Der Chef des Schweizer Chemiekonzerns Novartis, Daniel Vasella, schreibt sehr offenherzig:

> *„Es ist merkwürdig, je mehr ich verdiene, desto wichtiger wird mir, wie viel ich verdiene. Genau in dem Moment, in dem ich mir über Geld keine Gedanken mehr machen musste, fing ich an, mir ständig Gedanken darüber zu machen."*[20]

Es gibt viele Menschen, deren Denken und emotionale Gestimmtheit nicht nur zeitweise, sondern maßgeblich vom Thema Geld geprägt sind. Und zwar quer durch alle Gesellschaftskreise.

Wahre Großzügigkeit

Das Wunder von dana paramita

Die Kultivierung von Großzügigkeit steht am Anfang des buddhistischen Übungsweges. Großzügigkeit weicht unsere Ich-Zentriertheit auf und verbindet uns mit unserem Umfeld. Die Religionswissenschaftlerin Judith Simmer-Brown preist die Kraft der Großzügigkeit wie folgt:

> *„Jeder von uns, der einige Zeit in Asien oder mit asiatischen Lehrern verbracht hat, erkennt die zentrale Rolle von Großzügigkeit in der buddhistischen Praxis. In traditioneller Formulierung beginnt unser Geben mit materiellen Geschenken und weitet sich dann aus auf Furchtlosigkeit und die buddhistische Lehre – das Dharma. Großzügigkeit ist die Tugend, welche Frieden erzeugt – so steht es in den buddhistischen Lehrreden. Großzügigkeit ist eine Übung, die unsere Habsucht und unsere Selbstabsorption überwindet sowie anderen nützt. Sich auf diese Praxis zu verpflichten, mag unser größtes Vermächtnis für das 21. Jahrhundert sein."*

Die Kraft wahrer Großzügigkeit, d.h. des Gebens ohne Erwartung einer Gegenleistung, wird in der Ökonomie sehr unterschätzt. Das Menschenbild vieler Ökonomen beinhaltet, dass wir als Menschen durch unsere Handlungen immer einen persönlichen Nutzen, eine – wenn auch noch so verdeckte – Gegenleistung erwarten.

Großzügigkeit (dana paramita) gilt im Buddhismus als eine der sechs höchsten Vollkommenheiten. Großzügigkeit ist die Fähigkeit, von ganzem Herzen und ohne Berechnung und Hintergedanken zu geben und zu schenken. Wie in dieser berühmten Zen-Geschichte:

Zu einem Zen-Meister kam einmal ein reicher Mann, der wollte 100.000 Goldstücke für eine neue Meditationshalle spenden. Als er zum Meister vorgelassen wurde und den Sack mit den Goldstücken auf den Tisch gewuchtet hatte, blickte er ihn lange fragend an. Dann sprach er: „Wollen Sie nicht zählen?" Der Meister antwortete nicht. Dann rief der reiche Mann energisch aus: „100.000 Goldstücke sind eine Menge Geld!" Wieder erhielt er keine Antwort. Nach einigen Minuten des Schweigens antwortete der Zen-Mönch: „Möchtest du, dass ich dir danke? Ich glaube du musst mir dankbar sein."

Diese Geschichte stellt unseren Umgang mit Geld und Geschenken auf den Kopf. Statt Gelegenheiten des Gewinns zu suchen, suchen wir nach Gelegenheiten zu geben, zu schenken und anderen hilfreich zu sein. Freies Geben macht glücklich. Das heißt nicht, die eigene Existenzgrundlage wegzuschenken, sondern unsere Angst zu überwinden, dass wir oder unsere Familie auf der Strecke bleiben, wenn wir selbstlos handeln oder warmherzig geben. Wir sollten nicht wirtschaftlich verantwortungslos handeln, sondern die zahlreichen Möglichkeiten im Alltag nutzen, Großzügigkeit zu üben.

Berliner S-Bahn, Januar 2009. Nach einer erfrischenden Morgenmeditation fahre ich zum Arbeiten in die Stadt. Mein Herz fühlt sich heute sehr weit an und ich lächle allen Menschen, denen ich begegne, zu. Es ist wunderbar. Ich verschenke meine gute Laune an jeden, der mir zu nahe kommt. Im Laufe dieses Vormittages kehrt mein Lächeln dutzendfach zu mir zurück. Busfahrer grüßen mich herzlich und beginnen zu erzählen, die Bedienung im Starbucks strahlt mich an und die alten Damen an der Bushaltestelle fangen an, mit mir zu scherzen. Heute fühle ich mich mit allen Menschen verbunden. Auch mit denen, von denen mein Lächeln abzuprallen scheint. Ich sende weiter, denn ich spüre, dass kein Lächeln je verloren geht.

