

Dr. Raimund Dietz

economist

coach in human and financial resources
management



VOM GEBEN UND NEHMEN

Besprechungsaufsatz

Frank Adloff, Steffen Mau (Hg.), Vom Geben und Nehmen – zur Soziologie der Reziprozität. - Campus Verlag, Frankfurt/New York, 2005, 308 S.

Geben und Nehmen ist der Stoff, aus dem Gemeinschaft und Gesellschaft gemacht ist. Das zu zeigen, ist offenbar das Anliegen der Herausgeber und Autoren, die den Sammelband, welcher den Leser mit wichtigem Lesematerial versorgt, mit einem umfangreichen Kommentar einleiten.

Bemerkenswert ist, daß die Herausgeber Analyse und Auswahl vor allem auf Literatur über vormoderne Gesellschaften konzentrieren. Die Analyse von Marktbeziehungen bleibt außer Betracht. Das ist schade, denn meines Erachtens kommt das Prinzip der Reziprozität erst in diesen voll zum Tragen. Ja, man könnte sagen, daß erst die moderne bürgerliche (kapitalistische) Gesellschaft im Wesen eine durch Reziprozität und den Prozeß des Gebens und Nehmens getragene und bestimmte Gesellschaft ist.

Den Zugang zur Moderne verstellen sich die Autoren durch ein Vorurteil. Reziprozität höre beim (Äquivalenten-)Tausch und der Marktlogik auf. Damit folgen sie der herrschenden Ansicht. Aber damit verstellen sie sich den Blick auf das,

was sie beweisen wollen: die Bedeutung von Reziprozität als ubiquitärem Prinzip - auch in modernen Gesellschaften.

Warum den (Äquivalenten-)Tausch und die Marktlogik aus der Analyse ausschließen? Warum den umständlichen Weg ethnologischer und anthropologischer Forschungen gehen? Warum in die Ferne schweifen? Nichts gegen die Ferne! Wir können aus ihr viel lernen. Gibt es aber nicht in der modernen Gesellschaft Material genug, um Reziprozitäten und den aus ihnen folgenden Prozeß der Gesellschaftsbildung zu analysieren? Nicht nur in Fülle! Moderne Gesellschaften sind durch Reziprozität gekennzeichnet, und zwar gerade, weil sie durch Märkte dominiert sind. Man muß nur hinsehen! Aber nein, man studiert zuerst den Potlatsch der Indianer.¹ Was kann man aber schon aus der Reziprozität eines indianischen Potlatschs im Vergleich zu der eines Tauschgeschäfts lernen? Die Reziprozität des Tauschgeschäfts ist einfach und klar. Ware wird gegen Geld oder Geld gegen Ware gegeben. Erhalten nicht beide, was sie brauchen? Der eine das, was er ganz speziell braucht – die Ware - und der andere, was er ganz allgemein

¹ bei dem ein Stamm den anderen mit der Gabe eines ausgelassenen Festes überwältigt, deren Zurückweisung einer Kriegserklärung gleichkäme. Gaben haben den Sinn den fremden Stamm freundlich zu stimmen und den Krieg zu verhindern.

braucht – das Geld (Georg Simmel: Philosophie des Geldes). Der, der die Ware erwirbt, wählt mit Sorgfalt aus. Ist das nicht Reziprozität, Reziprozität per se? Außerdem ist der Geldtausch (Kauf oder Verkauf einer Ware gegen Geld) ein nachhaltiger Modus. Ist Geld nämlich erst einmal im Spiel, setzt sich die Tauschreihe mehr oder weniger automatisch fort. Denn man nimmt Geld nur an in Hinblick auf seine weitere Verwendung als Tauschmittel. Aus der einmaligen Interaktion wird eine Kontinuum der Kommunikation (Luhmann 1988).

