

Wirtschaft

ifs Vortrag



Ulrich Hemel

RATIONALITÄT UND IRRATIONALITÄT VON GELD UND KAPITAL

Vortrag im Literaturhaus (Stuttgart) am 05. Oktober 2017

Institut für Sozialstrategie

Laichingen – Jena – Berlin

Bleichwiese 3, 89150 Laichingen
www.institut-fuer-sozialstrategie.de
kontakt@institut-fuer-sozialstrategie.org

Berlin, Oktober 2017.

Abstract [de]:

Ulrich Hemel setzt sich in diesem Vortrag mit dem anscheinenden Binarismus von Rationalität und Irrationalität in Bezug auf Geld und Kapital auseinander und argumentiert, dass es sich hierbei nicht um eine unüberwindbare Gegensätzlichkeit handelt. Vielmehr stellen beide jeweils „eine Seite der Medaille dar“ und die Frage ist eher, wie der Mensch mit dieser Komplementarität umgehen kann.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

zu den Mythen des 20. Jahrhunderts gehört die Rationalität von Märkten. Spätestens der Zusammenbruch der Finanzmärkte ab dem 15.9.2008, dem Datum der Insolvenz der Investmentbank Lehmann Brothers, ist es mit der Glaubwürdigkeit dieser Idee nicht mehr gut bestellt. Plötzlich erfahren wir, dass mathematische Modelle ganz am Ende die Wirklichkeit eben doch nicht so gut abbilden. Plötzlich gibt es Bücher wie das von George Akerlof und Robert Shiller über „Animal Spirits“ und den irrationalen Überschwang der Märkte (2009) oder wie das von Nassim Taleb über den Schwarzen Schwan und die Macht höchst unwahrscheinlicher Ereignisse (2008).

Rationalität und Irrationalität sind eben zwei Seiten einer Medaille im Spektrum menschlicher Handlungsmöglichkeiten. Sie gehören beide zu uns, und es gibt keinerlei Grund dafür, Märkten, Geld und Kapital ein höheres Maß an Rationalität als anderen Lebensbereichen wie etwa dem Sport, der Kultur, der Religion oder der Gesundheit zuzugestehen.

In Genesis 1,26 heißt es „Gott erschuf den Menschen als sein Bild, als Bild Gottes erschuf er ihn.“ Lange Zeit wurde diese Ebenbildlichkeit Gottes in unserer vom Christentum geprägten Kultur als „Logos“, d.h. als die Vernunftfähigkeit des Menschen gedeutet. In Deuteronomium (dem 5. Buch Mose) heißt es aber auch: „Darum sollst du den Herrn, deinen Gott, lieben mit dem ganzen Herzen, mit dem ganzen Denken und mit ganzer Kraft.“ (Dt 6,5). Und so wie Sigmund Freud seelische Gesundheit als Arbeits- und Beziehungsfähigkeit deutete, so deuten Theologen die Gottebenbildlichkeit heute als Vernunftbegabung und Liebesfähigkeit. Und damit öffnet sich der Raum für beide Seiten: die rationale und die emotionale.

Dieser kleine Exkurs in die Theologie und Psychologie ist kein Zufall. Denn wenn Vernunft und Emotion zum Menschen gehören, dann sind auch Rationalität und Irrationalität zwei Seiten einer Medaille.

Damit sind wir aber auch schon direkt beim Thema. Und hier gilt es gleich anzumerken: „Emotionalität“ und „Irrationalität“ sind nicht genau das Gleiche. Die Gegenseite zur Rationalität kann viele Gesichter haben, einfach weil es mehr als eine Form des Denkens gibt. Die Logik der Macht ist eine andere als die Logik des Geldes, die Logik des Herzens ist eine andere als die Logik der Wissenschaft.

Bleiben wir direkt bei Geld und Vermögen: Ist es logisch und ist es rational, wenn jemand sich einen Porsche oder Bentley kauft, wenn er doch mit einem Fiat oder Lada genauso gut von einem Ort zum anderen fahren kann? Oder werden wir Opfer unserer genialen Fähigkeit zur milden Selbsttäuschung, weil wir es als rational darstellen, den Wert der „Selbstexpression“ und der „emotionalen Inszenierung“ als Teil einer rationalen Handlungslogik darzustellen?

