

**Spezial**

## Gemünzte Freiheit

Nikolaus Piper

**Der Umgang mit Geld gleicht dem mit der Prostitution: Die Dirne wird verschmäht, aber ihre Dienste sind begehrt. Eine kurze Psychologie des wichtigsten Tauschmittels.**

Amerikanische Freunde haben uns folgende Geschichte erzählt: David, der Jüngste der Familie, hatte sich zu einem rechten Tunichtgut entwickelt. Erst brach er sein Musikstudium ab, dann verliess er vorzeitig eine Business-School. Beharrlich weigerte er sich, irgendeiner ertragbringenden Arbeit nachzugehen. Am liebsten hing David zu Hause in New Jersey herum, besuchte Freunde und rauchte Marihuana. Doch eines Tages kam er nach Hause und eröffnete seiner Mutter grinsend: «Guess what, mom, I like money.» Sprach's, heuerte bei einem Finanzbroker an, heiratete seine Freundin, wurde zweifacher Vater und ein nützliches Mitglied der Gesellschaft.

Was ist an dieser Geschichte so anrührend? Es ist die Tatsache, dass der junge Amerikaner nicht nur im letzten Augenblick die Kurve gekriegt hat, sondern dass er diese Tatsache ausgerechnet in die Bemerkung kleidete, er möge jetzt Geld. Denn die Liebe zum Geld ist nun wirklich keine Tugend, auf die man sich etwas einbilden sollte. Im Gegenteil: Wer Geld liebt, der hat, wenn nicht unsere Verachtung, so doch unser Misstrauen. «Der ist hinter dem Geld her wie der Teufel hinter der armen Seele», sagt man im Schwäbischen über einen geldgierigen Menschen. Natürlich sind wir alle irgendwie aufs Geld aus. Wir verdienen lieber mehr als weniger Geld, wir bezahlen im Supermarkt lieber weniger als mehr. Wir versuchen unser Einkommen und den Nutzen daraus angemessen hoch zu halten. Aber Geld regelrecht lieben?

### «Verfluchter Hunger nach Gold»

Jedenfalls haben Leute, die das Geld lieben, schon immer eine schlechte Presse gehabt. Der Geizige Molières ist ein berühmtes Beispiel. Scrooge, der alte Finsterling mit seinem bösen, verschlossenen Herzen aus der Weihnachtsgeschichte von Charles Dickens, gehört dazu, ebenso wie Walt Disneys Onkel Dagobert, der im amerikanischen Original Uncle Scrooge heisst. Besonders schlimm ist es, wenn einer nicht nur Geld mag, sondern auch mit Geld umzugehen hat. Shakespeare modellierte seinen Shylock, den gedemütigten, verhassten und rachsüchtigen Kaufmann von Venedig, nicht nur nach den Vorgaben des christlichen Antijudaismus, sondern zeigte darin auch seine tiefe Abneigung gegen das Geldverdienen und gegen das Geld als solches. Und Vergil klagte: «Wohin treibst du die Menschen, verfluchter Hunger nach Gold.»

Geld hat man, Geld verdient man nicht. Entsprechend kommen die wirklich Reichen in Romanen und im Theater wesentlich besser weg als solche, die reich werden wollen. Die Helden, das sind Leute, deren Geld längst in Schlösser, Felder, Wälder und schöne Kleider gekleidet («investiert») ist. Bei Shakespeare sind es die Fürsten und Prinzessinnen, die allein zu wahren Gefühlen und zu wahrer Tragik fähig sind. Die Kunst lässt sich alimentieren, aber sie kümmert sich nicht darum, wie die Alimentation beschafft wird. Walther von der Vogelweide verlieh, als er mit einem Lehen ausgestattet wurde, seiner Freude darüber immerhin noch mit einem Gedicht Ausdruck. Wenn aber die Kunst wirklich einmal mit den Details ihrer Alimentation in Konflikt gerät, dann ist der Jammer gross, zum Beispiel wenn in grossen oder kleinen Theatern gespart werden muss. Glaubhaft wird berichtet, dass der Feuilleton-Chef der Frankfurter Allgemeinen Zeitung sein Ressort von den nötigen Sparmassnahmen ausnehmen wollte mit der eingängigen Begründung, die Kunst werde überall subventioniert. Fast will es scheinen, als gleiche der Umgang gebildeter Leute mit dem Geld dem mit der Prostitution. Man verachtet die Dirne, aber man schmachtet nach ihrer Dienstleistung. Genau das wäre also die Psychologie des Geldes.

### Heilige Schauer

Geld ist nicht das Ergebnis naturgegebener Gesetze, es wurde auch nie erfunden, sondern die Menschen haben es im Laufe der Jahrtausende durch Versuch und Irrtum entwickelt. Die Entstehung des Geldes und seine Psychologie hängen daher aufs engste zusammen. Geld ist, so die klassische Definition, dazu da, abzurechnen, zu bezahlen und Wert aufzubewahren. Eine bestimmte Menge Geld, sagen wir hundert Franken, ist ein Anspruch an das Sozialprodukt eines Währungsgebietes, in diesem Falle der Schweiz. Der Anspruch ist abstrakt und allgemein und völlig unabhängig von der Person, die ihn in Händen hält.

