

Markt, Wettbewerb und Stress

Ulrich Thielemann

erschienen in: *Oekoskop. Fachzeitschrift der Ärztinnen und Ärzte für Umweltschutz*, Nr. 2, 1999, S. 8-14.

“Die Befürworter marktwirtschaftlicher Politik könnten heute eigentlich zufrieden sein”;¹ denn wir leben in einer Zeit umfassender Ökonomisierung bzw. “Vermarktlichung”. Neu an dieser Entwicklung ist vor allem die Art, wie sie begleitet wird. Kampfparolen wie “mehr Markt”, “Privatisierung”, “Deregulierung” usw., die ja oftmals eher Widerstände auslösen, haben weitgehend ausgedient. Vielmehr kommt die Marktlogik ganz unverdächtig im Modus der Selbstverständlichkeit bzw. des “Pragmatismus” daher. So bietet sich der bürgerliche Teil der Zürcher Regierungsmannschaft den Wählern als Manager des Standortes an, die diesen “fit für das 21. Jahrhundert” machen wollen.² Wer möchte nicht, dass die “Attraktivität Zürichs als Wirtschafts- und Arbeitsplatz” gesteigert wird und damit Arbeitsplätze erhalten und geschaffen werden?

Der Markt ist überall. Seine Logik steckt in den “Herausforderungen” ebenso wie in den Massnahmen zu ihrer Bewältigung. Und auch und gerade darin, dass die Ökonomisierung in eher unverdächtig Sprache zur Geltung gebracht wird, dass Reizwörter vermieden werden und man stattdessen z.B. von “Verbesserungen” oder von “Zukunftsfähigkeit” angesichts des “Strukturwandels” spricht, von “Lebensfähigkeit” statt von Gewinnmaximierung oder von “Wirkungsorientierter Verwaltungsführung” statt von Privatisierung, zeigt sich die fortschreitende und tiefgreifende Ökonomisierung aller Lebensbereiche: Die zu erwartenden Widerstände werden ins ökonomische Langfristkalkül mit einbezogen.

Was sollte an der fortschreitenden Ökonomisierung – oder sollten wir nicht sagen: der umfassenden “Verbesserung” aller Lebensbereiche – eigentlich auszusetzen sein? Der Titel dieser Ausgabe von OEKOSKOP klingt wie eine Antithese zum gegenwärtigen Meinungsbild: “Markt macht krank”. Eine starke These. Der Ökonomisierungstrend ist also, so wird behauptet, zumindest nicht in jeder Hinsicht “positiv”, er führt nämlich vor allem zu einer Zunahme von Stress in der Gesellschaft. Empirische Studien belegen dies.³ Mehr noch, dieses Makel, wenn man so will, wäre nicht nur eine den Prozess begleitende Nebenerscheinung, sondern mit ihm unvermeidlich verknüpft. Die Folgerungen die daraus zu ziehen wären, dürften denkbar weitreichend sein. (Um es gleich hier vorwegzunehmen: Ob wir nun diese These teilen oder nicht, die Alternative zur sich aus sich selbst heraus immer weiter ausbreitenden und reiner zu Tage tretenden Marktlogik wäre nicht “Plan”, sondern schlicht *weniger* Markt. An die Stelle des *Marktsystems* muss nicht ein anderes *System* hochgradiger Interdependenz treten. Vor Markt *und* Plan steht sowohl historisch als auch geltungslogisch die *Lebenswelt*.)

Im folgenden möchte ich der Frage nachgehen, auf welcher Grundlage die These vertreten werden könnte, dass der Marktprozess zumindest in einer Hinsicht unausweichlich nicht zu einer “Verbesserung”, sondern zu einer Verschlechterung der Lebensqualität führt. Dazu müssen wir zunächst verstehen, wie der Marktprozess funktioniert, und d.h. (vorausgesetzt, wir wollen nicht bloss wissen, wie wir uns diesen Prozesses zu unserem eigenen Vorteil bestmöglich bedienen können), wie er *ethisch* funktioniert, welche Werte durch ihn affiziert werden. Es geht also um

1 Doering, D.: Wie sicher ist die Freiheit des Marktes? Eine Analyse über den Erfolg des Wirtschaftsliberalismus, Neue Zürcher Zeitung, 16. April 1999, S. 81.

