



Illustration: Andrea Huber

Geld oder Liebe

Schließen sich das Anhäufen von Geld und ehrliche Nächstenliebe in einer Gesellschaft gegenseitig aus? Gibt es eine Form der Liebe, die uns alle bereichert – oder eine Form von Geld, die liebevoll ist? Ein Essay von Martin Weger.

In einem Labor der Berkeley-Universität spielen zwei zufällig ausgewählte Testkandidaten Monopoly. Der eine Spieler zieht seinen Spielstein (den Rolls-Royce) mit einem triumphierenden „tock, tock, tock“ über das Spielfeld und beendet seinen Spielzug mit einem lauten Knall. Genüsslich zählt er das Spielgeld, das sein Gegenspieler mit schicksalsergebener Teilnahmslosigkeit über den Tisch schiebt. Offenbar zeichnen sich in diesem Spiel ein Sieger und ein Verlierer ab. Vor einem der Spieler türmen sich nicht nur die Geldstapel, irgendwie ist auch die Schüssel mit den Salzbrezeln, an der er sich großzügig bedient, in seine Nähe gewandert. Je länger das Spiel dauert, desto unangenehmer wird die Stimmung zwischen den Spielern. Der schweigsame Verlierer muss sich immer öfter unhöfliche Kommentare gefallen lassen, wie: „Ich kann

schon gar nicht mehr verlieren“, oder: „Bald gehört mir alles, was Du hast.“

Spielgeld und Nächstenliebe

Nach 15 Minuten wird das Experiment abgebrochen und die Teilnehmer nach ihren Eindrücken befragt. Der Gewinner wird voller Selbstbewusstsein sein Spielgeschick herausstellen und mit echter Überzeugung erklären, warum er seiner Meinung nach den Sieg verdient hat. Tatsächlich aber war das Spiel von Anfang an zu seinen Gunsten manipuliert. Ein Los vor Beginn des Spiels hatte entschieden, wer das doppelte Startkapital erhält, das doppelte Einkommen bei „Los“ einzieht und nicht nur mit einem, sondern zwei Würfeln ziehen darf. Dass ein Münzwurf über diese unfairen Ausgangsbedingungen entschieden

hatte, war bei den über hundert Spielenden in der Rückschau der Gewinnerinnen und Gewinner weit weniger präsent, als in der der Verliererinnen und Verlierer. „Das ist eine wirklich unglaubliche Erkenntnis darüber, wie das menschliche Gehirn einen solchen Vorteil verarbeitet“, erklärt Paul Piff, Psychologe im „Berkeley Social Interaction Laboratory“¹

In den Arbeiten von Prof. Dacher Keltner, Direktor des „Berkeley Social Interaction Laboratory“, geht es um die Liebe als soziales Phänomen. Er steht damit ganz in der Tradition von Sozialpsychologen wie Erich Fromm, der mit „Die Kunst des Liebens“ eines der einflussreichsten philosophischen Werke über die Liebe verfasst hat. Wie Erich Fromm sieht Dacher Keltner das Mitgefühl bzw. die Nächstenliebe als eine fundamentale Eigenschaft des Menschen und „[...] die fundamentalste Art von Liebe, die allen anderen Formen zugrunde liegt“². „Unsere Spezies hat überlebt, weil wir die Fähigkeit entwickelt haben, zu kooperieren und für Hilfsbedürftige zu sorgen“³ sagt Dacher Keltner und stützt sich damit auf Erkenntnisse der Evolutionspsychologie, die bis Pjotr Kropotkin zurückreichen.

Im Rahmen der Dissertation „On wealth and wrongdoing: How social class influences unethical behavior“ hat Paul Piff verschiedene Versuche darüber durchgeführt, ob Mitgefühl und Nächstenliebe durch Reichtum beeinflusst werden. Im Verlauf der Arbeit stellte er fest, dass sich Reiche seltener an die Straßenverkehrsordnung halten, öfter unethische Entscheidungen treffen, eher bereit sind, sich bewusst auf Kosten anderer zu bereichern und weit häufiger schummeln, um zu gewinnen. Er meint, einen eindeutigen Zusammenhang zwischen sozialer Klasse und (un)sozialem Verhalten feststellen zu können, auch wenn natürlich nicht alle Reichen gierig und hartherzig und nicht alle Armen großzügig und mitfühlend sind.

Laut Paul Piff nehmen mit steigender sozialer Klasse Nächstenliebe, Empathie und Mitgefühl ab, während die Bereitschaft zunimmt, die üblichen Rechtfertigungen sozialer Ungerechtigkeit zu akzeptieren, wie „Gier ist gut“ oder „Reiche haben sich ihr Vermögen verdient“.

