



Propriety of the Erich Fromm Document Center. For personal use only. Citation or publication of material prohibited without express written permission of the copyright holder.

Eigentum des Erich Fromm Dokumentationszentrums. Nutzung nur für persönliche Zwecke. Veröffentlichungen – auch von Teilen – bedürfen der schriftlichen Erlaubnis des Rechteinhabers.

Werner_G_2016

Erfolg hat Folgen! Wie schaffen wir Initiative weckende Rahmenbedingungen? Erich Fromm-Lecture 2015

Götz W. Werner

(Redaktionell bearbeitete und gekürzte Fassung)

„Erfolg hat Folgen! Wie schaffen wir Initiative weckende Rahmenbedingungen? (Erich Fromm-Lecture 2015),“ in: *Fromm Forum* (Deutsche Ausgabe – ISBN 1437-0956), 20 / 2016, Tuebingen (Selbstverlag), pp. 50-54.

Copyright © 2016 by Prof. Götz W. Werner, Stuttgart. Kontakt über: Arthen Kommunikation, zu Hdn. Christian Grether, Kappelstraße 8a, 76131 Karlsruhe; E-Mail: c.grether[at-symbol]arthen-kommunikation.de

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Kundinnen und Kunden,

lassen Sie uns mal das Leben beobachten: Sie werden feststellen, dass wir es immer mit Kunden zu tun haben. Wir sind immer für andere Menschen tätig und andere für uns. Als Unternehmer ist das etwas leichter zu beobachten, deshalb möchte ich Ihnen erklären, was ich meine: Aller guten Dinge sind ja bekanntlich drei. Da sind einmal die Menschen, die einem helfen, dass man eine Leistung generieren kann, um die es geht, also die Mitarbeiter. In meinem Fall bei *dm* die Kolleginnen und Kollegen in den Filialen und den rückwärtigen Dienstleistungen. Zweitens gibt es die Kunden, für die man tätig ist, die die Leistung goutieren und dadurch honorieren und einen damit in die Lage versetzen, dass man weitermachen kann. Und dann gibt es drittens noch die Lieferanten, die die Vorleistung generieren. Zum Beispiel so, dass wir bei *dm* als Händler tätig werden können. Wir haben es also immer mit drei Kategorien zu tun. Das ist wichtig, sich zu vergegenwärtigen in einer Zeit, in der wir nicht mehr nur auf uns selbst gestellt leben können. Denn das ist durchaus etwas Neues. Wir sind heute in einer Situation, in der wir uns nicht mehr selbst versorgen können.

Es ist ein Denkirrtum zu meinen, man würde

von seiner Arbeit leben und könne sich selbst versorgen. Wir brauchen immer andere Menschen, wir stehen nie auf unseren eigenen Füßen, wir stehen bildlich gesprochen auf den Schultern der Gemeinschaft. Dies ist eine wichtige Erkenntnis. Allzu oft meinen wir, wir würden auf unseren eigenen Beinen stehen. Wenn man diesen Irrtum aber erst einmal überwunden hat, dann bekommt man viel mehr Interesse an seinem Umfeld, an der Sozialität. Man fängt an, über den eigenen Tellerrand zu schauen. Und dann kann man auch auf folgende Fragestellung kommen: Wenn ich darauf angewiesen bin, dass andere für mich tätig werden, wenn ich das sozusagen existenziell erlebe: Wie schaffe ich Initiative weckende Rahmenbedingungen? Denn leben können wir nur, wenn andere für uns initiativ werden. Das ist für mich eine Schlüsselfrage. Als Unternehmer habe ich alleine angefangen. Und dann stellt man plötzlich fest: Wenn es keine Menschen gibt, die mit einem tätig werden, die sich einbringen und ausdrücken wollen, dann wird es nicht besser, sondern schlechter. Oder man muss alles alleine machen. Aber wohin führt das?