2 Vgl. beispielsweise die Anzeige in der NZZ vom 6. April 1999, S. 8.

3 Vgl. ILO: World labour report 1993, Stress at work, Genf 1993, S. 65-76.

eine knappe, explizit ethisch fokussierte Theorie des Marktes, die seine *normative Logik* auf den Punkt zu bringen versucht.⁴ Der Sinn dieses Unterfangens besteht vor allem darum, Ökonomisierung überhaupt benennbar und diskutierbar zu machen und das Unbehagen gegenüber der Vermarktlichung, das den einen oder anderen ja vielleicht doch noch beschleichen mag, artikulierbar zu machen. Es geht darum, den praktischen Diskurs über Ökonomisierung bewusster führen zu können. Im zweiten Teil möchte ich dann untersuchen, ob es tatsächlich die Zunahme des Stresses ist, die mit der marktlichen Entwicklung *unausweichlich* verbunden ist.

1. Die normative Logik des Marktes und der (Sach-)Zwang zum Unternehmertum

Die im folgenden vorzustellende Theorie des Marktes besteht aus fünf begrifflichen Komponenten, die einen Zusammenhang bilden: Tausch, marktfremde Gesichtspunkte, Wettbewerb, System und Unternehmertum.

Markt als Ort des Tausches

Der Markt ist zunächst ein Netz von Tauschbeziehungen, wobei unter Tausch geldvermittelter Tausch zu verstehen ist. Im Markt wird gekauft und verkauft. Eine Leistung wird mit einer Gegenleistung vergütet, eben bezahlt. Der Tausch und damit der Marktprozess scheint somit ethisch äusserst vorzugswürdige Eigenschaften aufzuweisen. Tauschgeschäfte sind *wechselseitig vorteilhaft*, sonst finden sie nicht statt. Sie senken nicht etwa, sondern erhöhen den Nutzen der beteiligten Tauschpartner. Man denke nicht nur an Konsummärkte, sondern auch an die "Schaffung von Arbeitsplätzen". Mehr Markt heisst also demzufolge: Mehr Vorteile für alle.⁵

Doch wenn ein Tauschgeschäft, von Fehlkalkulationen und Betrug einmal abgesehen, *im Vorteil* beider Seiten liegt, dann wird es auch *aus Vorteil* abgeschlossen. Nicht umsonst redet die ökonomische Theorie nicht nur dem Markt, sondern auch dem Homo oeconomicus das Wort. Wir dürfen nicht übersehen, die Tauschpartner schenken sich nichts. Im reinen, vorteilsbasierten Tausch gilt das Prinzip von Leistung und Gegenleistung, und dies ist nur eine besondere Variante des Prinzips von *Macht und Gegenmacht*. Nur Käufer, die *kaufkräftig* sind, gelangen in den Genuss all der schönen Dinge, die der Markt so zu bieten hat. Und nur Verkäufer, die "produktiv", "effizient", "flexibel", kurzum: *wettbewerbsfähig* sind, erhalten eine (geldliche) Gegenleistung. Es zählen *Fähigkeiten* (oder Macht) und sonst nichts. Der Markt ist zwar (per definitionem) gewalt-, aber auch solidaritätsfrei. In ihm gilt das *Recht des Stärkeren*, nämlich des Zahlungskräftigeren und des Wettbewerbsfähigeren.

Allerdings ist damit der – ethisch natürlich alles andere als ideale – Idealtypus des *reinen* Vorteilstausches skizziert, nicht unbedingt die Beziehung, die wir alltäglich zu unseren Tauschpartnern einnehmen – sei es als Konsumenten, Lieferanten, Arbeitnehmern, Arbeitgebern, usw. Vom reinen Tausch lässt sich jedoch *a priori* sagen, dass er nicht rechtfertigungsfähig ist bzw. wäre. Er verletzt nämlich den kategorischen Imperativ, der da lautet: "Handle so, dass du

4 Dies kann hier natürlich nur äusserst skizzenhaft erfolgen. Vgl. für eine tiefergehende Analyse Thielemann, U.: Das Prinzip Markt. Kritik der ökonomischen Tauschlogik, Bern/Stuttgart/Wien 1996, Kap. IV.

5 Vgl. den Titel von Gerd Habermann: Mehr Netto für alle: vom Versorgungsstaat zum Sozialstaat. Schriftenreihe des Unternehmerinstitutes UNI, Bonn 1997.

die Menschheit, sowohl in deiner Person, als in der Person eines jeden andern, jederzeit zugleich als Zweck, niemals bloß als Mittel brauchest.”⁶ Im reinen Tausch werden andere aber gerade nicht nach Massgabe ihrer berechtigten Ansprüche, Rechte und Bedürfnisse (“als Zweck”), sondern jederzeit zugleich nach Massgabe ihrer Macht bzw. ihrer Fähigkeiten (“als Mittel”) behandelt, nach Massgabe ihrer Zahlungs- oder Wettbewerbsfähigkeit nämlich.

