

DAS HERZ EINES SOZIALISTEN

Über Paul Krugmans Buch «The Conscience of a Liberal»

VON H. W. VALERIAN

WENIGSTENS DEM NAMEN NACH wird man Paul Krugman vielleicht kennen: Immerhin wurde er für seine Beiträge zur ökonomischen Geographie, besonders aber zur „New Trade Theory“, einer neuen Außenhandelstheorie, von der schwedischen Reichsbank im Jahre 2008 mit dem Preis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnet, dem so genannten Wirtschaftsnobelpreis.

Daneben betätigt er sich schon seit langem als politischer Berater und als Journalist. Solches ist heutzutage ja keineswegs unüblich in der Zunft der Ökonomen. Bekannt sind einerseits Krugmans Kolumnen in der *New York Times* sowie sein Weblog, andererseits stammen von ihm auch etliche populäre Bücher. Weder hat er aus seinem Engagement jemals ein Hehl gemacht, noch aus seinem Standpunkt: Er deklariert sich offen und ohne sich auch nur im Geringsten zu zieren als „liberal“, und das ist nun doch überraschend in der Zunft der Ökonomen, eigentlich schon sensationell.

Bevor wir darauf eingehen können, wird es allerdings nötig sein, ein paar Worte zu diesem Attribut – „liberal“ – zu sagen. Man übersieht nämlich gerne, dass das Wort in drei verschiedenen Bedeutungen verwendet werden kann, und obwohl sie alle einen gemeinsamen Ursprung haben, klaffen sie heute doch so weit auseinander, dass sie säuberlich getrennt werden müssen.

(1) Ursprünglich bezeichnete „liberal“ eine bestimmte politische Haltung, nämlich die einer Liberalen Partei beziehungsweise – als deren Programm – den Liberalismus. Im Kern verlangte dieses Programm nichts weiter, als dass der Staat die Wirtschaftstreibenden, die Kapitalisten möglichst frei gewähren

lassen sollte. Dieses Programm lebt heute fort im Gewande des so genannten Neo-Liberalismus.

(2) Im alltäglichen Gebrauch hat sich das Eigenschaftswort „liberal“ eingebürgert als Bezeichnung für eine großzügige, tolerante Haltung, nicht bloß im politischen Sinne. Im Englischen spricht man sogar von „a liberal helping“, einer großzügigen Portion. Als „liberal“ werden dort auch Eltern beschrieben; bei uns würde man sie wohl „progressiv“ nennen. In der Politik kann das Attribut auf Vertreter jeder – oder doch *fast* jeder – Richtung angewandt werden. So war früher nicht selten und ganz geläufig von „liberalen Kommunisten“ die Rede (Dubcek zum Beispiel, oder Gorbatschow). In diesem Sinne meint das Wörtchen „liberal“ also die großzügige Auslegung eines politischen Programms, oder eine gewisse Toleranz in seiner Umsetzung, im Umgang mit Andersdenkenden, mit Gegnern. Mit einer „liberalen“ Gesinnung im ersten Sinne muss das nichts zu tun haben, es muss sich nicht einmal in einem „liberalen“ System abspielen. Es handelt sich um einen relativen Wert. Liberale profitieren ganz eindeutig von den positiven Obertönen dieser zweiten Bedeutung, die auf den klassischen Begriff abgefärbt hat. Das war deutlich zu sehen, als Heide Schmidt versuchte, die Liberale Partei in Österreich auferstehen zu lassen.

(3) In den Vereinigten Staaten hat das Wort „liberal“ eigenartigerweise eine geradezu konträre Bedeutung angenommen: Dort bezeichnet es nämlich jemanden, der eben *für* staatliche Interventionen in Wirtschaft und Gesellschaft eintritt, für einen sozialen Wohlfahrtsstaat. Paul Krugman selbst definiert seine politische Position folgendermaßen:

I believe in a relatively equal society, supported by institutions that limit extremes of wealth and poverty. I believe in democracy, civil liberties, and the rule of law. That makes me a liberal, and I'm proud of it.¹

Ein Bekenntnis also zu einer relativen Gleichheit ebenso wie zu Demokratie, zu den Grundfreiheiten und zum Rechtsstaat. Konservative geben vor, das eine – Gleichheit – schließe das andere – Demokratie und Freiheit – aus. Friedrich von Hayek hat versucht, daraus ein theoretisches Gedan-

¹ Paul Krugman, *The Conscience of a Liberal: Reclaiming America from the Right* (London: Penguin Books, 2009), S. 267. – Das Buch ist erstmals 2007 erschienen (bei W. W. Norton & Company), ich verwende hier aber die Taschenbuchausgabe von Penguin. Alle weiteren Zitate aus dieser Ausgabe werden mittels Seitenzahlen im Text belegt.

kengebäude zu zimmern.² In Wirklichkeit ist es freilich so, dass in einer modernen Massengesellschaft sämtliche Rechte und Freiheiten des durchschnittlichen Bürgers nur dann gegeben sind, wenn sie auf irgendeiner kollektiven Ebene – und meist ist dies eben ein Staat – geschützt und bewahrt werden. Individualismus setzt kollektives, will sagen: politisches Handeln voraus, einen aktiven, präsenten Staat.

Liberales in den USA sind durchwegs der Demokratischen Partei zuzuordnen, doch ist nicht jeder *Democrat* ein Liberaler. In konservativen Kreisen gilt „liberal“ geradezu als Schimpfwort, so ähnlich wie bei uns die Bezeichnung „Gutmensch“.³

Paul Krugmans Bekenntnis als Liberaler muss jedenfalls in diesem US-amerikanischen Sinne verstanden werden, ebenso wie der Titel seines Buches, von dem hier die Rede ist. In europäische Verhältnisse übersetzt, nähert sich diese Haltung jener der Sozialdemokratie an. Krugman ist sich dessen durchaus bewusst und hat auch selbst schon darauf hingewiesen.⁴

The Conscience of a Liberal könnte als Grundsatzerklärung aufgefasst werden. Krugman wählt einen historischen Ansatz. Er unterscheidet drei große Phasen in der jüngeren Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Vereinigten Staaten: „The Long Gilded Age“, „The Great Compression“ sowie „The Great Divergence“. Obwohl sein Interesse vorrangig der wirtschaftlichen Entwicklung gilt, haben diese Epochen doch auch ihre Entsprechung in der herkömmlichen Geschichtsschreibung. Allerdings ist der Zusammenhang nicht mit ein paar Sätzen zu erklären, wie auch die Bezeichnungen, welche Krugman wählt, feine Anspielungen enthalten, die einer ausführlicheren Erklärung bedürfen, sofern der Leser nicht mit amerikanischer Geschichte vertraut ist. Deshalb – und nicht etwa aus zeitgeistigem Snobismus – möchte ich Krugmans englische Bezeichnungen hier beibehalten. Eine angemessene Übersetzung wäre kaum möglich, wie wir noch sehen werden.

Wenden wir uns also den drei großen Abschnitten zu, wie sie Krugman wahrnimmt und beschreibt. Ich werde im Folgenden versuchen, den Hin-

² Dies vor allem in *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960).

³ Vgl. z. B. Tom Wolfe, „The liberal elite hasn't got a clue“, *The Guardian* (November 1, 2004).

⁴ Siehe z. B. Evan Thomas, „Obama's Nobel Headache“, *Newsweek* (April 6, 2009). Mit „Nobel headache“ war damals noch Krugman gemeint, keineswegs der Friedensnobelpreis, der erst im Herbst 2009 verliehen wurde.

tergrund dieser Einteilung verständlich zu machen, wozu ich neben Krugmans Buch noch andere Literatur verwende. Dass dies manchmal zu Verwirrung führen kann, ist mir bewusst. Ich werde versuchen, sie möglichst gering zu halten, ohne den Fluss der Erzählung allzu oft und allzu pedantisch zu unterbrechen.

The Long Gilded Age

Unter dem „Gilded Age“ versteht man in den Vereinigten Staaten eine Zeitspanne im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts, gekennzeichnet durch ungezähmte Geldgier, Spekulation und Korruption.⁵ Der Ausdruck wird auf den berühmten Schriftsteller Mark Twain zurückgeführt, der 1873 in Zusammenarbeit mit einem anderen Romancier, Charles Dudley Warner, den Roman *The Gilded Age* herausbrachte. In einer Mischung aus Satire und Melodram nehmen die beiden die Skrupellosigkeit von Spekulanten aufs Korn, gleichzeitig aber auch die Leichtgläubigkeit ihrer Landsleute, besonders in entlegenen Gebieten des Westens. Der Titel des Buches ist insofern glücklich gewählt, als „gilded“ (vergoldet) nicht bloß auf den ungezügelden Materialismus anspielt, sondern ebenso auf das Seichte, das Oberflächliche jener Epoche.

Die Datierung des „Gilded Age“ schwankt beträchtlich. Üblicherweise wird die Epoche angesetzt ab dem Ende der „Reconstruction“, also der Phase des Wiederaufbaus nach dem Bürgerkrieg (bzw. der Ausplünderung der Südstaaten) in den Siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts; und abgelöst wird sie ebenso üblicherweise von der „Progressive Era“ in den zwanzig Jahren vor dem Ersten Weltkrieg. In England wird letztere Epoche als „Edwardian Age“ bezeichnet, bei uns spricht man manchmal von der „belle epoque“, obwohl das „belle“ natürlich die beschränkte Sichtweise gehobener Kreise widerspiegelt. Dem „Gilded Age“ entspräche demzufolge in etwa unsere „Gründerzeit“. Paul Krugman nimmt sich allerdings die Freiheit, dieses Gilded Age länger dauern zu lassen, nämlich bis zum „New Deal“ ab 1933. Bei aller Reformwilligkeit in der Progressive Era, so argumentiert er, habe sich Wesentliches doch erst ab diesem späteren Zeitpunkt geändert.

⁵ Nach *Encyclopaedia Britannica 2005: Ultimate Reference Suite DVD* (n.p.: Encyclopaedia Britannica Inc., 2005).

