

SEITENBLICK



Kaventsmann

VON CHRISTOPH ALBRECHT-HEIDER

36 Arbeitsplätze. Dies ist eine der guten Meldungen des Tages: Auf Sylt sollen 36 Arbeitsplätze geschaffen werden. Bevor jetzt Hoffnungen vor-schnell geweckt und Bewerbungen verfrüht geschrieben werden, der Dämpfer. Noch gibt es die Firma nicht, die die Jobs zu bieten hat, aber immerhin einen vorläufigen Namen: Maritimes Umwelt-Erlebnis-Zentrum (Muez). Die Abkürzung ist ganz hübsch, aber das Ungetüm, für das sie steht, nicht, was auch den Initiatoren gedämmert ist, weshalb sie um Vorschläge bitten, wie das zu benamen sei, was sich als Naturgewalten-Museum beschreiben lässt. Und jetzt das Ganze nochmal ohne Komma: Die Gründer des Naturge-walten-Museums auf Sylt suchen einen Namen dafür. Na also, geht auch ohne Kommas/Kommata. Kommata klingt übrigens um Längen gelehrter als Kommas, aber das nur nebenbei. In der Hauptsache befassen wir uns weder mit dem Plural von Komma noch mit Muez noch mit Sylt noch mit den Naturgewalten, und auch der Ein-stieg mit den 36 Arbeitsplätzen ist nur gewählt, um mal was Positives an einen Anfang zu stellen. Vielmehr wollen wir der Anti-Miesepeter-Bewegung „Deutschland ist Spitze“ ein weiteres Argument liefern: Museen hat es in Deutschland pro Kopf der Bevölker-ung oder auch pro Quadratmeter bebau-ter Fläche mehr als irgendwo anders auf der Welt, was sich schon ganz einfach deshalb behaupten lässt, weil es noch niemand ausgerechnet hat. Oder kennen Sie irgendein Kaff in unseren 16 neuen und gebrauchten Ländern, das nicht mit einem Muse-um wirbt? Nur mal so als Beispiel: Thü-ringer Klosturmuseum, Deutsches Muse-um für Nummernschilder, Pfeffer-minzmuseum, Emsland-Moormuse-um, Deutsches Historisches Lügen-museum, Büdelsdorfer Eisenkunst-guss-Museum, Blockflötenmuseum, Bad Wimpfener Schweinemuseum, Bonbonmuseum oder auch Deutsches Schutzengelmuseum. Ein Lob zuletzt an die Fußgönheimer, die als erste auf die Idee für ein Kartoffelmuseum kamen – und das könnte ja wirklich in jedem deutschen Dorf stehen –, und na-türlich an die Sylder, die hoffentlich bald Orkane, Sintfluten und Kavents-männer ausstellen – und damit 36 Ar-beitsplätze schaffen.



Der Fluch des Siegers

Axel Ockenfels, Wirtschaftsprofessor in Köln, entwickelt Verhaltens-Modelle für Internet-Auktionen

VON MARIO MÜLLER

Wer bei Google das Wort „Marmeladenglas“ eingibt, erhält mehr als 4600 Ergebnisse. In Kombination mit dem Begriff „Google“ reduziert sich das Angebot auf 68. „Marmeladenglas und Ockenfels“ ergibt einen Treffer. Was das soll? Mit Hilfe des Marmeladenglases von Axel Ockenfels lässt sich einiges lernen, über menschliches Verhalten im allgemeinen etwa, die Grenzen des Gehirns oder Schönheitswettbewerbe. Aber auch über besagte Suchmaschine und deren Börsengang, beispielsweise, dass denjenigen, die für Google-Aktien bieten wollen, der „winner's curse“ droht, der Fluch des Siegers.

In seinen Vorlesungen lässt der Kölner Wirtschaftsprofessor Axel Ockenfels mitunter ein Marmeladenglas, gefüllt mit Kupfermünzen, herumreichen. Die Studenten dürfen es in die Hand nehmen, das Gewicht prüfen, seinen Inhalt begutachten. Dann werden sie aufgefordert, ein Gebot abzugeben. Wer den höchsten Preis offeriert, erhält das Gefäß, wie in einer Versteigerung. Das Ergebnis ist verblüffend, weil jedes Mal das gleiche, „todsicher“, sagt Ockenfels: „Der Gewinner zahlt mehr, als das Glas wert ist.“ Und merkt jetzt, im Gefühl des Triumphes, dass er einen Fehler gemacht haben muss, da alle anderen Mitstreiter weniger geboten hatten.

