

# Die Alchemie des Geldes

## Neue Erkenntnisse zu einem uralten Phänomen

von Bernard Lietaer

Dieser Artikel ist erschienen in der Tattva Viveka Nr. 15

Nehmen Sie einmal an, ein Freund würde Sie wählen lassen zwischen einem 20 DM-Schein und einem Stück Papier mit der Aufschrift »Ich verspreche, dem Inhaber dieses Papiers 20 DM zu bezahlen«. Welches von beiden würden Sie einstecken? Vielleicht kennen Sie Ihren Freund als ehrlichen und vertrauenswürdigen Menschen. Aber wenn Sie versuchen, den Zettel im Haushaltsgeschäft gegen einen neuen Gartenschlauch einzutauschen, werden die Verkäufer nicht mitmachen. Sogar wenn die Verkäufer Ihren Freund ebenfalls kennen, werden sie daran zweifeln, daß sie ihre Lieferanten mit seiner Quittung bezahlen können. So nehmen Sie natürlich lieber den 20 DM-Schein, denn lebenslange Erfahrung hat Sie gelehrt, daß der 20 DM-Schein von jedermann als Gegenwert von 20 DM akzeptiert wird. Sie haben die feste Überzeugung - und das ist der Schlüssel bei der Sache - nicht daß die Banknote 20 DM wert ist, sondern daß jeder andere den Wert von 20 DM anerkennen wird. Es spielt im Grunde keine Rolle, was Sie über Ihr Geld denken, Sie wissen jederzeit, Sie können es ausgeben. Sie glauben, daß jeder andere glaubt, das Geld habe einen bestimmten Wert. Wir sprechen hier über eine »Überzeugung von einer Überzeugung«. Überzeugung und soziale Übereinkunft sind mächtig und praktisch unzerstörbar. In der Geschichte gibt es eine Fülle von Beispielen, daß Menschen lieber Folter und Tod gewählt haben, als ihre Überzeugungen aufzugeben. Wir wissen auch, daß jemand hartnäckig an einer Überzeugung festhalten kann, selbst wenn er mit reichlich Beweisen für das Gegenteil konfrontiert wird. Glauben und Überzeugung spielen somit eine beeindruckende Rolle in der menschlichen Psyche.

Eine »Überzeugung von einer Überzeugung« ist indes etwas vollkommen anderes. Sie ist zerbrechlich und flüchtig. Mag sein, daß nichts meine Überzeugung erschüttern kann, aber meine Überzeugung von Ihrer Überzeugung kann durch ein Gerücht ausgehöhlt werden, durch eine unbestimmte Ahnung, ein Gefühl. Zudem ist eine Kette von Überzeugungen über Überzeugungen nur so stark wie ihr schwächstes Glied. Wenn ich denke, daß jemand am unteren Ende der Welt den Glauben an den mexikanischen Peso, den thailändischen Baht oder den russischen Rubel verloren hat, dann fürchte ich, daß es mit seinen Nachbarn bald genauso gehen könnte. Als Folge kann das ganze Kartenhaus zusammenfallen, wie es in Mexiko 1994 passierte, in Thailand Ende 1997 und in Rußland im August 1998.

Das Spiel mit dem Geld ist, kurz gesagt, genau wie das Orakel in der griechischen Antike ein Spiel mit Glauben und Vertrauen. Wenn der Kaiser keine Kleider anhat (d. h., wenn eine »Vertrauenskrise« droht), hoffen die Eingeweihten inständig, daß kein argloser Bursche eine unvorsichtige Bemerkung machen wird. In solchen Situationen hilft eine Fassade von erhabenen Vertrauen, Mysterium, Etikette und Ritualen, die lange und zerbrechliche Kette der Überzeugungen intakt zu erhalten.

## Bankgeld

Jede Deutsche Mark, jeder Euro und jede andere in Umlauf befindliche nationale Währung hat als Bankdarlehen begonnen. Wenn Sie z. B. die Bedingungen für eine Hypothek über 100 000 Euro erfüllen, die Sie für einen Hauskauf brauchen, überträgt die Bank einen Kredit in dieser Höhe auf Ihr Konto und schafft diese 100 000 Euro buchstäblich aus dem Nichts. Dies ist die wahre Geburtsstunde des Geldes. Natürlich sind solche Darlehen üblicherweise durch einen Vermögenswert wie ein Haus, ein Auto, eine Bürgschaft o. dgl. gesichert. Sobald Sie den Kredit haben, können Sie den Betrag wiederum auf das Konto des Hausverkäufers überweisen; und so zirkuliert das Geld immer weiter, bis eines Tages jemand ein Darlehen zurückbezahlt. Dann verschwindet das Geld, kehrt es wieder in das Nichts zurück, aus dem es geschaffen wurde.

Darum ist Papiergeld in der Tat »der Teil der Staatsschuld, auf den keine Zinsen bezahlt werden«, wie es die Radcliff Commission des britischen Parlaments einmal zusammengefaßt hat.<sup>1</sup> Dieser einfache Vorgang der Geldschöpfung wird im Englischen mit dem passenden, aus dem Lateinischen abgeleiteten Begriff fiat money (»Fiat«-Geld ohne Edelmetalldeckung) bezeichnet. Fiat lux, »Es werde Licht, waren nach der Genesis die ersten Worte, die Gott sprach. Weiter heißt es: »Und es wurde Licht. Gott sah, daß das Licht gut war.« Wir haben es hier mit der wahrhaft gottähnlichen Funktion zu tun, etwas aus nichts (ex nihilo) durch die Kraft des Wortes zu schaffen.