Marktfremde Gesichtspunkte und ihre Elimination

Dieser reine Tausch ist jedoch wie gesagt nicht der Normalfall unserer Beziehung zu unseren Mitmenschen, auch wenn es sich um den Einkauf bzw. Verkauf von Produkten, Diensten und Leistungen handelt. Normalerweise, so behaupte ich, nutzen wir nicht *alles* aus, was wir eigentlich zu unserem eigenen ökonomischen Vorteil ausnutzen könnten, auch wenn wir uns dessen gar nicht so sehr bewusst sind. Damit komme ich zur zweiten Begriffskomponente, den *marktfremden Gesichtspunkten*. Diese sind viel schwieriger zu benennen als die marktinternen Gesichtspunkte. Dies liegt daran, dass es sich um alle denkbaren Wertgesichtspunkte handelt, bis eben auf den Gesichtspunkt der Zahlungsfähigkeit bzw. der Produktivität. Es handelt sich per definitionem um diejenigen Wertdimensionen, die ansonsten das menschliche Leben und Zusammenleben ausmachen. Was ist es, so könnten wir einmal fragen, was uns als (fangen wir irgendwo an) Lehrer, Elektro-Installateur, Pfarrer, Arzt, Briefträger, Architekt, Coiffeur usw. (ich habe nicht umsonst eher traditionelle Berufe gewählt) vis a vis unserer ‚Kunden‘ interessiert? Doch nicht *allein* deren Kaufkraft. Und wir tun doch nicht *alles*, um an möglichst viel dieser Kaufkraft heranzukommen.

Man sieht hier, marktfremde Gesichtspunkte sind ein notwendiger Bestandteil der marktlichen Interaktion und Entwicklung – allerdings nur insofern, als sie in ihrem Verlauf eliminiert werden. Ökonomisierung *besteht gerade* darin, diese Gesichtspunkte auszuschalten und durch marktinterne Gesichtspunkte zu ersetzen, so dass im theoretischen Endpunkt der Entwicklung *nur noch* Kaufkraft bzw. Wettbewerbsfähigkeit zählt, und *nur noch* die Frage interessiert: Wie kann ich meine ökonomische Performance verbessern? Wie kann ich wettbewerbsfähiger werden? Wo lauern bisher unentdeckte Einkommens- und Gewinnchancen?

Ein einigermaßen klar benennbares Beispiel der Ersetzung marktfremder durch marktinterne Gesichtspunkte ist die Entlassung. Denken wir an die letzte Fusionswelle. Fusionen sind eigentlich immer mit Entlassungen – oder alternativ: Kostensenkungen – verbunden.⁷ Warum, so könnte man ja einmal fragen, hat man diese Entlassungen nicht bereits vorher ausgesprochen? War dies etwa nicht möglich – zum eigenen Vorteil, d.h. zum Vorteil der (aktuellen und potentiellen) Shareholder, versteht sich? Vielleicht tatsächlich. So könnte man bezogen auf die UBS Banken-Fusion⁸ vielleicht sagen: weil die Bankomat- und sonstigen Electronic-Commerce-Technologien noch nicht ausgereift genug waren. Damit jedoch verschiebt man das Problem bloss. Irgendwo muss es Individuen geben, die nun ihrer marktlichen Performance mehr

6 Kant, I.: Kritik der praktischen Vernunft. Grundlegung zur Metaphysik der Sitten, Werkausgabe Bd. VII, Frankfurt a.M. 1974, S. 61.

7 Was für den einen Kosten sind, ist ja stets das Einkommen eines anderen. Diese nahezu triviale Einsicht löst selbst bei ausgebildeten Ökonomen Erstaunen aus. Jedenfalls können Kostensenkungen somit nicht mehr unzweifelhaft als “positiv” gelten. Die eine Seite profitiert, die andere Seite verliert, immer.

8 Vgl. Thielemann, U./Ulrich, P.: Zwischen Sachzwang und Denkwang. Halten die zugunsten der UBS-Fusion vorgebrachten Rechtfertigungen der wirtschaftsethischen Kritik stand?, in: Siegwart, H./Neugebauer (Hrsg.), Mega-Fusionen. Analysen-Kontroversen-Perspektiven, Verlag Paul Haupt, Bern/Stuttgart/Wien 1998, S. 339-360.