Als Unternehmer braucht man Glück. Es gehört dazu. Glück hat bekanntlich auf Dauer nur der Tüchtige. Und man muss tüchtige Menschen finden, die sich einbringen und mitmachen. Die mit den Zielsetzungen, die



man hat, in den Diskurs gehen, sie auf den Prüfstand stellen und dann sagen: „Hier bin ich Mensch, hier steige ich ein.“ Und dann braucht man natürlich auch Kunden, die sagen: „Da gibt es tatsächlich ein Unternehmen, das interessiert sich nicht nur für meine Kaufkraft, sondern es geht tatsächlich um mich, höchstpersönlich.“ Und die dann sagen: „Hier bin ich Mensch, hier kauf ich ein.“ Und wenn es gelingt, dass es immer mehr tun – bei *dm* kaufen inzwischen rund 1,7 Millionen Menschen pro Tag allein hier in Deutschland ein – dann spricht man von Erfolg. Das ist ein schöner Begriff. Aber warum heißt Erfolg „Erfolg“?

Weil er Folgen hat. Und die Folgen des Erfolgs sind, dass man nicht so weitermachen kann, wie man zum Erfolg gekommen ist. Dann ist man genau dort, wo Albert Einstein auch schon war. Er hat mich sehr inspiriert und belehrt, indem er sagte: „Probleme kann man niemals mit derselben Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind.“ Wenn Sie das für wahr nehmen, dann werden Sie feststellen: Das ist genau unser Problem. Das können wir überall beobachten, in der ganzen Gesellschaft. Wir wollen die Probleme lösen mit den Methoden, mit denen wir schon immer Probleme gelöst haben. Wenn Sie das Glück haben wie ich und meine Frau, Eltern von sieben Kindern zu sein, dann können Sie feststellen, das Problem, das man in der Erziehung hat, ist, dass die Eltern immer zu spät merken, wie sich die Kinder verändern. Am stärksten begegnet man dem in der Pubertät und wir haben sieben Kinder durch die Pubertät begleitet. Unsere Erkenntnis ist, die Pubertät ist nicht das Problem der Kinder bzw. der Jugendlichen, sondern der Eltern. Es gibt ja kaum etwas Schöneres und Anmutigeres als ein Kind mit neun oder zehn Jahren. Können Sie sich daran erinnern? Aber auch das hört auf und die Eltern bemerken es nicht. Und das ist in unserem Zusammenleben ganz ähnlich. Wir bemerken nicht, dass sich die Zeiten verändert haben. Oder, wenn wir es überhaupt bemerken, immer zu spät. Das lernt man als Unternehmer recht schnell. Die Falle, in die man gerät, ist, dass man meint, es geht jetzt gerade so weiter, man könnte den Erfolg konservieren, reproduzieren, perpetuieren.

Wenn Sie in unsere deutsche Kulturgeschichte schauen, dann erkennen Sie das treffend in Goethes *Faust*, einem Höhepunkt der deutschen Kulturgeschichte, der Wette zwischen Mephisto und Faust: „Werd ich zum Augenblicke sagen: Verweile doch! du bist so schön! Dann magst du mich in Fesseln schlagen, dann will ich gern zugrunde gehn!“ – Und das ist die wichtigste Fragestellung. Was wäre, wenn wir jeden Abend mit der Fragestellung einschliefen, wie oft jeder die Wette heute schon verloren hat? Und das ist unser Problem.

Wie können wir uns mit unserem Denken so antizipativ in die Zukunft bewegen, dass wir aus dem Denken heraus die Zukunft gestalten? Je mehr Menschen das in der Gesellschaft für sich höchstpersönlich bewerkstelligen können, desto besser geht es uns, desto besser geht es den Unternehmen, desto besser geht es jeder Gemeinschaft, nicht zuletzt einer Ehe. Mit einer Art ahnendem Bewusstsein vorwegnehmen, was jetzt eigentlich dran ist und es sich so zu vergegenwärtigen, dass es real ist. Das ist das, was ein holländischer Philosoph in Bezug auf einen Unternehmer „Realträumer“ genannt hat. Daran ist mir deutlich geworden, dass der Mensch ein Wesen ist, das träumen kann. Es ist ein Geschenk der Schöpfung, das wir träumen können. Und was wir träumen können, das können wir auch denken. Jetzt kann man sagen: Ja, wo liegt denn dann eigentlich das Problem? Daran, dass die Treppe von oben gefegt werden muss. Jede Hausfrau und jeder Hausmann weiß das. Und was passiert, wenn man die Treppe von unten fegt? Man tut etwas, was man nicht will, weil es keinen Sinn macht. Das ist tragisch. Denn das nächste wäre, dass man etwas will, was man nicht denken kann. Das haben wir schon erlebt und das kann schwerwiegende Folgen haben: nämlich im Bereich der Ideologie. Wenn wir etwas tun, was wir selbst nicht denken können, dann muss man sich fragen, wo lassen wir denken? Das ist ein Problem in unserer Gesellschaft. Im Bereich der Ideologien führt das dann zu Kommunismus oder zum Nationalsozialismus. Wir meinen etwas zu wollen und tun etwas, mit höchstem Engagement, was wir in Wirklichkeit selbst nicht



denken können. Wir entledigen uns dessen, was eigentlich den Menschen ausmacht: Einsichtsfähigkeit. Aber es gilt, eine sensible Beobachtungsfähigkeit im Leben zu mobilisieren.

Wir haben einen Spruch bei *dm*, der heißt: „Denke erst und handle dann und handelnd denke stets daran“. Das ist für ein Unternehmen entscheidend. Stellen Sie sich mal vor, wenn im Unternehmen keiner mehr denkt, wo kämen wir hin, wenn nur noch gemacht wird? Denn denken ist das eigentlich Unternehmerische. Und Unternehmer sind nicht nur jene, die Zahncreme oder anderes verkaufen, jeder Mensch ist ein Unternehmer. Also nehmen Sie es bitte höchstpersönlich. Sie sind ein Unternehmer! Ich habe das meinen Studenten immer gesagt: „Unternehmer ist jeder Einzelne, und zwar im Sinne der Lebensunternehmerschaft. Und dann habe ich zu den Studenten immer gesagt: „Beschäftigen Sie sich mit Biografien.“ Mit Anfang 20 ist das spannend, denn sich mit Biografien auseinanderzusetzen heißt zu erleben, was es bedeutet, eine Biografie zu gestalten. Mit Höhen und Tiefen, dramatisch, spannend, eigentlich nie langweilig und außerdem höchst gefährlich. Denn sie enden garantiert tödlich. Und nach dem Tod geht es zum Jüngsten Gericht. Dort wird man nicht gefragt: „Wie viel hast du verdient?“, sondern „Was hast du mit deinen Talenten gemacht? Was war dein Beitrag? Wie bist du wirksam geworden?“ Und vor dem Jüngsten Gericht gibt es keine Ausreden. Auch als Unternehmer muss man sich jeden Tag fragen: „Kann ich das, was ich tue, rechtfertigen?“ Vor mir selbst und vor den anderen. Das ist eine ganz wichtige Frage.

Für meine persönliche, sozusagen „Überden-Tellerrand“-Frage: „Wie schaffen wir initiative weckende Rahmenbedingungen?“ habe ich zwei Protagonisten gefunden. Zum einen Erich Fromm, zum anderen Viktor Frankl. Wenn Sie Menschen dienen wollen – und verdienen kommt ja von dienen – müssen Sie sich für Ihre Mitmenschen interessieren. Die Steigerung für Interesse wäre lieben. Je mehr Sie Ihre Kunden lieben – bitte denken Sie an die drei Kunden – desto bes-

ser können Sie sie verstehen. Und je besser Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden verstehen, desto besser kann das Geschäft sein. Es geht also in erster Linie einmal um Interesse an den Menschen. Und da hat man natürlich bei Erich Fromm einen sprudelnden Quell von Anregungen. Viktor Frankl überschneidet sich damit ein bisschen. Nehmen wir das Beispiel mit dem Heiratsantrag. Können Sie sich daran erinnern, als Sie den Heiratsantrag gemacht haben? Wenn man einen Heiratsantrag macht, ist entscheidend, ob man deutlich machen kann, dass der andere sagt: „Ja, das macht Sinn.“ Wie schaffen wir Verhältnisse und wie können wir uns Ausdruck geben, dass andere sagen: „Das macht Sinn.“ Sinnstiftung ist ein Bein, auf dem man steht. Und das andere? Nehmen wir einen Begriff, der vielleicht nicht so allgemein ist wie Liebe: Wertschätzung. Die anderen Mitmenschen wertschätzen. Das ist der eine Punkt, und der andere ist: Dinge tun, die sinnstiftend sind.