Wir können nicht nur unser Lächeln oder unsere gute Laune verschenken. Wir können auch unsere Zeit, Freude, unseren Frieden, unsere Präsenz, unsere Freiheit oder unsere Erfahrungen verschenken. Shunryu Suzuki formuliert es radikal:

> *„Geben ist Nichtanhaften. Das bedeutet, keinem Ding anhaften ist Geben.“*[21]

Unser Geben kann immer freier werden. Bis es keine Reste mehr hinterlässt und frei von Erwartungen wird.

> *Berlin, Januar 2009. Mein Laptop ist mir gestohlen worden, mein Backup ist unvollständig. Ich machte eine tiefgreifende Erfahrung. Alle Dateien, Bilder und Dokumente, die ich mit anderen geteilt hatte, kommen zu mir zurück. Alles, was ich nicht geteilt hatte, geht verloren. Das, was wir weggeben, gehört uns wirklich. Das, was wir festhalten, geht mit uns unter.*

Die Kultivierung und Übung von freiem Geben und Absichtslosigkeit ist ein Weg, egozentrisches Handeln aufzuweichen und das kalkulierende Menschenbild der Ökonomie zu sprengen.

In der Abbildung 11 (siehe S. 136) treffen Geber und Nehmer in unterschiedlicher Klarheit aufeinander. Der Geber kann ein Schenkender sein oder jemand, der einen Gefallen tut oder etwas anderes – materielles oder immaterielles – weggibt. Die Matrix untersucht, welche Auswirkung Erwartung im Gebeprozess spielt. Erwartung kann (a) nicht vorhanden sein, (b) vorhanden und bewusst sein oder (c) vorhanden, aber nicht bewusst sein. Dies gilt sowohl für den Geber als auch für den Nehmer. Hieraus ergeben sich neun idealtypische Fälle.

Im Fall A treffen zwei erwartungsfreie Menschen aufeinander und berühren die verbindende Freude von dana paramita. Im Fall E treffen zwei bewusst kalkulierende Personen aufeinander und schließen einen klaren Deal oder Vertrag. Im Fall I kommt es zu einer unbewussten Verstrickung zwischen zwei unbewusst Agierenden. Die anderen Fälle zeigen die Vielfalt der Missverständnisse, die im Feld des Gebens und Nehmens auftreten können auf.

GEBER				
Frei + Bewusst	A Geber: Kein Guthaben **DANA PARAMITA** Nehmer: Keine Schuld	B Geber: Kein Guthaben **MISSVER-STÄNDNIS** Nehmer: Bewusste Schuld	C Geber: Kein Guthaben **UNKLARE SCHULD** Nehmer: Unbewusste Schuld
Bedingt + Bewusst	D Geber: Bewusstes Guthaben **KONFLIKT** Nehmer: Keiner Schuld bewusst	E Geber: Bewusstes Guthaben **KLARER DEAL** Nehmer: Bewusste Schuld	F Geber: Bewusstes Guthaben **UNKLARER DEAL** Nehmer: Unbewusste Schuld
Bedingt + Unbewusst	G Geber: Unbewusstes Guthaben **UNKLARES GUTHABEN** Nehmer: Keiner Schuld bewusst	H Geber: Unbewusstes Guthaben **UNKLARER DEAL** Nehmer: Bewusste Schuld	I Geber: Unbewusstes Guthaben **VER-STRICKUNG** Nehmer: Unbewusste Schuld
	Frei + Bewusst	Bedingt + Bewusst	Bedingt + Unbewusst
	NEHMER		

Abbildung 11: **Beziehungen in Austauschprozessen**

Erwartungen können auf den verschiedensten Ebenen liegen und den freien Fluss der Dinge ins Stocken bringen. Selbst so alltägliche Dinge wie ein Gruß oder ein Lächeln entlassen wir selten gänzlich frei in die Welt. Erhalten wir keine Reaktion auf unser „Geschenk“, reagieren wir schnell verärgert, irritiert oder enttäuscht. Doch wir können schrittweise unsere scheinbaren Geschenke befreien. Wenn wir uns unserer Erwartungen immer bewusster werden, können wir ihnen entspannt zulächeln und sie immer leichter ziehen lassen.

Heilsamer Umgang mit Geld und Eigentum

Wie riecht unser Eigentum?

Auch unser Eigentum hat einen Duft. Nehmen wir unsere Häuser, unsere Autos, unsere Gebrauchsgegenstände. Dienen sie dem Leben oder nur uns selbst? Bringen sie uns unserem Umfeld näher oder trennen sie uns von ihm?