Beachtung schenken als bisher, und so beispielsweise Bankomaten oder Sicherheitssoftware für den e-commerce anbieten, und d.h.: marktfremde durch marktinterne Gesichtspunkte ersetzen. (Ich vermute allerdings, dass eine Erklärung zumindest auch darin liegt, dass diejenigen, die die Entlassung aussprechen, schlicht nicht alle Optionen klug kalkuliert haben. “Überflüssige” Stellen, also Stellen, auf die man zum eigenen Vorteil eigentlich verzichten könnte, wenn man es nur geschickt anstellt, oder allgemeiner: Kostensenkungspotentiale, gibt es zuhauf.⁹)

Der Wettbewerb

Damit sind wir eigentlich schon mitten im Wettbewerb. Wettbewerb ist, im Gegensatz zum Tausch, eine indirekte Beziehung. Wettbewerb findet immer dann statt, wenn bisherige Tauschvertragsbeziehungen aufgelöst werden. Aus der Sicht der Nachfrager: Man wechselt z.B. den Frisör, nutzt das billigere oder qualitativ bessere Angebot eines anderen Anbieters. Aus der Sicht der Anbieter: Man versucht durch guten Service, Qualität, Schnelligkeit, Preise usw., eben durch eine gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit, wozu auch die Einführung ganz neuer Produkte zu zählen ist, die Abnehmer anderer Anbieter anzulocken und mit ihrer Kaufkraft an sich zu binden.

Wenn neue Tauschvertragsbeziehungen eingegangen werden – durch “Innovation”, “Kreativität”, “Flexibilität” usw. –, dann bedeutet dies stets, dass bisherige Tauschpartner verlieren. Anders als durch Abzug von Kaufkraft lässt sich das neue Geschäft nämlich gar nicht finanzieren. Insofern ist der Markt – entgegen den Behauptungen der Ökonomenzunft –, zunächst einmal ein Nullsummenspiel.

Der Markt- und Wettbewerbsprozess ist ein “Prozess schöpferischer Zerstörung” (Josef A. Schumpeter). Im Wahrnehmen neuer “Chancen”, der Entdeckung und Ausschöpfung von Kostensenkungs- und Umsatzsteigerungspotentialen, kurzum: im Eingehen neuer Tauschvertragsbeziehungen besteht das “Schöpferische” des Marktprozesses. In der damit unweigerlich Auflösung von Tauschbeziehungen oder allgemeiner: im Druck, den die beiden Gewinner auf den Verlierer, mit dem einer von ihnen nun keine Geschäfte mehr oder nur noch unter schlechteren Bedingungen macht, besteht das “Zerstörerische” dieses Prozesses. Insofern lässt sich sagen: Die Schaffung von Arbeitsplätzen führt stets zu einer Vernichtung von Arbeitsplätzen an anderen Orten. Zumindest werden unvermeidlich andere Einkommenspositionen – und damit Lebensformen und Gewohnheiten – unter Druck gesetzt. Genau dies ist Wettbewerb.

Darum entspricht übrigens die immer wieder vertretene Behauptung, der Wettbewerb oder auch: “die Globalisierung” diene “den Konsumenten” – und damit uns allen – einer Milchbubenrechnung. Konsumenten müssen ja Produzenten sein, sonst verfügen sie über keine Kaufkraft. Eine Verschärfung des Wettbewerbs ist also nur für diejenigen Konsumenten von Vorteil, die nicht ihrerseits als Produzenten in ihrem Marktsegment unter Druck geraten sind. Die Verschärfung des Wettbewerbs dient den Wettbewerbsfähigen und – willigen (und dem Kapital), nicht denjenigen, die sich mit dem Erreichten eigentlich zufrieden geben würden.

9 Vgl. Thielemann, U./Ulrich, P.: Zwischen Sachzwang und Denkwang. Halten die zugunsten der UBS-Fusion vorgebrachten Rechtfertigungen der wirtschaftsethischen Kritik stand?, in: Siegwart, H./Neugebauer (Hrsg.), Mega-Fusionen. Analysen-Kontroversen-Perspektiven, Verlag Paul Haupt, Bern/Stuttgart/Wien 1998, S. 339-360.