Dem Ruf aus den USA widerstanden

Ockenfels spielt gerne mit seinen Studenten. Nicht um sie vor-, sondern um sie einzuführen in den neuesten Stand der Wissenschaft. Die durchläuft derzeit eine Art revolutionäre Phase. Und der 35-Jährige mischt bei den Umsturzversuchen kräftig mit. Sie finden zwar auch am Schreibtisch, vornehmlich aber im Labor statt. Experimentelle Wirtschaftsforschung nennt sich das, und eines ihrer wichtigsten Instrumente ist die Spieltheorie, die sich mit strategischem Verhalten befasst.

Auf diesem Feld zählt Ockenfels längst zu den weltweit renommiertesten Fachleuten. „Brillant“ nennt ihn Reinhard Selten, der bislang einzige Deutsche, der den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhielt.

Sich Ockenfels als einen total vergeistigten, möglicherweise gar verschrobene Menschen vorzustellen, ist falsch. Der Vater zweier kleiner Kinder ist, nicht nur wegen seiner Körpergröße von 1,94 Meter, ein präsenärer Mann. In seinen Vorlesungen, die er ohne Skript hält, sucht er den Austausch mit den Studenten, reichert die Vorträge mit praxisbezogenen Fällen an. Auch im persönlichen Gespräch wirkt er bei allem Selbstbewusstsein weder snobistisch noch belehrend. Man nimmt ihm sogar ab, wenn er behauptet, bei der Lösung des Drei-Türen- oder Ziegen-Problems, einer berühmten Denksportaufgabe aus der Spieltheorie, wie die meisten Menschen zunächst falsch gelegen zu haben. Wahrscheinlicher ist allerdings, dass er um den Sympathiewert solcher Eingeständnisse weiß.

Reinhard Selten, mit dem er gelegentlich Wanderungen unternimmt, war es, der Ockenfels' Karriere den entscheidenden Impuls gab. Er möge doch eine experimentell orientierte Diplomarbeit schreiben, hatte der Bonner Professor seinem Studenten geraten. Das Ergebnis überzeugte derart, dass Selten sich als Co-Autor für einen Aufsatz anbot, der Ockenfels innerhalb der Zufunft schlagartig bekannt machte. Sowohl die Doktorarbeit als auch die Habilitationsschrift des gebürti-

gen Rheinländers wurden mit Preisen ausgezeichnet, seine zahlreichen Arbeiten in bedeutenden internationalen Fachzeitschriften veröffentlicht. Im vergangenen Jahr folgte er, trotz verlockender Angebote aus den USA und der allseitigen Kritik am hiesigen Hochschulsystem, einem Ruf an die Kölner Uni. Dort hat er einen Lehrstuhl und leitet das Energiewirtschaftliche Institut (EWI). Dort entsteht zur Zeit auch das größte Labor für experimentelle Wirtschaftsforschung im Lande.

Auf den Prüfstand kommt der Homo Oeconomicus, jene Kunstfigur, auf die sich die Wirtschaftswissenschaften bislang hauptsächlich stützen. Seine besonderen Kennzeichen: Er handelt rational und ist bei jeder Gelegenheit darauf aus, seinen eigenen Nutzen zu maximieren. Doch dieses theoretische Modell menschlichen Verhaltens gerät zunehmend ins Wanken. Was der Laie schon immer wusste, dämmert nun auch den Experten: Im wirklichen Leben sind wirtschaftliche Akteure nur eingeschränkt vernünftig, egoistisch und willensstark.

