

Wiedergewinnung von Vertrauen oder Rückkehr der Vertrauensillusion?*

Ein Plädoyer für gesundes Misstrauen gegenüber systematischen Tautologien

CHRISTOPH WEBER-BERG**

Regain of Trust or the Return of an Illusion? A Call for Sensible Mistrust in Face of Systemic Tautologies

The loss of trust in the context of the actual crisis is widely deplored. But how deep were the roots of trust after all? This article argues that the financial system, even in times of well functioning, was affected by deep mistrust, masked by a mere illusion of trust, evolving from processes of self-reference. A self-referring rationale, lacking external normative reference, is at the root of individual, institutional and systemic failure. The call for more or better morals, often seen as means to overcome the crisis, will fall short of its desired effect. There is a need for sensible mistrust and ethical competence of responsible people. This might bring us a step further to more stable financial markets that serve, rather than threaten, the stability of societies on a global scale.

Keywords: Trust, financial crisis, self reference, ethical competence

1. Verlorenes Vertrauen oder demaskierte Vertrauensillusion?

„Wege aus der Vertrauenskrise“ ist der Titel eines im Jahre 2003 erschienen Buches, in dem sich illustre Autoren nach dem Platzen der so genannten „New Economy Bubble“ auf die „Suche nach einem Neubeginn“ machten (vgl. Jakob/Naumann 2003). Dieses Buch steht exemplarisch für eine große Zahl von Veranstaltungen und Publikationen, die damals die Krise reflektierten und nach Auswegen suchten. Wie ein Echo aus der jungen Vergangenheit erscheint deshalb heute der allenthalben erschallende Ruf nach der Wiederherstellung des Vertrauens. So stand etwa das „10. International Sustainability Leadership Symposium“ in Rüslikon/Zürich unter dem Titel „Restoring Trust in the Financial Markets: Time to Think Sustainably“. Doch wie schon vor sieben Jahren bleibt auch diesmal der Begriff des Vertrauens verschwommen. Wo das ökonomische Paradigma ratlos bleibt, werden oft Moral und Ethik – auch diese Begriffe bleiben dabei verschwommen und werden mangels Klarheit häufig im gleichen Atemzug genannt – implizit oder explizit zu Rettungsankern des wieder

* Beitrag eingereicht am 30.9.2009, nach doppelt verdecktem Gutachterverfahren überarbeitete Fassung angenommen am 11.01.2010

** Dr. theol. Christoph A. Weber-Berg, Center for Corporate Social Responsibility, HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, Lagerstrasse 5, CH-8021 Zürich, Tel: +41 43 322 18 40, Fax: +41 43 322 26 01, E-Mail: christoph.weber@fhhwz.ch, Forschungsschwerpunkte: CSR, Wirtschafts- und Unternehmensethik.

zu gewinnenden Vertrauens stilisiert. Ulrich Thielemann hat schon in der genannten Publikation vor sechs Jahren differenzierte Skepsis gegenüber dem Versuch geäußert, Moral oder Ethik als Mittel des Auswegs aus der Vertrauenskrise zu propagieren (Thielemann 2003: 297 ff.). Er verwies u. a. auf die Doppelzüngigkeit vieler unternehmerischer Äußerungen zu Verantwortung und Legitimation gegenüber Anspruchsgruppen. Was sich mit ethisch gehaltvollen Begriffen schmückt, dient offensichtlich oft eher der Akzeptanz-Sicherung als der Herstellung und Aufrechterhaltung „Verdienter Reputation“, welche als Anker des Vertrauens gelten könnte. Thielemanns Zweifel, ob sich eine – wie von der UBS in ihrem Handbuch der Ausgabe 2002 propagierte – „Änderung innerer Einstellungen“ in Richtung ethischer Verantwortung einstellen würde (Thielemann 2003: 313), erscheinen aus heutiger Sicht mehr als berechtigt.

Mit Blick auf die nachfolgenden Gedanken soll an dieser Stelle eine Definition von Vertrauen herangezogen werden, die sich aus Arbeiten von Wissenschaftlern verschiedener Disziplinen in einer Sonderausgabe der „Academy of Management Review“ zum Thema Vertrauen im Jahre 1998 herauskristallisierte:

„Trust is a psychological state comprising the intention to accept vulnerability based upon positive expectations of the intentions or behavior of another“, oder in der Kurzform: „Trust is the willingness to be vulnerable under conditions of risk and interdependence“ (Rousseau et al. 1998: 395).

Es sind zwei Bedingungen, die für Vertrauen benötigt werden: Risiko und Interdependenz, wobei Risiko und Vertrauen reziprok aufeinander bezogen sind: „Risk creates an opportunity for trust, which leads to risk taking“ (Rousseau et al. 1998: 395).

Rainer Stöttner hat jüngst präzise dargelegt, dass der im Kontext der aktuellen Krise beklagte Vertrauensverlust nicht eben erst ausgelöst wurde, sondern die Folge einer tief sitzenden und lang anhaltenden Vertrauenskrise ist (vgl. Stöttner 2009). Die Theorie der transparenten Märkte mit vollständig informierten Akteuren steht seines Erachtens schon lange in krassm Gegensatz zur Realität derjenigen Märkte, die auf Grund verlorener Vertrauensbasis enorme Transaktionskosten verursachen. Prinzipal-Agent Konflikte, Gerichtskosten oder (von Stöttner nicht erwähnt) die Kosten von Anreizsystemen können zu denjenigen Transaktionssicherungskosten gezählt werden, welche das Fehlen einer tragfähigen Vertrauensbasis kompensieren sollen (Stöttner 2009: 8f.). Stöttner liegt damit auf der Linie derjenigen Autoren, welche Vertrauen als eine Möglichkeit sehen, Transaktionskosten zu reduzieren (Rousseau et al. 1998: 396). Tiefsitzendes Misstrauen in die Bonität von Geschäftspartnern, begründete Zweifel an der Rationalität der Preisbildung an Märkten, Glaubwürdigkeitsverlust gegenüber dem „leitenden Personal der Finanzbranche“ (Stöttner 2009: 12), gepaart mit dem Paradox einer Risikoscheu, die Risiken vermeiden will und gleichzeitig immer mehr und neue Risiken generiert, ergeben das „brisante Gemisch“ (Stöttner 2009: 14), das rücksichtsloses und unmoralisches Verhalten nicht nur hervorbrachte, sondern kurzfristig auch sehr gut belohnte: Wer mit Risiko-Absicherungsinstrumenten nicht tatsächlich bestehende Risiken absicherte, sondern in einer Weise spekulierte, dass nicht nur Gewinnmöglichkeiten, sondern auch neue Risiken entstanden, konnte damit viel Geld verdienen – solange er die selbstgenerierten Risiken schnell genug als Anlagemöglichkeiten verkaufen

konnte. Nach Stöttner herrschte also vor der Krise kein Zustand des Vertrauens, sondern des hektischen, von Unmoral geprägten Misstrauens. Die Definition der Wirtschaft als wertfreien Raum führte in eine „Wertekrise“ (Stöttner 2009: 17).

Die aktuelle Krise zeigt deutlicher als je zuvor: in einer zur amoralischen Sphäre erklärten Wirtschaft ist die Unmoral systematisch im Vorteil. Moralische Verhalten verursacht für den entsprechenden Akteur Zusatz- oder zumindest Opportunitätskosten. Er ist dadurch im Nachteil gegenüber denen, die sich in der „amoralischen“ Sphäre ungehindert unmoralisch verhalten. Der Versuch, diesen Effekt zu begrenzen und die Unmoral über Gesetze, Regelungen, Überwachungs-, Sanktions- und Anreizsysteme einzudämmen, generiert systemweit enorme Transaktionskosten. Zugespitzt kann gesagt werden: Die Entwicklungen, die zur aktuellen Krise geführt haben, sind der Output eines ineffizienten, die Unmoral begünstigenden Systems, das – Bezugnehmend auf die obige Definition von Vertrauen – zwar die beiden Voraussetzungen für Vertrauen, Risiko und Interdependenz, bereithält, das aber auf Grund tief sitzenden Misstrauens nicht nur hohe Transaktionskosten generiert, sondern auch kaum Raum lässt für die positiven Erwartungen bezüglich der Absichten und des Verhaltens anderer Akteure. Die reziproke Beziehung zwischen Risiko und Vertrauen (Rousseau et al. 1998: 395) erweist sich ohne die Bestätigung der positiven Erwartungen als leere Autoreferenz.

Paul H. Dembinski hat in seinem jüngst erschienenen Buch „Finance: Servant or Deceiver?“ (Dembinski 2009) mit Bezug auf Georg Simmel aufgezeigt, dass zwei Anker das Vertrauen in das Funktionieren eines Geldsystems sicherstellen: Die Form des Geldes (Objekt oder Symbol: etwa Gold, Silber, Münzgeld oder Papier) sowie die soziale Institution (eine nationalstaatlich gefasste Volkswirtschaft), innerhalb derer das Geld zirkuliert (Dembinski 2009: 28). Je obsoleter – bedingt durch die immer komplexeren elektronischen Transaktionssysteme – die Frage nach der Form des Geldes ist, desto wichtiger wird die Frage nach der sozialen Institution. Traditionell war es der Staat, bzw. die Notenbank, welche den Anker dieses Vertrauens darstellten. Je formloser das Geld jedoch global elektronisch zirkulieren kann, desto mehr löst es sich von der Kontrolle des Staates und wird Teil des privaten Finanzsystems, welches im virtuellen Raum Geld schöpfen kann. Diese Entwicklung, die „Fusion von Geld und Geldsystem“ (Dembinski 2009: 31) trägt zu einer enormen Komplexitätssteigerung bei und kann dadurch das Vertrauen in den zweiten Anker des Funktionierens von Geld und Geldsystemen, die soziale Institution, unterminieren: Die Bereitschaft, sich im interdependenten System Risiken bezüglich von Erwartungen auszusetzen nimmt auf der einen Seite ab und muss auf der anderen Seite mit der Aussicht auf immer größere Gewinnchancen aufrecht erhalten werden. Damit wird die Spirale einer „self-fulfilling prophecy“ (Merton 1980: 145f.) in Gang gesetzt, die sich noch schneller nach unten drehen kann als nach oben. „Die trügerische Richtigkeit der „self-fulfilling prophecy“ verewigt die Herrschaft des Irrtums“ (Merton 1980: 146).

Wenn also von der Wiederherstellung von Vertrauen die Rede sein soll, dann ist darauf zu achten, dass die oberflächliche Kaschierung der tief sitzenden, von den oben skizzierten Entwicklungen verursachten, Vertrauenskrise nicht mit der Wiedergewinnung von Vertrauen verwechselt wird. Wie aber könnte es zu dieser Kaschierung kommen? Den folgenden Überlegungen liegt die – auf der oben beschriebenen, auto-

referenziellen Interdependenz von Risiko und Vertrauen sowie auf Mertons Theorem der „self-fulfilling prophecy“ gründende – Annahme zugrunde, dass dies im Rahmen eines autoreferenziellen Prozesses geschehen kann, der eine bloße Vertrauensillusion, anstatt echtem Vertrauen erzeugt. In der Sphäre dieser Illusion ist es effizient und rational, an die Tragfähigkeit des Vertrauens zu glauben. Das Vertrauen darauf, dass Vertrauen sich auszahlen wird, erzeugt im Bewährungsfall gestärktes Vertrauen: Wenn eine kritische Masse von Akteuren darauf vertraut, dass Märkte grundsätzlich funktionieren, oder gar, dass sie sich aufwärts bewegen werden, wird sich dieses Vertrauen bestätigen.

Das Vertrauen, dessen Verlust heute beklagt wird, ist in dieser Sichtweise eine autoreferenziell entstandene, und gleichermaßen wieder verlorene Vertrauensillusion, deren Wiedergewinnung oder Wiederherstellung alles andere als erwünscht sein kann. Ganz im Gegenteil ist die Schaffung und Erhaltung eines kritischen Misstrauens gefordert, welches in der Lage ist, die autoreferenzielle Logik derjenigen Prozesse zu erkennen, die am Ursprung der gegenwärtigen Krise liegen.

Im Gegensatz zur autoreferenziell entstandenen Vertrauensillusion bezieht sich – im besten Wortsinne – begründetes Vertrauen auf ein jenseits seiner selbst und seines unmittelbaren Bezugssystems liegenden Tertium, das die „positiven Erwartungen bezüglich der Absichten und des Verhaltens der anderen“ (Rousseau et al. 1998: 395) nachhaltig bestätigt und die Akteure nicht wiederholt auf ihre „Verletzlichkeit“ (Rousseau et al. 1998: 395) zurückwirft. Vertrauen im Bezugssystem der Finanzwirtschaft und der Finanzmärkte darf nicht mit oberflächlicher, von Analysten und Kommunikationsabteilungen unter Mithilfe der Medien instrumentell hergestellter Akzeptanz verwechselt werden. Begründetes Vertrauen braucht einen Bezug zum Tertium der „normativen Prämissen einer gut oder besser funktionierenden Wirtschaft“ (Ulrich 2009: 3), die nicht von Opportunismus und Schlaumeierei in einer als amoralisch definierten Sphäre geprägt ist, sondern von der gegenseitigen Respektierung der jeweiligen Akteure als freie und gleichberechtigte (Wirtschafts-)Bürger (Ulrich 2009: 14).

2. Systematische Selbstbezogenheit als Krisenursache

Autoreferenz, die Inexistenz oder der Verlust des Bezuges zu externen Referenzpunkten, wurde in vielen Kontexten als Ursache des Versagens erkannt und beschrieben. Im Kontext religiöser Anthropologie etwa wird die Selbstbezogenheit als Grundstruktur verfehlten menschlichen Lebens beschrieben. So bezeichnete Martin Luther den Menschen im Zustand der Sünde als „homo incurvatus in se ipsum“ (Luther 1938: 356), als in sich selbst gekrümmten oder gebeugten Menschen. Dabei geht es nicht primär um den moralisch sündigen Menschen, der zum Beispiel selbstsüchtig nichts als seinen eigenen Vorteil sucht, es geht in moderneren Begriffen um den Menschen im Zustand existenzieller Sünde: Um den Menschen, der die Referenzpunkte, die „normativen Prämissen“ (Ulrich 2009: 3) seines Lebens aus den Augen verloren hat und dadurch sein Leben als Mensch grundsätzlich verfehlt. Die Lösung aus der Selbstfixiertheit und die Öffnung für die Beziehung zu Gott (Rechtfertigung durch Gott) und zu anderen Menschen macht im Rahmen dieser, nicht nur im protestantischen Christentum vorkommenden, Denkfigur den Menschen zum Menschen und befreit ihn zu einem gelingenden Leben. Der jüdische Religionsphilosoph Martin Bu-

ber brachte den Umstand der Identitätsfindung, der „Menschwerdung“ durch Beziehung in einer prägnanten Formulierung auf den Punkt: „Ich werde am Du. Ich werdend spreche ich Du“ (Buber 1947: 23): Erst im Erkennen des Anderen im Gegenüber, erst in der Ansprache dieses Anderen findet der Mensch seine Identität, überwindet er seine Selbstbezogenheit.

Auch technische, rückkoppelnde Systeme brauchen jederzeit mindestens einen Bezugspunkt außerhalb ihrer selbst, um stabil zu funktionieren. Komplett autoreferenzielle Systeme sind inhärent instabil und geraten irgendwann außer Kontrolle – genauer gesagt: ‚außer sich‘. Sie kommen gewissermaßen in eine existenzielle Krise, die ihr eigenes Funktionieren letztlich ad absurdum führt oder verunmöglicht. Ein Bild dafür kann der Rückkopplungseffekt an einem System von Mikrofon, Verstärker und Lautsprecher sein: in der Phase, in welcher ein Rückkopplungspfeifen sich erst aufbaut und langsam anschwillt, funktionieren im Grunde sowohl Mikrofon, als auch Verstärker und Lautsprecher ausgezeichnet. Die Selbstbezogenheit und das gute Funktionieren des Systems bewirken jedoch im schlimmsten Fall seinen Totalausfall: Der Verstärker, der Lautsprecher oder sogar das Mikrofon können zerstört werden.

Im Kontext der Finanzkrise lässt sich das Phänomen der Autoreferenz am Beispiel einer Aussage des ehemaligen CEO der US-amerikanischen Citigroup, Charles „Chuck“ Prince, im Interview mit der Financial Times illustrieren. Am 9. Juli 2007 äußerte er sich folgendermaßen: „When the music stops, in terms of liquidity, things will be complicated. But as long as the music is playing, you’ve got to get up and dance. We’re still dancing“ (vgl. Financial Times 2009). Tanzen hieß damals aus überschüssiger Liquidität, aus billig verfügbarem Geld, noch mehr Geld, also noch mehr überschüssige Liquidität zu machen. War das, was die Akteure, Institutionen und Regulatoren der Finanzmärkte für Tanzmusik hielten, nur ein Rückkopplungspfeifen? Vieles spricht dafür. Zum Beispiel im Falle der Citigroup: Der Aktienkurs des Unternehmens stand zum Zeitpunkt des Interviews auf gut 52 US Dollar. Chuck Prince verließ die Citigroup vier Monate später, am 5. November 2007, bei einem Stand von 33.10 US \$. Nach einem Tiefststand von 1.78 US \$ im März 2009 steht der Aktienkurs im September 2009 bei 4.20 US \$. Der amerikanische Staat rettete die Bank mit insgesamt 301 Milliarden US-Dollar vor dem Kollaps.

In den folgenden Abschnitten soll der Frage der Selbstbezogenheit, beziehungsweise der Autoreferenz, als Krisenursache vertieft nachgegangen werden, bevor am Schluss die Frage nach der Überwindung der Vertrauensillusion noch einmal aufgenommen werden kann.

2.1 Autoreferenzielle Funktionslogik des Geldes

Die Rede von Autoreferenz als mögliche Krisenursache, beziehungsweise als Ursache unbegründeten Vertrauens im wirtschaftlichen Kontext, führt an die Frage nach dem Geld heran. In den folgenden Abschnitten soll – in einem kulturphilosophischen Seitenblick auf Georg Simmel – dargelegt werden, inwiefern die Funktionslogik des Geldes am Ursprung der Tatsache liegen könnte, dass der Blick für die „normativen Prämissen einer gut oder besser funktionierenden Wirtschaft“ (Ulrich 2009: 3) verloren gehen kann.

Die autoreferenzielle Logik des Geldes hat die Tendenz, einerseits die Subjekte monetär bemessener Transaktionen aus ihren unmittelbaren Beziehungen und andererseits sich selbst aus ihren Entstehungsbedingungen zu lösen. Georg Simmel hat sich in seiner „Philosophie des Geldes“ umfassend mit diesem Umstand und mit seiner Bedeutung für die Integration moderner Gesellschaft auseinandergesetzt.

Simmel hat den Tausch als „reinste und gesteigertste Wechselwirkung“ dargestellt, „die ihrerseits das menschliche Leben ausmacht, sobald es einen Stoff und Inhalt gewinnen will“ (Simmel 1989: 59). Beziehung qualifiziert nach Simmel menschliches Leben als solches, und der Tausch ist deren reinste Form. Simmel spricht allerdings nicht von „Beziehung“, sondern von „Wechselwirkung“ und bringt damit die Distanziertheit zum Ausdruck, die den Beziehungen einer auf Individualität und Unverbindlichkeit bedachten modernen Gesellschaft innewohnt. Geldvermittelte Beziehungen ermöglichen laut Simmel individuelle Freiheit, indem sie personale Bindungen auflösen und durch eine Vielzahl anonymer Wechselwirkungen ersetzen: „Die allgemeine Tendenz aber geht zweifellos dahin, das Subjekt zwar von den Leistungen immer mehrerer Menschen abhängig, von den dahinterstehenden Persönlichkeiten als solchen aber immer unabhängiger zu machen ... Die moderne Arbeitsteilung lässt ebenso die Zahl der Abhängigkeiten wachsen, wie sie die Persönlichkeiten hinter ihren Funktionen zum Verschwinden bringt, ...“ (Simmel 1989: 394). Es ist letztlich das Geld, das diese Lebensform ermöglicht: „Das Geld ist der absolut geeignete Träger eines derartigen Verhältnisses; denn es schafft zwar Beziehungen zwischen Menschen, aber es lässt die Menschen außerhalb derselben, ...“ (Simmel 1989: 404).

Bedeutsam ist die Ambivalenz, die durch Simmels Formulierungen hindurch scheint: Der Preis individueller Freiheit ist die geldvermittelte Abhängigkeit von einer Vielzahl von anonymen Menschen. Im Zustand individueller Freiheit verschwindet die Person hinter dem Geld, dem „Träger eines derartigen Verhältnisses“. Es verschwindet aber nicht nur die Person hinter dem Geld, sondern auch die Ware oder die Dienstleistung, die im Tausch äquivalenter Güter gegen Geld in Anspruch genommen wird. Der im Tausch realisierte Wert hat seinen Ursprung nicht etwa im Substanzwert von Gütern, sondern im Tausch selbst. Seltenheit und Begehrtheit sind die Angebots- bzw. die Nachfragebedingungen des im Tausch realisierten wirtschaftlichen Wertes (Flotow 1995: 51 ff.).

Wirtschaftliche Wertschöpfung geschieht demnach in geldvermittelten Tauschbeziehungen zwischen einer potenziell unbeschränkten Vielzahl von Menschen, wobei sowohl die Menschen, als auch die getauschten Güter für den Wert als solchen im Grunde irrelevant sind. Das Getauschte nimmt im Tausch selber Geldform an. Philosophisch gesprochen stehen Wert und Wirklichkeit fast unverbunden nebeneinander: der Wert hat seinen Ursprung nicht im Sein, sondern in einer Funktion des Seins, nämlich der Tauschbeziehung (Flotow 1995: 30 ff.; Simmel 1989: 24). Das Geld, als Ausdruck wirtschaftlichen Wertes, steht demnach einerseits für die „Relativität der Dinge“ (Simmel 1989: 124) und löst sich – genau *weil* es die Relativität repräsentiert – aus der Sphäre der Wirklichkeit der Dinge. Als von der Wirklichkeit losgelöstes wird es zum Absoluten, „das keinen anderen Inhalt hat als den Allgemeinbegriff des Seins überhaupt, [es] schließt demnach in seine Einheit alles ein, was überhaupt ist“ (Simmel 1989: 120).

Als von der Lebenswirklichkeit losgelöster Wert wird das Geld zum Absoluten, potenziell zur Gesamtheit der möglichen Tauschrelationen und damit zum Wertmaßstab jeder einzelnen, konkreten Tauschhandlung. „Die Doppelrolle des Geldes ist, dass es einerseits die Wertverhältnisse der austauschenden Waren untereinander misst, andererseits aber selbst in den Austausch mit ihnen eintritt und so selbst eine zu messende Größe darstellt....Das Geld gehört also zu denjenigen normierenden Vorstellungen, die sich selbst unter die Norm beugen, die sie selbst sind“ (Simmel 1989: 126).¹

Georg Simmel bringt die autoreferenzielle Funktionslogik des Geldes nicht nur pointiert zum Ausdruck, er deutet – ohne die tatsächlichen Entwicklungen des 20. Jahrhunderts und unserer Gegenwart nur erahnen zu können – schon an, welche Ambivalenz sich aus der Dominanz dieser Logik ergibt: philosophisch gesprochen als „Greifbarkeit des Abstraktesten, das Einzelgebilde, das am meisten seinen Sinn in der Übereinzelnheit hat“ (Simmel 1989: 137). Pragmatischer: „Das Wesentliche aber ist die allgemeine ... Tatsache, dass das Geld allenthalben als Zweck empfunden wird und damit außerordentlich viele Dinge, die eigentlich den Charakter des Selbstzwecks haben, zu bloßen Mitteln herabdrückt“ (Simmel 1989: 593).

Das Geld, von seinem Begriff her reine Funktion, löst sich aus seinem funktionalen Kontext der subjektiven Wahrnehmung von Werten unter den Bedingungen von Nachfrage („Begehren“, Flotow 1995: 52 f.) und Angebot („Seltenheit“, Flotow 1995: 54 f.) und gewinnt paradoxerweise eine Art Objektivität als Endzweck jenseits aller austauschbaren und in Substanz und Wesen irrelevanten Dinge und Menschen. Die Objektivierung subjektiver Wertungen versteht Simmel als grundlegenden Kulturprozess der Moderne. Das in diesem Verständnis angelegte Paradoxon, dessen stärkster Ausdruck das Geld ist, steht in Analogie zur von Simmel in Anlehnung an Nikolaus von Kues formulierter Vorstellung Gottes als „coincidentia oppositorum“ (vgl. Simmel 1995: 295). In theologischen Begriffsanleihen spricht Simmel in der „Philosophie des Geldes“ gar von der „Doppelnatur“ des Geldes in einer „Hypostasierung des Tausches“ und einer „Fleischwerdung einer reinen Funktion“ (Simmel 1989: 212).²

Ohne jeden Hang zum Moralisieren zeigt Simmel auf, welcher Zündstoff im Grunde in der autoreferenziellen Logik des Geldes liegt. Sie unterläuft den Kontext ihrer eigenen Entstehungsbedingungen und hat die fundamentale Krise schon immer in sich angelegt. Sie ist gefangen in systematischer und von der Wirklichkeit losgelöster Selbstbezogenheit und damit in ihrer Struktur tautologisch. In religiösen Kategorien gesprochen kann sie geradezu blasphemische Züge annehmen, indem sie dem Menschen die Möglichkeit anbietet, sich zur Gesamtheit des Seins in Relation zu bringen, ihn gleichzeitig aber in die prekäre Lage versetzt, sich einem Modus der Wahrneh-

¹ Paschen von Flotow hat in seinem schon zitierten Buch die Bedeutung des Begriffs der „Doppelrolle des Geldes“ für das Verständnis von Simmels Philosophie des Geldes als erster deutlich herausgearbeitet (Flotow 1995: 93 ff.).

² Das Zusammenfallen der Gegensätze erinnert auch an das opus magnum des Alchimisten: die Vereinigung der gegensätzlichen Elemente im höchsten Moment, der zugleich Augenblick und Ewigkeit ist. Hans Christoph Binswangers 1985 erstmals erschienene Interpretation von Goethes Faust hat diesen Zusammenhang – nicht zuletzt mit Bezug auf das moderne Geld- und Wirtschaftssystem – aufschlussreich und unterhaltsam zugleich aufgearbeitet (Binswanger 2005).

mung und des Lebens auszuliefern, der die existenzielle Krise prinzipiell in sich angelegt hat. Der „homo incurvatus in se ipsum“ projiziert verfehltes Leben in das hinaus, was er für Wert hält und bleibt gerade dadurch in Selbstfixiertheit gefangen.

Das Verfängliche daran ist die hohe Evidenz des Faktischen, hinter der sich Tautologien verbergen können. Chuck Prince *musste* tanzen, solange die Musik spielte. Wenn er misstrauisch geworden wäre und den Tanzboden rechtzeitig verlassen hätte, wäre er bis ganz kurz vor der Krise für unvernünftig, gar für verrückt gehalten worden. Doch im Nachhinein wird überdeutlich: Geldwerte, die sich – im Sinne der schon von Simmel erkannten Trennung zwischen Wert und Wirklichkeit – von den realwirtschaftlichen Zusammenhängen gelöst und eine eigene Sphäre der Schein-Objektivität gebildet hatten, bestanden nur als reine Funktion der absoluten (losgelösten) und systematischen Selbstbezogenheit. Risiken, die bis zur Unkenntlichkeit umstrukturiert und mit „Leverage“ aufgeblasen wie Irrlichter durch die Finanzwelt geisterten, erzeugten den Resonanzraum eines sich aufschaukelnden Systemrisikos, das zusammengenommen den Charakter einer hoch komplexen und daher nur schwer erkennbaren Rückkopplung trug.

Mit Blick auf die Leitfrage dieses Beitrages kann deshalb festgehalten werden, dass die vom Geld ausgehende Tendenz zur eigendynamischen Autoreferenz mit zu den Voraussetzungen gehört, welche das scheinbare Vertrauen von vor der Krise mindestens temporär als „verewigte Herrschaft des Irrtums“ (Merton 1980: 146) erscheinen ließ. Das hier vertretene Argument geht allerdings dahin, dass die „Herrschaft des Irrtums“ rekurrierende, krisenhafte Einbrüche erleidet. Diese Einbrüche entstehen, weil die autoreferenzielle „Interdependenz zwischen Risiko und Vertrauen“ (Rousseau et al. 1998: 395) durch zur Unkenntlichkeit vernebelte Risiken unterlaufen wird und die Subjekte des Vertrauens auf ihre Verletzlichkeit zurückwirft.

2.2 Autoreferenzielle Institutionen

Der Verlust des Bezuges zur Lebenswelt, die Wirtschaft außer Rand und Band (Ulrich 2009: 1), der Verlust der Rückbindung der Finanzwirtschaft an die Realwirtschaft, finden ihre Fortsetzung auf der Ebene von Institutionen. Die harte Shareholder-Value-Doktrin hat sich vielerorts nur vordergründig mit den Begrifflichkeiten von Nachhaltigkeit, Corporate Social Responsibility und Corporate Citizenship kaschiert und damit zur Aufrechterhaltung der Vertrauensillusion beigetragen. Insbesondere im Bereich der Finanzwirtschaft war dieser Umstand in vielfältiger Weise an den Ursachen der gegenwärtigen Krise beteiligt. Die Jagd nach Eigenkapitalrendite, kombiniert mit der unerschöpflich scheinenden Verfügbarkeit billiger Liquidität, führte nicht nur zu unternehmerischer Risikofreudigkeit, sondern geradezu zu törichter Risikoblindheit. Die Kombination von Selbstfixierung bezüglich Eigenkapitalrendite und der Möglichkeit, Risiken zu verbrieften und als „Assets“ mit einer Prämie weiter zu verkaufen führte dazu, dass z. B. einige amerikanische Hypothekenbanken zu eigentlichen Risikogeneratoren wurden.