Bewohner der Insel Yap mit Geldsteinen. Die hier präsentierten "Münzen" sind eher als "Kleingeld" einzustufen. Viele Steine sind mehr als mannshoch, einzelnen erreichen einen Durchmesser von vier Metern.

Kein Wunder, daß Sie sich womöglich beklommen fühlen, wenn Sie das nächste Mal bei Ihrer Bank in aller Bescheidenheit einen Kreditantrag stellen! Genau wie der Zauberer, der ein Taschentuch über dem Hut schwenkt, bevor er das Kaninchen herauszieht, braucht auch der Verantwortliche bei der Bank einen Schleier. Im Vorgang der Schaffung von Geld wird Ihre Aufmerksamkeit auf langweilige technische Details gelenkt, womöglich auf die Mechanismen, die den Wettbewerb um Kundengelder zwischen den Banken fördern sollen, auf Mindestreservevorschriften und die Rolle der Zentralbank bei der Feineinstellung der Ventile des Systems. Diese technischen Einzelheiten haben alle ihre sinnvolle Bestimmung (genau wie das Taschentuch des Zauberers), aber sie regeln nur, wieviel ungedecktes Geld eine jede Bank schaffen kann (wie viele Kaninchen aus welchem Hut gezaubert werden können).

Besonders einfallsreich an dem Ablauf, der bis ins spätviktorianische England zurückverfolgt werden kann, ist die Tatsache, daß auf diese Weise Gesellschaften den scheinbaren Widerspruch zwischen zwei Zielen lösen können: Nationalstaaten zusammenschweißen sowie stärken und zugleich die individuelle Initiative und den Wettbewerb zwischen den Staaten ausnutzen. Vor allem ist dieses Verfahren eine bequeme Möglichkeit, die Geldschöpfung der Landeswährung zu privatisieren (was theoretisch eine öffentliche Aufgabe ist) in der Form eines Privilegs des Bankensystems insgesamt, während zugleich der Wettbewerbsdruck auf die einzelnen Banken erhalten bleibt, möglichst viel Einlagen von Kunden einzusammeln.

Die Geldschöpfung durch die Banken hat noch einen sehr wichtigen inhärenten Aspekt, Jackson und McConnell haben dies in der Formel zusammengefaßt: »Giralgeld verdankt seinen Wert der Tatsache, daß es im Verhältnis zu seinem Nutzen knapp ist.«<sup>2</sup> Mit anderen Worten: Damit ein auf Bankdarlehen gegründetes Währungssystem ohne Edelmetalldeckung überhaupt funktioniert, muß Knappheit künstlich erzeugt und systematisch eingeführt und erhalten werden. Dies ist einer der Gründe, warum unser heutiges Währungssystem nicht selbstregulierend ist, sondern aktive Zentralbanken braucht, die für Knappheit sorgen. Man kann sogar sagen, daß die Zentralbanken miteinander wetteifern, ihre jeweilige Währung international möglichst stark zu verknappen. Mit Hilfe der Knappheit wird der relative Wert erhalten.

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, daß es noch andere Arten von Währungen gibt, sog. »wechselseitige Kreditsysteme«<sup>3</sup>, die eher selbstregulierend sind als nationale Währungen und deren Wert durch die Güter und Dienstleistungen gewährleistet ist, für die sie innerhalb der jeweiligen Gemeinschaft stehen. Solche Währungen können in ausreichender Menge verfügbar sein und erfordern keine künstlich erzeugte Knappheit.

## Die Alchemie des Geldes

Die Alchemie des modernen Geldes (oder mit der offiziellen Bezeichnung der »Geldmengenmultiplikator«) beginnt damit, dass, sagen wir, 100 Millionen »Zentralbankgeld« in das Bankensystem eingeschossen werden, z.B. weil die Zentralbank Rechnungen der Regierung in dieser Höhe begleichen muß. Diese Mittel werden schließlich von den Empfängern irgendwo im Bankensystem hinterlegt, und das ermöglicht der Bank, die eine solche Einlage erhalten hat, irgend jemandem ein Darlehen über 90 Millionen zu geben (die restlichen 10 Millionen werden »stillgelegte Mittel«). Das Darlehen über 90 Millionen wird wiederum eine Einlage in entsprechender Höhe erbringen, damit ist die nächste Bank in der Lage, ein weiteres Darlehen über 81 Millionen zu vergeben - usw. Auf diese Weise können auf dem Weg durch das Bankensystem aus den ursprünglich 100 Millionen der Zentralbank 900 Millionen als »Kreditgeld« entstehen.

## Geheimnis des modernen Geldes

Das Geheimnis bei der Schaffung von Geld besteht darin, die Menschen dazu zu bringen, daß sie die Aussage »Ich schulde dir etwas« (das Versprechen, in der Zukunft zu zahlen) als

Tauschmittel akzeptieren. Wer immer diesen Trick beherrscht, kann aus dem Vorgang ein Einkommen ziehen (im Mittelalter die Gebühren des Goldschmieds, heute die Zinsen auf das Darlehen, aus dem das Geld entsteht).

Nachdem der Nationalstaat die maßgebliche Macht geworden war, schlossen die Regierungen und das Bankensystem einen Handel ab. Das Bankensystem erhielt das Recht, Geld als »gesetzliches Zahlungsmittel« in Umlauf zu bringen, und im Gegenzug verpflichtete es sich, jederzeit finanzielle Mittel in der von der Regierung benötigten Höhe zur Verfügung zu stellen. Die älteste überlieferte Vereinbarung dieser Art ist die Lizenz der »Bank der Reichsstände« in Schweden aus dem Jahr 1668 (1867 wurde der Name in »Riksbank« geändert, und so heißt die schwedische Zentralbank bis heute).