1. Wirtschaft und Soziale Welt: Menschliche Symbolfähigkeit als Grundlage für Geld und Kapital

Wie auch immer wir es drehen und wenden: Märkte sind zugleich rational und irrational. Gary S. Becker (1993) war mit seinem verhaltensorientierten ökonomischen Ansatz einer der Trendsetter für die Einbeziehung psychologischer Faktoren in die Welt der Märkte. Dabei entsteht aber sofort ein Folgeproblem: Wenn sich rationale und irrationale Elemente in der Welt von Geld und Kapital mischen, wie soll man dann beide auseinanderhalten? Und welchen Sinn hat dann noch die Rede vom „Homo oeconomicus“, also dem rationalen Nutzenmaximierer in der ökonomischen Welt?

In meinem Buch „Die Wirtschaft ist für den Menschen da“ (U. Hemel 2013) habe ich argumentiert, dass jeder Akt des Kaufens eine Vorstellungswelt transportiert, die man wie folgt zusammenfassen kann: „Tausche Geld gegen Träume!“

Gleich ob es um ein Auto, ein Haus, ein Unternehmen oder etwas scheinbar Banales wie ein Shampoo oder eine Flasche Mineralwasser handelt - wir haben immer einen bestimmten Traum (oder nüchterner: eine definierte Erwartung), die wir mit dem Kauf verbinden. Diese Erwartung weist aber in die stets ungewisse Zukunft, denn erst dann wissen wir, ob sich unsere Erwartungen erfüllen und ob unsere Träume wahr werden.

Interessant an diesem Gedanken ist das Zurückholen der Welt der Wirtschaft in die soziale Welt. Wer nur finanzmathematische Modelle sieht, verliert die eher irrationale Seite des Wirtschaftens aus dem Auge. Wer von Träumen und Erwartungen spricht, macht diese zugleich sprach- und kritikfähig. Wer über Träume spricht, stellt sich der Frage, in welcher Welt er oder sie leben möchte. Die Frage nach dem großen Ganzen, nach sozialem Zusammenhalt und gesellschaftlich-politischen Modellen ist dann nicht weit. Getreu nach dem Motto: „In welcher Gesellschaft möchten wir leben?“

Wer die Frage so stellt, der erkennt auch die Notwendigkeit von Spielregeln, auch in einer sozialen Marktwirtschaft. Der Wettbewerb der Besten ändert ja nichts daran, dass Menschen eben auch alt und krank, schwach und leistungsunfähig werden können. Zumindest eine Gesellschaft insgesamt muss sich der Frage stellen, wie sie mit solchen Mitmenschen umgehen will.

Dabei zeigt sich freilich unmittelbar eine andere Facette der Rationalität und Irrationalität von Geld und Kapital. Wir haben in Deutschland etwa drei Millionen pflegebedürftige Menschen. Zwei Drittel von ihnen werden zuhause gepflegt.

Und nun können wir unseren ökonomischen Sachverstand sofort anwenden. Denn häusliche Pflege durch die Familie ist für die Gesellschaft kostengünstiger. Wenn jemand die eigenen Eltern pflegt, handelt es sich, anders gesagt, um nicht-monetäre, also nicht durch Geld bewertete Formen des Wirtschaftens.

Nun ist leicht zu sehen, dass wir in einer Zeit zunehmender Monetarisierung leben. Kindererziehung, Hauswirtschaft und Altenpflege sind Gegenstand gesellschaftlicher Professionalisierung. Es entstehen neue Berufsbilder, und es entsteht die Frage nach der gerechten Vergütung solcher monetarisierter, sozialer Arbeit.