Wodurch sich das Gilded Age zunächst einmal auszeichnete, das war ein geradezu explosionsartiger Schub bei der Industrialisierung der Vereinigten Staaten. Ausgelöst wurde er durch einen Boom im Eisenbahnbau. In atemberaubendem Tempo entstanden neue Strecken; sie verbanden Städte mit ihrem Hinterland, das Landesinnere mit den Häfen, Bevölkerungszentren miteinander, ganze Regionen: den Mittelwesten mit der Ostküste, den Norden mit dem Süden. Vor allem erschloss die Eisenbahn aber die unermesslich weiten Gebiete westlich des Mississippi.⁶ Das, was der amerikanischen Wirtschaft bis dahin als Markt gegolten hatte, nämlich einzelne, weitgehend isolierte Märkte in den einzelnen Bundesstaaten, das wurde nun in eine neue Dimension transponiert – ein einziger, riesiger Markt, der (fast) das ganze Land umfasste, vom Atlantik bis zum Pazifik, von den Großen Seen bis zum Golf von Mexiko. Man darf nicht vergessen, dass das US-amerikanische Rechtssystem bis dahin keine Firmen vorgesehen hatte, die über die Grenzen ihres jeweiligen Bundesstaates hinaus agierten, weswegen John D. Rockefeller zunächst in jedem einzelnen Staat eine Standard Oil gründen musste: Standard Oil of Ohio, Standard Oil of New Jersey und so weiter.⁷

Der Eisenbahnboom zog eine ähnlich rasante und gigantische Entwicklung in anderen Sektoren nach sich – in der Stahlproduktion vor allem, aber auch in der Lebensmittelindustrie (die berühmten Schlachthöfe von Chicago). Dies führte zu einer geradezu revolutionären Umwälzung im Gesellschaftsgefüge: Immer mehr Amerikaner lebten in Städten, welche noch dazu rapide anwuchsen. Es entstand ein Industrieproletariat, genährt nicht nur durch den Zuzug vom Land, sondern auch durch die Einwanderung, welche damals ebenfalls gigantische Ausmaße annahm.

Gleichzeitig führte der Boom zu fieberhafter Spekulation, zum Teil mit schwindelerregenden Summen. Auch dies – der Handel mit Geld an sich, die zentrale Stellung der Börse und der Banken – war neu in den Vereinigten Staaten. Es gab Einzelne, die reich wurden, unermesslich reich, ohne irgendetwas zu produzieren, ja selbst ohne auch nur zu organisieren, ohne also einen sichtbaren Beitrag zu leisten zur Vermehrung des Wohlstandes.

⁶ Hier folge ich Hugh Brogan, *The Penguin History of the USA* (London: Penguin Books, 2nd ed. 2001), S. 378ff.

⁷ Ron Chernow, *Titan: The Life of John D. Rockefeller, Sr.* (London: Warner Books, 1999), S. 132 et passim.

In Zeiten des Umbruchs eröffnen sich neue, bis dahin ungeahnte Chancen. Sie fordern dazu heraus, ergriffen zu werden, eiskalt und skrupellos. Solche Individuen fanden sich auch im Gilded Age, sie gelangten zu ungeheurem Reichtum und entsprechender Macht – die so genannten „robber barons“, die Raubritter. Das waren zum Beispiel Commodore Vanderbilt (Eisenbahnen), Andrew Carnegie (Stahl), John D. Rockefeller (Öl) oder J. P. Morgan (Banken). Die neue, großräumige Dimension der Wirtschaft verlangte nach neuen unternehmerischen Organisationsformen. Zugleich sorgte die fieberhafte Spekulation ebenso wie die gnadenlose Konkurrenz innerhalb der Sektoren für sehr viel Instabilität – dauernd krachte es irgendwo, hier eine große Gesellschaft, dort eine Bank. Verständlicherweise versuchten sich die Wirtschafts-Barone dagegen zu schützen: durch Zusammenschlüsse in so genannte „Trusts“ sowie durch Absprache in Kartellen. Auch in dieser Hinsicht leistete die technische Entwicklung einen Beitrag: mittels Telegraph (seit 1844) und Telephon (Patent 1876). Sie ermöglichten wahrscheinlich erst die Entwicklung umfangreicher, verzweigter Organisationsformen in der Wirtschaft. Es mag in diesem Zusammenhang vielleicht interessant sein zu bedenken, dass das englische Wort „communications“ beides bezeichnet: Verkehrswege ebenso wie Nachrichtenverbindungen.

Mittels dieser organisatorischen Neuerungen trat die Wirtschaftsform des Kapitalismus insgesamt in eine neue Phase, und das beileibe nicht nur in den USA. Noch heute haben wir das Bild des tüchtigen, hart arbeitenden, Risiko tragenden Fabriksbesitzers vor Augen, wenn wir über Kapitalisten diskutieren, wir denken an die Konkurrenz, der er sich ausgesetzt sieht, und an deren positive Auswirkungen – und eben solche Bilder werden uns von der Wirtschaftspropaganda gerne und gezielt vorgegaukelt. In Wirklichkeit haben sich die Spielregeln aber schon längst geändert, schon im späten 19. Jahrhundert. Die großen Konzerne, die Oligopole wurden mit dem expliziten Ziel gebildet, dem Diktat des Marktes zu entkommen, sie sollten Konkurrenz ausschalten oder – wo dies nicht möglich oder profitabel erschien – wenigstens mittels Absprachen in Kartellen vermeiden. Sie versetzten die Wirtschaftskapitäne in die Lage, Preise festzusetzen, sowohl im Einkauf als auch gegenüber dem Konsumenten. Außerdem gehörten diese Konzerne keinem individuellen Unternehmer mehr, sondern einer Vielzahl von Aktionären. Gewiss, die Kapitäne hielten weiterhin das Steuer fest in der

Hand; aber mit dem hemdsärmeligen Helden aus der mythischen Urzeit des Kapitalismus hatten sie nichts mehr gemein. Es ist beobachtet worden, dass seit dem Ende des 19. Jahrhunderts die wirksamste Revolte gegen die Marktwirtschaft nicht etwa von feurigen Ideologen ausgegangen ist, sondern von den Unternehmern selbst: „[...] the most significant revolt against free-market capitalism came not from reformers or zealous ideologues but from businessmen who couldn't control the maddening fluctuation in the marketplace.“⁸

Üblicherweise wird die Entwicklung im Gilded Age vorwiegend unter dem Blickwinkel des rapiden Wachstums gesehen und geschildert: Die Wirtschaft boomte. Das trifft zweifellos zu. Die Frage ist bloß, wie sich dieses Wachstum auf die Lebensqualität durchschnittlicher Bürger auswirkte. Bis heute wird oft angenommen, sie müssten ebenfalls profitiert haben, wenigstens ein bisschen, wenigstens indirekt. „Wenn's der Wirtschaft gut geht, geht's uns allen gut“, lautet ein moderner Slogan. Doch ist dies keineswegs selbstverständlich. Es kann auch ganz anders kommen.

Paul Krugman illustriert dies einmal anhand folgenden Szenarios: Man stelle sich eine beliebige Bar vor, irgendwo in New York, recht gut besucht. Da kann man ohne weiteres das Durchschnittseinkommen der Gäste ausrechnen. Plötzlich betritt Bill Gates das Lokal. Sofort schnellt das Durchschnittseinkommen in astronomische Höhen – ohne dass freilich einer der ursprünglichen Gäste auch nur einen lausigen Cent mehr auf dem Konto hätte. (S. 125) Das ist der Grund, warum man für solche Aussagen besser den Median heranzieht: In unserem Falle also jenes Einkommen, welches die Hälfte der fiktiven Barbesucher nicht erreicht, die andere Hälfte hingegen übertrifft. Und tatsächlich würde sich dieses mediane Einkommen durch das Erscheinen Bill Gates praktisch nicht ändern.

Für das Gilded Age liegen kaum ausreichende Daten vor, um präzise Aussagen treffen zu können. Vermögens- und Einkommensverhältnisse der Bürger waren damals für den Staat noch nicht von derselben Bedeutung wie später (und dies galt keineswegs bloß in den USA). Trotzdem deutet alles darauf hin, dass es sich um eine Epoche drastischer Ungleichheit gehandelt

⁸ Chernow, *Titan*, S. 148.

hat. Als sich John D. Rockefeller Mitte der 1890er-Jahre vom aktiven Geschäft zurückzog, betrug sein jährliches Einkommen (nicht etwa sein Vermögen!) ungefähr 10 Millionen Dollar. Das Durchschnittseinkommen seiner Landsleute wurde für den selben Zeitraum mit \$10 pro Woche berechnet.⁹ Einer anderen Quelle zufolge verdienten im Jahre 1913 zwei Prozent der Amerikaner 60 Prozent des Volkseinkommens. Zwei Personen, John D. Rockefeller und J. P. Morgan, kontrollierten alleine schon 20 Prozent des Volksvermögens.¹⁰ Paul Krugman zitiert in seinem Buch einen Vergleich, welchen der Wirtschaftswissenschaftler J. Bradford DeLong ausgearbeitet hat, indem er die Zahl der Milliardäre in den USA zu gewissen Zeitpunkten errechnete. Als Milliardär gilt dabei jemand, dessen Vermögen größer ist als das, was 20.000 durchschnittliche amerikanische Arbeiter jährlich produzieren. Um 1900 gab es dieser Berechnung zufolge 22 solcher Milliardäre in den USA, um 1925 waren es bereits 32 (S. 18; wir werden darauf zurückkommen).

Auf der anderen Seite ist uns aus vielen Schilderungen bekannt, welche Auswirkungen die rapide Industrialisierung für weite Kreise der Bevölkerung nach sich zog. Zusammen mit Industrie und Verkehrswesen explodierte auch die Zahl der Arbeiter – das Industrieproletariat. In den USA wurde der Zuwachs nicht zuletzt von Immigranten gespeist, auch dies in riesigem Ausmaß: zwischen 1860 und 1914 rund 21 Millionen!¹¹ Die Arbeiter lebten in rasch entstandenen, wild wuchernden Vierteln in Städten, welche ihrerseits explosionsartig anwuchsen. Infrastruktur und Versorgung der Arbeiterviertel gestalteten sich dementsprechend elend. Eine drastische Schilderung aus jener Zeit stammt vom Schriftsteller Upton Sinclair. In seinem Roman *The Jungle* (1906) beschreibt er die brutalen Lebens-, Arbeits-, aber auch Produktionsbedingungen in der fleischverarbeitenden Industrie Chicagos. Der Roman erscheint insofern erwähnenswert, als er national und

⁹ Chernow, *Titan*, S. 397.

¹⁰ Hermann Kinder and Werner Hilgemann, *dtv-Atlas zur Weltgeschichte Band II: Von der Französischen Revolution bis zur Gegenwart* (München: dtv, 1966), S. 117.

¹¹ Douglas K. Stevenson, *American Life and Institutions* (Stuttgart: Ernst Klett Verlag, revised edition 1996), S. 20f.

international für Wirbel sorgte, besonders als Untersuchungen die unglaublichen Schilderungen Sinclairs bestätigten.¹²

Die Schlachthöfe Chicagos symbolisierten ihrerseits jene Änderungen, welche sich in der Landwirtschaft vollzogen hatten. Aufgrund der Erschließung durch Eisenbahnlinien hielt dort die marktbezogene Produktion Einzug, samt allen ihren Konsequenzen – nicht zuletzt die Rationalisierung, welche zahllose kleine Farmer zuerst in Verschuldung verstrickte und letztlich vom Land vertrieb.

Die Verzweiflung der Arbeiterschaft äußerte sich in einer nicht abreißen Serie von Streiks und Demonstrationen, die nicht selten zu gewalttätigen Auseinandersetzungen führten. Erwähnt seien hier bloß die Haymarket Riots in Chicago von 1886, der Pullmanstreik von 1894 oder das Ludlow-Massaker von 1914. Im ländlichen Bereich organisierte sich eine breite politische Protestbewegung in der so genannten Populist Party (auch People's Party genannt). Aufgrund des Wahlsystems konnte sie ihre beachtlichen Erfolge an den Wahlurnen allerdings nie adäquat umsetzen in Parlamentssitze, geschweige denn Amtsträger.

Damit sind wir in der politischen Arena angelangt, und die steht in Paul Krugmans Buch eigentlich im Zentrum. Von Anfang bis Ende versucht er zu zeigen, dass es keineswegs ausreicht, die Entwicklung auf rein mechanische Ursachen zurückzuführen: technische Innovation, Bevölkerungszuwachs, Produktivität. Genau dies versuchen ja viele Wirtschaftswissenschaftler, solcherart einem materialistischen Ansatz huldigend, der selbst einem Karl Marx noch Respekt abnötigen müsste. Der Nutzen für diese Wissenschaftler liegt auf der Hand: Steuern nämlich wirklich eindeutige, quasi natürliche Gesetze das Wirtschaftsleben, so wären sie, die Wissenschaftler, die einzigen, die uns sagen könnten, was zu tun und was zu unterlassen sei. Alles andere wäre hirnerweichte Sentimentalität. Schließlich hat es ja auch keinen Sinn zu jammern, wenn uns der Statiker sagt, dass aufgrund physikalischer Gesetze unsere kreativen Pläne für den Hausbau undurchführbar seien. In diesem Sinne könnten die Opfer einer wirtschaftlichen Entwicklung zwar bedauert werden, sie wären aber nicht zu vermeiden – Späne, die beim Hobeln eben

¹² Gertrud Baruch (Hg.), *Hauptwerke der amerikanischen Literatur: Darstellungen und Interpretationen* (München: Kindler, 1975), S.157f. sowie Brogan, *The Penguin History of the USA*, S. 454.

abfallen. (Das Dumme ist bloß, dass Lenin und Stalin genau so argumentiert haben.) Manchmal wollen uns Ökonomen sogar beweisen, dass man diesen Opfern nicht einmal helfen könne oder solle!

Demgegenüber gibt es aber auch die Annahme, wonach die Wirtschaft der sozialen Wirklichkeit angehöre, also der von Menschen gemachten und gestalteten. Auch in der Wirtschaft sind es ja stets Menschen, die handeln und Entscheidungen treffen; und deshalb können diese Entscheidungen stets so oder anders ausfallen. Selbst wenn dies für den Einzelnen nicht gälte – den einzelnen Unternehmer ebenso wie den einzelnen Konsumenten –, weil ihre Entscheidungen *statistisch gesehen* doch bestimmten Gesetzmäßigkeiten zu folgen scheinen und deshalb mit einiger Treffsicherheit vorauszusagen sind – selbst dann gälte es sehr wohl noch für die Rahmenbedingungen, unter welchen solche Prozesse ablaufen. Schon die Industrielle Revolution in England, die erste und deshalb einzige, die wirklich spontan ablief, wurde durch bestimmte, ganz und gar bewusste politische Entscheidungen (oder deren Unterlassung, was aufs Gleiche hinausläuft) gefördert und in weiterer Folge in jene Bahnen gelenkt, welche wir heute als gegeben hinnehmen.¹³

Politisch gesehen, so erinnert uns Krugman, war das Gilded Age ganz eindeutig geprägt von der Vorherrschaft der Republikanischen Partei. Demokratische Wahlerfolge gab es wohl, doch bildeten sie eher die Ausnahme; und wenn schon, dann errang sie stets jener Flügel der Demokraten, welcher das herrschende System nicht in Frage stellte: die so genannten „Bourbon Democrats“. Ihren Spitznamen verdankten sie allerdings nicht einer Vorliebe für Whisky, sondern dem Umstand, dass sie so wie die französischen Herrscher nach der Restauration (ab 1815) nichts dazugelernt hatten und auch nichts dazulernen wollten.¹⁴

Die Politik, welche Republikaner ebenso wie Bourbon Democrats verfolgten, beschreibt Krugman schlicht und einfach als „politics for plutocracy“ – Politik für den Geldadel (S. 21). So zahlten selbst die größten Einkommen (das reichste Hundertstel) weniger als ein Prozent Einkommenssteuer (S. 20). Es gab keinerlei Umverteilung, und es gab keine soziale Ab-

¹³ Vgl. E. P. Thompson, *The Making of the English Working Class* (Harmondsworth: Penguin, 1968), S. 328 et passim.

¹⁴ Brogan, *The Penguin History of the USA*, Fußnote auf S. 426. Krugman verwendet die Bezeichnung ohne jegliche Erklärung.

sicherung. Der herrschenden Ideologie zufolge durfte es so etwas auch gar nicht geben – denn die staatliche Verwaltung hatte klein zu bleiben, minimal, die Regierung hatte sich strikt herauszuhalten aus dem Wirtschaftsleben, selbst soziale Probleme gingen sie gefälligst nichts an: *lean government*.

Bemerkenswert war bloß, wie einseitig dieses Prinzip der Nicht-Einmischung verstanden wurde. Der Staat hatte sich demzufolge zwar herauszuhalten, wenn es um exorbitante Gewinne ging, um die Anhäufung märchenhafter Vermögen; um Spekulationen und Machinationen, selbst wenn sie ganze Industriezweige in eine Krise stürzten; um die mörderischen Arbeitsbedingungen in Bergwerken und Fabriken; oder um das Elend von Arbeitslosen ohne jegliche Unterstützung. Aber er hielt sich *nicht* heraus, sobald sich die Arbeiter in den Bergwerken oder den Fabriken zusammenschlossen, oder wenn sie gar versuchten, sich zu wehren – mittels eines Streiks, mittels einer Demonstration. Dann zögerte die Regierung keineswegs, Militär einzusetzen, und die Truppen zögerten nicht zu schießen. Alle früher erwähnten Streiks und Demonstrationen – Haymarket Riots, Pullman-Streik, Ludlow-Massaker – wurden solcherart gewaltsam unterdrückt, es gab Todesopfer, die Rädelsführer wurden verhaftet, verurteilt, etliche hingerichtet.¹⁵

Wie lässt sich aber die Dominanz der Plutokraten in den Vereinigten Staaten erklären? Immerhin galt dort ja schon im 19. Jahrhundert ein allgemeines Wahlrecht für männliche Staatsbürger. Jedes Programm musste sich folglich an den Wahlurnen bewähren, es brauchte Vertreter – im Abgeordnetenhaus, im Senat, im Weißen Haus –, welche vom Stimmvolk gewählt wurden. Warum sollten die Wähler für eine Politik stimmen, die auf die Interessen einer privilegierten Minderheit abgestimmt war?

Paul Krugman zählt eine Reihe von Gründen auf (S. 22ff.), von denen hier einige kurz wiedergegeben werden sollen. So spielte zunächst einmal das Geld eine Rolle. Wie Krugman zeigt, verfügten Kandidaten, welche die herrschende Ideologie zu fördern versprachen, über wesentlich größere finanzielle Mittel als andere. Womit sich die – von Krugman selbst nicht gestellte – Frage erhebt, ob man sich eine Regierung wirklich so einfach

¹⁵ Der Genauigkeit halber sei angemerkt, dass es sich bei der Regierung auch um jene eines Bundesstaates handeln konnte (state government), bei den Truppen folglich um die jeweilige National Guard.

kaufen könne. Die Erfahrung aus dem Gilded Age scheint jedenfalls dafür zu sprechen. Wir haben ja schon gesehen, zu welcher unerhörten Konzentration des Reichtums die stürmische, unkontrollierte Wirtschaftsentwicklung damals geführt hat, bis sich die marktwirtschaftlichen Spielregeln selbst änderten, ein für allemal. Doch damit begannen sich auch die demokratischen Spielregeln zu ändern. Das dämmerte sogar schon den Zeitgenossen. Hier lag denn auch der erste und wichtigste Grund, warum „progressive“ Politiker ab etwa 1900 versuchten, mittels Anti-Trust-Gesetzen die Oligopole aufzubrechen, allen voran der populäre Präsident Theodore Roosevelt (im Amt 1901–1909). Ganz gelungen ist es weder ihm noch irgendeinem seiner Nachfolger, bis heute nicht. Geld bestimmt nach wie vor ganz wesentlich den Ausgang von Wahlen in den USA – und nicht nur dort, wie wir alle wissen.¹⁶

Ein zweiter Umstand kam der herrschenden Clique zu Hilfe: Bis zu einem Viertel der Arbeiter – der am stärksten betroffenen Bevölkerungsschicht – war gar nicht wahlberechtigt. Dies lag einerseits an der hohen Zahl von Immigranten, andererseits an der klassischen Rassendiskriminierung in den Südstaaten. Theoretisch wären die Afro-Amerikaner dort zwar sehr wohl stimmberechtigt gewesen, doch hinderten sie die Weißen mittels eines ganzen Bündels von Schikanen daran, dieses Recht auch auszuüben. Solche Praktiken hielten sich ja noch bis in die frühen 60er-Jahre des 20. Jahrhunderts. (Auf das Rassenproblem werden wir in Kürze zurückkommen.)

Wie bereits erwähnt, unterscheidet die Geschichtsschreibung gerne eine eigene Epoche in den Jahren vor dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs: die „Progressive Era“. Repräsentiert wird sie von Präsidenten wie Theodore Roosevelt oder Woodrow Wilson (im Amt 1913–1921). Wilson gehörte der Demokratischen Partei an, er galt als „echter“ Demokrat, nicht als Bourbon Democrat. Tatsächlich kam es in diesen Jahren zu Versuchen, wenigstens vorsichtige Ansätze von Ordnung und Kontrolle ins Wirtschaftsleben zu bringen, ebenso gab es erste Initiativen einer sozialen Absicherung für die großen Massen von Arbeitern und kleinen Farmern. All dies erfolgte aber vornehmlich im Rahmen der Gesetzgebung einzelner Staaten, nicht auf

¹⁶ Siehe dazu z. B. Noreena Hertz, *The Silent Takeover: Global Capitalism and the Death of Democracy* (London: William Heinemann, 2001).

bundesstaatlicher Ebene – und selbst so noch gehörig behindert durch den Obersten Gerichtshof. Der erwies sich damit freilich bloß als Spiegel der vorherrschenden Ideologie, welche Paul Krugman folgendermaßen beschreibt:

„[...] respectable opinion assumed, as a matter of course, that taxation had devastating economic effects, that any effort to mitigate poverty and inequality was highly irresponsible, and that anyone who suggested that unmitigated capitalism was unjust and could be improved was a dangerous radical, contaminated by European ideas.“ (S. 32)

Wer etwas auf sich hielt, der ging also ganz selbstverständlich davon aus, dass Besteuerung verheerende wirtschaftliche Folgen nach sich zog, dass jeder Versuch, Armut und Ungleichheit zu verringern, höchst unverantwortlich sei, und dass als gefährlicher, mit europäischen Ideen infizierter Radikaler zu gelten habe, wer zu behaupten wagte, dass ungezügelter Kapitalismus ungerecht sei und verbessert werden könne.

Ohne Zweifel regierte diese Ideologie auch in der Progressive Era, ja selbst noch über diese hinaus. Und so drehte sich das Karussell weiter, mit seinen unvermeidlichen, regelmäßig wiederkehrenden Krisen: 1873 und 1893/94 waren bloß die schärfsten davon – bis es dann endgültig krachte, im Jahre 1929. Da versagte die Selbstregulierung der Wirtschaft, ausgeübt von den Banken und bisher immer noch erfolgreich – gerade noch. Nun zeigte sich aber, dass die fortschreitende Konzentration in immer größeren Organisationen, ursprünglich unternommen, um sich gegen die Kapriolen des Marktes zu immunisieren, zugleich eine gegenteilige Wirkung nach sich zog: Wenn derart große Konzerne wankten, dann überstieg das die Fähigkeit zur Selbstregulierung bei weitem, die gesamte Wirtschaft geriet an den Abgrund. Die internationale Verflechtung tat das ihre – der Börsenkrach von 1929 führte in die Weltwirtschaftskrise. Und die – das wird heute so gerne unterschlagen – ebnete dem Nationalsozialismus in Deutschland den Weg, führte solcherart also in den Zweiten Weltkrieg.

Exkurs

An dieser Stelle erscheint ein kurzer Exkurs vonnöten. Es gibt nämlich ein Thema, das sich wie ein roter Faden durch Krugmans Buch zieht: das Rassenproblem. Für ihn findet sich hier eine zentrale Erklärung für vieles,

was in den USA geschehen ist – oder auch nicht. Auf das Problem der afro-amerikanischen Wahlbeteiligung haben wir ja schon flüchtig hingewiesen; wie vielleicht erinnerlich, spielte sie auch eine Rolle bei der dramatischen Präsidentschaftswahl im November 2000.

So sehr ich mir der Bedeutung dieses Problems bewusst bin, habe ich mich doch entschlossen, es aus meiner Argumentation hier auszuklammern. Schließlich schreibe ich für heimische, das heißt europäische Leser. Wie ich glaube, spielen rassische Trennlinien hier derzeit keine so bedeutende Rolle in der politischen und sozialen Auseinandersetzung. Die Betonung liegt auf *derzeit* und *bedeutend*. Das mag sich also ändern, sogar rasch.

Mir ist schon klar, dass bei uns das so genannte Ausländer-Thema oft eine ähnliche Funktion erfüllt, oder dass zumindest versucht wird, es auf eine ähnliche Weise auszunützen. Bloß verfügt dieses Thema meiner Ansicht nach derzeit nicht über dieselbe Kraft, Parteien zu formieren und politische Grenzen zu ziehen, wie die Rassenfrage in den USA.*

So, wie sich die Dinge zur Zeit der Niederschrift darbieten, also im Herbst 2009, wäre das Rassenproblem für europäische Leser folglich nur schwer nachzuvollziehen, besonders im Zusammenhang unserer Themenstellung, und es würde keineswegs helfen, die Probleme besser zu verstehen, welche uns hier beschäftigen. Amerika-Experten, denen solches nicht genügt, seien auf Paul Krugmans Buch verwiesen.

The Great Compression

Im Englischen heißt die Weltwirtschaftskrise „Great Depression“. Ihre Auswirkungen waren weltweit zu spüren, und sie waren verheerend. Allein in Amerika schrumpfte die Industrieproduktion bis 1932 auf die Hälfte des Niveaus vor 1929. Die Arbeitslosigkeit stieg auf 25 bis 30 Prozent – jeder vierte oder gar jeder dritte Arbeiter stand auf der Straße! In den USA waren das zwischen 12 und 15 Millionen Menschen.

Dazu kamen noch deren Familien. Aus heutiger Erfahrung ist das Elend kaum nachzuvollziehen. Hilfe kam, wenn überhaupt, primär von privater Seite, doch waren solche Einrichtungen vom beispiellosen Massenandrang

* Anmerkung 2018: Das hat sich inzwischen wohl geändert. Wie es scheint, ist das so genannte Flüchtlings-, Asylanten- oder Ausländerproblem inzwischen sehr wohl ausschlaggebend geworden für die Wahlentscheidung sehr vieler Menschen in Österreich, ungeachtet anderer, vielleicht ebenso wichtiger Kriterien.

rasch überwältigt. Öffentliche Programme gab es höchstens auf Ebene der einzelnen Bundesstaaten, selbst dort aber nur ansatzweise – ganz in Einklang mit der herrschenden Ideologie, wonach sich die öffentliche Hand mit derlei Angelegenheiten nicht zu befassen habe. Millionen Menschen machten sich auf den Weg, immer auf der Suche nach Arbeit, auf der Suche nach ein paar Dollar Verdienst, in notdürftig zusammengeflackten Autos, vollgestopft mit Kindern und Haushaltsgerät, sie lebten in improvisierten Behausungen aus Decken, unter Brücken, oder in provisorischen Slumsiedlungen am Stadtrand, den „Hoovervilles“, wie sie in verzweifelterm Sarkasmus genannt wurden, nach dem republikanischen Präsidenten Herbert Hoover (im Amt 1929–1933).

In dieser Lage versprach der demokratische Präsidentschaftskandidat des Jahres 1932, Franklin Delano Roosevelt, einen „New Deal“ – die Karten sollten neu gemischt werden, ein neues Spiel, die Chance für einen Neuanfang. Er setzte sich bei den Wahlen im November 1932 durch und amtierte ab März 1933 im Weißen Haus. Die Jahre seiner ersten beiden Amtszeiten bis 1941 werden gemeinhin als New Deal bezeichnet beziehungsweise, wenn man genau sein will, als First New Deal (bis 1937) und als Second New Deal (bis 1941). Im Wesentlichen beruhte das Programm auf drei Ansätzen, welche oft als die „three Rs“ (3Rs) beschrieben werden: *Relief*, *Recovery* und *Reform*.¹⁷

Die Vorhaben wurden mittels einer Fülle von Gesetzen und – wichtiger noch – neuer Organisationen in Angriff genommen: die berühmten „alphabetical agencies“ der Roosevelt-Administration. Darauf im Einzelnen einzugehen, ist hier nicht der Platz. Es muss aber daran erinnert werden, wie einschneidend Roosevelts Ansatz damals wirkte, geradezu revolutionär – nicht umsonst sprechen selbst seriöse Wissenschaftler manchmal von der „Roosevelt Revolution“.¹⁸ Der New Deal definierte die Rolle des Staates – womit hier gemeint ist: der Regierung in Washington (federal government) –

¹⁷ Als „three Rs“ bezeichnete der amerikanische Volksmund ursprünglich – und mit verschmitztem Humor – das, was die Kinder in der Volksschule mindestens zu lernen hätten: reading, writing, ‘rithmetic. – Zu Wirtschaftskrise und New Deal siehe u.v.a. William E. Leuchtenburg, *Franklin D. Roosevelt and the New Deal 1932–1940* (New York: Harper Perennial, 2009) sowie Eric Rauchway, *The Great Depression & the New Deal: A Very Short Introduction* (New York: Oxford University Press, 2008).

¹⁸ Vgl. Richard D. Heffner, *A Documentary History of the United States* (New York: Mentor Books, 6th ed. 1999), S. 316ff.

völlig neu. Ganz laut, deutlich und unmissverständlich wurde nun festgestellt, dass es sehr wohl Aufgabe, ja sogar Pflicht der Öffentlichen Hand sei, den Bürgern zu helfen, sei es mittels Sozialprogrammen, wenn sie in Not gerieten, sei es mittels öffentlicher Aufträge, um Arbeit zu schaffen und die Wirtschaft anzukurbeln, sei es, indem Löhne und Arbeitszeiten einer gesetzlichen Regelung unterworfen wurden. Kein Wunder, dass Roosevelt zum Buhmann der Satten wurde, der Abgesicherten, der Profiteure – faschistische Neigungen wurden ihm ebenso unterstellt wie „sozialistische“.

Bis heute wird um die Bewertung des New Deal gestritten. Gewiss ist es so, dass die Arbeitslosenrate bis 1941 (dem Kriegseintritt der USA) hoch blieb, die Wirtschaft erholte sich nicht wirklich, was freilich auch auf die internationale Lage zurückzuführen war. Wie so oft in solchen Fällen gibt es zwei entgegengesetzte Schlussfolgerungen: Man kann folgern, staatliche Interventionen seien bestenfalls wirkungslos, schlimmstenfalls schädlich; oder man kann Roosevelt vorwerfen, er habe nicht entschlossen genug agiert, hätte also noch stärker intervenieren sollen. Vor 1941 scheint es ihm aber gar nicht in den Sinn gekommen zu sein, mittels „deficit spending“ der Krise zu entkommen; er war kein Anhänger von Keynes, hielt vielmehr am Ideal eines ausgeglichenen Budgets fest. Was die Wirtschaftskrise wirklich beendete, das war der Eintritt der USA in den Zweiten Weltkrieg. In der Kriegswirtschaft gab's keine Arbeitslosen mehr, da herrschte ganz im Gegenteil Arbeitskräftemangel. Aber die Kriegswirtschaft stellte ihrerseits eine gigantische ökonomische Intervention des Staates dar – nicht bloß „public spending“, sondern sogar Planung und Regulierung in unerhörtem Ausmaß. Und das noch dazu erfolgreich!¹⁹

Paul Krugman lenkt die Aufmerksamkeit freilich auf einen ganz bestimmten Aspekt, der von Historikern gerne übersehen wird: die drastischen Veränderungen in der Gesellschaft, welche der New Deal nach sich zog. Heute scheint ja die Ansicht vorzuherrschen, Roosevelt und seine Mitstreiter seien als gemäßigt einzustufen, alles andere als feurige Radikale. Krugman stellt hingegen eben diese Radikalität in den Vordergrund. So zitiert er etwa aus einer Rede, welche Roosevelt zum Abschluss seines

¹⁹ Auch dazu Brogan, *The Penguin History of the USA*, S. 521ff.

zweiten Präsidentschaftswahlkampfes im November 1936 hielt und in welcher er zurückblickte auf seine erste Amtszeit:

We had to struggle with the old enemies of peace – business and financial monopoly, speculation, reckless banking, class antagonism, sectionalism, war profiteering. They had begun to consider the Government of the United States as a mere appendage to their own affairs. We know now that Government by organized money is just as dangerous as Government by organized mob. (S. 60f.)

Da wurde also offen der Kampf mit den alten Feinden des Friedens angesprochen, und die wurden ohne jegliche Zimperlichkeit beim Namen genannt: Geschäfts- und Finanzmonopole, Spekulation, skrupellose Bankgeschäfte, Klassengegensätze, Partikularismus, Kriegsgewinnler. Sie alle hätten, so Roosevelt weiter, die Regierung der Vereinigten Staaten bereits als Anhängsel ihrer Machenschaften betrachtet. Man wisse nun, dass eine Herrschaft des organisierten Geldes genau so gefährlich sei wie die Herrschaft eines organisierten Mobs.

So gesehen, ging es beim New Deal also um mehr als bloß ein paar Adjustierungen, ein paar vorsichtige Kurskorrekturen. Es sei denn, es genüge bereits, vorsichtig an den Adjustierschrauben zu drehen, um sich den unverblühten Hass der Reichen und Privilegierten zuzuziehen, ihre ungenierte, Geld geladene Kriegsmaschinerie in Gang zu setzen. Gut möglich, dass beides zutrifft, damals ebenso wie heute.

Die gesellschaftlichen Auswirkungen des New Deal sind als „Great Compression“ beschrieben worden (S. 38f.) – ein bewusstes Wortspiel mit der Great Depression, der Wirtschaftskrise, aus welcher der New Deal erwuchs. Gemeint ist damit eine Verminderung der Unterschiede zwischen Arm und Reich, wie sie bis in die 40er-Jahre vollzogen wurde, und wie sie dann, in den 50er- und 60er-Jahren, die gesellschaftliche Realität in den Vereinigten Staaten prägte.

Die Reichen, so Paul Krugman, wurden in der Great Compression wirklich ärmer. Im Jahre 1929 besaß das reichste Promille der Amerikaner noch mehr als 20 Prozent des gesamten Vermögens der Nation – in den 50er-Jahren waren das „nur noch“ 10 Prozent (S. 48). Der bereits zitierten Studie zufolge gab es im Jahre 1900 zwar noch 22 Milliardäre in den USA, im Jahre 1957 waren es nur noch 16 und im Jahre 1968 bloß 13 (S. 18).

Doch kam die Great Compression nicht von selbst. Sie war vielmehr die Folge einer ganz bewussten Steuerpolitik. Vor dem New Deal brauchten sich

Reiche kaum den Kopf zu zerbrechen wegen allfälliger Steuerlasten. Der höchste Satz für die Einkommenssteuer betrug 24 Prozent; selbst für die allergrößten Vermögen musste nie mehr als 20 Prozent Erbschaftssteuer bezahlt werden; und ähnlich wohlwollend hatte man die Gewinnsteuer gestaltet.

Nach dem Amtsantritt von Roosevelt im Jahre 1933 änderte sich das drastisch. Während seiner ersten Amtszeit wurde der Spitzensteuersatz für die Einkommenssteuer auf 63 Prozent angehoben, in der Folge gar auf 79 Prozent. Mitte der 50er-Jahre, während der schärfsten Phase des Kalten Krieges, stieg dieser Satz sogar auf 91 Prozent (und das unter dem republikanischen Präsidenten Dwight D. Eisenhower). Parallel dazu stieg die Körperschaftssteuer von durchschnittlich 14 Prozent im Jahre 1929 auf 45 Prozent und mehr. Der Spitzensatz für die Erbschaftssteuer wurde auf 60 Prozent, später bis auf 77 Prozent angehoben. (S. 47f.)

Auf der anderen Seite beruhte der New Deal von allem Anfang an auf einer bewussten Lohnpolitik. Es ging ja nicht bloß darum, die Löhne generell anzuheben. Ebenso mussten die Arbeitszeit reguliert und die Arbeitsbedingungen abgesichert werden. Per Dekret ist so etwas generell nur schwer möglich, schon gar in den USA. Unter Roosevelt bekamen die Arbeiter das verbrieftete Recht auf Kollektivverhandlungen (*collective bargaining*); bis dahin hatte solchen Versuchen ja der Geruch des Hochverrats angehangen, jeglicher Ansatz einer gewerkschaftlichen Organisation war mit allen Mitteln, selbst den schmutzigsten, unterbunden worden. Nun wurden die Gewerkschaften auf einmal respektabel. Die Auswirkungen zeigten sich, immer laut Krugman, auf dreifache Art (S. 48ff.):

Zum ersten stiegen die Löhne der organisierten Arbeiter selbst, für welche die Gewerkschaften mit den Arbeitgebern verhandelten.

In der Folge stieg aber auch das Lohnniveau in der gesamten Branche, etwa wenn neue Arbeiter angeworben wurden, der Unternehmer also in Konkurrenz stand zu anderen, gewerkschaftlich organisierten Betrieben, oder wenn von vorneherein einer Organisation der eigenen Arbeiter vorgebeugt werden sollte.

Drittens neigen laut Krugman Kollektivverhandlungen stets dazu, die niedrigsten Löhne stärker anzuheben als die höheren, vermindern solcherart also auch die Unterschiede innerhalb der Arbeiterschaft.

Der Zweite Weltkrieg begünstigte zweifellos diese Lohnentwicklung, da in der Zeit von 1942 bis 1945 stets akuter Mangel an Arbeitskräften herrschte. Für die staatliche Lohnpolitik ging es in dieser Phase vorrangig darum, die Löhne nach oben hin zu begrenzen. Ein weiterer Umstand begünstigte die Strategie des New Deal: Seit 1924 galten ziemlich strenge Beschränkungen für die Einwanderung. Nicht nur verhinderten sie ein Überangebot an billigen Arbeitskräften, sie sorgten auch dafür, dass mehr Arbeiter als zuvor Staatsbürger und somit stimmberechtigt waren.

Auf jeden Fall wirkte die Great Compression – immer Paul Krugman zufolge – sowohl von oben nach unten als auch von unten nach oben. Der Vorgang der „compression“, also die eigentliche Veränderung in der amerikanischen Gesellschaft, war seiner Ansicht nach bereits Ende der 40er-Jahre abgeschlossen. Das Resultat bot sich dar als „middle-class America“, eine Gesellschaft des Mittelstandes, der Mitte.

Was das bedeutete, illustriert der Autor anhand einiger Schlaglichter (S. 37ff.). So erinnert er daran, dass die meisten modernen Errungenschaften bereits in den 20er-Jahren des 20. Jahrhunderts zur Verfügung gestanden wären: Auto und Telefon ebenso wie etwa der Kühlschrank. Bloß blieben sie vor dem Zweiten Weltkrieg einem kleinen Kreis besonders wohlhabender Menschen vorbehalten. Die unterschieden sich von der „Masse“ zudem durch ihre Kleidung, ja sogar durch ihr Aussehen dank erlesener Ernährung von Kindesbeinen an. Nach 1945 verwischten sich solche Unterschiede. Modische, gut sitzende Konfektionskleidung kam auf den Markt, noch dazu pflegeleicht, wobei wiederum die allgemeine Verfügbarkeit von Waschmaschinen eine Rolle spielte. Dies taten allerdings auch die Wohnverhältnisse: Jetzt, und erst jetzt wurden Wohnungen oder kleine Häuschen mit „mod coms“ (modern comforts), also mit Fließwasser, Boiler, Bad und Toilette zum Standard. Ab den 50er-Jahren brachten Autos und billige Reisen mit Schiff, Bahn oder – ab den 60ern – Flugzeug jene Mobilität, welche früher ausschließlich den Reichen vorbehalten war.

So kam es, dass dieses Amerika nach 1945, besonders aber während der 50er- und 60er-Jahre zum bewunderten Ideal der ganzen Welt wurde – ein Hort des Fortschritts, des Wohlstandes ebenso wie der Freiheit. Und diese Bewunderung wurde ihm nicht nur von außen zuteil, besonders von Europa aus, sondern auch von seinen eigenen Bürgern. Völlig zu Recht hatten die

allermeisten US-Amerikaner das Gefühl, es sei ihnen noch nie so gut gegangen, ein gewaltiger, unvorhergesehener Fortschritt gegenüber den Zuständen der 20er- und 30er-Jahre. Die Politik spiegelte diese positive Stimmung getreulich wieder: Nach den Präsidentschaftswahlen von 1948, als der Demokrat Harry S. Truman entgegen allen Erwartungen im Amt bestätigt wurde, gaben die Republikaner ihren Widerstand gegen den New Deal auf. Im Jahre 1954 meinte der damalige Präsident Dwight D. Eisenhower: Sollte ein Politiker immer noch versuchen, Sozialgesetzgebung, Arbeitslosenversicherung oder landwirtschaftliche Subventionen abzuschaffen, so würde seine Partei einfach von der Bühne verschwinden. Den letzten Widerstand ortete er bei ein paar Ölmillionären aus Texas. Ihre Zahl hielt er jedoch für unerheblich, sie selbst für „dumm“ (S. 58f.). Tatsächlich prägte jene Dekaden ein weitgehender und anhaltender politischer Konsens – ein Phänomen, welches wir ja auch in Europa kannten.

