

Freie

Zeitschrift für

Assoziation

das Unbewusste in Organisation und Kultur



Psychosozial-Verlag

Impressum

Freie Assoziation

Zeitschrift für das Unbewusste in Organisation und Kultur

ISSN 1434-7849

17. Jg. (2014) Heft 4

Copyright © Psychosozial-Verlag

Herausgeber

Ullrich Beumer (Geschäftsführender Herausgeber), Dipl.-Päd., Supervisor (DGSV), Leiter inscape-international, Fortbildungs- und Beratungsinstitut.

Anschrift: inscape-international, Riehler Str. 23, 50668 Köln; Tel.: 0221/5607606;

E-Mail: Ullrich.Beumer@inscape-international.de

Klaus Gourgé, Dr. rer. pol., Professor für Unternehmenskommunikation, Hochschule für Wirtschaft und Umwelt, Geislingen; Kommunikationsberater und Journalist.

Anschrift: Institut für Unternehmenskommunikation, Feldbergstr. 36, 60323 Frankfurt am Main; Tel.: 0163/2302300; E-Mail: go123@t-online.de; www.freie-assoziatio.de

Rolf Haubl, Dr. rer. pol. habil. (Psychologie), Dr. phil. (Germanistik), Professor für »Soziologie und analytische Sozialpsychologie« an der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt am Main und geschäftsführender Direktor des Sigmund-Freud-Instituts; Gruppenlehranalytiker sowie gruppenanalytischer Supervisor und Organisationsberater.

Anschrift: Universität Frankfurt am Main, Fachbereich Gesellschaftswissenschaften, Robert-Mayer-Str. 5, 60054 Frankfurt am Main, E-Mail: sfi-r.haubl@t-online.de

Dieter Ohlmeier, Dr. med., Dipl.-Psych., Professor emeritus für Psychoanalyse und Psychotherapie, Universität Gesamthochschule Kassel, Supervisor (DGSV), Gruppenanalytiker.

Anschrift: Kaufunger Waldstr. 23, 34355 Staufenberg-Escherode; Tel.: 05543/2190; Fax: 05543/4644

Burkard Sievers, Dr., Dipl.-Soz., Professor emeritus für Organisationsentwicklung, Schumpeter School of Business and Economics, Bergische Universität Wuppertal
Anschrift: Pfaffenberger Weg 268, 42659 Solingen; Tel. (priv.): 0212/2260735; E-Mail: sievers@wiwi.uni-wuppertal.de

Redaktionsleitung

Klaus Gourgé, Anschrift s.o.

Redaktion

Marie-Sophie Löhlein, Soziologin M.A.

Anschrift: Sandweg 9, 60316 Frankfurt/Main;

E-Mail: loehlein@sigmund-freud-institut.de

Verlag

Psychosozial-Verlag, Walltorstr. 10, 35390 Gießen/Germany

Tel.: 0641/96997826, Fax: 0641/96997819

E-Mail: bestellung@psychosozial-verlag.de; www.psychosozial-verlag.de

Korrespondentin in Österreich

Univ. Doz. Dr. Irmgard Eisenbach-Stangl, Wien

E-Mail: irmgard.eisenbach-stangl@api.or.at

Wissenschaftlicher Beirat

Dan Bar On, Beer-Sheeva (Israel) (†) – Thea Bauriedl, München – Hansjörg Becker, Frankfurt – Kurt Buchinger, Kassel – Christophe Dejourns, Paris – Kenneth Eisold, New York – Mario Erdheim, Zürich – Shmuel Erlich, Jerusalem – Yiannis Gabriel, Bath, UK – Peter Jüngst, Kassel (†) – W. Gordon Lawrence, London – Susan Long, Melbourne – Ludger Lütkehaus, Freiburg – Rose Redding Mersky, Solingen – Heidi Möller, Kassel – Bernard J. Paris, Gainesville (USA) – Carl Pietzcker, Freiburg – Harald Pühl, Berlin – Walter Schönau, Groningen – Claudia Sies, Neuss – Vamik Volkan, Charlottesville (USA) – Birgit Volmerg, Bremen – Rolf-Peter Warsitz, Kassel – Franz Wellendorf, Hannover

Inhalt

17. Jahrgang, (2014)
Heft 4

Editorial	5
Burkard Sievers Kapitalistische Gier	7
Einige sozioanalytische Überlegungen	
Jürgen Hardt Bemerkungen zu David Tucketts <i>Minding the Markets. An Emotional</i> <i>Finance View of Financial Instability</i> (2011)	23
Oder: Psychoanalyse als Magd im Haushalt des Big Money und eine andere psychoanalytische Auffassung der globalen Finanzkrise ist möglich und notwendig	
Julian Fischer Wahrnehmung und Antisemitismus	47
Zur Anschlussfähigkeit des Antizionismus in Judith Butlers <i>Am Scheideweg. Judentum und</i> <i>die Kritik am Zionismus</i> an den israelbezogenen Antisemitismus	
Katharina Meyer & Tom Uhlig Der Name der Ranke	67
Eine tiefenhermeneutische Untersuchung von <i>Die drei ???</i>	
Die Autorinnen und Autoren	85
17 Jahre Freie Assoziation	87
Ein Rückblick der Herausgeber	
Bezugshinweise	95



192 Seiten, Hardcover
ISBN 978-3-89967-864-2
Preis: 30,- €



PABST SCIENCE PUBLISHERS
Eichengrund 28
D-49525 Lengerich
Tel. ++ 49 (0) 5484-308
Fax ++ 49 (0) 5484-550
pabst.publishers@t-online.de
www.psychologie-aktuell.com
www.pabst-publishers.de

Felix Frei

Denkfreiheit

*Führungskräfte und das
Bewusstseinsfenster*

Wie frei sind Führungskräfte in ihrem Denken? Ist es wirklich so, dass aus der Kraft von Argumenten und Fakten Einsicht folgt? Entscheidet man sich gemäß seinen Einsichten? Und handelt man dann auch gemäß seinen Entscheidungen? – Längst nicht immer, das zeigt die tägliche Erfahrung. Unsere Handlungsfreiheit kann nicht größer sein als unsere Entscheidungsfreiheit; diese wiederum kann nicht größer sein als unsere Denkfreiheit – und die ist kleiner als wir meinen.

Dieses Buch erhellt, was in Ihrem Kopf vorgeht, und bewahrt Sie vor der Selbstüberschätzung Ihres bewussten Denkens.

Dieses Buch zeigt, wie Sie Ihr Bewusstseinsfenster erweitern und Ihre persönliche Denkfreiheit erhöhen können.

Dieses Buch konkretisiert, was daraus für die Führungs- und Persönlichkeitsentwicklung und das Entscheiden im Führungsalltag folgt.

„... most people would sooner die than think; in fact, they do so.“

Bertrand Russell

Blicke ich auf die Geschichte der Zeitschrift zurück und lese noch einmal das programmatische Vorwort der ersten Ausgabe, dann beeindruckt mich nach wie vor der erhobene Anspruch.

Eine Zeitschrift sollte es sein, die sich auf die Psychoanalyse als Referenztheorie bezieht und zugleich Kooperationsmöglichkeiten mit anschlussfähigen Theorien aus den Gesellschafts-, Kultur- und Geisteswissenschaften auslotet. Und das »auf Augenhöhe«! Heißt: Voneinander zu lernen, ohne disziplinäre Grenzen mutwillig einzureißen, sondern die Eigenlogik einer jeden Disziplin zu respektieren. Nun ist Interdisziplinarität aber leichter ausgerufen als realisiert. Allzu oft scheidet sie an narzisstischen Widerständen.

Leider sind die kleinen und großen Kontroversen ausgeblieben, die sich die Herausgeber gewünscht haben. Meist ist es bei einem Nebeneinander von Parallelwelten geblieben.

Anders als gewünscht ist es auch im Hinblick auf die Praxis gelaufen: Die Zeitschrift sollte nicht den wissenschaftlichen Elfenbeinturm schmücken, sondern den Beratungswissenschaften ein sozioanalytisches Fundament liefern, um ihre gesellschaftspolitische Interventionsrelevanz zu steigern. Aber auch in diesem Punkt wurde bald sichtbar, dass sich »Wissenschaft« und »Praxis« nicht zwangsläufig einig sind.