System, Unternehmertum und Wachstum

Wenn “Schöpfung” und “Zerstörung” zwei Seiten der selben Medaille sind, warum, so könnte man einmal fragen, liegt die Arbeitslosenquote dann nicht bei 100%? Die Antwort ist: weil die Individuen in ihr *Humankapital* investieren, sich umschulen, weiterbilden und die Welt zunehmend in “Chancen” und “Risiken” einteilen, um so ihre *Wettbewerbsfähigkeit* zu erhalten oder – möglichst antizipativ – zu steigern. Sie müssen dies tun, sonst verlieren sie ihre Einkommensposition. Warum aber wehren sie sich nicht? Die Antwort ist: weil der Markt ein hochgradig interdependentes, ungeheuer weitverzweigtes, anonymes Wirkungsgeflecht ist, ein *systemischer* Zusammenhang, der sich weitgehend *hinter dem Rücken* aller Beteiligten abspielt, weshalb Adam Smith von der “unsichtbaren Hand” des Marktes sprach. Zwänge nehmen den Charakter von Sachzwängen an. Der Markt ist instanzlos. Ein letztlich verantwortlicher Adressat für die Zunahme des Drucks ist kaum zu identifizieren. (Dies bedeutet keineswegs eine pauschale Entlastung der Verantwortung derjenigen, die den Druck unmittelbar und sichtbar ausüben, etwa indem sie eine Entlassung aussprechen. Doch stehen diese ja ebenfalls im anonymen Wettbewerbskampf. Zu betonen ist auch, dass die Sachzwänge keineswegs irgendwie neutral, sondern *parteilich* funktionieren, nämlich zugunsten der Wettbewerbsfähigen und –willigen und der Kapitalbesitzer.¹⁰)

Weil der Markt instanzlos ist, und nur darum, gibt es Wachstum (von dem man wie gesagt nur diejenigen etwas haben, denen es gelingt, im Spiel, also wettbewerbsfähig und damit kaufkräftig zu bleiben). Den Individuen bleibt ja gar nichts anderes übrig, als sich marktlich “fit” zu machen bzw. zu halten. Ansonsten sind sie nicht “zukunftsfähig”, wie es heute so schön – und so euphemistisch – heisst. Denn sicher ist nur eines: dass die Wettbewerbsintensität zunehmen wird. Weil man für den Druck und die Zwänge nur bedingt verantwortliche Verursacher identifizieren kann, wandert der Zwang ins Innere der Individuen – und macht sich dann als Stress bemerkbar.

Der Zusammenhang lässt sich gut mit einer Formel veranschaulichen, mit der Adam Smith den Markt charakterisiert hat, nämlich als “einsichtiges und einfaches System der natürlichen Freiheit.”¹¹ Dieses “stellt sich ganz von selbst” und in dem Masse ein, wie “alle Systeme der Begünstigung und Beschränkung” (des Vorteilsstrebens) aufgegeben werden. Die oben angedeutete Solidaritätsfreiheit des Tausches – die “Entdeckung” (Hayek) etwa, dass man auch ohne Mitarbeiter X auskommen kann, den man insofern bislang “begünstigt” hat; oder alternativ: dass man die Leistungsanforderungen ja steigern *kann* – und der systemische Charakter des “unsichtbar” ablaufenden Wettbewerbs hängen eng zusammen. Jeder ist zunehmend auf sich gestellt. Das soziale Netz wechselseitiger, aber nicht *allein* auf Leistungsfähigkeiten, sondern etwa auch auf Bedürftigkeiten basierender Unterstützung, in das wir nach wie vor hineinwachsen, wird zunehmend “schöpferisch zerstört”. Und so gehen die Adressaten der Not, die sich heute als Beschäftigungs- und Einkommensnot bemerkbar macht, aber auch als Not der Suche nach einer *sinnerfüllten* Lebensführung in einer Welt je individueller Selbstbehauptung, verloren. (Darum ist “Herrschaft” heute kein Thema mehr.) “Die Verhältnisse” ändern sich und damit die Anforderungen. Es sind nicht mehr “die Herrschenden”, “die Regierung”, “das Establishment”, “der Unternehmer” den man für Missstände oder Notlagen verantwortlich machen kann. (Besonders wirksam in dieser Richtung: das Outsourcing, ein Paradebeispiel der Wirkungsweise

10 Vgl. Ulrich, P.: Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie, 2. Aufl., Bern/Stuttgart/Wien, 1998, S. 148 ff.