Mit Hilfe des Marmeladenglases lässt sich das wunderschön zeigen. Der Homo Oeconomicus würde kühl kalkulieren. Er weiß, dass der Gewinner der Versteigerung auf jeden Fall alle anderen Schätzungen übertrifft. Diese Information nimmt er vorweg, indem er weniger Geld bietet. Anders der durchschnittliche Mensch aus Fleisch



Viel zitierter Ökonom: Axel Ockenfels.

und Blut. Er hat Schwierigkeiten, derartige Situationen vollständig zu überblicken und schießt systematisch über das Ziel hinaus. Der unglückliche Sieger mag sich damit trösten, dass er sich in guter Gesellschaft befindet. Entsprechende Schiefen kommen in Bieterwettbewerben alle Nase lang vor. Selbst clevere Wirtschaftsexperten sind vor dem Fluch nicht gefeit, wie die horrenden, häufig nicht gerechtfertigten Summen zeigen, die für Ölfelder oder Mobilfunklizenzen, ganze Konzerne oder Spitzenmanager ausgelobt werden. Auch bei der bevorstehenden Google-Suche nach Investoren dürfte es lange Gesichter geben. Die Banken sind ohnehin vergrätzt, weil der spektakuläre Börsengang an ihnen vorbeiläuft. Denn das Unternehmen vermarktet die neuen Aktien direkt, über eine Auktion. Die aber bietet das „ideale Umfeld für winner's curse“, sagt Ockenfels und erwartet, „dass einige Anleger am Ende enttäuscht sein werden“.

Nur Kinder handeln rational Der Frust ist verständlich: wer kauft schon gern zu teuer ein? Dass es gleichwohl immer wieder passiert, liegt an den begrenzten geistigen Kapazitäten des Homo Sapiens. Das durchschnittliche Hirn verfügt nicht über genügend Rechenleistung, um komplexere Probleme zu lösen. „Normalerweise bricht die Denktiefe von Menschen nach drei oder vier Stufen ab“, weiß Ockenfels. Das ist unter Umständen selbst für die Google-Auktion zu wenig, bei der der Bieter letztlich zu erraten versuchen muss, wel-

chen Preis seine Mitstreiter für attraktiv halten. Der britische Ökonom John Maynard Keynes, übrigens ein erfolgreicher Börsenspekulant, hat das Prinzip anhand eines Schönheitswettbewerbs erklärt, bei dem derjenige das Preisausschreiben gewinnt – mit Aktien einen Profit macht –, der richtig voraussagt, wen die Mehrheit als hübscheste Kandidatin auf den Thron hebt. Dabei kommt es nicht auf das jeweils eigene Schönheitsideal an, sondern auf das vermutete allgemeine. Es geht also um die Erwartung der Erwartungen der Erwartungen der anderen und so weiter – ein Teufelskreis. Doch nicht nur mit seinen begrenzten kognitiven Fähigkeiten weicht der lebendige Mensch vom papiernen Idealtypus ab. Auch seine Motivlage ist häufig anders, als es die Lehrbücher vorschreiben. Zahlreiche Studien belegen, dass Werte wie Fairness oder Reziprozität – wie du mir, so ich dir – einen erheblichen Einfluss auf das Verhalten haben. Dies lässt sich mit dem Ultimatum-Spiel demonstrieren. Dabei erhält A einen Geldbetrag, sagen wir zehn Euro, von dem er B etwas abgeben soll. Weist der die Offerte zurück, gehen beide leer aus. Nach dem klassischen Modell der Nutzenmaximierung müsste B sich mit einem Cent zufrieden geben, denn das ist allemal besser als nichts. Tatsächlich lautet das Ergebnis aber meistens halbe-halbe. Die Erklärung: A weiß, dass er B mit einem allzu mickrigen Angebot vergrätzt, und sucht deshalb eine gerechte Lösung. Nur kleine Kinder, erzählt Ockenfels, verhalten sich anders, nämlich völlig rational. Sie lassen sich im Ultima-