Vor dem skizzierten Hintergrund ließe sich die Geschichte der Zeitschrift als eine Geschichte von Enttäuschungen schreiben. Auch wenn es solche Momente gegeben hat, würde ich lieber von einer Geschichte der Selbstaufklärung sprechen. So haben wir uns in der Redaktion des Öfteren kritisch mit unseren Ansprüchen an Interdisziplinarität und Praxistransfer auseinandergesetzt. Daraus sind Weichenstellungen hervorgegangen, die aber letztlich zu keiner scharfen Profilierung geführt haben. Dass es anderen Zeitschriften mit vergleichbaren Ambitionen ähnlich geht, tröstet, aber nur wenig.

Der Psychosozial-Verlag hat uns experimentieren lassen, weil er unsere Anliegen teilt. Das ist ihm hoch anzurechnen. Auch, dass er die Chance eröffnet, die Zeitschrift unter veränderter Herausgeberschaft neu auszurichten.

Jüngst ist die »Gesellschaft für psychoanalytische Sozialpsychologie« gegründet worden, die überwiegend Nachwuchswissenschaftler*innen aus den wissenschaftlichen Disziplinen versammelt, die bereits seit der Gründung der Zeitschrift angesprochen werden sollten. Diese »Next generation« wird die *Freie Assoziation* ab 2015 zu ihrem eigenen Publikationsorgan machen.

Mit diesem Heft der *Freien Assoziation* endet damit eine Ära, die durch die vier Herausgeber repräsentiert wird, die jetzt ausscheiden: Burkard Sievers, Dieter Ohlmeier, Ullrich Beumer und Klaus Gourgé. Da ich später dazugekommen bin, übernehme ich die Aufgabe, die Nachfolge zu organisieren.

Die scheidenden Herausgeber und ich selbst werden den neuen Herausgeber*innen als Resonanzboard weiterhin zur Verfügung stehen. Da neue Wege beim Gehen entstehen, sind wir auf die weiteren Schritte gespannt. Aus unserer Sicht ist es keine Frage, dass sich die Aufgabe lohnt, die Psychoanalyse im interdisziplinären Diskurs zu halten und sich mit ihren Erkenntnismitteln in die brennenden Fragen unserer Zeit einzumischen.

Welches Erbe die neuen Herausgeber*innen antreten, lässt sich halbwegs ermessen, wenn man die Abschiedskommentare der ehemaligen Herausgeber am Ende dieser Ausgabe liest.

Rolf Haubl

Blick in die Ausgabe

Dieses Heft versucht somit eine Brücke zu schlagen zwischen dem Erbe der *Freien Assoziation* sowie seiner zukünftigen Fortentwicklung und Neujustierung.

Passenderweise beginnt die Ausgabe mit einem Beitrag des scheidenden Herausgebers *Burkard Sievers* zur Sozioanalyse der Gier. Darin erklärt er das Phänomen der kapitalistischen Gier auf der Basis psychoanalytischer Theorieschulen als psychotische Dynamik, durch die die Fähigkeit zu denken reduziert und die Realität auf das beschränkt wird, was erträglich und wünschenswert ist. Gleichzeitig verweist er auf das inhärente kreative Potential psychotisch-anmutender psychischer Denkprozesse. Diesen inhaltlichen Strang führt *Jürgen Hardt* in seinem rezensorischen Artikel zu David Tucketts Buch: *Minding the Markets. An Emotional Finance View of Financial Instability* fort. Er zeigt auf, dass Tuckett einen psychologischen Exkulpationsapparat entwickelt, der Verständnis und Entschuldigung für individuelle Finanzakteure liefert und zugleich das System nicht infrage stellt. Verhaftet in einer individualpsychologischen Sichtweise, bleibt ihm eine sozialpsychoanalytisch kritische Perspektive verschlossen, die Freuds Kulturpsychologie und die zeitgleich entstandene Gesellschafts- und Wirtschaftstheorie des Wiener Kreises nahelegen würde. Einen thematischen Sprung macht *Julian Fischer* in seinem Beitrag der Kategorie »Next Generation«. Sein Text geht dem Zusammenhang von politischem Antizionismus und ethischer Theorie in dem Buch *Am Scheideweg. Judentum und die Kritik am Zionismus* von Judith Butler nach. Er fragt nach der Anschlussfähigkeit ihrer antizionistischen Argumentation für antisemitische Stereotype des israelbezogenen Antisemitismus. Darüber hinaus geht er der Verbindung zwischen Butlers ethischer Theorie und ihren politischen Überzeugungen nach sowie der Art und Weise wie sich dieser Zusammenhang darstellen lässt. Die letzte Ausgabe des Jahres 2014 schließt mit einem Beitrag von *Katharina Meyer* und *Tom Uhlig*, zwei der neuen Herausgeber der *Freien Assoziation*. Ihr Artikel »Der Name der Ranke« stellt eine tiefenhermeneutische Untersuchung der Hörspielserie *Die drei ???* dar. Die Autoren entwickeln die These, dass das Anhören der Serie Erwachsenen ermöglicht, belastende, in der Kindheit erlebte Inhalte, vornehmlich die Angst vor dem Nicht-Wissen, nachträglich beherrschbar zu machen.

Eine anregende Lektüre wünscht

Marie-Sophie Löhlein

Einige sozioanalytische Überlegungen

»Sehen wir nicht, wie Ökonomen unbewusste Gier außer Acht lassen?«
Winnicott et al. 1984, S. 113

Auf den ersten Blick scheint es, als habe sich die Bedeutung von Gier in der Wirtschaft im öffentlichen Diskurs während der Finanzkrise 2008 bis 2010 deutlich verändert. Während Gier im Sinne narzisstischen Selbstinteresses über Jahrzehnte hinweg als die eigentlich treibende Kraft kapitalistischer Wirtschaft galt und zunehmend als Inbegriff von Kapitalismus verstanden wurde, wurden in den drei vergangenen Jahren vor allem *die Banken und die Banker* immer wieder schamloser Gier bezichtigt.

Die Überzeugung, dass die Wirtschaft nur dann erfolgreich sein kann, wenn sie – frei von staatlicher Einflussnahme – auf dem Eigeninteresse der Unternehmen und ihrem Gewinnstreben beruht, wurde vor allem von Milton Friedman und der Chicago School des Neo-Liberalismus propagiert und wissenschaftlich untermauert. In seinem Buch *Kapitalismus und Freiheit* legte Friedman (1962) bereits die Grundlagen einer auf freien Märkten und der Freiheit des Einzelnen beruhenden politischen Ökonomie, einer Philosophie, die für nahezu ein halbes Jahrhundert die Wirtschaftspolitik vieler westlicher Staaten, allen voran der USA und Großbritanniens, nachhaltig geprägt hat. »Die soziale Verantwortung eines Unternehmens« beschränkt sich für Friedman »einzig und allein darauf, seine Ressourcen zu nutzen und solche Aktivitäten zu unternehmen, die darauf abzielen, den Gewinn im Rahmen der geltenden Spielregeln zu steigern« (Friedman, 1962, S. 133; zit. nach Wang & Murnighan, 2009).

Die damit einhergehende Legitimation von Gier scheint ihre theoretische Begründung nicht zuletzt in den von Adam Smith (1776/2006) in »Wohlstand der Nationen« dargestellten wirtschaftsphilosophischen Überlegungen und insbesondere seinen Begriffen der *unsichtbaren Hand* und des *Selbstinteresses* zu finden. Wenngleich die Annahme, dass Adam Smith einer skrupel- und verantwortungslosen Anhäufung von Reichtümern das Wort rede und Selbstinteresse mit Gier und Selbstsucht gleichsetze (Wight, 2005, S. 1), inzwischen auch von einer Reihe von Autoren als verzerrt und falsch widerlegt worden ist (z. B. Brown, 1997; Fleischacker, 2004; Goldschmidt, 2010, S. 294f.; Rowland, 2005; Wang & Murnighan, 2009), so hat dies der Propagierung von Gier zumindest bis zum Platzen der Finanzblase vor der jüngsten Krise jedoch keinerlei Abbruch getan. Wie sehr Gier als höchstes Gut betrachtet wurde, wird geradezu programmatisch in dem Film *Wall Street* von 1987 deutlich, in dem Gordon Gekko, der Hauptdarsteller, seine Überzeugung »Gier ist gut« zum Ausdruck bringt.

