

Amerika und Deutschland

Ambivalente Begegnungen

*Herausgegeben von
Frank Kelleter und
Wolfgang Knöbl*



WALLSTEIN VERLAG

Inhalt

Vorwort	7
DIRK KAESLER: Man sieht nur, was man zu wissen glaubt: Max und Marianne Weber im Amerika der Jahrhundertwende . . .	10
FRANK KELLETER: »We never cared for the money«: Geld und die Frage kultureller Identität in transatlantischer Perspektive	30
WINFRIED FLUCK: California Blue: Amerikanisierung als Selbst-Amerikanisierung	54
GESINE SCHWAN: Antiamerikanismus und demokratisches Bewusstsein in der Bundesrepublik von 1945 bis heute	73
KARSTEN D. VOIGT: Deutsch-amerikanische Beziehungen – Krise oder Neuanfang?	86
CHARLES A. KUPCHAN: Europe and America: Partnership, Amicable Separation, or Nasty Divorce?	98
DETLEV CLAUSSEN: »Das nicht Transferierbare zu transferieren«: Theodor W. Adorno zwischen Amerika und Frankfurt am Main . . .	109
WERNER SOLLORS: Von <i>A Foreign Affair</i> zu <i>Toxi</i> : Zur Kulturgeschichte der Besatzungszeit	118
KONRAD HEIDKAMP: Der Onkel aus Amerika. Oder: Wie Jazz und Rock nach Deutschland kamen	143
WOLFGANG THÖNER: Deutschland, USA und das Bauhaus. Vom »Exportschlager« zum Medium des kulturellen Austauschs . . .	155
WOLFGANG KNÖBL: Jenseits des Zivilisationsprozesses? Die Gewalt, die Moderne und Amerika	171
BERND WEISBROD: Das doppelte Gesicht Amerikas in der Weimarer Republik	194

GEORG KLEIN: »Verquältheit ist Teil unserer Seele«.	
Unsere amerikanische Spiritualität: Ein paranoider Versuch	211
REIMER ECK: Die amerikanische Kolonie in Göttingen.	
Wechselbeziehungen und Erlebnisse von Benjamin Franklin	
über das Colony Book bis zu den Americans Abroad	224
HELMUT ROHLFING: John Pierpont Morgan	
als Förderer der Göttinger Universitätsbibliothek	242
Kurzbiographien	249

»We never cared for the money«:
Geld und die Frage kultureller Identität
in transatlantischer Perspektive

FRANK KELLETER

I.

Dass die amerikanische Kultur eine besondere Beziehung zum Geld unterhält, ist ein Gemeinplatz nicht nur der europäischen Amerikawahrnehmung. Auch die kulturelle Selbstwahrnehmung der Vereinigten Staaten weiß von dieser *special relationship*. Dass Amerika aufgrund seiner Affinität zum Geld allerdings den Ehrentitel *Kultur* erst gar nicht verdient, das ist ein Gedanke, der vor allem in Deutschland plausibel erscheint, wo kulturelle Identität gern mit dem Begriff des *Geistes* in Verbindung gebracht wird. Während es in den USA nämlich schon kurz nach dem Bürgerkrieg üblich wird, den Ausdruck *culture* als relationalen Begriff im Plural zu verwenden, sorgt in Deutschland die auf Einheit drängende Rede vom Geist dafür, dass *Kultur* für lange Zeit als eine einzigartige *Eigenschaft* verstanden wird, die man, nach allen dialektischen Sprüngen geistiger Existenz, entweder hat oder nicht hat. Kommt die deutsche Wissenschaftssprache somit trotz kraftvoller Einsprüche Einzelner ungleich länger als die englische ohne einen selbstverständlichen Plural des Wortes *Kultur* aus, so hat dies auch mit der singulären Existenz des Geistes im Deutschen zu tun. Mehr noch: Wo der Geist echte Kultur verbürgt, da lässt er sich in andere Kulturräume erst gar nicht übertragen. Überzeugte Vertreter der Wissenschaftssprache Deutsch finden sich in diesem Zusammenhang oft in ihrer Position bestätigt, wenn englischsprachige Akademiker umfassende Grundsatzdebatten zur Frage führen können, ob Hegels *Phänomenologie des Geistes* denn als *Phenomenology of Spirit* oder *Phenomenology of Mind* zu übersetzen sei.