Nein, es geht in dieser Analyse offenbar auch nicht um Reziprozität und das wirtschaftliche Weiterkommen der Menschen. Die Vorliebe von Soziologen und Gesellschaftsphilosophen scheint vor allem der Gabe zu gelten - nicht dem Tausch als engem Konnex zwischen Geben und Nehmen. Gewiß, Gaben können großartig sein, aber auch gräßlich, vor allem dann, wenn man sie nicht zurückweisen darf. Meistens erhält man durch Gaben nicht das, was man braucht. (Ich habe Frauen sehr gerne, möchte aber keine geschenkt bekommen!) Und dann muß man sich vielleicht mit einer noch reichlicheren Gabe revanchieren. Nein danke! Welch grausame Sozialbeziehung! Und welche Vernichtung von Reichtum ist mit Gaben oft verknüpft! Aber genau das ist es ja, was die Gabe für Soziologen, Ethnologen und Philosophen so attraktiv zu machen scheint: das Nichtökonomische. Ist das nicht merkwürdig?

Simmel, der ebenfalls als Autor im Band aufscheint, zeigt in seiner berühmten Philosophie des Geldes, daß der Tausch *der* Modus der Sozialisierung sei, durch den die Menschheit die Tragödie der Konkurrenz um knappe Ressourcen entschieden vermindert habe. Außerdem hebt Simmel den Tausch als Erzeuger der Formen objektiver Kultur hervor, auf denen moderne Gesellschaften beruhen. Dieser Simmel kam in der Arbeit über „Das Geben und Nehmen“ aber nicht zu Wort. Abgedruckt wurde ein dem Leser übrigens

ebenfalls sehr zu empfehlender Aufsatz Simmels über Vertrauen und Dankbarkeit.

Gewiß, Geldtausch ist eine im Vergleich zum Potlatsch und der „Gabe“ flache soziale Verknüpfung. Das ist auch gut so, denn ich kann gerade deshalb eine Vielzahl solcher eingehen. Die Verflachung erfolgt, weil ich meine Schuld sofort durch Zahlung tilgen kann, und übrigens genau weiß, was wieviel kostet, wann und wieviel geliefert wird, wann zu zahlen ist, usw. Das heißt aber nicht, daß alle Beziehungen flach sind. Im Gegenteil. Weil die meisten Tauschbeziehungen so flach sind und ich mich nicht unnötig verstricken muß, kann ich andere, die wesentlich sind, vertiefen. Ich muß nicht das Mädel aus der Nachbarschaft heiraten, weil der Acker angrenzt, sondern kann mich mit der Frau verbinden, von der ich meine, wir passen zusammen. Manche Geschäfte verlangen sehr viel Vertrauen. Dazu brauche ich die geeigneten Partner. Die kann ich mir aber nur suchen, wenn ich im Clan nicht verstrickt bin. Und auf diese Partner und diese Geschäfte konzentriere ich mich, während alles andere, der tägliche Einkauf, so nebenher, leicht und freundlich, abläuft.

So flach Geldtausch-Handlungen in sozialer Hinsicht sein mögen, sie sind deshalb noch lange nicht a-sozial. Im Gegenteil. Sie können nur zustandekommen, weil unmeßbar viel Sozialkapital vorhanden ist und täglich im Tauschhandeln reproduziert wird. Und sie kommen auch massenhaft zustande. Erst das Massenhafte macht aus kleinen Gemeinschaften große Gesellschaften. Sozialkapital besteht in Form von gesellschaftlichen Institutionen (dem Rechtsstaat), in Geschäftsbedingungen, in Garantieerklärungen und Qualitätssicherungsmechanismen, im Gebaren von Kunden und Lieferanten und den ethischen Werten, die sie teilen. Auch wenn die Schuld durch Zahlung getilgt ist, bleibt der soziale Kontext erhalten, sei es auch nur in Form von Dankbarkeit für die angenehme Abwicklung des Geschäfts, sei es durch Treue zum Partner, die weit über das Geschäft hinauswirken. Was wäre

schon ein PKW wert ohne alle diese Zusicherungen, Garantien, berechtigten Erwartungen auf eine rasche Ersatzteilbeschaffung? Nichts!