Anlehnend an die oben in Auseinandersetzung mit Georg Simmel entwickelten Gedanken könnte gesagt werden, dass ein Hypothekenvertrag ein Tausch von Risiko gegen Geld ist. Der Wert dieser Transaktion liegt – nehmen wir Simmel ernst – nicht in der Substanz der beliebigen Immobilie, sondern im Tausch selbst, unter der Ange-

botsbedingung der „Seltenheit“ und der Nachfragebedingung der „Begehrtheit“. Die von ihrer Grundidee her legitime Möglichkeit, Hypothekenverträge gegen das Ausfallrisiko abzusichern und als verbriefte Wertpapiere zu verkaufen, verkehrte sich in ihr Gegenteil: Sie senkte nicht das Risiko, sondern eröffnete Möglichkeiten, neue – undin zunehmenden Maße- so genannt schlechte Risiken (Subprime-Risiken) überhaupt erst einzugehen. Das Eingehen schlechter Kreditverträge wurde für die Bank zum Geschäft, mit dem sich Gewinn erzielen ließ. Schlechte Risiken wurden zu attraktiven Anlagemöglichkeiten mit hoher Prämie. Die Hypothekenverträge nahmen selber Geldform an und lösten sich von ihrem realwirtschaftlichen Ursprung: Wert und Wirklichkeit – in Simmels Begriffen – klapften zunehmend weiter auseinander und die große Zahl der Einzelrisiken schaffte sich den oben erwähnten Resonanzraum des Systemrisikos, das – in Geldwerten – um ein Vielfaches höher war als die zugrunde liegenden Hypothekenrisiken: der Zürcher Finanztheoretiker Marc Chesney schätzt um den Faktor 20 (Chesney 2009: 507). Die auf Grund der Verbriefung eingeführte Möglichkeit, Risiko und Gewinnchance systematisch zu trennen, nennt Chesney einen „Verrat am Kapitalismus“ (Chesney 2009: 507), zu dessen Grundlagen seines Erachtens der Umstand gehören würde, dass Gewinnchancen durch die Übernahme realwirtschaftlicher Risiken entstehen.

Von Simmel her gedacht ist dieser „Verrat“ die Möglichkeit, die tautologische Strukturlogik des Geldes voll zum Tragen kommen zu lassen, indem geldwerte Risiken in die systematisch autoreferenzielle Sphäre reiner Spekulation entlassen werden: Wenn viele Marktteilnehmer erwarten, dass die Preise für solche Risiken weiter steigen werden, dann werden sie weiter steigen. Und wenn sie weiter steigen, dann werden Hypothekenbanken weiter gewillt sein, noch schlechtere Risiken zu finanzieren und sie an Sekundärmärkten zu platzieren. Und weil sie das tun, bleibt die Nachfrage nach Häusern hoch. Und weil die Nachfrage hoch bleibt, finden sich die Marktteilnehmer an den spekulativen Märkten in ihren Erwartungen bestätigt. Dass dieser Trend auf Grund beliebiger Impulse schlagartig umkehren kann ist selbstredend und bestätigt nicht etwa die Gültigkeit der reinen Markttheorien, sondern das autoreferenzielle Funktionieren der Vertrauensillusion: Zur Unkenntlichkeit vernebelte Risiken unterlaufen die spannungsreiche Interdependenz zwischen Risiko und Vertrauen und werfen die Subjekte des Vertrauens auf ihre Verletzlichkeit zurück (Rousseau et al. 1998: 395). Inhärent instabil und orientierungslos taumeln spekulativ überhitzte Märkte in die Krise, die – wie wir in den Jahren 2007/2008 nicht das erste Mal erfahren haben – durchaus systemgefährdende Dimensionen annehmen kann.

Finanzinstitutionen als Akteure an Märkten agieren im Grunde wie die Menschen in individueller Freiheit, wie Simmel sie im Kontext der historischen Moderne beschrieben hat. Sie ersetzen wenige verbindliche Beziehungen (zum Beispiel einen Hypothekenvertrag) gegen eine Vielzahl relativ unverbindlicher, liquide handelbarer Verträge, indem sie Einzelrisiken in verschiedene Risikotranchen schneiden, neu bündeln und weiter verkaufen. Da die nächsten und übernächsten Käufer dieser Bündel dasselbe ständig wiederholen können, entsteht ein weltweites Netz von relativ unverbindlichen Beziehungen, von liquiden Risiken, die jederzeit gekauft und verkauft werden können. Dieses hohe Maß an individueller Freiheit – der Möglichkeit, Risiken als Anlagemöglichkeiten handelbar zu machen – hinterlässt die wirtschaftlichen Institutionen in einer

an Luthers „homo incurvatus“ erinnernden Selbstfixiertheit, die sie zwingt, den Gewinn unter Inkaufnahme immer neuer Risiken zu steigern. Alles andere wäre im Rahmen der Systemlogik des Geldes irrational.

Bemerkenswert ist die Befangenheit einer eng verstandenen ökonomischen Rationalität innerhalb dieser Tautologie (Stöttner 2009: 11). Sie führt dazu, dass das rationale Einzelhandeln wirtschaftlicher Akteure – Institutionen und Individuen – zu Ergebnissen führt, die vernünftigerweise niemand wünschen kann: Im Extremfall zum Kollaps desjenigen Systems, in dessen Rahmen sie selber funktioniert.

