

Promotionsfeiern OEC UZH 25.5.2016

Uni Zürich, Aula

Festrede von Prof. Dr. Michael Ambühl, ETH Zürich

Herr Dekan,

sehr geehrte Damen und Herren

und vor allem: verehrte Zu-Promovierende

Zunächst möchte ich Ihnen, liebe Absolventinnen und Absolventen, zu Ihrem Studienabschluss gratulieren. Ein schönes Ziel, ein Etappenziel auf Ihrem Weg durchs Leben ist erreicht. Bravo.

Sie haben sich vielleicht – falls Sie dazu überhaupt Zeit hatten – die Frage gestellt, weshalb *ich* hier die Festrede halte. Zwei Gründe: Der erste und direkte: Weil mich der Dekan so freundlich eingeladen hat, dass jede Widerrede zwecklos erschien. Der zweite und indirekte: Weil mich seinerzeit ein Physiklehrer am Gymnasium in die Geheimnisse des Sekretärinnenproblems eingeweiht hat. Denn dieses hat mich damals bewogen, an der ETH angewandte Mathematik zu studieren, und das Studium hat mich dann in die Verhandlungswelt der Diplomatie gebracht, was wiederum später dafür verantwortlich war, dass ich zum Professor an der ETH befördert wurde, weshalb mich wohl Kollege Harald Gall als Gastredner ins Auge gefasst hat.

Nun muss ich Sie nur noch in die Geheimnisse des so genannten „Secretary Problem“ einweihen, das letztlich an allem schuld ist... Worum geht es hier? Der besagte Lehrer des städtischen Gymnasiums wollte uns Berner Jugendlichen zeigen, dass „heutzutage alles berechenbar“ sei, wie er sich damals ausdrückte. Als Beleg nahm er das folgende Beispiel: Nehmen Sie an, Sie müssten in Ihrer Firma einen Sekretariatsposten neu besetzen. Sie wissen, es warten N Kandidierende, sagen wir 100, vor der Türe. Die Personen kommen einzeln in Ihr Büro in einer rein zufälligen Reihenfolge. Jedes Mal müssen Sie zu den Bewerbenden Ja oder Nein sagen. Sagen Sie Nein, ist die Person unwiederbringlich weg - sagen Sie Ja, können Sie die draussen noch Wartenden, unter denen sich vielleicht eine bessere Kandidatin befunden hätte, nicht mehr engagieren. Was tun, um die beste Person zu wählen? Wie vielen Personen sagen sie ab, bevor Sie die erste Person nehmen, die besser ist als die vorgängig abgewiesenen. Die Antwort lautet: N/e ! Wobei e die bekannte Eulersche Zahl ist. In unserem Beispiel ergibt dies 100 durch 2,71 - also rund 37. Das heisst, die ersten 37 Kandidierenden ablehnen, dann die erste Person wählen, die besser ist als die abgelehnten. Erstaunlich, nicht? Wie leicht ersichtlich ist, könnte man das Secretary Problem

auch als Heiratsproblem bezeichnen. Aber ist N/e eine geeignete Partnerwahl-Formel? Wann „schlagen Sie zu“? Bis zu welchem Freund, welcher Freundin geben Sie ihm/ihr den Laufpass, ab welchem Partner sind Sie bereit, zu heiraten? Aus verschiedenen Gründen schwierig, wohl nicht zuletzt weil Sie die Zahl N nicht im Voraus kennen...

Was möchte ich mit diesem Beispiel zeigen? Fragen der Berechenbarkeit sind höchst interessant und zum Teil sogar amüsant, aber keiner unter uns würde wohl die Wahl des Lebenspartners so berechnen. Die Berechenbarkeit ist das eine, der Zufall das andere. Im Leben gibt es beides. Eine wenig originelle, aber wohl korrekte Antwort – und schon gar nicht eine Antwort auf die Frage, die ich von Ihnen ja erwarten müsste, an was man sich dann im Leben halten soll und kann. Was gibt Orientierungshilfe? Was könnte ein Wegweiser im Leben sein, wenn es so etwas überhaupt gibt. Ich würde vermuten, am ehesten wohl die unbestrittenen Werte. Aber welche Werte wären dies? Gibt es eine Art universelle, quasi zeitlose und kulturunabhängige Werte?

Ich glaube, dass im Rahmen der Globalisierung eine Art Universalisierung jener Werte einhergeht, die auch uns im Westen am Herzen liegen und die uns letztlich zu dem gemacht haben, was wir heute sind. Es ist dies vor allem die Mündigmachung des Menschen, für die ein Voltaire gekämpft hat und die der grosse Kant in seiner bekannten Definition der Aufklärung mit „dem Ausgang des Menschen aus seiner selbstverschuldeten Unmündigkeit“ umschrieben hat. Der dem pazifistischen Freidenkertum verpflichtete Mathematiker und Philosoph Bertrand Russell formulierte später seine Vorstellung universeller Werte dahin gehend, dass als „Lebensideal für die Menschheit letztlich Liebe und Vernunft“ genüge.