Während Gier im Bereich der Wirtschaft jahrzehntelang als *gutes Objekt* galt, so wandelte sich die *öffentliche Meinung* mit Beginn der Finanzkrise doch geradezu schlagartig. Wie sehr Gier zum *schlechten Objekt* wurde, spiegelte sich nicht zuletzt nachhaltig in den Medien wider. Viele Topmanager der Finanzdienstleistungsindustrie, allen voran Richard Fuld, der CEO von Lehman Brothers, wurden exzessiver Gier bezichtigt. Und es schien weit-

hin Einverständnis darüber zu herrschen, dass Gier »die Gier der anderen [ist]. Die Banker sind die Wölfe, und wir sind die Schafe, und die Gier der Banker hat uns alle in die Krise getrieben« (Ganssmann, 2008, S. 1).

Wenn man jedoch mit Stiglitz (2010, S. 151) davon ausgeht, dass »die meisten Banker von Geburt an nicht gieriger als andere Menschen sind«, dann erweist sich nicht zuletzt auch die Annahme, dass *individueller Gier* eine ausschlaggebende Bedeutung bei der Entstehung und dem Verlauf der Finanzkrise zukommt, als falsch; sie ist ebenso ein bloßer Mythos (Hansen & Movahedi, 2010), wie die Vorstellung, dass Gier erst eine *Ausgeburt* des Kapitalismus sei. Wie etwa Max Weber (1904–05/2010) und Georg Simmel (1900/1907) bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts gezeigt haben, hat es »keine Zeit gegeben [...], in der die Individuen nicht gierig nach Geld gewesen wären« (ebd., S. 239). Auch historische Forschungen (z.B. Balot, 2001; Coblentz, 1965; Newhauser, 2000, 2007; Robertson, 2001) machen am Beispiel der Weltgeschichte, des klassischen Athens sowie des frühen und späteren Mittelalters deutlich, dass Gier und vor allem die Gier nach Gold und Geld nicht nur nahezu so alt ist wie die Menschheit selbst, sondern – im Gegensatz zu dem derzeit vorherrschenden Verständnis von Gier als *Charaktereigenschaft* von Individuen – immer auch eine *soziale Kategorie* war, die sich in ihren dysfunktionalen und zerstörerischen Auswirkungen vor allem auf soziale Systeme, das heißt, beispielsweise auf die griechische Polis, frühchristliche Mönchsgemeinschaften, mittelalterliche Städte ebenso wie auf das Expansionsstreben von Staaten bezieht. Und wengleich *das Böse* ebenso wie der Begriff der Sünde in der gegenwärtigen Gesellschaft und vor allem in der heutigen *Geschäftswelt* auch weithin an Bedeutung verloren haben, so galt Gier im Mittelalter doch als die wichtigste Quelle von allem Bösen. Wenn Phyllis A. Tickle (2006, S. 23; vgl. Long, 2008, S. 68ff., 2011) uns daran erinnert, dass Gier »the most social and by extension the most political of the sins« ist, sieht sie darin sicherlich nicht in erster Linie eine Reminiszenz an längst vergangene Zeiten, sondern macht uns gewahr, dass Gier Teil unserer Kultur und nicht zuletzt einer politischen Ökonomie ist, die sich von der von Friedman (1962) dargestellten, deutlich unterscheidet.

Mit den folgenden sozioanalytischen Überlegungen zur kapitalistischen Gier möchte ich einige der unbewussten Dynamiken aufzeigen, die der »Gier-Kultur« (Wachtel, 2003) im gegenwärtigen Kapitalismus zugrunde liegen. Ausgehend von dem psychoanalytischen Verständnis von Gier, das Melanie Klein aus ihrer Arbeit mit Kindern entwickelt hat, verstehe ich Gier als eine psychotische Dynamik, durch die die Fähigkeit zu denken reduziert und die Realität auf das beschränkt wird, was erträglich und wünschenswert ist. Dabei gehe ich davon aus, dass Gier in der Wirtschaft nicht erst mit der Finanzkrise oder gar durch den Kapitalismus entstanden, sondern diesem inhärent ist und in der Krise auf extreme Weise deutlich wurde. Ich werde darstellen, inwiefern Konkurrenz häufig von extremer Gier begleitet und darauf gerichtet ist, den *Mitbewerbern* zu schaden oder sie gar zu vernichten; eine solche Gier ist zugleich die Quelle von Korruption und/oder Betrug. Das in der Ökonomie seit fast einem halben Jahrhundert als vorrangiges, wenn nicht gar ausschließliches Unternehmensziel propagierte Streben nach Gewinn hat dazu geführt, dass Gier in der gegenwärtigen (westlichen) Wirtschaft allgemein und insbesondere in der Finanzdienstleistungsindustrie zu einer vorherrschenden Dynamik geworden ist. Abschließend werde ich, ausgehend von Wilfred R. Bions (1970) Begriff der »negativen Fähigkeit«, einige Überlegungen dazu darstellen, wie

