für Opfer = (unrechtmäßig) erlangter Nachteil

2. „**austeilende Gerechtigkeit**“: Zuteilung von öffentlichen Gütern

**Rechte Mitte: „geometrische Proportionalität“**

Formel:

$$\frac{\text{Güteranteil von Person A}}{\text{Güteranteil von Person B}} = \frac{\text{Würdigkeit von Person A}}{\text{Würdigkeit von Person B}}$$

- **Allgemein**
  - Erste Prämisse: Obersatz (z.B. „Q ist gut“)
  - Zweite Prämisse: Untersatz (z.B. „A ist Q“)
  - Konklusion: (z.B. „Wähle A“)
- **Form I: Unerfahrener Charakter**
  - Obersatz: „Tapferkeit ist im Krieg das höchste Ziel.“ (Nennung der Tugend)
  - Untersatz: „Jetzt anzugreifen ist tapfer.“ (Leistung der Klugheit)
  - Konklusion: „Ich muss jetzt angreifen.“
- **Form II: Erfahrener Charakter**
  - Obersatz: „Angriff in **Situation** X ist tapfer.“ (Nennung der Tugend)
  - Untersatz: „Jetzt liegt Situation X vor.“ (Leistung der Klugheit)
  - Konklusion: „Ich muss jetzt angreifen.“

# “Praxis” und “telos” in Aristoteles’ Ethik

- Die Tugendethik von Aristoteles ist im großen Gegensatz zum Utilitarismus (Folgenethik) und zu Kant’s Pflichtenethik, eine Ethik, die **situationsbezogen** ist.
- Die maßgeblichen Tugenden die in einem bestimmten Kontext gelten leiten sich daraus ab, welche “Praxis” bzw. welcher Lebensbereich betrachtet wird.
- Beispiel: Aristoteles spricht viel über die Tugenden im Krieg (die Tugenden eines Kriegers) oder die Tugenden in der Medizin (die Tugenden eines Arztes). Die Tugenden eines Kriegers (z.B. Tapferkeit) können sich von den Tugenden eines Arztes (z.B. Hilfsbereitschaft) unterscheiden.
- Die maßgeblichen Tugenden einer “Praxis” leiten sich davon ab, welches Ziel (= “telos”) die Praxis verfolgt.
  - Telos (Ziel) des Krieges: Sieg
  - Telos (Ziel) der Medizin: Gesundheit

# “Praxis” und “telos” in Aristoteles’ Ethik

- Nur derjenige der sich dem “telos” seiner Praxis verschreibt und entsprechend der **für diese Praxis** relevanten Tugenden handelt, handelt tugendhaft.
- Beispiele:
  - Praxis: Krieg → Telos: Sieg → Tugenden: Tapferkeit, Opferbereitschaft
  - Praxis: Medizin → Telos: Gesundheit → Tugenden: Hilfsbereitschaft, Empathie
  - Praxis: Handwerk → Telos: Handwerkskunst → Tugenden: Geschicklichkeit, Technisches Wissen
- Da die meisten Menschen sich in Ihrem Leben einer Praxis verschreiben (sie sind Handwerker, Krieger, oder Ärzte), können sie “eudaimonia” (Glückseligkeit) nur erreichen, wenn Sie sich in Ihrem Leben entsprechend der für ihre Praxis relevanten Tugenden verhalten.



# Anwendung auf Unternehmens- und Wirtschaftsethik

- Aristoteles' Lehre stammt aus einer Zeit in der es noch keine Wirtschaft (Marktwirtschaft) gab, wie wir sie kennen
- Die Tugendlehre von Aristoteles' spricht daher nicht (wirklich) von tugendhaftem wirtschaftlichem Verhalten, auch wenn sie teilweise wirtschaftliche Transaktionen (Kauf, Verkauf, etc.) beschreibt
- Doch dabei handelt es sich nur um Randerscheinungen, die hier und da mal passieren (z.B. ein Handwerker oder Krieger verkauft seine Dienste).
- Das "Wirtschaften" an sich ist keine "Praxis" im Aristotelischen Sinne, weshalb es hierzu zunächst einmal **keine Tugenden** gibt.
  1. **Diese Lücke kann man negativ deuten** (das machen wir gleich zuerst), oder
  2. **Versuchen zu füllen** (das machen wir danach)