Berthold Brecht verdanken wir eines der schönsten Plädoyers der deutschen Literatur für die Vernunft. Im Schauspiel „Leben des Galilei“ lässt er diesen folgendes sagen:

„Ja, ich glaube an die sanfte Gewalt der Vernunft über die Menschen. Sie können ihr auf die Dauer nicht widerstehen. Kein Mensch kann lange zusehen, wie ich (er lässt aus der Hand einen Stein auf den Boden fallen) einen Stein fallen lasse und dazu sage: er fällt nicht. Dazu ist kein Mensch imstande. Die Verführung, die von einem Beweis ausgeht, ist zu gross. Ihr erliegen die meisten, auf die Dauer alle.“

Die weltanschaulich neutralen Ideale von Humanismus und Rationalität werden zwar wie in der Vergangenheit auch in der Zukunft immer wieder unter die Räder geraten: durch Kriege und Aberglaube. Sie werden sich aber längerfristig behaupten. Nicht weil sie im Westen in Worte gefasst wurden, sondern weil sie der menschlichen Natur entsprechen. Sie sind kulturunabhängig; sie sind universell. So universell, dass sie das philosophische Fundament der UNO-Charta (1945) oder der „Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte“ (1948) ausmachen.

In unserer globalisierten Welt sind die universellen Prinzipien von Humanismus und Rationalität eine gute Richtschnur. An dieser Stelle sei noch angefügt, dass für Wissenschaftler natürlich noch die wissenschaftliche Denkweise hinzukommen muss. Diese besagt u.a., dass es keinen Verlass auf Intuition gibt und dass man sich auch nicht auf Propheten und Weise verlassen kann. Man muss alles hinterfragen und skeptisch bleiben. Aber auch das Hinterfragen dürfte irgend mal an seine Grenzen stossen. Und hier würde ich gerne den gesunden Menschenverstand – eine Form natürlicher Urteilskraft - ins Spiel bringen. Oft ist er hilfreich, da er weder emotional noch rein intuitiv ist. Gewiss, das Konzept des gesunden Menschenverstandes ist nicht so klar, ja der Begriff kann sogar als nicht ganz unproblematisch betrachtet werden: der Menschenverstand ist leicht fehlbar; er ist zwar kritisch, aber auch konservativ; er setzt auf ein Vorverständnis, was aber auch auf ein Vorurteil hinauslaufen kann. Grosse Philosophen wie Fichte, Schelling, Hegel, Marx, Nietzsche waren daher skeptisch. Nicht aber „mein“ Referenzphilosoph – wenn Sie mir diese Bezeichnung erlauben – der grosse Kant. In Fragen der Moral urteile der gesunde Menschenverstand oft richtiger als die Wissenschaft, so der grosse Denker. Auch im Angelsächsischen geniesst der „Common Sense“ hohe Anerkennung.

Das was Kant einst mit „Wächterfunktion“ der Philosophie über den gesunden Menschenverstand bezeichnete, kann ich aus meiner kleinen, bescheidenen Warte eines Verhandlungsführer nur bestätigen. Die Verhandlungsdisziplin beruht auf wissenschaftlichem Denken und gesundem Menschenverstand. Wissenschaft allein, wie Spieltheorie – übrigens eine geniale Sache - oder Entscheidungstheorie, reicht nicht aus, Verhandlungen gut zu führen. Es braucht immer auch eine gute Portion gesunden Menschenverstandes. Checks and Balances zwischen Wissenschaft und gutem Urteilsvermögen sind nötig, eben die Kant'sche Wächterfunktion.

Die meisten unter Ihnen, die Sie heute einen Meilenstein in Ihrer universitären Karriere erreicht haben, werden früher oder später in unserer globalisierten Welt in Kontakt mit fremden Kulturen kommen, sehr oft im Rahmen von Verhandlungen. Verschiedentlich werde ich von meinen Studis gefragt, ob es denn - neben der Theorie - allgemeine Verhandlungs-Verhaltens-Regeln gebe. Wenn ich hier meine Antwort in gekürzter Form wiedergeben darf: es geht in internationalen Verhandlungen – aber nicht nur in diesen - immer auch darum, die zwischenmenschlichen Beziehungen gut zu pflegen und die lokalen Normen einzuhalten. Also eigentlich sich vom gesunden Menschenverstand leiten zu lassen. Die Verhandlungspartner nicht beleidigen, selbst wenn sie einem auf die Nerven gehen – was ja durchaus vorkommen kann. Höflichkeit kommt immer gut an! Und wenn sie noch mit einer Prise Humor gewürzt ist, umso besser.

Apropos Humor in Verhandlungen: Als ich vor nicht allzu langer Zeit mit den USA in Verhandlungen über den Schweizer Finanzplatz war, wollte ich meinem Verhandlungspartner vom IRS, der mächtigen amerikanischen Steuerbehörde, auch einmal gehörig einheizen. Ich hielt ihm einen offiziellen Bericht der Weltbank unter die Nase, worin

klar zum Ausdruck kam, dass die USA am allermeisten Steuerhinterziehungs-Modelle anbieten, gefolgt von ein paar Staaten in der Karibik und, weit abgeschlagen, die Schweiz auf Platz 20. Mein Counterpart überlegte kurz und sagte: "You know Michael, it is always good to be number one!"

Mit dieser ein bisschen ambitiösen Feststellung möchte ich meine Rede abschliessen, nicht aber bevor ich Ihnen nochmals sehr herzlich gratuliert und Ihnen und Ihren Angehörigen und Freunden alles Gute auf Ihrem weitem Weg gewünscht habe.

Einen schönen Abend und besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit.