

2/11

EDELSTEINE

SCHOLIEN

von Rahim Taghizadegan

Ausgabe 02/2011

Institut für Wertewirtschaft

www.wertewirtschaft.org

scholien@wertewirtschaft.org

Bedienungsanleitung

Dieses Büchlein enthält persönliche Gedanken und Beobachtungen sowie ausgewählte Texte und ist primär für Seelenfreunde des Verfassers gedacht. Mit Scholion bezeichnete man ursprünglich eine Randnotiz, die Gelehrte in den Büchern anbrachten, die ihre ständigen Wegbegleiter waren. Als Bücher noch teuer und selten waren, wurden sie oft geteilt und die geistige Auseinandersetzung wurde in Kommentaren zur gemeinsamen Lektüre geführt. Heute gibt es so viel mehr zu lesen, aber nur wenige haben dazu die Muße.

Ich habe es zu meiner Berufung gemacht, viel zu lesen und zu schreiben. Die Scholien sind eine Anregung für Vielleser, aber vielmehr noch eine Dienstleistung für Wenigleser. In dieses kleine, handliche Format versuche ich die Erkenntnisse aus meiner umfangreichen Lektüre zu komprimieren und so mit meinen Freunden eine große Bibliothek zu teilen. *Die meisten zitierten Werke sind in unserer Institutsbibliothek vorhanden und können von Abonnenten entliehen werden (bitte um Voranmeldung per E-Mail).* Doch es ist kein bloßes Bücherwissen, das ich vermitteln will. Immer wieder beziehe ich mich auf die Realität abseits der Bücher, denn die Theorie – die Anschauung – ist nur da sinnvoll, wo sie etwas zu schauen hat. Mit

meinen Kollegen im Institut für Wertewirtschaft verstehe ich mich als praktischer Philosoph. Die Scholien jedoch sind kein systematisches philosophisches Opus, sondern sammeln gewissermaßen die Späne, die mir beim geistigen Bearbeiten der größeren Scheite für das Feuer der Erkenntnis zufallen.

Das Motto vornan ist zufällig aus dem Text gewählt, dazu gestaltet die Künstlerin Ingeborg Knaipp den Umschlag und übernimmt gemeinsam mit Johannes Leitner das Lektorat. Beim mühevollen Erstellen der Exzerpte aus meiner stets vieltausendseitigen Lektüre halfen mir Johannes Leitner, Ralph Janik und Ulrich Möller; Barbara Fallmann nimmt mir viel vom praktischen Aufwand ab, der anfällt, um meine Gedanken in die Postfächer der Leser zu befördern und meine Leser zu betreuen. Die zahlreichen Zitate sind meist eigene Übersetzungen. In den Fußnoten finden sich verkürzte Links zu Büchern und Quellen. Administrative Anfragen bitte an *info@wertewirtschaft.org* senden, inhaltliche Anregungen und Fragen bitte an *scholien@wertewirtschaft.org*. Falls der geschätzte Leser dieses Exemplar zur Ansicht erhalten hat, würde ich mich freuen, ihn auch künftig als Adressat dieser freundschaftlichen Korrespondenz zu wissen:

<http://wertewirtschaft.org/scholien/>

Rare Werte

Da sich die Welt in eine dermaßen erstaunliche Mannigfaltigkeit auffächert, wandern meine Gedanken oft weit auseinander. In den letzten Scholien des vergangenen Jahres wollte ich mich eigentlich den Werten widmen und driftete gänzlich in die Erscheinungen ab. Dies war schon im Denken des zitierten Carl Menger angelegt; dessen subjektivistische Wertlehre lehrt die Bewertungen der Subjekte zu beachten. Eigentlich aber war ich auf der Suche nach Objektivitäten, nach ein wenig Halt im erratischen Treiben der Meinungen und Geschmäcker. Hier möchte ich den Faden nun wieder aufgreifen und es nochmals versuchen.

Carl Menger bezog sich zur Illustration seiner Wertlehre durchwegs auf ganz konkrete und objektive Dinge. Zwei dieser Dinge sind sogar sprichwörtlich geworden: Das Wasser und der Diamant. Die alte Ökonomie wurde an einem Paradoxon irre, das sie nicht aufzulösen vermochte. Warum behaupten nahezu alle Menschen,

Wasser wäre im Grunde viel wertvoller als Diamanten, während sie selbst den Diamanten dem Wasser vorzögen, wenn er ihnen als Alternative angeboten würde? Sind die Menschen moralisch so verkommen, so heuchlerisch, so gierig? Menger löst das Paradoxon wie folgt auf:

Fragen wir zum Beispiel darnach, warum ein Pfund Trinkwasser für uns unter gewöhnlichen Verhältnissen gar keinen Werth hat, während ein sehr geringer Bruchtheil eines Pfundes Gold oder Diamanten für uns der Regel nach einen sehr hohen Werth aufweist, so ergiebt sich die Beantwortung dieser Frage aus der nachfolgenden Betrachtung. Diamanten und Gold sind so selten, dass sich die den Menschen verfügbaren Quantitäten der erstern insgesamt in einer Kiste, das den Menschen verfügbare Gold, wie eine einfache Berechnung lehrt, in einem einzigen grossen Saal verwahren liessen. Trinkwasser ist dagegen in so grossen Quantitäten auf der Erde vorhanden, dass sich kaum ein Reservoir denken lässt, der gross genug wäre, dasselbe zu umfassen. Demgemäss vermögen die Menschen auch nur den wichtigsten Bedürfnissen, zu deren Befriedigung Gold und Diamanten dienlich sind, Genüge zu thun, während sie

ihr Bedürfniss nach Trinkwasser der Regel nach nicht nur vollständig zu befriedigen vermögen, sondern auch noch überdies sehr grosse Quantitäten dieses Gutes unbenützt sich entgehen lassen, weil sie die ganze ihnen verfügbare Quantität aufzubrauchen nicht im Stande sind. Von concreten Quantitäten Trinkwasser ist demnach unter gewöhnlichen Verhältnissen kein menschliches Bedürfniss in seiner Befriedigung derart abhängig, dass es unbefriedigt bleiben müsste, wofern die Menschen über diese concrete Quantität nicht zu verfügen vermöchten, während bei dem Golde und den Diamanten selbst die geringfügigsten unter den durch die verfügbare Gesamtquantität gesicherten Bedürfnissbefriedigungen, noch immer eine relativ hohe Bedeutung für die wirthschaftenden Menschen haben. Concrete Quantitäten von Trinkwasser haben somit für die wirthschaftenden Menschen der Regel nach keinen, solche von Gold oder Diamanten aber einen hohen Werth.

Dies alles gilt nur für die gewöhnlichen Lebensverhältnisse, wo uns das Trinkwasser in Ueberfülle, Diamanten und Gold aber in sehr geringen Quantitäten verfügbar sind. In der Wüste aber, wo von einem Trunke Wasser nicht selten das Leben eines Reisenden abhängt, lässt sich dagegen al-

lerdings der Fall denken, dass für ein Individuum von einem Pfunde Wasser wichtigere Bedürfnissbefriedigungen abhängen würden, als selbst von einem Pfunde Gold.¹

Ist es also die Seltenheit der Diamanten, die sie so wertvoll macht? Der Zusammenhang ist nicht so einfach, wie er aussieht. Knappe Güter werden nicht automatisch, bloß weil sie knapp sind, hoch bewertet. Entscheidend ist die Knappheit im Bezug zu den menschlichen Zielen. Knappe Güter reichen nur dazu aus, die am höchsten bewerteten Ziele anzustreben. Je höher das letzte noch mit dem knappen Gut erreichbare Ziel von unseren Mitmenschen bewertet wird, desto höher ist der Tauschwert dieses Gutes. Ein einfaches Beispiel illustriert diesen Zusammenhang, bei dem es sich um eines der wenigen echten ökonomischen Gesetze handelt:

Ein Bauer erntet vier große Säcke Getreide. Wenn er in

¹ Carl Menger (1871): Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien: Braumüller. S. 110f. tiny.cc/Menger1

einem Jahr nur einen Sack geerntet hätte, würde er diesen verwenden, um daraus das tägliche Brot für seine Familie zu produzieren. Das ist seine höchste Priorität, ohne diesen Sack leiden er und seine Familie Hunger. Den zweiten Sack, den seine Ernte einbringt, wird er verwenden, um ihn im nächsten Jahr als Saatgut zu verwenden. Seine zweite Priorität ist, auch im nächsten Jahr keinen Hunger zu leiden. Den dritten Sack kann er verwenden, um seine Tiere zu füttern und so seinen Speiseplan ein wenig zu erweitern. Der vierte Sack bleibt nun für Luxusgenüsse übrig: Der Bauer könnte damit etwa Bier brauen.

Welchen Wert hat nun ein Sack Getreide? Für andere sichtbar wird die Bewertung des Bauern dann, wenn er einen Sack für etws anderes aufgibt, das ihm wertvoller erscheint. Ist er über den Tausch mit anderen Menschen verbunden, so sind seine Wünsche und Ziele ein kleines Element der gesellschaftlichen Wertbildung. Wenn er einen Sack aufgibt, so wird es stets der zuletzt aufgeführte sein. Damit ist nicht exakt dieser Sack ge-

meint, sondern ein Sack unter der Bedingung, daß er für die drei höheren Prioritäten genügend Getreide hat. Für den, der diesen Sack im Tausch erhält, wird es hingegen vermutlich der erste Sack sein. Diesen bewertet er nach dem am höchsten bewerteten Ziel, zu dem ihm das Getreide dient.

Der Wert eines Gutes bemißt sich also nach der zuerst aufgegebenen oder zuletzt hinzugekommenen Einheit dieses Gutes. Die Ökonomen sprechen dabei vom „Grenznutzen“. Nutzen ist die Eignung eines Gutes, beim Erreichen unserer Ziele zu helfen. Für unsere Entscheidungen relevant ist der Nutzen, der an der „Grenze“ unseres Handelns auftritt. Gemeint sind damit die Situationen, in denen wir gerade an der Kippe stehen, etwas herzugeben oder in Anspruch zu nehmen. Es handelt sich um die „Grenze“, die entlang der konkreten Gütereinheiten verläuft, die wir gerade angeboten bekommen oder bereit sind herzugeben.

Als ich mich auf die Spur der Objektivitäten hinter dieser subjektivistischen Deutung machte, war ich etwas

verblüfft. Mengers Perspektive scheint einen großen Haken zu haben: Die Geschichte hält sich auf den ersten Blick nicht so ganz an die Theorie. Zu der Zeit, als Menger schrieb, galten Diamanten noch als eine absolute Rarität. Erst nach Menger begann man, die großen Diamantenvorkommen Afrikas in größerem Maßstab auszubeuten und später künstliche Diamanten aus Kohlenstoff herzustellen. Daher müßte man als Ökonom eigentlich erwarten, daß der Wert der Diamanten deutlich abgenommen hätte. Das wäre freilich eine allzu oberflächliche Deutung der Gesetzmäßigkeiten, die Menger beschrieb. Zwei lateinische Worte sind bei solchen Gesetzmäßigkeiten nämlich stets dazu zu denken: *ceteris paribus* – wenn sich sonst nichts ändert. Nicht die absolute, sondern die relative Knappheit eines Guts ist von Bedeutung – relativ zu den menschlichen Wünschen. Warum ging mit der rasant abnehmenden Seltenheit der Diamanten eine ebenso rasante Aufwertung einher? In der Tat scheint nämlich die heutige Zahlungsbereitschaft für den Luxus eines Naturdia-

mantens weit über der historischen Zahlungsbereitschaft zu liegen. Nur deshalb zahlt sich überhaupt die kostspielige Förderung aus, obwohl die physikalischen Unterschiede zu den in beliebiger Menge künstlich produzierbaren Diamanten im Verschwinden begriffen sind. Bei Diamanten wie bei anderen Luxusgütern scheint die Kausalität Kopf zu stehen: Nicht eine hohe Wertschätzung führt zu hohen Preisen, sondern hohe Preise führen zu höherer Wertschätzung. Das ist die Umdrehung der sprichwörtlichen Einsicht: Was nichts kostet, ist nichts wert.

Psychologie der Preise

Wer sich als Unternehmer schon einmal über die Preissetzung eines neuen Produktes den Kopf zerbrochen hat, weiß, daß in der Welt der Preise ganz eigene psychologische Faktoren bestimmen. Die Preise spiegeln nicht bloß Werthaltungen wider, sondern weisen ein seltsames Eigenleben auf, das sich oft von den Werthaltungen emanzipiert und über diese bestimmt. Nicht nur

scheinbar niedrige Preise übertölpeln unsere Werthaltungen, auch scheinbare hohe tun dies: Was für uns teuer ist, ist uns teuer – im Englischen *dear* scheint diese Bedeutung noch klarer auf. Am stärksten allerdings ist die Wirkung des Anti-Preises „gratis“. Die Beobachtung weist darauf den erstaunlichen Umstand hin, daß Geldpreise psychologische Kosten nach sich ziehen, die oft die monetären überwiegen. Dan Ariely beschreibt in seinem Buch über „Irrationalität“ folgendes einfache Experiment:

Wenn wir den Preis für Lindt-Trüffelschokolade auf 15 Cent und den für einen Hershey-Kuß (bißgroße Schokoladestückchen) mit 1 Cent festsetzen, waren wir nicht darüber überrascht, daß unsere Kunden mit einer guten Portion Rationalität gehandelt haben. Sie verglichen den Preis und die Qualität des Kusses mit dem Preis und der Qualität der Trüffelschokolade und trafen danach ihre Entscheidung: Ungefähr 73 % von ihnen wählten die Trüffelschokolade, und 27 % entschieden sich für den Kuß.

Danach wollten wir herausfinden, wie ein Gratis-Angebot die Situation ändern könnte. Also boten wir die Lindt-

Trüffelschokolade um 14 Cent an und die Küsse kostenlos [...]. Und was für einen Unterschied GRATIS! machte. Der einfache Hershey-Kuß wurde ungemein beliebt. Ungefähr 69 % unserer Probanden (zuvor waren es noch 27% gewesen) wählten den Gratis-Kuß und verzichteten auf die Gelegenheit, die Lindt-Trüffelschokolade zu einem sehr guten Preis zu erstehen.²

Diamanten scheinen auf den ersten Blick ein Beispiel für die Aufwertung des Teuren zu sein. Der psychologische Aufwand eines hohen Preises führt zu höherer Wertschätzung des Errungenen. Georg Simmel deutete diesen Sachverhalt so:

Was in aller Welt kann uns bewegen, über das naiv subjektive Genießen der Dinge hinaus ihnen noch die eigentümliche Bedeutsamkeit, die wir ihren Wert nennen, zuzusprechen? Ihrer Seltenheit an und für sich kann das nicht gelingen. Denn wenn diese einfach als Tatsache bestünde und nicht in irgendeiner Weise durch uns modifizierbar wäre -

² Dan Ariely (2010): Predictably Irrational: The Hidden Forces that Shape Our Decisions. Harper Perennial. tiny.cc/Ariely

was sie doch nicht nur durch die produktive Arbeit, sondern auch durch den Besitzwechsel ist -, so würden wir sie als eine natürliche und wegen der mangelnden Unterschiede vielleicht gar nicht bewusste Bestimmtheit des äußeren Kosmos hinnehmen, die den Dingen keine Betonung über ihre inhaltlichen Qualitäten hinaus verschafft. Diese quillt erst daraus, dass für die Dinge etwas bezahlt werden muss: die Geduld des Wartens, die Mühe des Suchens, die Aufwendung der Arbeitskraft, der Verzicht auf anderweitig Begehrtes. Ohne Preis also - Preis zunächst in dieser weiteren Bedeutung - kommt es zu keinem Wert. In sehr naiver Weise drückt ein Glaube gewisser Südseeinsulaner dieses Gefühl aus: wenn man den Arzt nicht bezahle, so schlage die Kur nicht an, die er verordnet hat.³

Außerdem dienen höhere Preise der Selektion: Teure Anlässe und Produkte sind eben nur jenen zugänglich, die sich diese leisten können und wollen, wodurch man unter seinesgleichen bleibt. Diesem Prinzip folgen die schon unlängst hier etwas kritisch beäugten TED-

³ Georg Simmel (1900): Philosophie des Geldes. S. 49. Volltext: tiny.cc/simmel

Veranstaltungen,⁴ die demokratische Ideologie mit elitärer Praxis verbinden, so wie es dem US-Jetset gefällt.

Blasen-Bildung

Dieses Prinzip quält zahlreiche Beobachter der US-Bildungslandschaft: Eliteschulen und Eliteuniversitäten verrechnen exorbitant hohe Gebühren, für die sich viele Studenten verschulden und zahlreiche Eltern ihr Leben lang arbeiten. Um ein bloßes Entgelt für die dargebotenen Wissensinhalte kann es sich kaum handeln, vielmehr geht es um das damit verbundene Prestige. Hinter vorgehaltener Hand bestätigen Manager von US-Hochschulen, daß sie die Studiengebühren gar nicht senken können, weil ihre Bildungsangebote sonst als weniger prestigeträchtig angesehen würden.

Der Internet-Unternehmer Peter Thiel⁵ geht sogar

⁴ Scholien 06/10, S. 143ff.

⁵ Scholien 03/09, S. 21.

soweit, die nächste große Blase eher noch in der Bildung zu verorten als im Internet:

Bildung könnte das einzige sein, woran die Menschen in den Vereinigten Staaten noch glauben. Bildung in Frage zu stellen, ist äußerst gefährlich. Es ist das absolute Tabu. Es ist, als würde man der Welt mitteilen, daß es den Weihnachtsmann nicht gibt.⁶

Der Verfasser des eben zitierten Artikels gibt die Argumentation so wieder:

Wie bei der Immobilienblase geht es bei der Bildungsblase um Sicherheit und eine Versicherung für die Zukunft. Beide flüstern ein verführerisches Versprechen in die Ohren der besorgten Amerikaner: *Macht das und ihr seid in Sicherheit.* Die Exzesse von beiden wurden immer mit einem tief verankerten nationalen Glauben daran entschuldigt, daß, egal was in der Welt passiert, sie die besten Investitionen wären, die man machen könne. Häuserpreise würden immer weiter steigen und man würde immer mehr verdienen, wenn man

⁶ Sarah Lacy: Peter Thiel: We're in a Bubble and It's Not the Internet. It's Higher Education. TechCrunch, 10. April 2011. tiny.cc/lacy

eine College-Ausbildung hat.

Ich kam unlängst zu ganz ähnlichen Schlüssen.⁷ Thiel geht in seiner Kritik allerdings etwas zu weit. Mit dem aufgeblähten Blasen-Prestige lehnt er zugleich auch die Limitierung von Bildung ab. Er fordert Harvard dazu auf, ein Franchise-System auszubauen und anstatt hochpreisiger Elitenbildung in die Massenproduktion billigerer Bildung einzusteigen. Die Renditen müssten sich auf diese Weise doch sogar noch steigern lassen. Dieser Skalierungstrieb der Internauten ist mir nicht sonderlich geheuer. Die Selektionsfunktion von Bildungseinrichtungen ist nahezu das letzte, was noch für sie spricht. Während die Studenten glauben, ihre später höheren Gehälter wären ihrem erworbenen Wissen zuzuschreiben, ist es ökonomisch viel plausibler, die Gehaltsdifferenz durch die Selektion zu erklären. Wer Harvard bestanden hat, ist mit hoher Wahrscheinlichkeit hinreichend intelligent, diszipliniert, fleißig und

⁷ Scholien 06/10, S. 137.

strebsam. Selbst wenn das Diplom von vermögenden Eltern finanziert wurde, so würde der Abschluß doch zumindest darauf hinweisen, daß der Akademiker einem guten Elternhaus entstammt und ihm dennoch der goldene Löffel nicht in der Kehle stecken geblieben ist. Neureiche Kids, die zugekokst in die Vorlesungen kommen, können ihren Verweis in der Regel noch nicht durch Geldzahlungen abwenden, eine gewisse Grunddisziplin ist nötig. Wichtiger noch ist die Selektionsfunktion aber für den Studenten selbst: Der Bildungsegalitarismus unserer Tage führt nämlich zu vielen gescheiterten Existenzen. Nicht für alle ist es eine sinnvolle Investition ihrer Zeit, viele Jahre mit textlastigem Studium zu verbringen. Je weniger selektiv die Universitäten, desto mehr werden zu ungeeigneten Karrierebahnen verlockt, die sich als Sackgassen erweisen oder den Talenten und Leidenschaften der Studenten nicht entsprechen.

Noch in einer dritten Hinsicht ist die Selektionsfunktion der Bildung von Bedeutung, dieser Aspekt ist aller-

dings politisch vollkommen unkorrekt. Bildungsinstitutionen in unterschiedlicher Preislage differenzieren die Schüler aufgrund ihrer sozialen Zugehörigkeit. Darüber wird viel geklagt, und Egalitäre halten das für den wesentlichen Einwand gegen Privatschulen. Am liebsten wäre ihnen eine staatliche Gesamtschule ohne jede Alternative.

