

Die Widerständigkeit des Sozialen – Vertrauen und Reziprozität in der Marktwirtschaft

Christian Stegbauer

In der nichtökonomischen Sphäre werden oft Dinge ausgetauscht, die entweder keinen Tauschwert besitzen oder deren Tausch im Sinne der Ökonomie völlig unsinnig ist. Ein Beispiel ist der Weintausch, von dem der französische Ethnologe und Soziologe Lévy-Strauss berichtet: In den Fernfahrerrestaurants in Südfrankreich treffen sich die Lkw-Fahrer zum Mittagessen. Sie sitzen an langen Tischen mit Papiertischdecken und bestellen ihr Menü, zu dem meist ein einfacher Landwein gehört. Der Wein, so Lévy-Strauss, so bescheiden er auch ist, steht für einen gewissen Luxus, den man nicht gern abgibt. Die an den Tischen Versammelten sind in ihren Berufen Einzelgänger, die sich nur selten am gleichen Ort wieder treffen. Sie sitzen also mit wildfremden Berufsgenossen an einem Tisch. Jetzt geschieht Folgendes: Einer schenkt dem Gegenübersitzenden aus seinem Bouchon, dem Krug, ein Glas Wein ein – und dieser erwidert die Geste augenblicklich, aus dem ihm zustehenden Gefäß. Es wird also etwas getauscht, von dem jeder selbst genug besitzt. Dies lässt sich ökonomisch nicht erklären. Aber warum tauschen die beiden dann überhaupt?

Ähnliche Fälle, in denen die ausgetauschten Güter keine Rolle spielen, findet man ziemlich häufig – beim Gastgeschenk beispielsweise zählt die Form mehr als der Inhalt. Es kommt auf die Geste an und nicht auf die Blumen, Pralinen oder die ausgesuchte Flasche.

Hinter dem fundamentalen Prinzip der Reziprozität muss also etwas anderes stehen als nur ein ökonomisches Kalkül. Es handelt sich um ein soziales Prinzip, bei dem es um die Beziehung geht, die eine Gabe und eine Erwidierung erfordert.

Nun, im Falle der Fernfahrer wirkt der Tausch als ein Katalysator für Sozialität, für das Gespräch und gegen die Einsamkeit während der Mittagspause. Mag sein, dass Solidaritätsgefühle innerhalb der als streikaffin bekannten französischen Fernfahrer eine Rolle bei der Herausbildung dieser Sitte gespielt haben, oder dass es gerade diese Art des Kontaktes ist, die das Entstehen von Netzwerken begünstigt, um solche Aktionen zu planen.

Von der in der Ökonomie vorherrschenden Lehre des Gewinn maximierenden Individuums her sind solche Handlungen kaum zu erklären. Dort wird Reziprozität oft als ein Tauschprinzip angesehen, das marktähnlich funktioniert. Die beteiligten Partner sind nach dieser Anschauung vor allem auf die jeweiligen Tauschgüter aus. Betrachtet man den Handel, dann ist das auch meist der Fall. Wer keine Lebensmittel zum Tausch anzubieten hat – und wer besitzt diese schon in der Stadt? –, wird dem Restaurantbesitzer für das Essen nur seine Spüldienste anbieten können. So viele Geschirrspüler wie Gäste wird der Wirt nicht benötigen und daher sind wir froh über die Erfindung des Geldes. Das Geld dient als ein generalisierendes Tauschmittel, mit dessen Hilfe wir unabhängig davon geworden sind, ob unser Tauschgut gerade von demjenigen nachgefragt wird, von dem wir etwas erstehen wollen.

Der Markt ist aber ein denkbar schlechtes Beispiel für die Reziprozität, denn dort ist die beziehungsbildende Wirkung dieses Prinzips am geringsten ausgeprägt. Ja, der Markt soll ja gerade als ein anonymes Prinzip wirken, bei dem wir ohne die Befürchtung, betrogen zu werden, die von uns benötigten

Güter gegen Euro eintauschen können. Da der Markt möglichst ohne Ansehen der dort agierenden Personen wirken soll, ist das, was von Ethnologen für archaische Gesellschaften beschrieben wird, nämlich, dass die Gesetze durch die Gemeinschaft garantiert werden, durch ein ebenso anonymes Prinzip der Rechtssicherheit abgelöst worden.

Aber ist es wirklich vollständig abgelöst? Die meisten Menschen kaufen nicht nur aus Gewohnheit bei ihrem Händler, sie gehen auch deswegen immer wieder zu ihm, weil sie wissen, dass sie sich auf ihn verlassen können. Im Gegensatz zu den anonymen Discountern, bei denen die Organisation für die Qualität und für Vertrauensbildung verantwortlich ist, profitieren die meisten kleinen Läden von ihrer zu den Kunden aufgebauten persönlichen Beziehung. Bestehen solche Beziehungen, kann der Kunde durchaus einmal sein Portemonnaie vergessen haben, er bekommt dort in einem gewissen Rahmen Kredit. Das, was im Laden nur sehr eingeschränkt funktioniert, ist im nichtökonomischen Leben ein Gradmesser für die Tiefe von Beziehungen. Man gibt etwas hin und bekommt dafür sofort oder nach einiger Zeit wieder etwas zurück. Die Nichterfüllung oder das Ausbleiben der Gegenleistung kann Beziehungen einen schweren Schaden zufügen.