Ein Anspruch ist die Manifestation von Wünschen – eigenen und denen anderer. Geld verleiht die Macht, Ansprüche zu stellen und Wünsche erfüllt zu bekommen. Der Ökonom Joseph Schumpeter schrieb, mittels eines Kredites könne ein Unternehmer die Volkswirtschaft seinem Zweck unterwerfen. Dabei ist Geld ausgesprochen gleichmacherisch. Natürlich ist nicht jeder Geldbesitzer gleich, aber jeder Franken und jeder Euro sind gleich,

bewertet. Damit wird die innere Logik der Dinge klar. Ich weiss, wie andere meine Arbeit und die Produkte meiner Arbeit bewerten, ich weiss, was etwas kostet, ich weiss, auf welche anderen Dinge ich verzichten muss, wenn ich mir einen Wunsch erfülle, ich kann meine Möglichkeiten nutzen – und ich kann dabei scheitern.

Dies alles ist den Menschen unheimlich – die Rechenhaftigkeit, das Gleichmacherische, die Transparenz. Bis heute haben dies wenige Autoren so deutlich gemacht wie Karl Marx und Friedrich Engels im «Kommunistischen Manifest». «Die Bourgeoisie», so heisst es darin, «hat die heiligen Schauer der frommen Schwärmerei, der ritterlichen Begeisterung, der spiessbürgerlichen Wehmut in dem eiskalten Wasser egoistischer Berechnung ertränkt.» Marx und Engels glaubten, die egoistische Berechnung, genauer: die private Aneignung des gesellschaftlich erzeugten Reichtums, sei ein Widerspruch, an dem der Kapitalismus schliesslich zugrunde gehen werde. Seit Friedrich von Hayek wissen wir, dass die private Aneignung von Reichtum in Wirklichkeit die Voraussetzung von dessen gesellschaftlicher Produktion ist. Dies macht die Sache nicht weniger unheimlich: Weil für uns die Wünsche der anderen Menschen in Gestalt des Geldes anonym daherkommen, können wir leicht glauben, das Geld sei eine fremde Macht, die in unser Leben eingreift. Und weil das Verfügen über Geld unsere Möglichkeiten potenziert, ist die Spanne zwischen Erfolg und Scheitern viel grösser als zuvor. Man frage dazu einen der unzähligen New-Economy-Spekulanten.

Geld ist zu allem Überfluss auch eine Brücke in die Zukunft, wie der Ökonom John Maynard Keynes schrieb. Wenn wir Geld anlegen oder einen Kredit aufnehmen, können wir – in Grenzen – die Zukunft beeinflussen. Wir bewahren unsere Ansprüche auf, wir können eine Fabrik bauen und damit das Schicksal Tausender von Menschen beeinflussen, wir können mitentscheiden, wie unsere Nachkommen einmal leben werden. Dabei können wir Fehler machen. «Speculari» heisst wörtlich «die Zukunft ausspähen». Dank des Geldes und der Institutionen, die es stützen, können wir unsere Zukunftserwartungen materialisieren. Gut, wenn wir Recht hatten, schlimm, wenn wir danebenlagen. Früher war es Kaisern und Königen vorbehalten zu spekulieren, ob ihnen das Kriegsglück gewogen war. Dank des Geldes kann heute im Prinzip jeder irgendwie spekulieren.

### **Gespent der Freiheit**

So kommt es zum Trugschluss, Geld regiere die Welt oder die Menschen oder beides. Weil in Preisen die Wünsche und die Ansprüche anderer Menschen stecken, macht Geld aber nur unsere Abhängigkeit von anderen Menschen deutlich – und unsere Möglichkeiten, darauf zu reagieren und eigene Ansprüche anzumelden. Einer, der sich in den Tiefen der menschlichen Seele auskannte, war Fjodor Dostojewski. Von ihm stammt der Satz: «Geld ist gemünzte Freiheit.» Besser kann man es nicht ausdrücken: Geld ist Freiheit. Könnte es sein, dass es bei der Psychologie des Geldes in Wirklichkeit um Freiheit geht? Dass in unserem Misstrauen gegenüber dem baren Geld – im Vergleich zum gebundenen Reichtum – ein Stück Erschrecken vor dem Gespenst der Freiheit steckt? Gut möglich, dass wir in irgendeinem Winkel unserer Seele Zweifel hegen, ob wir die sittliche Reife haben, um mit der Freiheit umzugehen, die das Geld verleiht.

Und vielleicht sind die Zweifel ja sogar ein wenig berechtigt.

Nikolaus Piper ist Leiter des Wirtschaftsressorts der Süddeutschen Zeitung und Autor mehrerer Bücher über Wirtschaftsthemen. Sein neuestes Jugendbuch «Geschichte der Wirtschaft» ist diesen Herbst erschienen.

[http://www.weltwoche.ch/ressort\\_bericht.asp?asset\\_id=3674&category\\_id=65](http://www.weltwoche.ch/ressort_bericht.asp?asset_id=3674&category_id=65)