Es wäre sinnlos, diese soziale Differenzierung zu leugnen. Es macht ergibt auch keinen Sinn, darüber zu klagen, so als ob diese Differenzierung bloß auf die Vorurteile und den Standesdünkel der Menschen zurückzuführen wäre und überhaupt keine reale Grundlage hätte. Selbst im sozialstaatlichen Österreich ist die Differenzierung offensichtlich: Die Unterschicht besucht tendenziell Hauptschulen, die Mittelschicht tendenziell Gymnasien, die Oberschicht (d.h. insbesondere Kinder von Politikern und Bankern) tendenziell Privatschulen. Am problematischsten ist die Scheidung Unterschicht – Mittelschicht, denn diese führt dazu, daß einzelne zur Theorie begabte Schüler in einer frühen

Berufslaufbahn geistig veröden, weil ihnen und ihren Eltern ein Studium nie in den Sinn gekommen war. Viel häufiger als dieser seltene Fall ist es hingegen, daß für ein Studium gänzlich ungeeignete Kinder der Mittelschicht auf den Universitäten herumhängen und dort zu einem akademischen Lumpenproletariat verkommen anstatt in einem praktischen Beruf ihre Erfüllung zu finden. Und dennoch, es gibt einen unangenehmen, aber trotzdem realen Hintergrund dieser vermeintlich sinnlosen Differenzierung. Auf der Universität sozialisieren sich Kinder der oberen Schichten vornehmlich mit ihresgleichen und sind dadurch vor möglicherweise negativen Einflüssen der Unterschicht geschützt. Mancher Leser wird sich jetzt an den Kopf greifen, klingt eine solche Argumentation doch reichlich verstaubt. Die Realität läßt sich durch Wunschdenken aber nicht beseitigen. Klarerweise gibt es eine Korrelation zwischen der gesellschaftlichen Schicht und bestimmten Verhaltenseigenschaften. (Die Frage der Definition sozialer Schichten muß ich im Moment beiseite lassen.)

Es gibt zweifellos hochintelligente, anständige, fleißige Menschen in unteren Schichten, aber es darf nicht überraschen, daß Familien, in denen Fleiß, Bildung, Verantwortung hochgehalten werden, eine höhere Wahrscheinlichkeit aufweisen, sozial aufzusteigen. Zusätzlich müssen wir davon ausgehen, daß es eine ebensolche Korrelation zwischen dem Verhalten der Eltern und dem der Kinder gibt. Eine Korrelation ist keine Kausalität, der Mensch ist zum Glück nicht determiniert, weder durch seine Schicht, noch durch seine Eltern oder seine Vermögensverhältnisse. Doch Korrelationen dieser Art führen dazu, daß es für ein Kind der Oberschicht tatsächlich die bessere Entscheidung sein kann, sinnlose Jahre auf der Universität herumzuhängen anstatt als sozialer Ausnahmefall eine Berufsausbildung zu verfolgen. Es ist ja keineswegs sicher, hier eher die persönliche Berufung zu finden; was allerdings nicht ausgeschlossen werden kann, ist, daß durch Sozialisierung außerhalb der eigenen Schicht Verhaltenspathologien übernommen werden, die in der Unterschicht

etwas häufiger verbreitet sind: Alkoholismus, Defätismus, Konsumismus. All das findet sich in allen Schichten und an nahezu allen Orten, ganz bestimmt auch an der Universität. Doch in einer realen Welt, die von Ungewißheit geprägt ist, kommt es bei Entscheidungen meist auf die kleinen Unterschiede an. In den allermeisten Fällen freilich, geht die Absicht, den Nachwuchs durch ein Universitätsstudium vor schlechten Einflüssen zu schützen, daneben. Angesichts des Schwindens der Primärtugenden, sind die durch Jagd auf ECTS-Punkte trainierten Sekundärtugenden von keinem sonderlich großen Wert.

Je näher man sich mit der Bildungsmalaise auseinandersetzt, desto mehr unangenehme Schlüsse drängen sich auf. Darum ist es kein Wunder, daß in diesem Bereich das Wunschdenken regiert. Auch Peter Thiel ist davor nicht ganz gefeit. Zum Glück ist er kein Politiker, sondern Unternehmer – das heißt, er macht auf der Grundlage seiner Ideen anderen Menschen Angebote, die sie freiwillig ablehnen können, und keine Vorschrif-

ten. Sein Angebot ist ein ungewöhnliches Stipendiatenprogramm:

Thiels Lösung, um den Verstand jener wachzurütteln, die nicht einfach nach Harvard gehen können? Ein kleines Loch in diese Blase der Ivy League[amerikanische Elite-Hochschulliga] zu schlagen, indem man einige der talentiertesten Jungen davon überzeugt, aus dem Bildungswesen auszusteigen und einen anderen Pfad zu betreten. Das Konzept des erfolgreichen Aussteigens wurde in Unternehmerkreisen im technologischen Bereich gut dokumentiert. Aber Thiel und sein Partner Luke Nosek, der den Gründerfonds verwaltet, wollten etwas weniger Einzelfall-Bezogenes finanzieren, weswegen sie im letzten September das Konzept des „20 unter 20“-Programms geboren haben, um es nur wenige Tage darauf bei der San Francisco Disrupt (eine Unternehmerkonferenz) vorzustellen. Die Idee war einfach: Man nehme die besten 20 unter 20-jährigen, die man finden kann, und bezahle sie für zwei Jahre mit 100 000 US\$, um den Bildungsweg zu verlassen und stattdessen ein Unternehmen zu gründen.

Vor kurzem wurden unter den Bewerbern 45 Finalisten ausgewählt, in Kürze werden die 20 Stipendiaten ver-

kündet. Thiel richtet sich ebenso an *dropouts*, an Bewerber, die bereits die Schule abgebrochen haben, und begründet dies so:

Ich denke, daß es viele Dinge gibt, die Menschen im Bildungssektor lernen können, aber sie lernen nicht viel über das Unternehmertum. Eine Vielzahl von Unternehmen wurden von Menschen gegründet, die ziemlich jung waren.⁸

In Wirklichkeit ist das beschriebene Problem eines der Aufblähung, nicht der Limitierung. Auch hier haben wir es eigentlich mit einem monetären Phänomen zu tun. Charles Hugh Smith spricht von einem ausbeuterischen Bildungskartell:

Verteidiger des Bildungskartells schieben die Schuld gerne auf die US-amerikanische Privatwirtschaft oder die Banken, aber in Wahrheit sind die einzelnen Bundesstaaten, die Bundesregierung und die Angestellten des Kartells willfähige Partner bei der Ausbeutung und dem Betrug. Wie sind wir zu dem Siedepunkt gekommen, an dem von Studenten

⁸ Oliver Chiang: Peter Thiel Launches Fellowship For Young Entrepreneurs Auf forbes.com, 27. September 2010. tiny.cc/chiang

erwartet wird, daß sie sich zu 100 000€ und mehr verschulden, um ein College zu besuchen – selbst ein mittelmäßiges? Die Antwort: ungemein profitable regierungsgestützte Kredite. Wenn es keine Partnerschaft zwischen Zentralstaat und dem Bildungskartell gäbe, wäre die heutige Schuldknechtschaft unmöglich. Die Partnerschaft findet auf mehreren Ebenen statt. (...) Nancy Pelosi [erfolgreiche US-amerikanische Abgeordnete der Demokraten] kämpft energisch, um die auf Schuldknechten basierenden Imperien der gewinnorientierten „Colleges“ zu verteidigen. Warum? Weil diese Milliarden-Dollar-Imperien ihre Kampagnen mit Hunderttausenden von Dollars unterstützen. (...) Banken lobbyierten beim Zentralstaat für garantierte, risikofreie Studentenkredite, und die Regierung leistete willfährig Folge. Der Status Quo unterstützt die Kolonialisierung der Heimbevölkerung der verletzlichen Studenten und deren Verwandlung in Schuldknechte, die von den Banken bis zum Tod und darüber hinaus gejagt werden können; sie sind viel fügsamer und weniger problematisch als ausländische Bevölkerungen, die gegen die imperialistische Peitsche

rebellieren könnten.⁹

Diese Wahrnehmung der Universitäten als korrupte (auf deutsch „gebrochene“) Institutionen ist eine interessante historische Wiederkehr. Benedikt von Nursia, der Begründer des Benediktinerordens, war von seinen Eltern zum Studium ins Zentrum der damaligen Welt, nach Rom, geschickt worden. Sein Unbehagen über diese „Eliteuniversität“ trieb ihn, aus ähnlichen Gründen wie einst, gegen Ende der griechischen Zivilisation, Diogenes zum Leben in der Tonne, zum Rückzug in eine Höhle fernab des Wahnsinns. John Henry Newman, der große englische Kardinal, schildet die möglichen Beweggründe in beeindruckenden Worten:

Das gesellschaftliche Gefüge war übersät mit der Verderbnis von tausend Jahren und wurde nicht so sehr durch einen gemeinsamen Grundsatz zusammengehalten, als durch die Stärke von Besitz und die Macht der Gewohnheit. Es war zu groß für Gemeinsinn und zu künstlich für Patriotismus,

⁹ Charles Hugh Smith: Students: You Are Exploited Debt-Serfs. Blog Of Two Minds, 12. April 2011. tiny.cc/oftwominds

und seine vielen Religionen taten nichts, als die Spaltung und die Skepsis in der öffentlichen Meinung zu fördern. Das Verlangen nach gegenseitigem Vertrauen führte zu Despotismus, Inaktivität und Selbstsucht. Die Gesellschaft lag im langsamen Fieber des Konsums, das sie ebenso unruhig wie kraftlos machte. Dennoch war sie darin mächtig, zu verführen und zu verderben; ebenso gab es keinen Standpunkt, von dem aus man ihre Sünden bekämpfen hätte können; und der einzige Weg, weiterzumachen bestand darin, Grundsätze und Pflichten über Bord zu werfen, Dinge hinzunehmen und es dem Rest der Welt gleichzutun. [...] Ernsthafte Menschen waren nicht nur verpflichtet, sondern hatten jeden erdenklichen Anreiz, den die Liebe zum Leben und zu Freiheit geben konnte, sich der gegenwärtigen Gesellschaft und ihrem Einfluss zu entziehen.

Ihr einziger Plan und ihre einzige Aufgabe war daher, mit ihr abzuschließen. Zu lange hatte sie sie im Bann gehalten. Es war keine Frage dieser oder jener Berufung, der besseren Tat oder des höheren Bewusstseinszustandes, sondern von Leben und Tod. In späteren Zeiten könnte sich eine Vielzahl heiliger Ziele als Möglichkeiten der Hingabe, aus denen man wählt, bieten, wie die Hilfe für die Armen oder die

Kranken oder die Jungen, die Freilassung der Gefangenen oder die Konvertierung der Barbaren; aber das frühe Mönchstum war eine Flucht aus der Welt und nichts anderes. Das geprüfte, erschöpfte, müde Herz, das leidgeprüfte, beladene Gewissen, trachtete nach einem Leben frei von Korruption bei seiner tagtäglichen Arbeit, frei von Ablenkung in seiner täglichen Anbetung; und es suchte nach Tätigkeiten, die zu den weltlichen möglichst konträr waren – Tätigkeiten, die einen Selbstzweck hatten, in denen jeder Tag, jede Stunde eine eigene Vollständigkeit haben würden – keine komplexen Unterfangen, keine schwer erreichbaren Ziele, keine bangen Unternehmungen, keine Ungewißheiten, die das Herz höherschlagen oder die Schläfen pochen lassen, keine schmerzliche Kombination von Anstrengungen, kein erweiterter Handlungsplan, keine Vielzahl von Details, keine tiefgehenden Kalkulationen, keine fortwährenden Intrigen, keine Anspannung, keine Unbeständigkeit, keine Augenblicke der Krise oder der Katastrophe – ebenso wiederum keine scharfsinnigen Forschungen, keine Verwirrung in der Beweisführung, keine Konflikte rivalisierender

Intellekte, die die Seele aufrühren, belästigen, verstimmen, stimulieren, ermüden oder vergiften.¹⁰

Viel später erst sollten die Universitäten in ungekannter Größe wieder entstehen. Benedikt hatte mit der Klosterbewegung den dafür nötigen Keim gesetzt. Wie ich immer wieder in den Scholien durchklingen lasse,¹¹ gehe ich davon aus, daß die heutigen „Universitäten“ nicht mehr zu retten sind. Der kanadische Kolumnist David Warren nennt sie „Multiversitäten“, wohl weil sie nicht mehr das Ziel der Erkenntnis eint, sondern die vielgestaltigen, äußeren Zwecke der Gegenwart an ihnen zerren: the worlds employments and the multiplicity of details. Er spricht mir aus der Seele, wenn er schreibt:

Die Colleges bieten nur ungemein ineffiziente und ineffektive Wege an, um die älteren Lehrberufe zu ersetzen, während sie die Jungen bezüglich der Anforderungen des

¹⁰ John Henry Newman (1906): Historical Sketches, Vol. 2. Volltext: tiny.cc/kardinalnewman

¹¹ Scholien 08/09, S. 23ff.

Arbeitsmarkts verhätscheln, bis sie gründlich verdorben sind. [...] Der Zweck der Universitäten – Zentren wahrhaften, humanistischen Lernens zu sein – wird von dieser Flut externer Zwecksetzungen verunreinigt. In dem Maße, in dem ein College von öffentlichen Zuwendungen abhängig ist, wird es ein Spielzeug politischer und bürokratischer Gewalten, die kein Verständnis für diesen so vitalen und ursprünglichen Zweck haben. Was mich interessiert, ist die Gründung neuer Universitäten und die Wiederbelebung von Fakultäten innerhalb der alten, die wieder den klassischen Idealen der Wissenschaft und der Gelehrsamkeit gewidmet werden können; dem Streben nach umfassender und somit vereinter Erkenntnis; nach dem, was der Terminus „Universität“ immer impliziert hat. Hierbei habe ich zwei miteinander verbundene Punkte klargestellt: Erstens, lösen wir unsere öffentlich finanzierten „Multiversitäten“ auf und ersetzen sie durch berufsvorbereitende Programme, die wirklich dem Wirken des Markts unterstehen. Zweitens, laßt die Wiedergeburt echter Universitäten – inklusive der überlebenden Fragmente innerhalb der „Multiversitäten“ zu – unter frei-

williger Schirmherrschaft von Menschen, denen diese Angelegenheiten wirklich ein Anliegen sind.¹²

„Valuable Junk“

Wie bereits erwähnt, kann auch die Billigkeit eines Produkts eine Täuschung darstellen. Sogar eine umgekehrte Blasenentwicklung ist dabei denkbar: Die Menschen kaufen immer billigeren Ramsch, durch dessen geringe Lebensdauer und mangelnde Befriedigung, sie immer noch mehr davon nachkaufen müssen. Das ist eine Form illusionärer Billigkeit: Die Rechnung ist letztlich höher. Noch eine andere vorgetäuschte Billigkeit gibt es: Produkte, die auch einzeln und für sich gar nicht besonders billig sind, die aber eine Aura der Billigkeit umgibt. Kommt es tatsächlich vor, daß Menschen für Billigprodukte mehr bezahlen? Das unlängst umfassend diskutierte¹³ *Fast Food* oder *Junk Food* könn-

¹² David Warren: Against Multiversities. David Warren Online, 10. Oktober 2010. tiny.cc/davidwarren

¹³ Scholien 06/10.

te ein Beispiel dafür sein. „Billig“ bedeutet ursprünglich, genauso wie „günstig“, daß eine Sache unsere Gunst hat, weil sie uns angenehm ist. Die Einschränkung der Wortbedeutung auf niedrige Preise ist womöglich bezeichnend für einen modernen Gemütszustand, der nur noch anhand quantitativer Kriterien entscheiden kann, sich aber Qualitätsurteile nicht mehr zutraut oder zusetzt. Neben einem niedrigen Preis können dem modernen Menschen Produkte auch dadurch angenehm sein, daß sie besonders bequem erscheinen; daß sie also nicht nur in einem monetären, sondern auch einem psychischem Sinne billig sind.

Kürzlich stießen Vermarkter in den USA auf eine verblüffende Erkenntnis. Der Verkauf von Babykarotten war eingebrochen und nun ging es darum, wie man die Konsumenten dazu bewegen konnte, wieder mehr davon zu kaufen. Die in den USA allgegenwärtigen Babykarotten sind selbst schon ein Marketingschmäh. Es handelt sich um maschinell zugeschnittene Karotten, wodurch auch aus unförmigen Karottenresten voll-

kommen identische, klinische Babykarotten erzeugt werden können. Solche Babykarotten sind psychologisch billiger, weil sie Bißgröße haben, sauber geschält sind und eine wie die andere aussieht.

Als die Vermarkter dem Einbruch der Verkaufszahlen nachgingen, staunten sie zunächst über die Umfrageergebnisse. Dabei ließ sich nämlich überhaupt kein Einbrechen der Nachfrage erkennen. Die Befragten versicherten in nahezu unveränderten Prozentsätzen, daß sie nach wie vor Babykarotten kaufen würden. Des Rätsels Lösung ist, daß die Babykarotten nun länger im Kühlschrank liegen bleiben und daher seltener nachgekauft werden. Offenbar greifen die Menschen seltener zu den Karotten, weil andere Nahrungsmittel noch attraktiver scheinen.

Die meisten Marketingagenturen bemühten sich also darum, Babykarotten als gesunde Alternative zum verlockenden Junk Food in Erinnerung zu rufen. Eine Marketingagentur jedoch stach heraus und kam zum Zuschlag, weil allein ihre Strategie in Tests einen sicht-

baren Erfolg gezeigt hatte. Ein Vertreter dieser Agentur erklärt:

Jeder andere stellte Babykarotten als Gegenmittel zu Junk Food dar [...]. Wir dachten uns das genaue Gegenteil aus: Wir wollen Junk Food sein.¹⁴

Der Psychotrick funktioniert wie folgt: Die Babykarotten werden nun in bunte Packungen gesteckt, die ein besonders „trashiges“ Design haben, wie es das Neudeutsch auf den Punkt trifft. Diese Packungen entsprechen nach Größe und Gestaltung genau Chipspackungen. Babykarotten werden nun also als *Junk Food* vermarktet, die Vermarkter kommunizieren den Konsumenten: Greift zu, unsere Karotten sind keine Karotten, sondern in Wirklichkeit geiler, psychisch saubilliger *Junk*. Natürlich sind die billigen *Junk*-Karotten teurer als die bisherigen Angebote, irgendwer muß ja die Honorare der Marketingagenturen und Designer zahlen.

¹⁴ Douglas McGray: How Carrots Became the New Junk Food. Fastcompany.com, 1. April 2011. tiny.cc/mcgray

Doch hierbei wird deutlich, und das ist ein wichtiger Nachtrag zur Nahrungsmitteldebatte in den eben erwähnten Scholien, daß *Junk* gar keine objektive, physische Kategorie ist. *Junk Food* erzielt nicht höhere Nachfrage, weil oder obwohl es schlechtere Qualität aufweist. Das muß gar nicht sein, denn in Sachen Hygiene und Qualität der verwendeten Zutaten übertrifft etwa McDonald's sicherlich die meisten Gasthäuser.

Daß Müll als etwas Wertvolles getarnt wird, ist eine altbekannte Taktik. Die Tarnung als *trash* jedoch ist ein neues Phänomen, das nun durchaus häufig zu sein scheint. Diese Tarnung beruhigt den Konsumenten: Die Sache ist nichts objektiv Besonderes, du bist also ganz frei bei deiner subjektiven Bewertung, keine Objektivitäten schränken dich ein, erwarten etwas von dir, halten dir etwas vor. Diese Tarnung war mir schon bei der zeitgenössischen Musik aufgefallen;¹⁵ sie kann nun etwas besser gedeutet werden.

¹⁵ Scholien 03/09, S. 32f.