Ob wir es wollen oder nicht, wir leben immer in einer hybriden Welt aus monetärem und nicht-monetärem Wirtschaften. Äpfel von der schwäbischen Streuobstwiese wurden früher regelmäßig in der eigenen Familie konsumiert. Heute wäre dies vielleicht sogar kritikwürdig, weil der selbst verzehrte Apfel dem monetären Kreislauf der Wirtschaft entzogen wird und er keinen Beitrag zum Bruttosozialprodukt leistet.

„Geld“ ist, trotz solcher Ambivalenzen, eine geniale Erfindung. Ihr Ursprung ist die menschliche Symbolfähigkeit, denn beim Geldwert einer Sache geht es um die Zuweisung eines Wertes zu einem Gegenstand, einem Produkt oder einer Dienstleistung. Der Akt der Zuweisung von Wert und Bedeutung ist aber von seinem Wesen her ein sozialer Akt. Jede Form der Geldwirtschaft ist daher auch eingebunden in den vielfältigen Prozess sozialer Beziehungen und sozialer Bewertungen. Und diese unterscheiden sich stark, je nach Ort und Zeit!

2. Die helle und die dunkle, die rationale und die irrationale Seite von Geld und Kapital

Die Idee der Bewertung von Gegenständen der sozialen Welt durch Geldgrößen ist ein wesentlicher Schritt für die Entwicklung komplexer Gesellschaften weit jenseits der Tauschwirtschaft. Karl Marx hat das Kapital als geronnene Arbeit angesehen, und bis in die jüngste Zeit spricht beispielsweise Papst Johannes Paul II. in der Enzyklika *Laborem Exercens* (1981) vom Vorrang der Arbeit vor dem Kapital. Eine humanistische Auffassung vom Wirtschaftsleben findet eine solche Auffassung sehr sympathisch. Sie nimmt aber dem rationalen Impuls des Wirtschaftens, das eben Wert (etwa von einem Barren Gold) auch nach Knappheit bemisst, nichts von seiner Gültigkeit.

Im Unterschied zu Geld als einer Flussgröße ist Kapital verdichtete Potenzialität. So wie es ein schwäbischer Wirtschaftsprüfer ausdrückte: „Reich muss man nicht sein, aber Geld muss man haben“. Das scheinbare Paradox in diesem Satz bezieht sich auf liquide und verfügbare Mittel im Verhältnis zu fest gebundenem, immobilem Vermögen. - Vermögen, und zwar auch in Kapital bewertbares Vermögen, ist ja nicht immer liquide. So wird beispielsweise der Kölner Dom in der Bilanz der Diözese Köln, weil abgeschrieben, mit genau einem Euro bewertet....

Kapital folgt der Logik der Potenzialität und manifestiert soziale Verhältnisse. Wie wir uns kleiden, welches Auto wir fahren und welche Häuser wir bewohnen, das unterscheidet uns von anderen und repräsentiert auf mehr oder weniger subtile Weise eine psychologische Form sozialer Ordnung. Es ist daher kein Zufall, dass Menschen sehr wohl danach streben, Geld und Kapital zu mehren.

Das Motiv dahinter ist freilich schon wieder vielschichtig: Erspartes Kapital gibt Sicherheit, befreit von der Not des Alltags, vergrößert unsere Handlungsfreiheit und verschafft Anerkennung, soziale Geltung, ja sogar Macht. Wer beispielsweise ein Familienunternehmen führt, der weiß auch, dass solche Firmen so gut wie immer einem rational-irrationalen, gemischten Zielsystem folgen. Einerseits geht es um ökonomisch erfolgreiche Entscheidungen, andererseits spielt das Kino der ganz großen Gefühle eine wesentliche Rolle. Da geht es darum, das Unternehmen in die nächste Generation zu bringen oder darum, es

endlich die ersehnte Anerkennung durch den eigenen Vater zu gewinnen- oder darum, im Wettbewerb mit Geschwistern möglichst weit vorne zu stehen.