tum-Spiel auch mit ein oder zwei Smarties abpeisen. Lange Zeit wurden solche Phänomene von der herrschenden Lehre als Randscheinungen abgetan. Doch inzwischen ist klar, dass es sich bei der vermeintlichen Ausnahme um die Regel handelt. Fairness-Verhalten etwa hat sich als etwas „Fundamentales“ herausgestellt, „über alle Kulturen hinweg, alle Länder und Altersstufen“, sagt Ockenfels. Wegen solcher Erkenntnisse, deren „Evidenz selbst die härtesten Verfechter der Standardtheorie nicht mehr leugnen“ könnten, wollen einige Fachwissenschaftler denn auch den Homo Oeconomicus zu Grabe tragen. Sein Mentor Selten beispielsweise, sagt Ockenfels, kämpfte sehr dafür, sich um nutzenmaximierenden Agenten zu verabschieden. Sich selbst bezeichnet der Kölner Professor als „nicht so extrem“. Die traditionellen Annahmen lägen oft „dramatisch falsch“, funktionierten aber auf einer ganzen Reihe von Märkten „sehr gut“ vor allem dann, wenn deren Regelwerk die Teilnehmer zu rationalem Verhalten zwinge.

Google als Vorbild Bei Ebay ist das nur eingeschränkt der Fall, wie Ockenfels in Untersuchungen gemeinsam mit seinem US-Kollegen Alvin Roth von der Harvard-Universität herausfand. Vernünftig wäre es, würden Käufer auf der Versteigerungs-Plattform im Internet einfach ihre maximale Preisvorstellung eingeben und dann abwarten, ob sie zum Zuge kommen. Tatsächlich verderben ihnen aber „crawler“ (Kriecher) das Geschäft, die das Prozedere nicht richtig verstanden haben und mit immer höheren Geboten aufwarten. Deshalb ist es, so die beiden Autoren, eine erfolversprechende Strategie, aus dem Hinterhalt zu schießen, zu „snipen“, erst kurz vor Toresschluss einzusteigen, was viele Kunden auch praktizieren.

Wie er auf das Thema kam? Zum einen sei die Auktionstheorie „sehr elegant, schön, ästhetisch“, schwärmt Ockenfels. Vor allem aber böte sie die für einen Wirtschaftswissenschaftler fast einmalige Gelegenheit, „eine Brücke zu schlagen zur Praxis“. Eine wachsende Zahl von Unternehmen würde in Köln mit der Bitte vorstellig, ihnen beim Design von Versteigerungen zu helfen, einer Vermarktungsform, die durch E-Commerce gewaltigen Zulauf erhält, auch weil sie dem Verkäufer meist höhere Erlöse verspricht. Ockenfels zufolge fördern Auktionen außerdem mehr Informationen zu Tage, führen zu demokratischeren Verfahren und schieben Mausechelen, wie sie etwa bei Börsengängen über Banken üblich sind, einen Riegel vor. Insofern wäre Google auf dem richtigen Weg.

Dass sich all dies quasi spielerisch im Experiment darstellen lässt, sei „einfach klasse“. Dabei vermittelt das Marmeladenglas nur einen Vorgeschmack auf das, was noch kommen soll: Im neuen Labor mit seinen 34 Computerarbeitsplätzen will Ockenfels ganze Märkte testen. Auf der Agenda steht etwa, und hier wird die Verbindung zum EWI deutlich, der Entwurf einer Plattform für den Handel mit Strom, der als Reserve gebraucht wird, wenn Wind- oder Sonnenenergie witterungsbedingt zu wenig Leistung bringen. Entscheidend seien auch hier die Details, denn Fehler im Design schlugen auf Energiemärkten zuweilen mit Milliarden-Kosten zu Buche, sagt der Professor, der sicher ist, dass seine Studenten im Labor die Schwachstellen aufdecken. Bei seinen Studenten hat Ockenfels offenbar einen Stein im Brett. Möglicherweise liegt das an der Lehre, die er aus seiner wissenschaftlichen Arbeit zieht: „Nett sein lohnt sich, auch für Egoisten.“