Geltungskonsum

Wenn wir die heutige Konsumwelt betrachten, fällt die zunehmende Bedeutung der Psychologie ins Auge. Der Siegeszug der Werbung ist hierfür ein Symptom; hierzu wurden kriegserprobte Propagandamethoden ziviler Verwertung zugeführt, analog zur unlängst hier erwähnten Umwandlung der Munitionsindustrie zur Düngemittelerzeugung und der Nervengasforschung zur Pestizidentwicklung. Daher scheint es verständlich, daß die geradlinige Wiener Schule Carl Mengers durch schwammigere, psychologisierende Konzepte bedrängt wurde. Thorstein Veblen schrieb 1899 seine *Theory of the Leisure Class* (Theorie der feinen Leute) und prägte darin den Begriff *conspicuous consumption* (Geltungskonsum):

The basis on which good repute in any highly organized industrial community ultimately rests is pecuniary strength; and the means of showing pecuniary strength, and so of gaining or retaining a good name, are leisure and a conspicuous consumption of goods. Accordingly, both of these

methods are in vogue as far down the scale as it remains possible; and in the lower strata in which the two methods are employed, both offices are in great part delegated to the wife and children of the household. Lower still, where any degree of leisure, even ostensible, has become impracticable for the wife, the conspicuous consumption of goods remains and is carried on by the wife and children. The man of the household also can do something in this direction, and indeed, he commonly does; but with a still lower descent into the levels of indigence -- along the margin of the slums -- the man, and presently also the children, virtually cease to consume valuable goods for appearances, and the woman remains virtually the sole exponent of the household's pecuniary decency. No class of society, not even the most abjectly poor, forgoes all customary conspicuous consumption. The last items of this category of consumption are not given up except under stress of the direst necessity. Very much of squalor and discomfort will be endured before the last trinket or the last pretense of pecuniary decency is put away. There is no class and no country that has yielded so abjectly

before the pressure of physical want as to deny themselves all gratification of this higher or spiritual need.¹⁶

Ein aktuelles Beispiel für Geltungskonsum ist das Produkt „Bling H2O“. Es handelt sich dabei um nichts anderes als Wasser, das scheinbar wertlose Gegenstück im Wasser-Diamanten-Paradoxon. Umso paradoxer, daß man durch ein wenig falsches Funkeln eine erstaunliche Aufwertung erzielen kann. Eine Flasche dieses Wassers, das sich nur dadurch von Leitungswasser unterscheidet, durch noch einige vollkommen sinnlose Filter gelaufen zu sein, kostet im Einzelhandel bis zu 70\$. Eine Sonderausgabe kostet gar 2600\$, genannt „Dubai Edition“, und rühmt sich damit, die teuerste Flasche Wasser weltweit zu sein. Dieses psychologische Paradoxon durchbricht also gewissermaßen das ökonomische, und durch die von Nietzsche vorhergesagte „Umwertung der Werte“ übertrifft solches Wasser be-

¹⁶ Thorstein Veblen (1899): The Theory of the Leisure Class. Volltext: tiny.cc/veblen

reits den Preis eines Diamanten. Freilich zählt hier vor allem die Verpackung, und diese orientiert sich tatsächlich am kristallinen Vorbild. Die Flasche zieren Steinchen des österreichischen Swarovski-Konzerns, der Glasstücke so gut zu schleifen und zu metallisieren versteht, daß er zum weltweiten Inbegriff des Neureichen-Luxus geworden ist. Der Unternehmer, der Wasser zu Diamanten macht, erklärt die Psychologie seiner Marktnische so:

Bling H2O ist die Eingebung von Keving G. Boyd, Drehbuch-Autor und Produzent in Hollywood. Während er auf verschiedenen Filmgeländen arbeitete, wo das Image von höchster Wichtigkeit ist, fiel ihm auf, daß die Wasserflasche die die Stars mit sich trugen, viel über ihre Person aussagte. In Hollywood wirkte es, als ob die Leute ihre Wasserflaschen zur Schau stellten, als wäre es Bestandteil ihrer Aufmachung. Jedoch machte keine Flasche, egal, ob sie eine coole Form hatte oder von einer exotischen Insel kam, diese ausdrückliche Aussage. Bling H2O wurde kreiert, um diese Aussage zu treffen. Ziel war es, ein Produkt anzubieten, dessen exquisites Erscheinungsbild exquisitem Geschmack

entspricht. Das Produkt ist strategisch positioniert, um den expandierenden Super-Luxus Konsumentenmarkt anzupeilen. [...] Bling H2O ist Pop-Kultur in Flaschenform. Aber es ist nicht für jeden, sondern nur für die, die „blingen“ [auffällig funkeln].¹⁷

Freilich habe ich es nicht ganz ernst gemeint, als ich diesem Unternehmer zuschrieb, aus Wasser Diamanten zu machen. Dafür bin ich dann doch nicht subjektivistisch genug, um darin noch jene alchemistische Gabe zu sehen, die ich dem guten Unternehmer immer wieder zuschreibe. Hier würde ich eher von einer Umkehrung ausgehen: Aus Wasser und Glas heiße Luft zu produzieren. Wir stoßen wieder auf die spannende Problematik der Scheingüter.¹⁸

Aufgrund der eigenartigen Psychologie der Preise ging der schwedische Ökonom Gustav Cassel gar so weit, die Werttheorie für gänzlich irrelevant zu erklären:

¹⁷ blingh2o.com

¹⁸ Scholien 06/10, S. 12ff.

Für die ökonomische Wissenschaft ist die Vorstellung, es sei der Geldwirtschaft eine „reine Tauschwirtschaft“ als frühere und einfachere Wirtschaftsform vorausgegangen, verhängnisvoll gewesen. Es läßt sich nämlich kaum bezweifeln, daß diese Vorstellung mit daran Schuld trägt, daß die ökonomische Theorie sich verpflichtet gefühlt hat, die Vorgänge einer gedachten Tauschwirtschaft ohne Geld zu behandeln und diese Untersuchung sogar zur Grundlage des ganzen theoretischen Lehrgebäudes zu machen. [...] Der Wert sollte etwa die relative wirtschaftliche Bedeutung der Güter bezeichnen, aber eben weil es an jedem arithmetischen Maß dieser Bedeutung fehlte, mußte der Begriff des Wertes unklar bleiben, konnte niemals die Schärfe des arithmetisch ausgedrückten Größenbegriffs erreichen. [...] Die menschlichen Werturteile sind ihrer Natur nach relativ, und die Menschen haben es immer praktisch notwendig gefunden, dieselben auf einen gemeinsamen Nenner zurückzuführen, d.h. in Geld auszudrücken. [...] Es folgt [...], daß eine besondere Wertlehre für die ökonomische Wissenschaft zum mindesten vollständig unnötig ist. [...] man hat eine Preis-

lehre anstatt einer Wertlehre.¹⁹

Das Problem dieses Zugangs ist, daß mit den modernen Wirrnissen des Geldes auch eine Verwirrung des ökonomischen Denkens einsetzt. Die Ökonomie ohne Geld ist in größerem Maße Realienkunde. Man mag einer solchen Ökonomie zurecht, wie Cassel, vorwerfen, zu abstrakt zu sein, um die aktuelle Realität wiederzugeben. Doch Cassels Ökonomie ist an den wenigen Stellen, wo sie der Wiener Schule widerspricht, noch abstrakter als diese. Manchmal muß man schlummern-de Realitäten betrachten, die sich im Augenblick nicht manifestieren, um der Gegenwart einen Spiegel vorzuhalten und nicht allzu überrascht zu sein, wenn mit lautem Gebrüll erwacht, was lange schlummerte. Ökonomie zunächst ohne Geld zu betrachten, hilft wesentlich beim Verständnis der hinter den Komplikationen des Geldes liegenden Grundlagen.

Wenn wir Diamanten als „Realien“ betrachten, finden

¹⁹ Gustav Cassel (1932/1918): Theoretische Sozialökonomie. S. 41f.

wir doch Hinweise darauf, daß der hohe Preis nicht die historische Ursache der hohen Bewertung sein kann. Wie beim Gold stoßen wir in grauer Vorzeit auf mythologische und metaphysische Qualitäten. Es sieht ganz so aus, also hätte die moderne Vermarktung alles daran gesetzt, die in der Neuzeit verloren gegangene Metaphysik durch eine Ersatz-Metaphysik wiederzugewinnen. Doch wenige Mythen sind vollkommen ohne realen Kern, und der Diamant kann sich als nackte „Realie“ auch ganz gut behaupten.

Sammler

In meiner Kindheit sammelte ich Mineralien und ich kann mich gut daran erinnern, wie eine berühmte Rangordnung meine Bewertung der Steinchen prägte. Es handelt sich dabei um die Rangordnung nach dem Wiener Professor Friedrich Mohs, die Mineralien nach ihrer Härte reiht. Diamant führt die Liste an, dann folgen Korund und Topas. Saphire und Rubine sind farbliche Varianten des Korunds.

Der Sammeltrieb ist eigenartig, er erscheint zugleich als Relikt unserer Vorzeit und Symptom der Neuzeit. Ein Moralpsychologe wie Veblen würde wohl schließen, man sammle das, was teuer sei. Die Ökonomie legt eine umgekehrte Kausalität nahe, und diese scheint mir realistischer: Teuer ist, was gesammelt wird. Ein besonders verblüffendes Beispiel ist die Modeerscheinung des Sammelns von Überraschungseierüberraschungen. Es handelt sich um Plastikkrasch, der durch den Sammeltrieb Spitzenpreise zu erzielen vermag. Hierbei hilft die markttechnische Erschließung der Welt durch das Internet; die meisten dieser Figuren, so habe ich den Eindruck, werden aber doch noch ganz traditionell über Sammlerbörsen verkauft. An solchen grenzwertigen Beispielen künstlich erregten Sammelwahns, wozu auch die Panini-Aufkleberalben zählen, offenbart sich die Grundstruktur modernen Sammelns am besten. Die Seltenheit alleine ist keine hinreichende Voraussetzung. Zur Eignung als Sammelgut darf die Gattung desselben nicht zu selten sein, denn sonst wäre die Einstiegs-

schwelle zu hoch und das Tauschgeschehen zu beschränkt. Innerhalb der Gattung jedoch muß es Exemplare mit zunehmender Seltenheit geben.

Dennoch befremdet solch Sammeltrieb den Ökonomen auf den ersten Blick. Die Güter selbst erscheinen nur als Marken, sie haben keinen intrinsischen Nutzen mehr. Man ist unweigerlich an das Zeichengeld unserer Tage erinnert. Das Aufhäufen hat etwas Neurotisches. Irgendwann wurde mir die Sinnlosigkeit meiner Mineraliensammlung bewußt. Ich schenkte sie einem Jugendfreund, der einst die Sammelleidenschaft mit mir geteilt hatte und ihr treu geblieben war. Ich war beschämt, ihm ein so geringes Geschenk zu machen, hatte ich doch bloß eine Kiste mit Staubfängern entsorgt. Er war beschämt, ein so großes Geschenk zu erhalten. Wieder war die subjektivistische Werttheorie zu ihrem Recht gekommen.

Nun schulde ich noch eine Ehrenrettung des Sammlers. Der Sinn des Sammelns kann in zweierlei Zwecken liegen. Die gesammelten Dinge sind hierfür bloße Mit-

tel und erscheinen deshalb der Sinnleere verdächtig. Der erste Zweck liegt in der ästhetischen Ordnung der Welt. Das Sammeln von Aufklebern und Plastikmüll ist weniger selbst eine Neurose als vielmehr die Reaktion auf den Drang zur Neurose durch das Entgleiten unserer Welt. Ich habe schon in früheren Scholien die Neurose so gedeutet, daß sie dem vermeintlichen Unvermögen entspringt, in der Welt sinnhaft durch eigenes Handeln zu wirken.²⁰ Sisyphos wäre also der Archetyp der Neurose. Das Sammeln ermöglicht es, zumindest in einer kleinen Ersatzwelt eine sinnhafte Ordnung zu schaffen. Das unterscheidet den Sammler vom „Messie“: Letzterer häuft nur an, ersterer selektiert und ordnet das Angehäufte. Das Sammeln kann also durchaus auch als das glatte Gegenteil einer Neurose betrachtet werden, nämlich als konstruktive Zuflucht vor der Neurose. Wenn die Ordnung von Relevantem unmöglich scheint, kann man sich mit der Ordnung des Irrele-

²⁰ Scholien 02/09, S. 74ff.

vanten trösten und davor schützen, an der Welt irre zu werden. Meine Kollege Johannes Leitner weist mich noch auf das Motiv hin, eine Sammlung zu vervollständigen. Der Versuch, Lücken zu schließen und so zumindest im Kleinen eine Vollständigkeit und Ganzheit zu erreichen, die der äußeren Welt fehlt, geht ebenso ins Metaphysische. Das Sammeln ist also gewissermaßen eine Zuflucht vor dem *horror vacui*, der Angst vor der Leere.

Eitelkeiten

Der Wahnsinn hat eigentlich nichts mit Wahn zu tun; im Wort steckt die Wurzel *wan*, die so wie das lateinische *vanus* die Leere bezeichnet. Gemeint ist die Sinnleere, die gelegentlich durch ebenso leere *vanitas*, Eitelkeit, kompensiert wird. Auch dieser Begriff hatte ursprünglich sowohl im Lateinischen als auch im Deutschen eine etwas andere Bedeutung als wir sie ihm heute beimessen. Eitel bedeutet eigentlich „nichtig“ und „leer“, und ist mit dem englischen *idle* verwandt. Die

vanitas besteht darin, sich mit Nichtigkeiten abzugeben, weil einem für das wirklich Wesentliche der Mut, die Klugheit, die Mäßigung fehlen. Im biblischen Buch Kohelet warnt der Prediger dieses Namens vor der *vanitas vanitatum omnia vanitas*. Im lutherischen Deutsch liest sich das so:

Es ist alles ganz eitel, sprach der Prediger, es ist alles ganz eitel. Was hat der Mensch für Gewinn von aller seiner Mühe, die er hat unter der Sonne? Ein Geschlecht vergeht, das andere kommt; die Erde aber bleibt ewiglich. (Koh 1,2)

Das ursprüngliche hebräische Wort, das in der Vulgata durch *vanitas* wiedergegeben wird, bedeutet Windhauch. Der hebräische Name *Kohelet* hat übrigens die Bedeutung „Sammler“.

Der zweite Zweck des Sammelns besteht gerade im Streben, über die Vergänglichkeit des Augenblicks hinwegzukommen. Über solche im Irdischen erstrebte Ewigkeiten, die sich spätestens am Totenbett meist ebenso als Windhauch herausstellen, rümpfen die meisten Religionen die Nase. Es handelt sich um den Ver-

such, unser Schaffen über die Zeit zu konservieren, unsere Lebenszeit und Energie zu fungiblen Werten zu kristallisieren. Ein solcher Kristall ist der Diamant.

Artha

Die Hauptquelle für Diamanten war bis zum 18. Jahrhundert Indien. Schon im dritten Jahrhundert vor Christus erwähnte der indische Ökonom und Politiker Chanakya in seiner Schrift *Arthashastra* Diamanten nach Gold und Silber und vor Edelsteinen, Perlen, Korallen, Pferden und Elefanten als die wertvollsten Güter.²¹ Er empfahl für die Händler solcher Waren die höchsten Steuersätze. Die erwähnten Güter eignen sich besonders gut zur Anhäufung von Reichtümern. Wie auch später in der europäischen Literatur sind hier Ökonomie und Politik eng verwoben. Chanakya gilt als der indische Machiavelli. *Arthashastra* bedeutet „Lehre

²¹ Chanakya (Kautilya): *Arthashastra*. Buch 5, 2. Kapitel. Englischer Volltext: tiny.cc/chanakya

vom Vermögen“. *Artha* ist in der indischen Tradition eines der vier möglichen Lebensziele des Menschen. Es steht zugleich für Reichtum und Macht – darum scheint das deutsche Wort „Vermögen“ die eheste Entsprechung zu sein. Die drei Alternativen hierzu sind *Kama* – die Lust, *Moksha* – die Erlösung, und *Dharma* – Einklang mit dem kosmischen Gesetz: das tugendhafte Leben. Das Ansammeln von Gütern mit hohem Tauschwert erhöht das Vermögen, den eigenen Willen durchzusetzen. Die königliche Schatzkammer liegt gleich neben dem Zeughaus.

Das Zeughaus, die Rüstkammer, ist auch ein bemerkenswertes Beispiel für die Loslösung des Sammeltriebes von physischen Nützlichkeiten. Die Waffensammlungen gelten als die Vorläufer der Museen, jener Institutionen des Sammelns, deren antiker Name darüber hinwegtäuscht, daß es sich um moderne Erfindungen handelt. Zufällig stieß ich auf eine Liste Wiener Sehenswürdigkeiten in einer Ausgabe der Wiener Zeitung von 1865. In dieser erstaunlich mageren Auflistung

finden sich unter dem Eintrag „Museum“ ohne weitere Spezifizierung (heute gibt es davon Hunderte, Wien hat die weltweit höchste Dichte an Museen) neben der Hofbibliothek zwei Waffensammlungen: Arsenal und bürgerliches Zeughaus.²²

Dieser Umstand, daß die Sammlung an sich bedeutsamer wird als das Gesammelte, scheint sich auch in der Entwicklung des Geldes widerzuspiegeln, die ja ihren Ausgang meist von den ersten zwei Gütern aus Chanakya's Liste nahm. Das Sammelbare ist oft besonders tauschbar, eine Erfahrung, die Kinder im Schulhof mit ihren Panini-Aufklebern machen. So dienten auch Waffen, deren Sammlung metaphysische Qualität hat, weil sie *Artha* in beiden Grundbedeutungen hervorbringt, als Geld. Wie eben angedeutet, verstaubt die gesammelte Waffe in einem übertragenen (neben dem buchstäblichen) Sinne: Sie legt eine museale Patina an. Je größer die Sammlung, desto weniger kommt ein

²² Wiener Zeitung vom 10. 6. 1865. tiny.cc/wienerzeitung

einzelnes Exemplar jemals zur Anwendung. Als Extremfall und letzte Konsequenz dieses Aspekts des Waffensammelns lassen sich die Reserven von Nuklearwaffen deuten: Das durch sie aufgebaute *Artha* ist so groß, daß mit ihrem Einsatz gar nicht mehr gerechnet wird. Auch hinsichtlich der Tauschfunktion läßt sich ein solches Zurücktreten der Substanz beobachten: Wo Waffen als Geld umliefen, entstanden oft Kümmerformen, die sich für den Kampf gar nicht mehr eigneten. Solche nur noch symbolischen Schwerter sind die Vorläufer des Zeichengeldes.

Die Wandlung des Geldes

Georg Simmel hat diese Wandlung des Geldes in seinem magnum opus „Die Philosophie des Geldes“ eindrücklich dargelegt, das ich schon weiter oben zitiert habe. Seine Methode ist allerdings wenig philosophisch, eigentlich handelt es sich ebenfalls um Moralphysikologie. Sein Werk hat den Ruf, besonders schwer lesbar zu sein. Ich habe ewig an den ersten 50 Seiten

gekauft, hat man sich aber einmal an seine Argumentation gewöhnt, liest es sich erstaunlich leicht und lohnt die Mühe mit zahlreichen verblüffenden Beobachtungen. Simmel beschreibt die Loslösung des Geldes von der Substanz, also von dem, was ich oben als „Realien“ bezeichnete, wie folgt:

Der steigende Ersatz des baren Metallgeldes durch Papiergeld und die mannigfaltigen Formen des Kredits wirken unvermeidlich auf den Charakter jenes selbst zurück - ungefähr wie im Persönlichen jemand, der sich fortwährend durch andere vertreten lässt, schließlich keine andere Schätzung erfährt, als die seinen Vertretern gebührende. Zu je ausgedehnteren und mannigfaltigeren Diensten das Geld berufen ist und je schneller das einzelne Quantum zirkuliert, desto mehr muss sein Funktionswert über seinen Substanzwert hinauswachsen. Der modern entwickelte Verkehr strebt offenbar dahin, das Geld als substanziellen Wertträger mehr und mehr auszuschalten [...] (S. 117)

Simmel beschreibt wie die Vertreter der Wiener Schule, von denen er augenscheinlich beeinflusst war, die historischen Dynamiken, die der Geldentstehung zugrunde

liegen. Er unterscheidet sich jedoch darin, nicht nur die Entstehung des Geldes aus wertvollen Substanzen als spontane Evolution zu betrachten. Auch die spätere Auflösung des Geldes in virtuellen Buchungen sieht er geradezu prophetisch voraus, sieht allerdings auch in diesem Prozeß mehr historische Notwendigkeit als bewußten Plan. Da das Geld von Anfang an Vertrauen benötige, überrascht es ihn nicht, daß es sich letztlich im Vertrauen auflöst:

Es zeigt sich deshalb auch hier, daß die Entwicklung vom Substanzgeld zum Kreditgeld weniger radikal ist, als es scheint, weil das Kreditgeld als Evolution, Verselbständigung, Herauslösung derjenigen Kreditmomente zu deuten ist, die schon in dem Substanzgeld in entscheidender Weise vorhanden sind. Die Garantie für die Weiterverwertbarkeit des Geldes, in der das Verhältnis der Kontrahenten zu der Gesamtgruppe beschlossen ist, hat indes eine eigenartige Form. (S. 166)

Die historischen Anekdoten, die er als Belege dafür anführt, daß auch die Entwertung des Geldes eine spontane Entwicklung sei, sind durchaus überzeugend.

„Spontan“ ist hier in der Bedeutung nach Hayek und Menger gebraucht, die in den Scholien immer wieder aufgetaucht ist. Eine jener Anekdoten beschreibt ein „Ledergeld“:

Einen ganz bezeichnenden Übergang von dem qualitativ bestimmbaren zu dem quantitativ symbolischen Ausdruck bietet ein Bericht aus dem alten Russland. Dort hätten zuerst Marderfelle als Tauschmittel gegolten. Im Laufe des Verkehrs aber hätte die Größe und die Schönheit der einzelnen Felle allen Einfluss auf ihre Tauschkraft verloren, jedes hätte schlechtweg nur für eines und jedem anderen gleiches gegolten. Die daraus folgende alleinige Bedeutung ihrer Zahl hätte bewirkt, dass, als der Verkehr sich steigerte, man einfach die Zipfel der Felle als Geld verwendete, bis schließlich Lederstückchen, die wahrscheinlich von der Regierung gestempelt wurden, als Tauschmittel kursierten. Hier ist es sehr deutlich, wie die Reduzierung auf den rein quantitativen Gesichtspunkt die Symbolisierung des Wertes trägt, auf der erst die ganz reine Verwirklichung des Geldes ruht. (S. 126)

In meisterlicher Weise führt Simmel zwei der Themen, die mich in den Scholien bislang begleitet haben zu-

sammen: das Geld und die Polarität zwischen Mitteln und Zwecken. In solchen Polaritäten, die die Spannung halten, sehe ich ja, wie zuletzt schon angedeutet,²³ stets ein Winken der Erkenntnis. Es hat seinen Grund, warum die antiken Philosophen ihre Dialoge oft in der Aporie enden lassen oder warum Zen-Meister ihren Schülern keine definitiven Antworten, sondern offene Fragen mitgeben. Die Antwort ist oft eine konkrete Entscheidung, sie legt fest und ist damit im Zeitlichen, in der *civitas terrena*²⁴ fixiert, die Frage hingegen bewegt und ist schon dadurch dem wahren Leben näher. Simmel schreibt also von den „großen Regulativen des praktischen Lebens“:

Die innere Polarität im Wesen des Geldes: das absolute Mittel zu sein und eben dadurch psychologisch für die meisten Menschen zum absoluten Zweck zu werden, macht es in eigentümlicher Weise zu einem Sinnbild, in dem die großen Regulative des praktischen Lebens gleichsam erstarrt sind.