Nun ist es Briten, Franzosen oder Amerikanern durchaus verständlich zu machen, was im Deutschen mit *Geist* gemeint ist. Was wir im Vokabular des deutschen Idealismus finden, ist Teil einer grenzüberschreitenden semantischen Differenzierungsarbeit, die im 19. Jahrhundert vor allem eines leistet: die radikale Scheidung zweier entgegengesetzter Wertbegriffe, nämlich eines ökonomischen und eines anökonomischen. Was immer sonst der Geist auch sein mag, in der westlichen Moderne ist er in jedem Fall das Gegenteil des Geldes. Der Geist, gleichgültig mit welchem Lexem er in welcher Einzelsprache benannt wird, definiert sich regelmäßig als das radikal *Unwirtschaftliche*. Er ist das, was allen zähl-, mess- und tauschbaren Werten als deren oppositionelle Wertform entgegensteht, und diese Trennung ist für eine gesamte semantische Tradition der europäischen Kulturgeschichte konstitutiv.

Vor diesem Hintergrund ist es wenig erstaunlich, dass das Verhältnis der so genannten Geisteswissenschaften zur Ökonomie äußerst angespannt ist – und dies auch dort, wo die Geisteswissenschaften sich schon als Kulturwissenschaften bezeichnen. Denn auch in den Kulturwissenschaften lässt man alles Mögliche als Kulturgut gelten, eines aber in der Regel nicht: umlaufende Geldscheine und Kreditkarten aus Plastik (sondern allenfalls historische Münzen). Diese Zurückhaltung gegenüber dem real existierenden und aktuell gültigen Kulturprodukt Geld beschränkt sich auch keineswegs auf Akademiker. Genau genommen müssen wir hier von einer gesellschaftlich höchst weitläufigen Wissenssphäre sprechen, die sich durch ihre skeptische, ja feindliche Haltung gegenüber ökonomischen Wertbegriffen auszeichnet. Zu dieser Wissenssphäre gehören neben den philosophischen Fakultäten unserer Universitäten ganze systematisierte Weltanschauungen – wie etwa die katholische Kirche oder der Marxismus –, sowie zahlreiche informelle, esoterische oder volkstümliche Bewegungen, die alle darin übereinstimmen, dass die moderne Geldwirtschaft eine *negative* Kraft ist – eine Kraft, die jeden Gegenstand auf seinen Tauschwert reduziert und damit zur Austreibung eben dessen beiträgt, wofür in der deutschen Sprache der Name Geist gefunden wurde.

Die Auffassung vom Geld als einem geistfeindlichen Ding – als einem exorzistischen Werkzeug, einem Werkzeug der Entzauberung und des Verlustes – ist aber vor allem ein literarischer Topos. Wo man auch hinblickt, erscheint die Geldwirtschaft in ihrer literarischen Darstellung als ein Verlustgeschäft. Das hat unter anderem damit zu tun, dass sich die Literatur mit der Abbildung ökonomischer Sachverhalte immer auch selbst beschreibt. In modernen bürgerlichen Gesellschaften inszeniert sich die Literatur (und die Kunst insgesamt) mit Vorliebe als eine Kontrastsphäre echter Sinnschaffung, d.h. als eine Form menschlicher Kommunikation, die abseits pekuniärer Tausch- und Kaufinteressen stattfindet. So gesehen gehört die Skepsis gegenüber der Ökonomie geradezu zum Selbstverständnis des modernen Schriftstellers, Künstlers oder Gelehrten, denn Literatur und Ökonomie sind in der Öffentlichkeit schon längst als *konkurrierende* Wertschaffungssysteme ausdifferenziert. Ich möchte im Folgenden nicht auf die Frage eingehen, inwieweit der hier skizzierte Topos irrt, wenn er die Priorität geistiger gegenüber pekuniärer Wertherstellung behauptet. In der Tat ließe sich fragen, ob die beunruhigende Tendenz des Geldes, alle Qualitäten in vergleich- und tauschbare Nenngrößen zu verwandeln, auf ein Strukturgesetz aller menschlichen Bedeutungsproduktion hinweist – auf ein Strukturgesetz also, das auch für den ästhetischen und philosophischen Zeichengebrauch relevant ist, von dem der Geldverkehr angeblich abweicht.¹ Anstatt aber zu fragen, ob die Selbstabgrenzung der Geisteswissenschaft und Kunst gegenüber der Ökonomie den Charakter des Geldes (und damit den Charakter symbolischer Kommunika-