die für Gier typische psychotische Dynamik individuell wie sozial mehr mit einem nicht-psychotischen Denken in Einklang gebracht werden kann, das es erlaubt, eine umfassendere *Wirklichkeit* in Betracht zu ziehen.

Zu einer Sozioanalyse der Gier

In der Psychoanalyse bleibt das Verständnis von Gier weitgehend auf das Individuum beschränkt, wobei ihr Ursprung vorwiegend in der (frühen) Kindheit gesehen wird. Wenngleich dieser individuelle Fokus auch beschränkt ist, so kann die psychoanalytische Sicht meines Erachtens doch sehr wohl dazu beitragen, ein besseres Verständnis von Gier in der Welt der Finanzen und der Wirtschaft zu entwickeln. Trotz des beispielsweise von Wachtel (2003, S. 105) erhobenen Einwands, dass der Fokus auf frühkindliche destruktive Fantasien zu eng sei, um Verbindungen zwischen psychologischer Erfahrung und sozialen Dynamiken zu ermöglichen, können die frühen Arbeiten von Melanie Klein (1931/1975, 1937/1975, 1975a, 1975b) aus der hier gewählten sozioanalytischen Sicht dennoch wichtige Anregungen geben.

Für Klein beruht die Gier des Säuglings auf aggressiver Introjektion und geht mit dem *primitiven* Wunsch einher, Objekte in das Selbst zu inkorporieren. Die aggressive, gewalttätige *Einverleibung* führt zu der Fantasie, das Objekt zu zerstören. Dadurch wird das Objekt wertlos oder zu einem vergeltenden, das Subjekt bedrohenden Verfolger. Diese Dynamik dominiert in der paranoid-schizoiden Position, einem frühen *Zustand*, in dem paranoide Ängste sowie die Spaltung in gut und böse die frühe Entwicklung des Säuglings bestimmen (Klein, 1946; vgl. Hinshelwood, 2005) (und der beim Erwachsenen weithin unbewusst fortbesteht – Klein, 1959). Die Einverleibung schlechter Objekte und ihre Dominanz lassen einen Hunger nach guten Objekten entstehen. In dem Maße, wie dieser Hunger aufgrund der Fantasie, dass die guten Objekte durch destruktive Introjektion zerstört und zu schlechten Objekten werden, nicht gestillt werden kann, wird der Hunger unersättlich und letztlich zu Gier, dem verzweifelten Versuch, die innere Leere zu füllen. Insofern als Gier mit der Zerstörung inkorporierter guter Objekte einhergeht, kann sie keine Befriedigung gewähren und nährt die Fantasie eines unüberwindlichen Verlustes, eines Verlustes, der weder wahrgenommen noch betrauert werden kann und den Wunsch endloser Einverleibung guter Objekte in das Selbst weiter verstärkt (Akhtar, 2009, S. 125; Auchter & Strauss, 1999; Hinshelwood, 1989, S. 313; vgl. Levine, 2010, S. 50ff.; Long, 2008, S. 68ff.).

Im Extremfall, wenn das Individuum von seiner Gier *besetzt* ist, verstrickt es sich in einen Teufelskreis, in dem der Verlust inkorporierter guter Objekte die Gier weiter verstärkt. In solchen Fällen ist es nicht allzu überraschend, dass die Gier schließlich selbst zum guten Objekt wird: »Gier ist gut.« So lange wie die gierige Person es anderen gegenüber verbergen kann, dass die angehäuften Objekte oder Reichtümer eigentlich wertlos sind, kann der Neid der Anderen als perverser Ersatz für Wertschätzung und Bewunderung und dem Stolz der gierigen Person dienen (vgl. Long, 2008, S. 44ff.). »Gier und Geiz [werden dann] in Gefühle von Liebe und Generosität [übersetzt]« (Bion, 1984, S. 31).