²³ Scholien 01/11, S. 5.

²⁴ Scholien 07/09, S. 19f.

Wir sollen das Leben so behandeln, als ob jeder seiner Augenblicke ein Endzweck wäre, jeder soll so wichtig genommen werden, als ob das Leben eigentlich um seinetwillen bis zu ihm gereicht hätte; und zugleich: wir sollen das Leben so führen, als ob überhaupt keiner seiner Augenblicke ein definitiver wäre, an keinem soll unser Wertgefühl stillhalten, sondern jeder hat als ein Durchgang und Mittel zu höheren und immer höheren Stufen zu gelten. Diese scheinbar widerspruchsvolle Doppelforderung an jeden Lebensmoment, ein schlechthin definitiver und ein schlechthin nicht definitiver zu sein, quillt aus den letzten Innerlichkeiten, in denen die Seele ihr Verhältnis zum Leben gestaltet - und findet, wunderbar genug, eine gleichsam ironische Erfüllung am Gelde, dem äußerlichsten, weil jenseits aller Qualitäten und Intensitäten stehenden Gebilde des Geistes. (S. 234f)

Geld und Waffen

Nach Simmel steht das Geld auch in einem besonderen Naheverhältnis zu den Waffen, gewissermaßen löste es dieselben als kriegsbestimmender Faktor ab. In Anschluß an meine obige Argumentation entspricht das Geld also nicht nur hinsichtlich der ersten Bedeutung

des Sanskrit-Wortes *Artha* den Waffen, hinsichtlich des Ersammelns von Reichtum. Auch hinsichtlich der zweiten Bedeutung stellt es die Waffen bald in den Schatten: Macht. Darum bestand der erste Kriegaakt gegen Gaddafi darin, seine Geldflüsse zu kappen. Dies sendet ein klares Warnsignal, daß Bankguthaben einen Souveränitätsverlust bedeuten und nur das tatsächlich Gesammelte, das einem zugänglich bleibt, Unabhängigkeit verleiht. Simmel nennt Geld den Kriegsnerv:

In der Epoche der aufkommenden Feuerwaffen wurde *pecunia nervus belli*, das Pulver entwand dem Ritter und dem Bürger die Waffe und drückte sie dem Söldner in die Hand, machte ihren Besitz und ihre Benutzung also zum Privileg der Geldbesitzer. Wie eng das Aufkommen und die Fortschritte der Maschinenteknik mit dem Geldwesen verbunden sind, bedarf keines Nachweises. Dagegen werde ich später einen solchen dafür zu führen haben, daß jene Entwicklung der primären Gruppenbildung zur Befreiung der Individualität einerseits und die Erweiterung zum Großstaat andererseits die innigste innere Beziehung zu dem Aufkommen der Geldwirtschaft hat. (S. 189)

Noch in einer anderen Hinsicht gibt es einen engen Zusammenhang zwischen Geld und Waffen; auch in dieser Hinsicht tritt der Einsatz von Geld anstelle des Einsatzes von Waffen. Simmel argumentiert dies anhand einer verblüffenden etymologischen Wendung. Bislang war ich davon ausgegangen, daß der Schilling vom lateinischen Solidus abgeleitet war, um auf die ursprüngliche Solidität der Silberstücke hinzuweisen. Simmel stellt dies auf den Kopf, indem er andeutet, daß eigentlich der Solidus vom Schilling abgeleitet ist, Schilling nämlich eine noch ältere Wurzel hätte:

Nach Grimm bedeutet das Perfektum skillan soviel wie: ich habe getötet oder verwundet; daher dann: ich bin busspflichtig geworden. Nun war tatsächlich der Solidus der einfache Strafsatz, nach dem in den Volksrechten die Bussen berechnet wurden. Man hat deshalb in der Konsequenz jener Bedeutung von skillan angenommen, dass das Wort »Schilling« die Bedeutung von »Strafsimplum« hätte. Der Wert des Menschen erscheint hier also als Einteilungsgrund des Geldsystems, als Bestimmungsgrund des Geldwertes. Eben dies Motiv klingt an, wenn der Normalsatz des Wer-

geldes bei den Beduinen, das Mahomed in den Islam aufnahm, hundert Kamele, zugleich als typisches Lösegeld für den Gefangenen und als Brautgeld auftritt. Dieselbe Bedeutung des Geldes tritt auch da hervor, wo die Geldstrafe nicht nur für Mord, sondern für Vergehen überhaupt in Frage kommt. Im merovingischen Zeitalter wurde der Solidus nicht mehr wie bisher zu 40, sondern nur zu 12 Denaren gerechnet. Und zwar wird als Grund dafür vermutet: es sollten damals die nach Solidi bestimmten Geldstrafen herabgesetzt werden, und hierzu sei angeordnet, es sollen überall, wo ein Solidus bestimmt sei, nicht mehr 40, sondern nur 12 Denare bezahlt werden. Es habe sich daraus der Strafsolidus zu 12 Denaren gebildet, der schliesslich der allgemein herrschende geworden sei. (S. 388)

Das Schwinden der Bußgelder

Ursprünglich spielten Bußgelder eine entscheidende Rolle im Recht. Das „Wergeld“, von dem Simmel schreibt, enthält das alte germanische Wort für „Mann“, dessen Wurzel auch dem lateinischen *vir* zugrunde liegt. Heute ist es uns nur noch im Werwolf der Horrorfilme erhalten geblieben, dem Fabelwesen, dessen

Gestalt zwischen Mann und Wolf wechselt. Um diese Institution des Wergeldes zu erläutern, möchte ich Harold Berman ausführlich zitieren, dessen epochales Werk ich schon oft in den Scholien bemüht habe:

Die Institution festgelegter Geldbußen, die die Sippe des Missetäters an die Sippe des Opfers zu entrichten hatte, war ein hervorstechendes Merkmal des Rechts aller europäischer Völker vor dem 12. Jahrhundert, ja aller indoeuropäischer Völker in einem bestimmten Entwicklungsstadium, so der Völker Indiens, Israels, Griechenlands und Roms. [...] In vieler Hinsicht ist es ein vernünftiges Rechtssystem. Die Androhung schwerer finanzieller Belastungen für den Missetäter und seine Sippe ist wohl eine wirksamere Abschreckung als die Androhung von Todesstrafe oder Verstümmelung (die in Europa im 12. und 13. Jahrhundert die Geldbußen ablöste) und mindestens ebenso wirksam wie der heutige Freiheitsentzug, und für die Gesellschaft ist sie jedenfalls weniger kostspielig. Und aus der Sicht der Vergeltungsgerechtigkeit wird nicht nur dem Missetäter ein Übel aufgelegt, sondern das Opfer erhält auch – anders als nach der heutigen „zivilisierten“ Strafrechtslehre – eine Wiedergutmachung. [...] Funktional ist die Institution der Geld-

bußen für Vergehen, die die Sippe des Missetäters an die des Opfers zu entrichten hat, nicht in erster Linie nach der bewirkten Abschreckung, Vergeltung oder Entschädigung zu beurteilen, sondern nach der Vermeidung von Blutrache und spezieller nach der Erleichterung von Verhandlungen und Vermittlungen zwischen feindlichen Familien. Ideologisch dagegen ist sowohl die Institution der Blutrache als auch die des sie ersetzenden Blutgeldes in den germanischen Gesellschaften zu erklären mit dem hohen Stellenwert der Ehre als Mittel zur Gewinnung von Ruhm („lof“, „Lob“) in einer Welt, die von einander bekriegenden Göttern und einem feindlichen und willkürlichen Schicksal („wyrd“) beherrscht wurde. Ehre bedeutete für den Germanen „Genugtuung erlangen“, und nur dadurch konnte er die Mächte der Finsternis bezwingen, die ihn im Leben umgaben. Die festen Bußgeldkataloge lieferten einen Maßstab für die Herstellung des Ausgleichs. „Lof“ gewann man, wenn man anderen etwas von ihnen Verteidigtes nahm, und verlor man, wenn einem andere etwas Verteidigtes nahmen. Daher war „bot“ („Entschädigung“) ursprünglich im Grunde eine Strafe und erst in zweiter Linie eine Wiedergutmachung. Es war die Vergeltung, die eine Hausgemeinschaft oder Sippe einer anderen auferlegte. Bei Tötungsdelikten war das lof

besonders beeinträchtigt, weil Tote ihre verlorene Ehre niemals wiedergewinnen konnte; die ganze Pflicht ruhte auf der Sippe, deren erster Impuls die Rache war. Ursprünglich forderte man das Leben oder das entsprechende Glied des Angreifers oder eines anderen Mitglieds seiner Hausgemeinschaft (wie es in der Bibel heißt: „Auge um Auge, Zahn um Zahn“), oder wenn die Schädigung nicht durch den Menschen, sondern etwa ein Tier oder einen Baum verursacht wurde, so konnte dessen Auslieferung verlangt werden („Noxalhaftung“). Die Einführung fester Bußgelder verlieh einer gewaltlosen Regelung Gewicht, ohne etwas an dem Grundgedanken der Wiedergutmachung zu ändern, nämlich der Wiederherstellung der Ehre der Hausgemeinschaft oder Sippe. Bot und wer hatten also zu tun mit „mund“, dem Schutz, den die Hausgemeinschaft den mit ihr verbundenen Personen und Gruppen bot, und mit „frith“, dem Hausfrieden. Mund und frith des Königs entsprachen dem jedes anderen Mannes, nur waren sie besser. So setzen etwa die Gesetze Ethelberts das „mundbyrd“ des Königs, d.h. das Bußgeld für eine Verletzung des königlichen mund, auf 50 Schilling fest, das eines „ceorl“ (gewöhnlichen Mannes) auf 6 Schilling. „Mund“ war verletzt und „bot“ oder „wer“ fällig, wenn etwa ein Fremder mit einer

Dienstmagd der Hausgemeinschaft schlief oder jemanden auf dem Grund und Boden der Hausgemeinschaft tötete.²⁵

Georg Simmel beschrieb die Herabsetzung der Bußgelder durch die Obrigkeit. Dahinter stand vermutlich kein menschenfreundlicher Akt der Gnade. Zwei Gründe fallen mir hierfür ein; einer davon würde einen ganz verblüffenden Beleg für die Simmel'sche These der Analogie zum Geld abgeben. Der erste Grund liegt im wachsenden Anteil des Zahlungen für die sogenannte *wite* im Gegensatz zum *wer*. Ersterer Begriff bezeichnete das Bußgeld, das Verbrecher an die Obrigkeit zu zahlen hatten. Es liegt nahe, daß die Vergrößerung dieses Anteils langfristig zu einer Senkung des Wergeldes führte. Bruce Benson beschreibt in seinem sehr empfehlenswerten Buch zur nicht-staatlichen Sicherheitsproduktion die dahinter stehenden Anreize:

Angelsächsische Könige begannen, rechtliche Vorgänge als

²⁵ Harold J. Berman (1995/1983): Recht und Revolution. Die Bildung der westlichen Rechtstradition. S. 93f. tiny.cc/berman

Mechanismus zu sehen, Einkommen zu lukrieren und mächtigen Gefolgsleuten Gefälligkeiten zu erweisen, um im Gegenzug auf deren Unterstützung zählen zu können. [...] Die Verletzungen gewisser Gesetze wurden langsam als Verletzungen des „Königsfriedens“ bezeichnet, wobei die Strafen an den König und nicht an das tatsächliche Opfer gezahlt werden mußten. Das Konzept des „Königsfriedens“ geht direkt auf das angelsächsische Recht zurück: Das Haus eines jeden freien Menschen hatte einen eigenen „Frieden“; wenn er gebrochen wurde, musste der Verletzende zahlen. Zu Beginn bezog sich der Königsfrieden nur auf den Frieden im Haus des Königs, mit Ausweitung der königlichen Macht erklärte dieser jedoch, dass sein Frieden sich auf Orte ausweitete, die er besuchte, später auf Kirchen, Klöster, Hauptstraßen und Brücken. Letzten Endes wurde es „möglich für königliche Beamte wie den Sheriffs, den Königsfrieden auszurufen, wo auch immer er passend erschien“ [...] Die Ausweitung auf Plätze und Zeiten, die durch den Königsfrieden geschützt wurden, bedeutete größeres Potenzial für königliches Einkommen durch rechtliche Handlun-

gen.²⁶

Der zweite Grund für die Senkung der Wergelder könnte in der Inflationierung bestehen. Wenn Simmel recht hat und der Maßstab des Geldwertes einst tatsächlich durch Bußgeldsätze geprägt war, dann ließe sich die Geldverschlechterung durch die Machthaber dadurch verschleiern, indem zugleich die Bußgeldsätze reduzieren würden. Ansonsten würden die Machthaber rechtliche Verwerfungen riskieren, die sie selbst Kopf und Kragen kosten könnten – insbesondere in einer Gesellschaft, die zur Blutrache zurückgreift, wenn die Bußgelder nicht mehr akzeptabel scheinen. Das Ende der Institution des Bußgeldes und damit der opferorientierten Rechtsprechung und ihr Ersatz durch die staatsorientierte Gesetzesproduktion und Gefängniswirtschaft könnte somit eines der vielen Symptome für die Entwertung des Geldes sein.

²⁶ Bruce L. Benson (1998): *To Serve and Protect: Privatization and Community in Criminal Justice*. NYU Press. S. 203f. tiny.cc/benson1

Adamas

Wer von Entwertung spricht, muß aber einen Maßstab für den Wert haben. Am klarsten und mit der subjektivistischen Wertlehre vereinbar scheint die Betrachtung der Kaufkraft zu sein. Ganz so klar ist die Sache aber doch nicht, denn die Güter sind nicht homogen, und was die Menschen kaufen, ist großen Veränderungen unterworfen. (Mein Kollege Johannes Leitner schließt daraus, daß man Vermögenswerte wohl auch danach unterscheiden könnten, in wie großem Ausmaß sie von den Bewertungen anderer Menschen abhängen. Er schlägt eine Souveränitätsskala mit folgender beispielhafter Reihung vor: Bankguthaben, Papiergeld, Gold, Boden, Menschen. Es ist nicht gänzlich unplausibel, die Sklaverei als Reaktion auf die mangelnde Stabilität und Sicherheit anderer Vermögenswerte zu deuten.)

Schließlich, so zeigen die Anekdoten von Georg Simmel, sind die Menschen ungewöhnlich träge dabei, Substanzveränderungen des Geldes in Bewertungsver-

änderungen abzubilden. Zu allem Überdruß muß man dann noch fragen, warum ein Gut überhaupt eine hohe Kaufkraft hat – womöglich ist diese ja bloß der Nachklang einer ganz anderen Zeit auf der Grundlage ganz anderer substantieller „Realien“. Der französische Gelehrte Ernest Renan bemerkte einmal ganz melancholisch:

Nous vivons du parfum d'un vase vide.

Wir leben vom Duft einer leeren Vase.

Dieses schöne Zitat fand ich bei Wilhelm Röpke, der die Wertfrage, obwohl Ökonom, vorwiegend kulturell – kulturkritisch – betrachtet. Er gibt eine eindringliche Beschreibung unserer Zeit, der ihr Subjektivismus schon gehörig auf die Nerven geht. Bereits 1942 schrieb er diese Zeilen:

Das Alte ist verbraucht oder entwertet, alles ist weich und schwammig geworden, das Absolute relativiert, der feste Untergrund von Normen, Prinzipien und Glaubensvorstellungen unterhöhlt und vermorscht, alles ist von Skepsis und „Ideologieverdacht“ [...] angefressen, und der „warme unheimliche Atem des Tauwinds“, den Nietzsche spürte, hat

sein Werk getan. [...] Das aber, was dieses Vakuum wieder auszufüllen bestimmt ist, kann im Augenblick erst in seinen allgemeinsten Umrissen erkannt werden. Daher ist denn das „Provisorische“, der aufdringliche Ersatz echter Autoritäten, der Nihilismus, der die Sinnlosigkeit überdröhnende reine Aktivismus und Dynamismus, die Prinzipienlosigkeit ebenso sehr das Kennzeichen unserer Zeit geworden wie der tröstliche und rührende, aber auch zu gefährlichsten Verirrungen und Persionen verleitete Hunger der Menschen nach dem Definitiven, dem Stablen, dem Absoluten.²⁷

Damit sind wir wieder zum Diamanten zurückgekehrt. Seine Kaufkraft, sein Wert, scheint der Nachklang einer längst vergessenen Zeit zu sein. Doch wenn wir seinen Spuren durch die Geschichte folgen, stoßen wir auf einen scheinbaren Widerspruch zur subjektivistischen Wertlehre. Der römische Historiker Plinius hielt fest:

Von allen Gütern der Erde kommt dem Diamanten der höchste Wert zu.

²⁷ Wilhelm Röpke (1979/1942), Die Gesellschaftskrisis der Gegenwart. Bern: Paul Haupt. S. 17. tiny.cc/roepke

Das ist höchst erstaunlich, denn zu dieser Zeit hatten Diamanten kaum einen praktischen Nutzen, denn die Römer kannten den Diamantenschliff noch nicht. Ungeschliffen ist ein Diamant kein Schmuckstück, er zeigt kein Funkeln, ist bloß ein langweiliges Mineral. Er war zwar als Werkzeug bekannt, doch die Zwecke hierfür waren gering (vornehmlich Gravuren). Römer schrieben dem Diamanten mehr eine philosophische denn eine praktische Bedeutung zu, sie hielten ihn für eine magische Substanz. Diamanten waren mythologisch aufgeladen, das griechische Adjektiv *adamas*, von dem die Bezeichnung Diamant kommt, bestand schon vor dem Auftauchen von Diamanten und bedeutete so viel wie „unbezwingbar“ – die Härte des Diamanten war somit die Materie gewordene Vorstellung des Unbezwingbaren. Der griechische Ependichter Hesiod nannte den Diamanten den Bezwinger des Eisens und des Feuers.

Da das griechische Urwort für Diamant also bloß das „Unbezwingbare“ bedeutet, ist nicht klar, ob wirklich

immer von tatsächlichen Diamanten die Rede ist. Der konkrete Stein erscheint mehr als Instanz eines Prinzips, für das auch andere Materialien in Frage kommen. Plato sprach vom Adamas als kostbarste Blüte des Goldes, von einem Konzentrat, einem „Goldknoten“, in welchem sich der reinste und edelste Teil des Goldes in besonders reiner und harter – weil dichter – Art niedergeschlagen habe.

Der Historiker Godehard Lenzen formulierte daher die These, daß nicht der Diamant zum Mythos wurde, sondern vielmehr der Mythos eine Materie gesucht habe und so letztlich zum Diamanten kristallisiert sei:

Das Primäre ist nicht der Diamant, der Edelstein, das Mineral, sondern der mystisch-magische Begriff adamas, der, um ihn gegenständlich-fassbar zu machen, stets der Unterlegung mit einer der jeweiligen Zeit bekannten Materie bedurfte.²⁸

²⁸ Godehard Lenzen (1966): Produktions- und Handelsgeschichte des Diamanten. Berlin: Duncker & Humboldt. S. 26. tiny.cc/lenzen

Einen Beleg für diese These sieht Lenzen darin, dass mit Ausbreitung des Christentums Diamanten ihre Bedeutung verloren. Christus sei zur konkreten Verwirklichung des Mythos vom Unbezwingbaren geworden. Die Grundlage der „außerirdischen Wertschätzung“ sei damit zum Aberglauben geworden. In der Tat trat der Diamant in einer mittelalterlichen Rangordnung der Mineralien nur an 17. Stelle auf. Lenzen schreibt weiter über den Wertverlust der Diamanten mit dem Siegeszug des Christentums:

Der Untergang des weströmischen Reiches, dessen stolze, vornehme und reiche Bürger (!) „wetteiferten, um sich durch Luxus und Geringschätzung des Geldes zu überbieten“ ging einher mit dem Verfall der Goldkultur der klassischen Periode in der beginnenden christlich-asketischen Zeit. Spätestens im 4. Jh.n.Chr. fehlten nicht nur die potentiellen europäischen Käufer in der Gestalt reicher Bürger, sondern es fehlte auch an Gold, mit dem indische Diamanten grundsätzlich zu bezahlen waren. Es wird still um die Diamanten, und noch die hochmittelalterlichen Lapidarien, die letztlich aus griechisch-römischen Quellen schöpfen,

zeugen von einer nur literarischen, nicht einer tatsächlichen Kenntnis des Steines. [...] Durch die Aufnahme direkter Handelsverbindungen mit Ägypten und Syrien wurde den Venezianern ein größeres Warenangebot möglich. Als Folge des 4. Kreuzzugs entstanden u.a. venezianische Handelsniederlassungen in Aleppo und Alexandrien, den damaligen Hauptplätzen des Edelsteinhandels. Damit wurde eine der wirkungsstärksten Selektionsstufen abgeflacht, die bisher in dem überragenden Goldschmiedegewerbe Konstantinopels gegeben war [...] Die steigende Nachfrage aber geht nicht aus von den Einflüssen der Renaissance, sondern liegt begründet in der Kultur der Stauferzeit, in der zunehmenden Emanzipation der partikularen Mächte insbesondere unter Friedrich II. Die Nachfrage wurde ja nicht mehr getragen von einer reichen Bürgerschicht wie in römischer Zeit, sondern von den geistlichen und weltlichen Fürsten. Aber auch eine unmittelbare Folge der Kreuzzüge hatte eine erhebliche Bedeutung für die Intensität der Nachfrage: Der Handelsaustausch mit dem nahen Südosten, mit Schlesien, Böhmen und Ungarn wurde intensiviert [...] Es waren meist Franken und Sachsen, die sich nicht nur als Verbreiter des Deutschtums, sondern auch als Städtegründer in Schlesien, Böhmen, den Nordkarpathen und in Siebenbürgen bewähr-

ten. Die bergbauliche Konjunkturperiode Europas in der Stauferzeit war essentiell für die Ausdehnung des Edelsteinhandels. Mit diesen Merkmalen ist aber nicht jene Richtung gekennzeichnet, aus der die europäische Nachfrage nach Diamanten die entscheidenden Impulse empfing. Das war die erneute Wandlung der Wertschätzung durch die aufkommende Fähigkeit der Bearbeitung des härtesten Edelsteins, durch die Fähigkeit, zunächst nur die natürlichen Kristallflächen von dem matten und undurchsichtigen Überzug der Wachstumserscheinung [...] zu befreien, um jene Transparenz zu erzielen, die die Voraussetzung der Lichtwirkung ist. Der nunmehr zum Vorschein kommende Glanz, die Brillanz und die Disersion, das Scintillieren, machten den Diamanten auch im Abendland zum begehrtesten Edelstein.²⁹

Heiliges Geld

Was zunächst etwas esoterisch geklungen haben mag, scheint doch eine durchaus reale Grundlage zu haben. Um besser zu verstehen, wie ein Mythos ökonomische

²⁹ Lenzen, 1966, S. 79, 84f.

