

Charles Eisenstein – Sacred Economics
Teil 3: Die Neue Wirtschaft leben

Jans gekürzte Version (2016)

1. Eine neue Entstehungsgeschichte des Geldes	2
2. Warum Dinge aus der Sphäre der Waren und Dienstleistungen zurückholen?	5
3. Wie ist es, in einer Geschenkökonomie zu leben?	7
Geschenke fließen zu dem, der am meisten braucht.....	7
Geschenke erzeugen eine Verbindung, Geldtransaktionen nicht.....	7
Geschenke anzunehmen ist genauso wichtig wie zu geben	8
Unsere Fähigkeiten sind Geschenke und wir leben in einer Welt in der jeder jedem gibt.....	9
4. Leben in der Geschenkökonomie	13
Rechte Lebensführung und heiliges Investment	13
Das Dharma von Reichtum	13
Mit der einen Hand geben, während die andere nimmt.....	14
Neuer Sinn für alte Anhäufungen	16
Rechte Lebensführung.....	17
Arbeit im Geist des Schenkens	21
Auf die Dankbarkeit vertrauen	21
Geschäftsleben im Geist des Schenkens.....	23
Heilige Berufe	25

1. Eine neue Entstehungsgeschichte des Geldes

Nutzlose Objekte wie Kaurimuscheln, hübsche Perlen und Halsketten waren das erste Geld. Sie für etwas mit Gebrauchswert zu tauschen ist, naiv gesprochen, lediglich ein Weg, die Gabe zu erleichtern – aus „Etwas-für-Nichts“ machen sie „Etwas-für-Etwas“. Aber nur weil sie der empfundenen Verpflichtung eine äußere Form verleihen, macht sie das nicht weniger zu einem Geschenk. Sie sind ein Zeichen der Dankbarkeit.

Während Geld heutzutage nach dem Prinzip „Mehr für dich ist weniger für mich“ funktioniert, gilt in einer Schenkökonomie : „mehr für mich ist auch mehr für dich“, weil jene, die haben, das geben, was andere gerade brauchen.

Die gängige Erklärung der Geldentstehung, wie sie in ökonomischen Texten steht, stellt den Tauschhandel an den Anfang. Seit jeher versuchen konkurrierende Einzelne, ihr rationales Eigeninteresse zu maximieren. Diese idealisierte Beschreibung kann die Anthropologie nicht belegen. Der Naturalientausch sei laut Mauss in Polynesien und Melanesien selten und im Nordwesten des Pazifiks überhaupt unbekannt gewesen. Der Wirtschaftsanthropologe George Dalton bestätigt es nachdrücklich: „Soweit wir über gesicherte Informationen verfügen, war der Tauschhandel – im strengen Sinn des bargeldlosen Austausches – in keinem der vergangenen oder gegenwärtigen Wirtschaftssysteme ein quantitativ wichtiges oder dominierendes Modell für Transaktionen.“⁸ Wenn es zum Naturalientausch kam, dann, so Dalton, handelte es sich meist um unbedeutende, seltene oder Notfallstransaktionen – so wie es heute der Fall ist. Abgesehen davon entsprachen die geldlosen Transaktionen kaum den ökonomischen Fantasien von unpersönlichen, Nutzen-maximierenden Transaktionen. Vielmehr erforderten sie tendentiell „dauerhafte (und manchmal ritualisierte) persönliche Beziehungen, die auf Bräuchen basierten und von Gegenseitigkeit gekennzeichnet waren“.⁹ Solche Transaktionen sollten nicht als Warentausch, sondern eher als ritualisierter Geschenkaustausch bezeichnet werden.

Heute schreiben wir Geschenke und Käufe separaten, einander ausschließenden Kategorien zu, und eindeutig gilt für sie eine unterschiedliche Ökonomie und Psychologie. In sehr alten Zeiten gab es weder einen solchen Zwiespalt, noch herrschte die heutige Trennung zwischen Geschäftsbeziehungen und persönlichen Beziehungen.

Ökonomen tendieren dazu, diese moderne Unterscheidung und damit einige wichtige Annahmen über die Natur des Menschen, das Selbst und den Sinn des Lebens in die Vergangenheit zu projizieren, wenn sie die Geschichte des Geldes erzählen: wir wären eigenständige, getrennte Individuen, die miteinander im Wettstreit um knappe Ressourcen stünden und nur die Maximierung des Eigeninteresses anstrebten. Ich behaupte nicht, dass diese Annahmen unwahr sind. Sie sind ein Teil der Ideologie, die unsere Zivilisation definiert, Teil einer *Geschichte über die Menschen*, die nun an ein Ende gelangt. Dieses Buch ist Teil einer neuen *Geschichte über die Menschen*. Die Transformation des Geldes ist Teil einer umfassenderen Transformation, die auf ganz anderen Grundannahmen über das Selbst, das Leben und die Welt beruht.

Wenn Geld nicht wie in der Fantasie der Ökonomen aus kalkuliertem, interessens-maximierendem Tauschhandel hervorging, wie entstand es dann? Ich schlage vor, dass es entstand, um das Schenken, Teilen und die Großzügigkeit zu erleichtern, oder, dass es zumindest etwas von diesem Geist in sich barg. Um wieder eine heilige Ökonomie zu schaffen, ist es notwendig, dem Geld diesen ursprünglichen Geist zurückzugeben.

Im Kern ist Geld ein wunderbares Konzept. Lassen Sie mich für einen Moment sehr naiv sein, um diesen Kern, diese spirituelle (wenn nicht sogar historische) Essenz zu enthüllen. Ich habe etwas, das Sie brauchen, und ich möchte es Ihnen geben. Also tue ich es, und Sie sind dafür dankbar und möchten mir etwas zurückgeben. Aber Sie haben nichts, was ich gerade brauche. Deshalb geben Sie mir einen Gegenstand, um Ihre Dankbarkeit auszudrücken, ein nutzloses, hübsches Ding wie eine Wampum Halskette oder ein Stück Silber. Dieses Ding besagt: „Ich habe das Bedürfnis eines anderen gestillt und seine Dankbarkeit erworben“. Später, wenn ich ein Geschenk von jemanden anderem erhalte, gebe ich ihm diesen Gegenstand. Geschenke können über große soziale Distanzen zirkulieren, und ich kann sie von Leuten erhalten, denen ich nichts zu geben habe. Und trotzdem kann ich ihnen meine Dankbarkeit für ihr Geschenk zum Ausdruck bringen.

In einer Familie, einem Clan oder einer Jäger-und-Sammler Gesellschaft braucht eine Schenkökonomie kein Geld. Es wird auch nicht in der nächstgrößeren Einheit der sozialen Organisation gebraucht: im Dorf oder Stamm mit ein paar hundert Mitgliedern. Wenn ich gerade nichts von Ihnen brauche, werden Sie mir entweder (aus Dankbarkeit) etwas geben, das ich

in näherer Zukunft brauche, oder Sie werden jemand anderem etwas geben, der jemand anderem etwas gibt, der wiederum mir etwas gibt. Das ist der Kreis des Schenkens, die Basis der Gesellschaft. In einem Stamm oder einem Dorf ist das soziale Gefüge klein genug, dass jene, die mir etwas geben, auch sehen, was ich anderen gebe. Das ist in Massengesellschaften wie unserer nicht möglich. Wenn ich dir großzügig schenke, wird das der Bauer in Hawaii, der meinen Ingwer anbaut, oder der Ingenieur in Japan, der das Display meines Telefons entworfen hat, nicht wissen. An Stelle der persönlichen Anerkennung von Geschenken verwenden wir deshalb Geld: das Symbol für Dankbarkeit. Die gesellschaftliche Bezeugung von Geschenken wird anonym.

Geld wird notwendig, wenn die Reichweite unserer Geschenke über den Kreis der uns bekannten Personen hinaus geht. Dies ist der Fall, wenn der ökonomische Rahmen und das Ausmaß der Arbeitsteilung den Rahmen einer Stammes- oder Dorfgesellschaft überschreitet. Tatsächlich tauchte das erste Geld in den frühen agrarischen Zivilisationen auf, die über ein neolithisches Dorf hinaus gewachsen waren: Mesopotamien, Ägypten, China und Indien. Hier verwandelten sich traditionell dezentralisierte Geschenknetzwerke in zentralisierte Systeme der Umverteilung. Der Tempel – und später auch der königliche Palast – war das Drehkreuz. Sie könnten aus Potlatch-ähnlichen Traditionen entstanden sein, in denen Geschenke zum Häuptling und anderen Anführern flossen, und die von dort aus wieder zurück zu deren Familien und dem Stamm wanderten.