So könnte eine Testfrage zur Qualität einer Freundschaft beispielsweise lauten: Wer, außer den gegen Geld angeheuerten Möbelschleppern, würde Ihnen bei einem Umzug helfen? Wem würden Sie selbst helfen?

Jeder weiß um die Konsequenzen eines solchen Einsatzes: Als Umzugshelfer kommt man ins Schwitzen und am

nächsten Tag schmerzt einen das Kreuz. Dies ist der Grund dafür, dass wir nicht für jeden entfernten Bekannten Kartons und Einrichtungsgegenstände in den vierten Stock wuchten würden. Doch handelte es sich um das Hilfeansinnen eines guten Freundes, würde kaum jemand es unerfüllt lassen. Zumal wenn der Freund jemand ist, mit dem man selbst viele schöne gemeinsame Stunden verbracht und der für einen in der Vergangenheit schon einiges geleistet hat.

Aber, würde man denn jeden x-beliebigen Bekannten überhaupt um Hilfe beim Umzug bitten? Es muss schon ein besserer Bekannter sein, bei dem man an eine bereits bestehende Kette von Gegenseitigkeitshandlungen anknüpfen kann. Mit der Zeit hat sich dann eine so enge Beziehung aufgebaut, dass der um Hilfe bittende auch erwarten kann, dass diese Bitte erfüllt wird. Weiterhin werden bei der Hilfeleistung selbst nicht nur Einrichtungsgegenstände von A nach B transportiert. Vielmehr baut sich mit jedem Akt der gelungenen Gegenseitigkeit ein Stück zusätzliches Vertrauen auf und die Beziehung wird noch enger. Geht dagegen das Ansinnen auf Hilfe fehl und der Gebetene kann keine gute Entschuldigung vorweisen, kommt die Beziehung aus dem Lot. Werden gute Taten nicht in irgendeiner Weise entgolten, besteht Gefahr für das Verhältnis.



PD Dr. Christian Stegbauer
Institut für Gesellschafts- und Politikanalyse
Fachbereich Gesellschaftswissenschaften
Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt
stegbauer@soz.uni-frankfurt.de

Durch den Austausch, handelt es sich nun um Gesten oder um Güter, die mehr oder weniger relevant sein mögen, wird immer noch etwas Zusätzliches transportiert, die Beziehung. Sie entwickelt sich mit jedem Tauschvorgang. Obgleich die Relationen reifen und auf diese Weise sehr eng werden können, sind nicht alle Leistungen in den Beziehungstyp der Freundschaft integrierbar.

Bestimmte Leistungen würde man auch von seinem besten Freund kaum verlangen. Nicht der Freund und kaum die eigenen Kinder finden sich beispielsweise bereit, bei einer schweren Krankheit die Pflege dauerhaft zu übernehmen. Meist fühlt sich hierfür, sofern möglich, die Partnerin oder der Partner zuständig.

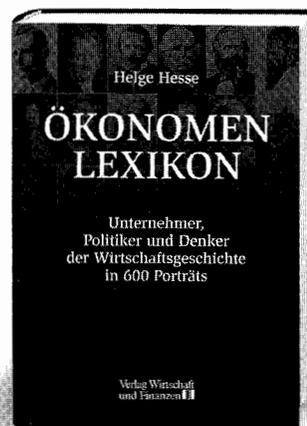
Es gibt noch einen weiteren Fall, in dem auch eine enge erworbene Freundschaft meist nicht ausreicht: wenn man Geld benötigt und man sich einen größeren Betrag leihen muss. Auch hier sind es vor allem die Familienangehörigen, die in klammen Situationen am ehesten aushelfen würden. Tatsächlich, sozialwissenschaftliche Untersuchungen belegen das: Beim Geld hört die Freundschaft auf.

Literatur

Stegbauer, Christian: Reziprozität. Einführung in soziale Formen der Gegenseitigkeit, Wiesbaden 2002.

Lexikon

Vollver- sammlung



2003. 464 S. Geb., € 69,95
ISBN 3-87881-181-0

Alle in einem Band! Das Lexikon stellt Leben, Werk und Wirken der Ökonomen, Philosophen, Soziologen, Unternehmer und Politiker vor, die maßgeblichen Einfluss auf die Wirtschaftsgeschichte genommen haben. Von Abbe über Meade und Robinson bis Graf Zeppelin – Wirtschaftsgeschichte in 600 Kurzporträts.

600 Persönlichkeiten der Wirtschaftsgeschichte im Porträt

Mit ausführlicher Zeittafel, Glossar, Liste der Wirtschaftsnobelpreisträger sowie einem Personen- und Firmenregister

Fax: (07 11) 21 94-119
info@schaeffler-poeschel.de
www.schaeffler-poeschel.de

**SCHÄFFLER
POESCHEL**

mehr wissen
mehr erreichen