Realität werden kann, wollen wir ein analoges Beispiel betrachten. Bernhard Laum, auf den mich mein Kollege Gregor Hochreiter aufmerksam gemacht hat, ließ einst aufhorchen mit seiner These, daß auch die allermeisten Geldgüter einen mythischen Ursprung hätten.³⁰ Das geht ein wenig gegen den rationalen Geist der Wiener Schule und wurde daher von ihren Ökonomen nicht besonders beachtet. Carl Menger hatte sich wohl, seiner Bibliothek nach zu schließen,³¹ eher mit weit entfernten, „primitiven“ Stämmen befaßt und nur wenig mit europäischer Mythologie und Theologie. Laums These ist, daß wir am Ende der Regression zu den Ursprüngen des Geldes in aller Regel weniger subjektiven Nutzen finden denn objektiv-mythologische Voraussetzungen. (Ludwig von Mises sprach vom Regressionstheorem: Zur Erklärung heutigen Wertes des Geldes müsse man

³⁰ Bernhard Laum (2006/1925): Heiliges Geld. Berlin: Semele Verlag. tiny.cc/laum

³¹ Burt Franklin (Hg., 1969): Katalog der Carl Menger Bibliothek in der Handelsuniversität Tokio.

auf früheren Wert rekurrieren, und so fort, bis man zum Ausgangsgut und dessen Nutzwert gelangt.) Ich habe den Begriff „objektiv“ nun bewußt in einer scheinbar paradoxen Kombination gebraucht, hier ist die Bedeutung „außersubjektiv“ gemeint. Könnten einst Mythen eine „objektivere“ Realität als subjektive Wahrnehmung gewesen sein?

Diese These ist nicht neu; Julian Jaynes hat sogar die Behauptung aufgestellt, daß unsere Vorfahren noch überhaupt kein eigenes Bewußtsein in unserem heutigen Sinne gehabt hätten und daher geistig ganz anders tickten als wir. Erst nach dem Zusammenbruch dessen, was er die bikamerale Psyche nannte, habe sich bei den frühen Griechen ein individuelles Bewußtsein gebildet, davor handelten die Menschen gewissermaßen in einem dauerhaften Zustand der Halluzination. Jaynes provoziert, in dem er die Stimmen der Götter als Ausdruck solcher Halluzinationen deutet:

Als die Götter schrittweise immer weniger gehört wurden, wurden diese inneren Antwortreaktionen von schrittweise

größerem Stress immer mehr mit den auf sie folgenden Handlungen in Verbindung gebracht, welche diese auch immer sein mögen. Das ging sogar so weit, daß die Menschen eine gottähnliche Funktion wahrnahmen, da es schien, als würden sie selbst das Handeln initiieren. [...] Die Poesie wandelt sich von der Beschreibung externer Geschehnisse und wird subjektiviert zu einer Poesie persönlichen und bewussten Ausdrucks. [...] Mit einem Wort, Odysseus ist mit seinen listigen Ideen der Held der neuen Mentalität, wie man in einer zerstörten Welt, in der Götter schwächer werden, zurechtkommt. [...] Es ist eine Geschichte von Identität, von einer Reise in das Selbst die zum Zeitpunkt des Zusammenbruchs des bikameralen Denkens geschaffen wird. Manchmal wird Solon [...] das berühmte „erkenne dich selbst“ [gnouti sauton] [...] zugerechnet. Dies war wiederum undenkbar für die Helden Homers. Wie kann jemand sich selbst erkennen? [...] Mit einem Mal waren wir also im modernen subjektiven Zeitalter.³²

³² Julian Jaynes (1976): The origin of consciousness in the breakdown of the bicameral mind. Boston: Houghton Mifflin. S. 258, 273f, 276, 287. tiny.cc/jaynes1

Jaynes übertreibt vermutlich. Unsere Ahnen tickten wohl in der Tat anders, doch die Unterschiedlichkeit reicht nicht so weit, ihnen die Rationalität absprechen zu müssen. Laum begründet die mythische Aufwertung anhand des Urgeldes Rindvieh, das durchaus einer strengen Rationalität gehorcht, die auf noch ältere Maße zurückführen muß:

Wir sehen in den [homerischen] Epen, wie Gegenstände abgeschätzt werden. Einen Dreifuß schätzten die Achäer als einen „zwölfrinderigen“, ein Weib als ein „vierrinderiges“. Je häufiger derartige Schätzungen erfolgten, um so mehr fixierte sich der Wert bestimmter Objekte. Das Endergebnis sind feste Wertskalen. Sobald diese vorhanden sind, werden Zahlungen nur in einer Anzahl von Wertmaßeinheiten normiert, die Güterart, in der Zahlung geleistet wird, unterliegt freier Vereinbarung [...] Nun ist die Frage: Kann das Rind aus diesem Grunde zum Wertmesser geworden sein? Ich glaube die Frage bejahen und den Beweis führen zu können, dass die Eigenschaft des Rindes als Wertmesser in der Tat aus seiner sakralen Verwendung entsprungen ist. Das Rind ist in den Epen vornehmstes Opfertier, und aus dieser Eigenschaft erwächst seine Benützung als Wertmes-

ser unmittelbar. (Laum, S. 17, S. 24f)

In dieser Passage fiel dem Leser wohl eine weitere verblüffende Tatsache auf. Waren die Achäer wirklich so wahnsinnig, Frauen als ein Drittel so wertvoll wie ein Möbelstück zu betrachten? Auch das kann nicht wirklich durch subjektiv eingeschätzte Nützlichkeiten erklärt werden. Vielmehr ist der Dreifuß selbst ein Beleg für die hier geführte These: Er hatte allergrößte Bedeutung als Kultobjekt, ähnlich einem Altar. Die Priesterin Pythia im Orakel von Delphi saß auf einem Dreifuß, und Dreifüße wurden als höchste Preise bei Wettkämpfen ausgelobt. Meist trug ein Dreifuß einen flachen Metallkessel, der an ein Taufbecken erinnerte. Alte Münzen, die als Werteinheit „Kessel“ aufgeprägt hatten, belegen, daß der Dreifuß in der Tat Geldfunktion übernahm, die später von Münzen abgelöst wurde.

Eine weitere griechische Münzeinheit scheint einen solch mythisch-realen Ursprung zu haben. Der Obelos oder Obeliskos, der wohl dem römischen Obolus zugrundeliegt, entspricht einer erstaunlich banalen „Rea-

lie“. Obelos bedeutet „Spieß“, und die Obeliskos, die Obelix in den berühmten Comics umherträgt, sind spießartige, also längliche und spitze Steine (im Comic ist es eigentlich die barbarische Vorform: unförmige Menhire). Nicht die naheliegenden Waffen waren aber hier offenbar das Vorbild des Geldes, sondern allen Ernstes das Gyros, das in unseren Breiten eher als Döner (türkisch für „drehend“) bekannt ist. Welch Schock für den guten Ökonomen der Wiener Schule, sollte solch ein Geld am Ende der Regression keine edleren Ahnen haben als bloß einmal Kebab mit scharf zum Mitnehmen. Freilich handelt es sich um keine Blasphemie, ganz im Gegenteil; nun sollte die Realität der Mythen deutlich werden, wenn wir Laums Argumentation folgen:

In homerischer Zeit wurde das Fleisch am Spieße gebraten, und diese Sitte ist in späterer Zeit beibehalten worden. Auch bei den Opfermahlzeiten ist die Herrichtung des Fleisches in dieser Weise vor sich gegangen; das beweist, wie ich glaube, die Tatsache, dass in den Inventaren des Tempels und in den Tempelfunden der Obelos bzw. Obeliskos

so oft erscheint. Wie die Mahlzeit zum Opfer gehörte, so die Obeloi zum Opferrequisit [...] Dass aber der Begriff obelos aus dieser Sphäre stammt und ursprünglich die Fleischportion ist, die an ihm gebraten wurde, das erscheint mir auch so sicher. (S. 69f.)

Den besten Beleg für diese Entwicklungsgeschichte des Geldes aber gibt unsere eigene Sprache. Es ist kein Zufall, daß Geld der Gilde ähnelt. Gilden waren ursprünglich Opfergemeinschaften, die erst später ihren Hauptzweck darin sahen, Wirtschaftsgemeinschaften zu sein. Das Opfer als Wirtschaftsimpuls mag uns eigenartig erscheinen; aber irgendwer mußte die Fleischspieße schließlich am Feuer dörnern. Es mag ein Hinweis auf den Ursprung im Fest sein, daß die letzten überlebenden Gilden Faschingsgilden sind. Allem Anschein nach galten in vormoderner Zeit andere Prioritäten: Heute erholen wir uns an den Feiertagen, um besser arbeiten zu können. Damals arbeitete man, um besser feiern zu können. Die Anzahl der begangenen Feiertage war wesentlich höher, sodaß man im Kalender, hätte man einen solchen gehabt, wohl in Umkeh-

rung unserer Gewohnheit die Arbeitstage eingezeichnet hätte. In der Gilde schließt man sich zusammen, um durch gemeinsame Wirtschaftstätigkeit die Feiertage und Festanlässe wirklich gebührend begehen zu können. *Gild* bedeutet in der Tat Opfer und ist die sächsische Entsprechung des gleichbedeutenden althochdeutschen *Gelt*. Davon leitet sich sowohl das Verb „gelten“ ab, als auch unser Geld. So schließt Laum:

Also ist Geld in seinem frühesten Begriffsinhalt „die der Gottheit zu entrichtende Abgabe“ (das Opfer), und diese Tatsache, dass der Begriff „Geld“ aus der sakralen Sphäre stammt, ist [...] ein bindender Beweis dafür, dass unsere Untersuchung über den Ursprung des Geldes auf dem rechten Wege ist. [...] Das Opfer heißt „gelt“. Als Opfer gilt ein Gut von bestimmter Art und Qualität. Dies aus der Menge der übrigen Güter hervorgehobene Gut dient als Lösungsmittel bzw. Zahlungsmittel, wenn man das Verhältnis zwischen Gott und Mensch als ein Schuldverhältnis faßt; es dient als Tauschmittel, wenn das Opfer ein Tauschakt ist. Das offizielle Opfergut ist bei Griechen, Römern, Indern und Germanen das Vieh. Folglich hat das Vieh die Eigenschaft des Geldes, es ist Geld. Jedoch ist seine Geltung ein-

stweilen nur für den Verkehr zwischen Göttern und Menschen erwiesen; nur in der religiösen Gemeinschaft ist das Vieh Zahlungs- bzw. Tauschmittel. [...] am Anfang steht sowohl beim Vieh wie beim Edelmetall eine Wertschätzung aus magisch-religiösen Gründen. Der magische Sinn macht die betreffenden Dinge zu allgemein begehrten Objekten. Das Silber war im alten Babylonien ein derartiges Gut; jeder gab gern andere Güter hin, um dieses zu erwerben. So kann es zum allgemeinen Vermittler des Tausches werden, vorausgesetzt, dass die Grundlagen für eine Entwicklung des Tausches vorhanden sind. (S. 47, S. 53, S. 157)

Auch das weiter oben erklärte Wergeld ist eigentlich eine *Abgeltung* des Sühneopfers, um die Götter wieder gnädig zu stimmen:

Der Ablösung der Blutrache durch das Wergeld liegt die Idee der Stellvertretung zugrunde. An die Stelle des Menschen tritt das Tier. Das substituierte Tier wird dem Erschlagenen zunächst als Opfer dargebracht, dann aber den Verwandten des Getöteten übergeben. Aus dem Menschenopfer wird das Tieropfer, aus dem Tieropfer entwickelt sich die Zahlung von Tieren als Wergeld. Wergeld ist Lösegeld, mit dem der Mensch sein Leben erkauft. Lösegeld ist also

Opferersatz; wer Lösegeld gibt, befreit seinen eigenen Leib vom Geopfertwerden. (S. 100)

Wenn wir uns an das Zitat von Georg Simmel erinnern, in dem er vom Stellvertreter-Geld spricht, könnte man auch hier zum Schluß gelangen, daß das Schicksal des Geldes vorgezeichnet war. Paradoxerweise erschiene diese Tendenz zur Ablösung des Geldes von der Substanz allerdings als Ausdruck einer Ablösung des Menschen vom Numinosen. Dieser Analogieschluß mag übertrieben sein, die Analogie ist aber stark genug, die bemühte Nüchternheit des realistischen Ökonomen gehörig aus dem Lot zu bringen. Denn nicht zunehmender Aberglaube, wie Carl Menger ganz rationalistisch vermutete, mehrte den Schein der Güter, sondern zunehmende Nüchternheit, Zweckrationalität und Säkularisierung.

Diamanten-Planwirtschaft

Die zunehmend machiavellischen Obrigkeiten betrieben die Verbilligung des Geldes und die Verteuerung

der Diamanten. Die Motive waren dieselben, nur ließ sich die Diamantenproduktion aufgrund der ungewöhnlichen Seltenheit der Vorkommen noch besser kontrollieren. Noch war es nicht möglich, Diamanten zu fälschen – ansonsten hätte auch hier die Bereicherungsstrategie in einer Verbilligung bestanden. Als im 17. Jahrhundert neue Diamantenvorkommen entdeckt wurden, verboten die Obrigkeiten zunächst jeden weiteren Abbau. Erst als der Preis hinreichend angestiegen war, wurde die Stillegung aufgehoben. Der König nutzte jedoch sein Regal, indem er den gesamten Produktionsertrag von 1623 bis 1626 stapelte und außerdem den privaten Diamantenhandel für die gleiche Zeit verbot. Dieses Muster wiederholte sich im 17. Jahrhundert fortwährend³³

Im Jahr 1870 änderte sich die Situation jedoch schlagartig. In Südafrika wurden riesige Diamantenadern in der Nähe des Oranjefflusses entdeckt. Dabei handelte es

³³ Lenzen, 1966, S. 127f.

sich um die ersten Minen, in denen in großem Stil abgebaut werden konnte. Riesige Dampfschaukeln nahmen ihre Arbeit auf, und der Markt wurde bald mit Unmengen an Diamanten überflutet. Im 19. Jahrhundert hatte der Staat aber seine einstigen „Regalien“ weitgehend abgegeben und war auf die viel ertragreichere und weniger offene indirekte Finanzierung umgestiegen. Die drohende Entwertung der Diamanten traf also zunächst „Unternehmer“ – staatlich privilegierte Geldbewirtschafter. Die größten Investoren schlossen sich zusammen und gründeten *De Beers Consolidated Mines Ltd.*, eine Kapitalgesellschaft mit Sitz in Südafrika. Der Journalist Edward J. Epstein spricht vom großen „Diamanten-Plan“, gewissermaßen einer Verschwörung, mit der die konsolidierte Gesellschaft ihre Gewinne sicherte:

Der Diamantenplan war ein geniales Vorhaben, um den Wert von Diamanten in einer ungewissen Welt aufrechtzuerhalten. Zu Beginn wurde die Produktion sämtlicher wichtiger Diamantenminen der Welt unter Kontrolle gebracht. Als Nächstes wurde ein System entwickelt, um

dieses kontrollierte Angebot von Edelsteinen unter eine ausgewählte Zahl von Diamantenschleifern zu bringen, die übereinstimmten, sich gewissen Regeln zu unterwerfen, die darauf abzielten, daß die Menge der verfügbaren gefertigten Diamanten zu keiner Zeit die öffentliche Nachfrage überstieg. Zuletzt wurden subtile, aber effektive Anreize geschaffen, um das Verhalten all jener zu reglementieren, die dem System dienten und letztlich von ihm profitierten.³⁴

Zur Umsetzung dieses Plans hat De Beers eine Diamanten-Planwirtschaft aufgesetzt. Ein Computer in der Konzernzentrale wird mit allen Daten der Lieferanten und Abnehmer gespeist. Jedes Partnerunternehmen muß exakt angeben, wie hoch sein Diamanteninventar ist, wieviele Diamanten es bisher verkauft hat, wieviele gerade geschliffen werden und wieviele es zu verkaufen erwartet. Auf dieser Grundlage wird berechnet, wieviele Diamanten vom Markt zurückgehalten werden müssen, um den Preis stabil zu halten. Die Partnerunternehmen

³⁴ Edward J. Epstein (1982): The Diamond Invention. Hutchinson. Prolog. Volltext: tiny.cc/epstein

müssen sich laufend durch Repräsentanten von De Beers prüfen lassen und ihre Bücher für De Beers öffnen. Den Partnern ist zudem verboten, ihre Diamanten an Händler zu verkaufen, die die Preise drücken. Sobald De Beers eine solche „destruktive Konkurrenz“ wittert, wird das Partnerunternehmen sofort von der Diamantenlieferung ausgeschlossen.

Doch die Kontrolle der Produktion erwies sich als ungenügend. Die Nachfrage stellte sich als der noch wichtigere Faktor heraus. Privatleute halten insgesamt schätzungsweise 500.000.000 Karat Diamanten, vorwiegend als Schmuck. Das ist 50 mal so viel wie die Jahresproduktion des Diamantenkartells. Würden diese privat gehaltenen Diamanten auf den Markt strömen, hätte das Kartell keine Chance, den Preisverfall auszuhalten. Laut Epstein besteht der wesentliche Teil der Diamantenverschwörung daher in einem geschickten Marketingplan, um die Nachfrage zu kontrollieren:

Damit der Diamantenplan überleben kann, muss die Öffentlichkeit psychologisch davon abgehalten werden, sich

jemals von ihren Diamanten zu trennen. [...] Der Plan ist weit mehr als ein bloßes Monopol, um die Diamantenpreise zu fixieren; es ist ein Mechanismus, der kleine Karbonkristalle zu allgemein anerkannten Symbolen von Macht und Romantik macht. Um letztlich Erfolg zu haben, muß sie die Steine mit der Art von Empfindung ausstatten, die die Öffentlichkeit davon abhält, sie jemals auf dem Markt weiterzuverkaufen. In die kollektive Psyche mußte also die Illusion eingeschräfft werden, daß Diamanten für die Ewigkeit sind – „für die Ewigkeit“ in dem Sinne, daß sie niemals weiterverkauft würden.

Harry Oppenheimer beauftragte 1938 eine Werbeagentur, in Amerika diamantbesetzte Verlobungsringe zu vermarkten. Es ist eine ernüchternde Erkenntnis, daß selbst eine der wenigen vermeintlichen Traditionen, die man im Westen noch pflegt, die moderne Erfindung von geschickten Vermarktern ist. Frances Gerety, ein junger Texter der Agentur N. W. Ayer & Son, erfand im Jahr 1947 die berühmte Werbezeile *A Diamond is Forever*. Marilyn Monroe säuselte später *Diamonds are a girl's best friend*.

