

Das Prinzip der Unentgeltlichkeit und seine ökonomietheoretische Stellung zwischen Eigeninteresse und Gemeinwohl

– von Martin Hähnel

Zusammenfassung:

Der Beitrag untersucht die verschiedenen Facetten des Phänomens der Unentgeltlichkeit vor dem Hintergrund des Verhältnisses von Eigeninteresse und Gemeinwohlorientierung. Dabei wird die Unentgeltlichkeit nicht nur als Verbindungsglied zwischen Markt und Gesellschaft identifiziert, sondern auch als ein möglicher Weg zur Transformation des ökonomischen Tauschprinzips vorgestellt. Nach der Unterscheidung der Unentgeltlichkeit in monistische, komplementäre und integrative Modelle zeigt der Beitrag schließlich auch die Gefahren einer falsch verstandenen Ökonomie der Unentgeltlichkeit auf und wagt einen Ausblick, der mehrere Perspektiven für eine theoretische Weiterbeschäftigung eröffnen soll.

20 Seiten

Sprache: deutsch

Keywords:

Unentgeltlichkeit, Gemeinwohl, Eigeninteresse, Gabe, Tauschprinzip

non-remuneration, gift

economy, principle of exchange, self-interests, common good

20 Seiten

Abstract

This article examines various facets of the phenomenon of non-remuneration in the context of the relationship between self-interest and common good orientation. Thereby, non-remuneration is identified not only as a link between the market and society, but also as a possible way to transform the economic exchange paradigm. After the differentiation of non-remuneration between monistic, complementary and integrative models this paper will show several points of a misunderstood economy of non-remuneration and tries to give an outlook opening up some opportunities for on-going theoretical reflections.

Das 21. Jahrhundert sieht sich vor neue Herausforderungen gestellt, die insbesondere im Kontext von Ressourcenknappheit, Umweltkatastrophen und Klimawandel immer stärker ins allgemeine Bewusstsein treten. In diesem Zusammenhang wird seit einiger Zeit immer mehr die Forderung nach der Schaffung und Begünstigung einer „Postwachstumsökonomie“ laut, die nicht mehr länger an den bestehenden wirtschaftlichen Prinzipien festhalten möchte, sondern vielmehr Ausschau nach neuen Perspektiven zu halten bestrebt ist. Das gegenwärtig existierende Wirtschaftssystem, welches noch weitestgehend auf den sich gegenseitig begründenden Prinzipien von Angebot und Nachfrage basiert, um daraus einen Marktpreis abzuleiten, der einen möglichst angemessenen Tauschwert repräsentieren soll, scheint in den Augen vieler Kritiker angesichts jener ungerechten Verteilung der knappen Ressourcen und Geldmittel, die zu immer größeren sozialen Unterschieden und Spannungen führen, mehr als überholt. Aus diesem Grund scheint es umso notwendiger, den Blick auf Methoden und Wege zu lenken, die versuchen, entweder einen „natürlichen Preis“ (Kosłowski 1994, S. 266 ff.) *diesseits* des Marktes zu bestimmen oder Modelle zu ersinnen, welche *jenseits* des Marktes, insofern sie vorgeben, „ohne Preis“ (Hénaff 2009) auskommen zu können, anzusiedeln sind. Hier wie dort wird vor allem deutlich, dass hinsichtlich der Gestaltung des Ökonomischen eine alleinige Orientierung an aggregierten Eigeninteressen, welche den Markt konstituieren und aufrechterhalten, nicht mehr allein ausreicht und der Fokus verstärkt auf einen Gemeinwohlbegriff gerichtet werden sollte, der gerade nicht das Korollar aggregierter Eigeninteressen ist, sondern vielmehr den Rahmen zu bilden beansprucht, in dem Eigeninteressen realisiert werden können. Aber wie, so die entscheidende Frage, kann dies bewerkstelligt werden, ohne auf die klassischen Erklärungsmuster einer Selbstregulierungsmetaphysik des „Ökonomismus“ oder einer staatlichen Interventionspolitik im Stile Keynes zurückgreifen zu müssen?

Meines Erachtens, und das versucht dieser Beitrag zu verdeutlichen, kann und muss eine Transformation des Ökonomischen, die einer konsequentialistischen Optimierungsfalle zu entgehen bestrebt ist,^[1] hauptsächlich von einem Prinzip getragen werden, das sowohl als Eigeninteresse wie auch als Allgemeininteresse, ja sogar als „interesseloses Interesse“ im Sinne Kants, formuliert werden kann. Dieses uneigennütziges Wohlwollen dürfe dabei allerdings nicht auf die klassischen Arten von Interessenkalkülen reduziert werden, da es gerade ein Kennzeichen dieses Prinzips ist, einer Logik zu folgen, welche Interessen erst dann an sich bindet, sobald sie im Lichte dieses Prinzips stehen – ich spreche vom Prinzip der *Unentgeltlichkeit*.^[2]

[1] Konsequentialismus ist der Sammelbegriff für utilitaristische Ansätze, die den Wert einer Handlung oder Handlungsregel an den (möglichst positiven) Folgen, welche diese hervorbringen, bemisst, um aus deren Akkumulierung schließlich den Gesamtnutzen bilden und begründen zu können.

[2] Einen wichtigen Vorstoß in Richtung einer Betonung der ökonomischen Bedeutung der Unentgeltlichkeit hat Papst Benedikt XVI. in seiner Enzyklika

1. Was bedeutet „Unentgeltlichkeit“?

Wenn wir nun danach fragen, was unter „Unentgeltlichkeit“ zu verstehen sei, dann können wir zunächst in einer noch recht abstrakten Weise angeben, dass sie ein Phänomen beschreibt, dem zufolge etwas ohne Gegenleistung des Empfängers von einem Geber freiwillig gegeben wird, ohne dass ein unmittelbarer wirtschaftlicher Zusammenhang zwischen der erbrachten Leistung und der implizit geforderten Gegenleistung bestehen muss.^[3] Aus einer spezifisch ökonomischen Perspektive ist unentgeltliches Handeln, das sei vorab gesagt, damit auch keineswegs mit Konsumverzicht gleichzusetzen, weil im Falle richtig verstandener Unentgeltlichkeit eine Entsagung von der Belohnung gerade nicht einer Akkumulation von Kapital dienen soll.^[4]

Bekanntlich befassen sich in der gegenwärtigen Philosophiediskussion zahlreiche phänomenologische Theorien zur „Gabe“ (Bauer 2012, S. 233-255) mit dieser Beschreibung des Phänomens der Unentgeltlichkeit, zumeist ohne direkten Bezug zu klassischen ökonomischen Theorien. Solche Modelle, die das tauschresistente, d.h. marktnonkonforme Phänomen der Gabe analysieren, noch bevor es Teil einer geschlossenen Theorie der Ökonomie oder der sozialen Verhältnisse werden kann, versuchen Unentgeltlichkeit als etwas zu beschreiben, das jenseits einer auf Eigeninteresse fußenden Wirtschaftstätigkeit zu verorten ist, insoweit gerade die „Rückkehrlosigkeit“ der Gabe (in den Marktprozess) keine individuelle Bedürfnisbefriedigung erlaubt bzw. auch keinen kollektiven Vorteil als Gegenleistung erwarten lässt. *Prima facie* erscheint diese Auffassung damit in höchstem Grade als ökonomieinkompatibel, da es in der klassischen ökonomischen Theorie bekanntlich keinen Platz für Unentgeltlichkeit geben kann, weil im Gefüge von Angebot und Nachfrage *alles seinen Preis haben muss*.

Der vorliegende Beitrag möchte diese Prämisse jedoch grundlegend prüfen und Wege aufzeigen, wie Unentgeltlichkeit anders als bisher auch als konstitutiver Teil ökonomischer Praxis verstanden werden kann, ohne dabei von klassischen

Deus caritas est gewagt.

[3] Unentgeltlichkeit zeigt ihre Notwendigkeit erst *a posteriori* und kann somit nicht Teil eines Interessenskalküls sein. Das soll allerdings nicht heißen, dass Unentgeltlichkeit niemals Teil unserer Interessen werden kann. Der folgende Beitrag versucht gerade den Spagat, Unentgeltlichkeit als ein natürliches Interesse, das die Suspension seiner Ansprüche mitbedenkt, zu beschreiben.

[4] Psychologisch würde man hier von „Belohnungsaufschub“ sprechen, insofern man sich durch den aktuellen Verzicht auf eine Belohnung eine größere Belohnung (im Sinne eines Zinsertrages) in der Zukunft erhofft. Unentgeltlichkeit, wie wir sie hier verstehen wollen, kalkuliert allerdings nicht mit dieser Art von Lohn. Würde unentgeltliches Handeln mit dieser Art von Lohn rechnen, dann dürften wir nicht mehr von einer nicht-intendierbaren Unentgeltlichkeit ausgehen, sondern müssten wieder von einem bestimmten Interesse an Unentgeltlichkeit sprechen.

Theorien des Marktes absorbiert bzw. „konsumiert“ zu werden. Dabei soll in einem kritischen Teil gezeigt werden, dass alternative Schenkökonomien, welche gerade eine Gabekultur als restlosen Ersatz für den klassischen Tauschhandel fordern, nicht selten selbst dem Muster konkurrierender Eigeninteressen folgen. Gleichwohl soll damit keine Verteidigung eines utilitaristischen Wirtschaftsmodells geleistet werden, da diesem Ansatz zufolge Unentgeltlichkeit rein an Preisüberlegungen gebunden bleibt und unter anderem die Unternehmerpersönlichkeit sowie den positiven Wert des Verlustes jenseits von marktkonformen unternehmerischen Investitionsmaßnahmen und staatlichen *deficit spending*-Aktivitäten unberücksichtigt lässt.

Im Folgenden soll also kein Alternativmodell zur bestehenden Wirtschaftsordnung beschrieben werden, sondern es wird lediglich der Versuch unternommen, Unentgeltlichkeit als grundlegendes Prinzip eines sozialwirtschaftlichen Handelns zu thematisieren, das Profitinteressen zurückstellen lässt, ohne damit das Ökonomische auf diese Art des Handelns reduzieren zu müssen. Quellen dieser Form von Unentgeltlichkeit, im Zuge dessen Überschüsse weder symbolisch transformiert werden können noch als Quelle von Reinvestitionen fungieren dürfen, sondern vielmehr als unpersönliche Verdienste derjenigen anzusehen sind, die gerade auf das Gegenteil dessen, was sie zu verdienen glauben, setzen, sind demnach weder aus rein wirtschaftlichen noch aus genuin sozialen Kategorien abzuleiten. Sie entspringen vielmehr einem natürlichen Verlangen des Menschen, mehr zu geben, als allgemein notwendig ist bzw. als der für sich selbst als notwendig erachten würde.^[5] Das von Ökonomen und Soziologen bislang weithin unbeachtete Phänomen der Unentgeltlichkeit bietet dabei den entscheidenden Schlüssel, um die Ansprüche des Eigeninteresses mit den Ansprüchen des Gemeinwohls zu verbinden. Unentgeltlichkeit – als Handlungs- und Verteilungsprinzip verstanden – bietet damit einen dritten, nicht anti-ökonomischen Weg der Koordinierung von Einzel- und Gemeininteressen auch deshalb, weil sie es erlaubt, Eigeninteresse im Sinne des Gemeinwohls bzw. das Gemeinwohl im Sinne des Eigeninteresses zu verfolgen. Sie ist *formaliter* das Maß, an dem sich Eigeninteressen und Gemeinwohlaktivitäten ausrichten, und kann *materialiter* durch bestimmte unbezahlbare Basisgüter (wie Freundschaft, Ästhetik etc.) vertreten werden, die an sich irreduzibel und inkommensurabel sind (Finnis 2011). Vor diesem Hintergrund sollte vor allem auch auf die ethischen Implikationen der Bestimmung unentgeltlichen Handelns geschaut werden, da ein konsequentialistischer Ansatz, wie er uns größtenteils in der heutigen ökonomischen Praxis begegnet, jeglichen Zugang zum Phänomen der Gabe bzw. Unentgeltlichkeit verstellt, insofern die ausschließliche Beurteilung der Handlungsfolgen die tatsächliche Charakterisierung des Unentgeltlichen zugunsten

[5] Diese anthropologische Annahme, welche ein Handeln gegen das Eigeninteresse impliziert, ist trotz gegenteiliger Bekundungen *nicht* im gegenwärtig gezeichneten Bild des *homo oeconomicus* enthalten.



der Beachtung von positiven wirtschaftlichen oder sozialen Effekten, die unentgeltliches Handeln erzielen könne, verschiebt.^[6]

2. Determinanten für eine kontextunabhängige Bestimmung der Unentgeltlichkeit

Eine nicht-konsequentialistische Auseinandersetzung zwischen Eigeninteresse und Gemeinwohl, wie wir sie hier versuchen zu entfalten, lässt sich in erster Linie sowohl auf der akteurs- fokussierten als auch auf einer eher systemischen Ebene austragen. Dabei soll eine Verengung auf eine soziologische Betrachtung genau so vermieden werden wie die Ausklammerung sozialer Faktoren aus den ökonomischen Zusammenhängen.^[7] Um dies realisieren zu können, müssen wir zunächst einige Kritikpunkte aufgreifen, die es als notwendig erscheinen lassen, die Frage nach den Grenzen neuzeitlicher Ökonomie zu stellen. Innerhalb der ökonomietheoretischen Diskussion sind hier vor allem drei zentrale Punkte an der als „neoliberal“ beschriebenen Wirtschaftstheorie, die alle mehr oder weniger das Phänomen der Unentgeltlichkeit vernachlässigen oder es als untergeordnete Funktion der eigenen Bestimmungsgründe verstehen (z.B. unentgeltliches Handeln aus Eigeninteresse, das einen bestimmten ökonomischen Nutzen erzielt), nennenswert:

- (1) eine implizit vorausgesetzte Handlungslogik, die besagt, dass wirtschaftliche Akteure (Unternehmen, Organisationen, Haushalte, Einzelpersonen) ausschließlich ihren Eigeninteressen folgen,
- (2) die Annahme einer selbstregulierenden bzw. selbststabilisierenden Ordnung des Marktes,
- (3) die Unhintergebarkeit des Austauschs zwischen marktlichen und staatlichen Akteuren.

Vor dem Hintergrund der kritischen Reflexion dieser Gesichtspunkte lässt sich zeigen, dass durch eine angemessene Bestimmung des Verhältnisses zwischen Eigeninteresse und Gemeinwohl (2.1), die realistische Charakterisierung der Beziehung zwischen Markt und Gesellschaft (2.2) sowie durch eine unverkürzte Deutung des Stellenwertes des Tauschprinzips (2.3) eine vorschnelle Affirmation eines bestimmten Erklärungsparadigmas zugunsten der Bevorzugung einer dieser Aspekte vermieden werden kann.

[6] Der enge Zusammenhang zwischen Konsequentialismus und Wirtschaftsethik wird in folgenden Grundlagenwerken sichtbar: Edgeworth 1881; Arrow und Hahn 1983.

[7] Hierfür stehen zahlreiche Arbeiten aus der aktuellen Wirtschaftssoziologie. Für eine gelungene Übersicht: Swedberg 2009.



2.1 Das Verhältnis von Eigeninteresse und Gemeinwohl: Genese und Geltung

Die Auseinandersetzung bzw. produktive Vermittlung zwischen der rücksichtslosen Durchsetzung von Eigeninteressen und einer die eigenen Bedürfnisse hemmenden Orientierung am Gemeinwohl ist seit jeher ein klassischer Topos der ökonomischen Theorie. In dieser Theorie wird allerdings noch immer an der These festgehalten, dass der Skopus des Eigeninteresses stets auch das Gemeinwohl im Auge haben bzw. umfassen müsse. Dessen war sich bereits Adam Smith bewusst, welcher das Verfolgen von Einzelinteressen grundsätzlich als verträglich mit einer Gemeinwohlorientierung einschätzte, welche ihrerseits durch „die unsichtbare Hand des Marktes“ garantiert werden könne. Grundsätzlich scheint trotz dieser Ausweitung der Sphäre des Einzelinteresses auf das Gemeinwohl die Orientierung an diesem weiterhin der irreduzible Ausgangspunkt modernen Wirtschaftens zu sein, was nicht zuletzt auch durch die Religion befördert und gerechtfertigt wurde (Weber 2000; de Tocqueville 1986).^[8] An dieser apriorischen Asymmetrie von Eigeninteresse und Gemeinwohl kann auch aus heutiger Perspektive kein Zweifel gehegt werden, da sich die Ökonomie selbst den Ast, auf dem sie sitzt, absägen würde, wenn sie sich nicht aus dem unbegrenzten Interesse an Wertmaximierung, das ihre Methoden bekanntlich berechenbar bzw. vergleichbar macht und damit eine Wirtschaftswissenschaft erst ermöglicht, begründe (Mill 1978, S. 411). Es ist zudem in bestimmten Kreisen zu einem ungeprüften Allgemeinplatz geworden, dass alle Interessen automatisch Eigeninteressen sind und alle Eigeninteressen zwangsläufig ökonomischer Natur sind. Dementsprechend wendet Schumpeter auch gegen Marx zu recht ein: „Soziale Strukturen, Typen und Haltungen sind keine Münzen, die bereitwillig schmelzen“ (Schumpeter 1993, S. 29).

Indes gerät ein unbegrenztes Akkumulationsstreben auf Basis einer rücksichtslosen Durchsetzung von Einzelinteressen von selbst an seine Grenzen, wenn Akteure diese Grenzen nicht kennen (wollen) bzw. ihrem Handeln keinen Raum für „Interesselosigkeit“ bzw. Unentgeltlichkeit geben: Einerseits gerät das wirtschaftliche Subjekt an diese natürlichen Grenzen, insofern ein genuin über das Eigeninteresse begehrte Gut nur so viel abwerfen kann, wie es von sich aus herzugeben vermag, was letztlich auch dazu führt, dass der egoistische Akteur ab einem gewissen Punkt, also kurz vor der vollständigen Selbsterstörung, automatisch gezwungen ist, die Grenzen seiner auf Eigeninteressen beruhenden Ansprüche anzuerkennen. Andererseits muss das ökonomische Subjekt auch dort eine Begrenzung erfahren bzw. in Kauf nehmen, wenn es um Allmende geht, welches unter Berücksichtigung von Eigentumsrechten von vornherein allem reinen Eigeninteresse entzogen ist.

[8] Verstärkt werde diese Orientierung am Eigeninteresse, so eine Interpretation der Beobachtungen von Tocqueville, noch durch die demokratische Gesellschaftsordnung, in der die Zahl großer Erbschaften rückläufig ist, sodass jeder für seinen Verdienst, d.h. in *seinem* Interesse, zu arbeiten habe.



2.2 Die Beziehung zwischen Markt und Gesellschaft

Wie bereits gesehen ist dem Klassiker Smith zufolge der Markt nichts anderes als die Aggregation von Einzelinteressen, welche allen Bedenken zum Trotz zum Gemeinwohl führen können. In dieser Perspektive wird folglich angenommen, dass keine Dominanz des Gemeinwohls gegenüber dem Eigeninteresse bestehe,^[9] sondern das Gemeinwohl etwas sei, das automatisch aus entsprechendes wirtschaftlichem Handeln hervorgehe. Hier scheint übrigens der Grundgedanke vorformuliert, dass es keine Moral jenseits der Ökonomie, die erst nachträglich in diese hineingetragen werden soll, geben könne. Allerdings hat sich in der Geschichte der Ökonomie gezeigt, dass aus dieser Prämisse des indirekt gemeinwohlorientierten Eigeninteresses nicht zwangsläufig auf die Gestalt der sozialen Verhältnisse geschlossen werden könne. Gerade die alleinige Ausrichtung am Markt hat dazu geführt, dass Eigeninteressen abstrakt werden mussten, und zwar vor allem deshalb, weil der Markt selbst im Laufe der Zeit zu etwas Abstraktem bzw. Hypothetischem geworden war. Das hiermit oft verbundene Leitbild eines idealen Marktes, welcher sich durch vollständige Konkurrenz und lückenlose Information auszeichnet, hat in entscheidendem Maße zu dieser Hypothesierung und Entzivilisierung ökonomischer Prozesse beigetragen. Unter der Oberfläche der Marktmechanismen konnte und mußte sich in sozialer Hinsicht vieles verändern, was nicht unbedingt allein durch die Marktprinzipien hervorgerufen wurde, sondern mit hoher Wahrscheinlichkeit auch andere, womöglich soziale oder religiöse Ursachen gehabt hat, die über bestimmte Rückkopplungseffekte erneuten Eingang in die Wirtschaft gefunden haben.

Ein weiteres Kriterium, welches unmittelbaren Einfluss auf die Wirtschaftstätigkeit hat und das Prinzip der Unentgeltlichkeit durch die öffentliche Übernahme von Transaktionskosten auflöst, muss hier ebenfalls erwähnt werden: Zwischen Markt und Gesellschaft befindet sich bekanntlich der Staat, welcher über das Steuersystem Zugriff auf die Gestaltung ökonomischer Prozesse hat. Während Keynes dem Staat eine regulative Rolle in der Steuerung der Wirtschaft zuspricht, die über das Steuersystem hinausgeht, hält Schumpeter den sogenannten Steuerstaat selbst für geeignet, um Eigeninteressen zu begünstigen, was allerdings mit einer höheren Krisenanfälligkeit erkaufte werden muss (Schumpeter 1991, S. 112).^[10] Der Staat braucht nach Schumpeter also nicht direkt einzugreifen, weil die Strukturen selbst eine Regulation im Sinne der Eigeninteressen der Bürger und Konsumenten zulassen bzw. befördern. Der Staat belohnt also indirekt, indem er seine Bürger mit dem versorgt, was sie für die Verfolgung ihrer Eigenin-

[9] Wohin die Dominanz des Gemeinwohls gegenüber dem Eigeninteresse führen kann, zeigen nicht nur die aktuell diktatorisch geführten kommunistischen Länder, sondern ein Blick in die jüngere Geschichte genügt, wo die NSDAP bekanntlich folgenden ideologischen Grundsatz aufstellte: „Gemeinnutz geht vor Eigennutz“.

[10] Diese Krisenanfälligkeit ist system-immanent und stellt für Schumpeter kein großes Problem für den Kapitalismus dar, da sie auch die Bedingung für Innovation ist.



teressen benötigen. Allerdings ist sich Schumpeter der Tatsache bewusst, dass die Krisenanfälligkeit des Staates durch unentgeltliches, d.h. in diesem Fall kreatives Handeln immer wieder kompensiert werden müsse, allerdings um den Preis einer immer stärker um sich greifenden Sozialisierung der Marktprozesse.

Bezogen auf die Bestimmung des direkten Verhältnisses zwischen Markt und Gesellschaft ist insbesondere der kritische Versuch von Karl Polanyi bekannt geworden, dem zufolge sich eine entsolidarisierte und hypothetisierte Marktwirtschaft wieder in die Gesellschaft einbetten müsse.^[11] Viele dieser Einbettungsversuche haben das Ziel, die Ökonomie zu entlasten, nicht indem sie wie im sozialistischen Gesellschaftsmodell über Planungsstrategien ausschließlich an Gemeinwohlinteressen gekoppelt werden, sondern indem im Rahmen eines „geplanten Laissez-Faire-Kapitalismus“, wie Polanyi es nennt, „das Prinzip der Freiheit auf dem Markt mit dem des sozialen Ausgleichs“^[12] verbunden wird. Das Modell der Einbettung funktioniert aber nur, wenn davon ausgegangen werden kann, dass Markt und Gesellschaft sich wechselseitig bedingen. Parsons und Smelser behaupten dagegen, dass Wirtschaft nur als Subsystem neben anderen existieren könne und sich damit jeglicher Einbettung von vornherein entziehe (Parsons und Smelser 1997). Bourdieu schließlich sieht die Wirtschaft als genuin soziales Feld, als geschlossene Gesamtheit der ökonomischen Interaktionen und Konstellationen, die eine *social embeddedness* unmöglich machen (Bourdieu 2005, S. 75-89).

Der Rückgriff auf die Idee einer Einbettung ist in Bezug auf das Prinzip der Unentgeltlichkeit offensichtlich fraglich, da nicht eindeutig gezeigt und bewiesen werden kann, *wer hier wen einbettet*, die Gesellschaft den Markt oder der Markt die Gesellschaft? Allerdings zeigen diese Versuche eindeutig an, dass unentgeltliches Handeln – welches sowohl im Sinne des Marktes als auch im Kontext sozialphilosophischer Überlegungen interpretiert werden kann, ohne dabei das Phänomen als solches in den Blick zu bekommen – notwendig ist.

[11] Gegenwärtige kritische Theorien hegen offenen Zweifel gegenüber Polanyis Schema der „Einbettung“, da dieser zu sehr einem Glauben an die Realexistenz eines selbstregulierenden Marktes verhaftet bleibt. Granovetter hat überdies in seinem Aufsatz „Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness“ bemerkt, dass Polanyi zudem *den Grad* der Einbettung in marktlose Gesellschaften überschätzt habe. Eine gelungene Einbettung nach Polanyi setze nämlich voraus, dass der rational handelnde *homo oeconomicus* von einem von gesellschaftlichen Bedürfnissen unterworfenen *homo sociologicus* substituiert werden müsse. Allerdings ist eine solche Annahme selbst problematisch, da hier ein irreales Konstrukt durch ein anderes irreales Konstrukt ersetzt werde. Letztlich besteht das zentrale Problem darin, dass Polanyi den Feind stärker macht als er ist. Eine degenerierte Marktwirtschaft ist nicht die Abweichung von einer Norm, auf die sie zugeschnitten werden soll, sondern ein Defekt, der kuriert werden muss.



2.3. Die grundlegende Rolle des Tauschprinzips

Der letzte Aspekt führt uns direkt in das Epizentrum moderner Ökonomie und zu einem scheinbar unhintergehbaren Axiom wirtschaftlichen Tätigseins: die Frage nach dem theoretischen Status und nach der praktischen Stellung des Tausches. Nicht selten wird in Fachkreisen die Überzeugung geäußert, dass der Markt nichts anderes sei als bloßer Tausch und Ökonomie im Sinne einer Katallaktik als reine Wissenschaft vom Tausch betrieben werden müsse. Es ist wiederum Adam Smith, der im reziproken Tauschprinzip den Menschen vom Tier unterschieden sieht: „Niemand hat jemals ein Tier durch seine Gesten oder Schreie gegenüber ausdrücken sehen, dies ist meins und dies ist deins, oder ich bin gewillt dies für das zu geben.“ (Smith 1976, S. 25 f.). Der Tausch sei also kein natürlicher Reflex, sondern basiere auf Interessen, die das Tier nicht haben könne. Diese Interessen bestehen letztlich darin, nicht nur seine Kosten decken zu wollen (was unter Umständen auch für das Tier gelten könne), sondern darüber hinaus auch Gewinn zu erzielen. Somit ist der Tausch dazu da, eine *win-win*-Beziehung zu installieren, die mit folgender Regel zu umschreiben ist: „Gib mir das, was ich will, und du bekommst das, was du willst.“ (Smith 1976, S. 26).^[13] Dies bedeutet auch, dass nicht nur materielle, sondern auch immaterielle, abstrakte Güter getauscht werden können, was im Kontext einer fortschreitenden Hypothesisierung des Marktes dazu führt, dass es nicht mehr die Güter es sind, die getauscht werden, sondern dass es der Tausch selbst ist, der die Güter zu Tauschgütern mit einem bestimmten Tauschwert macht.^[14] Obzwar Marx – gegen jede Marktmetaphysik gerichtet – noch hellichtig erkannte, dass die gehandelten Waren „sich nicht selbst austauschen“ (Marx 1968, S. 99), verlagert er, in scheinbar kritischer Wendung gegen das kapitalistische Modell, die Reziprozität auf eine soziale, weiterhin über die Waren vermittelte Ebene, d.h. auf die Beziehung zwischen Menschen als Subjekte, die Waren tauschen. Allerdings bedeutet dies auch – und das wird auch durch die materialistische Weltanschauung von Marx bestätigt –, dass Beziehungen zwischen Menschen letztlich nichts anderes als Beziehungen zwischen Waren sind, die – unberührt vom Verdinglichungsgedanken – durch das Prinzip der Reziprozität konstituiert werden.^[15]

[13] Hierauf basiert letztlich auch die Ricardosche Idee des komparativen Kostenvorteils.

[14] Eine Suspension des Tauschprinzips zum Schutz des Privateigentums und der Produktionsmittel findet auch in der liberalen Wirtschaftstheorie nicht statt. Im Unterschied zu Marx wird bei Walter Eucken der Warentausch aber nicht in Form der Arbeitskräfte materialisiert und dadurch zur sozialen Frage, sondern er wird über Rechte „idealisiert“. Getauscht werden also nicht mehr Waren, sondern – zum Schutz des Eigentums – vordefinierte Rechte, über die Individuen verfügen können.

[15] Es ist mithin ein Kategorienfehler zu glauben, dass der Mensch der Verdinglichung zur Ware dadurch entgehen könne, indem er sich seiner Sozialnatur, und nur dieser, bewusst werde. Ohne ein Bewusstsein davon zu haben, was überhaupt nicht ge-



Dieser Trend führt dazu, dass sich der Tausch – egal wie man ihn dreht oder wendet – stets in Gestalt einer Bilanz ausweisen muss. Die Bilanz selbst ist damit das apriorische Prinzip des Handels. Auf deren Grundlage ist es möglich, akkumulierte Nutzensummen darzustellen und Ungleichheiten zum Zwecke des Gewinnes und der daraus resultierenden Investition abzubilden. Bekanntlich sind in diesem Zusammenhang zwei ökonomische Kriterien berühmt geworden, die das apriorische Prinzip der Reziprozität dadurch zu bestätigen scheinen, indem sie das Nichtüberschreiten des Bilanzrahmens veranschaulichen und dokumentieren. Zunächst spreche ich vom sogenannten Kaldor-Hicks-Kriterium, wonach der Gewinn der einen Person im Tausch den Verlust der anderen Person ausgleicht. Allerdings wird bei diesem Kriterium, das vorzugsweise kompensatorisch funktioniert, nicht beachtet, dass die geforderte Umverteilung nicht umsonst ist. Der Gedanke der Unentgeltlichkeit kommt in dieser Rechnung also nicht vor, weil das über die Bilanz garantierte Kriterium der Reziprozität nur eine scheinbare (Tausch-)Gerechtigkeit herstellt, allerdings nicht zum Zwecke der Förderung unentgeltlichen Handelns, sondern rein um der Bilanzaufstellung und damit implizit geforderten Rücklagenbildung willen. Ein zweites in diesem Zusammenhang oft genanntes Kriterium ist als Pareto-Optimum bekannt geworden. Es beschreibt einen Zustand (auch Pareto-effizienter Zustand genannt), in dem es nicht möglich ist, eine Eigenschaft zu verbessern, ohne zugleich eine andere verschlechtern zu müssen. Dieses Optimum geht dabei von einer vollständigen Abwesenheit der Verschwendung auf und lässt in der Folge berechnete Zweifel bezüglich der rationalen Eigenschaften des wirtschaftenden Individuums aufkommen, denn es handelt sich hier letztlich um das hypothetische Konstrukt einer reinen Tauschwirtschaft (*pure exchange economy*), in der die Bedürfnisse perfekt aufgeteilt werden können. Auf die Probleme, die im Kontext des Rekurses auf das Pareto-Optimum auftauchen, kann hier nicht näher eingegangen werden. Allerdings zeigen beide Kriterien vorbildlich, dass ökonomische Prozesse jedweder Art selbst bestimmte Ausgleichs- und Kommodifizierungsmechanismen beinhalten,^[16] welche die Idee der Unentgeltlichkeit unmöglich machen. Und so ist schließlich das „liebe Geld“, welches die wenigsten Umverteilungskosten verursacht, selbst der beste Gleichmacher und für die

tauscht werden könne, ließe sich schließlich alles irgendwie „verkaufen“, mitunter sogar das Bewußtsein davon, „unverkäuflich“ zu sein.

[16] Über den vor allem durch das Geld beförderten Prozess der Kommodifizierung: Radin 2001. M.E. gibt es einen eminenten Zusammenhang zwischen dem Prozess der Kommodifizierung und der universalen Optimierungsstrategie des Konsequentialismus. Letzterer begründet sogar den Kommodifizierungsprozess, insofern er die formale Axiologie bereitstellt, die notwendig ist, um etwas zu einem tauschbaren Gut, d.h. zu einem Gegenstand der Folgenbewertung, zu machen.



Inanspruchnahme des Prinzips der Unentgeltlichkeit zwar nicht gänzlich ungeeignet, aber doch zumindest ein ernst zu nehmendes Problem.^[17]

Wie hier gezeigt wurde, ist der Verpflichtungsgrund zu geben und zu nehmen im Tausch selbst zutiefst verankert; er lässt allerdings offen, wieso Akteure diesen Verpflichtungsgrund überhaupt anerkennen sollten: „Es muss daher die Frage gestellt werden, ob neben der Darstellung der Regeln des Tausches überhaupt noch ein ethischer Verpflichtungsgrund angegeben werden muss, warum der einzelne sich diese zu eigen machen soll.“ (Kosłowski 1994, S. 255).^[18] Ökonomie und Soziologie können uns hierauf keine Antwort geben.^[19] So lohnt es sich, einmal auf solche Konzepte der Unentgeltlichkeit zu schauen, die eher aus der Philosophie stammen. So gesehen scheint mehr nötig zu sein als nur ein Einstimmen in die Tatsache, dass der Tausch ultimatives Kriterium der Wirtschaftstätigkeit ist. Vielmehr geht es auch um ein bestimmtes Bewusstsein für die Tatsache des Unentgeltlichen, welches nicht im Tausch aufgeht, d.h. diesen weder befördert noch beschränkt. Es gilt deshalb den Blick auf etwas zu richten, das *vor* aller uns bekannten Ökonomie statthat und wozu uns das Prinzip der Unentgeltlichkeit letztlich führen kann.

[17] Die Existenz von Geld senkt drastisch die Transaktionskosten, die durch Arbeitsteilung und Tausch entstehen. Deshalb ist das Geld nach wie vor das beste Mittel, um das Ziel der Annäherung an die Idee eines vollkommenen Marktes, in dem es keine Transaktionskosten geben soll, zu verwirklichen.

[18] „Tauschgerechtigkeit zur Maxime des eigenen Handelns zu machen und sich die Handlung und Tugend anzueignen, jedem das Seine zu geben, heißt nicht, seinen kurzfristigen, lokalen Vorteil zu maximieren, sondern die Tauschgerechtigkeit als Erhaltungs- und Vervollkommnungsbedingung des eigenen Unternehmens und der Gesamtwirtschaft zu erkennen.“ (Kosłowski 1994, S. 255). Gerade die Unentgeltlichkeit, die in den Gedanken der Tauschgerechtigkeit in konstitutiver, nicht regulativer Weise, eingehen soll, ermöglicht es, dass Allgemeininteressen zu Individualinteressen werden können.

[19] Dieser Verpflichtungsgrund lässt sich allein aus der ethisch-philosophischen Analyse unseres Handelns ableiten, das weniger auf symmetrische Verfahrensgerechtigkeit abzielt denn auf die Förderung bestimmter nicht instrumenteller Verhaltensdispositionen, die jemand vorweisen muss, damit gerechter Handel stattfinden kann. Hierbei ist insbesondere der auf dem Glücksgedanken basierende tugendethische Ansatz einer Zivilökonomie hervorzuheben: Bruni und Zamagni 2013.



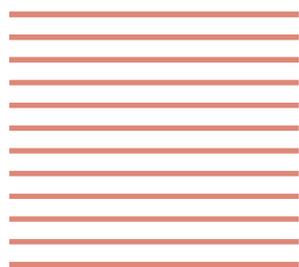
3. Diesseits oder jenseits der Dichotomie von Eigeninteresse und Gemeinwohl? Der Versuch einer wirtschaftsphänomenologischen Verortung von Unentgeltlichkeit

Unentgeltlichkeit zu bestimmen, ist - wie sich aus den vorherigen Ausführungen schon vermuten lässt - alles andere als einfach, da sie in jedem Kontext eine andere Funktion übernehmen kann. Hier ist zu bemerken, dass die philosophischen Grundlagen der Unentgeltlichkeit bislang selten in ökonomischen und soziologischen Theorien reflektiert wurden, da man sie dort als unhintergehbare Voraussetzung fraglos akzeptiert und damit ignoriert hat. Daher müssen wir dezidiert auf eine Phänomenologie der Unentgeltlichkeit Bezug nehmen, die die voreingenommene Perspektive der Wirtschaft, wonach es „nichts umsonst geben kann“, genauso zu vermeiden sucht wie den Blick der Sozialwissenschaften, welche in der Unentgeltlichkeit eine bloße Chiffre für soziales Handeln sieht und damit die ökonomische Preisbildungsproblematik ignoriert. Unabhängig davon gab und gibt es immer wieder ausgewählte Erscheinungsformen und Spuren von Unentgeltlichkeit, die in wirtschaftssoziologischen Kontexten auftauchen, ohne dass über deren Zustandekommen eingehend nachgedacht würde. So finden wir unter anderem jenes berühmte Beispiel vom Wandel der Bewertung bezahlter Kinderarbeit, welche im 20. Jahrhundert plötzlich „wirtschaftlich wertlos, emotional unbezahlbar“ (Zelizer 1994) wurde.

Ich unterscheide nun im Folgenden drei Kontexte bzw. Modelle, in denen Unentgeltlichkeit jeweils eine eigene, artspezifische Gestalt annimmt. Ich werde zunächst von antidichotomen, d.h. *monistischen Modellen* sprechen, die eine Unterscheidung von Eigeninteresse und Gemeinwohl nicht vornehmen, weil deren Vertreter glauben, dass *alles* auf Eigeninteressen basiere. Repräsentanten eines solchen monistischen, d.h. „gabenihilistischen“ Modells lassen sich ferner in Inklusivisten und Exklusivisten unterteilen. Dagegen behaupten *dichotome Modelle*, dass Wirtschaft nicht allein auf Interessen, sondern auch auf Gemeinwohl basieren kann. Diese Modelle werden nochmals unterschieden in *komplementäre* und *integrative Modelle*.

3.1 Jenseits der Dichotomie: Monistische Modelle der Unentgeltlichkeit

Monistische Modelle von Ökonomie, die sich nicht selten als reduktionistische Ansätze erweisen, geben vor, dass das Soziale oder das Gemeinwohl selbst Teil der ökonomischen Interessenssphäre bzw. eine Folge von ihr ist. Beispielsweise behauptet der sogenannte „Ökonomismus“, der auf der Idee der Selbstregulation des Marktes fußt, dass in der allgemeinen Wirtschaftstätigkeit selbst Moralität angelegt sei, ohne damit genau spezifizieren zu können, wie sich reines Wirtschaften und moralisches Wirtschaften voneinander unterscheiden ließe. „Mehr zu geben“ ist nicht jenseits des Wirtschaftens als etwas Moralisches



anzusehen, sondern ist als Teil des Wirtschaftens selbst moralisch; damit verliert das Prinzip der Unentgeltlichkeit – z.B. in Form von Investitionen, die eine verzögerte Reziprozität implizieren – allerdings seine inkommensurable moralische Bedeutung.^[20] Hinter diesem Bedeutungsverlust steht womöglich das weithin anerkannte und „vermarktbar Recht etwas für nichts zu bekommen“ (Veblen 1990, S. 100).^[21] Dieses Recht ist dabei als Initiationsmoment jeglichen Tauschgeschehens zu verstehen, da in ihm die sich zur Verpflichtung ausweitende Möglichkeit verbürgt ist, auch für Unentgeltliches etwas „verlangen“ zu dürfen.

Im Hinblick auf unser Thema finden wir in diesen Fällen auf der einen Seite ein „gabenihilistisches“ *Inklusionsmodell* vor, das jeglicher Form von unentgeltlichem Überschuss kein Eigenrecht zubilligt, weil dieser Überschuss nur fiktiv sein könne, da er

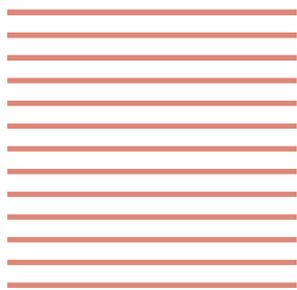
- (1) entweder zu einem anderen Zeitpunkt oder an einem anderen Ort ausgeglichen wird,^[22]
- (2) im Sinne einer ökonomischen Epoché, d.h. in Form indirekt in Kauf genommener Opportunitätskosten, nur in Klammern gesetzt wird,
- (3) als Funktion des Wirkens der „unsichtbaren Hand“ hinsichtlich der Erreichung eines möglichst optimalen Endergebnisses zu verstehen ist.

Diese Sichtweise hat nun unter anderem zur Folge, dass durch die Einpreisung des vermeintlichen Überschusses der Sinn für das Unentgeltliche schwinden muss. Geschenke werden demzufolge wie normale Tauschgüter be-

[20] Der Konsequentialismus als Theorie des profitorientierten Wirtschaftens lässt damit die klassische Unterscheidung von *praeceptum* und *consilium* fallen. Der daraus hervorgehende konsequentialistische Ökonomismus erlaubt also nur dann Einschränkungen seiner Zielvorgaben, wenn diese bzw. die Folgen, die bestimmte Einschränkungen hervorrufen, ihm Einklang mit einem allgemeinen Maximierungsgebot stehen.

[21] Daraus folgt ebenso, dass es nichts umsonst geben kann bzw. dass – gemäß eines alten naturphilosophischen Grundsatzes – aus dem Nichts nichts kommen oder entstehen kann (*ex nihilo nihil fit*).

[22] Hierfür steht beispielhaft der Satz von Milton Friedman: „There is no such thing as a free lunch“. Fälschlicherweise wird dieser Satz meist zur Veranschaulichung des Konzept der Opportunitätskosten angeführt, obwohl er eher ein Beweis oder Ausdruck für die Totalitätsanspruch der liberalen Ökonomie, die gerade keine Freiheit im Sinne des Zulassens von Unentgeltlichkeit ermöglicht. Diesen Totalitätsanspruch teilt sie sich übrigens mit ihrem Feind, dem Sozialismus, der unentgeltliches Handeln ebenso wenig zulässt, insofern er sein System ebenfalls auf generalisierter Reziprozität beruhen lässt, dadurch dass unter seinen Prämissen die konkreten Gesellschaftsgesetze zu Abbildern der quasimetaphysischen Marktgesetze werden können.



handelt und mit Reservationspreisen ausstattet.^[23] So ist beim Gabentausch die Nachfrage bekanntlich unelastischer, weil die Gabe (zunächst) keinen Marktpreis erhält. So verbleibt der Gewinn zumeist beim Geber (*Produzentenrente*). Jedoch wird der Empfänger einer Gabe durch die Verpflichtung zur Rückgabe ebenfalls zum Geber und erhält ebenfalls einen Gewinn. Im Gabentausch stehen sich also „Monopolisten“ gegenüber, die darauf aus sind, das Gleichgewicht zwischen ihnen effizienter zu gestalten, d.h. eine *win-win*-Situation zu erzielen. Diese Darstellung löst damit einen Konflikt, ohne dass die Partner dabei einen Verlust erleiden.^[24] Doch gerade die Erfahrung eines nicht zu erstattenden Verlustes schärft den Sinn für das Unentgeltliche, da es die Eigenschaft hat, dem direkten Interesse eines Akteurs entzogen zu sein.^[25]

Auf der anderen Seite stehen nun „*gabenihilistische*“ *Exklusionsmodelle*, die davon ausgehen, dass es Unentgeltlichkeit zwar gibt, diese aber nichts mit der Ökonomie und ihren Prozessen zu tun habe. Interessanterweise gibt es auf diese Bestimmung eine spiegelverkehrte, d.h. anökonomische Antwort seitens der ethnologisch fundierten Soziologie, welche Marcel Mauss folgend die Gabe als „totale soziale Tatsache“ charakterisiert hat, um fortan alle Erscheinungen und Tatsachen der Güterwelt aus dieser Logik erklären zu können. So wenig wie die heutige Wirtschaftswissenschaft aber auf diese Logik eingeht, so wenig gehen die Anhänger von Mauss auf die Logik und Preisbildungspolitik des Marktes ein.

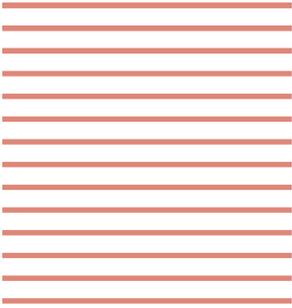
3.2 Diesseits der Dichotomie: Komplementäre und integrative Modelle von Unentgeltlichkeit

Behauptet man eine Unterscheidung von Eigeninteresse und Gemeinwohl, so liegt es nahe, diese auf eine bestimmte Weise zu beziehen. Dabei wäre es zunächst eine Aufgabe, beide Sphären auf ihre Kompatibilität hin zu prüfen. Ein komplementäres und damit dualistisches Modell wäre seiner Natur nach dann wohl eher kompensatorisch, da angenommen werden muss, dass Eigeninteressen und Gemeinwohlorientierung für die Bestimmung des richtigen und zudem gerechten Wirtschaftens allein nicht ausreichen bzw. gezwungen sind, sich gegenseitig zu unterstützen. Bekannte Komplementärmodelle von Unent-

[23] Aus der Sicht des Konsumenten handelt es sich um den maximalen Preis, den er für ein Gut oder eine Dienstleistung zu zahlen bereit ist.

[24] Übrigens ist der Zins nicht nur dazu da, um Gewinne zu erwirtschaften, sondern auch um Verluste auszugleichen.

[25] Man könnte sich hier unter Umständen ein *lose-lose*-Modell vorstellen, wo Handelspartner den Verlust auch als Gewinn auslegen können. Hier spielt tatsächliche Unentgeltlichkeit aber ebenso keine Rolle, weil es keinen wirklichen Verlierer und Gewinner geben darf.



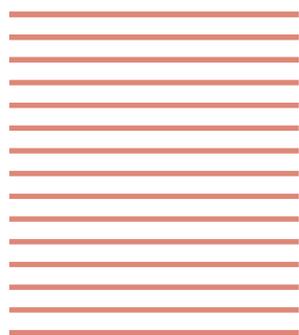
geltlichkeit mit wirtschaftsethischer Relevanz stammen von Paul Ricoeur und Friedrich August von Hayek. Während der Phänomenologe Ricoeur das uneigennütziges Wohlwollen („Liebe“) dabei als Korrektiv zur Herstellung der Gerechtigkeit gegenüber rein utilitaristischem Denken in Anschlag bringt, besteht für den Ökonomen Hayek Unentgeltlichkeit im Zufallsprinzip, das jedes planwirtschaftliche Vorgehen zunichtemache und der „unsichtbaren Hand“ den größten Gestaltungsspielraum gebe. Komplementäre Modelle sind ihrer Struktur nach deshalb letztlich auf eine ausgleichende Gerechtigkeit ausgerichtet, die nicht durch äußere Eingriffe hergestellt werden sollte.

In diesem Zusammenhang sollte insbesondere auch die Frage nach dem gerechten Preis gestellt werden, ein Aspekt, der in den Sozialwissenschaften vernachlässigt wird. So gehören zur Gerechtigkeit des Preises folgende unterschiedlich zu gewichtende Elemente: Sachgerechtigkeit des Tauschgutes, kein Vermögensverlust der Vertragspartner, Anschluss an den Marktpreis. Gerade die Frage nach der Sachgerechtigkeit des Tauschgutes lässt Raum für das Unentgeltliche, da die zirkulierende Gabe eine Entsprechung zu einem spezifischen Gut nicht erfordert, sondern diese Entsprechung in nicht-ökonomischen Bezüge manifestieren kann, d.h. den Fokus auf das Unverdiente, welches nicht mit dem Unkäuflichen oder Unverkäuflichen zu verwechseln ist, richtet.^[26]

Grundsätzlich zeigt sich – wieder im Einklang mit soziologischen Analysen –, dass eine alleinige Orientierung am Markt nicht ausreicht, um eine Gesellschaft zu erhalten. Kompensatorische, nicht-marktkonforme Instrumente wie Ehrenamt, Spenden, Stiften sind genauso notwendig wie marktkonforme, z.B. Mikrokredite oder ähnliches. Verstärkt versuchen Unternehmen neben ihrem Marktwert auch einen Öffentlichkeitswert zu beschreiben, der die Gesellschaft als ganze unterstützen soll und dadurch letztlich wieder Einfluss auf den eigenen Marktwert haben soll (Meynhardt 2013, S. 4 ff.). So benutzt der Public-Value-Forscher Timo Meynhardt den Begriff des Public Value in seiner Management-Lehre, um generell die Frage nach dem Gemeinwohlbeitrag von Organisationen zu stellen. Er vertritt dabei die Auffassung, dass aktuelle Managementkonzepte, wie z.B. Shareholder Value, Stakeholder Value, Customer Value, Nachhaltigkeit oder auch Corporate Social Responsibility, sich vorrangig über Gemeinwohlbedeutung nicht über Unternehmensinteressen legitimieren sollten. Letztlich handelt es sich hier aber nicht um Unentgeltlichkeit in dem hier vorgestellten Sinne, sondern bloß um ein rudimentäres Eigeninteresse an Unentgeltlichkeit.

Um den Status der Unentgeltlichkeit in diesem Modell etwas näher zu bestimmen, scheint es angebracht, den durch unentgeltliches Handeln hervorgerufenen Überschuss als ein „endogenes Drittes“ (Godbout 2007). zu kennzeichnen, das zwischen Eigeninteresse und Gemeinwohlorientierung zu vermitteln vermag. Wohl wird hier auch deutlich, dass Unentgeltlichkeit dann lediglich ein Anhängsel des Eigeninteresses bleibt, das durchaus Zugeständnisse an Gemeinwohlforderungen erlaubt, oder als Appendix von bestimmten

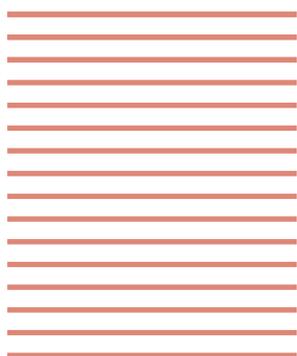
[26] Hierzu mein Aufsatz: 'Zuviel des Guten!': Einige Gedanken über den Zusammenhang von Tugendethik und Phänomenologie der Gabe, Hänel 2013.



Gemeinwohlabichten fungiert, deren Ziel es wiederum ist, Eigeninteressen zu beschränken oder negative Folgen von Handlungen aus Eigeninteresse abzufedern. Oftmals zeigt es sich also, dass Gemeinwohlorientierung selbst ein Teil des Eigeninteresses ist und dadurch die Idee einer vollständig ökonomisierten Uneigennützigkeit eher zu stützen als zu desavouieren vermag.^[27] So hat unter anderem Pierre Bourdieu gezeigt, dass es in der Moderne zwar eine ostensive Kultur des antiwirtschaftlichen Desinteresses (Bourdieu 1994) gibt, hinter dieser jedoch ein klassisches Eigeninteresse steckt, denn der Kampf um nicht-wirtschaftliche Interessen vollzieht sich analog zum Kampf um wirtschaftliche Interessen, mit dem Ziel symbolisches Kapital zu erzeugen. Dieses Kapital wird durch die öffentliche Zurschaustellung von Interesselosigkeit an wirtschaftlichen Dingen „akkumuliert“.

Ein letztes und durchaus aussichtsreiches Modell, welches Eigeninteresse und Gemeinwohl an etwas ausrichtet, das zwar endogen wirkt, aber nicht als ein Drittes zu verstehen ist, da es selbst Quelle sowohl des Eigeninteresses als auch des Gemeinwohls ist, besteht darin, die Marktlogik auf dem Prinzip des natürlichen Preises bzw. der Idee gemeinwirtschaftlicher Verantwortung des Einzelnen zu begründen. Dieses Prinzip nennen wir deshalb *natürlich*, weil es sich durch eine Nichtverrechenbarkeit von grundlegenden Bedürfnissen (*basic needs*) und Gütern (*basic goods*) auszeichnet. Der Rechtsphilosoph John Finnis hat hierfür ein naturrechtliches Inhärenzmodell entwickelt, das auf einer solchen Theo-

[27] Hierzu die klassischen biologistisch argumentierenden Altruismuskritiken von Nietzsche oder Wilson sowie die moderaten affirmativen Varianten von Thomas Nagel oder Philippa Foot. Neuerdings macht allerdings die Bewegung des „effektiven Altruismus“ um Peter Singer von sich Reden, welche dezidiert ökonomische Überlegungen in ihr Konzept integriert. Hier deutet sich m.E. eine neue Synthese von individuell-konsequentialistischen und dezidiert (welt-)gemeinschaftsorientierten Entwürfen an. Während frühere Vertreter der Idee eines freien Marktes, wie von Hayek, im Altruismus etwas sahen, das nicht marktrelevant sei, sondern nur im Nahbereich (bei Verwandten etc.) eine wirksame Rolle spiele, gehen effektive Altruisten von einer Weltverantwortung aus, die alle Menschen verpflichtet, so viel von ihrem Einkommen zu geben wie sie können (hierzu hat sich auch die Interessensvereinigung *Giving what you can* gegründet). Diese Einstellung ist allerdings nicht profitfeindlich, denn es ist ihr zufolge geboten, soviel zu verdienen, wie man kann, denn je mehr man hat, desto mehr kann man auch abgeben. Diese Form des Altruismus hat demnach jeglichen Glauben an eine Selbstregulierung und natürliche Entwicklung des Marktes aufgegeben. Der effektive Altruismus ist nicht mehr prosperitätsorientiert, sondern konzentriert sich auf die universelle Beseitigung von Übeln. Damit gibt sich diese nicht-religiöse Bewegung, welche sich selbst zu diesem Altruismus bekehrt hat, einen moralischen Anstrich und verdeutlicht damit auch, dass der Verlust des Glaubens an die Tatsache, dass Gott das *bonum commune* bestellen wird, in ein absolutes Engagement mündet, das zum Schaden vieler, vor allem derjenigen, die sich nicht selbst zum Altruismus bekehren lassen wollen, sein kann.



rie der Grundgüter basiert,^[28] deren Erlangung für uns natürlich ist und nur um den Preis der gestuften Verantwortung des Einzelnen für das Wohl der Gemeinschaft gewollt werden kann. Ähnlich geartet, aber mit weniger naturrechtlichen Implikationen ausgestattet, ist das bereits erwähnte korrespondenztheoretische Modell der Sachgerechtigkeit von Peter Koslowski.

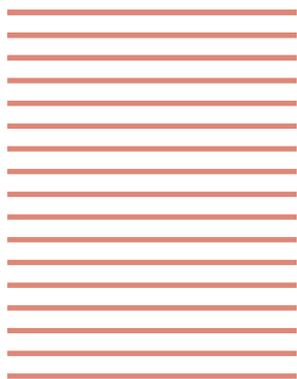
4. Potentiale und Gefahren einer „reinen Ökonomie“ der Unentgeltlichkeit

Nachdem wir gerade die verschiedenen Darstellungsformen von Unentgeltlichkeit kennengelernt haben, ist es auch notwendig, auf die wirtschaftlichen und sozialen Wirkungen (nicht Folgen!) unentgeltlichen Handelns zu blicken. Die Forderung nach Unentgeltlichkeit wird gegenwärtig meist dann ins Feld geführt, um auf individuelle und gesellschaftliche Schädigungen zu verweisen, die durch ökonomistisches Verhalten herbeigeführt worden sind. So kann der Mangel an ökonomischer, ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit im Sinne des Verzichts auf unentgeltliches Handeln zu einem Zustand der *tragedy of the commons* (Ostrom 1999) führen, einem Zustand, indem die übermäßige Verfolgung des Eigeninteresses (inklusive Trittbrettfahrertum und Opportunismus) zu kollektiver Selbstschädigung führen kann. Demgegenüber steht bekanntlich Mandevilles berühmte Bienenfabel, in der gezeigt wird, dass schädigendes Verhalten auch zu positiven Ergebnissen, die das Gemeinwohl bedingen, führen kann. An diesen beiden Positionen wird schließlich auch die ganze Ambivalenz des Prinzips der Unentgeltlichkeit sichtbar, gerade auch wenn wir sie nicht als unübertragbare, d.h. individuelle Haltung oder Einstellung eines Akteurs, dessen Handeln Wirkung auf andere ausübt, sondern als funktionalen Teil eines gesellschaftlichen Prozesses oder als nicht-monetarisierbare Störvariable in einem ansonsten scheinbar reibungslos funktionierenden Transaktionsgeschehen betrachten.

Wichtig ist hier noch, dass sich „ökonomistisches“, d.h. auf einem anonymen Tauschprozess basierendes Verhalten, nicht nur im öffentlichen Marktgeschehen manifestiert, sondern auch „implizite Märkte“ schafft (Becker 1994),^[29]

[28] Vgl. Fn 4.

[29] Der Autor beschreibt die Familie als „kleine Fabrik“, in der die gleichen Tauschregeln walten wie in der „großen“ Ökonomie. Hier wird vor allem deutlich, dass das Tauschen zum Wesen des Menschen gehört und all seine Lebensbereiche erfassen kann. Allerdings ist gerade die Familie der Ort, wo Unentgeltlichkeit im Sinne des Verzichts auf Gegenleistungen Platz haben sollte, allein schon deswegen, weil Kinder ihren Eltern niemals das zurückzahlen können, was sie ihnen „schulden“. Wenn Eltern von ihren Kindern tatsächlich eine Gegenleistung fordern bzw. erwarten – was sie aufgrund des moralischen Druckes und der Tatsache, dass sie als Kinder ihrer Eltern damals vielleicht auch nicht fähig waren, ihre „Schuld“ zu begleichen, nicht tun sollten –, dann nur in dem Maße, wie es Kindern überhaupt



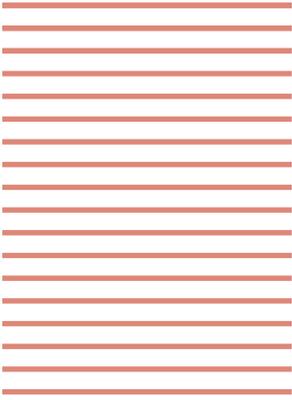
die ansonsten für persönliches unentgeltliches Verhalten reserviert waren. Dabei kann es zu einer Konfundierung von „Täuschen und Tauschen“ kommen, was wiederum die Entstehung von Schattenökonomien begünstigt. Eine gute Praxis der Unentgeltlichkeit sollte natürlich in erster Linie Vertrauen produzieren, infolgedessen zum Beispiel Kontrollkosten gesenkt und Effizienz gesteigert werden kann. Ebenso darf Unentgeltlichkeit als Innovations- und Kreativitätsmotor fungieren, insofern unentgeltliches Handeln neue Wege aufzeigt, deren Beschreiten Risikobereitschaft und den Verzicht auf Lohnaussicht verlangt. Unentgeltlichkeit funktioniert somit auch als eine Art Entdeckungsverfahren, dessen Errungenschaften nicht in den Marktzyklus zurückkehren dürfen, um als diese Errungenschaften anerkannt zu werden. Aus der Anerkennung und Würdigung einer Errungenschaft darf nicht zwangsläufig deren Patentierung und Verkäuflichkeit folgen.

Allerdings bietet die Praxis der Unentgeltlichkeit auch Anlässe und Räume für sogenannte „negative Gaben“, die sich in Form von Geschenken, welche unter anderem als Bestechungsinstrumente eingesetzt werden, äußern (Audi 2009, S. 113-115). Sicherlich besteht ein sicherer Weg, ein Bewusstsein für die unverzichtbare Bedeutung der Unentgeltlichkeit im Rahmen ökonomischer Prozesse zu bekommen auch darin, auf dementsprechende *Tugenden der Unentgeltlichkeit*, z.B. Billigkeit, Muße, Dankbarkeit, Vertrauen hinzuweisen. Potentiale der Unentgeltlichkeitsdebatte bestehen deshalb nicht nur im Verweis auf das, was man nicht bezahlen kann,^[30] sondern auch auf Einstellungen, die das Bewusstsein für den inkommensurablen Wert des Unentgeltlichen schärfen, indem sie beispielsweise Wege aufzeigen, wie unser Wunsch nach Reziprozität bzw. Tausch reduziert werden könne.^[31]

möglich ist. Hier ist eine freiwillige, nicht erzwungene Dankbarkeit als Ausdruck einer unentgeltlichen Erwidern vielleicht eine adäquate Antwort.

[30] An dieser Stelle sei noch auf die Idee der „blockierten Tauschgeschäfte“ (Michael Walzer) verwiesen, die eine Grenze markieren, jenseits derer kein profitorientierter Tauschhandel stattfinden sollt. Vor allem in der Gesundheitsökonomie, wo es nicht nur um Konsumgüter, sondern vor allem auch um „nicht-konsumierbares“ menschliches Leben geht, ist die Frage nach dem vom Tauschhandel freigestellten Unbezahlbaren entscheidend. Unbezahlbarkeit (als nicht zu verrechnende „Kostbarkeit“ verstanden) ist dabei nicht mit dem Kriterium der Nicht-Bezahlbarkeit (welches sich aus dem Faktum der Ressourcenknappheit ergibt) zu verwechseln, denn letzteres erlaubt über Umwege einen Güterabwägungsprozess, der dem Prinzip folgt: „Wer nicht alles für alle bezahlen kann, der, so scheint es, muss entscheiden, was wertvoller ist und was weniger wertvoll.“ (Lübbe 2010, S. 281). Unentgeltlichkeit wäre hier das nonaggregationistische Prinzip schlechthin, da Gesundheit letztlich unbezahlbar ist und nach diesem nicht-kommerziellen Kriterium bewertet werden sollte.

[31] Die fundamentalen phänomenologischen Arbeiten von Jean-Luc Marion zur Gabe geben uns hier ein philosophisches Instrumentarium an die Hand, mit dessen Hilfe der ubiquitäre Zwang zu reziproken Handeln vermindert werden kann: Schweidler



5. Fazit und Ausblick

Unentgeltlichkeit erscheint – so die Hoffnung des Autors dieser Ausführungen – als ein Schlüssel zum Verständnis des Verhältnisses zwischen legitimem Eigeninteresse und wohlverstandener Gemeinwohlorientierung. Bleibt allerdings noch zu klären, was unentgeltliches Handeln in motivationspsychologischer Hinsicht letztlich von kooperativem Handeln unterscheidet. Ebenso sind interkulturelle Perspektiven auf Unentgeltlichkeit (ausgehend von Webers *Wirtschaftsethik der Weltreligionen*) zu eruieren. Auch muss die Theologie befragt werden, inwieweit gerade das gnadenhafte Handeln Gottes ein Prototyp für das Prinzip der Unentgeltlichkeit darstellt. Weiterhin sind für eine weitere Erhellung des Phänomens Ergebnisse aus der ökonomischen Glücksforschung, der Inklusions- und Teilhabeforschung (z.B. Sens Capability-Ansatz und Ostroms Commons-Forschung) sowie der Neuen Institutionenökonomik zu bemühen und gegebenenfalls mit dem hier Gesagten zu verbinden. Dabei sollten die gegenwärtig etablierten Praktiken einer Ökonomie der Unentgeltlichkeit – Organ- und Blutspenden (Healey 2004), öffentliche Wohltätigkeit, Nachbarschaftshilfe (Webley und Lea 1993, S. 65-76), Filesharing, Vermächtnisse, Open-Source-Bewegung (mit der Kehrseite der Hackerkultur) (Kovacic 2009), Umsonstläden, Free Medical Center etc. – nach den bisher erwähnten Kriterien sortiert und auf ihre Vollzugslogik geprüft werden. Hier wäre es vor allem wünschenswert, dass zukünftige Ansätze nachweisen, dass das Prinzip der Unentgeltlichkeit keineswegs – und möglicherweise noch nicht einmal in besonderem Maße – dort verankert ist, wo ohne Gewinnstreben gewirtschaftet wird. Vielmehr muss es ein Ziel sein, die Wirtschaft, so sie denn an sich selbst oder anderem krankt, mit Hilfe der Unentgeltlichkeit und jenseits der Ideen von Humankapitalisierung und Planwirtschaft zu (re-)humanisieren.

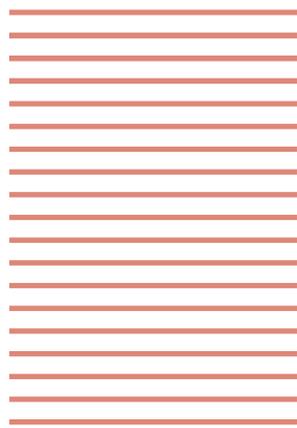
Literatur

Arrow, Kenneth J. und Frank H. Hahn (1983), *General Competitive Analysis*, Amsterdam.

Audi, Robert (2009), *Business Ethics and Ethical Business*, Oxford.

Bauer, Katharina (2012), *Der Gabediskurs: Ein Überblick, Phänomenologische Forschungen*, 17. Jg., S. 233-255.

Becker, Gary S. (1994), *A Treatise on the family*, Harvard.



Bourdieu, Pierre (2005), Principles of an Economic Anthropology, in: Neil J. Smelser und Richard Swedberg (Hg.), Handbook of Economic Sociology, New York u.a., S. 75-89.

Bourdieu, Pierre (1994), Die feinen Unterschiede: Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, Frankfurt a.M.

Edgeworth, Francis Y. (1881), Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics on Moral Science, London.

Bruni, Luigino und Stefano Zamagni (2013), Zivilökonomie: Effizienz, Gerechtigkeit, Gemeinwohl, Paderborn.

Finnis, John (2011), Natural Law and Natural Right, Oxford.

Godbout, Jacques (2007), Ce qui circule entre nous: Donner, recevoir, rendre, Paris.

Granovetter, Mark (1985), Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology, Vol. 91, S. 481-510.

Hähnel, Martin (2013), 'Zuviel des Guten!': Einige Gedanken über den Zusammenhang von Tugendethik und Phänomenologie der Gabe, Allgemeine Zeitschrift für Philosophie, Bd. 38, S. 5-28.

Hähnel, Martin (2015), Verwandelte Fremde: Protoethische Überlegungen zu Gegenseitigkeit, Transzendenz und Liebe, in: Rene Kaufmann und Beate Beckmann-Zöller (Hg.), Heimat und Fremde: Präsenz im Entzug, Dresden.

Healey, Kieran (2004), Last Best Gifts: Altruism and the Market for Human Blood and Organs, Chicago.

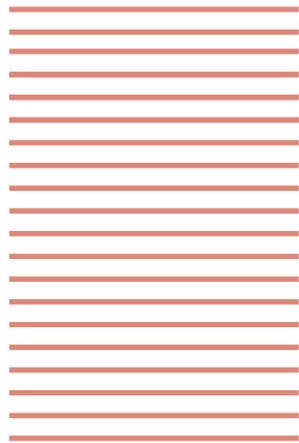
Hénaff, Marcel (2009), Der Preis der Wahrheit: Gabe, Geld und Philosophie, Frankfurt a.M.

Koslowski, Peter (1994), Prinzipien der Ethischen Ökonomie: Grundlagen der Wirtschaftsethik und der auf die Ökonomie bezogenen Ethik, Tübingen.

Kovacic, Herwig (2009), Do ut des: Eine Analyse von Reziprozität und Kooperation beim Tausch im Internet, Saarbrücken.

Quaas, Friedrun (2000), Soziale Marktwirtschaft: Wirklichkeit und Verfremdung eines Konzepts, Bern u.a.

Lübbe, Weyma (2010), Medizinische Ressourcenallokation und die Produktivität der Volkswirtschaft, Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Bd. 59, S. 275-283.



Marx, Karl (1867, 1968), Das Kapital, Berlin.

Meynhardt, Timo (2013), Public Value: Organisationen machen Gesellschaft, OrganisationsEntwicklung, 4. Jg., S. 4-7.

Mill, John S. (1848, 1978), Principles of Political Economy, New York.

Ostrom, Elinor (1999), Die Verfassung der Allmende: Jenseits von Staat und Markt, Tübingen.

Parsons, Talcott und Neil Smelser (1997), Economy and Society: The Economists' New Science of Law 1830-1930, Cambridge.

Radin, Margaret J. (2001), Contested Commodities, Harvard.

Schumpeter, Joseph (1993), Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Tübingen u.a.

Schumpeter, Joseph (1991), The Crisis of the Tax State, Princeton.

Schweidler, Walter und Emilie Tardivel (2015), Gabe und Gemeinwohl: Die Unentgeltlichkeit in Ökonomie, Politik und Theologie: Jean-Luc Marions Phänomenologie in der Diskussion, Freiburg.

Smith, Adam (1776, 1976), An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Oxford.

Swedberg, Richard (2009), Grundlagen der Wirtschaftssoziologie, Wiesbaden.

Tocqueville, Alexis de (1835, 1986), Über die Demokratie in Amerika, Stuttgart.

Veblen, Thorstein (1919, 1990), The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays, New Brunswick.

Weber, Max (2000), Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, Weinheim.

Webley, Paul und Stephen E. Lea (1993), The Partial Unacceptability of Money in Repayment of Neighbourly Help, Human Relations, Vol. 46, S. 65-76.

Zelizer, Viviana (1994), Pricing the priceless child: The changing social value of childrens, Princeton.