Das schwedische Modell wurde ein Jahrzehnt später in Großbritannien mit der Gründung der Bank of England (1688) kopiert, und von dort aus verbreitete es sich über die ganze Welt. Die kleine alte Dame aus der Threadneedle Street, wie die englische Zentralbank in der Londoner City heißt, »ist in jeder Hinsicht für das Geld, was der Petersdom für den christlichen Glauben darstellt. Und der Ruf ist wohlverdient, denn der größte Teil der Kunst des Umgangs mit Geld, einschließlich aller ihrer geheimnisvollen Elemente, nahm von hier seinen Ausgang.«<sup>4</sup>

Eine Zentralbank nimmt jede Staatsanleihe, die die Öffentlichkeit nicht kauft, entgegen und stellt im Gegenzug einen Scheck über die entsprechende Summe aus. Der Scheck deckt die Ausgaben der Regierung, und die Empfänger lösen sie auf ihre eigenen Bankkonten ein. An dieser Stelle kommen die geheimnisvollen »Mindestreserven« ins Spiel. Jede Bank kann für jede Einlage, die sie entgegennimmt, neues Geld ausgeben, hauptsächlich in Form eines Darlehens an einen Kunden, wobei das Darlehen bis zu 90 Prozent des Werts der Einlage ausmachen darf.

Das neue Darlehen beispielsweise eine Hypothek, damit Sie ein Haus kaufen können hat zur Folge, daß der Verkäufer des Hauses irgendwo im Bankensystem eine neue Einlage tätigt. Im Gegenzug darf die Bank, die die Einlage erhält, ein weiteres Darlehen über 90 Prozent der neuen Einlage gewähren, und so fließt die Kaskade über Einlagen und Darlehen durch das Bankensystem. Was als Scheck der Zentralbank über 100 Millionen begonnen hat (sog. Zentralbankgeld), erlaubt auf dem Weg durch die Geschäftsbanken die Schaffung von weiteren 900 Millionen in Form von Darlehen.

Wenn Sie diese »Alchemie des Geldes« verstanden haben, haben Sie bereits das tiefste Geheimnis unseres Geldwesens gelüftet.

Durch dieses Zusammenspiel wird der Handel zwischen den Regierungen und dem Bankensystem umgesetzt, und deshalb steht hinter »Ihrem« Geld letztlich das gesamte Bankensystem Ihres Landes. Geld und Schulden sind somit buchstäblich die beiden Seiten einer Münze. Wenn wir alle schlagartig unsere sämtlichen Schulden zurückzahlen müßten, würde das Geld aus unserer Welt verschwinden, weil der gesamte Prozeß der Schaffung des Geldes weiter oben beschrieben als »Alchemie des Geldes« sich damit umkehrte. Die Rückzahlung aller Kredite hätte in der Tat die Auflösung aller Einlagen zur Folge. Selbst das Zentralbankgeld würde sich in Luft auflösen, wenn die Regierung ihre Schulden zurückzahlen könnte.

## Zinsen

Das letzte offensichtliche Merkmal aller offiziellen nationalen Währungen sind die Zinsen. Wieder glauben wir, daß Zinsen irgendwie naturgemäß dazugehören, und vergessen dabei, daß dies die meiste Zeit in der Geschichte ganz und gar nicht der Fall war. Alle drei »Offenbarungsreligionen« haben den »Wucher« nachdrücklich verdammt, und Wucher bedeutete jede Form, Zinsen auf Geld einzustreichen. Nur islamische Religionslehrer halten bis heute an diesem Grundsatz fest. Bisweilen gerät in Vergessenheit, daß die katholische Kirche beispielsweise bis ins 19. Jahrhundert an vorderster Front gegen die »Sünde des Wuchers« -kämpfte.

Die folgende Geschichte aus Australien veranschaulicht, wie Zinsen in den Stoff unseres Geldes hineinverwoben sind und wie sie den Wettbewerb zwischen den Menschen stimulieren, die mit einer Zinsen enthaltenden Währung umgehen.

## Das elfte Lederstück

Es war einmal ein kleines Dorf im australischen Busch. Dort bezahlten die Menschen alles mit Naturalien. An jedem Markttag spazierten sie mit Hühnern, Eiern, Schinkenkeulen und Broten herum und verhandelten lange miteinander über den Tausch der Güter, die sie brauchten.

In wichtigen Zeiten im Jahr, etwa zur Ernte oder wenn jemand nach einem Unwetter seinen Stall reparieren mußte, erinnerten sich die Menschen wieder an die Tradition, einander zu helfen, die sie aus der alten Heimat mitgebracht hatten. Jeder wußte, wenn er einmal in Schwierigkeiten geraten sollte, würden die anderen ihm helfen.

An einem Markttag tauchte ein Fremder auf. Er trug glänzende schwarze Schuhe und einen eleganten weißen Hut und beobachtete das Treiben mit einem sardonischen Lächeln. Beim Anblick eines Farmers, der verzweifelt versuchte, die sechs Hühner einzufangen, die er gegen einen großen Schinken eintauschen sollte, konnte er sich das Lachen nicht verkneifen.

»Die armen Leute«, stieß er hervor, »wie primitiv sie leben.«

Die Frau des Farmers hörte seine Worte und sprach ihn an.

