



*Es sind die Begegnungen
mit Menschen,
die das Leben
lebenswert machen.*

Guy de Manpassant

Moral und Ethik in Netzwerken

Moralische Spannungsfelder und ethische Fragestellungen für NetzwerkerInnen

Bei intensiver Beschäftigung mit Netzwerken stößt man bald auf einige zentrale Fragestellungen, die sich um das Thema Haltung/Werte und Ethik drehen. Zum Beispiel bei Interessenskonflikten taucht das Problem auf, wie ich meinen Erfolg mit dem anderer in Einklang bringen (gegenseitiges Nutzenprinzip) kann? Oder die Frage nach den Maßstäben für meine Handlungen und meinen Handlungsspielraum gegenüber anderen.

Welche persönlichen Werte sind die Basis dafür?

Oft denkt man in ruhigen Minuten, meistens nach einem ereignisreichen Tag darüber nach, was es nützt, wenn man sich an Spielregeln hält und diese nicht bricht. Zumindest sind Menschen demnach aus sich selbst heraus gefordert, sich mit dem Thema zu beschäftigen, besonders wenn sie NetzwerkerInnen sind oder persönliche Netzwerke aufbauen – und das tut schließlich jeder und jede ganz unbewusst.

Einige Beispiele für mögliche ethische Spannungsfelder:

Manchmal steht man vor der Situation, entscheiden zu müssen, ob man eine MitbewerberIn austrickst, um einen Auftrag zu erhalten oder eben nicht.

Es kann auch sein, dass man überlegt, ob man interessante und wichtige Informationen eventuell an KollegInnen oder PartnerInnen weitergibt – oder eben nicht, um damit die eigene Macht abzusichern („Information Hiding“). Es ist auch die Frage, ob man Menschen im eigenen Umfeld in interessante und spannende Vorha-

ben bewusst nicht einbindet, um seinen persönlichen Einfluss zu stärken. Dies kann auch zu der Überlegung führen, ob man seinen eigenen Nutzen maximieren soll oder auch manchmal auf Geld, Anerkennung und Möglichkeiten verzichten sollte, um dies anderen zukommen zu lassen. Die Entscheidungsfrage lautet: Will ICH im Mittelpunkt stehen oder sollen auch andere Platz in der Sonne haben? Noch schwieriger ist die Entscheidung, ob ich mit wichtigen Netzwerkakteuren zusammenarbeite, von denen man weiß, dass sie sich vorsätzlich unmoralisch verhalten.

Warum ist aber Ethik für Netzwerke so wichtig?

Ethik ist die Grundlage für Vertrauen, der „Klebstoff in Netzwerken“ und sie ist auch die Basis für das gegenseitige Nutzenprinzip, die wichtigste Spielregel in Netzwerken. Wer gegen diese Spielregel verstößt, wird sehr schnell aus Netzwerken ausgeschlossen. Ethik bestimmt auch sehr stark das Image und die Reputation eines Akteurs/einer Akteurin in einem Netzwerk und damit ist sie ebenfalls eine Investition in die Zukunft. NetzwerkerInnen bewegen sich täglich in verschiedenen Wertedimensionen und Spannungsfeldern, z.B. Macht versus Ethik, Nutzen für alle versus Selbstvermarktung oder Vorleistung versus persönlicher Nutzen.

Philosophische Ansätze als Denkanstöße.

Ethik ist ein rein subjektives Thema und wird von jedem selbst definiert. Wichtig ist, dass man persönlich Maßstäbe dafür entwickelt. Eine kleine Hilfe dafür bieten Ansätze in

ethischen Fragen aus der Philosophie, wie zum Beispiel die Ethik Platons (Erziehung zur Vernunft = ordnende Kraft = das Gute) oder die Ethik Epikurs (ein lustvolles Leben ist notwendig, auch vernunftgemäß, schön und gerecht). Der kategorische Imperativ von Kant gibt ebenso wertvolle Impulse.

Auch „moderne“ Ansätze sind nutzbringend, wie der Utilitarismus von Benthams (das größtmögliche Glück der größten Zahl an Menschen), der Liberalismus (Toleranz gepaart mit individueller Freiheit durch individuelles Eigentum) oder die Diskursethik nach Habermas (die Regeln eines rationalen Diskurses; Konsensentscheidungen haben Rechtsqualität).

Bericht: Thomas Friedschroeder,
Netzwerkexperte
thomas.friedschroeder@hmp.co.at