# Die negative Sicht der (modernen) Tugendethik auf die Wirtschaft

- Viele zeitgenössische Philosophen (MacIntyre, Anderson, Sandel) kritisieren “Märkte” (genauer gesagt, die **Prinzipien unserer modernen Marktwirtschaft**) auf Grundlage der aristotelischen Tugendethik.
- Das typische Argument lautet wie folgt:
  - “Wirtschaften” an sich ist keine “Praxis” und hat damit auch keine inhärenten Tugenden.
  - Das marktwirtschaftliche Prinzip zwingt Menschen “externe Ziele” auf, die mit den inhärenten Zielen der “Praxis”, der sich die Menschen eigentlich verschrieben haben, in Konflikt stehen.
  - Diese “externen Ziele” sind meistens monetärer Natur (Lohn, Profit), die sich in Marktpreisen äußern.
  - Beispiel: Ein Handwerker, dessen eigentliches “telos” die Handwerkskunst ist, wirkt dadurch gezwungen für den Profit, seinen Lohn zu arbeiten, anstatt für sein oberstes Ziel, die Handwerkskunst.

# Die negative Sicht der (modernen) Tugendethik auf die Wirtschaft

- Forsetzung von vorheriger Folie:
  - ...
  - Die externen Anreize (Geld) verhindern somit, dass Menschen sich auf die eigentlich wichtigen Dinge (“telos”) konzentrieren.
  - Weil Menschen sich nicht auf das eigentliche Telos ihrer Praxis konzentrieren können, können diese auch nicht die Tugenden aufbauen, die zum Erreichen dieses Ziels nötig sind.
  - Damit verhindert/vernichtet das marktwirtschaftliche System den Aufbau/den Erhalt von Tugenden.
- **Das marktwirtschaftliche System ist unmoralisch, weil es nicht dem Aufbau von Tugenden und damit “eudaimonia” verschrieben ist, sondern diese vernichtet/verhindert.**

# Zusammenhang der negativen Sicht mit Ansätzen zu “intrinsischer” Motivation

- Diese negative Sicht auf Marktanreize hat viel gemein mit der Idee, dass Menschen eigentlich das machen sollten, was Sie intrinsisch machen wollen.
  - Dinge die “gut” sind, wollen Menschen von Natur aus machen
    - Anderen helfen (Ärzte)
    - Care-Arbeit (Erzieher, Pfleger)
    - Kunst/Musik (Künstler, Musiker)
    - Forschung/Lehre (Wissenschaftler, Lehrer)
    - Gemeinschaften koordinieren und führen (Politiker)
  - Wenn wir diese Dinge monetär inzentivieren
    1. tun Menschen die Dinge aus falscher Motivation (und können daher nicht die richtigen Tugenden aufbauen)
    2. tun die falschen Leute die falschen Dinge (sie sind in der falschen “Praxis”)

**→ Schlussfolgerung: Märkte sollten sich aus vielen  
(wenn auch nicht allen) Dingen zurückziehen**

# Eine positive Sicht der Tugendethik auf die Wirtschaft

- Was machen wir aus dieser Sichtweise?
- **Können wir die “Wirtschaft” vor der Tugendethik retten, oder sogar damit vereinen?**
- Bruni & Sugden (2013): “Reclaiming virtue ethics for economics”:
  - Um die Wirtschaft mit der Tugendethik zu vereinen und Tugenden für das Wirtschaften (**Tugenden für die Betriebswirtschaft**) definieren zu können, müssen wir:
    1. Das Wirtschaften als “Praxis” verstehen
    2. Ein sinnvolles größeres Ziel (“telos”) für die Wirtschaft definieren (nicht nur “Geld machen”)
    3. Tugenden finden, die sich mit diesem Ziel vereinbaren lassen bzw. die sich diesem Ziel verschreiben

# Mentimeter Umfrage (word cloud 1)

- **Was könnte aus Ihrer Sicht das “telos” von Märkten sein?**
  - Warum gibt es Märkte/warum sollte es sie geben?
  - Welches höhere Gut/Ziel erfüllen Märkte?
  - Denken Sie aus Sicht der Gesamtgesellschaft, nicht aus Sicht eines einzelnen Unternehmens/eines einzelnen Marktteilnehmers.