Virtuell wird mit jedem Kauf Sozialkapital miterworben. Umgekehrt: jede zur Zufriedenheit beider Partner abgewickelte Transaktion trägt zur Erhöhung des Sozialkapitals – und umgekehrt. Gute Geschäfte sind nicht nur solche, in welchem Güter ausgetauscht werden und individuelle Nutzen stiften, sondern Geschäfte, die Sozialkapital bilden. Das in der Arbeit zitierte Quantumspiel und andere Beobachtungen beweisen ja gerade die kluge Irrationalität von Menschen. Menschen wollen schon ihren Vorteil haben. Aber sie sind auch an einer gut funktionierenden Sozietät interessiert. Und dazu sind sie auch bereit, beträchtliche Kosten auf sich zu nehmen, wenn die anderen es auch tun und ihren Anteil einbringen.

Der Ausschluß des Äquivalententauschs und der Marktlogik aus der Soziologie der Reziprozität zwingt zwar zu einem unnötigen Umweg. Das methodische Anliegen der Autoren zielt aber ins Zentrum. Adloff und Mau beklagen – zu Recht – daß die Soziologie in einem Dilemma stecke. Sie erkläre menschliches Handeln entweder aus dem puren Streben nach Eigennutz (instrumentelle Rationalität) *oder* aus dem Befolgen normativer Regeln. Damit unterstelle sie aber, daß der Mensch zugleich radikal egoistisch und vollständig altruistisch sei. Beides könne keinesfalls zugleich zutreffen, und bei näherem Hinsehen zeige sich auch, daß weder nur das eine, noch das andere möglich ist.

Adloff und Mau versuchen in ihrem ausführlichen Kommentar und durch die Auswahl der Texte die von der Soziologie unterstellte Dichotomie aufzubrechen. Ein wirkungsvolleres Instrument als das Thema „Geben und Nehmen“ könnte kaum gefunden werden.

Man kann sich der Sache von zwei unmöglichen Extremen annähern. Von der Seite einer radikalen Ökonomik (Theorie der Wirtschaft)², und von der Seite einer radikalen Soziologie. Die radikalste Ökonomik ist das Konstrukt des Allgemeinen Gleichgewichts (nach Walras und Arrow Debreu). Die radikale Soziologie kann man im Konzept der reinen Gabe vertreten sehen.

Beginnen wir beim Allgemeinen Gleichgewicht, das den Anspruch erhebt, ein allgemeines Tauschgleichgewicht zu formulieren, bei dem der Wohlstand für alle optimiert sei. Bei näherem Hinsehen entdeckt man, daß das Tauschgleichgewicht nichts mit Tauschen zu tun hat und auch nichts mit Gesellschaft. Denn die Menschen tauschen nicht selbst und gehen untereinander keine soziale Beziehung ein. Es wird getauscht, und zwar durch einen AUKTIONATOR, der - allwissend und allmächtig - den Marktzusammenhang herstellt. Menschen melden ihm nur ihre Präferenzen. Eigenmächtiges Handeln ist nicht gestattet. Die Gesellschaft ist ER. Ein aufs Ganze gesehen absurdes Konstrukt. (Es bestimmt leider noch immer das ökonomische Denken.)

Das soziologische Gegenstück zum rein ökonomischen Modell der Gesellschaft ist der Entwurf einer Theorie der reinen Gabe. Beginnen wir beim Extrem, beim Theoretiker der reinen Gabe: Derrida. Eine Gabe ist nur rein, wenn der Geber nicht daran denkt, daß es eine Gabe ist, und der Nehmer sie als solche auch gar nicht bemerkt. In diesem Nichtwahrnehmen bleibt der Nehmer unschuldig, geht keine Schuld bzw. Verpflichtung gegenüber dem Geber ein. Indem die reine Gabe keine Verpflichtung, keine Dankbarkeitsgefühle, keine Treue aufkommen läßt, hat sie keine Folgen für die Gesellschaft – es entsteht nichts (Caillé in seiner Kritik an Derrida: 157-184). Die perfekte Gesellschaft muß also schon da sein Niemand gibt und niemand nimmt. *Man* gibt, *man* empfängt.

² Diesen Weg beschreibe ich in meinem Buch über „Geld – der dritte Weg“. In Vorbereitung.

Ähnlich wie im Allgemeinen Gleichgewicht eines Walras. Auch dort trifft Ego nicht Alter, Alter nicht Ego *Man* trifft sich – beim Auktionator.