Emanzipierte Japanerinnen

Die Mechanismen des Marketing scheinen weltweit zu funktionieren. Ein Beispiel, das Epstein anführt, halte ich für besonders interessant. Er beschreibt die Markteinführung von Diamantenringen in Japan. Traditionell waren japanische Ehen durch die Eltern vermittelt. Die Hochzeitszeremonie kulminierte im gemeinsamen Trinken von Reiswein aus derselben Schale. Wie in anderen traditionellen Kulturen war voreheliche Romantik eine seltene Ausnahme. Das Schenken eines mit Diamanten besetzten Ringes zur Verlobung schien unvereinbar mit der japanischen Kultur. Trotz der massiven Präsenz amerikanischer Truppen wurde diese Angewohnheit daher nicht übernommen. 1967 wurde die zu dem Zeitpunkt weltweit größte Werbeagentur, Thompson, angeheuert, das zu ändern. Epstein beschreibt deren geniale Strategie so:

Die Werbeagentur begann ihre Kampagnen damit, unterschiedlich zu vermitteln, daß Diamanten ein sichtbares Zeichen moderner westlicher Werte wären. Sie schufen eine

Serie von Werbeanzeigen in Farbe, die in japanischen Magazinen geschaltet wurden und sehr schöne Frauen dabei zeigten, wie sie ihre Diamantenringe zur Schau stellten. Die Frauen hatten allesamt westliche Gesichtszüge und trugen europäische Gewänder. Darüber hinaus gingen sie in den meisten Werbungen Beschäftigungen nach, die sich über japanische Traditionen hinwegsetzten, wie Fahrradfahren, Zelten, Segeln, im Meer baden und Bergsteigen. Im Hintergrund stand meistens ein japanischer Mann, ebenso in modisches europäisches Gewand gekleidet. Zusätzlich waren nahezu alle Automobile, die Sportausrüstungen und andere Wesensbestandteile des Fotos unübersehbar ausländische Importprodukte. Die Botschaft in diesen Werbungen war klar: Diamanten repräsentieren eine deutliche Abkehr von der orientalischen Vergangenheit und ein Eintrittstor in das moderne Leben.³⁵

Die Kampagne war erstaunlich erfolgreich. 1968 erhielten noch weniger als fünf Prozent der Japanerinnen Verlobungsringe mit Diamanten. 1972 war der Anteil bereits auf 27 Prozent gestiegen, 1978 wurden bereits

³⁵ Epstein (1982), Kapitel 22. tiny.cc/epstein2

vor jeder zweiten Ehe Diamanten nachgefragt. 1981 hatte der Anteil eine klare Mehrheit von 60 Prozent erreicht. Heute ist Japan nach den USA der zweitgrößte Markt für Verlobungsringe mit Diamantenbesetzung. Es wäre allerdings verfehlt, darin bloße Manipulation zu sehen. Dieser rasante Anstieg der Nachfrage ist bloß eines der vielen Symptome des ebenso rasanten kulturellen Wandels in Japan nach der Erniedrigung im Zweiten Weltkrieg. Als eines der letzten großen Völker suchte das japanische eilig den Anschluß an die moderne Welt, denn die Japaner hatten den Eindruck, schon viel zu spät dran und dafür schwer bestraft worden zu sein.

Das japanische Trauma

Das eindrückliche Trauma des Weltkrieges erklärt übrigens auch, warum in Japan trotz allgegenwärtiger Erdbebengefahr eilig hochskalierte Atomreaktoren errichtet wurden. Eric Margolis erklärte in einem interessanten Artikel den Hintergrund dieser Entschei-

dung. Japan hat kaum natürliche Ressourcen, praktisch alle Rohstoffe werden importiert. Darum wiesen die Japaner eine historische Begehrlichkeit gegenüber nahen Kontinentalgebieten auf, insbesondere das riesige China schien genügend Land aufzuweisen, sodaß auch die Japaner ein kleines Stück davon beanspruchen könnten.

1941 verhängte Franklin Roosevelt ein Ölembargo über Japan; wohl um die Japaner zum Krieg zu drängen. Denn die Japaner bezogen den größten Teil ihres Treibstoffes aus den USA. Die Reserven reichten nur noch für zwei Jahre, dann wäre Japan militärisch vollkommen hilflos gewesen. Aus diesem Grund entschloß sich die japanische Regierung zu einem möglichst schnellen und vehementen Kriegseintritt, um aus diesem Engpaß herauszukommen, solange die Reserven noch reichten. Margolis beschreibt den Kriegsverlauf und macht die japanischen Entscheidungen verständlich:

Japans führender Militäroffizier, Admiral Isoroku Yamamo-

to, warnte davor, daß Japan für Öl in den Krieg ziehen und aufgrund fehlenden Öls verlieren würde. [...] Um die Mitte des Jahres 1944 hatte eine brillante, kühne Offensive der US-Unterseebote nahezu sämtliche Rohstoff- und Öl-Importwege Japans abgeschnitten. Der Winter von 1944-45 war der kälteste in 20 Jahren. Die Japaner ernährten sich im Angesicht des Hungertods von Wurzeln und Grass. Wie beim gegenwärtigen Unglück von Fukushima gab es nicht genügend Brennstoff, um die Massen toter Menschen einzuäschern. [...] Während Japan verhungerte, wurden seine Städte durch die tödlichsten Bombenangriffe der Geschichte dem Erdboden gleichgemacht. Nahezu die Hälfte der Städte Japans, 66 in Summe, wurden durch den Bombenhagel der amerikanischen B-29 Kampfflugzeugen unter General Curtiss le May zu 40 Prozent und mehr zerstört. 30 Prozent von Japans Stadtbevölkerung wurde getötet, verletzt oder ihres Obdachs beraubt; 2,5 Millionen Gebäude wurden zerstört. Die meisten japanischen Städte waren aus Holz und Papier gebaut – viele von ihnen standen in Fukushima noch – perfekte Ziele für LeMays Brandbomben. Am 9. März 1945 warfen die Kampfjets 1.667 Tonnen Brandbomben auf Tokyo ab. 15 Quadratmeilen der Innenstadt Tokios wurden in einem gigantischen Holocaust niedergebrannt.

Geschätzte 185.000 Zivilisten starben und 100.000 weitere wurden schwer verwundet – nahezu alle durch Verbrennungen. Die Atombomben, die auf Hiroshima und Nagasaki abgeworfen wurden, führten unmittelbar zu 200.000 Toten und Verwundeten, mit unzähligen mehr in den nächsten Jahren und Jahrzehnten. Nach dem Krieg beschloß Japans Führungsriege, daß ihre Nation energieautark sein mußte, selbst wenn das mit möglicherweise gefährlicher Atomenergie verbunden war. Japan durfte nie wieder hilflos dastehen. Öl war zu kostbar, um es für die Energiegewinnung zu nutzen. Es mußte für den strategischen Einsatz und das Verkehrswesen gelagert werden. Also ging Japan ein kalkuliertes Risiko ein.³⁶

Es ist also eingedenk des Kriegswahnsinns offensichtlich heuchlerisch, den Marketingagenturen und Hollywood die Schuld am kulturellen Wandel Japans zu geben. Wir sollten auch nicht allzu schnell mit Vorhaltungen sein, insbesondere hinsichtlich der Atomener-

³⁶ Eric Margolis: Why Did Japan Decide to Use Nuclear Power? Foreign Correspondent, 11. April 2011 tinyurl.com/margolis1

gie. Als Atomphysiker, der Reaktoren von innen kennt, bin ich da womöglich etwas vorbelastet. Die Berichterstattung über Japan bringt aber wohl jeden Physiker, der nicht aus ideologischen Gründen beide Augen zu-drückt, zur Verzweiflung. Zum Glück bin ich nur dann noch mit Massenmedien konfrontiert, wenn sie sich hinterlistig durch die Ritzen meines Alltags drängen.

Alternativenergien

Es steht außer Frage, daß die meisten heutigen Reaktoren zu groß dimensioniert sind. Doch dabei sehen wir die Alternativen nicht. Nach Frédéric Bastiat und seinem amerikanischen Nachfolger Henry Hazlitt besteht genau darin die Verantwortung des guten Ökonomen: Das aufzuzeigen, was man nicht sieht, weil es niemals Realität wurde.³⁷ Mein Kollege Guido Hülsmann nennt das die kontrafaktische Methode:

³⁷ Henry Hazlitt (1988/1946): Economics in One Lesson. Three Rivers Press. tinyurl.com/hazlitt1

Weil Auswahlmöglichkeiten existieren, ist es unmöglich, eine vollständige Erklärung menschlichen Verhaltens im bloßen Lichte irgend eines anderen Ereignisses, oder einer Kombination anderer Ereignisse zu geben. [...] Der sichtbare Teil einer Auswahlmöglichkeit, die umgesetzte Alternative, schafft eine beobachtbare Tatsache, zum Beispiel einen Spaziergang im Park. Dieses Faktum steht in gewissen notwendigen Beziehungen zu den nicht umgesetzten Alternativen, zum Beispiel zu Hause bleiben, um fernzusehen, um Eis zu schlecken, etc. Diese nicht umgesetzten Alternativen sind die andere Seite der Auswahlmöglichkeit, ihr unsichtbarer Teil. Sie haben keine tatsächliche Existenz aus eben dem Grund, daß sie nicht umgesetzte Alternativen sind. Aber obwohl sie keine beobachtbaren Tatsachen sind, sind sie immer noch Tatsachen, nämlich unsichtbare Gegen-Tatsachen zu den sichtbaren Tatsachen, die durch eine gegebene Auswahl geschaffen wurden, und stehen daher in notwendigen Beziehungen zu diesen sichtbaren Teilen menschlichen Handelns.³⁸

³⁸ Jörg-Guido Hülsmann. Facts and Counterfactuals in Economic Law. *Journal of Libertarian Studies*. Volume 17, no. 1 (Winter 2003),

Praktisch jede Energiequelle in der angestrebten Größenordnung und Konzentration wäre nach dem verfügbaren Technologiestand umweltschädlicher oder gefährlicher als die Atomenergie gewesen. Man male sich nur aus, welche Folgen ein Erdbeben dieser Stärke für eines der megalomanischen Wasserkraftprojekte hätte. Das Problem ist eben die staatliche Megalomanie. Die Atomenergie hat meiner Meinung nach den Nachteil, so relativ ungefährlich, umweltschonend und leicht kontrollierbar zu sein, daß sie sich wie kaum eine andere Energieform für megalomanische Projekte eignet, wie sie Politiker so lieben.

Einer der ersten Kritiker der Atomenergie in Deutschland war ausgerechnet der Neoliberale Alexander Rüstow. Er warnte, daß diese die Zentralisierung begünstige und beschuldigte die damals besonders atomgeile Linke, dies ganz bewußt zu bezwecken. Rolf P. Siefert zitiert Rüstow in seinem interessanten Buch

über Ideologien der Fortschrittsfeindlichkeit wie folgt:

Aus heutiger Sicht besonders pikant ist seine [Rüstows] Vermutung, gerade die SPD forcire den Ausbau der Kernenergie, weil sie sich von ihr eine zwangsläufige Ausdehnung staatlicher Aufgaben versprechen mußte, die den Kapitalismus der Planwirtschaft näherbrachte. ... Ähnliche Positionen wurden im affirmativen Sinn auch in der Sowjetunion vertreten; der Ausbau der Kernenergie konnte hier als ein weiterer Schritt zur Vergesellschaftung der Produktionsmittel verstanden werden. Der Anti-AKW-Protest wurde daher als Ausdruck kleinbürgerlicher Zurückgebliebenheit oder als Ergebnis der Machenschaften von Ölkonzernen interpretiert, die um den Verlust von Absatzmärkten bangten. In der Tat kam der Protest ursprünglich eher von betroffenen Anliegern, von kritischen Experten, von konservativen Zivilisationskritikern. ... Die Linke entdeckte dieses Thema erst relativ spät und dachte zunächst eher daran, eine spontane »Bewegung« zu instrumentalisieren, als daß sich dieser Protest mit ihren eigentlichen Zielen gedeckt hätte.³⁹

³⁹ Rolf P. Sieferle (1984): Fortschrittsfeinde? Opposition gegen

Den wenigsten ist bewußt, wie sehr ihre Einschätzung von Energieformen als umweltfreundlich von Marketing und PR geprägt und beeinflußt ist. Die meisten sind hinreichend achtsam, sich vor Beeinflussung der Atomenergieindustrie zu hüten. Dabei wird übersehen, daß in Österreich und mehr noch in Deutschland, der „Ökostrom“-Bereich mittlerweile durch massive Subventionen eine lockende Goldgrube ist, mit deren Erträgen natürlich ebenso gut die wichtigste Ressource in einem Stimmzettelregime bewirtschaftet werden kann: die „öffentliche Meinung“. Wenn nur die böse Atomenergieindustrie beeinflussen würde, warum hat dann noch kaum jemand effektive Darstellungen gesehen, wie jene, mit der etwa der Vermarkter Seth Godin Todesfälle pro produziertem Watt in Relation setzt?⁴⁰

Doch sind Sonne, Wasser und Wind nicht ganz objek-

Technik und Industrie von der Romantik bis zur Gegenwart. München: C.H. Beck. S. 230, S. 247. tinyurl.com/sieferle

⁴⁰ Seth Godin: The Triumph of Coal Marketing. Blog, 22. März 2011. tinyurl.com/godin1

tiv und ohne Zweifel umweltfreundlichere Energiequellen? Diese Ansicht übersieht wieder die Dimensionierung. Wir können es auch so darstellen: Solarzellen enthalten giftige Metalle, brauchen enorme Ressourcen zur Produktion und nehmen Dachgärten und Grünflächen den Raum. Wasserkraftwerke sind mit ein Grund, daß wir heute in diesem Ausmaß Pangasius aus vietnamesischen Zuchtbetrieben einfliegen. Unsere heimischen Flüsse erfuhren eine dramatische Abnahme des Fischbestandes. Windkraftwerke schließlich sind wie Sonnenkollektoren extremer Schwankung ausgesetzt und daher zur Grundversorgung ungeeignet. Manche gehen gar soweit, vorzurechnen, daß die Windenergie *mehr* konventionelle Energie erforderlich machen würde. John Etherington spricht gar von einem *wind farm scam*: Windparks seien bloß dazu da, den Steuerzahler auszunehmen.⁴¹ Außerdem sind Windkraftwerke veri-

⁴¹ John Etherington (2009): Wind Farm Scam: An Ecologist's Evaluation. Stacey Intl Publ. tinyurl.com/etherington1

table Vogelhäcksler.

Gifte

Wenn der Leser das nicht ernst nimmt, erinnere er sich daran, daß die Umweltbewegung einst mit der Sorge um Vögel begann: Der stumme Frühling, den Rachel Carson alarmistisch vorhersagte,⁴² blieb zwar aus, aber die Angst davor machte das Umweltthema erstmals zu einem Massenphänomen. Im Nachhinein stellte sich heraus, daß es zwar eine geringe Korrelation zwischen dem Einsatz von DDT und dem abnehmenden Bruterfolg bestimmter Vogelarten gab, allerdings wesentlich deutlichere Korrelationen mit dem zunehmenden Bruterfolg (!) anderer Vogelarten.⁴³ Das klingt nun nach einem wirklich zynischen Mißbrauch der Statistik.

⁴² Rachel Carson (2000/1962): *Silent Spring*. Penguin. tinyurl.com/carson2

⁴³ Aaron Wildavsky (1995): *But Is It True? A Citizen's Guide to Environmental Health and Safety Issues*. Cambridge MA: Harvard Univ. Press. S. 58ff. tinyurl.com/wildavsky

Doch meistens nehmen wir eben nur sehr gefilterte statistische „Ergebnisse“ wahr. In aller Regel sind die Dinge so kompliziert, widersprüchliche Statistiken auszuspacken. Wirklich „zynisch“ wird es, wenn wir uns die Korrelation zwischen dem Verbot von DDT und der Sterblichkeit aufgrund von Malaria ansehen. 1946 gab es 2,8 Millionen Malaria-Infizierte. Durch den Einsatz von DDT konnte diese Zahl bis 1961 auf bloß 110 reduziert werden, Malaria war nahezu ausgestorben.⁴⁴ Heute erkranken jährlich 250 Millionen Menschen an Malaria, eine Million stirbt daran, die größte Zahl davon Kinder. Der wirkliche Zynismus besteht wohl darin, angesichts solcher Tatsachen, alles Augenmerk auf bloß potentielle Risiken zu legen und die bereits konkreten Gefahren auszublenden. Die Öko-Ideologie, begünstigt durch das irreführende Marketing von Subventions- und Spendenkeilern, führt zu lebens-

⁴⁴ Max F. Perutz (1988): Ging's ohne Forschung besser? Der Einfluß der Naturwissenschaften auf die Gesellschaft. Stuttgart: Wissenschaftliche Verlagsges.m.b.H.. tinyurl.com/perutz1

gefährlichen Illusionen hinsichtlich der „Natur“. Die allermeisten krebserregenden Stoffe in Nahrungsmitteln sind nicht etwa künstliche Substanzen, sondern natürliche. Ein Häuptel Kopfsalat enthält 49 natürliche Gifte. Reichmuth und Bedrosian kommen in einem Artikel zum Schluß:

Eine Himbeere enthält so viele problematische chemische Verbindungen, dass sie wohl verboten werden müsste, wenn sie ein industrielles Produkt wäre und nicht in der Natur wachsen würde. Die in zwei Muskatnüssen enthaltenen Mengen der Stoffe Myristicin und Elemicin reichen aus, ein Kind umzubringen.⁴⁵

Kleinkraftwerke

Bevor ich manchen Leser verärgere, eine Klarstellung: Ich selbst ziehe möglichst klein dimensionierte, dezentrale Energieversorgung mit möglichst geringen Emissionen vor. Mangels nennenswerter Uranvorkommen in

⁴⁵ Alex Reichmuth/Wesley Bedrosian: Umweltsünder Natur. Weltwoche Nr. 22, 2010.

Österreich würde ich mir kein Atomkraftwerk in den Garten stellen. Abgesehen davon eignet sich die Atomenergie aber bei heutigem Stand der Technik durchaus für kleiner dimensionierte Anlagen und ist für bestimmte Zwecke zweifellos die sicherste und umweltschonendste Alternative. Sie ist schließlich der Inbegriff der Energieautarkie, sonst würde sie nicht zum Antrieb von U-Booten eingesetzt werden. Ein amerikanisches Unternehmen bietet beispielsweise Kleinkraftwerke an, die zur Versorgung von 20.000 Haushalten ausgelegt sind und derzeit 35 Millionen Euro kosten.⁴⁶ Bei einer Laufzeit von zehn Jahren (das Brennmaterial dafür ist inkludiert) käme man auf Stromkosten von 15 Euro pro Monat und Haushalt. Der gesamte Reaktor wiegt bloß 20 Tonnen und kann mit einem Lastwagen transportiert werden.

Doch wie sieht es mit der Endlagerung aus? Dieser Aspekt verursacht wohl ebenso große Sorgen wie es ein

⁴⁶ hyperionpowergeneration.com

mögliches Leck tut. Auch hier muß ich – gegen die landläufige Ansicht – provozieren: Daß die giftigen Abfälle in konzentrierter Form anfallen und sicher verwahrt werden müssen, halte ich sogar für einen Vorteil der Atomenergie. Man stelle sich folgende Möglichkeit vor: Die Emissionen eines konventionellen Kraftwerks oder eines Autos könnten zu hundert Prozent (!) abgefangen werden. Ein solcher perfekter Filter enthielte dann aber natürlich alle Giftstoffe und wäre selbst gesundheitsschädlich. Doch der Betreiber dieser Technik würde die Verantwortung für diesen Abfall tragen, die Emissionen würden nicht weit verteilt und allen zugemutet, sondern lägen in konzentrierter, sichtbarer und kontrollierbarer Form vor.

Aber was, wenn in ferner Zukunft das Endlager in Vergessenheit gerät und Menschen sich durch die Stollen fräsen oder Wasser einleiten? Ihre Dummheit wäre nicht ganz folgenlos, aber die Folgen wären wenigstens begrenzt. Man darf nicht vergessen, daß Radioaktivität an sich etwas Natürliches ist. Der Mensch selbst ist

radioaktiv und strahlt andauernd. Die natürliche Hintergrundstrahlung variiert extrem stark, in manchen Regionen der Welt beträgt sie ein Vielfaches der Grenzwerte. Trotzdem leben dort Menschen ganz unbeschwert. Einerseits nimmt die kosmische Strahlung mit der Höhe zu. Daher erreicht die Jahresdosis in Städten wie Bogotá, Lhasa oder Quito mehr als ein Millisievert. Andererseits führt die ungleiche geologische Beschaffenheit zu stellenweise hohen Konzentrationen terrestrischer Strahlung (vor allem durch Thorium-Vorkommen). In manchen Gegenden von Kerala erreicht diese Hintergrundstrahlung Werte, die jenen der kontaminierten Landstriche rund um Tschernobyl entsprechen. Diese Landstriche gehören übrigens heute zu den unberührtesten Naturreservaten Europas, denn der Mensch hat sich selbst ausgesperrt (bis auf einige wenige Verweigerer). Rund um Tschernobyl wandern heute Wölfe und Bären in aller Seelenruhe. Sie sehen ja auch keine Fernsehnachrichten.

Gesunde Strahlung

Natürlich ist Radioaktivität nicht ungefährlich. Doch die meisten kennen wiederum nur ausgewählte statistische Ergebnisse. Wenn man alle verfügbaren Statistiken vergleicht, kommt man zum Schluß, daß Strahlenwerte unterhalb eines relativ hohen Schwellenwertes im Durchschnitt zu einer höheren (!) Lebenserwartung führen. Das klingt wieder zynisch; die Durchschnittswerte der Statistik haben in der Tat stets etwas Zynisches. Man nennt diese verblüffende umgekehrte Korrelation Hormesis, sie ist Wissenschaftlern wohlbekannt. Die medizinischen Erklärungen dafür sind unterschiedlich. Es könnte sich um einen ähnlichen Effekt handeln wie jener, der dazu führt, daß höhere Hygiene ab einer gewissen Schwelle die Gefahr für Erkrankungen erhöht und nicht senkt. Es wird schon einen Grund haben, warum es eine Radontherapie gibt. Vielleicht kommt eines Tages ein geschickter japanischer Vermarkter auf die Idee, die Region um Fukushima als Heilbad anzupreisen. Ein großer Unterschied zu einem

Radonsanatorium bestünde nicht.