## Was könnte das "telos" von Märkten sein?





- Aus Sicht von Bruni & Sugden ist das Telos von Märkten die

## **Schaffung von gegenseitigem Mehrwert (durch freiwilligen Handel)**

- Idee:
  - Handel (Märkte) erlaubt Menschen, Güter so zu tauschen, dass für beide Seiten ein Nutzen/Mehrwert entsteht, der ohne diesen Tausch nicht möglich wäre.
  - Beispiel: Ich habe einen Tisch für 200 Euro gebaut, der einem anderen 300 Euro wert ist. Wenn ich den Tisch für 250 Euro verkaufe, profitieren wir beide (jeder erhält einen Zusatznutzen von 50 Euro).
  - Diese Idee ist das Fundament positiv-normativer Wertschätzung von Märkten (z.B. Erster Fundamentalers Wohlfahrtssatz)

# Mentimeter Umfrage (word cloud 2)

- Angenommen das Telos von Märkten ist die

**Schaffung von gegenseitigem Mehrwert (durch freiwilligen Handel)**

- Was sind Ihrer Meinung nach wertvolle Tugenden (Charaktereigenschaften) von Marktteilnehmern/Unternehmen, die diesem Ziel zuträglich sind?
  - Welche Eigenschaften sollten Marktteilnehmer dann besitzen?
  - Welche Eigenschaften sollten Sie nicht besitzen?

# Schaffung von gegenseitigem Mehrwert (durch freiwilligen Handel) - relevante Tugenden?

105 responses



- Bruni & Sugden definieren die folgenden **8 Tugenden**:
  1. **Universalität**: die Bereitschaft, mit anderen gleichberechtigt Geschäfte zum gegenseitigen Nutzen zu machen, wer auch immer diese anderen sein mögen  
Gegensätze: Günstlingswirtschaft, Klientelismus, Protektionismus, Diskriminierung
  2. **Unternehmergeist**: Der Drang zu erkunden und vorherzusagen, was andere Menschen wollen und bereit sind, dafür zu bezahlen.  
(benötigt Empathie und Ideenreichtum)
  3. **Respekt/Toleranz für die Präferenzen anderer**: das zu produzieren/ anzubieten, was die Kunden wollen, nicht das, was man selbst will  
(liberale Denkweise)

4. **Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit:** kein Betrug, Lügen, etc. von eigener Seite. Vertrauen in die Ehrlichkeit des anderen.
5. **Akzeptanz von (fairem) Wettbewerb:** Ein tugendhafter Händler wird nicht versuchen, sich auf unfaire Weise vor Wettbewerb zu schützen oder seine Produkte als qualitativ besser oder billiger zu vermarkten, als sie tatsächlich sind. Keine Bestechung oder Korruption.
6. **Akzeptanz der Reziprozität wirtschaftlicher Beziehungen (“Selbsthilfe”):** Akzeptiere klaglos, dass andere nur dann motiviert sind, deine Bedürfnisse zu befriedigen, wenn du ihnen etwas anbietest, das sie im Gegenzug gebrauchen können.

7. **Keine Rivalität:** nicht neidisch auf die Gewinne anderer sein, am Gewinn anderer Menschen erfreuen, kein “Status-Wettbewerb”
8. **Stoizismus in Bezug auf Geld:** eine ruhige und rationale Herangehensweise an Geld/monetäre Entlohnungen. Geld ist ein Medium für den gegenseitigen Handel, kein Selbstzweck.

- Für wie wichtig erachten Sie die 8 Tugenden im Einzelnen?
  1. **Universalität**
  2. **Unternehmergeist**
  3. **Respekt/Toleranz für die Präferenzen anderer**
  4. **Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit**
  5. **Akzeptanz von (fairem) Wettbewerb**
  6. **Akzeptanz der Reziprozität wirtschaftlicher Beziehungen**
  7. **Keine Rivalität**
  8. **Stoizismus in Bezug auf Geld**

# Ist die Liste vollständig?

- Fehlen aus Ihrer Sicht in dieser Liste wichtige Tugenden für die Betriebswirtschaft?
  - Welche wären das?



105 responses



101 responses



# Das “telos” der Wirtschaft

## → kritische Hinterfragung

- Bedeutet die

**Schaffung von gegenseitigem Mehrwert (durch freiwilligen Handel)**

- nur den Mehrwert der direkten Handelspartner? (1)
- oder den Mehrwert für die Gesamtgesellschaft? (2)  
(inkl. zukünftiger Generationen?)

- Bruni & Sugden meinen hauptsächlich (1) wenn Sie vom telos des Marktes sprechen.
- Doch nur (2) kann Ziele wie “Nachhaltigkeit”, Externalitäten, oder Stakeholder-Ansätze abbilden.