Hier mischen sich deutlich eher rationale und eher emotionale, manchmal auch tatsächlich irrationale Motive. Schließlich können Geld und Kapital einen Eigenwert gewinnen, der sie von ihren prosozialen Aspekten lösen kann. Der Vorteil des Geldes, Unvergleichbares symbolisch vergleichbar zu machen, geht mit dem Nachteil einher, den Imperativ des Vergleiches und die Logik der Steigerung großen sozialen Raum zu gewähren.

Geld und Kapital sind also in ihrer dunklen Seite leider gut taugliche Mittel, um Gewinner und Verlierer zu produzieren. So heißt es in vielen Familien: „Ich habe mehr als Du, ich bin erfolgreich, Du bist ein Verlierer!“ Kapital kann als Waffe gebraucht werden, es kann Suchtcharakter annehmen und geradezu zum Gott der Zerstörung werden.

Paradoxerweise kann großer Reichtum auch zur Absonderung vom sozialen Leben führen. Wer viel hat, der wird viel angefragt. Er oder sie lernt also, anderen eher mit Misstrauen zu begegnen. Er weiß nicht mehr, ob jemand freundlich ist um seiner selbst willen oder wegen instrumenteller Zwecke. Rational oder nicht: es gibt bisweilen sogar den Schmerz und die Einsamkeit des Habens.

Wenn Kapital zur mentalen Lebensform wird, so wie ich es im Umfeld von Investmentbankern erleben durfte, dann führt sein Werkzeugcharakter manchmal sogar zu einer ethischen Desensibilisierung, zu einer kollektiven Gier und einem Geltungsdrang, der auf andere abstoßend wirkt.

Irrational daran ist der Umstand, dass die Psychodynamik des Kapitals im Sinn einer überwertigen Besessenheit zur Selbstentfremdung, zur Depression, ja bis zum Suizid führen kann. Der Rausch des Besitzens überdeckt dann den Wunsch nach sozialer Anerkennung, nach Geborgenheit im Kreis von Familie und Freunden. Entsprechende Beispiele kennen viele von uns aus eigener Anschauung.

3. Menschenwürdiges Wirtschaften in der Spannung zwischen Verletzlichkeit und Schöpferkraft: Auf dem Weg zu einer neuen Wirtschaftsanthropologie

Gerade weil Geld und Kapital nicht vom Himmel fallen, sondern Ausdruck menschlicher Symbolfähigkeit sind, haben sie Anteil an der konstitutiven Ambivalenz des menschlichen Lebens.

Ich bin davon überzeugt, dass wir aus diesem Grund das wirtschaftliche Leben neu denken müssen und können. Denn in jedem von uns gibt es beide Seiten: Den rationalen Nutzenmaximierer im Sinn des „Homo Oeconomicus“ und den nach Sinn und sozialem Anschluss suchenden Menschen als „Homo cooperativus“.

Wir brauchen eine Balance zwischen beiden - in uns selbst, in unseren Unternehmen und sonstigen Organisationen, ja für das ganze Land.

Vor vier Jahren (2013) habe ich mit dem von mir gegründeten Institut für Sozialstrategie eine Tagung zum Thema „Wirtschaftsanthropologie“ organisiert. Die Ergebnisse (C.Dierksmeier/U.Hemel/J.Manemann 2015) sind inzwischen als Buch öffentlich zugänglich.

Rationalität und Irrationalität von Geld und Kapital hängen, anders gesagt, von der anthropologischen Beschaffenheit des Menschen ab. Und in jedem Menschen finden wir ein hohes Maß an Schutzbedürftigkeit und Verletzlichkeit, am stärksten bei ganz jungen und bei hochbetagten Menschen. Gleichzeitig ist der Mensch mit Schöpferkraft, Kreativität und Erfindungsgeist ausgestattet. Verletzlichkeit und Schöpferkraft sind zwei Seiten einer Medaille, die wir beide berücksichtigen müssen.

Und jeder Mensch will sich vom anderen unterscheiden. Er will aber auch wissen, zu welcher Gruppe er gehört: Zu welcher Familie, welcher Schulklasse, welchem Unternehmen, welcher Sprach- und Kulturgemeinschaft und so weiter.