zum Spiel auch mit ein oder zwei Smarties abpeisen. Lange Zeit wurden solche Phänomene von der herrschenden Lehre als Randscheinungen abgetan. Doch inzwischen ist klar, dass es sich bei der vermeintlichen Ausnahme um die Regel handelt. Fairness-Verhalten etwa hat sich als etwas „Fundamentales“ herausgestellt, „über alle Kulturen hinweg, alle Länder und Altersstufen“, sagt Ockenfels. Wegen solcher Erkenntnisse, deren „Evidenz selbst die härtesten Verfechter der Standardtheorie nicht mehr leugnen“ könnten, wollen einige Fachwissenschaftler denn auch den Homo Oeconomicus zu Grabe tragen. Sein Mentor Selten beispielsweise, sagt Ockenfels, kämpfte sehr dafür, sich um nutzenmaximierenden Agenten zu verabschieden. Sich selbst bezeichnet der Kölner Professor als „nicht so extrem“. Die traditionellen Annahmen lägen oft „dramatisch falsch“, funktionierten aber auf einer ganzen Reihe von Märkten „sehr gut“ vor allem dann, wenn deren Regelwerk die Teilnehmer zu rationalem Verhalten zwinge.

Google als Vorbild Bei Ebay ist das nur eingeschränkt der Fall, wie Ockenfels in Untersuchungen gemeinsam mit seinem US-Kollegen Alvin Roth von der Harvard-Universität herausfand. Vernünftig wäre es, würden Käufer auf der Versteigerungs-Plattform im Internet einfach ihre maximale Preisvorstellung eingeben und dann abwarten, ob sie zum Zuge kommen. Tatsächlich verderben ihnen aber „crawler“ (Kriecher) das Geschäft, die das Prozedere nicht richtig verstanden haben und mit immer höheren Geboten aufwarten. Deshalb ist es, so die beiden Autoren, eine erfolversprechende Strategie, aus dem Hinterhalt zu schießen, zu „snipen“, erst kurz vor Toresschluss einzusteigen, was viele Kunden auch praktizieren.

Wie er auf das Thema kam? Zum einen sei die Auktionstheorie „sehr elegant, schön, ästhetisch“, schwärmt Ockenfels. Vor allem aber böte sie die für einen Wirtschaftswissenschaftler fast einmalige Gelegenheit, „eine Brücke zu schlagen zur Praxis“. Eine wachsende Zahl von Unternehmen würde in Köln mit der Bitte vorstellig, ihnen beim Design von Versteigerungen zu helfen, einer Vermarktungsform, die durch E-Commerce gewaltigen Zulauf erhält, auch weil sie dem Verkäufer meist höhere Erlöse verspricht. Ockenfels zufolge fördern Auktionen außerdem mehr Informationen zu Tage, führen zu demokratischeren Verfahren und schieben Mausechelen, wie sie etwa bei Börsengängen über Banken üblich sind, einen Riegel vor. Insofern wäre Google auf dem richtigen Weg.

Dass sich all dies quasi spielerisch im Experiment darstellen lässt, sei „einfach klasse“. Dabei vermittelt das Marmeladenglas nur einen Vorgeschmack auf das, was noch kommen soll: Im neuen Labor mit seinen 34 Computerarbeitsplätzen will Ockenfels ganze Märkte testen. Auf der Agenda steht etwa, und hier wird die Verbindung zum EWI deutlich, der Entwurf einer Plattform für den Handel mit Strom, der als Reserve gebraucht wird, wenn Wind- oder Sonnenenergie witterungsbedingt zu wenig Leistung bringen. Entscheidend seien auch hier die Details, denn Fehler im Design schlugen auf Energiemärkten zuweilen mit Milliarden-Kosten zu Buche, sagt der Professor, der sicher ist, dass seine Studenten im Labor die Schwachstellen aufdecken. Bei seinen Studenten hat Ockenfels offenbar einen Stein im Brett. Möglicherweise liegt das an der Lehre, die er aus seiner wissenschaftlichen Arbeit zieht: „Nett sein lohnt sich, auch für Egoisten.“



LESERBRIEFE

Offensichtlich unfähig

ZUM THEMA MONTAGSDEMONSTRATIONEN:

Als Gerhard Schröder vor sechs Jahren Bundeskanzler wurde, hat er viel versprochen und gesagt, er wolle sich an seinem Erfolg messen lassen. Als er vor zwei Jahren mit nur knapper Mehrheit wiedergewählt wurde, da war vom Erfolg schon weniger bis gar nichts mehr zu sehen. Heute regiert Schröder einen Staat, dessen Wirtschaft durch seine Politik zugrunde gegangen ist. Wir haben die höchsten Steuern, die höchste Arbeitslosigkeit und die höchste Anzahl an Firmenpleiten – Schröder und seine Regierung sind offensichtlich unfähig, etwas dagegen zu unternehmen. Jeder, der mit Schröders Politik nicht einverstanden ist, sollte die Demonstrationen unterstützen. ULRICH B. GAUKEL, KERNEN

Almosen-Geld

Die Kritik gegen die Montagsdemonstrationen ist wie eine Seifenblase verpufft. Die Zahl der Teilnehmer steigt und damit auch die Hoffnung, dass die Regierenden diesen radikalen Sozialabbau nicht gegen das eigene Volk fortsetzen können. Und im Vergleich zur DDR-Wende bleibt anzumerken: 1989 standen viele am Abgrund – im Jahr 2005 mit Hartz IV werden sie mit monatlich

331 Euro Überlebenshilfe schon einen Schritt weiter sein. Denn menschenwürdig lässt sich mit diesem Almosen-Geld nicht am gesellschaftlichen Leben teilnehmen. Das Zeitungssabo, das private Auto, der Kino-Besuch oder Familienausflug werden zu unbezahlbaren Luxusgütern und das alles ohne Aussicht, dass die Arbeitslosigkeit und die Zahl der Sozialhilfeempfänger endlich mal sinkt. Leider ist das Gegenteil der Fall. ALBERT ALTEN, WERNIGERODE

Hartz-Marketing

ZU: NACHBESSERN AN HARTZ IV (FR NACHRICHTEN VOM 11. AUGUST)

Die Hartz IV Reformen sind kein Marketing-, sondern ein soziales Nachhaltigkeitsproblem. Keine Dienstleistung, kein Produkt der Welt kann positiv beworben werden, wenn niemand sagen kann, zu welchem Preis, zu welcher Qualität, in welcher Menge, wo, in welchem Regal verfügbar ist. Für die Hartz-Reform heißt das, dass sie als Gebrauchsmuster nicht vermittelbar sind, wenn sie einerseits mit erkennbaren deutlichen finanziellen Auswirkungen und Einschnitten verbunden sind, ohne das gleichzeitig auch nur der Anschein von konkreter Gegenleistung, Qualitätsverbesserung, Vorteilsentwicklung oder Chancen verbunden werden kann. Jeder Gründer ei-

ner dienstleistenden Ich-AG würde mit solchen Konzeptvorstellungen gar nicht erst in die Förderung kommen, bzw. auf dem freien Markt schnell und mit heftigen Folgeproblemen scheitern. HANS-JOACHIM REICH, BRAUNSCHWEIG

Scheidung und Glück

ZU: „AUF DER SUCHE NACH DEM GLÜCK“ (FR DIE SEITE DREI VOM 16. AUGUST)

Die Scheidungsrate ist erneut gestiegen. Dass das so ist, hängt in der Tat mit hohen Erwartungen an das private Lebensglück zusammen. Erfüllen sich diese nicht, sind Menschen heutzutage oft schnell bereit, ihre Ehe zu verlassen und ihr Glück woanders zu suchen. Als selbst Betroffener und als Christ kann ich diese Entwicklung allerdings – anders als der Kommentator Pitt von Bebenburg – nicht positiv bewerten. M.E. sind die Glückserwartungen in der heutigen Zeit oft unrealistisch hoch. Man steigert sein Lebensglück nicht, wenn man den Ehepartner verlässt, um dann in einer neuen Beziehung zu erleben, dass auch der neue Partner nicht alle Wünsche erfüllt, dass es in jeder menschlichen Beziehung auch Probleme gibt und Glück und Zufriedenheit mehr von der eigenen inneren Haltung abhängen. GÖTZ R. FUCHS, RODEWALD

Venezuelas Alternative

ZU: CHÁVEZ SIEHT SICH SCHON ALS SIEGER (FR NACHRICHTEN VOM 13. AUGUST)

Venezuela unter Chávez auf dem Weg ins Chaos und in die Despotie! Oder so ähnlich hätte Wolfgang Kunath seinen Artikel betiteln können. Chávez wird als autoritärer und skrupelloser Politiker dargestellt, der soziale Programme einzig zu Propagandazwecken und zur eigenen Machtsicherung durchführt, als Argument hierfür reicht der Hinweis auf sein freundschaftliches Verhältnis zu Fidel Castro oder Muammar Gaddafi. Dass die Kontakte zu diesen beiden Staatsführern vielleicht auch im nationalen Interesse Venezuelas liegen könnten, darf dabei nicht erwähnt werden.