# Tugendethik: Vorteile

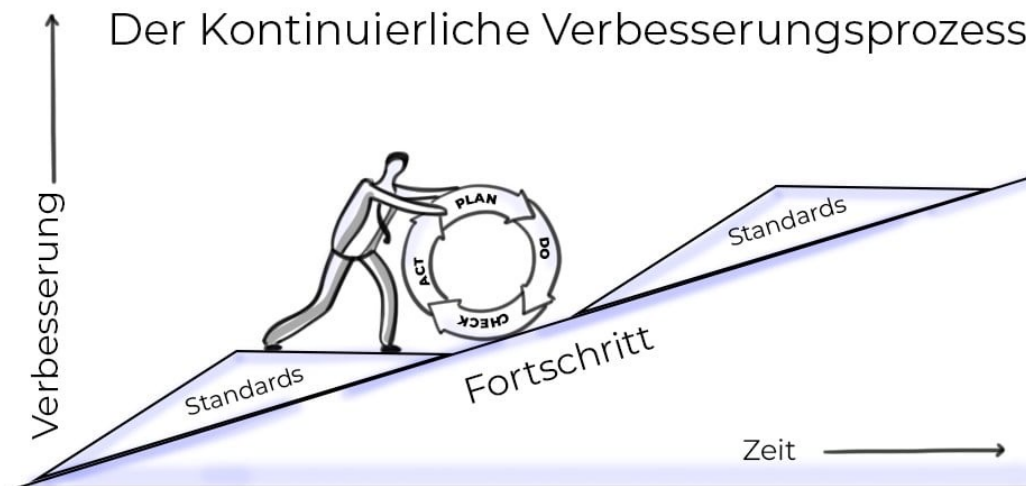
- + Intuitiv richtig
  - **Moralische Bewertung anhand des Charakters** greift wichtiges Element unserer (empirischen) moralischen Überzeugungen auf
- + Konzept der „Moderation“ / „**goldenen Mitte**“
  - Intuitiv richtig
  - trifft unser Verständnis eines „guten (ausgewogenen) Menschen“
- + **Situativer Ansatz**
  - Tugenden abhängig von der „Praxis“ (dem jeweiligen Lebensbereich) und dessen Zielen („telos“)
- + **Betont moralische Integrität des Handelnden**
  - Es geht um die "richtige Art" zu leben/ Geschäfte zu machen im Allgemeinen, nicht nur um die Richtigkeit der einzelnen Handlungen
- + **Wirtschaftliche Tugenden**
  - Erlaubt die Definition und Bewertung „tugendhafter Wirtschaft“ als Ganzes

- Umsetzbarkeit („codifiability“)
  - **Wie können Tugenden in Handlungen überführt werden?**
  - Lösung:
    - Oftmals sind klare Handlungen ableitbar (z.B. nicht Lügen, nicht Betrügen)
    - Nicht "alles ist relativ": Es ist nicht die eigene Interpretation einer Tugend, die zählt, sondern die allgemein akzeptierte Interpretation der Tugend
- Welche und wieviele Tugenden gelten?
  - **Es gibt keine eindeutige und unumstrittene Liste an Tugenden**
  - Lösung:
    - Oftmals lassen sich Listen an wichtigen Tugenden erstellen (siehe die wirtschaftlichen Tugenden weiter oben)
    - Auch ohne vollständige Liste können die gefundenen Tugenden gelten (und bereits handlungsweisend sein)

- Zielkonflikte (Probleme mit Anwendbarkeit von situativem Ansatz)
  - **Tugenden können im Konflikt miteinander stehen**
  - Beispiel:
    - Tugenden als Betriebswirt (z.B. Universalität) können mit den Tugenden als Freund (ich gebe meinem Freund den Job) in Konflikt geraten
  - Lösung:
    - **Keine einfache Lösung.** Abwägung, welche „Praxis“ und damit welche Tugend im Einzelfall wichtiger ist.
    - Es gibt mit Sicherheit Fälle, in denen andere Tugenden wichtiger sind als Markttugenden. Beispiel: Gesundheitsmärkte. Im Zweifel sind die hippokratischen Tugenden des Arztes (Hilfsbereitschaft) wichtiger als geschäftliche Tugenden.
    - Kritik der Philosophen, dass Märkte nicht überall eingesetzt werden sollten (weil dort andere Tugenden wichtiger sind) ist daher durchaus nachvollziehbar und sinnvoll.