„In dem Monopolspiel wollten wir untersuchen wie sich das Verhalten der Gewinner in einem solchen manipulierten Spiel verändert.“ erläutert Paul in dem bereits zitierten TED-Vortrag. Bemerkenswert an diesem Monopoly-Versuch ist, dass die Klassenunterschiede sich erst im Spiel entwickelten. Beide Spieler

waren Studenten der Berkeley-Universität mit ähnlichem sozialen Hintergrund. Auch wenn Monopoly in einem fairen Spiel möglicherweise ehrgeizigere Spielerinnen und Spieler bevorzugt, hatte das keinen Einfluss auf den manipulierten Spielverlauf.

Zeigen die Ergebnisse von Paul Piff und Dacher Keltner, dass allein Geld zu haben schon genügt, um den Charakter eines Menschen negativ zu beeinflussen? Was könnte so besonders an Geld sein, dass es diesen Einfluss auf unseren Charakter zu haben scheint?

Tauschwirtschaften und Schenkökonomien

In der gängigen Überlieferung der Wirtschaftswissenschaft wurde Geld vor allem als ein praktisches Tauschmittel erfunden, ohne das wir ständig Hühner in Kartoffeln umrechnen oder Zigaretten, Salz oder Kaffee als Trinkgeld für die Bedienung bereithalten müssten. Das Problem an dieser Geschichte ist, dass diese Form einer Tauschwirtschaft nie existiert hat, schreibt David Graeber, Anthropologe, Anarchist und Held der Occupy Wallstreet-Bewegung in seinem Bestseller „Schulden, die ersten 5.000 Jahre“. Er meint, bevor wir Geld hatten, haben wir uns gegenseitig beschenkt. Geld als Münze ist im Wesentlichen eine Militärtechnologie. Erst als stehende Heere bezahlt werden mussten, erfanden Herrscher die Münzen. Wenn wir mit jemand auf Heller und Pfennig abrechneten, dann nur weil wir diese Person möglicherweise überhaupt nicht mochten und wahrscheinlich nie wieder sehen wollten.

Statt Tauschwirtschaften gab es laut Graeber sogenannte Schenkökonomien. Es genügte in diesen Schenkökonomien anzudeuten, dass Sie Bedarf an etwas haben, das eine andere Person besitzt und schon war diese verpflichtet, es Ihnen zu geben. Im Gegenzug blieben Sie etwas schuldig. Diese Schuld bestand nicht unbedingt dem Schenker gegenüber, sondern der Gemeinschaft insgesamt. Am angesehensten waren diejenigen, die am meisten gaben und nicht die, die am meisten hatten.

Unsere Gesellschaft funktioniert heute scheinbar genau anders herum. Tatsächlich aber meint Graeber, in unserer Gesellschaft überall Reste dieses Denkens zu sehen. Wenn uns eine Person etwas bedeutet und wir das ausdrücken wollen, dann beschenken wir sie. Sie wird dieses Geschenk möglicherweise mit einem anderen Geschenk erwidern, vielleicht aber auch nicht. Wenn sie das Geschenk aber ablehnt oder das Geschenk oder den exakten Gegenwert zurückgibt,



„Und der Mensch wird aufgefordert, sich in seinen Handlungen nicht bloß durch die Liebe leiten zu lassen, die sich immer nur auf Personen, bestenfalls auf den Stamm bezieht, sondern durch das Bewusstsein seiner Einheit mit jedem Menschen. In der Betätigung gegenseitiger Hilfe, die wir bis an die ersten Anfänge der Entwicklung verfolgen können, finden wir also den positiven und unzweifelhaften Ursprung unserer Moralvorstellungen.“ Pjotr Kropotkin'

dann sind wir „quitt“ und die soziale Beziehung ist zumindest gestört. Neu an David Graebers Arbeit ist, dass er seine Betrachtungen über Geld und Schulden aus dem Kontext unserer Zeit und unseres Wirtschaftssystems heraus löst. Seine Arbeit geht daher über eine Kapitalismuskritik oder Sozialkritik hinaus.

Die Liebe als kollektive Nächstenliebe, wie sie Erich Fromm oder Pjotr Kropotkin definierten, war auch eine der zentralen Botschaften der 68er bzw. der Hippie-Bewegung. In dieser Tradition wird Liebe als „anarchisches und entgrenzendes Gegenmodell zu den Beschränkungen, Anforderungen, Funktionalisierungen und Ökonomisierungen der menschlichen Alltags- und Arbeitswelt aufgefasst“ (Wikipedia: „Liebe“). Es hat allerdings bis heute gedauert; bis jemand den direkten Einfluss von Geld auf die Liebe untersuchte. Geben uns David Graebers Einblicke in die Schenkökonomien einen Hinweis darauf; warum das Geld den Menschen beeinflusst?