»Meinen Sie, Sie kämen mit den Hühnern besser zurecht?« fragte sie ihn. Mit den Hühnern nicht«, erwiderte der Fremde, »aber es gibt einen viel besseren Weg, sich den ganzen Ärger zu

ersparen.« »Ach ja, und wie soll das gehen?« »Sehen Sie den Baum dort?« sagte der Fremde. »Ich gehe jetzt dorthin und warte, bis einer von euch mir eine große Kuhhaut bringt. Dann soll jede Familie zu mir kommen. Ich werde euch den besseren Weg erklären.«

Und so geschah es. Er nahm die Kuhhaut, schnitt gleichmäßige runde Stücke davon ab und drückte auf jedes Stück einen kunstvoll gearbeiteten, hübschen kleinen Stempel. Dann gab er jeder Familie ein rundes Stück und erklärte, daß es den Wert von einem Huhn habe. »Jetzt könnt ihr mit den Lederstücken Handel treiben anstatt mit den widerspenstigen Hühnern.«

Das leuchtete den Farmern ein. Alle waren sehr beeindruckt von dem Mann mit den glänzenden Schuhen und dem interessanten Hut. »Ach, übrigens«, meinte er noch, nachdem jede Familie ihre zehn runden Lederstücke entgegengenommen hatte, »in einem Jahr komme ich zurück und sitze wieder unter diesem Baum. Ich möchte, daß jeder von euch mir elf Stücke zurückgibt. Das elfte Stück ist ein Unterpfand der Wertschätzung für die technische Neuerung, die ich in eurem Leben eingeführt habe.«

»Aber wo soll das elfte Stück denn herkommen?« fragte der Farmer mit den sechs Hühnern. »Das werdet ihr schon sehen«, erwiderte der Mann und lächelte beruhigend. Angenommen, die Bevölkerungszahl und die Produktion bleiben im folgenden Jahr genau gleich, was, glauben Sie, wird geschehen? Bedenken Sie, daß das elfte Lederstück gar nicht abgeschnitten wurde. Darum, so lautet die Schlußfolgerung, muß jede elfte Familie ihre gesamten Lederstücke verlieren, auch wenn alle gut wirtschaften, den nur so können die übrigen zehn ihr elftes Stück bekommen. Als das nächste Mal ein Unwetter die Ernte einer Familie bedrohte, waren die Menschen nicht so schnell bei der Hand mit dem Angebot, beim Einbringen der Ernte zu helfen. Zwar war es wirklich sehr viel bequemer, an Markttagen nur die Lederstücke auszutauschen und nicht die Hühner, aber die neue Sitte hatte die unbeabsichtigte Nebenwirkung, daß sie die traditionelle spontane Hilfsbereitschaft im Dorf hemmte. Statt dessen entwickelte das neue Geld einen systembedingten Sog zum Wettbewerb zwischen allen Beteiligten.

Genauso bringt das heutige Währungssystem alle am Wirtschaftsleben Beteiligten in eine Konkurrenzsituation zueinander. Die Geschichte von den australischen Bauern isoliert die Rolle des Zinses des elften Lederstücks im Rahmen des Prozesses der Geldschöpfung und seine Auswirkungen auf die Beteiligten.<sup>5</sup>

Wenn die Bank Geld schöpft, indem sie Ihnen einen Hypothekenkredit über 100 000 Euro zur Verfügung stellt, schafft sie mit dem Kredit nur das Ausgangskapital. Sie erwartet nämlich, daß Sie ihr im Laufe der nächsten, sagen wir einmal, 20 Jahre 200 000 Euro zurückbringen. Wenn Sie das nicht können, verlieren Sie Ihr Haus. Ihre Bank schafft nicht die Zinsen, sondern sie schickt Sie hinaus in die Welt in den Kampf gegen alle anderen, damit Sie am Schluß die zweiten 100 000 Euro mitbringen. Weil alle anderen Banken genau das gleiche tun, verlangt das System, daß einige der Beteiligten bankrott gehen, denn anders kommen Sie nicht zu den zweiten 100 000 Euro.

Um es auf eine einfache Formel zu bringen: Wenn Sie der Bank Zinsen auf Ihr Darlehen zahlen, brauchen Sie das Ausgangskapital von jemand anderem auf. Mit anderen Worten: Der Mechanismus, mit dem die für die Giralgeldschöpfung unverzichtbare Knappheit erzeugt wird, bedingt, daß die Menschen miteinander um das Geld konkurrieren, das noch nicht geschaffen wurde, und bestraft sie im Falle des Mißerfolgs mit dem Bankrott.

Wir verfolgen die Zinspolitik der Zentralbanken mit Interesse, und das ist einer der Gründe dafür. Wenn die Zinsen angehoben werden, verursacht das zusätzliche Kosten, und dies wiederum führt unweigerlich zu einem Anstieg der Konkurse in der nächsten Zukunft. Damit kehren wir zu den Zeiten zurück, als die Hohepriester entschieden, ob die Götter mit dem Opfer von nur einer Ziege zufrieden wären oder ob sie statt dessen den erstgeborenen Sohn verlangen würden. Weiter unten auf dem Totempfehl, wenn Ihre Bank Ihre Kreditwürdigkeit überprüft, checkt sie in Wirklichkeit, ob Sie in der Lage sind, mit den anderen Spielern zu konkurrieren und gegen sie zu gewinnen, d.h. etwas aus ihnen herauszupressen, was gar nie geschaffen wurde.

Zusammenfassend halten wir fest, daß das moderne

Währungssystem uns dazu zwingt, uns kollektiv zu verschulden und mit anderen in der Gemeinschaft zu konkurrieren, damit wir die Mittel erhalten, die Austausch zwischen uns ermöglichen. Kein Wunder, daß die Welt hart ist und daß Darwins Erkenntnis vom »Überleben des Stärksten« im England des 18. Jahrhunderts bereitwillig als offensichtliche Wahrheit akzeptiert wurde, genau wie bis heute alle Gesellschaften fraglos die Prämissen ihres Währungssystems akzeptiert haben und wir es heute tun. Glücklicherweise haben wir heute reichlich Belege, die für eine weniger strenge Definition der »natürlichen Welt« sprechen.