# Tugendethik: Schwierigkeiten

- Moralische Überforderung
  - **Kann ich immer tugendhaft/gut sein?**
  - Nein, aber ich kann daraus lernen, und so immer besser werden.
  - Lösung: Kontinuierliche Übung und stetige Verbesserung als moralisches Ziel.





# Abschließende Umfrage Tugendethik



Finden Sie die Tugendethik überzeugend?

**(1) Ja, ich finde die Tugendethik überzeugend.**

**(2) Nein, der tugendethische Ansatz überzeugt mich nicht.**



- Nachdem Sie diese Vorlesung gehört und nachbereitet haben, sollten Sie in der Lage sein, die folgenden Fragen zu beantworten:
  1. Was ist das Grundprinzip der Tugendethik?
  2. Was ist die “Mesotes-Lehre” der goldenen Mitte? (Beispiel definieren und auf neue Tugenden anwenden können)
  3. Was sind “Praxis” und “Telos” in der aristotelischen Tugendethik?
  4. Wie kann ein “telos” für das Wirtschaften als Praxis definiert werden?
  5. Was sind wichtige wirtschaftliche Tugenden aus Sicht von Bruni & Sugden (2013)?

# Wrap-up normative Theorien

# Drei sich ergänzende Ethikansätze

## Folgenethik

Rechnerischer  
Ansatz  
(anwendungs-  
orientiert)

- + Tu das, was den **größten Nutzen** für alle bringt
- + **Rechnerischer Ansatz**, der **alle Stakeholder** berücksichtigt

## Pflichtenethik

Absolute  
(Menschen-)  
Rechte und  
Pflichten

- + Was ist **grundsätzlich richtig oder falsch?**
- + **feste moralische Grenzen** für jegliche Unternehmung

## Tugendethik

Ganzheitlicher  
Ansatz  
(Charakter-  
orientiert)

- + **Welche Tugenden muss ich haben**, um richtig zu handeln /wirtschaften?
- + **Ganzheitlicher Ansatz** auf Wirtschaft und Wirtschaftstätigkeit

# Drei sich ergänzende Ethikansätze

- Es geht nicht um ein “Horse Race” zwischen den drei Ansätzen.
- Die Theorien geben erst in Kombination einen ganzheitlichen Ansatz.
- Eine möglicher **Code of Conduct** könnte sein:
  1. Ich richte mein wirtschaftliches Handeln an den Tugenden aus, die nötig sind/dabei helfen, dass die Wirtschaft einen gemeinsamen Nutzen für alle erzeugt. (**Tugendethik**)
  2. Ich beachte und verletze niemals unumstößliche (Menschen-) Rechte und Pflichten. (**Pflichtenethik**)
  3. Unter Berücksichtigung dieser Rechte und Pflichten wähle ich in konkreten Situationen die Handlungen, die den Gesamtnutzen für alle maximieren. (**Utilitarismus**)

# Abschließende Aufgabe normative Theorien (Hausaufgabe)

- Versuchen Sie noch einmal (jeder für sich) zu verstehen, was jede Theorie für Sie bedeutet.
- Betrachten Sie die Theorien als **Werkzeuge**, um besser und systematischer über moralische Fragen nachzudenken.
- Denken Sie darüber nach, auf welcher Grundlage Sie häufig moralische Urteile fällen und versuchen Sie, das Urteil auf die ethische Theorie (Folgen, Pflichten, Tugenden) zurückzuführen, der es am nächsten kommt.
- Überlegen Sie, von welcher Theorie Sie am meisten gelernt haben. Welche Theorie hat Ihnen am ehesten die Augen geöffnet, um Dinge zu sehen, die Sie vorher nicht gesehen haben? Welche Theorie wird Ihnen am ehesten helfen, Ihr zukünftiges Handeln zu gestalten?

- **Kurstext (siehe ILIAS):** Bruni, Luigino, and Robert Sugden (2013): Reclaiming Virtue Ethics for Economists, *Journal of Economic Perspectives* 27(4): 141–164.
- Solomon, Robert C. (1992): Corporate Roles, Personal Virtues: An Aristotelean Approach to Business Ethics, *Business Ethics Quarterly* 2(3): 317–339.

## Kritiker:

- Anderson, Elizabeth (1993): *Value in Ethics and Economics*, Harvard University Press.
- MacIntyre, Alisdair (1984): *After Virtue: A Study in Moral Theory*, University of Notre Dame Press.
- Sandel, Michael J. (2012): *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*. Farrar, Straus and Giroux.

**Ende**