11 Smith, A.: Der Wohlstand der Nationen. München 1978 (1776), S. 582.

des “einsichtigen und einfachen Systems der natürlichen Freiheit”). An deren Stelle tritt “der Strukturwandel”. Und an die Stelle der Empörung und Kritik – an wen sollte sie sich richten? – tritt die Einsicht in Notwendigkeit der “Selbstverantwortung”: “Klar ist: Gegen die Globalisierung zu sein ist so sinnvoll, wie sich über das schlechte Wetter zu beschweren. Der Strukturwandel muss so oder so bewältigt werden.”¹²

Das versteht jeder. Und wer’s nicht versteht, wird schon sehen wo er bleibt. Der Zwang zum Unternehmertum, d.h. zur verdinglichten Wahrnehmung der Welt und des Selbst, der Einteilung der Welt in Erfolgs- und Misserfolgskategorien, um die marktliche “Fitness” zu erhalten oder zu erhöhen, ist nicht mehr als Zwang erkennbar. Er findet sich allenfalls versteckt wieder, beispielsweise in der Parole vom “lebenslangen Lernen”. Klar sollte sein, damit ist nicht humanistische Bildung gemeint – es sei denn, sie stärkte die eigene Wettbewerbsfähigkeit – sondern lebenslange Humankapitalbildung. Der Markt, qua Wettbewerb, ist “Kampf des Menschen mit dem Menschen”; nur “schieben (sich) zwischen die beteiligten Menschen unpersönliche Instanzen.”¹³

Wettbewerb und Stress

Damit sollte die Quelle des zunehmenden Stresses, der derzeit konstatiert wird, klar sein. Es ist der sich aus seiner eigenen Logik stetig intensivierende Wettbewerb, den die Individuen zu spüren bekommen und der sich nicht unbedingt in einer Zunahme des “Wohlstandes”, sondern auch in einer Abnahme ihres Wohlbefindens niederschlägt – bis hin zu medizinisch feststellbaren Erkrankungserscheinungen. Ich möchte zwei Dimensionen des Stresses analytisch unterscheiden. Zum einen eine physiologisch-energetische Dimension, die in ihrer Form nicht marktspezifisch ist: die Überarbeitung, die Arbeitsüberlastung, das Zuviel and konzentrierter, “zielbewusster” Lebensverbringung. Nicht umsonst hatte Max Weber in der “innerweltlichen (statt mönchischen) Askese” des Protestantismus die “der Eigenart des Kapitalismus” am besten “angepaßte Art der Lebensführung” erblickt¹⁴ – und nicht etwa im Konsumismus, denn Konsumenten müssen wettbewerbsfähig sein, ansonsten verfügen sie über keine Kaufkraft. Dass sich die Arbeitszeiten des durchschnittlichen (amerikanischen) Arbeitnehmers verlängert haben, und zwar bei sinkendem Einkommen, hat Juliet Schor gezeigt.¹⁵ Und erst recht für diejenigen, die Karriere machen wollen, etwa als Berater bei McKinsey, gilt: Willkommen im Reich der 60-Stunden Woche. “Wir werden einmal auf die neunziger Jahr zurückblicken und sagen: Mensch, waren das bequeme Zeiten. Mein Job wird alle fünf Jahre zehnmals intensiver. Immer schneller bekommen wir neue Informationen, entwickeln wir neue Ideen, werden wir die Welt verändern. Was Jahre dauerte, machen wir bald in Monaten. Und wofür wir heute noch Tage brauchen, erledigen wir schon bald in Stunden.”¹⁶

Die sich hieraus ergebenden “Stressoren” mögen eher dem Bereich des Lästigen zuzuordnen sein. Dies gilt jedoch nicht für die zweite, marktspezifische Dimensionen des Stresses: Die Angst. Die Angst, den steigenden und sich verändernden Anforderungen nicht zu genügen; auf der gesellschaftlichen Leiter nicht aufzusteigen, sondern abzustiegen; bald mit leeren Händen dazustehen, d.h. ohne die Skills, die es braucht, um einen Job zu finden, der nicht nur

12 Piper, N.: Angstfaktor Weltmarkt, in: Die Zeit, 5. April 1996, S. 17-18, hier S. 18.

13 Weber, M.: Wirtschaft und Gesellschaft, 5. rev. Aufl., Tübingen 1972, S. 49, 709.

14 Weber (1972: 46).

15 Schor, J.B. (1991): The overworked American – the unexpected decline of leisure, New York. J.B. Schor (1991)

16 So Jack Welch, Chef von General-Electric, in einem Interview, Der Spiegel, Nr. 29, 1997, S. 88.

Auskommen, sondern auch Anerkennung verspricht, wenn man nicht jetzt schon in sein Humankapital investiert und die "richtigen" Weiterbildungsinstitutionen besucht hat; die Angst, die wohl die Frage "Machen Sie sich Gedanken über die zukünftige Entwicklung ihres Berufs?" bei vielen auslöst (diese Frage hat ABB ihren Mitarbeitern gestellt); oder auch die Angst, sich seinen Lebensstandard bald nicht mehr leisten zu können.