Geld soll das Leben bereichern, indem es Handel erleichtert, effiziente Produktion anregt und die nötige Kapitalakkumulation ermöglicht, um große Projekte durchzuführen: es sollte uns Leichtigkeit, Muße und Freiheit von Angst beschern, und eine angemessene Verteilung des Reichtums. Tatsächlich sagt die konventionelle Wirtschaftstheorie all diese Resultate voraus. Dass Geld das Gegenteil bewirkt hat – Angst, schwierige Umstände und Polarisierung von Reichtum – stellt uns vor ein Paradox.

2. Warum Dinge aus der Sphäre der Waren und Dienstleistungen zurückholen?

Wir leben doch in einer Welt der Fülle, einer Welt, in der riesige Mengen von Nahrung, Energie und Materie verschwendet werden. (Kap. 2)

Geld hat all diese Reichtümer knapp gemacht.

Die Jahrhunderte beinahe unausgesetzter Geldschöpfung haben uns so arm gemacht, dass wir nichts mehr zu verkaufen haben. Unsere Wälder sind unwiederbringlich geschädigt, unsere Böden sind ausgelaugt und werden in die Meere geschwemmt, unsere Fischgründe sind leergefischt, und die Regenerationskraft der Natur, die unsere Abfälle entgiftet, ist an ihre Grenzen gestoßen. Unser kultureller Schatz an Liedern und Geschichten, an Bildern und Symbolen wurde geplündert und unter Urheberrecht gestellt. Jeder nur erdenkliche schlaue Satz ist schon ein markenrechtlich geschützter Werbespruch. Selbst unsere zwischenmenschlichen Beziehungen und Fähigkeiten wurden uns genommen und werden uns zurückverkauft. Jetzt sind wir von Fremden abhängig, und daher vom Geld, um das zu bekommen, wofür bis vor sehr kurzer Zeit kaum ein Mensch je bezahlt hat: Nahrung, Obdach, Kleidung, Unterhaltung, Kinderbetreuung und Kochen. Das Leben selbst wurde zum Konsumartikel. (Kap. 7)

Denkt man ein wenig darüber nach, so erkennt man, dass fast jede Ware, jede Dienstleistung heute Bedürfnisse erfüllt, die früher gratis waren. (Kap. 5)

[...] Aber nun ist die Zeit da, nun kommt der umgekehrte Prozess ernsthaft in Gang. Jetzt werden Dinge aus der Sphäre der Waren und Dienstleistungen herausgeholt und der Sphäre der Geschenke zurückgegeben – der Sphäre von wechselseitigem Geben und Nehmen, von Autarkie und vom gemeinschaftlichen Teilen der Ressourcen. (Kap. 7)

Deflation, die Vernichtung von Geld, ist nur so lange ein Übel, wie die Geldschöpfung etwas Gutes ist. An den obigen Beispielen kann man leicht sehen, dass die Geldschöpfung uns in vielerlei Hinsicht arm gemacht hat. Umgekehrt hat die Vernichtung von Geld das Potential, uns reich zu machen. Sie eröffnet uns die Möglichkeit, Teile der verlorenen Gemeingüter aus dem Herrschaftsbereich von Geld und Eigentum zurückzuerobern. (Kap. 7)

Wenn ich Menschen frage, was ihnen im Leben am meisten [fehlt], ist die häufigste Antwort "Gemeinschaft". Aber wie können wir Gemeinschaft bilden, wenn ihre Bausteine – das, was wir füreinander tun – alle in Geld umgewandelt wurden? Gemeinschaft ist aus Geschenken gewoben. Anders als Geld- oder Tauschhandlungen, in denen nach der Transaktion keine Verpflichtungen bleiben, setzen Geschenke immer zukünftige Geschenke voraus. Wenn wir etwas empfangen, dann schulden wir etwas. Dankbarkeit ist das Wissen, dass wir etwas geschenkt bekamen, und der Wunsch, nun selbst zu geben. Aber was könnten wir jetzt geben? Keine Lebensgrundlagen, auch nicht Essen, Obdach, Kleidung oder Unterhaltung, keine Geschichten, keine Gesundheitsfürsorge: jeder kauft sich das alles.

aus Kapitel 22: Gemeinschaft und das Unbezifferbare

Weiter oben habe ich den Verlust an Verbundenheit und die Einsamkeit in einer Gesellschaft beschrieben, in der beinahe das gesamte soziale Kapital, fast alle menschlichen Beziehungen, in bezahlte Dienstleistungen umgewandelt wurden: Weit entfernte Fremde erfüllen fast alle unserer materiellen Bedürfnisse, wir können immer "jemand anderen dafür bezahlen", das unausgesprochene Wissen "ich brauche dich nicht" durchdringt unser geselliges Beisammensein und lässt unsere Begegnungen nichtssagend und entbehrlich werden. So sieht also der Gipfel der Zivilisation aus, der Endpunkt einer jahrhundertelangen Wohlstandssteigerung: einsame Menschen in Schuhkartonwohnungen leben umgeben von lauter Fremden, vom Geld abhängig, als Sklaven ihrer Schulden. Und sie verheizen das natürliche und soziale Kapital des Planeten, um diesen Zustand aufrechtzuerhalten. Wir haben keine Gemeinschaft, denn Gemeinschaft ist aus Geschenken gewoben. Wie können wir denn Gemeinschaft bilden, wenn wir für alles, was wir brauchen, bezahlen?

Gemeinschaft ist nicht ein weiteres Bedürfnis zusätzlich zu unseren anderen, keine gesonderte Zutat für das Glück zusammen mit Nahrung, Unterkunft, Musik, Berührung, intellektueller Anregung und all dem anderen, das uns körperlich und geistig nährt. Gemeinschaft entsteht, indem diese Bedürfnisse erfüllt werden. Daher führt jeder, der versucht, seine Bedürfnisse unabhängig von anderen Menschen zu erfüllen, ein Leben ohne Gemeinschaft.

Was es heute so schwierig macht, Gemeinschaft zu schaffen, ist, dass zum Schenken nichts mehr übrig bleibt, wenn Menschen alle ihre Bedürfnisse mit Geld erfüllen.

3. Wie ist es, in einer Geschenkökonomie zu leben?

aus Kapitel 1 "Die Welt der Geschenke", ab S. 33, Z. 12

Geschenke fließen zu dem, der am meisten braucht

Beginnen wir damit, die Dynamik des Schenkens besser zu verstehen. Ich schrieb oben vom wirtschaftlichen *Austausch*, aber das ist eigentlich kein passender Begriff, um eine Schenkultur zu beschreiben. *Kreislauf* ist ein besseres Wort. Heute tauschen wir oft Geschenke aus, aber ein *Geschenkaustausch* ist schon ein Schritt in Richtung Tauschhandel.