2.3 Individuelle Selbstbezogenheit

Was die Selbstbezogenheit individuellen Handelns betrifft, so soll hier bloß auf die Anreizsysteme, wie sie am ausgeprägtesten in Finanzinstitutionen sowie auf der Stufe des obersten Managements in anderen Branchen etabliert worden sind, verwiesen werden. Die hohen Vergütungen, insbesondere deren Bonus-Anteile, sind vor dem Hintergrund der reinen Markttheorie, der Agency-Theorie und dem – von der Heuristik zum Menschenbild mutierten – Modell des homo oeconomicus zu verstehen. Weil sowohl Principal wie Agent ihren (finanziellen) Nutzen maximieren wollen, muss der Principal die Interessen des Agenten mittels finanzieller Anreize mit den eigenen Interessen möglichst ‚parallel‘ ausrichten. Weil aber – unter der Annahme effizienter Märkte – der Agent fast jederzeit zu einem Konkurrenten abspringen könnte, wird dies sehr schnell zu einem kostspieligen Unterfangen. In Anlehnung an Stöttner sind die so entstehenden Kosten zu den durch die Vertrauenskrise verursachten Transaktionskosten des Systems zu zählen. Am Ursprung dieser, in den letzten Jahren immer weiter anschwellenden und die Vertrauenskrise gleichermaßen anzeigenden wie ausweitenden, Kosten ist auch auf personaler Ebene eine autoreferenzielle Grundfigur zu finden: die durch Gier zu kompensierende Angst vor Knappheit (Lietzner 2000: 38 f.), die vollkommen unabhängig von tatsächlich bestehenden Vermögensverhältnissen Menschen dazu antreibt, ihr Einkommen zu maximieren. Die Steuerung menschlichen Verhaltens praktisch ausschliesslich über finanzielle Anreize kann deshalb den Charakter einer diese Feedbackschleufe in Schwung haltenden Entmündigung annehmen. Es ist nicht auf Vertrauen gründendes, autonomes Denken und selbstverantwortetes Handeln verlangt, das in Bezug zu einer jenseits des wirtschaftlichen Systems wahrgenommenen Lebenswelt steht, sondern die vorhersehbare und mehr oder weniger latent durch Angst gesteuerte Reaktion auf monetäre Anreize, auf den „absolut geeigneten Träger eines derartigen Verhältnisses“ (Simmel 1989: 404). Wer diese Art der Entmündigung verinnerlicht hat, wird sie paradoxerweise als Freiheit erleben. Er genügt sich selber und kann sich seiner Umwelt instrumentell bedienen, ohne wirklich mit ihr in Beziehung zu treten. Er lebt geistig und materiell in einem solipsistischen Scheinparadies, das nicht von Vertrauen, sondern von dessen Absenz kompensierenden monetären Beziehungen geprägt ist.

Selbst dann, wenn ein sehr vermögender Mensch sich bewusst wird, dass er mehr als genug hat und sich ganz persönlich in seiner Lebensführung mäßigt, wird er sich mit hoher Wahrscheinlichkeit systematisch weiterhin so verhalten wie einer, der seine Angst vor Knappheit durch eifriges Zusammenraffen von Geld kompensieren muss. Ein Top-Verdiener wird schwerlich auf Millioneneinsparungen verzichten, die er

zum Leben längst nicht mehr braucht. Ein Vermögen, das so groß ist, dass mehrere Generationen auf hohem Niveau vom Kapital (nicht von den Zinsen) leben könnten, wird weiterhin so verwaltet, dass es eine gute Rendite erzielt. Die selbstbezogene, von der Angst vor Knappheit angetriebene Raffgier kann sich gewissermaßen von ihrem Subjekt lösen und ein „Eigenleben“ führen. Auf einzelne Menschen zielende moralische Urteile und Appelle greifen demnach systematisch zu kurz.

Dieser Hinweis ist wichtig für das Verständnis der Tatsache, dass Luthers „homo incurvatus in se ipsum“ tatsächlich nicht moralisch verkürzt missverstanden, sondern in seiner existenziellen Dimension wahrgenommen werden soll: Selbstbezogenheit kann sich sowohl individuell als auch institutionell von ihrem jeweiligen Subjekt lösen und mit unkontrollierbarer Eigendynamik ihren eigenen Ursprungszusammenhang unterlaufen und existenziell bedrohen.

3. Die Überwindung der Vertrauensillusion

Diese Überlegungen führen uns an Schlussfolgerung und Ansätze heran, welche mögliche Wege zur Überwindung der Vertrauens-Illusion und zur Schaffung begründeten Vertrauens in das funktionieren freier Märkte skizzieren. Vorab kann festgehalten werden, dass der gegenwärtigen Krise tatsächlich nicht mit dem Ruf nach mehr Moral zu begegnen ist. Moral kann allenfalls dazu beitragen, Schuldgefühle zu wecken oder schlimmer noch: geeignete ‚Sündenböcke‘ zu identifizieren, um sich selber von der moralischen Verantwortung zu entlasten. Damit soll ausdrücklich nicht gesagt sein, dass moralisches Fehlverhalten nicht auch zu Entstehung und Eskalation der aktuellen Krise beigetragen hat. Der Ruf nach Moral kann aber die tatsächliche Problemlage nicht durchdringen und trägt höchstens zur Wiederherstellung der Vertrauensillusion bei; er akzeptiert implizit das Postulat einer amoralischen, an sich wertfreien Wirtschaft. Er kann geradezu verhindern, dass sich gesellschaftliche Systeme, Institutionen und Menschen aus der inhärent instabilen und permanent krisengefährdeten Selbstbezogenheit lösen können. In der Perspektive des Eingangs eingeführten Vertrauensbegriffes (Rousseau et al. 1998: 395) ist der Ruf nach Moral als Versuch zu interpretieren, den durch unterhöhltes Vertrauen auf ihre Verletzlichkeit zurück geworfenen wirtschaftlichen Akteuren eine Gehhilfe oder ein Wundpflaster zu beschaffen.

Doch was es braucht, ist ein gesundes Misstrauen gegenüber einer allzu vorschnell gefeierten Rückkehr des Vertrauens. Gefragt ist ein erneuertes und reflektiertes Bewusstsein für die normativen Prämissen des Wirtschaftens: für die Fragen nach Sinn und Gerechtigkeit im Kontext des Schaffens wirtschaftlicher Werte (vgl. Ulrich 2009: 3). Was es braucht ist ethische Kompetenz auf allen Gestaltungsebenen des Wirtschaftens.

Auf systematischer Ebene ist die Wirtschaft als Teilsystem der Gesellschaft zu fassen und nicht umgekehrt. Ulrich bezeichnet den Umstand einer als „Anhängsel der Wirtschaft“ verstandenen Gesellschaft mit Verweis auf Polanyi als „Konfusion von Mittel und Zweck“ (Ulrich 2009: 7). Bezug nehmend auf Simmel kann gesagt werden, dass diese Konfusion ihren Ursprung in der autoreferenziellen Logik des Geldes hat (Simmel 1989: 593) und die Konsequenz der herausragenden Bedeutung ist, welche dem Geld für die Integration nicht nur der globalen Wirtschaft, sondern der modernen Gesellschaft zukommt. Der Fortbestand dieser Konfusion als „verewigte Herrschaft

des Irrtums“ (Merton 1980: 146) wird dazu führen, dass die autoreferenzielle Interdependenz zwischen Risiko und Vertrauen immer wieder unterlaufen und von den Menschen nicht als verlässliche oder verbindliche Kategorie erfahren wird. Da sie Ausdruck der enormen Komplexität des Wirtschaftssystems ist, wirkt sie für viele zunehmend bedrohlich und lässt kaum mehr Raum für begründetes, durch positive Erfahrungen gestärktes, Vertrauen. Ein begründetes Vertrauen aber bezieht seine Kraft aus der Erfahrung, dass die liberale Ordnung die Chancen und Rechte aller Akteure im Sinne eines politischen Liberalismus gewährleistet (vgl. Rawls 1998): Soziale Harmonie ist nicht die Folge, sondern die Voraussetzung einer funktionierenden Marktwirtschaft (Ulrich 2009: 10).