Es ist ja bezeichnend, daß in jüngster Zeit zahlreiche Abhandlungen über die Gabe entstanden sind. Die Absicht ist offenbar, dem durch Kommerz angeblich verrotteten Abendland die Vision einer Gesellschaft der Gabe entgegenzustellen. Das niederträchtige abendländisch-bürgerliche Subjekt soll mit der Großmütigkeit von Indianern, wie sie sich im Potlatsch zeigt, beschämt werden. Der Altruismus der Gabe wird dem Eigennutz des Geldbürgers entgegengehalten. Nun, jeder Gutmensch weiß, daß Geben eine schöne Sache ist, und es ist wohl auch so: Man überlebt durch das Nehmen, glücklich ist der Mensch im Geben. (Trotzdem ist es aber so, daß es einen Überhang des Nehmens über das Geben gibt – Gouldner, S.109-123). Daß die Gabe aber weder so rein ist und sein kann, wie mancher sie gerne sehen möchte, noch daß es sinnvoll ist, auch nur zu hoffen, daß sie so rein sei, das lernen wir aus diesem Buch.

Das reine Geben geht nicht, wie Caillé zeigt. GOTT ist der Gebende. Im Bereich der Menschen ist hingegen ist alles ein Geben *und* Nehmen. Selbst Wohltätigkeit und Güte ziehen zumindest Dankbarkeit und Treue als moralisch verpflichtende Gegengaben nach sich.

Methodisch entscheidend ist die Einsicht, daß im Sozialen nichts wirklich gleichzeitig geschieht. Einer muß immer den ersten Schritt tun (Luhmann: Soziale Systeme). Schon deshalb reicht die Parsons'sche Annahme der Wertegemeinschaft zur Rekonstruktion des sozialen Zusammenhangs nicht aus. Denn sie setzt Gleichzeitigkeit voraus. Einer also beginnt. Und er beginnt immer aus zwei Gründen zugleich: Aus persönlicher Interessiertheit, weil er sich einen, wenn auch anfänglich noch unbestimmten Nutzen erwartet. Aber er kann nur beginnen, weil er auch eine Vision hat: die Fiktion einer günstigen Antwort auf das Angebot. Diese Fiktion enthält bereits ein

Konstrukt einer sozialen Beziehung (Wenzel, ib. 47). Erst wenn Alter annimmt, weiß Ego, ob seine Vision korrekt war.³ Aus reinem Nutzen heraus könnte Ego gar nicht beginnen. Wenn Ego sich nur aus reinem Nutzen für eine Aktion entscheiden würde, wäre das Ergebnis wahrscheinlich katastrophal, wie das Gefangenendilemma zeigt.

Fazit: Weder die radikale Ökonomik noch die radikale Soziologie der Gabe können Ansätze zum Verstehen von Gesellschaften liefern. Aus beiden sieht man, wie es nicht gehen kann. Beide sind insofern unbrauchbar. Immerhin: aus der Unmöglichkeit der Extreme darf auf die vitale Mitte geschlossen werden: Reziprozität ist *das* Strickmuster, aus dem die menschliche Gesellschaft gemacht ist.

Die Soziologie der Reziprozität muß freilich die des Tausches (Kauf und Verkauf gegen Geld) einbeziehen. Denn auch der Tausch (oder gerade er) erzeugt Sozialkapital. Ich führe drei Gründe an. Erstens die Masse. Die Masse macht es. Erst in Geldwirtschaften gibt es massenhaft reziproke Akte. Zweitens. Wie schon erwähnt, einer muß immer den ersten Schritt tun. Da Tauschvorgänge im Übrigen aus vielen Einzelschritten bestehen (können) (Kontaktaufnahmen, Verbindung herstellen, Angebot unterbreiten, Rückfragen stellen und beantworten, Abchließen des Vertrages, Abwicklung, usw.) gibt es ebensoviele Gelegenheiten, den sozialen Kontext zu fördern (oder ihn auch zu verderben). Außerdem: im Tausch geht es normalerweise ja nicht nur um einen Austausch von Dingen zu einem bestimmten Zeitpunkt, sondern um einen Prozeß über die Zeit. Das Gut ist lange