Im Gegensatz zu verbilligten Öllieferungen an Kuba sendet der karibische Inselstaat gut ausgebildete Ärzte nach Venezuela, die sich dort im Rahmen des Projekts „Barrio adentro“ in den Armenvierteln um die medizinische Versorgung der Bevölkerung kümmern, oft in Gebieten, die in den letzten 40 Jahren niemals ein venezolanischer Arzt betreten hat. In Venezuela geht es um mehr als nur darum, ob Chávez an der Regierung bleibt oder Neuwahlen ausschreiben muss, die Frage ist, ob Venezuela den eingeschlagenen Weg einer Alternative zum Neoliberalismus im Rahmen der Globalisierung fortset-

zen kann oder ob sich Kräfte durchsetzen, die „Chávez wie einen Hund sterben sehen möchten“, um dann ein Übergangsmilitärregime einzusetzen, wie es der ehemalige Präsident Carlos Andrés Pérez in Zeitungsinterviews forderte. HOLGER WARM, KÖLN

Zerstörungswut

ZU: DER GEFAHRLICHE KAMPF DER GESCHLECHTER (FR DOKUMENTATION VOM 5. AUGUST)

„Erfahren in der Menschlichkeit“ macht sich die Kirche Sorgen um das Verhältnis der Geschlechter. Als Gründe für diese Sorgen nennt Kardinal Ratzinger allerdings nicht, dass Männer Frauen vergewaltigen und umbringen, wie im Moment in Darfur, oder mit so geringen Löhnen abpeisen, dass Armut in allen Ländern weiblich ist. Ihn stört vielmehr, dass Frauen auf die „Missbräuche der Macht“ antworten, indem sie ebenfalls nach Macht streben. Dabei hat die Frau doch aufgrund ihrer Fähigkeit, Leben zu schenken, „die tiefgründige Intuition, dass das Beste ihres Lebens darin besteht, sich für das Wohl des anderen einzusetzen, für sein Wachstum, für seinen Schutz.“ Wir Feministinnen glauben nicht, dass diese Eigenschaften biologisch festgelegt sind, aber ich nehme Herrn Ratzinger gerne

beim Wort. Ich weiß nicht, was er für die angeborenen Fähigkeiten der Männer hält (der Zustand der Welt legt Zerstörungswut und Gewalttätigkeit nahe), aber er fordert, dass auch Männer für andere da sein müssen, weil „diese fraulichen Werte vor allem menschliche Werte“ sind. Da kann er doch nur froh sein, wenn wir Frauen den Männern die Last von Machtpositionen abnehmen, damit sie sich auf das Erlernen der menschlichen Fähigkeiten konzentrieren können. BRIGITTE KLAB, FRANKFURT A.M.

Seismograph Psychiatrie

ZU: STEINE FÜR DAVIDS SCHLEUDER, FR DOKUMENTATION VOM 23. JULI

Die Psychiatrie ist der Seismograph für humanitäres Denken und Handeln in unserer Gesellschaft. Der von der Wirtschaft und Politik gefordert und eingeleitete „Um(Ab-)bau“ des Sozialstaates zwingt zum Gegensteuern. Die Soltauer Impulse sind für mich und hoffentlich auch viele andere Menschen ein folgerichtiger und unverzichtbarer Anstoß aktiv zu werden, damit Menschlichkeit, Gemeinsamkeit, Solidarität und Verantwortung nicht uneingeschränkt den Gesetzen der Ökonomie und des Marktes unterworfen werden. WINFRIED REISKE, KIEL