Solche Objektivitäten sind für den Ökonomen, der eine vermasste und massenmedial vernetzte Gesellschaft beschreibt, allerdings nicht sonderlich relevant. Die Atomenergie krankt, und diese Vermutung ihrer Kritiker ist schon richtig, an mangelnder Kostenwahrheit. Nicht deshalb, weil die Risiken an sich nicht zu bändigen wären oder diese Energieform besonders große negative Externalitäten aufweisen würde. Der Grund liegt darin, daß auch „Kosten“ subjektivistisch betrachtet werden müssen, um der objektiven Realität gerecht zu werden. Wenn ein Gemüsebauer um Fukushima seine Produkte nicht mehr verkaufen kann, erleidet er einen realen Schaden, ganz gleich, ob sein Gemüse nun tatsächlich gesundheitsgefährdend ist. Ein Erdbeben ist zwar *force majeure*, aber es ist nicht auszuschließen, daß ein wirklich um Gerechtigkeit bemühtes Gericht einen Kraftwerksbetreiber zu Schadenersatz verpflichten könnte, wenn heute nicht ohnehin die meisten Externalitäten über Steuern internalisiert würden. (Externalitä-

ten nennt man in der Ökonomie positive oder negative Nebenwirkungen des eigenen Handelns auf Dritte). Es ist aber auch nicht ganz abwegig, die Schuld an solchen Externalitäten den Massenmedien zuzuschreiben. Ein Gericht, das ein Gratisblatt zu einer Strafzahlung verurteilt, weil dieses „vor der Atomgefahr warnte“, würde aber in sehr schiefe Optik geraten und die Richter müßten sich wohl vor dem Volkszorn in Sicherheit bringen.

Nocebo

Natürlich ist es so, daß erhöhte Radioaktivität meßbar ist. Ist das Gemüse also nicht im objektivst denkbaren Sinne durch den Reaktorschaden kontaminiert worden? Ein Beispiel, um die Problematik solcher Objektivitäten aufzuzeigen: Man stelle sich vor, massive mediale Berichterstattung führte zur rasanten Verbreitung der Annahme, daß durch das Leben in der Nähe von Fernsehsendern eine Krebserkrankung praktisch vorprogrammiert wäre. Dadurch würden die Immobilienwerte

rund um die Sender ins Bodenlose fallen. Die Strahlungsleistung des Senders ist vollkommen objektiv bestimmbar. Es ist auch nicht ausgeschlossen, daß die Wissenschaft eines Tages eine geringe positive Korrelation zwischen Senderstrahlung und Krebserkrankungen nachweisen kann. Werden die Fernsehsender nun gegenüber den Anrainern schadenersatzpflichtig? Waren sie es vor der medialen Berichterstattung nicht? Zusätzlich wird die Problematik dadurch kompliziert, daß die subjektive Erwartung oft die objektiven Verhältnisse ändert. Die Medizin kennt den Nocebo-Effekt (*nocebo* bedeutet *ich werde schaden*): Die Erwartung, zu erkranken, erhöht die Wahrscheinlichkeit einer Erkrankung. Ich bin davon überzeugt, daß der psychologische Nocebo-Effekt den physikalisch-biologischen Strahlungseffekt bei den erwarteten Dosen übertrifft.

Dieser Effekt gehört gemeinsam mit den Placebos zu den erstaunlichsten Tücken der Psychologie. Der große Wiener Arzt Karl-Hermann Spitzzy, von dem ich schon

geschrieben habe,⁴⁷ verblüffte mich durch die Feststellung, Placebos würden auch dann wirken, wenn man nicht an sie glaubt. Das war mir neu, ich dachte bisher, daß hier eben der Glaube Berge versetzen würde. Nun muß ich befürchten, daß das auch für Nocebos gilt. Ein schrecklicher Gedanke, daß die ständige Panik des Zeitgeistes nicht nur psychologisch, sondern auch physiologisch ansteckend sein könnte. Diesem rätselhaften Phänomen, das auch in einer aktuellen Studie belegt wird,⁴⁸ scheint die starke Kontextabhängigkeit des Menschen zugrunde zu liegen.

Karl-Hermann Spitzzy ist der letzte lebende Vertreter der Wiener Schule der Medizin, über die sich folgender kurzer Text auf dem Buchrücken von Spitzzys „Klinischer Philosophie“ findet:

Seit der Abschaffung des Philosophikums für Mediziner vor

⁴⁷ Scholien 02/10, S. 107ff.

⁴⁸ Steve Silberman: Meet the Ethical Placebo: A Story That Heals. Plosblogs, 18. April 2011. tinyurl.com/silberman1

125 Jahren fehlt den meisten Ärzten jeder philosophische Hintergrund für ihr Studium. Allenfalls wird noch Hippokrates und „sein“ Eid hochgehalten. Die Wiener Medizinische Schule Mitte des 18. Jahrhunderts errichtete eine Klinik, in der der Patient im Krankenbett den Primat der Klinik verkörperte. Sie hatte nicht mit Krankheiten, sondern mit Kranken zu tun. Die fortschreitende Spezialisierung führte dadurch nicht zur Anonymisierung und Probabilisierung, wovon die Medizin derzeit weitgehend beherrscht wird.

Spitzzy erklärt in diesem Grundlagenwerk den Placebo-Effekt durch eine *Aura curae*, der Heilungsaura:

Das Placebo ist kein „*Nichts*“, ebensowenig wie der Schmerz ein „*Nichts*“ ist. Irgendwie ist das Placebo eine Aufforderung: „*Ich werde gefallen*“, heißt es übersetzt. Es stammt aus dem Psalm 116, Abs. 9 und stellt die einzige Danksagung und ein Versprechen an Gott für die Rettung aus schwerer Not (*Placebo Domino in regio vivorum*) dar. Noch früher (um 2600 v. Chr.) erscheint ein ähnliches Versprechen, in diesem Fall an den Patienten, auf dem Siegel des frühesten Arztes, den wir als Kartusche des ägyptischen Pyramidenbauers und Arztes Imhotep kennen. Die Hieroglyphe be-

deutet: „*Ich werde dir gut tun*“. Man könnte es unschwer direkt mit: „*Ich werde dir gefallen*“, also mit „Placebo“ übersetzen. Dieses eindeutige Angebot ist eine deutliche Aufforderung an den Patienten, Vertrauen zu haben, ja mehr noch, selbst aktiv mitzutun, um sich sozusagen, wie Münchhausen am eigenen Schopf aus dem Sumpf zu ziehen [...]. Verantwortung und Vertrauen zwischen Arzt und Patient in einer *Aura curae* sind die medizinischen Seinsparameter zwischen zwei frei entscheidenden Personen, die sich als das Ziel die Heilung von Krankheit gesteckt haben und mit Gottes Hilfe auch (mit Placebos) vollbringen.⁴⁹

Dies scheint auch die Erklärung dafür zu sein, daß Homöopathie sogar bei Haustieren wirkt. Allein der Bezug zwischen Arzt und Patient, die Aufmerksamkeit

⁴⁹ Karl-Hermann Spitzzy (1995): *Klinische Philosophie*. 1. Teil: *Ärztliche Dialogik*. Wien: Wilhelm Maudrich. S. 69f. tiny-url.com/spitzzy. Eine gute Einführung in Spitzzys Denken und philosophische Aspekte der Medizin bietet der Gesprächsband meines Kollegen Eugen Maria Schulak: *Wenn Ärzte nach der Weisheit suchen*, von dem im Institut Restexemplare für wenige Euro bezogen werden können.

für unsere Wehwehchen, die Rituale der Einnahme von Heilmitteln, die Konzentration auf die *patientia* des Patienten, das geduldige Erdulden, scheinen unsere Heilung einzuleiten. Nach der langen und intensiven Erfahrung von Prof. Spitzzy zu schließen, handelt es sich dabei nicht bloß um seltene Glücksfälle, sondern um den Regelfall. Spitzzy geht allen Ernstes davon aus, und ich glaube ihm, daß auch die Heilwirkung moderner Pharmazeutika zum überwiegenden Teil auf den Placebo-Effekt zurückzuführen ist, wobei er den restlichen Anteil tatsächlicher chemischer Wirkung nicht leugnet. Man könnte daraus schließen, daß die Pharmaindustrie im überwiegenden Ausmaß damit beschäftigt ist, uns teure Placebos zu verkaufen. Ihre Forschung hätte dann paradoxerweise den Hauptzweck, das hohe Preisniveau, den Produktschutz und die Kartellierung zu legitimieren. Patente hätten dann weniger den Zweck, Forschung zu ermöglichen, vielmehr hätte die Forschung den Zweck, Patente zu erwerben.

Doch man kann dies auch ganz anders betrachten, und

die Analogie zum Diamantenmarketing liegt nun nahe und hilft uns, auch dieses Phänomen nach einem größeren Umweg ein wenig besser zu verstehen. Womöglich benötigt der moderne Mensch eben moderne Technologie, um für ihn eine Aura der Heilung zu schaffen. Er sieht die teuren Instrumente, die bunten Schachteln mit den komplizierten Namen, die großen Tempel der Krankheit, und fügt sich erst auf diese Weise als Patient. Sonst würde womöglich die Ungeduld und Unruhe im Gedanken, die Segnungen der Wissenschaft zu entbehren, seine Heilung hintertreiben.

Genauso kann man auch die geschickte Vermarktung der Diamanten betrachten. Werbung schafft Kontexte, umgibt Produkte mit einer Aura. Wer die Realität der subjektivistischen Werttheorie erkennt, wird auch die Aura nicht gering schätzen. Wer sagt denn, daß der physische Teil eines Produktes das Entscheidende sei? Oft ist es doch, realistisch betrachtet, viel bedeutsamer, welche Gefühle wir empfinden. Einerseits könnte man

sagen, die Vermarkter nützen schöne Gefühle aus, indem sie sie mit bestimmten Produkten verbinden. Andererseits könnte man aber genauso gut folgern, daß die Werbung schöne Gefühle nährt und trägt, indem sie ihnen Möglichkeiten des physischen Ausdrucks bietet.

Das Beispiel der Diamanten illustriert eine seltsame Entwicklung: Zunächst ist es die Metaphysik und nicht die Physik, die den Wert hervorbringt. Schwindet die Metaphysik, so schwinden auch die Werte. Die Werbung ist gewissermaßen die Ersatz-Metaphysik unserer Tage. Sie beschert uns Eingebungen, Suggestionen, Erzählungen, Gebote, Orientierung. Anstatt die Diamantenvermarkter für die banale Materialität ihrer Suggestionen verantwortlich zu machen, könnten wir auch Dankbarkeit empfinden im Namen des bedauerlichen Zeitgenossen, der den Wert der Liebe erst im Preis des Ringes zu erfahren vermag. Erinnern wir uns an die Preispsychologie: Ein Diamantenring wäre dann gewissermaßen das Placebo der Liebe. Dies sollte man erst verächtlich machen, wenn man etwas Besseres zu

bieten hat, sonst verkündet man doch nur: *nocebo!*

Ein radioaktiver Pfadfinder

Kommen wir also auf das Nocebo zurück: Es ist psychologisch vollkommen nachvollziehbar, daß Radioaktivität, also der spontane Ausstoß von Heliumkernen (α -Strahlung), Elektronen (β -Strahlung) und Photonen (γ -Strahlung), Angst auslöst. Es handelt sich immerhin um eine unsichtbare Bedrohung, die man nicht einmal riechen oder schmecken kann. Man unterscheidet deterministische und stochastische Strahlenschäden. Erstere treten sofort auf (etwa Verbrennungssymptome), allerdings erst bei massiven Strahlendosen, die kaum jemals erreicht werden. Stochastische Effekte haben ein Element des Zufalls in sich, man kann nicht vorhersehen, wer wann und wie stark betroffen sein könnte. Diese Effekte erscheinen wohl dadurch noch bedrohlicher, da sie an ein russisches Roulette erinnern. Wie man es nimmt, unter heutigen Bedingungen scheint hochskalierte Atomenergie nicht mehr versicherbar zu

sein, wenn man staatliche Subventionen und *bail outs* beiseite läßt.

Ein Foto tauchte unlängst im Internet auf, das zeigt, welche Auswirkungen es hat, wenn ein Mensch versucht, soviel radioaktives Material wie möglich anzusammeln und damit regelmäßig ohne Schutzvorkehrungen hantiert. Keine Angst, das Foto ist auch für empfindliche Mägen geeignet, denn die sichtbaren Wirkungen sind auch in diesem Extremfall ziemlich gering. Es darf aber davon ausgegangen werden, daß die Lebenserwartung des betroffenen Mannes niedriger ausfallen wird. Es handelt sich bei diesem Mann um jemanden, der sich als Schuljunge in den Kopf gesetzt hatte, selbst in der Garage einen Atomreaktor zu bauen. Als *Radioactive Boy Scout*, als radioaktiver Pfadfinder, erlangte er einigen Ruhm. Seine Experimente führten zu einem *Federal Radiological Emergency* und einem Großeinsatz der Behörden zur Dekontamination. Mehr als ein Jahrzehnt später hat er seinen Traum noch immer nicht aufgegeben. Vor einigen Jahren wurde er

verhaftet, weil er Rauchmelder in Wohnungen abmontiert hatte. Handelsübliche Rauchmelder enthalten das radioaktive Material Americium. Bei seiner Verhaftung wurde das erwähnte Foto gemacht.⁵⁰

Der Bau eines Reaktors ist nicht allzu schwierig, eigentlich handelt es sich um eine simple Technologie. Das Problem liegt eben darin, unter den gegebenen Bedingungen hinreichend spaltbares Material zu bekommen. Die wenigsten Menschen wissen, daß es sogar natürliche Reaktoren gibt. An bestimmten Orten der Erde, insbesondere am Meeresgrund, befinden sich in der Tat kleine Naturreaktoren, die allerdings im Gegensatz zu menschlichen Konstruktionen von keiner Schutzhülle umgeben sind. Dafür haben diese Öko-Giftfabriken einen Vorteil: Ihr Schöpfer wußte Maß zu halten, und ihre Dimensionen sind hinreichend klein.

Der Zynismus, der weiter oben immer wieder hervortreten schien, ist eine notwendige Folge überdimensio-

⁵⁰ Foto des „radioactive boy scout“: tinyurl.com/radioactive1

nierter Entscheidungen. Müßte ich für ganze Kontinente entscheiden, ich könnte nicht anders als zynisch sein. Ich müßte beginnen, Menschenleben gegeneinander aufzurechnen. Unsere Zeit und unsere Welt krankt an dieser Überdimensionierung der Befugnisse, die die antiken Philosophen als Hybris bezeichneten. Es handelt sich dabei im ursprünglichen Wortsinn um den menschlichen Frevel, Gott zu spielen. Die Folge davon ist die Nemesis: der Götterzorn und der Fall aus lichter Höhe, die in der neurotischen Existenz des Sisyphos endet. Bei all der Angst vor technischen Risiken wird doch meist ausgeblendet, daß es eine Technologie gibt, die statistisch betrachtet alle anderen in Sachen Tödllichkeit in den Schatten stellt. Keine andere hat bisher einen auch nur annähernd vergleichbaren Blutzoll gefordert. Diese Technologie trägt den Namen „Staat“. Wie harmlos erscheint dagegen ein einzelner Pfandfinder, selbst wenn er völlig durchgeknallt ist.

Kulturdiamanten

Doch zeigt das Beispiel der Diamantenindustrie nicht, daß auch private Akteure dazu streben, ihre Macht auszudehnen und Monopole zu bilden? Handelt es sich bei De Beers um ein deutliches Gegenbeispiel zur Position der jüngeren Wiener Schule, Monopolen ohne staatliche Privilegierung keine Überlebenschancen zu geben?⁵¹

Das Gegenteil ist der Fall. Die Beschreibung des Diamantengeschäfts war bislang historisch, und je weiter wir zurückkehren, desto deutlicher tritt eben die Privilegierung hervor, schließlich handelte es sich bei der Diamantenproduktion stets um ein *Regal*: Gemeint ist der Singular von Regalien, Hoheitsrechten, kein IKEA-Produkt. Ein Artikel im Economist beschreibt die Gegenwart:

Die Gestalt der Industrie [...] hat sich stark verändert. Der

⁵¹ Scholien 01/11, S. 24ff.

Großteil der Wandlung hat seinen Grund darin, dass De Beers, das Unternehmen, das einmal eine Vielzahl des Angebots an Rohdiamanten kontrollierte, seinen Griff gelockert hat und eine Vielzahl kleinerer Produzenten aufkommen. [...] „Blutdiamanten“ sind nahezu vollständig verschwunden. Das Resultat ist, daß der Diamantenhandel beginnt, wie jede andere gewöhnliche Industrie auszusehen. Heute verkauft De Beers ungefähr 45 % aller Rohdiamanten und sein Anteil an der Produktion liegt bei etwa 40 %.⁵²

Auch bei der Diamantenverarbeitung haben sich die Verhältnisse grundlegend geändert. Die vorrangige Position von Antwerpen ist rapide im Schwinden begriffen. Heute werden bereits 92 Prozent der Diamanten im indischen Surat geschnitten und poliert. Der Diamant ist also nach all den Wirrnissen der Geschichte offenbar wieder heimgekehrt. Ein schöner Zufall, daß das erste moderne Selbsthilfebuch, das auf einer Geschichte der Heimkehr basiert, den Titel *Acres of Dia-*

⁵² Changing Facets. The Economist, 22. Februar 2007. tiny-url.com/facets1

monds trägt.⁵³ In dieser Geschichte erkennt, wer auf der Suche nach unermesslichen Werten in die Ferne strebt, daß das Wertvolle doch so nahe liegt.

Am meisten unter Druck kommt De Beers freilich durch die Produktion künstlicher Diamanten. Ein Diamant ist ja bloß komprimierter Kohlenstoff. Es ist erstaunlich, daß die „natürlichen“ Diamanten noch immer einen so hohen Marktanteil haben. Das würde man unserer Zeit, die so auf den oberflächlichen Schein aus ist, gar nicht zutrauen. Es sei denn, der eigentliche Schein wäre der hohe Preis und das Aussehen sekundär. Vertreter der Diamantenindustrie sehen das freilich anders und betonen die inneren Werte. Jef Van Royen vom Diamond High Council in Antwerpen drückt das so aus:

Wenn Menschen einander wirklich lieben, geben sie sich den echten Stein. Es ist kein Symbol ewiger Liebe wenn es

⁵³ Scholien 06/09, S. 8

etwas ist, das letzte Woche hergestellt wurde.⁵⁴

Noch ist die Diamantenindustrie zuversichtlich. Schließlich konnte man ein ähnliches Phänomen schon bei Smaragden beobachten. Mitte der 1970er-Jahre überschwemmten künstliche Smaragde den Markt und erreichten fast so hohe Preise wie die natürlichen, die den künstlichen Vettern preislich entgegenkommen mußten. Die Edelsteinlabors reagierten jedoch mit verbesserten Prüfverfahren, die es jedem Juwelier erlaubten, künstliche von natürlichen Smaragden zu unterscheiden. Dadurch kollabierte der Preis der künstlichen Steine auf gerade einmal drei Prozent des Preises der natürlichen Smaragde. Genauso reagierte De Beers auf die Bedrohung. An Diamantenlabors weltweit wurden verbesserte Prüfmaschinen mit dem Namen DiamondSure verschickt.

Doch der technische Wettlauf geht weiter. Eine neue

⁵⁴ Joshua Davis: The New Diamond Age. Wired.com, 11.09, September 2003. tinyurl.com/davis9

Methode der Diamantenzucht verspricht den künstlichen Diamanten einen uneinholbaren Vorsprung. Durch das CVD-Verfahren (*chemical vapor deposition*, chemische Dampfablagerung) lassen sich zu 100 Prozent reine Kristalle produzieren. Künstliche Diamanten, die so erzeugt wurden, lassen sich von natürlichen nicht mehr unterscheiden. Die bisherigen Prüfverfahren beruhen nämlich darauf, Metallatome zu orten, die aus der metallischen Lösung, in der Diamanten gezüchtet werden, im Diamantgitter verbleiben.

Doch läßt sich die Vormacht in der Vermarktung brechen? Gemesis, ein Unternehmen, das künstliche Diamanten produziert, versucht es mit einer neuen Vermarktungsstrategie: Sie preisen künstliche Diamanten als die besseren, sauberen, ökologischeren Diamanten. An künstlichen Diamanten klebt garantiert kein Blut, nimmt die Umwelt mangels Abbau weniger Schaden, für sie muß niemand in Minen schuften. Um dieses Bild zu wecken, spricht Gemesis nicht mehr von künstlichen oder synthetischen Diamanten, sondern von

cultured diamonds – kultivierten Diamanten bzw. Kulturdiamanten. Diese Strategie ist schon einmal aufgegangen: Künstliche Perlen haben als *cultured pearls* die natürlichen weitgehend verdrängt. 2007 wurde erstmals einem künstlichen Diamanten von einem Prüfer des *Gemological Institute of America* derselbe Qualitätsgrad bescheinigt wie einem natürlichen. Gemesis ist mittlerweile der Marktführer für synthetische Schmuckdiamanten und konzentriert sich auf Färbungen, die in der Natur besonders selten vorkommen.