„Gemeinschaft entsteht durch Geschenke. Anders als im heutigen Wirtschaftssystem, dessen eingebaute Knappheit Konkurrenz erzwingt bei der mehr für mich weniger für Dich ist, gilt in einer Schenkökonomie das Gegenteil. Da Menschen in einer Schenkultur ihren Überschuss weitergeben anstatt ihn anzusammeln, ist Dein Wohlergehen auch mein Wohlergehen: mehr für Dich ist mehr für mich. Reichtum zirkuliert, und wird vom größten Bedürfnis angezogen. In einer Schenkgemeinschaft wissen die Leute, dass ihre Geschenke irgendwann wieder zu ihnen zurückkommen werden, auch wenn das oft in einer neuen Form geschehen wird.“

(Charles Eisenstein, <http://www.shareable.net/blog/a-circle-of-gifts>)

Geschenke erzeugen eine Verbindung, Geldtransaktionen nicht

Geschenke [gehen] entweder mit einem Symbol für den Austausch einher, oder sie sind mit einer moralischen oder gesellschaftlichen Verpflichtung verbunden (oder mit beidem) (Kap. 1). [Geldtransaktionen] erzeugen keine Verpflichtung, keine Bande: Ist einmal das Geld bezahlt und die Ware geliefert, schuldet keine der beiden Parteien der anderen etwas. Normalerweise funktionieren Geschenke ganz anders. Wenn Sie mir etwas geben, bin ich dafür dankbar und möchte Ihnen – oder je nachdem, wie es der gesellschaftliche Brauch vorschreibt, jemand anderem – nun meinerseits etwas geben. Es ist somit eine Verbindlichkeit entstanden (Kap. 18). Im Gegensatz zu einer modernen Geldtransaktion, die in sich geschlossen ist und keine weitere Verpflichtung nach sich zieht, hat die Transaktion des Schenkens ein offenes Ende und schafft eine weiterbestehende Verbindung zwischen den Beteiligten (Kap. 1). [...] Den Unterschied [zwischen einem Geschenk und einer Handelstransaktion] können wir alle spüren. Sie besitzen wahrscheinlich einige geschätzte Stücke, die Ihnen geschenkt wurden. Sie mögen sich objektiv nicht von Dingen unterscheiden, die Sie selbst kaufen könnten. Sie sind aber

einzigartig und besonders, weil sie Ihnen von einer bestimmten Person geschenkt wurden. [...]

Kapitel 18: „Die Kultur des Schenkes wiedererlernen“, S. 365, Z.8

Dankbarkeit entsteht nicht nur, wenn man selbst beschenkt wird, sondern auch, wenn man das Schenken und Beschenktwerden anderer miterlebt. Die Großzügigkeit der anderen rührt an unsere eigene Großzügigkeit. Wir möchten jene beschenken, die großzügig zu anderen sind. Uns bewegt ihre Offenheit, ihre Verletzlichkeit und ihr Vertrauen. Wir möchten dafür sorgen, dass es ihnen gut geht.

„[J]egliche Geschenke, die wir geben, [tragen] zu [...] Art von gemeinsamem Reichtum bei – einem Reservoir an Dankbarkeit, das uns durch Zeiten des Chaos leiten wird, wenn die Übereinkünfte und Geschichten, die die Zivilgesellschaft zusammenhalten, auseinanderfallen. Geschenke erwecken Dankbarkeit, und Großzügigkeit ist ansteckend. Immer mehr lese und höre ich Geschichte von Dankbarkeit, Selbstlosigkeit, sogar Großherzigkeit, die mir den Atem verschlagen. Wenn ich Großzügigkeit miterlebe, möchte ich auch großzügig sein.“

(Charles Eisenstein, <http://www.shareable.net/blog/a-circle-of-gifts>)

Geschenke anzunehmen ist genauso wichtig wie zu geben

Die Pflichten und Verbindlichkeiten, die durch Geschenke und die erwartete Abgeltung entstehen, sind wie ein Klebstoff, der die Gesellschaft zusammenhält.

Heute fehlt uns dieser gesellschaftliche Klebstoff. [...]

Wenn wir im *Geist des Schenkens leben*, gehört dazu auch, dass wir uns der Verpflichtung fügen, zu bekommen und zu geben. [...] Ein Geschenk abzulehnen heißt, eine Beziehung zurückzuweisen. Wenn Geschenke Bande knüpfen und den Kreis des Selbst erweitern, dann bedeutet die Weigerung ein Geschenk anzunehmen oder zu geben: “Ich will nicht mit dir verbunden sein. Du bist ein Anderes in meiner Seinswelt.” [...]

Weil es Dankbarkeit oder eine Verpflichtung erzeugt, ist das bereitwillige Annehmen eines Geschenks an sich schon eine Form von Großzügigkeit. Man sagt damit: “Ich bin bereit, dir etwas zu schulden.” Oder in einer etwas fortgeschritteneren Kultur des Schenkens drückt man damit aus: “Ich bin bereit, mich damit gegenüber der Gemeinschaft zu verpflichten.” Gleichfalls

entziehen wir uns, wenn wir Geschenke ablehnen, offenbar den Verpflichtungen, die natürlich zusammen mit der Dankbarkeit entstehen.

Das Geschenk eines anderen voll und ganz anzunehmen, ist eines der wichtigsten Geschenke, die wir machen können. [...]

Selbstverständlich ist es manchmal absolut angebracht, ein Geschenk abzulehnen, besonders, wenn man sich nicht auf die Bindung einlassen will, die das Geschenk mit sich brächte. An alle Geschenke sind Verpflichtungen geknüpft. Aber oft kommt unser Widerwille, etwas zu bekommen, nicht von einer Abneigung gegen eine bestimmte Bindung, sondern gegen Bindungen im Allgemeinen.

Geschenke und Geschichten sind zusammen der Stoff, aus dem Beziehung und Gemeinschaft gemacht sind. Die beiden hängen eng zusammen. Geschichten können Geschenke sein, und Geschichten begleiten Geschenke, streichen ihren einzigartigen, persönlichen Charakter heraus. Der Drang, die Geschichte zu einem Geschenk zu erzählen, ist fast unwiderstehlich. Ich erinnere mich an meine Großmutter: "Zuerst suchte ich bei Macy's, aber dort haben sie es nicht, dann ging ich zu J.C. Penney's..." Auf jeden Fall sind die Geschichten darüber, wer wem was geschenkt hat, ein Teil der gesellschaftlichen Bezeugung, welche wiederum die Großzügigkeit und das Gemeinschaftsgefühl nährt.

aus Kapitel 1 "Die Welt der Geschenke", S. 41, Z.14

Unsere Fähigkeiten sind Geschenke und wir leben in einer Welt in der jeder jedem gibt

Wie natürlich es doch ist, unsere einzigartigen menschlichen Fähigkeiten als Geschenk zu betrachten. Indem auch wir die universellen Prinzipien des Schenkens befolgen, trägt unser menschliches Potential auch etwas zu der Quelle bei, aus der es uns geschenkt wurde. Mit anderen Worten: es ist ein göttliches Geschenk. Auch in der Mythologie wird diese Ahnung bestärkt: Prometheus schenkte uns Menschen das Feuer, Apollon die Musik, und nach der chinesischen Tradition schenkte der mythologische Herrscher Sheng Nong uns die Landwirtschaft. Und in der Bibel wird uns nicht nur die Welt geschenkt, sondern auch der Atem des Lebens und

unsere schöpferische Fähigkeit, denn der Schöpfer schuf uns „nach seinem Ebenbild“.

Auf der persönlichen Ebene spüren wir alle, dass uns unsere persönlichen Begabungen aus einem Grund, zu einem Zweck geschenkt wurden. Darüber hinaus haben wir ein unbändiges Verlangen, diese Begabungen weiterzuentwickeln und damit dann unsere eigenen Geschenke an die Welt zu machen. Jeder hat schon einmal die Freude am Geben und die selbstlose Großzügigkeit von Fremden erfahren. Fragen Sie in einer Stadt nach dem Weg, und die meisten werden sich gerne die Zeit nehmen um zu helfen. Es liegt in keines Menschen rationalem Eigeninteresse, einem Fremden den Weg zu weisen; das ist ein einfacher Ausdruck unserer angeborenen Großherzigkeit.

Es ist paradox, dass gerade das Geld – ursprünglich ein Mittel, um Geschenke und Bedürfnisse zueinander zu führen, entstanden aus einer heiligen Schenkökonomie – heutzutage die Ursache dafür ist, dass wir unser Bedürfnis, zu geben, nicht ausleben; dass es uns aus reiner ökonomischer Notwendigkeit in abstumpfende Jobs zwingt und unseren großzügigsten Impulsen zuvorkommt, weil wir uns das ja „nicht leisten können“. Wir leben in allgegenwärtiger Beklemmung, weil das Geld knapp ist, von dem aber unser Leben abhängt – „Lebenshaltungskosten“, dieses Wort allein! Unser Lebenszweck, die Verfeinerung und die volle Entfaltung unserer Möglichkeiten sind den Ansprüchen des Geldes unterworfen, wir müssen uns unseren Lebensunterhalt verdienen, um zu überleben. Egal wie reich, abgesichert oder komfortabel ein Leben sein mag, kein Mensch wird es als erfüllt empfinden, wenn seine Talente unausgeschöpft bleiben. Selbst der bestbezahlte Job fühlt sich bald dumpf an, wenn er uns nicht fordert, und wir denken bei uns: „Ich bin nicht auf die Welt gekommen, um das hier zu tun.“

Und wenn eine Tätigkeit unsere Fähigkeiten fordert, es dabei aber um ein Ziel geht, mit dem wir uns nicht identifizieren, entsteht das selbe dumpfe Gefühl; das Gefühl, dass wir nicht unser eigenes Leben führen, sondern eines, für das wir bezahlt werden. „Herausfordernd“ und „interessant“ ist nicht genug, denn unser Talent ist etwas Heiliges und deshalb für einen heiligen Zweck bestimmt.

Die Idee, dass wir auf der Erde sind, um *etwas* zu tun, ist eigentlich eine religiöse, denn die konventionelle Biologie lehrt, dass es das Ziel unserer Entwicklung gewesen sei, überlebensfähig zu sein, und dass jegliche über

das Überleben und die Reproduktion hinausgehenden Ambitionen unserer genetischen Programmierung widersprüchen. [...] Ohne [...] außer Acht zu lassen, dass es Konkurrenz offensichtlich gibt, kann man die Natur jedoch auch anders verstehen: indem man der Kooperation, der Symbiose, und den Zusammenschlüssen von Organismen zu größeren Einheiten das Hauptaugenmerk schenkt. Dieses neue Naturverständnis ist eigentlich schon sehr alt, spiegelt es doch die indigene Sichtweise auf die Natur als Geschenknetzwerk wider.

Jeder Organismus und jede Spezies trägt essentiell zur Gesamtheit des Lebens auf der Erde bei, und dieser Beitrag muss nicht – im Gegensatz zum gängigen Verständnis der Evolutionsbiologie – einen direkten Vorteil für den einzelnen Organismus bedeuten. Bakterien, die Stickstoff aus der Luft fixieren, haben nicht direkt etwas davon, dass sie das tun. Aber der Stickstoff, den sie an den Boden weitergeben, lässt Pflanzen wachsen, an deren Wurzeln Pilze wachsen, die wiederum Nährstoffe für die Bakterien bereitstellen.

Pionierarten bereiten den Weg für Schlüsselarten vor, diese stellen Mikronischen für weitere Arten bereit, welche wiederum andere Arten ernähren, die in diesem Netzwerk des Gebens zirkulieren und schließlich zurückfließen, um den Pionierarten zugute zu kommen. Bäume pumpen Wasser für andere Pflanzen herauf, Algen produzieren Sauerstoff, damit Tiere atmen können. Entferne eines dieser Wesen und die Gesundheit aller ist bedroht.

Sie mögen meine „damit“- Schlussfolgerungen für naiv halten, mögen einwenden, es seien glückliche Umstände, dass die Dinge so gut laufen: Bäume kümmern sich nicht um die Wasserversorgung der umgebenden Pflanzen – sie machen es für sich selbst, um ihre Überlebens- und Reproduktionschancen zu maximieren. Es sei ein unbeabsichtigter Nebeneffekt, dass sie andere Wesen ernähren. Das gleiche gelte für Algen, für stickstoffbindende Bakterien und für die Bakterien im Darm von Wiederkäuern, die ihnen ermöglichen, Zellulose zu verdauen. In dieser Welt, mögen Sie denken, ist jeder auf sich selbst gestellt. Natur bedeutet mörderischen Wettbewerb, und eine Ökonomie nach demselben Prinzip ist daher natürlich.

Ich denke nicht, dass das natürlich ist. Ich glaube es ist eine Abweichung, eine eigenartige aber notwendige Phase, die ihr Extrem erreicht hat und nun den Weg für eine neue Phase freigibt. In der Natur ist überstürztes

Wachstum und kompromissloser Wettbewerb Zeichen eines unreifen Ökosystems. Diese Phase wird dann aber von komplexen Abhängigkeitsverhältnissen, Symbiosen, Kooperation und Ressourcenkreisläufen abgelöst. Die nächste Phase unserer Wirtschaft wird sich parallel zu unserem wachsenden Verständnis der natürlichen Abläufe entwickeln. Sie wird die Talente in jedem von uns wecken, sie wird Kooperation über Konkurrenz stellen, sie wird das Fließen statt des Hortens fördern, und sie wird zyklisch statt linear sein. Geld mag in nächster Zeit nicht verschwinden, aber es wird eine geringere Rolle spielen, selbst wenn es wieder mehr die Eigenschaften eines Geschenks, einer Gabe annehmen wird. Die Wirtschaft wird schrumpfen, und unser Leben wird wachsen.

Geld wie wir es kennen ist schädlich für eine Ökonomie, die den Geist der Gabe manifestiert, eine Ökonomie, die wir eine Heilige nennen mögen. Wenn wir wissen, welche Art von Geld eine heilige Währung sein könnte, werden wir besser verstehen, was Geld heute zur Triebkraft für Gier, Übel, und für das Plündern der Natur gemacht hat.

aus Kapitel 1 "Die Welt der Geschenke", S. 40, Z.15

Wenn wir eine Welt mit Technologie, dem Kino und mit Symphonieorchestern, mit Telekommunikation und großartiger Architektur, mit kosmopolitischen Städten und Weltliteratur wollen, braucht es Geld oder etwas dergleichen, um die menschliche Aktivität in diesem enormen Rahmen zu koordinieren, dass solche Dinge entstehen können. Um ein System zu beschreiben, welches dem Geld die Heiligkeit eines Geschenkes zurück gibt, habe ich dieses Buch geschrieben.

Vielleicht brauchen wir eines Tages Geld nicht mehr, um eine Schenkökonomie zu haben, die Milliarden von Menschen umfasst. Vielleicht ist das Geld, das ich in diesem Buch beschreiben werde, eine Übergangslösung. Ich bin kein „Primitivist“, ich befürworte nicht, dass wir unsere Zivilisation, Technologie und Kultur, das, was uns zu Menschen macht, aufgeben sollten. Ich sage voraus, dass die Menschheit wieder zu einem heiligen Zustand zurückfinden wird, in dem sich die Ganzheit und Harmonie mit der Natur zur Zeit der Jäger-Sammler auf einer höheren Ebene der Organisation darstellt. Nicht den Verzicht, sondern die Vollendung der Gaben unserer Hände und unseres Geistes, die uns menschlich machen, sage ich voraus.

4. Leben in der Geschenkökonomie

Rechte Lebensführung und heiliges Investment

aus Kap. 20: Rechte Lebensführung und heiliges Investment, S.392 – 413

Das Dharma von Reichtum

[...] Das Ziel ist es, wahren Reichtum zu genießen, den Reichtum des Verbundenseins und des Fließens, und nicht den vermeintlichen Reichtum des Habens. Was aber, wenn man mehr hat, als man im Laufe eines gewöhnlichen Lebens mit anderen teilen kann?

[...]

Überschüssiger Reichtum, ob ererbt oder erarbeitet, bringt den Wunsch mit sich, ihn gut zu nutzen. [...] Die Herausforderung von überschüssigem Reichtum ist, ihn auf eine Art und Weise auszugeben, die schön ist. Das mag Jahre oder Jahrzehnte dauern und eine lange Planung, vielleicht gar die Gründung ganzer Organisationen erfordern, oder es mag in einer einzigen großzügigen Geste passieren. So oder so ist das die Art von Investition, die mit einer Wirtschaft der Zukunft im Einklang steht, wo der soziale Status vom Geben kommt, nicht vom Haben, und wo die Sicherheit nicht aus dem Anhäufen kommt, sondern aus einem Netzwerk des Fließens. Das ist eine völlig andere Mentalität als im traditionellen Investment, bei dem es nur darum geht, Reichtum zu vermehren.

[...]

Rechtes Investieren heißt [...] es dazu zu benutzen, um das zu schaffen, zu schützen und aufrechtzuerhalten, was für uns heute heilig wird. Das sind genau die Werte, die das Rückgrat der Wirtschaft von morgen bilden werden. Rechtes Investieren bedeutet also für die kommende Welt zu üben, uns sowohl psychologisch darauf einzustellen als auch praktisch darauf vorzubereiten. Es macht uns mit der neuen Denkweise von Reichtum (Kanäle für produktives Schenken zu finden) vertraut, und es gräbt und festigt diese Kanäle, die selbst dann bestehen bleiben können, wenn das gegenwärtige Geldsystem zusammenbricht. Geld, wie wir es kennen, mag verschwinden, aber die Beziehungen von Dankbarkeit und Verpflichtung werden bleiben.