Ausgehend von Kleins Verständnis von Gier, das hier nur skizziert werden kann, kann die Sozioanalyse zu einem besseren Verständnis der sozialen Bedeutung von Gier und ihren

Auswirkungen im Rahmen der kapitalistischen Finanzindustrie und Wirtschaft beitragen. Kapitalistische Gier ist die vorherrschende Illusion, »die für die Leere und den Mangel an Sinn kompensiert, die eine vom Markt bestimmte Gesellschaft zu füllen verspricht« (Nikelly, 2006, S. 68).

Gier kann so als eine weithin unbewusste Dynamik einer Organisation (oder anderer sozialer Systeme) verstanden werden, die von dem Wunsch und dem Verlangen geleitet ist, gute Objekte aus der Umwelt auf aggressive Weise zu inkorporieren, um so die innere Leere zu füllen und die Außenwahrnehmung, die Reputation und die Stellung auf dem Markt in Hinblick auf ihre Kunden und/oder Mitbewerber zu verbessern – oder zumindest deren Neid zu wecken. Aufgrund der damit einhergehenden hohen Aggressivität verliert das gute Objekt seinen Wert, wird zerstört und schließlich zu einem schlechten Objekt. Wenn das inkorporierte Objekt – sei es ein Marktanteil, ein Konkurrent oder Geld – nicht die innere Leere zu füllen vermag, verstärkt sich der Hunger nach immer neuen guten Objekten, um so das Verlangen, von anderen *geliebt* zu werden, zu erfüllen. Insofern als diese Gier nie befriedigt wird, wird extreme Gier zu einer Art sozialer Besessenheit und einem perpetuum mobile. In dem Maße wie aggressive Gier das Denken in einer Organisation dominiert, ist es nicht allzu überraschend, dass viele ihrer Manager und andere Rolleninhaber sich veranlasst sehen, ihre persönliche Neigung zu Gier in einem sehr viel höheren Maße zu mobilisieren als in anderen Rollen und systemischen Kontexten; Gier hat in dem Denken, das die Organisation bestimmt, eine hohe Wertigkeit.

Kapitalistische Gier, Konkurrenz und Korruption

Bei meinem Versuch, kapitalistische Gier aus einer sozioanalytischen Sicht zu verstehen, greife ich auf meine Überlegungen zur *psychotischen Organisation* zurück (Sievers, 2008). Mit diesem Begriff beziehe ich mich auf den Teil einer Organisation, der durch Angstabwehrmechanismen gegenüber Verfolgung, Strafe und Vernichtung geprägt ist. Die Mobilisierung dieser Abwehr führt zu einer Verringerung der Kapazität des Denkens, die selbst wieder Ausdruck der für die psychotische Position typischen Abwehrmechanismen ist: Verleugnung, Spaltung, extreme Formen der Projektion und Introjektion, Identifikation, Rigidität und Kontrolle sowie Allmacht, Aggression, Destruktivität und Sadismus. In dem Maße wie der psychotische Teil einer Organisation gegenüber dem nicht-psychotischen Teil dominiert, wird das psychotische Denken (und Verhalten) zu einer Abwehr der vonseiten der Systeme der Umwelt wahrgenommenen (bzw. fantasierten) Bedrohung und Verfolgung, während die Organisation selbst diese Systeme zu dominieren, beherrschen oder gar zu vernichten sucht (vgl. Lawrence, 2000, S. 4f.). Eine solche Dynamik gewährt keinen Raum für die Erfahrung von Schuld, den Wunsch nach Liebe, Trauer oder Wiedergutmachung. Insofern als die äußere Welt durch psychotische Angst und entsprechende Abwehrmechanismen auf ein verfolgendes Objekt reduziert wird, wird die der Organisation eigene Destruktivität häufig hinter einer Maske von Gesundheit verborgen (Hinshelwood, 1989, S. 385).