## Und heute?

»Ich denke, wir haben allen Grund zu glauben, daß das Zeitalter der Moderne zu Ende ist. Heute deutet vieles darauf hin, daß wir uns in einem Übergangsstadium befinden, in dem offensichtlich etwas verschwindet und etwas anderes unter Schmerzen entsteht. Es ist, als ob etwas bröckelt, zerfällt und sich selbst erschöpft, während sich etwas anderes, noch Unbestimmtes aus den Trümmern hebt.« Worauf könnte sich Václav Havel, der Präsident der Tschechischen Republik, in seiner Äußerung bei der Verleihung der Freiheitsmedaille am 4. Juli 1994 in Philadelphia bezogen haben?

Normalerweise kann man sich bei der Beschäftigung mit solchen tiefgreifenden Paradigmawechseln nur auf Ahnungen und Anekdoten verlassen. Ein Experte zu diesem Thema meint sogar: »Wenn Sie Paradigmapieniere dazu auffordern, ihre Entscheidung für einen Paradigmawechsel zu rechtfertigen, können sie das nicht mit Zahlen machen. Denn es existieren keine Zahlen.«<sup>6</sup>

Für unser Thema trifft das aber nicht zu, denn zumindest von einem wichtigen Land liegen uns Zahlen vor: Die größte aktuelle Umfrage zum Wertewandel in Amerika wurde 1995 von Paul Ray und der American Lives Inc. durchgeführt. Es gibt jedoch Hinweise darauf, daß sich diese Entwicklung in der gesamten westlichen Welt vollzieht, vermutlich geschieht sie sogar global. Auf der Grundlage von Umfrageergebnissen bei 100000 Amerikanern und 500 Zielgruppen ließen sich in den USA drei verschiedene »Subkulturen« identifizieren: die sog. »Traditionalisten« die »Modernisten« und die »kulturell Kreativen«.<sup>7</sup>

## Die Traditionalisten

Traditionalisten sind, wie Paul Ray und Sherry Ruth Anderson beobachtet haben, in erster Linie die »religiös Konservativen«. »Nachdem wir zahlreiche Diskussionen in Zielgruppen angehört hatten, kristallisierte sich allmählich heraus, daß es eine traditionalistische Denkart gibt ... Der amerikanische Traditionalismus beinhaltet auch den Wunsch nach Vereinfachung, traditionellen Sicherheiten, einem weniger hohen Entwicklungsstand und weniger Säkularismus, nach einer religiösen Monokultur sowie nach nationaler und ethnischer Einheit ... Traditionalisten glauben an die Wiederkehr der Kleinstadt und der Religion in Amerika, an ein nostalgisches Bild aus der Zeit von 1890 bis 1930 ... Zum Schatten des Traditionalismus gehören die radikalen Gruppen und der ultrarechte Flügel.«<sup>8</sup>

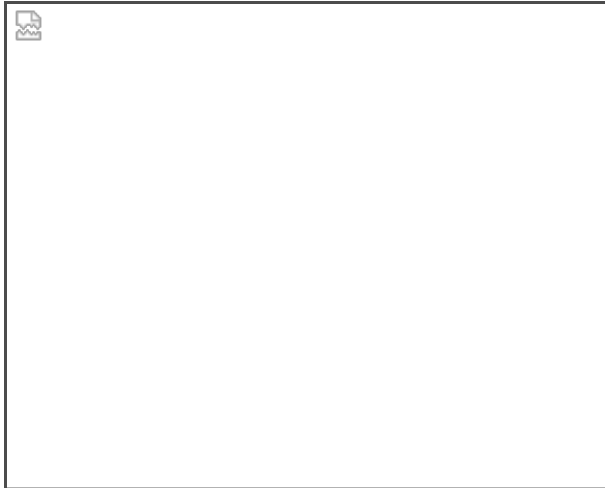


Diagramm 1: Prozentzahlen und Weltbild der drei Subkulturen (nach Paul Ray)

»Die Traditionalisten werden anhand ihrer traditionellen und konservativen Werte und Vorstellungen identifiziert. Sie sind im Durchschnitt älter und weniger gebildet als die Modernisten oder kulturell Kreativen ... Diese familienorientierte Gruppe fällt am leichtesten auf politische Lehren religiöser Führer herein. Im Laufe der Zeit geht ihre Anzahl eher zurück: Ihr Durchschnittsalter liegt derzeit bei 53 Jahren, außerdem sterben die Traditionalisten schneller, als sie durch jüngere Leute »ersetzt« werden.«<sup>9</sup>

Bis von kurzem gab es neben den Traditionalisten - deren Anteil an der US-amerikanischen Bevölkerung etwa 24 Prozent ausmacht, wobei ihre Bedeutung seit dem Zweiten Weltkrieg zurückgeht - nur noch eine weitere Gruppe: die sog. Modernisten.

## Die Modernisten

Praktisch alle Menschen des westlichen Kulturkreises sind der »modernistischen« Weltansicht ausgesetzt. Sie ist so durchdringend, daß die Modernisten die einzigen sind, die mit der Idee durchkommen, ihre Haltung sei keine Weltanschauung von mehreren. Einige glauben vielmehr immer noch, daß sie »die Welt so sehen, wie sie wirklich ist«. Diese Einstellung prägte das industrielle Zeitalter und dominiert nach wie vor in der westlichen Welt. Mit 47 Prozent (88 Millionen Erwachsene) stellen die Modernisten in der US-amerikanischen Bevölkerung noch immer den größten Anteil. Dieser geht zwar mit der Zeit allmählich zurück, doch ihre modernistische Weltansicht wird weiterhin von den Massenmedien wiedergegeben.