[...]

Für Menschen mit wenig Geld beginnt die schönstmögliche Weise, es zu gebrauchen, vielleicht damit, sich selbst und die eigenen Kinder zu ernähren und bestimmte Grundbedürfnisse zu befriedigen. Aber über einen selbst und die nächsten Angehörigen hinaus erfordert der schöne Gebrauch von Geld etwas, das man Investieren nennen könnte. In einer heiligen Ökonomie hat Investition nahezu die gegenteilige Bedeutung von dem, was man heute darunter versteht. Heute ist Investieren das, was Menschen tun, um ihren eigenen Reichtum zu bewahren. In einer heiligen Ökonomie ist es das, was wir tun, um unseren Reichtum mit anderen zu teilen.

[D]as Konzept [ist] so simpel, dass es sogar ein Kind verstehen kann. Es lautet: "Ich habe mehr Geld, als ich nutzen kann, also werde ich es jemand anderem geben, der es nutzen kann." Das ist eine Investition oder ein Kredit. Und eine Bank oder ein anderer Vermittler für Investitionen ist jemand, der damit erfahren ist, andere zu finden, die es nutzen möchten. In seiner heiligen Dimension geht es im Bankgeschäft darum, Menschen zu helfen, andere Menschen zu finden, die deren Geld auf eine schöne Art und Weise nutzen. Einmal erzählte ich einem echten Bankangestellten, den ich auf einer Konferenz traf, von dieser Idee, und Tränen stiegen in seine Augen – Tränen des Wiedererkennens: das war der spirituelle Wesenskern seiner Berufung.

Mit der einen Hand geben, während die andere nimmt

[S]chon bevor sich eine Wirtschaft herauskristallisiert, die die Grundprinzipien des Geschenks begreift, können wir beginnen, danach zu leben. Rechtes Investieren – investieren entsprechend dem Geist und der Logik des Geschenks – ist gleich jetzt möglich. Die Ideen, die ich im Folgenden vorschlagen werde, werden nach dem Übergang in eine neue Wirtschaft viel naheliegender sein, und die übergreifenden Geschichten dieser Wirtschaft – das *Selbst in Verbundenheit* und die Erde als unsere Geliebte – werden sie tragen. Um diese Ideen heute anzuwenden, braucht es Glauben, eine Vision und Mut. Sie werden keine Zustimmung durch Personen oder Institutionen, die immer noch der alten Geschichte verhaftet sind, erfahren. Aus deren Perspektive ist das, was ich Ihnen jetzt vorschlage, verrückt.

[...]

[Das] Investitionsziel [ist ein anderes als bei bisherigen Investitionen]: der Wiederherstellung und nicht der noch effizienteren Ausbeutung der natürlichen und sozialen Commons.

[...] Mit einer solchen Wiederherstellung ist für Investoren kein Geld zu machen. Jedes Schema für "sozial verantwortliches Investment", das eine normale Gewinnrate verspricht, birgt in sich eine bewusste oder unbewusste Lüge. Ich werde das anhand von zwei Beispielen illustrieren.

[...]

Wenn Sie also wirklich zum Guten auf der Welt beitragen wollen, dann fragen Sie nicht nach einem Gewinn für ihre Investition. Versuchen Sie nicht, gleichzeitig zu geben und zu nehmen. Wenn Sie nehmen möchten (und vielleicht haben Sie dafür ja gute Gründe), dann nehmen Sie, aber machen Sie sich und anderen nicht vor, Sie würden geben.

[...]

Wenn verzinste Investitionen grundsätzlich unethisch sind, weil sie zur Plünderung der natürlichen und sozialen Commons beitragen, dann sollten wir offensichtlich nicht Geld zu Zinsen investieren. Dasselbe gilt auch für jede Investition, die die Ausweitung der Sphäre von Waren und Dienstleistungen vorantreibt. Als gesellschaftlich verantwortungsvolle Investoren möchten Sie nicht zur Monetarisierung des Lebens und der Natur beitragen.

[...]

Wenn Sie eine Welt der Fülle, eine Welt der Dankbarkeit, eine Welt des Geschenks schaffen wollen, können Sie damit beginnen, indem Sie das heutige Geld, solange es noch existiert, verwenden, um mehr Dankbarkeit auf dieser Welt zu erzeugen. Wenn wir einen Vorrat an Dankbarkeit haben, der groß genug ist, dann wird unsere Gesellschaft praktisch alles aushalten können. Noch einmal: Wir leben in einer Welt der fundamentalen Fülle, die wir durch unsere Glaubenssätze und Gewohnheiten künstlich arm gemacht haben. Wir haben den Planeten und den Geist so schlimm beschädigt, dass wir all unsere Gaben voll verströmen müssen, um das wieder zu heilen. Das Verströmen von Gaben entsteht aus der Dankbarkeit. Also ist es daher die beste Investition, die Sie mit Ihrem Geld tätigen können, Dankbarkeit zu erzeugen. Es ist unwichtig, ob diese Dankbarkeit Sie als den Schenkenden erkennt. Am Ende ist doch das eigentliche Objekt unserer Dankbarkeit dieses *Schenkende Prinzip*, dem wir all unsere Talente, unsere Welt und unser Leben verdanken.

Um für diese Wirtschaft bereit zu sein und schon heute in ihrem Geist zu leben, verlagern wir den Schwerpunkt der Investitionen weg vom Ziel, aus

Geld mehr Geld zu machen, hin dazu, dass wir akkumuliertes Geld als das Geschenk verwenden, das es ist: ein Geschenk von der alten Welt an die neue, ein Geschenk der Vorfahren an die Zukunft.

Neuer Sinn für alte Anhäufungen

Die Frage, was reiche Menschen mit ihrem Haufen Geld tun sollen, führt zu einer allgemeineren: Was sollen wir als Gesellschaft mit dem Reichtum tun, den sie in tausenden Jahren angehäuft hat? Was ist dieser Reichtum überhaupt, wenn nicht "aufgeschobener Konsum"?

[...]

Sei es die Anwendung von akkumulierter Technologie oder von akkumuliertem Reichtum, wir wollen sichergehen, dass wir sie nicht auf die alte Art und Weise benutzen: als Werkzeuge, mit denen wir eine noch größere Trennung von der Natur oder mehr finanziellen Reichtum erzielen. Deswegen schlage ich vor, das Konzept der Geldverwendung zu nutzen, um das Geld zu zerstören. Damit meine ich: Geld zu benutzen, um die natürlichen, gesellschaftlichen, kulturellen und spirituellen Commons wiederherzustellen und zu schützen, aus denen es ursprünglich entstand. Das führt dazu, dass der Zusammenbruch beschleunigt und seine Härte abgemildert wird. Wuchergeld unterliegt dem Gebot "wachse oder stirb". Jedes Bisschen an sozialem oder natürlichem Kapital, das wir dem Einflussbereich der Kommerzialisierung entziehen, beschleunigt den Niedergang des Wuchergeldes, es entzieht dem Feuer die Nahrung. Der Bereich, innerhalb dessen (geldvermittelte) Waren und Dienstleistungen sich ausweiten können, schrumpft. **Jeder Wald, den wir davor bewahren, in Festmeter Holz verwandelt zu werden, jedes Stück Land, das nicht erschlossen wird, jeder Mensch, den wir lehren, sich selbst und andere zu heilen, jede indigene Kultur, die wir vor dem kulturellen Imperialismus schützen, ist ein Bereich weniger, den das Geld kolonialisieren kann.** Obwohl sie gegen den unaufhaltsamen Fortschritt der Maschine machtlos waren, waren die Anstrengungen von politisch links orientierten Menschen und Reformern nicht vergeblich. Emissionsgrenzen haben zum Beispiel zumindest einen Teil der Atmosphäre davor bewahrt, zu Geld gemacht zu werden. Arbeitsrichtlinien haben zumindest einen Teil des Wohlergehens von Arbeitnehmern davor bewahrt, dem Geld geopfert zu werden. Die Antikriegsbewegung macht das Geschäft mit dem Krieg weniger profitabel. Es stimmt allerdings, was die Rechten kritisierten: Politik für die Umwelt, für die Arbeiterinnen und gegen den Krieg schaden dem Wirtschaftswachstum. Wenn ich zu einer indigenen Kultur gehe und den

Menschen einrede, dass Subsistenzlandwirtschaft entwürdigend und primitiv ist, und sie stattdessen dazu verleite, in einer Fabrik zu arbeiten und sich der Marktwirtschaft anzuschließen, dann steigt das BIP (und ich habe eine "Investment Opportunity" geschaffen). Wenn ich andererseits Menschen dazu inspiriere, ihre hochbezahlten Jobs aufzugeben und "zurück aufs Land" zu gehen, dann sinkt das BIP. Wenn ich eine Gemeinschaft gründe, in der wir nicht mehr für Kinderbetreuung bezahlen, sondern uns kooperativ um die Kinder der anderen kümmern, dann sinkt das BIP. Und wenn es uns gelingt, das Naturschutzgebiet in Alaska vor den Ölfirmen in Schutz zu nehmen, sind das Milliarden von Dollars, die sich niemals materialisieren werden. Deshalb sage ich, dass wir das Geld dazu verwenden werden, Geld zu zerstören. Manchmal können die Werkzeuge des Fürsten eben doch das Haus des Fürsten niederreißen⁴.

[...]

Dem Kampf der Generationen von Weltverbesserern vor uns verdanken wir, dass uns immer noch ein kleiner Rest unseres göttlichen Erbes geblieben ist. Es gibt immer noch fruchtbare Böden, hier und da gibt es immer noch gesunde Wälder, in manchen Regionen der Meere gibt es noch immer Fische, es gibt immer noch Menschen und Kulturen, die ihre Gesundheit und Kreativität nicht vollständig ausverkauft haben. Dieses verbleibende natürliche, soziale und spirituelle Kapital wird uns durch den Wandel tragen und die Grundlage bilden, um die Welt zu heilen.

Wenn Sie ein Investor sind, wird es Zeit, dass Sie ihren Schwerpunkt ganz darauf verlagern, soziale Beziehungen zu schaffen, Dankbarkeit zu erzeugen und die Commons wiederzuerobern und zu beschützen.

Die Zeiten, an Vermögenssicherung zu denken, sind vorbei. Vermögenssicherung weckt das Bild von einer Schar Ratten: Jede klettert über die anderen, um den höchsten Mast auf einem sinkenden Schiff zu erreichen. Statt dessen könnten sie zusammen aus den Bruchstücken ein seetüchtiges Floß bauen. Vor uns liegt eine lange Reise.

Rechte Lebensführung

Die Prinzipien, die für das rechte Investieren gelten, gelten auch für die rechte Lebensführung. In der Tat sind der rechte Lebenswandel und das rechte Investieren zwei Seiten derselben Medaille. Wenn rechtes Investieren bedeutet, dass Geld als Geschenk verwendet wird, um mehr Schönheit in die Welt zu bringen, dann bedeutet rechte Lebensführung, dieses Geschenk anzunehmen, während man daran arbeitet, die Welt schöner zu machen.

In einem traditionellen Anstellungsverhältnis erhält man Geld dafür, dass man die Geldsphäre auszuweiten hilft. Um Geld verdienen zu können, müssen wir uns an der Umwandlung des Guten, Wahren und Schönen in Geld beteiligen. Das liegt am Geldsystem – Kredit geht letztlich an jene, die neue Waren und Dienstleistungen am effizientesten produzieren (oder von den Commons nehmen) können. Ein zinsbasiertes Geldsystem übt einen systemischen Druck aus, um die Commons in Geld zu verwandeln; und am höchsten belohnt wird, wer das am erfolgreichsten tut. Sie möchten reich werden? Erfinden Sie doch eine Möglichkeit, Bäume effizienter zu zersägen. Lassen Sie sich eine Werbekampagne einfallen, die Menschen in anderen Ländern dazu bringt, Limonade statt einheimischer Getränke zu konsumieren. Viele idealistische junge Menschen, die den Mechanismus der globalen Wirtschaft sehen, beschließen, kein Teil davon sein zu wollen. Ständig bekomme ich Briefe von ihnen. “Ich möchte kein Teil davon sein. Ich möchte tun, was ich liebe, auf eine Weise, die niemandem wehtut. Aber dafür gibt es kein Geld. Wie kann ich überleben?” Wie kann man überleben (ganz abgesehen davon, wie man an große Mengen Geld herankommt, um Großartiges zu vollbringen) in einer Welt, welche die Zerstörung genau jener Dinge belohnt, die man bewahren möchte?

Zum Glück gibt es heute Menschen, die Ihnen ihr Geld für Projekte geben werden, die nicht noch mehr Geld erzeugen. Es sind genau jene Menschen (oder Organisationen oder Regierungen), die dem Geist des rechten Investierens folgen. Selbstverständlich ist es keine Lösung, von der Wohltätigkeit anderer zu leben, wenn diese umso härter (im Geschäft der Zerstörung) arbeiten müssen, um das Geld zu verdienen, das sie Ihnen dann geben. Aber ich habe festgestellt, dass die Menschheit über unglaubliche Reichtümer in vielen Formen verfügt, Anhäufungen aus den Jahrhunderten der Ausbeutung, die jetzt für andere Zwecke genutzt werden können, zum Beispiel um das natürliche, gesellschaftliche, kulturelle und spirituelle Kapital zu bewahren. Das zu tun wird kein weiteres Geld erzeugen; daher macht jeder, der dafür bezahlt, letztlich ein Geschenk.

Mit anderen Worten: Der Schlüssel zum “rechten Lebenswandel” ist es, von Geschenken zu leben. Diese können in subtiler Form kommen. Wenn Sie zum Beispiel Fairtrade-Produkte verkaufen und jemand eines davon um das Vielfache des Preises eines funktionell gleichwertigen Produkts aus einem Sweatshop kauft, ist der Preisunterschied eigentlich ein Geschenk.⁵ Der Kunde hätte nicht so viel zahlen müssen. Das gilt auch, wenn Sie solarbetriebene Wasserkocher aufstellen oder Unterkünfte für Obdachlose

bauen. Viele der traditionellen sozialen Berufe wie Sozialarbeit, Lehrtätigkeit und so weiter haben auch diese Energie des Geschenks, solange sie nicht zum effizienteren Funktionieren der weltverschlingenden Maschinerie beitragen, indem sie zum Beispiel Kinder dahingehend erziehen, effiziente Produzenten und unkritische Konsumenten zu werden. Das Geld könnte von einem Käufer oder einer Stiftung oder sogar von einer Regierung kommen. Was ein Geschenk ausmacht, ist das Motiv: Es geht nicht darum, den billigsten Preis zu bekommen oder im Gegenzug noch mehr Geld zu machen. Die traditionelle Anstellung ist das Gegenteil: Ich zahle dir ein Gehalt und profitiere von deiner Produktivität (den verkäuflichen Waren und Dienstleistungen), die dein Gehalt übersteigt. Die traditionelle Anstellung trägt zur Umwandlung der Welt in Geld bei.

Auf subtile Art zehrt jede Bemühung, die Geldsphäre zu verkleinern, von Geschenken. Wenn Sie einen Umschulungskurs anbieten, Menschen in ganzheitlicher Heilung schulen oder Permakultur lehren, verkleinern Sie den Einflussbereich von Waren und Dienstleistungen. Verfolgt man das Geld, das Sie für solche Angebote bekommen, an seinen Ursprung zurück, dann hat irgendwo jemand eine "Fehlinvestition" getätigt, indem er das Prinzip der Geldschöpfung heute (Geld geht an jene, die mehr daraus machen) verletzt hat. Es ist kein Zufall, dass gewöhnlich wenig Geld damit zu verdienen ist, die Umwandlung von Leben und Welt in Geld umzukehren.

[...]