Psychotisches Denken in Organisationen stärkt den Glauben an den Kapitalismus und in die Kräfte des Marktes, der »Manager zu der Annahme veranlasst [...], dass ihre Institutionen

ausschließlich dem Zweck dienen, Geld zu machen oder zu sparen« (Lawrence, 1998, S. 68). Dieser Glaube führt – vor allem bei gleichzeitiger Idealisierung von Profitmaximierung – zu Korruption, wodurch in der Organisation die Steigerung von Gewinn an die Stelle der Erledigung der mit der (Primär-)Aufgabe verbundenen Arbeit tritt.

Kapitalistische Gier

Kapitalistische Gier kann aus sozioanalytischer Sicht beispielsweise durch die Forderung der Aktionäre nach ständig steigenden Renditen induziert werden – einem Postulat, das in den letzten Jahrzehnten nicht zuletzt durch den Shareholder-Value Ansatz propagiert wurde (Rappaport, 1986; vgl. Sievers, 2003). Während kapitalistische Gier anfangs nur in einem Subsystem der Organisation vorherrschen mag – beispielsweise in der Investmentabteilung einer Bank, kann sie sich schließlich auf das gesamte Unternehmen ausweiten und macht so andere Abteilungen und deren Rolleninhaber zu Komplizen. »Perverse Gier« (Long, 2008, S. 68ff.) fördert eine psychotische Dynamik, durch die Realität und Vernunft auf bloße Mittel verkürzt werden und ausschließlich dem Ziel dienen, Gewinn zu machen. Perverse Gier findet ihren Ausdruck in der Finanzdienstleistungsindustrie beispielsweise nicht nur in exorbitanten Boni von (Top-)Managern, sondern unterminiert zugleich das Risikomanagement, fördert eine Kasino-Mentalität und ermutigt zur Entwicklung *innovativer* Finanzinstrumente, die weder der Verkäufer noch der Käufer versteht (vgl. Tett, 2009).

Levine (2010, S. 58; vgl. Haubl, 2010, S. 49) weist darauf hin, dass die Unternehmung selbst nicht die primäre Quelle von Gier ist, »sondern vielmehr darin begründet ist, wie die Gesellschaft Gier zu einem legitimen Verlangen werden lässt, das nicht nur nicht sanktioniert, sondern allgemein als moralischer Wert verstanden wird«. Die Überzeugung, dass Gier gut ist, gilt nicht länger als Ausdruck einer Perversion oder der Extravaganz bestimmter Charaktere, sondern wird weithin als Marktstärke, wenn nicht gar als Tugend deklariert. Diese Perversion führt dazu, dass Gier zu »einer treuhänderischen Verantwortung [wird], die es den Managern, Eigentümern oder Beschäftigten erlaubt, sich mit dem eigenen gierigen Selbst zu identifizieren, ohne dabei die Schuld zu empfinden, die normaler Weise damit einhergeht« (Haubl, 2010, S. 49).

Indem ein Unternehmen Gewinnmaximierung zu seinem vorrangigen, wenn nicht gar einzigen Ziel erklärt, induziert es aufseiten seiner Rolleninhaber das narzisstische Selbstinteresse, so viel Geld wie möglich zu machen (vgl. Haubl, 2010). Das Streben nach *Reichtum* wird nicht nur zum Ich-Ideal (Fenichel, 1938, S. 78), sondern zum Organisations-Ideal (Schwartz, 1990). Indem Geld und Gier im Unternehmen verdinglicht werden, werden die Beschäftigten zu bloßen *moneymakers*, zu Geldverdienern reifiziert. Dadurch verlieren andere Teile der Unternehmensrealität – allen voran die sozialen – an Bedeutung; sie werden negiert, wenn nicht gar total verleugnet. Stattdessen wird die Unternehmung zu einem *a-sozialen System*, das durch individuellen und kollektiven Narzissmus geprägt ist (Lawrence, 2003), und, wie bereits erwähnt, keine andere Verantwortung hat, als die eigenen Ressourcen zu nutzen und solchen Aktivitäten nachzugehen, die dazu dienen, den Gewinn zu steigern (Friedman, 1962, S. 133). In der kapitalistischen Unternehmung sehen Rolleninhaber sich tendenziell dazu veranlasst, ohne Rücksicht auf gesellschaftliche Belange zum Profit beizutragen (Rowland, 2005, S. 201f.).