Sowohl der regulative Rahmen, als auch die Institutionen der globalisierten Marktwirtschaft sind am Leitbild guten Lebens und gerechten Zusammenlebens, auf der Basis der gegenseitigen Anerkennung, als gleichberechtigte und mit gleicher Würde ausgestattete Personen auszurichten (Ulrich 2009: 13). Damit kommen nicht nur die Sinn- und die Gerechtigkeitsdimension des Wirtschaftens in den Blick, es kann auch die Gefahr reduziert werden, dass systematische Rückkopplungs-Effekte des seiner eigenen Logik genügenden Geldes die humane Dimension des Wirtschaftens überblenden und damit vermeintliches Vertrauen als Illusion entlarven.

Auf institutioneller Ebene sind normative Ansätze der Stakeholder-orientierten Unternehmensführung zu vertiefen, wie sie Bezug nehmend auf Edward Freeman (Freeman 1984; 2004) und John Rawls zum Beispiel von Robert Philips (Philips 2003) entwickelt wurden. Die normativ begründete Stakeholder-Orientierung bietet Gewähr für eine gesellschaftlich eingebundene Unternehmenstätigkeit und verhindert schon im Ansatz, dass diese als eigendynamische Selbstreproduktion des Kapitals missverstanden werden kann.

Auf der Ebene der einzelnen Menschen letztlich sind wir darauf angewiesen, dass immer mehr wirtschaftliche und wirtschaftspolitische Führungskräfte die Sinnzusammenhänge menschlichen Lebens bewusst wahrnehmen und in ihre Entscheidungen einbeziehen. Sie lösen sich damit aus der Befangenheit der Selbstbezogenheit und schaffen so die Basis für ein auf positiven Erfahrungen gründendes Vertrauen, welches Interdependenz nicht als diffuse Gefahr, sondern als wertvolle und wertschöpfende Grundlage verstehen kann.

Literaturverzeichnis

- Binswanger, H. C.* (1985): Geld und Magie, Eine ökonomische Deutung von Goethes Faust, Stuttgart, Wien/Bern: Weitbrecht.
- Buber, M.* (1947): Dialogisches Leben, Gesammelte philosophische und pädagogische Schriften, Zürich: Gregor Müller.
- Chesney, M.* (2009): Haben die Finanzmärkte den Kapitalismus verraten? In: Der Schweizer Treuhänder 08/2009, Zürich: Treuhandkammer, 506-510.
- Dembinski, P.* (2009): Finance: Servant or Deceiver? Financialization at the Crossroads, New York: Palgrave Macmillan.
- Financial Times* (2009): Citigroup Chief Stays Bullish on Buy-Outs. http://www.ft.com/cms/s/0/80e2987a-2e50-11dc-821c-0000779fd2ac.html?nclick_check=1, Zugriff am 18.9.2009.
- Flotow, von P.* (1995): Geld, Wirtschaft und Gesellschaft, Georg Simmels Philosophie des Geldes, Frankfurt: Suhrkamp Verlag.
- Freeman, E.* (1984): Strategic Management: A Stakeholder Approach, Boston: Pitman.
- Freeman, E.* (2004): The Stakeholder Approach Revisited in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Jg. 5/Heft 3, 228-241.
- Jakob, R./ Naumann, J.* (2003): Wege aus der Vertrauenskrise. 18 Lösungsansätze für eine neue Wirtschaftskultur, Frankfurt a.M.: Redline Wirtschaft.
- Lietaer, B. A.* (2000): Mysterium Geld. Emotionale Bedeutung und Wirkungsweise eines Tabus, München: Riemann.
- Luther, M.* (1938): Römerbriefvorlesung (HS 1515/16), Bd. 56 der Weimarer Gesamtausgabe (WA), Weimar: Böhlau.
- Merton, R. K.* (1980): Die Eigendynamik gesellschaftlicher Voraussagen. In: Topitsch E. / Payer P. (Hrsg.) Logik der Sozialwissenschaften, Hanstein: Verlagsgruppe Athenäum, Hain, Scriptor, S. 144-161.
- Philips, R.* (2003): Stakeholder Theory and Organizational Ethics, San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc.
- Rawls, J.* (1998): Politischer Liberalismus, Frankfurt: Suhrkamp Verlag.
- Rousseau Denise M. et al.* (1998): Not so different after all: A cross-discipline view of trust. In: Academy of Management Review, Vol. 23, S. 393-404.
- Simmel, G.* (1989): Philosophie des Geldes, Bd. 6, Hrsg. von Rammstedt, O./ Frisby, D.P./ Köhnke, K.C., Frankfurt: Suhrkamp Verlag.
- Simmel, G.* (1995): Die Gegensätze des Lebens und der Religion, Bd. 7, Hrsg. von Rammstedt, O./ Frisby, D.P./ Köhnke, K.C., Frankfurt: Suhrkamp Verlag.
- Stöttner, R.* (2009): Ursachen der aktuellen Finanzkrise, in: Deutsches Netzwerk Wirtschaftsethik EBEN Deutschland e.V. (Hrsg.) Forum Wirtschaftsethik, Jg. 17, 1/2009, 6-19.
- Thielemann, U.* (2003): Moral als Ausweg aus der Vertrauenskrise? in: Jakob, R./ Naumann, J. (Hrsg.): Wege aus der Vertrauenskrise, 18 Lösungsansätze für eine neue Wirtschaftskultur, Frankfurt a.M.: Redline Wirtschaft.
- Ulrich, P.* (2009): Die gesellschaftliche Einbettung der Marktwirtschaft als Kernproblem des 21. Jahrhunderts, St. Gallen: Institut für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen.