

Gerhard Scherhorn

Mai 1991

## Güterorientierung und Wachstumsillusion

*Entwurf eines einführenden Kapitels für den Bericht über die Ergebnisse der am Lehrstuhl für Konsumtheorie und Verbraucherpolitik 1990 und 1991 durchgeführten Untersuchung postmaterieller Lebensstile in der Bundesrepublik. Zur Anlage der Untersuchung vgl. Scherhorn, Neuner, Raab & Reisch, 1990.*

### 1. Voraussetzungen der Güterorientierung

Wenn es richtig wäre, daß die Summe der auf Güter gerichteten Bedürfnisse unendlich ist, dann könnte es kein postmaterielles Konsumverhalten geben, weil die durch Käufe befriedigten Bedürfnisse permanent durch neue Bedürfnisse ersetzt würden: das Begehren richtete sich stets wieder auf neue Güter, die Wünsche der Konsumenten blieben auf immer neue Käufe fixiert, die Konsumnachfrage wüchse ohne Abschwächung und ohne Sättigung.

Das Verhalten der Konsumenten wäre dann generell *güterorientiert*, d.h. die Menschen strebten unablässig nach Vermehrung ihres materiellen Wohlstands. Adam Smith hat diese Orientierung ausdrücklich der Wirtschaftstheorie zugrundegelegt. Er sah sie darin begründet, daß der materielle Wohlstand das universelle Mittel sei, die eigene Position zu verbessern. Das Streben nach Verbesserung der eigenen Position aber sei ein fundamentaler Antrieb, "der mit uns aus dem Mutterleib geboren wird und uns nicht mehr verläßt, bis wir ins Grab sinken" (zit. nach Hirschman, 1980, S. 75, vgl. auch S. 48, 116 f).

Warum es nötig war, das güterorientierte Verhalten auf eine *positionale* Grundtendenz zurückzuführen, hat Falkinger (1986, S. 45ff) dargelegt. Er erinnert daran, daß die frühen Wirtschaftstheoretiker als Konsumenten nur die Begüterten betrachteten, denn nur diese konnten Güter kaufen, die über das zur bloßen Lebensfristung Allernötigste hinausgingen. "Konsumenten" waren im 18. Jahrhundert also die Mitglieder der gehobenen Schichten. Sie konnten davon ausgehen, ein zusätzliches Einkommen nicht mit zusätzlichem Arbeitsleid erkaufen zu müssen, weil die Mühsal der Erwerbstätigkeit von anderen - von Dienstboten, Arbeitern, kurz: den Armen - getragen wurde. Wenn eine Mehrung des Wohlstands ohne Kosten



zu haben ist, kann man in der Tat eine Selbstverständlichkeit darin sehen, daß kein Mensch sie ausschlagen wird.

Wenn aber der zusätzliche Wohlstand Kosten verursacht, beispielsweise Arbeitsstreß, Zeitknappheit, Gesundheitsschäden, Naturzerstörung, und wenn die Menschen diese Kosten (oder zumindest die "defensiven Ausgaben", die sie zur Abwendung der größten Nachteile auf sich nehmen müssen) gegen die Wohlmehrmehrung aufrechnen, dann kann die Annahme güterorientierten Verhaltens *nur unter einer zusätzlichen Voraussetzung* aufrechterhalten werden: unter der Voraussetzung positionalen Verhaltens. Wohlstand war ja mit Vorrang verbunden, mit höherer Position, mit dem Privileg, mühselige Arbeit auf andere abwälzen zu können. Positional ist das Beharren auf diesen Anspruch. Solches Verhalten ist wertrational, tendiert also dazu, ohne Rücksicht auf die Kosten durchgesetzt zu werden. Doch selbst dies garantiert nur dann eine ungebrochene Güterorientierung, wenn man davon ausgeht, daß die Positionalität die Menschen blind nicht nur für die Kosten, sondern auch für die Enttäuschungen macht, die mit dem Versuch, durch Wohlmehrmehrung die eigene Position zu verteidigen und zu erhöhen, notwendig verbunden sind.

In der Tat sind mit der Güterorientierung auch Enttäuschungen verbunden, denn "sobald die angestrebte Stufe von Reichtum und Macht erreicht ist, entdeckt man, daß man nicht glücklicher geworden ist. Die großen Probleme, Angst, Furcht und Sorgen, Krankheiten, Gefahren und Tod bleiben. Aber dann täuscht sich der Mensch abermals. Er sieht nicht klar genug, daß sein Glück nicht so eng mit dem wirtschaftlichen Aufstieg zusammenhängt, und glaubt, durch noch mehr Wohlstand und weiteren Aufstieg könnte er die erfahrene Enttäuschung überwinden" (Falkinger, 1986, S. 50f).

Die Güterorientierung setzt also schon bei Smith, dessen Gedankengang Falkinger in diesen Sätzen zusammenfaßt, ein nicht nur positionales, sondern im Grunde auch *kompensatorisches* Verhalten voraus: Die Güterorientierung kann nur dadurch aufrechterhalten werden, daß der Mensch die mit ihr verbundenen Kosten und Enttäuschungen aus seinem Bewußtsein verdrängt. Er muß also ein starkes Motiv haben, sich gegen die Realität abzuschirmen. Der Grund für eine solche Verdrängung dürfte in dem Streben liegen, durch die äußere Position ein inneres Defizit zu überdecken, durch Vorrang und Wohlstand eine Schwäche des Selbst zu kompensieren.



## 2. Die übersehene Kompensation

Kompensatorisches Verhalten ist *defensiv*. Der Mensch muß die Bewußtseinsstruktur, die er sich zum Überspielen des Defizits geschaffen hat, verteidigen, indem er seine Wahrnehmung gegen die Realität abschirmt (Rogers, 1963, S. 18). So schirmen auch die Defensivausgaben, die zum Schutze von Umwelt und Gesundheit (Leipert, 1989) ebenso wie die zur Verbesserung der eigenen Position (Hirsch, 1980), die Wahrnehmung gegen die Erkenntnis ab, daß die zunehmenden Nachteile des Wachstums nicht auf Dauer mit weiterem Wirtschaftswachstum überspielt werden können.

Güterorientierung beruht also auf positionalen und kompensatorischen Verhaltenstendenzen. Es gibt genügend viele Menschen, deren Verhalten weder positional noch kompensatorisch genannt werden kann. Also ist es nicht gerechtfertigt, *den Menschen schlechthin* güterorientiertes Verhalten zu unterstellen. Daß Smith diese Unterstellung in die Welt setzte, hat seinen Grund zum einen in den spezifischen Erfahrungen und Anschauungen seiner Zeit: in der Allgegenwärtigkeit des Machtstrebens und des Machtmißbrauchs, im Vorrang des Reichen vor dem Weisen, in der extremen Not und Abhängigkeit der dienenden Klasse; und zum anderen darin, "daß Smith sich viel früher als andere Autoren für die 'große Masse der Menschen' interessierte (Hirschman, 1980, S. 120).

Der Lebensstandard der Massen konnte nur durch Wirtschaftswachstum angehoben werden (Falkinger, 1986, S. 36ff). Wachstum schien nur möglich, wenn die gehobenen Schichten, die von sich aus keinen Sinn darin gesehen hätten, die Lage der arbeitenden Klasse nachhaltig zu verbessern, durch ein überpersönliches Prinzip dazu gebracht werden konnten, gegen ihren eigenen Vorteil zu handeln. Dieses Prinzip war das Konkurrenzverhalten, angetrieben durch das eigennützige, positionale Streben und in Gang gehalten durch das Verdrängen der Nachteile, durch die "Wachstumsillusion". Natürlich nahm Smith an, daß das Wachstum "irgendwann an definitive Grenzen stoßen würde"; aber für diesen fernen Zustand interessierte er sich nicht (Falkinger, 1986, S. 56f).

So brauchte er sich keine Gedanken darüber zu machen, daß eben jene Verhaltenstendenzen, in denen er den *Motor* des Wachstums sah, die Menschen daran *hindern* würden, das Wachstum rechtzeitig zu beenden, nämlich dann, wenn die Hebung des Massenwohlstands erreicht und weiteres Wachstum mit steigenden Nachteilen verbunden sein würde. Daß dieser Zeitpunkt kommen würde, hielt man für erwiesen. Denn "der für die Natur des Menschen gedeihlichste Zustand



besteht darin, daß niemand arm ist, aber auch niemand noch reicher zu werden wünscht oder fürchten muß, durch den Aufstieg anderer zurückgeworfen zu werden" (J.St.Mill, 1848, zitiert nach Falkinger, 1986, S. 59).

Zum Einschwenken auf diesen stationären Zustand wäre es notwendig gewesen, nicht positionales Verhalten schlechthin zu fördern, sondern seine natur- und sozialverträglichen Formen zu ermutigen und seine kompensatorischen Tendenzen zu überwinden. Dazu hätte man erkennen müssen, daß die Illusion über die nachteiligen Folgen das Wachstum zwar zunächst forcieren, dann aber perpetuieren und über das Ziel hinausschießen lassen würde. Doch das konnte man nicht erkennen, weil es noch nicht möglich war, sich vorzustellen, daß ein derart verbreitetes Verhalten wie das kompensatorische *defensiv, also neurotisch* sein könnte und man daher bestrebt sein müßte, die gesellschaftlichen Institutionen so zu gestalten, daß sie diesem Verhalten gerade nicht Vorschub leisteten.

### 3. Die Anziehungskraft der Güter

Daß dies im 18. Jahrhundert noch nicht zu erkennen war, hat (mindestens) zwei Gründe. Zum einen hatte man mit dem Phänomen der Güterorientierung noch keine Erfahrung. Als Smith es entdeckte, war es noch im Entstehen. *Es hat vorher gar nicht existiert*. Die Wohlhabenden der vorangehenden Jahrhunderte waren nicht güterorientiert.

Es gab vorher gar nicht so viele Güter, daß eine nennenswerte Anzahl der damaligen Menschen in der Mehrung ihres materiellen Wohlstands das universelle, permanent anwendbare Mittel hätte sehen können, die eigene Lage zu verbessern. Die Befriedigung der meisten Bedürfnisse geschah nicht mit Hilfe von Gütern. Auch positionale Bedürfnisse wurden eher durch Ausübung von Macht, durch Erwerb von Ruhm und Ehre, durch gesellschaftliche Kontakte, Demonstration geburtsbedingter Ansprüche auf Vorrang u. dgl. befriedigt als durch Güter. Die Neigung und die Möglichkeit, praktisch alle Bedürfnisse mit Hilfe von Konsumgütern zu befriedigen, waren zu Adam Smiths Zeit gerade erst dabei, sich zu entwickeln (McCracken, 1988, S. 3-30).

Zum anderen waren Adam Smith und seine Zeitgenossen noch zu sehr damit beschäftigt, die Exzesse des Macht- und Vorrangstrebens geistig zu verarbeiten, die seit der Auflösung der mittelalterlichen Wertordnung die damalige Welt in Unruhe gehalten hatten. Ruhmsucht und Machtgier der Herrschenden hatten sich



in ständigen Kriegen, in Landraub, Plünderung und Verwüstung ausgewirkt. Unter diesem Eindruck bildete sich die Vorstellung heraus, daß die zerstörerischen Leidenschaften am besten dadurch zu zähmen seien, daß sie *in die sanfteren Bahnen* des Handeltreibens und Produzierens, kurz des Erwerbsstrebens geleitet würden (Hirschman, 1980). So ist es verständlich, daß die Güterorientierung bei ihrem Aufkommen eher mit Zuversicht begrüßt wurde und man nicht auf den Gedanken kam, sie auf ihre dunklen Seiten hin zu untersuchen.

Heute, da sie voll entwickelt ist, können wir erkennen, daß güterorientiertes Verhalten nicht durch den Mangel an jenen Gütern begründet ist, die man zum Leben braucht. Wäre es auf die Behebung eines solchen Mangels gerichtet, so würde es überflüssig, wenn der Anlaß beseitigt ist. Tatsächlich bleibt es unverändert. Es ist *auf die Entwicklung immer neuer Bedürfnisse gerichtet*, deren Befriedigung neue Güter erfordert.

Die Güter müssen eine ganz besondere Anziehungskraft ausüben, wenn Menschen auf diese Weise von ihnen abhängig werden. Die Anziehungskraft lag nicht im Gebrauchswert. McKendrick (1982) hat das für die "Konsum-Revolution" beschrieben, die sich im 18. Jahrhundert in England vollzog. Innerhalb weniger Generationen wurden Konsumgüter, die jahrhundertlang das Privileg der Herrschenden gewesen waren, auch für den kleinen Landadel und das städtische Bürgertum erreichbar. Güter, die man früher allenfalls durch Erbgang erwerben konnte (wenn man das Glück hatte, einer Familie von hohem Stand anzugehören), wurden nun zum legitimen Ziel einer ganz neuen Klasse von Konsumenten. Dauerhafte Gebrauchsgüter, soweit sie einem zugänglich waren, kaufte man vorher nur einmal im Leben, auch die Kleidermode mußte fürs Leben vorhalten; jetzt dauerte eine Mode vielleicht nur ein Jahr. Erfuhr man bisher nur vom Hörensagen von einer neuen Mode in der Hohen Londoner Gesellschaft, so gab es nun die dauernde Unterrichtung durch Anzeigen und Modemagazine. Was nur an besonderen Tagen, durch Vermittlung von Jahrmärkten, Messen und reisende Händler, verfügbar gewesen war, wurde nun in einem immer dichteren Netz von Läden und Kaufhäusern ständig angeboten.

Das Faszinierende an all dem war *die Illusion*, durch Kauf von vormals exklusiven Gütern teilzuhaben an einer Welt, die einem bisher verschlossen war; aufzusteigen in einen gesellschaftlichen Rang, der vordem unerreichbar war; einzutau-chen in ein Leben voller Glanz, Exotik, Abenteuer, Macht und Geheimnis. Die Güter symbolisierten all das, sei es weil sie von den höheren Rängen der Gesellschaft herniedersanken, sei es weil sie aus fernen Ländern importiert wurden oder



weil sich mit ihnen das Flair des Sportlichen oder Eleganten oder sonstwie Besonderen verband. Die Symbolik, die ihnen beigelegt wurde, war die *einer Überhöhung* des Alltags, der normalen, glanzlosen Existenz; und die Funktion dieser Symbolik war es, den Konsumenten die Tagträume zu ermöglichen, in denen ihre Phantasie die Überhöhung der Realität hervorbringt (Campbell, 1987).

#### 4. Über den Ursprung der Kompensationstendenz

Ersichtlich war es ein positionales Streben, das die moderne Konsumhaltung hervorbrachte: das Streben der mittleren und oberen Schichten nach weiterem Aufstieg. Die Güterorientierung ist nicht bei den Armen und Notleidenden entstanden, sondern bei Menschen, die bereits ein bescheidenes, teils auch ein gutes oder gar üppiges Auskommen hatten. Das wurde auch damals so gesehen: Wirtschaftswachstum, und damit die Hebung des Lebensstandards der Armen, wurde von der Bereitschaft der Reichen erwartet, Geld für Konsumgüter auszugeben, die sie nicht wirklich brauchten (Falkinger, 1986, S. 47f).

Zugleich wurde die neue Konsumhaltung auch von der "romantischen" Tendenz beflügelt, *die Realität in Tagträumen zu überhöhen*. Auf sie geht die Unfähigkeit oder mangelnde Bereitschaft zurück, das Vergebliche, Sisyphushafte der positionalen Anstrengungen zu erkennen: vielleicht war man blind für die Nachteile des Wachstums, weil es nicht so sehr um realen Aufstieg ging, als vielmehr um den Traum von einem höheren, stärkeren, schöneren Ich. Der neuen Konsumhaltung hat von Anfang an ein Ungenügen an der Realität zugrundegelegen, eine deprimierende Vorstellung davon, daß der Alltag grau und drückend sei, daß die eigene Position niedrig und die eigene Person unwert sei, kurz: daß man der Überhöhung bedurfte.

Dieses Bedürfnis, die innere und äußere Realität zu überhöhen, wird in psychohistorischen Entwürfen aus einem Kurzschluß in der Entwicklung der menschlichen Individualität erklärt. "Dieser Prozeß hat zwei Aspekte": der eine ist "*das Wachstum der Stärke des Selbst*", dem die jeweilige Gesellschaft engere oder weitere Grenzen setzt; "der andere Aspekt des Individuationsprozesses ist die *zunehmende Vereinsamung*". Der Mensch kann die Vereinsamung überwinden, indem er "mit seinen Mitmenschen und der Natur spontan in Beziehung tritt": in eine Beziehung, "deren beste Äußerungsformen Liebe und produktive Arbeit sind" (Fromm, 1983, S. 32 f; Hervorhebungen im Original).



Doch auf die positive Freiheit, die sich im Zusammenspiel von Autonomie und Bezogenheit manifestiert, waren die Menschen *schlecht vorbereitet*. "In der mittelalterlichen Gemeinde war der einzelne doch nur Kind in einer Herde gewesen, primär ausgerichtet auf Gott als allmächtige Elterngestalt. Die Gemeinschaft miteinander war nicht zu einem eigentlich tragenden Konzept geworden. Auch die hierarchische Organisationsform der Kirche hatte letztlich zur Fixierung der Vereinzelung der Gemeindemitglieder beigetragen, wobei sich das Hierarchieprinzip ja durchgängig bis in die Familien hinein fortsetzte. Die Normierung des Unterordnungsverhältnisses der Frauen unter die Männer und der Kinder unter die Eltern hatte durch Tabuisierung jede Chance einer sich in Gruppen vollziehenden Emanzipierung unmöglich gemacht" (Richter, 1986, S. 36).

So kam es in Renaissance und Reformation zu einer "Freiheit von jeder Bindung", weil das Beharren auf hierarchischen Gesellschaftsformen die Entwicklung von "Möglichkeiten zu einer positiven Verwirklichung der Freiheit und Individualität" verhinderte (Fromm, 1983, S. 39). Fortan war das Selbstbild des Menschen geprägt von der "Illusion des Ich" (Watts, 1980), von der Unabhängigkeit und Isoliertheit des einzelnen (Elias, 1976). Die Emanzipation des Individuums ging den kurzschlüssigen Weg der Umkehrung der vertikalen Abhängigkeit in die vertikale Selbsterhöhung, in die Vorstellung von der Allmacht des Menschen, die Grandiosität (Richter, 1986). Aber mit dieser Übersteigerung ist der Selbstzweifel verbunden, den sie vergeblich zu übertönen versucht. Die Kehrseite der Selbsterhöhung ist die *Unsicherheit* des Selbst, die Kehrseite der Macht über die naturgegebenen Produktivkräfte ist die *Unterwerfung* unter die Gesetze und Institutionen des Produktionssystems (Fromm, 1983, S. 105f).

## 5. Eine Theorie der motivationalen Entwicklung

Wie deren Einfluß die Güterorientierung hervorruft und bestärkt, das läßt sich auf nachprüfbarer Weise mit Hilfe der modernen Motivations- und Entwicklungspsychologie abbilden (Deci & Ryan, 1985, S. 113 ff). Im Prinzip ist die Entwicklung des Menschen *intrinsisch motiviert*: sie bedarf keiner externen Belohnung und Bestrafung, sondern ergibt sich aus dem "autonomen" Streben des Organismus nach kompetenter und selbstbestimmter Auseinandersetzung mit seiner Umwelt (White, 1959). Dieses Streben ist der primäre Antrieb des Entwicklungsprozesses. Es läßt den Organismus von sich aus optimale Herausforderungen suchen, an denen er sich bewähren kann.



Die Umwelt fördert die selbstbestimmte Entwicklung, wenn sie *informational* reagiert, d.h. unnötiges Antreiben, Vorschreiben, Besserwissen, Beschränken und Verbieten vermeidet (ohne permissiv zu sein), wenn sie Gelegenheiten zu kompetentem und selbstbestimmtem Handeln bereithält und sachbezogene Hinweise und Rückmeldungen gibt (Deci & Ryan, 1985, S. 96f). Menschen, die in einer solchen Umwelt aufwachsen, *integrieren* auch externe Regulierungen, beispielsweise zu sozialem Verhalten oder zur korrekten Ausführung einer Handlung, in ein selbstmotiviertes Verhaltensmuster (ebenda, S. 129ff), weil diese ihnen nicht aufgezwungen, sondern von ihnen als Mittel zu selbstgewählten Zielen akzeptiert werden.

Die Umwelt stört die selbstbestimmte Entwicklung, wenn sie *noninformational* reagiert, d.h. sich beispielsweise gleichgültig, verwöhnend, vorenthaltend, ablehnend oder bevormundend verhält. Geschieht das nicht nur gelegentlich, sondern systematisch und andauernd (Ernst & v. Luckner, 1985), so wirkt es als *Störung der Autonomie* (Shapiro, 1981), d.h. als Behinderung der Integration: Die Person erwirbt dann beispielsweise nicht die "unangezweifelte Sicherheit, daß empfundene Gefühle und Wünsche zum eigenen Selbst gehören" (Miller, 1979, S. 60), weil diese Gefühle und Wünsche unter dem Druck der Umwelt abgewertet und verdrängt werden mußten. So ist das freie Fließen und Akzeptieren des subjektiven Erlebens eingeschränkt, weil das Selbst von einer zensierenden Instanz kontrolliert wird. Das Ergebnis ist ein strukturelles Defizit, eine innere Unsicherheit oder Leere, die nach Kompensation durch von außen zugeführte Befriedigungen drängt, kurz: ein "leeres Selbst" (Cushman, 1990).

Deci und Ryan zufolge empfindet das Individuum die Störung seiner Autonomie in zweierlei Weise, nämlich als kontrollierend und/oder demotivierend (1985, S. 135 ff). *Kontrollierend* wirken Belohnungen und Strafen, Vorschriften und Verbote, wenn sie die Person so beeinflussen, daß sie nicht aus eigenem Antrieb handelt, sondern sich der Regulierung unterwirft. So kann eine vorher ausgesetzte Belohnung kontrollierend wirken, eine nachträglich vergebene dagegen *informational* (Lepper, Greene & Nisbett, 1973). Kontrollierende Verhaltensregulierungen unterminieren die intrinsische Motivation, indem sie sie entmutigen und durch extrinsische Motivation (durch ein Bewußtsein des Kontrolliertwerdens und Kontrollierenwollens) ersetzen.

*Demotivierend* wirken nichtkontingente Regulierungen, z.B. inkonsequentes Erziehverhalten oder ständige Mißerfolgserlebnisse: da sie weder vorausgesehen und beeinflußt noch nachträglich in logische Beziehung zum eigenen Verhalten gebracht werden können, entmutigen sie ganz allgemein die Motivation zu zielge-



richtetem Verhalten. Eben dies ist die Bedeutung des Begriffs "demotivierend". Er soll nicht etwa andeuten, daß das Individuum sich nicht mehr motiviert verhielte, denn alles menschliche Handeln hat seine psychischen Reflexe, die von der Person als Motive ihres Handelns gedeutet werden. Demotivierende Regulationen setzen vielmehr die Fähigkeit des Individuums herab, selbstgewählte Ziele zu bilden und zu verfolgen.

Kontrollierende und demotivierende Regulierungen werden nicht ins Selbst integriert, sondern bleiben "introjiziert", also Fremdkörper. Die Person identifiziert sich mit ihnen, aber die ungestörte Entwicklung der Autonomie würde es erfordern, daß sie die übernommenen Maßstäbe durch eigene ersetzt (oder sich zu eigen macht), denn die Identifikation mit introjizierter Autorität erzeugt dogmatisches Denken. Ebenso muß die Identifikation mit fremder Kompetenz durch die Erfahrung eigener Kompetenz abgelöst werden, sonst entsteht ein Minderwertigkeitsgefühl, denn die Identifikation setzt die Überlegenheit des Identifikationsobjekts voraus (Shapiro, 1981, S. 57, 63).

Die positive Freiheit des zugleich selbstbestimmten und auf die Umwelt bezogenen Individuums ist offenbar nur dem integrierten Selbst möglich, dieses wiederum kann sich nur in einer informational reagierenden Gesellschaft entwickeln. Bescheidener ausgedrückt: Innere Freiheit erfordert vielleicht nicht unbedingt das vollintegrierte Selbst, das autonome Individuum, aber doch jedenfalls das *autonomieorientierte*, d.h. nach Integration und Authentizität strebende Individuum, das den Grund seines Handelns in seinem eigenen Selbst sieht und sein Handeln weder externen noch introjizierten Handlungszwängen unterwirft (Deci & Ryan, 1985, S. 153ff).

Aber autonomieorientierte Menschen sind in der Minderheit, im 18. Jahrhundert ebenso wie heute. Die gesellschaftliche Umwelt reagiert überwiegend noninformational, nämlich kontrollierend und demotivierend: sie fördert eher die Kontrollorientierung und die Impersonale Orientierung. Zwar entstehen in jedem Menschen alle drei Orientierungen nebeneinander. Doch sind deren Relationen unterschiedlich: bei einer Minderheit ist die Autonomieorientierung stärker ausgeprägt, bei der Mehrheit dominiert die Kontrollorientierung oder die Impersonale Orientierung.

*Kontrollorientierten* Menschen fehlt die Fähigkeit, selbstbestimmt zu handeln, etwas "um der Sache willen" zu tun, und darin Sinn und Befriedigung zu finden. Sie werden bestimmt von Einflüssen der Umwelt und von internalisierten Imperativen ("Ich muß", "Ich sollte"). Erfolg erleben sie als Beweis für die eigene Überlegen-



heit, auf Mißerfolg reagieren sie mit Scham- oder Schuldgefühlen. Die Bewußtheit des eigenen Selbst ist eingeschränkt, der Konflikt mit der kontrollierenden Instanz ist ins Unterbewußtsein verdrängt, die von dieser Instanz nicht akzeptierten Gefühle sind abgespalten: sie werden entweder gar nicht bewußt empfunden oder umgedeutet bzw. abgewertet.

Bei der *Impersonalen Orientierung* fehlt die Intentionalität, das Selbstbewußtsein ist gering, das Bewußtsein der eigenen Kompetenz schwach (Eigenschaften, die bei Kontrollorientierung stark ausgeprägt sein können). Die Person fühlt sich bestimmt von unkontrollierbaren, unberechenbaren Kräften außerhalb und innerhalb ihrer selbst, ihre eigenen Gefühle und Energien sind weitgehend blockiert. Die impersonale Orientierung drückt sich in passiv-ergebener Unterwerfung aus, in der Bereitschaft sich anzupassen und leiten zu lassen, in Immobilität und Unselbständigkeit, im Getriebenwerden von unbewußten Kräften, in geringer Fähigkeit, sich selbst und andere zu lenken. All das kann liebenswürdig-permissive Formen haben, sich aber auch in unkontrollierten Aggressionen und selbstzerstörerischen Tendenzen äußern. Auch die Kontrollorientierung ist je nach den näheren Umständen sowohl mit willfährigem als auch mit rebellischem Verhalten, sowohl mit einführender Beeinflussung als auch mit aggressiver Unterdrückung vereinbar (Deci & Ryan, 1985, S. 157ff).

## 6. Der Einfluß der Institutionen

Warum die modernen Konsumenten ihre Realität in Tagträumen überhöhen, ist mit der skizzierten Theorie einleuchtend zu erklären, und diese Erklärung kann empirisch überprüft werden. Es sind die kontrollorientierten und die impersonal orientierten Konsumenten, bei denen die Kompensationstendenz auftritt; die Tendenz ist verbreitet, weil diese beiden Kausalitätsorientierungen vorherrschen; sie sind vorherrschend, weil die gesellschaftlichen Werte und Institutionen überwiegend kontrollierende und amotivierende Einflüsse ausüben. Der einzelne, da er leben und zugehörig sein muß, kann sich diesen Einflüssen nicht entziehen. Er muß die Lebensweise akzeptieren, "die im besonderen Produktions- und Verteilungssystem seiner Gesellschaft verwurzelt ist" (Fromm, 1983, S. 27).

Die impersonale Orientierung wird beispielsweise durch die gesellschaftliche Isolierung *in der Kleinfamilie* gefördert. Das Kind ist unter ständiger Überwachung durch die Eltern, im Gegensatz zur Großfamilie, in der es auf andere Bezugspersonen ausweichen kann. Die eindringliche Bevormundung durch Eltern, die ihrer



selbst unsicher sind, verhindert, daß Kinder lernen, auf ihre eigene Art Probleme zu lösen und Dinge zu tun. Das Lebensgefühl, das sie stattdessen erwerben, ist so, als stünden sie ständig "at the center of someone else's world" (Peele & Brodsky, 1975, S. 120).

Hinzu kommt die Abhängigkeit von *der Technologie*. Im Beruf sind sie zunehmend von anonym wirkenden und kaum beeinflussbaren Institutionen abhängig: von den Gesetzen des Marktes, den Fortschritten der Technik, den Entscheidungen der Konzernspitze, den politischen Entwicklungen in entfernten Kontinenten. In ihrem häuslichen Leben sind sie mehr und mehr von Maschinen wie Auto, Geschirrspüler, Fernseher abhängig, deren Funktionsweise sie kaum verstehen und für deren Reparatur Experten zuständig sind. Selbst in Fragen der Gesundheit, der Sicherheit, der Erziehung, ja des Zusammenlebens müssen sie sich zunehmend auf Experten verlassen (ebenda, S. 122f).

Auch die Verteilung der Lasten im konjunkturellen Auf und Ab ist geeignet, Impersonale Orientierung zu bewirken oder zu bestärken. Wenn die Umsätze zurückgehen, werden einzelne Beschäftigte entlassen, statt daß alle Betroffenen solidarisch auf einen Teil ihres Einkommens verzichten (vgl. etwa Backhaus, 1980); das Einkommensrisiko aller wird auf das Beschäftigungsrisiko weniger abgewälzt. Die demotivierenden Auswirkungen der *Arbeitslosigkeit* sind seit langem dokumentiert (Jahoda, Lazarsfeld & Zeisel, 1933). Man nimmt sie in Kauf, weil man davon ausgeht, daß die Beschäftigten nur bei Arbeitslosigkeit wirksam zu disziplinieren seien (Vogt, 1986, S. 125). Die Drohung des Arbeitsplatzverlusts fördert somit zugleich die *Kontrollorientierung*.

Kontrollorientiertes Verhalten scheint vor allem deshalb gesellschaftlich zweckmäßig zu sein, weil Menschen zu Tätigkeiten, die zugleich lang andauernd, monoton und fremdbestimmt sind, wohl nur auf zwei Arten zu bewegen sind: durch extrinsische Motivation, also durch Belohnung und Bestrafung, Druck und Drohung, oder durch inneren Zwang. Die Gesellschaft bedient sich dieser Mittel, obwohl die Evolution die Menschen eher auf wechselnde, relativ kurzdauernde, selbstbestimmte Aktivität eingerichtet hat (Sahlins, 1974, S. 1-39), und obwohl es sachlich nicht notwendig wäre, gesellschaftlich notwendige Tätigkeiten wie die Industrie- und Büroarbeit monoton und fremdbestimmt zu organisieren. Bei Selbstbestimmtheit sind Menschen durchaus zu lang andauernder Aktivität fähig.

Aber die selbstbestimmte Organisation der Arbeit setzt sich nur sehr langsam durch. Das Produktions- und Verteilungssystem ist auf der Basis tiefeingewurzelter Hierarchievorstellungen errichtet worden und diesen auch



heute noch dienstbar. Einstweilen sieht es jedenfalls so aus, als sei die Industriegesellschaft mindestens ebenso sehr wie ihre Vorgänger auf Menschen angelegt, deren intrinsische Motivation so wirksam unterminiert worden ist, daß sie nicht nur von außen kontrolliert werden können, sondern in sich selbst einen inneren Zwang entwickelt haben, der sie dazu bringt, sich selbst und andere zu kontrollieren. "Jene Faktoren, die dazu tendieren, das individuelle Selbst zu schwächen, haben (im Lauf der letzten Jahrhunderte eher noch) größeres Gewicht gewonnen" (Fromm, 1983, S. 111).

Daß die Unterminierung der intrinsischen Motivation die Kontrollorientierung fördert, zeigt sich beispielsweise im Fehlen der Rückkopplung an die eigene, reale Erfahrung, das sich immer weiter ausbreitet. In der *Schule* fehlt diese Rückkopplung trotz aller pädagogischen Bemühungen oft so sehr, daß der Schüler ganz weitgehend auf das Urteil über seine Fähigkeiten angewiesen ist, das eine andere Person, der Lehrer, fällt. Auch in der *Hochschule* lernt der Student weiter, sich nach Autoritäten zu richten und dem eigenen Denken zu mißtrauen: in Hörsälen zu sitzen, mitzuschreiben, auswendigzulernen, Instruktionen zu folgen und zu akzeptieren, daß erst das Zertifikat einer Autorität über seine Eignung und Leistung entscheidet (Peele & Brodsky, 1975, S. 129f, 147ff).

Kontrollierend wirkt auch die Erfahrung, daß die Gesellschaft weiterhin nach dem Prinzip der *Über- und Unterordnung* organisiert ist, im Berufsleben ebenso wie in der Familie: daß es eher auf Macht und Vorrang ankommt als auf "die Verwirklichung der Individualität auf der Basis der Gleichberechtigung" (Fromm, 1983, S. 239). Und vor allem wird die Kontrollorientierung gefördert durch das Prinzip der *Konkurrenz*, das heute weit mehr Bereiche der Gesellschaft durchzieht als je zuvor und selbst in solchen Situationen bevorzugt wird, in denen kooperatives Verhalten zu besseren Ergebnissen führen würde (Deutsch, 1949; Sherif et al., 1971). Wettbewerb wirkt informational, wenn die Beteiligten sich an einem unpersönlichen Ziel, Ideal oder Maßstab messen und das Ergebnis der Rückkopplung und Weiterentwicklung dient; er wirkt kontrollierend, wenn es darum geht, den eigenen Erfolg auf Kosten anderer zu maximieren. In diesem Falle unterminiert das Ziel des Gewinnens die intrinsische Motivation, und das Verhalten wird abhängig vom Streben nach Vorrang und Dominanz über andere (Deci & Ryan, 1985, S. 321ff).

Gewiß gibt es Anlaß zu der Annahme, daß in den letzten Jahrzehnten die informationalen Erfahrungen zunehmen, so daß die Autonomieorientierung stärker gefördert wird. Aber diese Tendenz scheint bei weitem nicht alle Verhaltensberei-



che und nicht alle gesellschaftlichen Gruppen erfaßt zu haben. Im großen und ganzen wird der Gesellschaftscharakter (Fromm, 1985, S. 54f) von gesellschaftlichen Institutionen geformt, die überwiegend kontrollierend und demotivierend wirken. Das Ergebnis ist eine eher heteronome Disposition: ein unsicheres Selbst, das nach Kompensation verlangt.

### 7. Die Verstärkung heteronomer Werthaltungen durch Werbung

Das Mittel der Kompensation sind äußere Befriedigungen: Was im Inneren fehlt, versucht man durch Zufuhr von außen auszugleichen. Nicht nur Konsumgüter werden zur Kompensation der inneren Leere eingesetzt, sondern auch Arbeit, Macht, Sexualität, Drogen, Glücksspiele und vieles andere. Aber es fällt auf, wie sehr gerade der Konsum zu einem bevorzugten, gesellschaftlich geförderten Mittel der Kompensation geworden ist.

Daß er das ist, hat seinen Grund in der Störung der Autonomie: die heteronome Person ist ihrem eigenen Selbst so sehr entfremdet, daß sie zur Welt nicht aktiv und selbstbestimmt in Beziehung treten kann, denn das würde voraussetzen, daß sie auf Grund der elementaren Erfahrung "Ich bin, und daß ich bin, ist an sich schon gut" (Längle, 1984, S. 52) ihre eigene Existenz als sinnerfüllt und wertvoll erlebte und sich aus diesem Selbst-Wert-Gefühl heraus aktiv mit der Wirklichkeit auseinandersetze. So viel auch an Anregung oder Abstoßung von den Objekten der Außenwelt ausgehen mag, der Grund und das Zentrum ihres Fühlens, Denkens und Handelns läge in ihr selbst.

Eben das ist bei heteronomer Orientierung nicht der Fall. Der in seiner Autonomie gestörte Mensch handelt ja, wie oben skizziert, nicht aus einem integrierten Selbst heraus, sondern teils in der Befolgung introjizierter Imperative und teils in der Reaktion auf äußere Veranlassungen. Die Person erlebt sich deshalb tendenziell "leer, tot, ohne Aktivität und Energie". Was sie aktiviert und belebt, kommt nicht aus ihr selbst, sondern von ihrer Umwelt. So wird der Mensch durch die von den Objekten ausgehenden Reize aktiviert: nicht seine eigene Zuwendung begründet eine existentielle Beziehung zu dem Objekt, sondern er selbst wird gleichsam vom Objekt belebt (Funk, 1991, S. 7).

Diese "Umkehrung der Bezogenheitsrichtung, bei der das Objekt zur aktivierenden und stimulierenden Größe wird, von der die Energie ausgeht" (ebenda), wird vom modernen Umgang mit Konsumgütern gefördert, so wie er in den Medien und in der Werbung dargestellt und verstärkt wird. "Nur ganz selten geht es in



der Werbung um eine am Gebrauchswert des Konsumartikels orientierte Information. In der Regel werden dem Produkt, für das geworben wird, durch Wort, Bild, Handlung, Musik, Gesang, Stimmung usw. Eigenschaften hinzugefügt, die mit dem Produkt keinen unmittelbaren Zusammenhang haben" (Funk, 1991, S. 8), sondern unerfüllte Sehnsüchte und Wünsche der Menschen ansprechen sollen. Die Analyse dieser Sehnsüchte vermittelt einen Eindruck davon, *welche inneren Defizite es sind*, die man durch tagträumerische Überhöhung des Alltags symbolisch zu kompensieren versucht. "In der Werbung geht es um Selbstbestimmung, Eigeninitiative und Abenteuer, um Aktivität und Aktivsein in allen Formen und Schattierungen; es geht um Unabhängigkeit und Freiheit; es geht um Frische, Lebendigkeit und Jugendlichkeit und Kreativität und Liebe; es geht um Harmonie, Fröhlichkeit, Gemeinschaftserleben und Solidarität; es geht um Sicherheit, Treue, Vertrauen, und es geht vor allem um die porentiefe Reinheit des Gewissens mit Weißmachern und Scheuermilch" (ebenda).

Natürlich können sich Befindlichkeiten wie Aktivität, Lebendigkeit, Frische usw. nur einstellen, "wenn der Mensch von sich aus in aktiver, vernünftiger und liebender Weise auf die Welt bezogen ist" (ebenda, S. 9). Belebende Erfüllung findet man nicht in Gütern, sondern in selbstbestimmter und kompetenter Tätigkeit, im Eingehen auf andere, im Verstehen und Verstandenwerden, in kontemplativer Achtsamkeit, im produktiven Einbringen und Verwirklichen der eigenen Kräfte und Fähigkeiten. Aber genau das vermittelt die Werbung nicht. Im Gegenteil lehrt sie, das Belebende mit den Objekten zu verbinden und von ihnen Erregung und Befriedigung zu erwarten. Sie lehrt die Menschen, daß das wahre Leben erregend und glanzvoll ist, überschäumend von guter Laune, voll von Abenteuern und Belohnungen, kurz: in einer derart grandiosen Weise überhöht, daß die eigene Realität, die innere wie die äußere, dagegen arm und langweilig erscheinen muß. Hier ist *die gleiche Gesetzmäßigkeit* am Werk, die auch die Unterminierung der intrinsischen Motivation bewirkt: die äußeren Reize überrunden und übertönen die inneren Kräfte, weil sie schneller und lauter sind. Sie sind auch glänzender und perfekter. Und sie sind müheloser verfügbar, weil die eigenen Kräfte und Fähigkeiten geübt werden müssen, um überzeugende Resultate und befriedigendes Erleben hervorzubringen. So wird die intrinsische Kreativität behindert, entmutigt und verlernt.

"Derart auf die belebenden Impulse der guten Objekte angewiesen, kann der Mensch nicht anders, als zur Aufrechterhaltung seiner Existenz konsumsüchtig zu werden. Nicht die Werbung ist für diese massenhafte Pathologisierung des gegen-



wärtigen Menschen die Ursache; sie vermittelt nur und verstärkt eine Logik", die "den Menschen als aktives Subjekt entwertet und entleert" (Funk, 1991, S. 9).

## 8. Materialistisch oder promateriell?

Diese Logik gilt es zu verstehen. Sie ist *promateriell*, weil sie die Konsumenten anhält, fortgesetzt Befriedigung vom Erwerb weiterer materieller Güter zu erwarten, und sie so von der Möglichkeit ablenkt, in einer nicht von Gütern abhängigen Lebensführung Sinn und Erfüllung zu finden. Das Wort *materiell* hat im Deutschen drei eng verwandte Bedeutungen: die Materie betreffend; auf Besitz, Gewinn bedacht; finanziell, wirtschaftlich. Das Wort *promateriell* soll ein Verhalten bezeichnen, das die Bedürfnisbefriedigung an wirtschaftliche Güter bindet, d.h. im Grunde nur von oder mit ihnen Befriedigung erwartet, so daß die Güter und die ihnen beigelegten Symbolwerte dazu nötig erscheinen, befriedigende Aktivitäten zu vermitteln, ja sogar an die Stelle eigener Aktivitäten treten. In diesem Sinne ist das promaterielle Verhalten von Konsumgütern abhängig.

Promaterielles Verhalten ist zwar im Effekt materialistisch, aber nicht unbedingt auch in der Intention. Deshalb ist es für das Verständnis der promateriellen Logik eher hinderlich, sie mit der des Materialismus zu identifizieren. Der Begriff *Materialismus* wird meist im Sinne des "ethischen Materialismus" gebraucht, der "in dem Streben nach materiellen Gütern und dem eigenen Nutzen das vorzügliche Ideal des Menschen sieht" (Meyers Großes Taschenlexikon, 1983). Noch deutlicher: "Materialism is the attitude that someone has when they think that money and possessions are more important than anything else in their life" (Collins Cobuild, English Language Dictionary, 1987). "Materialistisch" ist also eine Einstellung, die bewußt und dezidiert den wirtschaftlichen Gütern und dem finanziellen Vorteil Priorität einräumt, die den Erwerb und Besitz von Geld und Gütern nicht nur faktisch, sondern auch im Prinzip über andere Befriedigungsmittel stellt.

De facto läuft auch das promaterielle Verhalten auf eine Priorität des materiellen Wohlstands und Wachstums hinaus. Denn letztlich führt sie dazu, daß die Gesellschaft wichtige Ziele, wie beispielsweise die Rücksicht auf körperliche und seelische Gesundheit, die Schonung der natürlichen Mitwelt, die Optimierung friedlicher Beziehungen zwischen den Menschen hinter der Produktion von Gütern und dem Wachstum des Sozialprodukts zurückstehen läßt. Beim Einzelnen aber kann die promaterielle Verhaltenstendenz durchaus mit einer Hochschätzung immaterieller Werte vereinbar sein, wenn die materiellen Güter als Mittel zur



Verwirklichung der unterschiedlichsten Zwecke betrachtet werden, zu denen beispielsweise auch religiöse, caritative, mäzenatische gehören können.

Der Unterschied liegt darin, daß *Materialismus* eine bewußte ethische Anschauung bezeichnet, während *promateriell* auch Menschen handeln können, die es weit von sich weisen würden, Materialisten zu sein. Im Begriff des Promateriellen kommt eine *faktische* Abhängigkeit von Gütern zum Ausdruck, die sich nicht aus einer materiellen Einstellung zu ergeben braucht, sondern das Ergebnis der eingangs erwähnten Illusion sein kann, die weitere Vermehrung des materiellen Wohlstands verursache keine Kosten, und schon gar keine überproportional ansteigenden Kosten. Diese Illusion ist keineswegs auf Menschen beschränkt, die andere für sich arbeiten lassen können. Der technische Fortschritt hat es möglich gemacht, daß heute auch der einfache Arbeitnehmer den Eindruck haben kann, er könne Jahr für Jahr mit Einkommenssteigerungen rechnen, ohne dafür zahlen zu müssen. Und tatsächlich braucht ja für den produktivitätsbedingten Zuwachs des Sozialprodukts die Anzahl der geleisteten Arbeitsstunden nicht zu steigen, sie kann im Gegenteil sogar reduziert werden.

Dennoch zahlen wir dafür. Die psychische Belastung pro Arbeitsstunde beispielsweise nimmt zu, die Belastung der Freizeit mit Verwendungszwecken steigt in den Streßbereich, die Vermehrung der Güter verursacht eine Überbeanspruchung nicht nur der verfügbaren Zeit, sondern auch des verfügbaren Raumes, und führt allein schon dadurch zu einem Absinken der Lebensqualität, besonders in Ballungsgebieten. Der Anstieg der Arbeitsproduktivität wird mit der Verringerung der Energieproduktivität erkaufte. Die nicht regenerierbaren naturgegebenen Produktionsgüter werden ausgebeutet, die regenerierbaren nur zum Teil ersetzt. Grundlebensmittel wie Luft, Boden und Wasser werden verschlechtert.

All das sind Kosten des wachsenden Wohlstands. Sie können *an den entstehenden Belastungen* gemessen werden: Belastungen der psychischen Kapazität, der Zeit, der Umwelt, und natürlich auch Belastungen der Produktionskapazität, wenn Defensivausgaben fällig sind. Die Kosten des Wohlstands können auch *am entgangenen Nutzen* gemessen werden, also an jenen Befriedigungen, die möglich wären, wenn die Güter keine Priorität hätten, wenn die Menschen Befriedigung eher von nichtgütergebundenem Erleben erwarteten, wenn die Natur nicht zerstört würde, Kunstwerke nicht vom sauren Regen zerfressen würden, usw. Die "Wachstumsillusion", mit der schon Adam Smith rechnete, besteht eben darin, daß man weder die Belastungen noch die entgangenen Befriedigungen ernstnimmt,



daß man sie teils übersieht, teils unterschätzt, teils verdrängt. Die Essenz des promateriellen Verhaltens liegt darin, daß es diese Illusion ermöglicht und fördert.

## 9. Merkmale postmateriellen Verhaltens

Es muß daher ein Durchschauen der Wachstumsillusion sein, oder eine Immunität gegen sie, was dem postmateriellen Verhalten zugrundeliegt. *Postmaterieell* nennen wir die Überwindung einer Wertorientierung des zwanghaften Arbeitens, Erwerbens und Besitzens (Scherhorn et al., 1990, S. 2ff). Das Moment der Überwindung kommt darin zum Ausdruck, daß "postmaterieell" eine Einstellung bezeichnen soll, die materielle Güter verwendet, aber nicht von ihnen abhängig ist. Abhängigkeit von Gütern ist dadurch verursacht, daß der Selbstwert des Menschen auf die Verfügung über materielle Güter (Waren und Dienste) und die mit diesen verbundenen Symbolwerte angewiesen ist. "Postmaterieell" bedeutet danach nicht etwa, daß es auf materielle Güter nicht mehr ankäme. In einem postmateriellen Lebensstil ist lediglich deren Priorität aufgehoben, so daß andere Ziele Gleichrang mit der Güterproduktion haben oder ihr sogar vorgeordnet sind.

Der Begriff "postmaterieell" weist zugleich darauf hin, daß eine Wertorientierung gemeint ist, die durch ausreichende Versorgung mit materiellen Gütern ermöglicht oder erleichtert wird. Denn in Zeiten einer objektiven Unterversorgung, eines schwerwiegenden Mißverhältnisses zwischen der Bevölkerungszahl und dem Güterangebot, ist die Priorität des Strebens nach Erwerb und Besitz durch den objektiven Mangel begründet und bisweilen auch damit zu entschuldigen (Ditfurth, 1985, S. 240ff). Aber davon kann hier keine Rede sein. Promaterieell ist die Abhängigkeit vom Güterüberfluß, nicht das Angewiesensein auf ein Güterminimum.

Wenn diese Abhängigkeit durch den kontrollierenden und demotivierenden Einfluß gesellschaftlicher Institutionen hervorgerufen und bestärkt wird, muß die Unabhängigkeit daraus zu erklären sein, daß es in der Gesellschaft auch Einflüsse gibt, *die informational wirken*. In der Tat sind die gesellschaftlichen Kräfte, die das individuelle Selbst verunsichern und aushöhlen, in ihrer Wirkung nicht so gleichmäßig, lückenlos und durchschlagend, daß es dem einzelnen überhaupt nicht möglich wäre, ihnen zu entgehen oder sich ihnen entgegenzustellen. Mancher wird von ihnen verschont, weil ein günstiges Geschick für ihn oder sie eine Nische geschaffen hat: eine autonomiefördernde Familie, ein selbstbestimmte Berufstätigkeit. Andere setzen sich mit Erfolg zur Wehr - vielleicht hat ein ungebärdiges Tempe-



rament sie daran gehindert, sich schon früh anzupassen; vielleicht hat ihre besondere Intelligenz ihnen die Möglichkeit gegeben, die Anpassung *bewußt* zu vollziehen, sich also nicht vollständig zu unterwerfen; vielleicht hat ein Rest an Autonomieorientierung sie dazu gebracht, sich Lebensbedingungen zu suchen, die selbstbestimmtes Verhalten, produktive Bezogenheit und inneres Wachstum ermöglichen.

Postmateriell eingestellte Menschen werden sich daher von den promateriellen *dadurch unterscheiden*, daß ihr Selbstwert normal ausgebildet ist, d.h. daß sie Autonomiestörungen entweder nicht erlitten oder aber überwunden haben; daß übermäßig fremdbestimmte Arbeitsbedingungen ihnen erspart geblieben sind oder von ihnen abgewählt wurden; daß sie vielfältige Freizeitinteressen und -aufgaben haben, die ihnen ein intrinsisch motiviertes Handeln ermöglichen; daß sie flexibel zwischen Anspannung und Ausruhen wechseln können; daß ihre Interessen nicht nur auf die Weiterentwicklung der eigenen Einsichten und Fähigkeiten gerichtet sind, sondern auch auf die Erhaltung, das Wohlbefinden und das Wachstum ihrer sozialen und natürlichen Mitwelt. Sie werden eine kritische Einstellung zu Anpassung und Beeinflussung haben, aber bereitwillig soziale Normen und Erwartungen befolgen, die sie überprüft und akzeptiert haben. Sie werden weitgehend frei von Grandiosität und Positionalität sein und werden das Streben nach materiellen Gütern, bei aller Wertschätzung schöner Dinge und angenehmer Lebensumstände, nicht über andere Lebensstile stellen, weder über Gesundheit noch über inneres Wachstum, weder über die menschlichen Beziehungen noch über die natürliche Mitwelt.

Das bedeutet nicht im geringsten, daß sie ein Ausbund an Tugend sind. Postmaterielles Handeln ist ebensowenig frei von menschlichen Schwächen wie irgend ein anderes. Es ist lediglich frei von (oder weniger belastet mit) jener Verunsicherung und Aushöhlung des Selbst, die in der Person das Bedürfnis entstehen läßt, durch äußere Bestärkungen aufgewertet und belebt zu werden. Wie sich das auswirkt, muß am Verhalten und am Lebensstil postmaterieller Konsumenten abzulesen sein. Im Vergleich zu promateriellen Konsumenten wird ihr Handeln auf der einen Seite weniger güterorientiert und weniger positional, auf der anderen Seite stärker natur- und sozialverträglich sein.

Es wird auch eine geringere Tendenz zur Kompensation aufweisen. Aber diese Erwartung gilt nur für die *nicht gelingende* Kompensation mit Hilfe von Macht, Anerkennung, Gütern, die ständig wiederholt und meist auch gesteigert werden muß, weil sie das zugrundeliegende Bedürfnis nach sicherem Selbstwert



nicht erfüllen, sondern nur vorübergehend dämpfen kann. Es gibt auch eine gelingende Kompensation. Gerade dort, wo zwar die Autonomie gestört wurde, aber eine Tendenz zur Autonomieorientierung sich behaupten konnte, können äußere Bestärkungen, wie einer sie etwa durch die Anerkennung seiner Kompetenz erfährt, dem Menschen bei der Verarbeitung der kontrollierenden und demotivierenden Belastungen helfen, die er mit sich trägt. Das Verlangen nach solchen Bestärkungen ist kompensatorisch, aber der Effekt kann in einer dauerhaften Stärkung des Selbstwerts bestehen, in einem allmählichen Abbau der Kompensationsbedürftigkeit, in einer Festigung der Autonomieorientierung.

So mündet die Suche nach den Unterschieden zwischen promateriellem und postmateriellem Verhalten letztlich in die nach der Unterscheidung zwischen nichtgelingender und gelingender Kompensation. Denn in einer Welt überwiegend noninformationaler Reaktionen hat das postmaterielle Verhalten nur dann eine Chance, wenn es nicht auf die wenigen beschränkt bleibt, die keine Autonomiestörung erlitten haben, sondern auch für die vielen erreichbar ist, die sich trotz großer Belastungen an Autonomiewerten orientieren, und ihre heteronomen Verhaltenstendenzen in einem Prozeß des personalen Wachstums zu überwinden oder zu begrenzen suchen. Welche Einflüsse dazu beitragen können, daß ihnen die Kompensation gelingt, das scheint die entscheidende Frage zu sein.

## LITERATUR

Backhaus, Jürgen (1980). *Arbeitsverhältnis und Beschäftigung. Politisch-ökonomische Analyse zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit*. Frankfurt/Main: Campus Verlag.

Cushman, Philipp (1990). Why the self ist empty. *American Psychologist*, 45, S. 599-611.

Deci, Edward L. & Ryan, Richard M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum Press.

Deutsch, M. (1949). An experimental study of the effects of cooperation and competition on group process. *Human relations*, 2, S. 199-231.

Dittfurth, Hoimar v. (1985). *So laßt uns denn ein Apfelbäumchen pflanzen. Es ist soweit*. Hamburg: Rasch und Röhring Verlag.

Elias, Norbert (1976). *Über den Prozeß der Zivilisation, erster Band*. Frankfurt: Suhrkamp Taschenbuch Verlag.

Ernst, Cécile & v. Luckner, Nikolaus (1985). *Stellt die Frühkindheit die Weichen?* Stuttgart: Klett Verlag.



- Falkinger, Josef (1986). *Sättigung*. Tübingen: Mohr.
- Fromm, Erich (1983). *Die Furcht vor der Freiheit*. Frankfurt: Ullstein.
- Funk, Rainer (1991). *Die gesellschaftlichen Ursachen der Suchtneigung*. Referat auf der "Kaufsucht"-Tagung der Stiftung Verbraucherinstitut am 11. und 12. April 1991 in Berlin. Tübingen: unveröff. Ms.
- Hirsch, Fred (1980). *Leidenschaften und Interessen. Philosophische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Jahoda, Marie, Lazarsfeld, Paul M. & Zeisel, Hans (1933). *Die Arbeitslosen von Marienthal*. Leipzig: Hirzel. Neu aufgelegt 1960 im Verlag für Demoskopie, Allensbach.
- Längle, Alfred (1984). *Das Seinserlebnis als Schlüssel zur Sinnerfahrung*. In: *Sinn-voll heilen*. Viktor E. Frankls Logotherapie - Seelenheilkunde auf neuen Wegen, S. 47-63. Freiburg: Herder.
- Leipert, Christian (1989). *Die heimlichen Kosten des Fortschritts. Wie Umweltzerstörung das Wirtschaftswachstum fördert*. Frankfurt/Main: S. Fischer.
- Lepper, M. R., Green, D. & Nisbett, R. E. (1973). *Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: A test of the "over-justification" hypothesis*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, S. 129-136.
- McCracken, Grant (1988). *Culture and consumption*. Bloomington: Indiana University Press.
- McKendrick, Neil, Brewer, John & Plumb, J. H. (1982). *On the birth of a consumer society: The commercialization of 18th century England*. Bloomington: Indiana University Press.
- Peele, Stanton with Brodsky, A. (1975). *Love and addiction*. New York: Taplinger.
- Richter, Horst, Eberhard (1986). *Der Gotteskomplex. Die Geburt und die Krise des Glaubens an die Allmacht des Menschen*. Reinbek: Rowohlt.
- Rogers, Carl R. (1963). *The concept of the fully functioning person*. *Psychotherapy: Theory, Research, and Practice*, 1, S. 17-26.
- Scherhorn, Gerhard, Neuner, Michael, Raab, Gerhard & Reisch, Lucia (1990). *Konzepte und Indikatoren der Untersuchung über promaterielle und postmaterielle Lebensstile*. Stuttgart: Universität Hohenheim, Institut für Haushalts- und Konsumökonomik, Arbeitspapier 56.
- Shapiro, David (1981). *Autonomy and rigid charakter*. New York: Basic Books.
- Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. & Sherif, C. (1971). *The robbers cape experiment. Intergroup conflict and cooperation*. Norman: University of Oklahoma.
- Vogt, Wilfried (1986). *Theorie der kapitalistischen und einer laboristischen Ökonomie*. Frankfurt/Main: Campus Verlag.
- White, Robert (1959). *Motivation reconsidered: The concept of competence*. *Psychological Review*, 66, S. 233-297.