Dies alles erzeugt Stress. Und dabei, so müssten wir annehmen, ist die Zunahme des Stresses ebenso unvermeidlich wie die eigendynamische Selbstverschärfung der Wettbewerbsbedingungen. D.h., wenn der Wettbewerb ein Zuviel an Stress erzeugt, das wir weder uns noch anderen wünschen, also den Wohlstand – zumindest für einige, vielleicht die Mehrheit – nicht erhöht, sondern senkt, dann wäre eine Markt- und Wettbewerbs*begrenzung* weltinnenpolitisch angezeigt. Auch wäre damit das *Prinzip Markt*, also das Handeln und Denken in Begriffen je individueller Selbstbehauptung in allen Lebensbereichen, widerlegt. Die gegenwärtige Beschäftigung mit Stress spricht jedoch eine andere Sprache.

2. Stress-Management oder Marktbegrenzung?

In einen wettbewerblichen Zusammenhang gestellt wird das Phänomen und Problem Stress eher selten. Eine Ausnahme bilden Susan Cartwright und Cary L. Cooper.¹⁷ "Stress is primarily caused by the fundamentals of change, lack of control, and high workload. The ... development of the European Union/North American Free Trade Association (EU/NAFTA), ... increasing international competition, ... will lead inevitably to a variety of corporate ,re's': reorganizations, relocations of personnel, redesign of jobs, and reallocations of roles and responsibilities. *Change* will be the byword of the next millennium, with its accompanying job insecurities, corporate culture clashes, and significantly different styles of managerial leadership – in other words, massive organizational change and inevitable stress." Doch selbst bei dieser auf Diagnose, die auf den grösseren Zusammenhang des Wettbewerbs abstellt, wird von den Autoren doch allein ein bloss *individualistischer* Umgang anvisiert. "The purpose of this book is to highlight those aspects of people's working lives likely to be problematic in the future and what individuals might do to overcome them."

Das "Institute for Stress Management" hat eine Internetseite,¹⁸ auf der dem stressgeplagten Individuen "systematic, action oriented & result producing ways to regain control of your life" angeboten werden – natürlich gegen Entgelt. Dort wird dem Ratsuchenden etwa "The ,Can Do' Attitude" nähergebracht, eine Art Anleitung zum "Lebensunternehmertum" (Ch.Lutz): "The Can Do Attitude does not think maybe, it thinks when? ... The Can Do Attitude sees constant change as constant opportunity."

Die Coaching- und Stress-Management-Industrie boomt, denn die Anzahl derjenigen, die unter Stress leiden, nimmt zu und damit die Nachfrage nach Stress-Management. Auch Stress wird, wie alles, marktlich verarbeitet. Dies erinnert an den Titel eines Buches von Martin Jänicke, das auf den symptomhaften Umgang mit der ökologischen Krise zugeschnitten war: "Wie das Industriesystem von seinen Missständen profitiert."¹⁹ Oder müsste wir doch sagen: "Wie das Marktsystem die Probleme, die es erzeugt, selbst heilt"? Gelten die Selbstheilungskräfte des Marktes, dessen "unsichtbare Hand" (A. Smith) ja alles zum Besten wenden soll, auch

17 Managing Working Stress, Thousand Oaks 1997, S. 3 f.

18 <http://www.hyperstress.com/documents/technology.html>.

19 Opladen 1979.

für das Phänomen Stress?

Hierfür sprechen zumindest die heute üblichen Form des Umgangs mit Stress. So betont der oben erwähnte ILO-Report immer wieder den Zusammenhang zwischen einer "weniger stressigen" und einer "produktiveren Arbeitsumgebung". (S. 72) Denn natürlich sind Mitarbeiter, die unter Stress leiden, weniger leistungsfähige als sie es sein könnten. Ebenso zählt der Report "die Kosten des Stresses" auf, etwa in Form erhöhten Absentismus, einer hohen Fluktuationsrate, Burnout, Unfällen usw. (S. 66 ff.) Der Bericht schliesst mit der folgenden Bemerkung: Stress "is an issue which affects every single person in modern industrial societies and which, through its affects on health and productivity, also has a significant impact on economic performance. The companies which are likely to be the most successful in future are those which help employees cope with stress and also carefully re-engineer the workplace to make it better suited to human aptitudes and aspirations." (S. 76)

Auch hinsichtlich des Stresses scheint also das "Wunder des Marktes" (James M. Buchanan, Friedrich A. von Hayek) zu funktionieren. Diejenigen Firmen, die Stress-Management Systeme einführen und ihren Mitarbeiter "helfen, ... mit stressvollen Situationen umzugehen" (72), oder die die Arbeitsumgebung "gesünder" und stressärmer gestalten (S. 72 ff.), haben also einen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Firmen, die dies nicht tun. Mehr Wettbewerb, weniger Stress – das wäre das wahrhaft wundersame Ergebnis.