Vertrauen Sie darauf, dass Sie mit ihrem Leben Schönes bewirken wollen. Dann schlage ich vor, dass wir uns für die rechten Lebensweise nach unserem Bedürfnis und unseren Wunsch zu geben orientieren. Ich schlage vor, dass wir mit einem Blick auf die Welt schauen, der fragt "Welche Gelegenheit bietet sich mir hier zu geben?" oder "Wie kann ich meine Gaben am besten schenken?" Behalten Sie diese Absicht im Hinterkopf, und es werden sich Ihnen unerwartete Gelegenheiten bieten. Schnell wird Ihnen jede Situation unerträglich, in der Sie für eine Sache, die Ihnen gut erscheint, nicht ihre Lebensgeschenke hergeben.

Es ist okay, wenn das, was sich für Sie "gut und richtig anfühlt", lediglich darin besteht, Ihre Familie zu ernähren. Der Schlüssel ist die dienende Haltung. Wenn Sie versuchen, sich über Schuldgefühle zum rechten Lebenswandel zu zwingen, werden Sie damit wahrscheinlich beim Gegenteil landen. [...] Das Ziel einer rechten Lebensführung ist, Ihre Energien für etwas zu geben, das Sie lieben. Es sollte sich befreiend

anfühlen, nicht wie eine moralische Last, nicht wie schon wieder etwas, das Sie richtig machen müssen, um gut zu sein.

Arbeit im Geist des Schenkens

aus Kap. 21: Arbeit im Geist des Schenkens, S. 414 – 426, Z.6

Auf die Dankbarkeit vertrauen

Diese Frage kommt immer wieder auf: Wie kann ich in der heutigen Geldökonomie meine Geschenke mit anderen teilen und trotzdem meinen Lebensunterhalt bestreiten? Manche, die das fragen, sind Künstler, Heiler oder Aktivistinnen, die verzweifelt eine Möglichkeit suchen, wie sie mit dem, was sie tun, "Geld verdienen" können. Andere führen ein erfolgreiches Unternehmen oder haben einen Beruf, aber sie beginnen zu spüren, dass etwas verkehrt an der Art und Weise ist, wie sie Geld für ihre Leistung verlangen.

Es verletzt ja den *Geist des Schenkens*, ein Entgelt für eine Leistung oder sogar für materielle Güter zu verlangen. Wenn wir zur Geisteshaltung des Schenkens überwechseln, behandeln wir unsere Erzeugnisse wie Geschenke an andere Menschen oder an die Welt. Es läuft der Natur eines Geschenks zuwider, wenn von vornherein ein Gegengeschenk festgelegt ist; das ist dann eher ein Tausch oder ein Verkauf.

[...]

In einer heiligen Ökonomie wird [die Bezahlung für etwas Geleistetes] eher über Dankbarkeit als durch Zwang geschehen. [...] Die Haltung des Schenkenden ist [...]: "Ich werde Ihnen dieses Geschenk geben. Und ich vertraue darauf, dass Sie mir geben, was Sie für angemessen halten." Wenn Sie ein großes Geschenk machen, das trotzdem keine Dankbarkeit hervorruft, dann ist das vielleicht ein Zeichen, dass Sie es der falschen Person geschenkt haben. [...] Dankbarkeit hervorzurufen ist nicht das Ziel des Schenkens; sie ist aber ein Zeichen, ein Indikator dafür, dass das Geschenk gut gemacht war, dass es ein Bedürfnis getroffen hat.

So, sehen wir uns das jetzt in der Praxis an. Nachdem ich eine Zeit lang mit diesem Thema gerungen hatte, erkannte ich, dass es sich zwar falsch anfühlt, für meine Arbeit Geld zu verlangen, dass es sich aber gut anfühlt, Geld von Menschen anzunehmen, die dankbar dafür sind, dass es meine Arbeit gibt. Das Ausmaß von Dankbarkeit ist bei jedem Menschen einzigartig. Ich kann von vornherein nicht wissen, wie wertvoll dieses Buch für Sie sein wird. Das können auch Sie nicht im Voraus wissen. Deshalb

widerspricht es dem Geist des Schenkens, für etwas Unbekanntes im Voraus zu bezahlen. [...]

Dementsprechend habe ich die mir möglichen Schritte unternommen, um meine Arbeit in Übereinstimmung mit dem Geist des Schenkens zu verrichten. Ich mache zum Beispiel so viel wie möglich von meinen Texten, Tonaufnahmen und Videos online verfügbar, ohne dafür etwas zu verlangen und lade die Leser ein, im Gegenzug ein Geschenk zu machen, das ihren Grad an Dankbarkeit ausdrückt. Das Geschenk muss nicht an mich gerichtet sein. Wenn sich ihre Dankbarkeit dafür, dass ich meine Arbeit zur Verfügung stelle, ans Universum richtet, dann ist es vielleicht eher angebracht, das Geschenk nicht zurück, sondern nach vorne zu vergelten.

Ein ähnliches Modell wende ich bei meinen öffentlichen Vorträgen an. Wenn ich gefragt werde, was meine Gage ist, sage ich, dass ich keine verlange. Gewöhnlich bitte ich, dass man mir die Reisekosten rückerstattet; und über das, was darüber hinaus geht, sage ich meist so etwas wie: "Das liegt an Ihnen. Geben Sie mir den Betrag (oder auch überhaupt keinen), bei dem Sie das Gefühl von Klarheit, Ausgewogenheit und Angemessenheit haben; einen Betrag, der Ihre Dankbarkeit dafür widerspiegelt, dass ich gekommen bin, um bei Ihnen zu sein." Das ist keine Formel, es ist eine innere Haltung, die sich an die jeweilige Situation anpasst. Wenn es ein Standardhonorar für Gastredner gibt, werde ich nicht unbedingt auf einer Ausnahme für mich bestehen. Außerdem signalisiert mir manchmal ein Angebot im Voraus, wie sehr diese Menschen das haben wollen, was ich anzubieten habe. Ich möchte meine Geschenke dorthin geben, wo sie gewünscht sind, und Geld ist eine von mehreren Möglichkeiten, mit denen diesem Wunsch Ausdruck verliehen werden kann.

Es ist wichtig, ein "Leben im Geist des Schenkens" nicht zu einem Fetisch oder zu einem Maß für Tugendhaftigkeit hochzustilisieren. Tun Sie es nicht, um gut zu sein – tun Sie es, um sich gut zu fühlen. Wenn Sie merken, dass Sie sich (wie ich) über einen großen fetten Scheck freuen, dann ist das okay! Wir Menschen sind davon beglückt, große Geschenke zu erhalten. Selbst wenn Sie sich (wieder, wie ich es manchmal tue) kleinlich, nachtragend und habgierig fühlen, nehmen Sie das auch einfach zur Kenntnis. Der Weg zurück zum Geschenk ist ein langer – so weit sind wir davon abgekommen. Ich sehe mich selbst als einen von vielen Entdeckern eines neuen (und alten) Territoriums, der von den Entdeckungen der anderen und aus den eigenen Fehlern lernt.

Wenn ich [Seminare] leite, verlange ich nur etwas für Kost und Logis und für andere direkte Auslagen, und ich lade ein, Geschenke zu machen.² Es dauerte eine Weile, bis ich einen Bewusstseinszustand erreichte, in dem dieses Modell wirklich "funktioniert". Wenn ich jenen gegenüber nachtragend bin, die mir nichts gegeben haben, wenn ich es darauf anlege, die Menschen unter Druck zu setzen oder dahingehend zu manipulieren, dass sie mir mehr geben, als es ihre echte Dankbarkeit gebietet, indem ich hochtrabende Prinzipien verkünde, oder indem ich subtil Schuldgefühle wecke, indem ich meine Entbehrungen andeute, meine Opfer, oder versuche, einen Anspruch geltend zu machen, weil ich arm bin, dann lebe ich keinesfalls im Geist des Schenkens. Dann lebe ich statt dessen ein Knappheitsdenken oder eine subtile Form von Bettelei, und, wie um den Zustand zu spiegeln, trocknet fast augenblicklich der Fluss der Geschenke aus. Nicht nur die Menschen schenken mir nichts mehr, sondern auch die innere Quelle, aus der meine Geschenke kommen, trocknet aus.

Geschäftsleben im Geist des Schenkens

Wenden wir jetzt dieses Modell auf andere Arten von Geschäften an. Es gibt schon heute einige Unternehmen, die auf kreative Weise die Schenkökonomie umsetzen. Ich halte mein eigenes Modell nicht für den besten oder einzigen Weg, im Geist des Schenkens zu leben. Wir leisten Pionierarbeit für eine neue Wirtschaft, und es wird einiges an Versuchen und Irrtümern brauchen, bis wir die Sache richtig hinbekommen. Ich werde ein paar Beispiele von Menschen bringen, die Geschäfte nach einem oder beiden Schlüsselprinzipien des Schenkens machen: (1) Die Empfängerin, nicht die Schenkende, bestimmt den "Preis" (das Gegengeschenk); (2) das Gegengeschenk wird erst bestimmt, nachdem das ursprüngliche Geschenk empfangen wurde, nicht davor.

Also verallgemeinern wir diese Beispiele jetzt zu einem weithin anwendbaren Geschäftsmodell. Die Eckpfeiler sind recht einfach. Die erste Richtlinie ist, Geld nur zu verlangen, um die eigenen unmittelbaren Kosten zu decken. Das umfasst die Grenzkosten (Kosten für die Produktion) und anteilmäßigen Fixkosten, aber keine versenkten Kosten. Wenn Sie zum Beispiel für jemanden einen Abfluss installieren, dann würden Sie etwas für die Materialien (ohne Aufschlag), für die Fahrtkosten, und vielleicht einen halben Tag entsprechend Ihren laufenden Zahlungen auf Investitionsgüter (z.B. Ihren Kredit für den Lastwagen, ihren Betriebskredit, etc.) verlangen.

Sie würden dem Empfänger klar machen, dass Ihre Arbeitszeit, Ihre Arbeitskraft und Ihre Expertise Geschenke sind. Auf der Rechnung stünden die Gesamtkosten, dann eine leere Zeile mit der Bezeichnung "Geschenk", und darunter schließlich die Zeile "Gesamtsumme".

Eine Variation über dieses Thema wäre es, Valorem zu folgen und einen normalen marktüblichen Preis anzugeben und darunter eine Zeile für die "Wertanpassung" oder "Dankbarkeitsanpassung". Die meisten Menschen werden wahrscheinlich einfach den Marktpreis bezahlen, aber Sie können erklären, dass sie ihn anpassen können, wenn sie besonders zufrieden oder unzufrieden mit der geleisteten Arbeit sind.

Eine andere Variante ist es, überhaupt nichts zu verlangen, aber die verschiedenen Kostenfaktoren aufzulisten, wie "Materialkosten", "anteilmäßige Kosten an Geschäftsausgaben", "Arbeitsstunden", "Marktpreis für diese Leistung" und so weiter. So kann sich die Empfängerin sogar dafür entscheiden, überhaupt nichts zu bezahlen, nicht einmal für Materialien, aber sie hat zumindest diese Information. Diese Information ist, wie die "Rechnung" in der Karma Clinic, die "Geschichte von diesem Geschenk", über die ich früher geschrieben habe. Traditionellerweise waren Geschenke oft von der Geschichte ihrer Entstehung begleitet, die dem Empfänger half, ihren Wert schätzen zu lernen.

[...] Wenn er oder sie eine Prämie über die Grundkosten hinaus bezahlt, dann können Sie das als Zeichen von Dankbarkeit interpretieren. Wenn jemand dankbar für das ist, was Sie gegeben haben, werden Sie den Wunsch verspüren, noch mehr zu geben. Wenn jemand undankbar ist, dann wissen Sie, dass das Geschenk nicht voll angenommen worden ist, und Sie werden diesem Menschen wahrscheinlich nicht noch einmal etwas geben.

Übertragen auf eine Geschäftsbeziehung bedeutet das, dass Sie mit jemandem keine Geschäfte mehr machen werden, wenn dieser Ihnen wenig oder nichts über die Grundkosten hinaus bezahlt. Und Sie werden bevorzugt mit jemandem Geschäfte machen, der das Geld als Symbol verwendet, um Ihnen damit einen hohen Grad an Dankbarkeit auszudrücken. So sollte es sein. Manche Menschen brauchen unsere Geschenke mehr als andere. Wenn Sie Brot haben, dann möchten Sie es einem hungernden Menschen geben. Sichtbare Dankbarkeit hilft uns bei der Orientierung, wie wir unser Potential am besten zum Ausdruck bringen

können. Also wird ein Unternehmen so wie heute auch dazu tendieren, Geschäfte mit jenen zu machen, die das meiste Geld bezahlen (obwohl vielleicht auch nicht-monetäre Ausdrucksformen von Dankbarkeit ins Spiel kommen werden). Das ist anders als die Tendenz, Geschäfte mit jenen zu machen, die den besten Preis anbieten. Dieser Unterschied ist entscheidend. Wenn wir im Geist des Schenkens bleiben, wird der Preis nicht vor seiner Zeit angeboten. Das Geschenk wird zuerst gemacht, und erst nachdem es empfangen wurde, wird ein Gegengeschenk gemacht.

[...]

Offensichtlich sind jetzt, wo ich dieses Buch schreibe, die meisten Konzerne und Geschäftsinhaber nicht bereit, auf ein geschenkbasierendes Geschäftsmodell umzusteigen. Das ist okay – Sie können ihnen aber einen kleinen Schubser geben! Setzen Sie es einfach einseitig um, indem Sie ihre Produkte “stehlen”, zum Beispiel, indem Sie digitale Inhalte wie Songs, Filme, Software und so weiter illegal downloaden oder kopieren. Und dann, wenn Sie sich den Erzeugern gegenüber dankbar fühlen, schicken Sie ihnen ein bisschen Geld. Ich wäre recht froh, wenn Sie dasselbe auch mit diesem Buch machen würden.

Heilige Berufe

Das Schenken als Geschäftsmodell bietet sich ganz natürlich für Berufe an, in denen der aufgebrachte Wert etwas nicht Greifbares ist. Was Musiker, Künstler, Prostituierte, Heiler, Berater und Lehrer bereitstellen, sind Geschenke, die entwertet werden, wenn wir ihnen einen Preis beimessen. [Das gilt eigentlich sogar für jeden Beruf.] Wenn das, was wir anbieten, heilig für uns ist, dann ist der einzige ehrenhafte Weg, es als Geschenk darzureichen.⁶ Kein Preis kann hoch genug sein, um die Heiligkeit des Unzählbaren widerzuspiegeln. Wenn ich ein bestimmtes Honorar für meinen Vortrag verlange, mache ich dadurch mein Geschenk kleiner. Wenn auch Sie einen der oben genannten Berufe haben, könnten Sie in Erwägung ziehen, mit dem Geschäftsmodell des Schenkens zu experimentieren. Aber denken Sie daran, wenn Sie versuchen, das Modell als schlaues Mittel anzuwenden, um “bezahlt zu werden”, wird es nicht funktionieren. Die Menschen spüren ein unaufrichtiges Geschenk, ein Geschenk, das kein Geschenk ist, sondern von der Absicht begleitet wird, dabei Gewinn zu machen.

[...]

Wenn wir aufhören darum zu ringen, gut zu sein, bedeutet das auch, dass das Geben nicht von einem Gefühl des Opfers oder der Selbstverleugnung begleitet ist. Wir geben, weil wir wollen, nicht weil wir sollten. Dankbarkeit – die Erkenntnis, dass man etwas bekommen hat und der Wunsch, nun selbst etwas zu geben – ist unser angeborener Grundzustand. [...]

Wenn Sie zum Denken im Geist des Schenkens übergehen, lassen Sie sich von Ihren Gefühlen leiten. Lassen Sie Ihr Schenken aus der Dankbarkeit heraus entstehen, und nicht aus dem Wunsch, einer Tugendnorm zu entsprechen. Die ersten Schritte werden vielleicht klein sein: kleine Extras dazugeben, kleine Gefallen zu leisten, ohne eine Belohnung zu erwarten. Wenn Sie ein Unternehmen leiten, werden Sie vielleicht einen kleinen Teilbereich auf das Schenkmodell umstellen. Welche Schritte auch immer Sie unternehmen, seien Sie sich bewusst, dass Sie damit die Wirtschaft der Zukunft vorbereiten.