Der Modernismus entwickelte sich als Reaktion auf die »traditionalistischen« Gesellschaften in Ablehnung des vom Glauben bestimmten Weltbildes, das im ausgehenden Mittelalter fast die einzige Weltanschauung darstellte. Als »modern« (synonym mit »hochentwickelt, fortschrittlich, urban und/oder unvermeidlich« verwendet) gelten somit Werte, Technologien und Vorstellungen, die im Gegensatz zu den »rückständigen«, »unterentwickelten« Gesellschaften früherer Zeiten stehen.

Die Sichtweise der Modernisten kommt in zwei verschiedenen Bereichen zum Tragen:

1. Auf persönlicher Ebene: Modernisten schätzen im allgemeinen universelle Normen und Säkularität (im



Gegensatz zu Provinzialismus und religiösen Dogmen). Dennoch praktizieren viele einen orthodoxen Glauben (40 Prozent). Bei ihnen genießen persönliche Freiheit und eigene Leistungen oberste Priorität, außerdem schätzen sie den finanziellen Materialismus (82 Prozent). Ihre Werte konzentrieren sich auf persönlichen Erfolg, Konsum, Materialismus und technische Rationalität.

2. Auf kollektiver Ebene. Hinsichtlich Management und Technik glauben die Modernisten an Praktiken aus dem Industriezeitalter, darunter auch an die traditionellen Wirtschaftswissenschaften. Sie sind der Ansicht, daß sich die Technik letztlich gegenüber den negativen Konsequenzen bestehender Verfahren durchsetzen wird. Meist werden die negativen Folgen (Umweltschäden, gesellschaftliche Verwerfungen) heruntergespielt. Politisch können die Modernisten rechts oder links, stehen, Liberale oder Konservative sein. Ihr konservativer Flügel teilt beispielsweise mit den religiösen Fundamentalisten die Ansicht, daß Frauen nicht im Berufsleben stehen sollten.

## Die kulturell Kreativen

»Die Bezeichnung ›kulturell Kreative‹ stammt daher, daß sie die neuesten Ideen in der amerikanischen Kultur haben und an der Spitze des kulturellen Wandels stehen.«<sup>10</sup> Diese letzte Subkultur ist gerade erst im Entstehen begriffen, weswegen die Werte, die diese Weltsicht tragen, sich vor 20 Jahren statistisch noch gar nicht erfassen ließen. Heute treten etwa 29 Prozent der amerikanischen Bevölkerung (d. h. 52 Millionen Erwachsene) für das »transmoderne« Denken ein.



Diagramm 2: Zeitliche Entwicklung der drei Subkulturen (Millionen Erwachsene, USA, 1965-2000)

Die kulturell Kreativen sind in fast allen Regionen der USA vertreten. Sie zählen zur mittleren bis oberen Mittelklasse (46 Prozent gehören zum oberen Einkommensviertel der Bevölkerung). Das Alter der kulturell Kreativen beträgt im Mittel 42 Jahre. Mit einem Anteil von 30 Prozent College-Absolventen verfügen sie über eine bessere Ausbildung als alle anderen Subkulturen. Die Geschlechtsverteilung liegt bei 40 Prozent Männern und 60 Prozent Frauen.

So wie die Sichtweise der Modernisten als Reaktion auf eine in ihren Augen zu Vereinfachungen und Exzessen neigenden Weltsicht des Spätmittelalters entstand, bildete sich die Subkultur der kulturell Kreativen als Reaktion auf die Blindheit und Übertreibungen der modernistischen Tradition.

Doch wenden wir uns nun dem Wertesystem der kulturell Kreativen auf persönlicher und kollektiver Ebene zu:

1. Auf persönlicher Ebene besteht ihr Hauptanliegen in der Selbstverwirklichung; d. h., ihnen liegt mehr an inneren Werten und innerem Wachstum als an äußerem sozialem Prestige. Sie sind »an der Welt« interessiert (85 Prozent sind Fremdem gegenüber aufgeschlossen). Bei persönlichen Beziehungen ist die Qualität für sie entscheidend (diese Ansicht vertreten 76 Prozent, bei den Modernisten 49 Prozent und bei den Traditionalisten 65 Prozent). Außerdem sind sie meist besser informiert als die Gesellschaft an sich.

2. Auf der kollektiven Ebene gilt die Sorge der kulturell Kreativen dem Zerfall des Gemeinsinns und der Umwelt. (92 Prozent wollen den Gemeinsinn wieder stärken; 87 Prozent glauben an einen ökologisch nachhaltigen Umgang mit der Umwelt.) Sie werden von Paul Ray als »altruistischer« als jede andere Gruppe eingestuft und erklärten sich zu persönlichen Opfern bereit (84 Prozent sind altruistisch, bei den Modernisten 51 Prozent und bei den Traditionalisten 55 Prozent). Sie wollen sogar persönlich die Initiative für eine Gesellschaft ergreifen, an die sie glauben (45 Prozent mochten sich »engagieren« [im Vergleich zu mageren 29 Prozent bei den Modernisten und 34 Prozent bei den Traditionalisten]). Erfolg ist den kulturell Kreativen nicht so wichtig (70 Prozent), sie legen größeren Wert auf ihre Freizeit. Frauen im Beruf werden als selbstverständlich betrachtet (69 Prozent). Die kulturell Kreativen sehen die Zukunft außerdem etwas optimistischer als die anderen (35 Prozent gegenüber 24 Prozent bei den Modernisten und 26 Prozent bei den Traditionalisten).