Einzigartigkeit und Unterscheidung entfalten sich in menschlichen Gesellschaften durch zwei großartige Einrichtungen, die beide ihre Berechtigung haben: Wettbewerb und Kooperation. Im Sport, in Bildung und Wissenschaft oder im Wirtschaftsleben suchen wir die beste Lösung oft in der Form des Wettbewerbs. In der Familie, innerhalb von Unternehmen, aber auch in gesellschaftlichen Einrichtungen ist der Weg der Kooperation oft der Königsweg.

Wir brauchen beide Seiten: Wettbewerb und Kooperation, denn eine reine Wettbewerbsgesellschaft verführt zum sozialen Darwinismus, zu einer Gesellschaft ohne Gnade mit den Kranken und Schwachen. Umgekehrt führt die Überbetonung der Kooperation und Eingrenzung von Schöpferkraft zu stagnierenden Gesellschaften ohne Entwicklungsimpuls und Innovation. Die frühere DDR kann hier als Beispiel dienen.

Wenn wir die beste Mischung aus der rationalen und der irrationalen Seite von Geld und Kapital wünschen, dann sollten wir daher in eine Gesellschaft investieren, die eine gute Balance findet zwischen der Freisetzung von Kreativität und Schöpferkraft, etwa im Unternehmertum, und der Förderung von solidarischer Kooperation und von Einrichtungen des gesellschaftlichen Schutzes, von der Krankenversicherung bis zum Mindestlohn, von der Rente für alle bis zur sozialen Grundsicherung- einfach weil niemand davon ausgehen kann, nicht selbst einmal verletzlich und schutzbedürftig zu sein.

Erst die Balance aus Wettbewerb und Kooperation, erst das Setzen und Durchsetzen von Spielregeln ermöglicht uns den Weg in eine humane Gesellschaft. Also in eine Gesellschaft, die nicht ihre eigenen natürlichen Grundlagen zerstört und die ernst nimmt, dass wir alle sowohl hoch schöpferisch wie auch hoch verletzlich sind.

Was dann genau eine rationale oder weniger rationale Spielregel ist, etwa im Blick auf Fahrverbote für Dieselfahrzeuge in der Stuttgarter Innenstadt, darüber werden wir uns politisch weiterhin streiten müssen. Das Ringen im Dialog ist ja der Königsweg der Politik.

Wichtig ist auf jeden Fall, dass die Logik von Geld und Kapital mit ihrer besonderen Form von Rationalität und Irrationalität nicht das gesamte soziale Leben bestimmt, sondern dass sie dort ihren Ort findet, woher sie auch ihren Ursprung hat: In einer sinnvoll gestalteten sozialen Welt, mit immer neuen Antworten auf die Leitfrage und auf das Motto dieser Überlegungen: „In welcher Gesellschaft möchten wir leben?“

LITERATUR

George A. Akerlof, Robert J. Shiller, *Animal Spirits, Wie Wirtschaft wirklich funktioniert*, Frankfurt a.M./New York 2009.

Gary S. Becker, *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*, Tübingen² 1993.

Claus Dierksmeier/Ulrich Hemel/Jürgen Manemann (Hrsg.), *Wirtschaftsanthropologie*, Baden-Baden: Nomos, 2015.

Ulrich Hemel, *Die Wirtschaft ist für den Menschen da*, Ostfildern: Patmos, 2013.

Ulrich Hemel/Harald Link, *Zukunftssicherung für Familienunternehmen*, Stuttgart 2017.

Nassim Nicholas Taleb, *Der Schwarze Schwan, Die Macht höchst unwahrscheinlicher Ereignisse*, München: Hanser, 2008.

Alle Rechte vorbehalten.

Abdruck oder vergleichbare Verwendung von Arbeiten des Instituts für Sozialstrategie ist auch in Auszügen nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung gestattet.

Publikationen des IfS unterliegen einem Begutachtungsverfahren durch Fachkolleginnen- und kollegen und durch die Institutsleitung. Sie geben ausschließlich die persönliche Auffassung der Autorinnen und Autoren wieder.