Dass Liebe und Schenken viel mehr gemeinsam haben als Liebe und Geld, wissen wir eigentlich schon lange. Diese banale Weisheit ist Teil unserer Überlieferungen von Jesus bis Lennon. Die Dinge; die wir lieben, sind „unbezahlbar“; und Liebe verlangt nach keiner Gegenleistung. Anscheinend hatten wir schon lange vor der Erfindung der Marktwirtschaft Erfahrungen mit dem negativen Einfluss des Geldes auf die Liebe.

Die Arbeiten von Paul Piff und David Graeber weisen auf einen fundamentalen Gegensatz von Liebe und Geld hin, der unabhängig von anderen Einflüssen unseres Wirtschaftssystems zu sein scheint. Ist unser Dilemma also „Geld oder Liebe“? Können wir dieses Dilemma auflösen? Gibt es eine Form des Geldes, in der Liebe einen Platz hat?

Liebe gegen Wallstreet

Diesen Fragen hat sich ein weiterer Denker der Occupy-Wallstreet Bewegung verschrieben. Der amerikanische Philosoph und Autor Charles Eisenstein versucht mit seinem Buch „Sacred Economics“ nichts Geringeres, als Geld und Liebe unter einen Hut zu bringen.

Seine Lösungen für das Dilemma sind dabei nicht unbedingt neu, revolutionär ist nur sie im Zusammenhang mit der Liebe zu Denken. Charles Eisenstein greift wie David Graeber auf Erkenntnisse aus der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts zurück. Er stellt

sich dabei vor allem die Frage, ob Maßnahmen wie die Sozialdividende (Bürgergeld, Grundeinkommen) oder das Schwundgeld (negative Zinsen, umlaufgesteuertes Geld) den negativen Einfluss des Geldes auf die Liebe verändern könnten. Vor allem das Schwundgeld hat für Eisenstein dabei das Potential, Geld und Liebe zu vereinbaren, wobei er fern jeder banalen Zinskritik argumentiert.

Das erste Experiment mit negativen Zinsen fand im Jahr 1932 in Wörgl statt. Mit der damaligen Wirtschaftskrise kam das gesamte Leben in Wörgl in Tirol zum Erliegen. Geld, so schreibt Eisenstein, scheint seltsame magische Eigenschaften zu haben. Obwohl die Infrastruktur und die Menschen, die eine Gemeinschaft am Leben erhalten, nicht verschwunden sind, und obwohl Geld im Grunde nur eine Vereinbarung ist, die wir untereinander treffen, bricht offenbar alles zusammen, wenn das Geld weg ist. In Detroit, das sich heute in einer ähnlichen Situation wie Wörgl 1932 befindet, können Krankenhäuser, Rettungswägen, Schulen, Kindergärten oder die Feuerwehr nur deshalb ihre Aufgaben nicht mehr erfüllen, weil an der Wallstreet scheinbar eine unsichtbare Energie vernichtet wurde, die diese am laufen hielt. Dabei legitimieren sich Gemeinschaften auch heute vor allem durch die sozialen Aufgaben die man in der Gemeinschaft teilt und nicht durch den Profit oder das Wachstum das erzielt wird.

Als der Wörgler Bürgermeister Unterguggenberger 1932 eine lokale Währung ausgab, die monatlich 1% ihres ursprünglichen Wertes verlor, kam nicht nur die Wirtschaft in Schwung. Wie in der Schenkökonomie wurden plötzlich die gemeinsamen Projekte und der Austausch von Leistungen füreinander zum sozialen Kitt der Gesellschaft.