Bedeutungsvoll ist auch, was die kulturell Kreativen ablehnen: die Intoleranz der religiösen Rechten, den gedankenlosen Hedonismus der kommerziellen Medien heute und die gedankenlose Umweltzerstörung im Namen des Big Business. Die Zahl der kulturell Kreativen, die binnen einer Generation scheinbar aus dem Nichts aufgetaucht sind, ist erstaunlich. Auch Menschen, die zu dieser Subkultur gehören, betrachten sich selbst als isolierte Ausnahmen. Der Eindruck von Isolation entsteht aus zwei Gründen. Es gibt erstens keine Organisation, Partei, religiöse Massenbewegung oder dergleichen, mit der man sie in Verbindung bringen kann. Zweitens werden sie von den Medien nicht beachtet, die sich fast ausschließlich immer noch mit dem modernistischen Standpunkt befassen.

Als der Modernismus aufkam, wußten die »Modernisierenden« sehr gut, daß sie eine Bewegung verkörperten. Die »Medien« der damaligen Zeit verfolgten beispielsweise jeden Schritt von Erasmus von Rotterdam. Dabei machten sie nur 1 oder 2 Prozent der damaligen Bevölkerung aus - im Gegensatz zu den 24 Prozent, die die integrative Subkultur bereits heute umfaßt. Wenn die soziopolitische Realität dieser Entwicklung also eines Tages in Erscheinung tritt, müssen wir mit deutlich schnelleren Veränderungen rechnen als beim Modernismus. Genau das geschieht bereits heute, wenn man Václav Havel glaubt (s. oben). Ray unterscheidet bei den kulturell Kreativen zwei Typen: die »grünen« kulturell Kreativen und den sog. »harten Kern«, den ich lieber als »integrierte« bzw. »integrative« kulturell Kreative bezeichnen möchte.

1. Die grünen kulturell Kreativen (16 Prozent oder 28 Millionen Erwachsene in der amerikanischen Bevölkerung) befassen sich mit der Umwelt und sozialen Aspekten aus weltlicher Sicht. Sie treten häufig aktiv in der Öffentlichkeit auf. Sie konzentrieren sich auf die Lösung der Probleme ihrer Umwelt und sind weniger an der Entwicklung ihrer Persönlichkeit interessiert. Sie gehören meist der Mittelklasse an.

2. Die integrierten bzw. integrativen kulturell Kreativen (nach Rays Untersuchung 13 Prozent oder 24 Millionen Amerikaner) sind sowohl an der Entwicklung der eigenen Persönlichkeit als auch am Umweltschutz interessiert. Typische Vertreter dieser Gruppe beschäftigen sich ernsthaft mit Psychologie, dem spirituellen Leben, der Selbstverwirklichung und Selbstdarstellung. Sie probieren gern neue Ideen aus, sind sozial engagiert, beschäftigen sich mit der Emanzipation der Frau und/oder dem Umweltschutz. Sie zählen in der Regel zur oberen Mittelklasse. Das Verhältnis männlich zu weiblich liegt bei 33 zu 67, es sind also doppelt so viele Frauen wie Männer.

»Mit der Entstehung der kulturell Kreativen ist die Heilung alter Risse verbunden: zwischen Innerem und Äußerem, Spirituellem und Materiellem, dem einzelnen und der Gesellschaft. Die Möglichkeit einer neuen Kultur kreist um die Wiedereingliederung dessen, was der Modernismus zerschlug: die Integration des Selbst und Authentizität, die Einbeziehung der Gemeinschaft und die Verbindung zu anderen nicht nur daheim, sondern auf der ganzen Welt; die Verbundenheit mit der Natur und das Lernen, Ökologie und Ökonomie zu integrieren, und eine Synthese verschiedener Ansichten und Traditionen.«<sup>11</sup> Genau diese Eigenschaften wurden von Gebser mit seiner integrativen Bewußtseinsstruktur vorhergesehen. Wir können daher den Schluß ziehen, daß die Gesellschaft, die die kulturell Kreativen unbemerkt und unangekündigt schaffen, eine integrative Kultur ist.

Für die globale oder zumindest europäische Entwicklung gibt es keine Untersuchung, die sich mit der von Paul Ray vergleichen ließe. Allerdings verwendete das Generalsekretariat der Europäischen Union Rays Fragebogen zur Erkennung kulturell Kreativer in ihrer monatlich erscheinenden Umfrage im Euro-Barometer, die bei allen 15 Mitgliedsländern durchgeführt wird (800 Interviews pro Land). Zur allgemeinen Überraschung fand man heraus, daß der Anteil der kulturell Kreativen an der Bevölkerung mindestens so hoch wie in den USA ist.

Duane Elgin sammelte auf der ganzen Welt Daten zu diesem Thema. Er kommt zu dem Schluß: »Insgesamt betrachtet, deuten die Trends darauf hin, daß sich ein weltweiter Wertewandel vollzieht.«<sup>12</sup> Die Weltbevölkerung ist in der Entwicklung zu einer integrativen Gesellschaft den Staatsoberhäuptern und Medien überall voraus. Dieser Trend prägt sich bemerkenswerterweise in den Entwicklungsländern fast genauso stark aus wie in den Industrienationen.