Die Platzhirsche am Diamantenmarkt wehren sich ganz in der Tradition des Privilegs. Sie kauften 2001 der großen Gesetzesfabrik im Sumpf um den Potomac-Fluß ein schönes, neues Gesetz ab, das es verbietet, künstliche Diamanten überhaupt „Diamanten“ zu nennen. Ob „Kulturdiamant“ zulässig ist, ist noch nicht ausjudiziert. Das hängt wohl davon ab, welche Seite öfter durch die Drehtüren der Macht schreitet. Eine aktuelle Studie mit dem Titel „Revolving Door Lobbyists“ belegt statistisch, was ohnehin jeder weiß:

Lobbyisten mit Erfahrungen im Büro eines US-Senators erleiden einen Einkommensverlust von 24 %, wenn dieser Senator sein Büro räumt. Der Effekt ist unmittelbar, um die Zeit des Ausscheidens herum unstetig und langfristig. In Übereinstimmung mit der Vorstellung, daß Lobbyisten den Zutritt zu mächtigen Politikern verkaufen, steigt der Einkommensverlust mit der Dienstlänge des ausscheidenden Politikers und seiner Macht, Aufträge zu verteilen, dementsprechend an.⁵⁵

Carter Clarke, der Gründer von Gemesis, ist allerdings unbesorgt. Er ist vollkommen davon überzeugt, daß den natürlichen Diamanten die Stunde geschlagen hat:

Wenn sie einer Frau die Wahl zwischen einem 2-Karat-Stein und einem 1-Karat-Stein geben und alles andere gleich ist, inklusive dem Preis, was wird sie wählen? Kümmerst es sie, ob er synthetisch ist oder nicht? Wird irgendjemand bei einer Party auf sie zukommen und fragen „ist das synthetisch?“ Auf keinen Fall. Also fresse ich einen

⁵⁵ Jordi Blanes i Vidal et al.: Revolving Door Lobbyists. Juli 2010. tinyurl.com/vidal1 (pdf)

Besen, wenn sie den kleineren wählt.⁵⁶

Innere Werte

Ob er sich da bloß nicht täuscht? Er klingt nämlich viel zu nüchtern, als würde er die metaphysische Komponente erfassen. Läge er psychologisch richtig, würden seine „Kulturdiamanten“ wohl bald von Swarovski-Kristallen verdrängt werden. Letztere sind billiger herzustellen und sehen schöner aus. Unbewußt gibt Clarke der Werbelinie von De Beers recht: Er setzt auf den oberflächlichen Eindruck, nicht auf die „inneren Werte“.

Diese inneren Werte freilich haben einen allzu ökonomischen Charakter, darum will man dem Antwerpener Credo nicht so recht Glauben schenken. Es scheint weniger *credo!* – ich glaube – zu sein, sondern mehr neuzeitliches *credite!* – glaubt! Die Diamantenindustrie ist wie nahezu jede andere Großindustrie aufs Engste

⁵⁶ Davis (2003)

mit dem modernen Kreditismus verbunden. Doch gibt es die außerökonomischen Werte? Wer legt sie fest?

In einem interessanten Artikel, auf den mich mein Unterstützer Karl-Peter Schwarz aufmerksam macht, zeigt Hermann Lübke etwas wirklich Erstaunliches auf:

Bis in die sechziger Jahre des 20. Jahrhunderts hinein ist in keinem Katechismus von Werten die Rede, in den kanonischen Bekenntnisschriften ohnehin nicht. Keine traditionelle Predigt, deren Texte ja in großer Zahl überliefert sind, möchte uns auf Werte verpflichten. Selbstverständlich gilt auch für die Bibel dasselbe. Kein anderes Bild bieten die klassischen Texte der europäischen praktischen Philosophie, insbesondere die Texte zur Ethik. Diese handeln von Tugenden und von Pflichten und damit von den Voraussetzungen guten Lebens. Auch von Werten ist schließlich die Rede – das aber an einem sehr speziellen und wohldefinierten Ort, in der Hauswirtschaftslehre nämlich. Bezogen auf das wirkungsgeschichtlich dominante Oeuvre der aristotelischen praktischen Philosophie mit ihren drei Teilen der Ethik, der Politik und der Ökonomie hat man die Rolle der Werte in der Ordnung des menschlichen Lebens in der Ökonomie zu studieren und marginal auch in Politik, näm-

lich dort, wo vom Gütertausch und vom Handel die Rede ist. [...] »Wert« – das ist aristotelisch der Nutzen, die Brauchbarkeit eines auf Märkten handelbaren Gutes, der als Preis dieses Gutes quantifiziert und beziffert wird und in Geld entrichtet. Das also ist die begriffsgeschichtliche Lage. Dem Wertbegriff ist, wie ein Begriffshistoriker formuliert hat, bis heute unverkennbar seine »ökonomische Herkunft auf die Stirn geschrieben«, und das erzwingt die Frage, wie es sich denn erklärt, dass wir im überdeutlichen Unterschied zur klassischen Tradition heute nicht allein Vermögens- und Warenwerte, vielmehr überdies jene hohen Kultur- und Lebensgüter, die schlechterdings nicht marktfähig sind, ihrerseits unter den Begriff der Werte subsumieren und als anerkenntnispflichtig, ja bekenntnispflichtig anrufen. Wie kommt es zu dieser kulturellen Universalisierung eines aus der antiken Hauswirtschaftslehre stammenden Begriffs? Wie erklärt sich die in allen europäischen Sprachen üblich gewordene ökonomisierende Beschreibung dessen, was wir kulturell und politisch als das Allerwichtigste herausstellen möchten?⁵⁷

⁵⁷ Hermann Lübke: Die Werte, die Kultur und das Geld. Vortrag für

Auf diese spannenden Fragen gibt Lübke leider keine befriedigenden Antworten, er verliert sich dann in allzu allgemeinen Bemerkungen und in der faszinierten Exegese der Schriften von Georg Simmel. Ich fürchte, sein Artikel hat mich allzu sehr an meine Scholien erinnert und mich daher etwas enttäuscht.

Ein wenig muß ich ihm auch widersprechen. Die Scheidung von Ökonomie und Kultur halte ich für ein ebenso modernes Phänomen. Jene Bedenkenräger, die heute in Sonntagsreden von Unternehmern Werte einmahnen, ohne selbst etwas hervorbringen zu können, das es irgend jemandem wert ist, freiwillig ihre Mühe zu honorieren, sind ebenso symptomatisch für diese Trennung. „Kultur“ sind die Galas, wo sich „die Wirtschaft“ beklatschen oder beklagen läßt. Kultur ist jedoch vom Wortsinn her ursprünglich zweierlei: Die Kultivierung (*colere*) der Natur zum Hervorbringen und Bewahren dessen, das Menschen wertvoll ist, und der Kultus,

die Vermittlung zwischen dem Irdischen und dem Göttlichen. So hat der Wert letztlich doch stets eine kulturelle Wurzel, eine losgelöste Ökonomie als autistische Wissenschaft ist vollkommen undenkbar.

Homunculus oeconomicus

Einer der ersten und klarsten Kritiker eines solchen ökonomischen Autismus war Julius Gans von Ludassy, ein heute fast vollkommen vergessener, ungarischer Vertreter der Wiener Schule der Ökonomie. Meinem Kollegen Herbert Unterköfler bin ich zu Dank verpflichtet, daß er mir die Lektüre so ans Herz gelegt hat. Gans war gewissermaßen Prototyp des kakanischen Geistes, verstand es der Ungar doch, die deutsche Sprache von allen „Österreichern“ am virtuosesten einzusetzen. Gans ist der literarisch anspruchsvollste Wiener Ökonom, neigt dadurch aber auch zu epischer Länge. Allein seine methodologischen Vorbemerkungen zur Ökonomie, also bevor er überhaupt erst zur Sache kommt, übertreffen 1000 Seiten. Stellenweise mußte

ich mich ein bißchen durchkämpfen, aber die Lektüre lohnte auf jeden Fall. Gans kritisiert die moderne Ökonomie dafür, einen fiktiven Wirtschaftsmenschen konstruiert zu haben. Er ist der erste Ökonom, der den Begriff *homo oeconomicus* prägt, um ihn als Zerrbild abzulehnen:

Ueberblicken wir diese Darlegungen, so gewahren wir, dass der Wirthschaftsmensch ein gar seltsames und verbildetes Wesen, dass er ein Homunculus, dass er eine Missgeburt ist, welche der Retorte falscher Abstraction entsteigt. Der Wirthschaftsmensch strebt nach nichts Anderem als nach Bereicherung; diesem Streben stellen sich Störungen entgegen: Irrthümer einerseits, moralische Gefühle andererseits. Mit welchem Rechte wird ein derartiger Gedankengang angenommen? Denn gerade so gut könnte man wohl auch einen Menschen construiren, dessen einziges Streben es ist, moralisch zu handeln und dem in diesem Streben der Drang nach Bereicherung und der Irrthum störend entgegenzutreten; ja man könnte sogar auch einen Menschen construiren, dessen einziges Streben es wäre, zu irren und den nur das Streben nach Bereicherung und moralische Gefühle daran hindern. [...] Durch den Wirthschaftsmenschen gelangt ein

fictives Element in die Wirthschaftstheorie; das ist gewiss. [...] Der Wirthschaftsmensch ist ein Erzeugnis jener philosophisch abstrahirenden Weltanschauung, welche wir als rationalistische bezeichnet haben. [...] Der Wirthschaftsmensch ist entweder ein Reichthumsmensch, dann entspricht er der Wirklichkeit nicht, dann ist er eine falsche Abstraction, dann ist er ein Irrthum; oder man erblickt im Wirthschaftsmenschen lediglich ein zweckmässig handelndes Wesen, dann entspricht er wohl der Wirklichkeit, aber dann ist er kein Wirthschaftsmensch, kein homo oeconomicus mehr, sondern ein wirthschaftender Mensch.⁵⁸

Das Streben nach Glück

Manches erinnert bei Gans an einen epikureischen Zugang, anderes widerspricht diesem. Der Mensch ist für ihn ein Wesen, das nach Glück strebt, aber dort auf Erden kaum anzukommen vermag. Bemerkenswert ist Gans' psychologischer Realismus, der an den großen

⁵⁸ Julius von Gans-Ludassy (1893): Die Wirtschaftliche Energie - Erster Theil: System der ökonomischen Methodologie. Jena: Verlag Gustav von Fischer. S. 408, 411, 436

Aristoteles erinnert. Um den Leser nicht um das Vergnügen zu bringen, möchte ich Gans' Erörterungen zum Glück recht umfänglich zitieren:

Das Streben nach Glück, die Sehnsucht nach der Seligkeit, das Schmachten nach dem Heile ist Thatsache, nicht das Glück, nicht die Seligkeit, nicht das Heil. Glück! Das ist der Stein der Weisen, welcher in den Schmelztiegeln der Deduction und in den Retorten der Induction unablässig gesucht wird. Glück! Das ist das Lebenselixir, nach welchem Arm und Reich, Alt und Jung, Weise und Thoren die gierige Hand ausstrecken. Glück! Das ist das Zauberwort, das seit Aeonen jedes Herz höher schlagen, jede Brust tiefer athmen, jeden Blutstropfen rascher kreisen lässt. Was ist Gold? Man würde es verachten, hegte man nicht die Ueberzeugung, dass es ein Mittel zum Glück ist. Und darum giebt es im Grund nur eine Frage, welche den Menschen interessiert: das Glück. Mit dieser Frage hängen aber sehr viele zusammen. Die wichtigste derselben lautet: Wie ist das Glück möglich? Diese Erkenntnis ist die wichtigste, welche sich der Mensch auszudenken vermag. Ihr widmet sich der Philosoph; die Frage, wie wohl das Glück möglich wäre, ist ein Verlangen nach einer Erkenntnis; früh schon beantworten

die Denker die Frage nach dem Glück dahin, dass es nur durch Erkenntnis möglich sei. So entsteht denn das grosse, heisse Verlangen nach Wissen, nach Erkenntnis, nach dem Erfassen der Welt, nach dem Begreifen aller ihrer Erscheinungen. Der Mensch will sich Alles erklären. Er strebt den Makrokosmos wie den Mikrokosmos zu beherrschen. Beherrschen! das heisst seinem Bedürfnis nach Glück dienstbar machen. Das Verlangen nach Glück gebärt die Philosophie wie diese die Wissenschaft. [...]

Dass es kein allgemein giltiges Recept für das Glück giebt, das ist nicht das eigentlich Verwunderliche an der Sache; aber das Glück selbst, das, was wir uns unter Glück vorstellen, das ist selbst unerfindlich. Es ist richtig: der Mensch fühlt sich im Allgemeinen durch die Befriedigung seiner Bedürfnisse glücklich. Diese Bedürfnisse sind aber sehr mannigfaltiger Natur. Stellen wir uns nun einen Zustand vor, in welchem alle Bedürfnisse befriedigt wären, jeder noch so leise Wunsch, kaum entstanden, verwirklicht, jeder Gedanke, der uns anfliegt, sofort zur Thatsache würde. Wäre dieser Zustand Ader des Glückes, der Glückseligkeit? Gewiss nicht! Es giebt keine Glückseligkeit ohne Thätigkeit, keine Thätigkeit ohne Bedürfnis, kein Bedürfnis ohne

Mangel, kein Mangel ohne Unbefriedigtsein; wir gelangen so zu dem Paradoxon, dass es kein Glück ohne Unbefriedigung, ohne Unglück giebt, mit anderen Worten, dass der Begriff des Glückes in sich selbst widerspruchsvoll, dass er antinomisch und paralogistisch ist.

Versuchen wir es, den Begriff des Glückes anders zu construiren. Wir haben die vollste Befriedigung der Bedürfnisse angenommen; wir haben gefunden, dass dieselbe langweilig wäre, dass eine Reihe von schönen Tagen nicht zu ertragen wäre. Versuchen wir es, uns das Glück auf Grund der Bedürfnislosigkeit aufzubauen. Hier gähnt uns die Stagnation an; wenn wir gar kein Bedürfnis hätten, so wären wir weit davon entfernt, glücklich zu sein, wir wären im besten Falle unglücklich. Wo die Thätigkeit nicht abwechslungsreich ist, wo sie nicht selbst durch Ruhe unterbrochen ist, ist kein Glück möglich, kein Genuss des Daseins denkbar.

Wenn das Glück aber nicht als dauernder Zustand der Befriedigung und nicht als dauernder Zustand der Bedürfnislosigkeit zu denken ist, wie ist es denn zu denken? Versuchen wir einen Mittelweg. [...] Wo liegt das Glück, in welchem Teile ist es verborgen? Im Bedürfnisse kann das Glück nicht liegen, denn dieses ist Unbefriedigung, ist

Sehnsucht, ist Mangel, ist Schmerz. In der Befriedigung allein kann es auch nicht liegen, denn diese ist kein dauernder Zustand. Das Bedürfnis, das befriedigt ist, hat aufgehört zu existiren, und die Befriedigung, der kein Bedürfnis mehr gegenübersteht, ist keine mehr. Und wäre sie auch ein dauernder Zustand, sie enthielte doch das Gegentheil ihrer selbst in sich, die Unbefriedigung, das Schmachten nach Veränderung, nach Wechsel. Das Glück liegt also nur in einem Momente, in dem Augenblicke, in welchem das Bedürfnis sich seiner Befriedigung bewusst wird und zu existiren aufhört. [...]

Während Menschenwitz und Menschensinn die Glückseligkeit nie aus unmittelbarer Erfahrung zu kennen vermag und sich daher den Zustand vollkommenen, vollendeten und absoluten Behagens nicht vorzustellen weiss, stösst der Gedanke einer Steigerung der Wohlfahrt bei Keinem auf Schwierigkeiten des Verständnisses. Wie das Ideal zu erreichen und zu verwirklichen wäre, das hat die Philosophie gefragt, und darauf vermochte sie keine genügende Antwort zu ertheilen. Worin aber ein Schritt zu jenem Fernen und Unerreichbaren gelegen wäre, das ist jedem nach Massgabe seiner eigenen Bedürfnisse klar bewusst. Die Glückseligkeit

kann als ein thatsächlicher Zustand nicht gedacht werden, wohl aber als Postulat, als ein Ziel, nach welchem zu streben ist, ohne dass man je in der Lage wäre, es zu erreichen. [...]

Die Philosophie hat aus dem Umstande, dass das Glück nicht allgemein sei, den morosen Schluss erfließen lassen, dass die Glücklosigkeit allgemein sei, um aus dieser gewagten Consequenz wieder in gewagter Weise zu deduciren, dass das Unglück allgemein sei. Die Welt ist schlecht, und die Menschen sind unglücklich, das war das grause Evangelium der Selbstverzweiflung, das sie in die Weite rief. Und wenn das Missbehagen ob des herben Geschmackes einer Frucht, welche tausendjährige Arbeit gezeitigt hat, sie übermannt, wenn Unmuth ihren Geist verwirrt, so versteigt sie sich wohl auch zu der Behauptung, die Welt sei unglücklich, und die Menschen seien schlecht. Wie dem auch sei, die innere Verwandtschaft zwischen den Theorien des philosophischen und ökonomistischen Pessimismus, welcher von Seiten der Philosophie Entrüstungspessimismus, von Seiten der Oekonomie als Socialismus bezeichnet wird, ist unverkennbar und tritt zum Ueberflusse auch in der theils pessimistischen, theils socialistischen Gesinnung des gegenwärtigen Hauptvertreters der Philosophie in Deutsch-

land genug zu Tage. (S. 20f, 68f, 72.)

Österreichische Krisenbeobachter

Gans sah in der Wiener oder Österreichischen Schule einen neuen Frühling der Ökonomie, die, sofern sie autistische Fachidiotie meide, gar eine Fortsetzung der philosophischen Tradition sein könne. Zwar streitet er etwas gehässig gegen die Philosophie und will die recht verstandene Ökonomie überhaupt an ihre Stelle setzen. Dabei muß aber berücksichtigt werden, daß er die deutsche Philosophie im Sinne hatte, die sich in hegelianischen Wahnideen verrannt hatte. Deren Elfenbeinturm-Spekulationen fernab der Realität waren dem realistischen Ökonomen zuwider. Doch eigentlich stand Gans in der Tradition der Philosophie; seine Mahnung, das Maß zu halten, klingt überaus aristotelisch. Er schreibt über die Österreichische Schule:

Wenn ein neuer Aufschwung der Wissenschaft nun doch zu verzeichnen ist, so ist er nicht französischem, nicht englischem, nicht niederdeutschem Wesen zu verdanken: Hochdeutsche, Oesterreicher sind es, die begonnen haben, die so

wichtige Disciplin der Oekonomie zu vertiefen, die bereits vollends zu verflachen drohte; sie brachten dem erstarrten Felde ersehnten Frühling. [...] Warum es gerade Oesterreicher waren, die zu einem Kampfe gegen die Ausschreitungen des Historismus ausersehen schienen, wird von Denjenigen, welche die Bedingungen einer Erscheinung zu erkunden gewohnt sind, gewiss nicht als etwas Zufälliges betrachtet werden. Während des kurzen Zeitraums, welcher den deutschen Krieg vom Berliner Congress trennt, war Oesterreich ein ökonomistisches Beobachtungsgebiet, wie es besser nicht zu wünschen gewesen wäre. Einer Periode des wirthschaftlichen Aufschwunges, welche in gleicher Weise durch die Schaffung von positiven und fictiven Werthen ausgezeichnet war, folgte eine Epoche des Niederganges, der Erschlaffung, der qualvollen Stagnation. Nichts ist belehrsamer als eine Krise, in welcher sich Ueberproduction und Ueberspeculation verquicken; der Zusammenbruch enthüllt die innere Structur des Gewordenen; er rüttelt auf, er erschüttert; erregt zum Nachdenken an. Und hat Einer Auf- und Niedergang, Wellenberg und Wellenthal mit eigenen Augen gesehen, sind insbesondere die Einzelheiten des Werdens und Vergehens einem offenen Sinne täglich zu berufsmässiger Beurtheilung zugänglich gewesen, so sind

damit die wesentlichen Bedingungen für eine kritische Reinigung, für eine energische Katharsis der ökonomistischen Anschauungen nicht nur, sondern insbesondere auch der Anschauungen über die Oekonomie selbst gegeben.

Wir haben dargelegt, dass sich gegenüber den Uebertreibungen der historischen Schule, in deren Hand sich die Oekonomie zu einem Gemisch von byzantinischer und alexandrinischer Gelehrsamkeit zu gestalten im Begriffe stand, der Widerspruch der exact-realistischen, gegenüber der deutschen Schule die österreichische erhob. Wir haben ins Licht gesetzt, wie es zu ihrer naturgemässen Aufgabe wurde, zwischen den entstandenen Gegensätzen zu vermitteln. (S. 156f)

Wie aktuell! Erinnern wir uns an Friedrich von Hayeks paradoxe Beobachtung:

Zeiten eines gestörten Geldwesens waren in der Vergangenheit, seitdem das Italien des 16. Jahrhunderts das Land des schlechtesten Geldes und der besten geldtheoretischen Autoren genannt wurde, immer Zeiten großer Fortschritte in

der Geldtheorie.⁵⁹

Dieses Semester ist, wie der Leser vielleicht schon ahnt, unser Forschungsschwerpunkt im Institut für Wertewirtschaft das Thema Geld. Ich bin wieder einmal verblüfft, ein wie kleiner Anteil meiner für die Scholien angefallenen Randnotizen hier Platz finden konnte. Wen das Thema interessiert, den möchte ich zu unserem Vertiefungsseminar im Juni nach Wien einladen.⁶⁰ Ich freue mich schon auf die nächste Ausgabe der Scholien, denn ich habe noch so viele ungeschliffene Edelsteine in unserer geistigen Schatzkammer in Döbling gehortet, die danach drängen, an der rechten Stelle eingefasst zu werden.

⁵⁹ Friedrich A. von Hayek (1931): Preise und Produktion. Wien: Julius Springer. S. 3

⁶⁰ wertewirtschaft.org/geld

SCHOLLEN

WERTEWIRTSCHAFT.ORG