„Während Sicherheit in einem zinsbasierten System aus der Anhäufung von Geld resultiert, kommt sie in einem Schwundsystem von produktiven Kanälen, durch die man es dirigiert. Man wird also eher ein Knotenpunkt für den Wohlstandsfluss als ein Akkumulationspunkt. Mit anderen Worten legt es den Fokus auf Beziehungen, nicht auf das Haben.“⁵

Eisenstein schreibt weiter: „Nehmen wir an, ich hätte zwölf Brotlaibe und Sie wären hungrig. So viel Brot kann ich nicht essen bevor es hart wird, also gebe ich Ihnen gern etwas davon ab.“ Ein gieriges Horten von Brot ergibt keinen Sinn. Geld, das verdirbt, wenn man es länger besitzt, hat seiner Meinung nach die gleichen Eigenschaften. Wenn man mehr Schwundgeld hat als man benötigt, ist es vernünft-

tiger, man schenkt es anderen, die einem dafür etwas schuldig bleiben. Schwundgeld verhindert so das Anhäufen von Geld, befördert die Großzügigkeit und das Schenken und damit den sozialen Zusammenhalt der Gemeinschaft. Auf diese Weise kann Schwundgeld unsere Gesellschaft grundlegend verändern. Das Schenken macht Schenker und Beschenkte zum Teil einer das Ich transzendierenden Gemeinschaftswahrnehmung.

Charles Eisenstein fasst dieses Gefühl in dem Video „The Revolution is Love!“ so zusammen: „Liebe ist die gefühlte Verbindung zu anderen Wesen. Ein Ökonom sagt 'mehr für dich ist weniger für mich.' Der Liebende aber weiß dass mehr für dich auch mehr für mich ist. Wenn du jemanden liebst ist ihr Glück auch dein Glück, ihr Schmerz ist dein Schmerz. Die Wahrnehmung deiner Selbst erweitert sich und schließt andere ein. Dieser Bewusstseinswandel ist universell in uns allen, dem 1. % und den 99%.“⁶

Für die Gegner der Occupy Wallstreet-Bewegung ist Liebe als zentrale, politische Botschaft nicht fassbar. Wie soll ein Milliardär auf eine Bewegung reagieren, deren Botschaft ist, dass die universale Liebe der Zukunft auch ihn mit einschließt? Laut den Medien hat Occupy Wallstreet damit schlichtweg gar keine Forderung.

Liebe hat offenbar in einem politischen Diskurs keinen Platz, der Diskurs wird vom Kapital beherrscht und der Markt regelt alles. Der Mensch der Gattung homo oeconomicus ist dabei angeblich nur auf den eigenen Vorteil aus. Glauben wir das wirklich? Lieben wir womöglich deshalb die Menschen nicht, weil wir glauben, dass die Menschen nur das Geld lieben?

Geld und Liebe werden als gegeben hingenommen und ihre Bedeutung für unser tägliches Leben ist unserer Aufmerksamkeit entglitten. Ob Charles Eisensteins Vorschläge tatsächlich unser Geldsystem so auf den Kopf stellen können, damit wir auf das Dilemma „Geld oder Liebe?“ eine zufriedenstellende Lösung finden, kann man nur entscheiden, wenn sie ernsthaft diskutiert und ausprobiert werden.

Vielleicht ist eine Antwort wiederum in den Arbeiten von Paul Piff und Dacher Keltner zu finden. Dacher Keltner argumentiert in seinem Buch „Born to be Good“ überzeugend, dass der Mensch von „Geburt an Gut“ ist. Was auch immer die Profitgier und der Reichtum mit uns anstellen ist umkehrbar. Ein Film über Kinderarmut genügte in Paul Piffs Experimenten; um die Unterschiede zwischen arm und reich zu verwischen. Nicht der Mensch ist laut Dacher Keltner kalt und herzlos, sondern die Art und Weise, wie wir uns als Gesellschaft organisieren. Wenn er recht hat, dann brauchen wir womöglich tatsächlich nur ein neues Geld, um das Lieben zu lernen.<

Martin Weger
hat sich nach seinem Physikstudium 15 Jahre lang in der IT-Industrie verdingt und verarbeitet seit 2010 sein Unbehagen mit der gesellschaftlichen Entwicklung als Blogger. Heute ist er an die LMU München als Student der Kulturanthropologie zurückgekehrt, um herauszufinden, ob die Wissenschaft Antworten auf die großen Fragen unserer Zeit bereithält. Er lebt mit den Menschen, die er liebt, in einer WG in Pasing.

¹ Piff, Paul (2012): http://www.ted.com/talks/paul_piff_does_money_mak_e_you_mean

² Fromm, Erich (2003): „Die Kunst des Liebens“. Frankfurt am Main.

³ Zeit online (2010): <http://www.zeit.de/zeit-wissen/2010/03/Portraet-Dacher-Keltner>

⁴ Kropotkin, Pjotr (1902): „Mutual Aid: A Factor of Evolution“.

⁵ Eisenstein, Charles (2011): „Sacred Economics“. <http://sacred-economics.com/>⁶<http://sacred-economics.com/>

⁶ „Occupy Wall St. - The Revolution Is Love w. Charles Eisenstein“ (YouTube, 2011).