Elgin verweist auf einen weiteren interessanten und bisher meist vernachlässigten Beleg für integrative Werte: die zunehmende Hinwendung zu einer ganzheitlichen Heilkunde und die Abkehr

von der konventionellen Schulmedizin der Modernisten. Und nach einem Artikel in der Zeitschrift Time ist bei Ärzten in Europa der Trend zu ergänzenden alternativen Behandlungsmethoden »enorm«.13

Jede dieser Veränderungen wird für sich genommen häufig als »Marotte« oder kurzlebiger Modetrend gesehen. Wenn man sie jedoch als Gesamterscheinung betrachtet, läßt sich daran ein allgemeiner Wertewandel hin zu einer integrativen Kultur ablesen. Am erstaunlichsten sind auch hier wieder die Unauffälligkeit, die Geschwindigkeit und das Ausmaß des Wandels.

Diagramm 2 zeigt die zeitliche Entwicklung der drei Kulturen und Diagramm 1 fasst ihre wichtigsten Eigenschaften und ihren Anteil an der amerikanischen Bevölkerung im Jahr 1995 schematisch zusammen.

Es können zusammenfassend drei Gebiete identifiziert werden, für die bereits Methoden und Ansätze zur Schaffung einer Welt des nachhaltigen Wohlstandes vorhanden sind:

1. Informationstechnologien zugänglich machen: Die technologische Revolution, die bereits auf dem besten Wege ist, bietet für eine wachsende Zahl von Menschen beispiellose Wachstumsmöglichkeiten im Bereich des Wissens.
2. Neue Geldsysteme kreieren: Eine Währung ist nicht mehr als eine Übereinkunft innerhalb einer Gesellschaft, etwas als Tauschmittel zu verwenden.
3. Dafür sorgen, daß die kulturell Kreativen sich ihrer Zahl und ihrer Rolle bewußt werden: Dies ist eine »Subkultur«, die Wertmaßstäbe für den nächsten Entwicklungsschub der Zivilisation erschafft.

Diese drei Phänomene könnten gemeinsam unsere Welt revolutionieren. Eine Synergie zwischen ihnen hat das Potential, uns in eine neues Weltsystem hinein zu katapultieren, in dem Nachhaltigkeit und Wohlstand gleichzeitig gedeihen können. Wir haben in der Geschichte viele Veränderungen erlebt, doch unsere Auffassung von Geld blieb dabei bemerkenswert unberührt. Wenn wir als Gesellschaft an einen unbekanntes Ort reisen wollen, müssen neue Wege erkundet werden. Die bewußte Wahl der Währungsform, die wir untereinander verwenden wollen, könnte sich als das mächtigste Werkzeug für die Übergangsphase erweisen, die wir gerade durchlaufen. Die Mittel sind also vorhanden, was Sie nun damit machen wollen, hängt von Ihrer Kreativität und Arbeit ab:

**Unser Geld ist unser Spiegel. Es kann mehr als nur unsere Schatten widerspiegeln. Es ist ein Spiegel unserer Seele.**

-----  
Anmerkungen:

1 Committee on the Working of the Monetary System: Report, London 1959, Paragraph 345, S.117.

2 Jackson und McConnell: Economics, Sydney 1988

3 Hierunter fallen die Tauschringe und Gemeinschaftswährungen wie Talente, Time Dollars, LETS, Curitiba, Tlaloc, ROCS, usw.

oder auch das Freigeldexperiment in Wörgl mit dem Tauschwert "Wära". Siehe Bernard Lietaer: Das Geld der Zukunft, S. 260 ff., insbesondere S. 353-357, München 1999

4 Galbraith, John Kenneth: Geld. Woher es kommt, wohin es geht, München 1976, S. 39

5 Die Geschichte vom elften Lederstück ist eine vereinfachte Darstellung für NichtökonomInnen, bei der die Auswirkungen von Zinsen auf das Geldsystem beleuchtet werden. Um diese Variable zu isolieren, habe ich eine Gesellschaft ohne Wachstum angenommen: kein Bevölkerungswachstum, kein Wachstum der Produktion und der Geldmenge. In der Praxis wachsen diese Variablen im Laufe der Zeit natürlich an und verschleiern die Wirkung der Zinsen. Der springende Punkt bei der Geschichte ist der, daß - wenn alle anderen Faktoren gleichbleiben - die Konkurrenz, um das Geld zu bekommen, mit dem die Zinsen bezahlt werden können, dem Währungssystem strukturell inhärent ist.

6 Barker, Joel: Paradigms: The Business of Discovering the Future, New York 1993

7 Vgl. dazu Lietaer: Das Geld der Zukunft, a.a.O., S. 410-417 sowie Lietaer: Mysterium Geld, München 2000, S. 283-292

8 Ray, Paul u. Anderson, Sherry Ruth: The Culturell Creatives, New York 1999, Kapitel 1, S. 11f.

9 Ray, Paul: "The Emerging Culture", in: American Demographics, Ithaca, 1997, S. 5

10 Ray, Paul: The Integral Culture Survey: A Study of Emergence of Transformational Value in America, Forschung finanziert vom Fetzer Institute of Noetic Sciences, 1996, S. 5

11 Ray, Paul u. Anderson, Sherry Ruth: The Cultural Creatives, a.a.O., S. 36

12 Elgin, Duane u. LeDrew, Coleen: Global Paradigme Change: Is a Shift Underway?, San Fransisco, State World Forum, 2. bis 6.10.1996, S. 20

13 Langone, John: "Alternative Therapies Challenging Mainstream", in: Time, Sonderheft Herbst 1998, S. 40

-----  
© Copyright für HOLIS 2001 beim Herausgeber  
Feedback Home Inhalt

<http://www.holis.de/mag/wiso/dadg.htm>