Man sollte sich fragen: Was sind die Bedürfnisse der anderen? Und dann formuliert man Ideen, wie man dem nahe kommt und man rechnet damit, dass der andere für diese Ideen empfänglich wird. Das ist eine Schöpfungsrealität. Es braucht immer zwei Dinge: Empfänglichkeit und Produktivität. Sie rechnen jetzt mit meiner Produktivität und ich gehe von ihrer Empfänglichkeit aus. Der Rhythmus zwischen Produktivität und Empfänglichkeit ist ein Mysterium. Wenn es das nicht gäbe, wäre keiner hier. Dann könnte sich die Menschheit nicht reproduzieren. Produktivität und Empfänglichkeit müssen zusammenkommen. Wenn man sich das klarmacht, stellt man fest, dass unsere Aggregatzustände im Verlaufe eines Tages, einer Woche, eines Monats immer zwischen Produktivität und Empfänglichkeit wechseln. Wirtschaftswissenschaftlich könnte man sagen: zwischen Produktion und Konsum. Wir können nur etwas produzieren, wofür unsere Kunden empfänglich sind. Wenn sie nicht mehr empfänglich sind, hat die Produktion ihr Recht verloren. Die Macht, die wir haben, dürfen wir nicht vergessen: Wenn wir für Dinge nicht mehr empfänglich sind, werden sie auch nicht mehr produziert. Dieser Zusammenhang zwischen



Produktivität und Empfänglichkeit ist ein Rhythmusgeschehen, das wir für uns im Leben und für die ganze Gesellschaft finden müssen. Wie können wir Produktivität und Empfänglichkeit so in einen Rhythmus bringen, dass sich gegenseitig stützt, was sich eigentlich wechselseitig ausschließt? Das ist Rhythmus. Am besten kann man das beim Atmen beobachten. Einatmen und Ausatmen schließen sich gegenseitig aus. Wenn man meint, man könnte nur einatmen, dann wird man sterben. Wenn man meint, man könnte nur ausatmen, dann wird man auch sterben. Prosperität im Leben hat man, wenn man den Rhythmus findet zwischen Ein- und Ausatmen. Sie wissen vielleicht, dass ich Ruderer war. Ruderer zu sein hat den Vorteil, dass man gar nicht verhindern kann, hinter dieses Geheimnis zu kommen. Denn da ist immer der Rhythmus zwischen durchziehen und wieder vorrollen. Das nimmt man als junger Mensch mit. Unser ganzes Leben basiert auf Rhythmus: Tag – Nacht, Sommer – Winter, Frühjahr – Herbst und so weiter. Oder im Unternehmen: Einkaufen – Verkaufen, es ist alles ein Rhythmusgeschehen. Dass man in den richtigen Rhythmus kommt zwischen sich ausschließenden Phänomenen ist Unternehmerschaft und Management. Ein guter Manager harmonisiert diese beiden Phänomene. Und dann gibt es natürlich auch noch den Rhythmus zwischen Arbeiten und Leben.

Als ich mit der ersten Filiale bei null anfang, hatte ich Erfolg, und die Folge war: Ich musste Einstellungsgespräche führen. Und wenn man Einstellungsgespräche führt, Tag für Tag, Woche für Woche, Monat für Monat, dann erkennt man: Das Einkommen, das man vereinbart, ist nicht die Bezahlung der Arbeit. Bitte prüfen Sie einmal, wie Sie das sehen. Mir ist klar geworden, was ich als Unternehmer machen muss: Ich muss mit der Bewerberin oder dem Bewerber ein Einkommen vereinbaren, sodass sie oder er es sich leisten kann, ins Unternehmen zu kommen. Und jetzt mute ich Ihnen eine kopernikanische Wende im Denken zu und die ist, dass Arbeit unbezahlbar ist und dass sie nie bezahlbar werden kann mit einem Einkommen, sondern dass das Einkommen die Ermöglichung ist. Das ist eine Denkwende.

Immer wenn wir etwas bezahlen, ermöglichen wir etwas. Ich möchte Ihnen ein Beispiel nennen: Stuttgart ist eine Autostadt. Wahrscheinlich hat jeder schon einmal ein Auto gekauft. Und wenn es dann vor einem steht, dann meinen tatsächlich manche, sie würden jetzt dieses Auto bezahlen. Doch das ist ein Irrtum. Auch wenn Sie bei *dm* einkaufen und Sie nehmen eine Tube Zahncreme aus dem Regal und gehen dann zur Kasse, dann meinen viele, sie müssten jetzt diese Zahncreme bezahlen. Das ist auch ein Irrtum. Die Zahncreme, die im Regal steht oder das neue Auto ist schon bezahlt, sonst könnte es da gar nicht stehen. Es wäre ein Fehlschluss, wenn man jetzt sagen würde, ich brauche nicht mehr an die Kasse zu gehen. Es ist deswegen wichtig, dass man an der Kasse die Tube Zahncreme bezahlt, damit wir wieder eine neue Zahncreme bestellen können, die dann im Regal liegt, wenn ein Freund, ein Nachbar oder irgendjemand anderes kommt und die Tube Zahncreme braucht. Und wenn man das Auto bezahlt, ermöglicht man, dass wieder eines produziert wird. Also wenn Sie keine Autos im Straßenverkehr haben wollen, dürfen Sie sich kein Auto kaufen. Denn immer wenn Sie eines kaufen, geben Sie ein neues in Auftrag, und immer wenn Sie bei *dm* eine Zahncreme kaufen, dann ermöglichen Sie uns, wieder eine zu bestellen. Das ist ein wichtiger Punkt: Betrachte ich den Zahlvorgang als Quittieren der Vergangenheit oder als Eröffnen der Zukunft? Und das ist im Grunde die kopernikanische Wende im Denken: Immer wenn man etwas bezahlt, ermöglicht man die Zukunft. Es ist ein Irrtum zu meinen, etwas zu bezahlen und dann quitt zu sein. Man hat etwas in Gang gesetzt, was dann auch in Zukunft in der Verantwortung ist. Das ist ein großer Unterschied.

Zurück zu den Einstellungsgesprächen: Ich bemerkte also, Arbeit kann man nicht bezahlen, Arbeit muss man ermöglichen. Und die Frage ist, ob die Menschen, die bei *dm* tätig sind, es sich leisten können. Die Einkommensfrage hat mich fasziniert und so bin ich auf Erich Fromm gekommen. Und damit möchte ich Erich Fromm zu Wort kommen lassen:



Das während des größten Teils der vergangenen und der gegenwärtigen Menschheitsgeschichte vorherrschende Prinzip lautet (im Kapitalismus genau wie in der Sowjetunion): „Wer nicht arbeiten will, soll auch nicht essen.“ Diese Drohung zwang den Menschen, nicht nur so zu handeln, wie von ihm verlangt wurde, sondern auch so zu denken und zu fühlen, dass er nicht einmal in Versuchung geriet, sich anders zu verhalten. Dass die Geschichte auf dem Prinzip der Angst beruht, verhungern zu müssen, hat seine Ursache letzten Endes darin, dass der Mensch – von bestimmten primitiven Gesellschaften abgesehen – auf einem wirtschaftlich wie psychologisch niedrigen Existenzniveau lebte. Es waren niemals ausreichend materielle Güter vorhanden, mit denen man die Bedürfnisse aller hätte befriedigen können. Gewöhnlich war es so, dass eine kleine Führungsschicht alles an sich nahm, was ihr Herz beehrte, und dass man den vielen, die sich nicht an einen gedeckten Tisch setzen konnten, sagte, es sei Gottes Wille oder das Gesetz der Natur. Hierzu ist allerdings zu bemerken, dass das Ausschlaggebende dabei nicht die Habgier der „Regierenden“, sondern das niedrige Niveau der materiellen Produktivität war.

Ein garantiertes Einkommen, das im Zeitalter des wirtschaftlichen Überflusses möglich wird, könnte zum ersten Mal den Menschen von der Drohung des Hungertods befreien und ihn auf diese Weise von wirtschaftlicher Bedrohung wahrhaft frei und unabhängig machen. Niemand müsste sich mehr nur deshalb auf bestimmte Arbeitsbedingungen einlassen, weil er sonst befürchten müsste, er würde verhungern. Begabte oder ehrgeizige Männer und Frauen könnten die Ausbildung wechseln, um sich damit auf einen anderen Beruf vorzubereiten; eine Frau könnte ihren Ehemann, ein Jugendlicher seine Familie verlassen. Die Menschen hätten keine Angst mehr, wenn sie den Hunger nicht mehr zu befürchten brauchten. (Dies trifft natürlich nur dann zu, wenn

keine politischen Drohungen den Menschen am freien Denken, Reden und Handeln hindern.) Das garantierte Einkommen würde nicht nur aus dem Schlagwort „Freiheit“ eine Realität machen, es würde auch ein tief in der religiösen und humanistischen Tradition des Westens verwurzelttes Prinzip bestätigen, dass der Mensch unter allen Umständen das Recht hat zu leben. Dieses Recht auf Leben, Nahrung und Unterkunft, auf medizinische Versorgung, Bildung usw. ist ein dem Menschen angeborenes Recht, das unter keinen Umständen eingeschränkt werden darf, nicht einmal im Hinblick darauf, ob der Betreffende für die Gesellschaft „von Nutzen ist“. Der Übergang von einer Psychologie des Mangels zu einer des Überflusses bedeutet einen der wichtigsten Schritte in der menschlichen Entwicklung.¹

Das hat mich beeindruckt. Und mir ist klar geworden, wenn wir in der heutigen Überflussgesellschaft – in der wir uns nicht mehr selbst versorgen können, sondern in der wir darauf angewiesen sind, dass andere uns versorgen – leben wollen, brauchen wir Teilhabe. Das ist genau das, was ich im Einstellungsgespräch mit der Bewerberin oder dem Bewerber vereinbare: Teilhabe. Und das ist die Voraussetzung, um teilnehmen zu können. Das ist der ganz schlichte Gedanke: Der andere Mensch braucht eine Teilhabe, um teilnehmen zu können. Und wenn man teilnehmen will, muss man leben. Dazu braucht man in der heutigen Gesellschaft ein Einkommen. Das sollte man sich ganz existenziell klarmachen. Das Einkommen brauche ich, um zu leben. Und wofür brauche ich jetzt noch die Arbeit? Um über mich hinauswachsen zu können! Das ist etwas, was jeder in seiner persönlichen Biografie beobachten kann. Bitte überlegen Sie: Wo wären Sie heute, wenn Sie nicht gelernt hätten, für andere Menschen Ihre Talente einzubringen, tätig zu werden, mitzuhelfen? Wenn man dieser Frage nachgeht, wird ei-

¹ E. Fromm, *Psychologische Aspekte zur Frage eines garantierten Einkommens für alle* (1966c), GA V, S. 309f.



nem schnell klar, dass wir uns durch die Arbeit für andere Menschen definieren. Nicht dadurch, dass die Arbeit gut bezahlt wird, sondern dadurch, dass sie von anderen Menschen wertgeschätzt wird. Und dass wir selbst in der Arbeit einen Sinn finden. Das ist etwas, was es moralisch und geistig zu bewältigen gilt. Heute ist es eine Utopie, keine Frage. Aber vieles, was für uns heute selbstverständlich ist, war einst eine Utopie. Also müssen wir heute Utopien träumen und anfangen, uns hineinzudenken, damit die Zukunft stattfindet. Henry Ford hat einmal treffend gesagt: „Wenn ich die Menschen gefragt hätte, was sie wollen, hätten sie gesagt schnellere Pferde.“ Ein Auto hat keiner vorgeschlagen. Das ist logisch. Wir brauchen Utopisten und wir sollten das nicht gering schätzen, dass Utopien oft lange brauchen, bis sie Realität werden. Und die Idee des bedingungslosen Grundeinkommens ist eine Utopie, die dann real wird, wenn genügend Menschen in der Gesellschaft das träumen und denken können. Und wenn wir es träumen und denken können, dann werden wir es auch wollen. Daran sollten wir beharrlich im Bemühen und bescheiden in der Erfolgserwartung arbeiten. Und wenn nur zwanzig Menschen sagen: „Was Götz Werner erzählt hat, war utopisch. Aber ich will das einmal zu meiner persönlichen ergebnisoffenen Forschungsfrage machen“, dann hat sich dieser Vortrag gelohnt.

Während eines vergangenen Bundestagswahlkampfes bin ich an Plakaten vorbeigefahren – alle Parteien hatten damals die gleichen – darauf stand: „Arbeit sichern!“ Jetzt frage ich mich: Wie will man Kinder erziehen, den Haushalt führen, Mittagessen zubereiten oder eine Spülmaschine ausräumen, nach dem Motto: „Arbeit sichern!“? Jeder weiß, Arbeit muss man erledigen, und zwar so schnell wie möglich und so gut wie möglich. Arbeit sichern ist ein Denkirrtum. Was wir sichern müssen, ist das Einkommen für die Menschen, sodass sie leben können. Denn nur jemand, der leben kann, kann auch arbeiten. Und ich kann Ihnen nur empfehlen, lassen Sie sich darauf ein und reden Sie mit anderen Menschen darüber. Es braucht den gesellschaftlichen Diskurs. Reden Sie über das bedingungslose Grundein-

kommen und es wird spannend. Einige werden sagen: Das war interessant und gut. Das ist die positive Seite. Die negative Seite ist, dass Sie feststellen, vielleicht bei Menschen, die Sie schon seit Jahren kennen: Was steckt da für ein Menschenbild dahinter? Denn es ist eine Menschenbildfrage. Bin ich denn wirklich bereit, den anderen Menschen das Gleiche zu unterstellen, was ich mir unterstelle? Oft kommt der Einwand, keiner würde mehr arbeiten. Lassen Sie sich da nicht beirren und fragen Sie: „Was würdest du machen?“ 99,9 Prozent der Menschen sagen: Ich weiß, worauf es ankommt. Ich würde nach wie vor arbeiten. Ich sehe einen Sinn in der Sache. Aber die Anderen.“

Die Anderen – achten Sie bitte, wie da gesprochen wird: „Die Anderen muss man auf Trab bringen, denen muss man die Hamelbeine lang ziehen.“ Alles Beschreibungen, die an das Tierreich erinnern. Und so kommt man zu einer traurigen Erkenntnis: Viele haben zwei Menschenbilder, eins von sich selbst, das ist ein sehr höfliches, humanistisches. Und ein zweites von den Mitmenschen, das ist in Wirklichkeit ein Tierbild. Da ist der Mensch ein determiniertes Reiz-Reaktionswesen. Aber wer empfindet sich als determiniertes Reiz-Reaktionswesen? Das wäre doch genau das Tier! Ein Tier ist determiniert. Und was macht den Menschen aus? Die Freiheit, die er hat. Und wodurch entsteht Freiheit? Durch den Zwischenraum zwischen Reiz und Reaktion. Nehmen wir als Beispiel ein Pferd: Wenn Sie sich hinter dieses Tier stellen und am Schwanz ziehen – bitte probieren Sie es nicht aus – schlägt es aus. Es kann nicht anders. Wenn das Pferd ein Mensch wäre, könnte es sich überlegen, ob es ausschlägt. Das ist die Freiheit, die wir als Menschen haben. Das Herbeiführen der Freiheit, wie das auch Erich Fromm anklingen lässt, ist das Entscheidende des Grundeinkommens. Wie realisieren wir den Ruf der Aufklärung nach Freiheit, Gleichheit, Geschwisterlichkeit? Freiheit, damit jeder Einzelne selbstbestimmt das tun kann, was er für richtig hält, was seinen Intentionen, seinen Ideen entspricht. Gleichheit, dass sich niemand über den Anderen stellen kann, dass man sich nicht unterordnen



muss. Und Geschwisterlichkeit wäre das Grundeinkommen. Weil du meine Schwester bist und du mein Bruder, hat jeder den gleichen Anspruch auf eine Grundsicherung.

Zum Schluss möchte ich noch auf die Definition des Grundeinkommens eingehen. Es ist recht einfach. Wir haben eine moderne Verfassung und im Artikel eins heißt es: „Die Würde des Menschen ist unantastbar.“ Wie hoch muss das Grundeinkommen also sein? So, dass jeder bescheiden, aber menschenwürdig im Sinne des Artikel eins unserer Verfassung leben kann. Das ist die Definition. Die genaue Höhe muss ermittelt werden und ist eine Frage der gesellschaftlichen Konsensbildung. Wenn uns das gelin-

gen würde, dann hätten wir früher oder später eine andere Gesellschaft. Entwicklung ist ein diskontinuierlicher Prozess, der irreversibel in der Zeit verläuft. Ich gehöre noch zu den Menschen, die der Meinung waren: Die deutsch-deutsche Wiedervereinigung erleben wir nicht mehr. Doch dann bin ich tatsächlich eines Morgens ins Auto gestiegen, um nach Salzburg zu fahren. Und dann hörte ich im Radio, dass die Mauer gefallen ist. Damit hatte niemand gerechnet. Es hat keiner am Vorabend vorhergesagt. Vielleicht wird es uns auch so gehen mit der Idee des bedingungslosen Grundeinkommens. Eines Tages machen wir das Fenster auf und die Welt sieht anders aus. Darauf sollten wir vertrauen.