Das war die Gesellschaft, in welche meine Generation hineinwuchs. Paul Krugman ist 1953 geboren, wie er uns zu Beginn seines Buches wissen lässt. Das erscheint durchaus von Bedeutung: Denn die Welt, in der ein junger Mensch „sozialisiert“ wird, wie’s modisch heißt – diese Welt also nimmt er zunächst einmal für selbstverständlich hin, sie prägt ihn ein für allemal. (Um zu verstehen wie ein Mensch denkt, soll Napoleon einmal gesagt haben, muss man wissen, wie die Welt ausgesehen hat, als er 18 Jahre alt war.) Und so haben auch wir damals, in den 50er- und 60er-Jahren, vieles für selbstverständlich gehalten. Nicht, dass wir naiv fortschrittsgläubig gewesen wären, ganz im Gegenteil: Ab der zweiten Hälfte der 60er- und noch stärker in den 70er-Jahren machten sich Skepsis, ja sogar Misstrauen breit, zunächst gegen die Technik, dann gegenüber dem Konzept des permanenten, gesetzmäßigen Fortschritts schlechthin. Trotz allem glaubten wir aber, ein gewisses zivilisatorisches Niveau erreicht zu haben, und wir gingen ganz fest, ohne den geringsten Zweifel davon aus, dass es nicht mehr zurück, nicht mehr nach unten gehen könne. Eben dieser Glaube war es ja, der uns so wütend machte auf Atavismen wie den Vietnamkrieg. Auf dem solcherart erreichten Niveau erschien das Problem von Massenarmut ein für allemal gelöst. So etwas würde es nie mehr geben, zumindest nicht in unseren Breiten, und zwar deshalb, weil nun – im Gegensatz zu früher – die Politik für allgemeinen Wohlstand, für soziale Sicherheit sorgte. Aus demselben Grund

würde es keine Massenarbeitslosigkeit mehr geben, ja überhaupt keine schwere globale Wirtschaftskrise mehr wie 1929. Die Menschen würden folglich nie mehr ausgebeutet werden in ihrer Arbeit, erpresst – vielmehr würden sich die Arbeitsbedingungen weiterhin verbessern, nicht zuletzt dank des technischen Fortschritts, der anwachsenden Produktivität, es würde mehr Freizeit geben und alle, Arbeiter ebenso wie Angestellte, würden dank sozialer Absicherung und gewerkschaftlicher Vertretung aufrecht, mit erhobenem Kopf durchs Leben gehen können, auch durchs Arbeitsleben. Dies, und *genau* dies betrachteten wir damals als „Fortschritt“: Gesellschaft, Wirtschaft, Arbeitsleben würden „menschlicher“ werden.

In Europa ging das enorme Prestige der Vereinigten Staaten primär wohl auf das Erlebnis der Befreiung von 1944/45 zurück. Und in diesem Falle, also im Falle Westeuropas und Westdeutschlands, war die „Befreiung“ ausnahmsweise einmal echt. Selten in der Geschichte dürfte eine einmarschierende Armee, eine siegreiche Macht so rasch, so gründlich und so ohne Vorbehalt „hearts and minds“ der Bevölkerung gewonnen haben wie damals die Anglo-Amerikaner. Die Geschichte, welche Paul Krugman erzählt (der diesen Aspekt allerdings nicht berührt) – diese Geschichte erinnert uns daran, dass diese Bewunderung dezidiert dem Amerika des New Deal, der „Roosevelt Revolution“ galt. Dass ein konservatives Amerika wie jenes des Gilded Age ähnliche Sympathien hätte erwecken können, das erscheint nur sehr schwer vorstellbar. Der Enthusiasmus galt dem „liberalen“ Amerika, also einem sehr sozialen. So, und nur so entstanden jenes Alltagsleben, jene Alltagskultur, welche wir von Europa aus bestaunten.

The Great Divergence

Aber das ist lange her. Dass heute die Verhältnisse anders sind, das wird kaum jemand bestreiten wollen. Fragt sich bloß, in welcher Richtung sie sich verändert haben: Sind sie besser geworden oder schlechter? Ersteres – es sei besser geworden – wird uns auf den Wirtschaftsseiten der Presse vorgegaukelt. Leider stimmt das nicht mit dem überein, was die meisten von uns konkret erleben, *fühlen*: Denn selbst wenn sich viele von uns heute vielleicht mehr leisten können als früher, so ist das Leben doch viel hektischer

geworden, die Konkurrenz schärfer (auch unter Arbeitnehmern), der Umgang rauer.

Für die USA setzt Paul Krugman den Beginn dieser neuen Entwicklung mit 1973 an, dem Jahr der Ölkrise und der darauf folgenden „Stagflation“ (Inflation bei gleichzeitiger Stagnation). Die entscheidende Wende kam allerdings erst 1980, mit der Wahl des republikanischen Kandidaten Ronald Reagan zum Präsidenten der USA.

Man mag hier eine allzu schematische Schuldzuweisung von Seiten des demokratischen Parteigängers Krugman wittern; wie wir wissen, diente (und dient) Reagan gerne als Buhmann für alle möglichen Leiden und Beschwerden der Linken in Nordamerika und Westeuropa. In diesem Falle dürfte der Zusammenhang aber doch gegeben sein. Immerhin ortet ein anderer Nobelpreisträger, nämlich Joseph Stiglitz, in der Achse Ronald Reagan–Margaret Thatcher eine Triebkraft für den so genannten „Washington Consensus“. Den definiert Stiglitz als „fiscal austerity, privatization, market liberalization“, und das entspricht ganz eindeutig dem neo-konservativen Programm (in den USA) bzw. dem Neo-Liberalismus nach europäischem Sprachgebrauch. Unter den Folgen leiden wir bis heute, und heute mehr denn je.²⁰

Die Zahlen untermauern unser Gefühl, dass es schlechter geworden sei, und das gleich in zweierlei Hinsicht: Nicht nur muss die Masse der Menschen heute länger und härter arbeiten, um annähernd gleich viel zu verdienen wie früher, auch die Diskrepanz zwischen dieser Masse und den Reichen hat sich drastisch verschärft – ein Phänomen, das Krugman als „Great Divergence“ beschreibt (*divergence* wörtlich: Auseinanderlaufen; hier am besten wohl verstanden als das „Große Auseinanderklaffen“). Nimmt man etwa jene Löhne, welche amerikanische Männer im Alter zwischen 35 und 44 durchschnittlich verdienen, so zeigt sich, dass solche Männer im Jahre 1973 inflationsbereinigt um 12 Prozent *mehr* Lohn erhielten als heute! (S. 127)

Gleichzeitig verdienten Spitzenmanager im Jahre 1973 etwa 30mal mehr als der durchschnittliche amerikanische Arbeiter – heute hingegen 300mal mehr. (S. 136) Kein Wunder, dass die Zahl der Superreichen rapide zugenommen hat. Erinnern wir uns an den Epochenvergleich mittels der Zahl

²⁰ Joseph E. Stiglitz, *Globalization and Its Discontents* (London: Penguin, 2002), S. 53ff.

der Milliardäre, den wir nun schon zweimal angestellt haben. So ist die Geschichte weitergegangen (S. 18f.):

1900	22 Milliardäre
1925	32
1957	16
1968	13
2007	160

Und solches spielte sich nicht bloß in den USA ab. Weltweit genoss laut einer UN-Studie aus dem Jahre 2002 ein Prozent der Weltbevölkerung dasselbe jährliche Einkommen wie die ärmsten 57 Prozent zusammen genommen.²¹ Vier Jahre später, im Jahre 2006, befanden sich 85 Prozent aller Vermögenswerte weltweit in den Händen von 10 Prozent aller Erwachsenen, während sich 50 Prozent der Weltbevölkerung ein Prozent – ein einziges! – teilen mussten.²²

Das sind Verhältnisse, die nun wirklich jenen zum Ende des 19. Jahrhunderts ähneln, und Paul Krugman hat sicher recht, wenn er von einem „New Gilded Age“ spricht. Damals wurden solche Zustände jedoch zunehmend als inakzeptabel empfunden. Eben dies löste die Reformbewegungen der Progressive Era, des Edwardian Age, der frühen Moderne aus. Und heute? Man kann's drehen und wenden wie man will, aber selbst ohne moralisieren zu wollen, ohne allzu eilfertige Entrüstung – eine Einkommens- und Vermögensverteilung, wie sie derzeit weltweit existiert, ist schlicht und einfach *abszön*.

Es erhebt sich die Frage, wie eine derart einseitige Verteilung zustande kam, wie die Great Compression umgekehrt wurde in eine Great Divergence. Wie wir wissen, bietet die Wirtschaftswissenschaft gern unpersönliche, mechanische Modelle zur Erklärung an – das schuldet sie schließlich ihrem Anspruch, eine „Wissenschaft“ zu sein. Krugman führt drei solcher Erklärungsmodelle an: SBTC (skill-based technical change), Immigration und Welthandel. Doch kann er glaubwürdig vor Augen zu führen, dass diese Faktoren die eklatante Diskrepanz zwischen den Spitzenverdienern in den Direktionsetagen und der Masse der arbeitenden Bevölkerung eben *nicht*

²¹ Larry Elliott, „A Cure Worse Than the Disease“, *The Guardian* (January 21, 2002).

²² James Randerson, „World's Richest 1% Own 40% of All Wealth, UN Report Discovers“, *The Guardian* (December 6, 2006).

erklären können. Vielmehr hätten sie den Unterschied zwischen den Löhnen gelernter und ungelernter Arbeiter bzw. Angestellten vergrößern müssen, was aber nicht oder doch nur in geringem Ausmaß zu beobachten war. (S. 131ff.)

Manager führen die saftigen Summen, welche sie einstreichen, gerne auf ihren Wert zurück, das heißt also auf den Erfolg, welchen das jeweilige Unternehmen dank ihres Einsatzes hat. Bloß kann dieser Konnex laut Paul Krugman nicht nachgewiesen werden. In den luftigen Höhen der Konzernführungen kommen die Gagen vielmehr zustande, indem sich Spitzenmanager in diversen Gremien gegenseitig astronomische Summen zuschanzen,²³ und weil Eigentümerversammlungen glauben, sie müssten bei der Jagd nach berühmten Namen mitmachen, um wettbewerbsfähig zu bleiben – eine Art „celebrity culture“. (S. 141ff.)

Letztlich, so Krugman, geht die neue Ungleichheit somit auf einen Wertewandel zurück sowie – daraus resultierend – auf geänderte Rahmenbedingungen. Einkommenssteuer, Körperschaftssteuer und Erbschaftssteuer sind seit 1980 praktisch unablässig gesenkt worden, besonders in den obersten Sätzen. Das hat klarerweise Reiche bzw. den Erwerb von Reichtum begünstigt. Republikaner haben diese Linie konsequent verfolgt. Unter den Präsidenten Reagan (1981–1989), George Bush senior (1989–1993) und George W. Bush (2001–2009) kam dies ganz deutlich zum Tragen (S. 157):

Average Federal Tax Rates on the Top 1 Percent

1980	34.6
1882	27.7
1992	30.6
1994	35.6
2000	33.0
2004	31.1

Den intellektuellen Motor für die Great Divergence gab laut Krugman der so genannte „movement conservatism“ ab. (S. 101ff.) Mit dieser Bezeichnung soll wohl zweierlei verdeutlicht werden: Erstens eine bestimmte Spielart der konservativen Weltsicht und zweitens, dass es sich um eine organisierte Bewegung handelt.

²³ Eine empirische Studie aus Großbritannien bestätigt dies: Polly Toynbee and David Walker, *Unjust Rewards: Ending the Greed that is Bankrupting Britain* (London: Granta, revised ed. 2009), S. 23ff.

Die Ideologie des Movement Conservatism formiert sich um die bekannten Dogmen: Weniger Staat und mehr freier Markt. Das Kredo ist auch als „free-market fundamentalism“ charakterisiert worden, als marktwirtschaftlicher Fundamentalismus, und das passt recht gut, nicht zuletzt wegen der religiösen Obertöne.²⁴ Weitere Pfeiler des Movement Conservatism sind: offene Feindseligkeit gegenüber den Gewerkschaften sowie jeglicher Organisation der Arbeitskräfte überhaupt; geringere Steuern (besonders natürlich für die obersten Einkommen und auf Vermögen); Antikommunismus bzw. heutzutage Anti-Islamismus und damit einhergehend eine streitlustige Haltung nach außen samt der solcherart notwendigen Aufrüstung; Betonung von christlichen Werten wie die (angeblich) traditionelle Familie, somit Feindseligkeit gegenüber Homosexualität und legaler Abtreibung; und natürlich Rassismus.

Von einer „Bewegung“ glaubt Krugman deshalb sprechen zu dürfen, weil im Laufe der Zeit eine mächtige Organisation aufgebaut wurde, um diese Ideologie durchzusetzen. Das fängt bei gut dotierten Stiftungen an – die konservative Ideologie begünstigt ja die Reichen und Superreichen, wahrscheinlich ist dies ihre eigentliche Funktion. Klar, dass die Reichen da willig spenden und investieren. An Geld fehlt's dem Movement Conservatism also nicht.

Mit dem Geld werden so genannte „think tanks“ betrieben – AEI zum Beispiel, das American Enterprise Institute, oder die Heritage Foundation, um nur zwei zu nennen. Solchen Think Tanks ist es seit den 80er-Jahren gelungen, die Initiative im Streit der Meinungen, in der öffentlichen Diskussion an sich zu reißen. Die Think Tanks bieten gut dotierte Arbeitsstellen für Journalisten und Wissenschaftler, sie fangen auch glücklose Politiker auf – aber nur konservativ-republikanische, versteht sich. Da lässt sich schön Karriere machen, wie Krugman nachweist. Inzwischen hat der Movement Conservatism die Republikanische Partei fast vollständig unter Kontrolle. Politiker, die den Konservativen genehm sind, werden großzügig unterstützt, gemäßigte Kandidaten hingegen bekämpft (z. B. durch linientreue Gegenkandidaten bei Vorwahlen).

²⁴ Der Begriff soll auf George Soros und sein Buch *The Crisis of Global Capitalism* (1998) zurückgehen; siehe Joseph Stiglitz, „Redefining the Role of the State,” *World Economics* Vol. 2 (No. 3, July-September 2001), 47.

Das allein würde aber kaum genügen – die Republikanische Partei muss schließlich auch Wahlen gewinnen. Es geht darum, die Masse der Wähler dahin zu bringen, für ein Programm zu stimmen, das eigentlich ihren Interessen entgegenläuft. Die Methoden, welche diesem Ziel dienen, fasst Krugman kurz und bündig unter der Überschrift „weapons of mass distraction“ zusammen (S. 173ff.), was sinn- und witzgemäß als Massenverwirrungswaffen übersetzt werden könnte.²⁵ Da werden Themen in den Vordergrund gerückt, welche wichtige Bevölkerungsgruppen ansprechen und mobilisieren: Patriotismus bietet sich immer an, wie wir seit den Anschlägen aufs World Trade Center nur zu gut wissen; moralische Werte aus einer idyllisch verklärten Vergangenheit; und in den USA natürlich die Rassenfrage. Selbst die „Freiheit“, die heiß geliebte *liberty* eignet sich, wenn dem einfachen Wähler das Gefühl vermittelt wird, gegen kleinliche bürokratische Schikanen zu stimmen, gegen Abzocker, die am Beihilfen-Tropf hängen – während seine Stimme in Wirklichkeit für die Steuerbefreiung der Superreichen und der Konzerngewinne wirkt. Eben dies macht ja die Strategie der Massenverwirrung aus: *Vote for ... get ...* .

Da müssen allerdings die Massenmedien mitspielen. Doch scheint dies den Konservativen in der modernen Welt das geringste Kopfzerbrechen zu bereiten. Der Grund ist leicht zu verstehen: Die Massenmedien werden ja meist – in den USA praktisch ausschließlich – als privatwirtschaftliche Konzerne geführt. Da geht es vorrangig um den Gewinn. Der ist immer dann am größten, wenn marktwirtschaftliche „Freiheit“ herrscht – und die muss natürlich auch die Freiheit mit einschließen, sich in immer größeren Imperien zusammenzuschließen, Meinungsvielfalt hin oder her. Es wird wohl kein Zufall sein, dass sich die Konzentration im Medienbereich ab den 80er-Jahren drastisch verschärft hat: Waren es 1984 noch 50 Gesellschaften, welche den US-amerikanischen Markt kontrollierten, so waren es 1987 nur noch 26 und 1990 noch 23; bis 2004 hatte sich die Zahl auf fünf reduziert, lauter „global players“ wie Time Warner, Disney, die News Corporation von

²⁵ Im Englischen funktioniert das Wortspiel mit den seit dem zweiten Irak-Krieg notorischen „weapons of mass destruction“ natürlich wesentlich besser.

Rupert Murdoch, Bertelsmann und Viacom.²⁶ Aus naheliegenden Gründen werden die Kapitäne dieser Konzerne durchwegs am Erfolg des Movement Conservatism interessiert sein. Selbst wenn es also stimmt, dass Eigentümer in der Regel kaum in die tagtägliche Gestaltung ihrer Blätter oder Sender eingreifen, an der zugrunde liegenden Tendenz wird es gewiss keinen Zweifel geben, besonders nicht für die angestellten Redakteure (und in Wirklichkeit ist diese Tendenz gar nicht so „zugrunde liegend“, sondern sehr konkret und handfest).

Schlussfolgerungen

Paul Krugman beschließt sein Buch in einer eher optimistischen Tonart. Es gebe eine quasi natürliche Mitte-Links-Mehrheit in den USA, meint er. Die Kongress-Wahlen von 2006 bestätigen ihm diese Annahme. Die Präsidentschaftswahl vom Herbst 2008 konnte er bloß noch im Vorwort zur Taschenbuchausgabe erwähnen, klarerweise passt das Ergebnis aber vorzüglich in den von ihm konstatierten Trend. Immerhin löste der historische Erfolg Barak Obamas beträchtlichen Enthusiasmus aus, eine Art Aufbruchstimmung – manchmal sogar ein bisschen zu enthusiastisch, wie ich in etlichen Gesprächen befand, da war zukünftige Enttäuschung fast schon garantiert. Der Knackpunkt demokratischer Politik, so Krugman, werde die Reform des Gesundheitswesens sein. Wie wir inzwischen wissen, scheint er in dieser Hinsicht jedenfalls recht zu behalten. Zu dem Zeitpunkt, da diese Zeilen hier geschrieben werden (also im Herbst 2009), hat Präsident Obama eine solche Reform zwar angekündigt, mit dem Ziel einer *umfassenden* Absicherung aller Amerikaner; inwieweit er damit aber Erfolg haben wird, das kann noch nicht abgeschätzt werden. Der Kampf ist entbrannt, und seine Heftigkeit bestätigt Krugmans Auffassung, wonach es sich hier um ein entscheidendes Ziel „liberaler“ (d. h. sozialer) Politik handle. Dementsprechend tollwütig haben Konservative reagiert, dementsprechend skrupellos gehen sie vor – so etwa mit einer Fotomontage, welche Obamas Gesicht jenem Hitlers

²⁶ Zit. nach Nick Davies, *Flat Earth News: An Award-winning Reporter Exposes Falsehood, Distortion and Propaganda in the Global Media* (London: Vintage Books, 2009), S. 96. Zu Viacom und der 2005 erfolgten Ausgliederung von CBS siehe „Our Company: History and Timeline“ auf der Webseite der CBS Corporation (www.cbscorporation.com/our_company/timeline, Stand: 17. Oktober 2009).

annähert. Man muss kein Prophet sein um vorauszusehen, dass das Ergebnis dieses Kampfes über die Zukunft der Demokratischen Partei in den USA entscheidet. Verliert sie ihn – was will sie, was will Präsident Obama dann noch bewerkstelligen?

All dies sind allerdings US-amerikanische Angelegenheiten, bei allem Interesse doch nicht eins zu eins übertragbar auf europäische Gegebenheiten. Trotzdem glaube ich, dass Krugmans Buch Erkenntnisse vermittelt, die auch für uns wichtig sind. Des weiteren glaube ich, dass sich aus diesen Erkenntnissen durchaus Konsequenzen ziehen lassen, wenngleich vielleicht eher allgemeiner, man könnte fast sagen: philosophischer Art. Es geht, kurz gesagt, ums Denken, ums politische Denken, um Einstellungen und Haltungen. Derlei mag vage erscheinen, verachten sollte man's trotzdem nicht.

Tatsächlich scheint mir dies die erste und wichtigste Erkenntnis zu sein, die wir aus Krugmans öko-politischer Geschichte ableiten können: Dass es nämlich die Politik ist, die soziale Gegebenheiten schafft, und nicht etwa irgendeine ökonomische, quasi-natürliche Gesetzmäßigkeit. Wenn dem so ist, dann eröffnet sich den Menschen nämlich wieder die Möglichkeit des Handelns, des politischen Handelns. Die neo-konservative Schule (in den USA) bzw. die neo-liberale in Europa bauen ja beide auf dem Dogma auf, wonach die Wirtschaft ihren eigenen, unveränderlichen Gesetzen folge. Jeder Versuch, in diesen gesetzmäßigen Ablauf einzugreifen, werde im besten Falle vergeblich, im schlimmsten kontraproduktiv, also schädlich sein. Das einzige, was Politik demzufolge leisten könne, sei (a) diese wirtschaftlichen Gesetze möglichst ungehindert wirken zu lassen, und (b) sie möglichst gut zu verstehen, eben um ihnen ja niemals in den Weg zu kommen, sie tunlichst sogar noch zu unterstützen.

Aber das ist keineswegs jenes politisches Handeln, welches wir seit 1945 gekannt haben. Vielmehr bedingt es die widerspruchslöse Unterwerfung unter Abläufe, welche den Status von unabänderlichen Naturgesetzen angenommen haben. Genau so funktionierte aber auch die Herrschaft der Bolschewisten in der Sowjetunion, bloß dass dort die Lehre von Marx, Engels und Lenin diese quasi-naturgesetzliche Funktion einnahm. Damit nicht genug, beriefen sich auch die Nationalsozialisten auf angeblich natürliche Gesetzmäßigkeiten, in ihrem Falle auf die Vorstellung von „Rassen“ und ihren pseudo-darwinistischen Kampf ums Überleben. Ganz allgemein

kann konstatiert werden: *Ein* Merkmal von Ideologien (aber nicht das einzige) stellt eben diese politische Anwendung eines Dogmas dar, welches auf der fälschlichen Ableitung angeblich „natürlicher“ Gesetzmäßigkeiten beruht.

Der Fehler besteht darin, dass die natürliche (physische) Wirklichkeit mit der sozialen verwechselt wird. Über die physische Wirklichkeit mögen wir wohl Aussagen treffen, welche Gesetzmäßigkeiten gleichkommen – wenn mir mein Kuli aus der Hand gleitet, wird er zu Boden fallen. Die soziale Wirklichkeit unterliegt hingegen der Gestaltung durch den Menschen und ist daher, wenn überhaupt, nur sehr schwer vorhersehbar. Sofern es da etwas „Natürliches“ gibt, kann es sich bloß um die Natur des Menschen handeln. Doch die erscheint uns trotz aller Fortschritte nach wie vor vielfältig, ja geradezu widersprüchlich.²⁷

Eine kuriose Episode, die sich erst kürzlich zutrug, mag verdeutlichen, was ich meine. Da wurde Alan Greenspan interviewt, von 1987 bis 2006 der mächtige Vorsitzende der Federal Reserve in Washington, also der US-amerikanischen Zentralbank. Aufgabe dieser Institution wäre es gewesen, eine krisenhafte Situation wie jene des Jahres 2008 zu verhindern. Warum das nicht gelungen sei?

Blamed by some for not doing more to prevent the crisis, Mr Greenspan denied any responsibility for the problems gripping the global economy.

“It’s human nature, unless somebody can find a way to change human nature, we will have more crises and none of them will look like this because no two crises have anything in common, except human nature.”²⁸

Auf die Anschuldigung hin, er hätte mehr tun können, um die Krise zu verhindern, leugnet der Herr Greenspan also alle Verantwortung: Es sei die menschliche Natur gewesen, und solange man keine Methode gefunden habe, diese Natur zu ändern, werde es immer wieder Krisen geben.

Einverstanden – bloß möchte man fragen, wozu der Herr Greenspan dann all die Jahre sein gewiss nicht kärgliches Gehalt eingesteckt hat. Es wäre ja sein Job gewesen gegenzusteuern, d. h. persönliche, willensfreie, nicht

²⁷ Vgl. dazu Karl R. Popper, *Das Elend des Historizismus* (Tübingen: J. C. B. Mohr, 6. Aufl. 1987), nicht zuletzt das Vorwort zur englischen Ausgabe pp. XI-XIII. Außerdem Paul Watzlawick, *Wie wirklich ist die Wirklichkeit? Wahn-Täuschung-Verstehen* (München, Zürich: Serie Piper, 1978), bes. S. 142ff.

²⁸ „Market Crisis Will Happen Again“, BBC News <news.bbc.co.uk, 2009/09/08> [accessed 5 Oct 2009].

determinierte Entscheidungen zu treffen, und zwar *eben deshalb, weil* die Wirtschaft keine Maschine ist, sondern letztlich von Menschen gemacht wird. Dass dies der Fall ist, das hätten wir ihm schon 1987 sagen können, als er sein Amt antrat. Noch etwas kommt dazu: Ein Leben lang haben wir uns das selbstgefällige Urteil anhören müssen, von der dickwamstigen Höhe der Respektabilität herunter verkündet: Sozialismus – kann nie funktionieren; Natur des Menschen.²⁹ Jetzt stellt sich plötzlich heraus, dass der Kapitalismus auch nicht funktioniert, wegen der Natur des Menschen.

Meiner Ansicht nach verläuft eben hier die erste und wichtigste Frontlinie in der zeitgenössischen politischen Auseinandersetzung. „Liberals“ in den USA, Sozialisten, d. h. Sozialdemokraten in Europa glauben, dass soziale Politik eben doch möglich sei, ja mehr noch: dass sie in einer modernen Gesellschaft unumgänglich sei. Wir können getrost davon ausgehen, dass es sich dabei um einen Frontabschnitt eines umfassenderen Kampfes handelt – nämlich jenem zwischen pragmatischer, konstitutioneller Demokratie und einem ideologischen Regime. Die Ideologie wäre in diesem Falle der Neo-Liberalismus mit seinem marktwirtschaftlichen Fundamentalismus. Wie wir wissen, ist eine ideologische Herrschaft letztlich aber unvereinbar mit Demokratie – auf jeden Fall mit jener, welche wir seit 1945 hier bei uns gekannt haben. Ideologie strebt stets nach totalitärer Herrschaft. Das gilt auch für Movement Conservatism bzw. Neo-Liberalismus.

Damit nicht genug, scheint sich immer deutlicher eine Alternative zur angeblich so eindeutigen, so selbstsicheren Wirtschaftswissenschaft der Konservativen abzuzeichnen. Der Nobelpreisträger Paul Krugman verkörpert diese Alternative genau so wie ein weiterer Nobelpreisträger, Joseph Stiglitz, dessen Einsichten und Vorschläge ebenfalls sozialdemokratische Züge aufweisen, selbst wenn er selbst diese Bezeichnung niemals verwendet, vielleicht nicht einmal gerne hören würde.³⁰

Sozialdemokraten könnten folglich den Kopf hoch tragen. Es ist keineswegs so, dass sie bloß wirre Gefühlsdusler wären. Sie haben schon auch handfeste ökonomische Fakten und Schlussfolgerungen auf ihrer Seite. Dass

²⁹ Mit Sozialismus ist in solchen Fällen natürlich immer der Kommunismus (Marxismus-Leninismus) gemeint.

³⁰ Dies scheint mir deutlich zu werden in: Joseph E. Stiglitz, *Making Globalization Work* (London: Penguin, 2007).

es sich um die *einzig*e Wahrheit handle, das werden moderne westeuropäische Sozialisten ohnehin niemals behaupten. Ihrer Auffassung nach gibt's in den Wirtschaftswissenschaften gar keine endgültigen, unumstößlichen Aussagen. Es gibt bloß Anschauungsweisen, Interpretationen, Standpunkte – so ausführlich und genau sie auch untermauert sein mögen.

Empirisch betrachtet, scheint allerdings doch sehr viel für die Überlegenheit des sozialen (in den USA: des liberalen) Ansatzes zu sprechen. Davon zeugt der New Deal ebenso wie jene Erfahrungen, die wir seit 1945 in West- und Nordeuropa gemacht haben. Wie schon gezeigt, beruht das Prestige der USA bis heute wesentlich auf der New-Deal-Gesellschaft, der „Great Compression“ der 40er-, 50er- und 60er-Jahre – letztlich also auf sozialer Politik. Ebenso handelte es sich bei der west- und nordeuropäischen Wohlstandsgesellschaft ab 1945 nach Meinung der allermeisten Betroffenen eindeutig um ein Goldenes Zeitalter, wenn nicht gar um ein „diamantenes“: Denn die Mehrheit der Menschen war sich durchaus des ungeheuren Privilegs, des einmaligen Glücks bewusst, nicht bloß in friedlichen und rechtsstaatlich geordneten Verhältnissen zu leben, sondern auch am Wohlstand, am „wealth of nations“ teilhaben zu dürfen. Selbstverständlich ist solches nämlich keineswegs, nicht einmal in friedlichen Zeiten.

Möglich war dies aufgrund eines breiten Konsenses in der Politik, ebenso aber auch deshalb, weil es der Wirtschaft unter der Ägide der sozialen Politik so lange so gut ging wie sonst nie – weder vorher, noch nachher. „We have always known that heedless self-interest was bad morals“, stellte Franklin D. Roosevelt anlässlich seiner zweiten Inauguration 1937 fest, „now we know that it is bad economics“: ungezügelter Egoismus ist nicht bloß *moralisch* schlecht, sondern auch ökonomisch. (Krugman, S. 61) Heute, siebzig Jahre später, wissen wir's wieder. Dazwischen, ab 1980, hat man uns das Gegenteil weismachen wollen, man hat's uns mittels Privat-TV, Hollywood und Konzern-Presse eingehämmert. Gestimmt hat's trotzdem nicht. Heute können wir es wagen zu behaupten: New Deal, soziale Politik – das ist nicht nur „good morals“, es ist die bessere Politik, sie entspricht wesentlich besser den Erfordernissen der modernen Gesellschaft und der modernen Wirtschaft, besser jedenfalls als marktwirtschaftlicher Fundamentalismus.

Das bedeutet: Es geht nicht bloß darum, ob man überhaupt politisch handeln will, es geht schon auch darum, *was* man tun will. Dabei handelt es

sich letztlich aber um eine Wertentscheidung. Die Wahl ist offen. Man kann durchaus sagen: „Every man for himself and the devil take the hindmost“ – rette sich, wer kann, und wem’s nicht gelingt, den soll der Teufel holen. Immerhin handelt es sich dabei um das alt-ehrwürdige Motto der Bourgeoisie.³¹ Aber wenn man so denkt, dann sollte man auch dazu stehen, anstatt sich hinter euphemistischen Phrasen und pseudo-wissenschaftlichen Dogmen zu verschanzen.

Man kann aber auch für eine soziale Politik eintreten: ausreichende Löhne bei humaner Arbeitszeit, soziale Absicherung, Umverteilung, allgemein zugängliche Infrastruktur. Die Betonung liegt auf *kann*: Nichts, kein Naturgesetz und kein wissenschaftliches Axiom steht dem entgegen. Eine freie Entscheidung – jeder muss sie selbst treffen, niemand kommt drum herum. Eben das ist gemeint, wenn ich vom „Herz“ eines Sozialisten spreche. Ausmachen muss das jeder mit sich selbst, im stillen Kämmerlein (oder, genauer: in der Wahlzelle). Da nützt es auch nichts, sich auf das gegenwärtige Elend sozialdemokratischer Parteien hinauszureden. Schau’n Sie sich in den Spiegel und diskutieren Sie’s mit Ihrem Bildnis.

(Herbst 2009)

³¹ E. J. Hobsbawm, *The Age of Revolution: Europe 1789-1848* (London: Abacus, 1995), S. 246.