Irgendwie scheint hier etwas nicht zu stimmen. Stress-Management²⁰ wäre ein wechselseitig vorteilhaftes Tauschgeschäft. D.h., beide Seiten müssen etwas bieten. Die eine Seite, das Management als Vertreter der Kapitalgeber, bietet weniger Stress (insoweit dies in seiner Macht liegt); die andere Seite, die Arbeitnehmer, bieten eine erhöhte Leistungsfähigkeit. Wir sehen hier, die dem Markt inhärente und, wenn nicht zu Stress, so doch unausweichlich zu mehr Unternehmertum (also Verdinglichung) führende Logik wird keineswegs ausser Kraft gesetzt oder eingegrenzt, sondern vorausgesetzt. Zwar haben diejenigen Firmen, die in das Humankapital ihrer Mitarbeiter investieren, tatsächlich einen Wettbewerbsvorteil.²¹ Doch diejenigen Firmen, die Mitarbeiter finden, die ein gerütteltes Mass an Stressresistenz, den Biss und den fighting spirit schon mitbringen – nicht umsonst ist heute Intrapreneurship *der* personalwirtschaftliche Renner – sind eben noch erfolgreicher. Und ausserdem muss man sich klarmachen, worin die "Hilfe" der Firmen eigentlich besteht, nämlich beispielsweise darin, die Mitarbeiter auf ein Time- oder Stress-Management Seminar zu schicken. Dort lernt man eben, wie man mit Stress *umgehen* kann.

Die Grenzen, innerhalb derer Stress sozusagen aushaltbar ist, und d.h. unter Beibehaltung oder gar Steigerung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit aushaltbar ist, sind, so behaupte ich, immer wieder nach aussen verschiebbar. Dies zeigen nicht nur die Jack Welch's dieser Welt, dies liegt in der Logik des Unternehmertums begründet. Wenn der Labour Report formuliert, dass Stress überall dort auftauchen kann, "where a load is placed upon an individual to which he or she *cannot* quickly adjust" (S. 68, Hvh.U.T.), dann zeigt sich, dass Unternehmertum (und der Zwang zum Unternehmertum) nicht verstanden wurde. Unternehmertum besteht gerade darin, das, was hier und jetzt nicht "gekonnt" oder "unmöglich" ist, *möglich zu machen*. Und dazu kann auch der Umgang mit Stress zählen. Stress-Management ist Ausdruck von Unternehmertum bzw. die "selbstverantwortliche" Antwort auf den Zwang zum Unternehmertum, den der Markt- und Wettbewerbsprozess erzeugt.

20 Vgl. kritisch Newton, T.: "Managing" Stress, London 1995. Man beachte die Anführungszeichen.

21 So hat, wie der ILO-Report ebenfalls berichtet (S. 75), ABB seine gestressten und darum leistungsschwachen Mitarbeiter nicht etwa entlassen oder outgesourct, sondern die "psycho-sozialen Arbeitsbedingungen" verändert und damit eine "dramatische Steigerung der Produktivität" erzielt.

Die Frage ist also letztlich nicht, ob der Wettbewerb unausweichlich zu Stress führt oder nicht, sondern ob die *Lebensform*, die der Wettbewerb erzwingt, wünschbar ist oder nicht, bzw. ob die Wettbewerbsstarken und -willigen – im Verein mit der wachsenden Zahl der Kapitalbesitzer – über “unpersönliche Instanzen” (M. Weber) alle übrigen Individuen zur Lebensform des sich und die Welt verdinglicht wahrnehmenden “Lebensunternehmers”, für den das Leben zur Investition ins eigene Humankapital wird, zwingen dürfen. Insofern, als beide Fragen verneint werden können, wäre nicht “Stress-Management”, sondern Markt- und Wettbewerbsbegrenzung angezeigt. Diese Frage ist natürlich von den betroffenen Wirtschaftsbürgern im Prozess demokratischer Willens- und Urteilsbildung selbst zu entscheiden, was voraussetzt, dass sie sich über die relevanten Zusammenhänge im Klaren sind.