³ Der Nutzen selbst kann in einer bloßen Interessiertheit am Gegenstand liegen, den er begehrt, oder auch in der Herstellung einer guten Beziehung. – Selbst beim Potlatsch geht es um beides. Man beschenkt sich und feiert, um den Ausbruch von Feindseligkeiten zu verhindern. Das totale Geschenk ist noch immer ökonomischer als die physische Vernichtung (dazu Mauss, ib.)

produziert, bevor es bezahlt wird. Und es kann erst nach dem Kauf konsumiert werden. Beide, der Unternehmer und Konsument, tragen also ein Risiko. Der erstere das Risiko des Rücklaufs des vorgeschossenen Kapitals, der letztere der Qualität und des Nutzens, den er aus der Sache zieht. Nein, auch der sogenannte Äquivalententausch entgeht nicht ökonomischen, sozialen, juristischen und emotionalen Risiken. Drittens: Jeder Tauschakt trägt zur Preisbildung bei. Die Richtigkeit dieser Aussage ergibt sich aus der Logik der Negation. Würde man aufhören zu tauschen, gäbe es keine Preise mehr, und Geld (Geldvermögen) hätte jeden Wert verloren. Mit jeder Transaktion erzeugen wir die Welt, in der wir leben.

Obwohl das Buch den Tausch ausklammert, weist es doch in diese Richtung: Das Soziale braucht das Ökonomische, das Ökonomische das Soziale. Über Zeit laufende Reziprozität ist *das* Strickmuster jeder Gesellschaft, wenn auch nicht das Ausschließliche. Reziprozität muß z.B. durch Pooling – den Umverteilungsmechanismus eines Häuptlings oder eines modernen Finanzsystems -ergänzt werden (Marshall D. Sahlins S.73-91). Aber ein Entweder-Oder, oder eine Reinheit der beiden Bereiche gegeneinander, das kann es nicht geben. Die „Logik der Dinge“ (Schumpeter), wie sie im Allgemeinen Gleichgewicht stipuliert ist, ist eine absurde Konstruktion. Aber auch reine Altruistik sollte man Gott überlassen. Agape macht als Forderung, die Orientierung auf weniger egoistisches Handeln gibt, Sinn. Als Prinzip, nach dem menschliche Angelegenheiten allgemein geregelt werden könnten, macht sie keinen Sinn.

Menschliche Angelegenheiten leben immer von beidem: Vom Egoismus der Akteure *und* von der sozialen Fiktion eines guten Zusammenhangs. Das eine ist auf das andere angewiesen. Geben und Nehmen vermitteln immer beides: Nutzen *und* sozialen Konnex. Liebe geht durch den Magen, sagt der Volksmund. Gesellschaft entsteht durch wechselseitigen Nutzen. Nutzen

kann nur durch das Risiko des Eingehens einer sozialen Beziehung erreicht werden.

Die Arbeit von Adloff und Mau hat das große Verdienst, uns an dieses Sowohl als Auch heranzuführen und ist insofern ein wichtiger und äußerst lesenswerter Beitrag zur Überwindung der methodischen Dichotomie, die das soziologische und ökonomische Denken noch weithin beherrscht. Noch immer wird das Ökonomische gegen das Soziale ausgespielt. Das ist theoretisch falsch und moralisch heuchlerisch. Beides gehört im Prinzip zusammen, wie auch Soziologie und Ökonomie, bei allen Unterschieden, eine Wissenschaft der Gesellschaft sind.

Literatur

Wenn nicht anders angegeben, beziehen sich die Literaturangaben auf den Sammelband.

Luhmann, Niklas (1984), Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie, Suhrkamp Verlag, Frankfurt a.M.

Luhmann, Niklas (1988), Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt a.M., Suhrkamp.

Simmel, Georg (1900/1907), Philosophie des Geldes. 6. Auflage. Dunker&Humblot, Berlin 1958.

Raimund Dietz, Dr., Dipl. Vw.,
Trainer, Coach, Wirtschaftswissenschaftler,
Ostexperte und Berater osteuropäischer
Regierungen. Systemforscher.

+43-1-8698169
rd@rd-coaching.at
www.rd-coaching.at
+++ rd coaching