1 Zu diesen Fragen vgl. Gernalzick, Kredit und Kultur.

tion) möglicherweise missversteht, möchte ich zu jenem Problem kultureller Semantik zurückkehren, das mit der singulären Existenz der Worte *Geist* und *Kultur* in der deutschen Sprache zu tun hat und das in so enger Beziehung zum Thema des vorliegenden Bandes – »Amerika und Deutschland« – steht. Aus Sicht derer nämlich, die in Deutschland im 19. und frühen 20. Jahrhundert vom Geist sprechen, wird aus diesem Geist spätestens dann ein spezifisch *deutscher* Geist, wenn es um die Frage geht, welche Nation sich wie zum Geld verhält. Hegel vermerkt hierzu im Jahr 1804:

Es ist ein schöner Zug, welche Verachtung man in Deutschland gegen das *Geld* hat und zeigt. Die Deutschen dichten ihm einen Ursprung an, der nicht verächtlicher und niedriger sein kann. Man stellt ihn fürs Auge in Figuren dar, die Geldsch—r genannt werden. Es soll eine mythologische Beziehung zugrunde liegen. Eine Bratwurst oder was es sei, mag man nicht mit einer so niedrigen Entstehungsart zusammendenken.²

Und das, obwohl die Bratwurst metaphorisch viel näher läge. Ein späterer Autor jedenfalls, der sich auf die Deutung solcher Ähnlichkeiten versteht, zieht hundert Jahre nach Hegel den gleich lautenden Schluss zum analen – und das heißt: grundlegend antikulturnen – Charakter des Geldwesens. 1908 erklärt Sigmund Freud, dass es »[j]edem Arzte, der die Psychoanalyse geübt hat, [...] wohl bekannt geworden« sei, dass das Geld in Mythos, Märchen, Traum und Aberglaube als ein Symbol für »Defäkation« auftritt: »Es ist bekannt, daß das Geld, welches der Teufel seinen Buhlen schenkt, sich nach seinem Weggehen in Dreck verwandelt, und der Teufel ist doch gewiß nichts anderes als die Personifikation des verdrängten unbewußten Trieblebens.«³

Wie genau man sich dieses diabolische Geld vorzustellen hat und nach welchen Methoden es hergestellt wird und zirkuliert, findet sich in einem Schlüsseldrama des deutschen Idealismus beschrieben. Im zweiten Teil von Goethes *Faust* (1832/54) gibt es eine Szene, die zeigt, was es mit der Einführung des Papiergeldes in deutschen Landen auf sich hat. Zum besseren Verständnis dieser Szene sei daran erinnert, dass sich das staatliche Papiergeld zu diesem Zeitpunkt in Amerika schon längst durchgesetzt hatte und auch in England auf dem Vormarsch war. Im Jahr 1832 schließlich, als Goethe den zweiten Teil des *Faust* veröffentlichte, wurde in Großbritannien endgültig die Todesstrafe für Geldfälscher abgeschafft.⁴ Bei Goethe freilich bleibt zunächst unklar, wie sich Papiergeld *überhaupt* von einer Fälschung unterscheiden ließe. Der Kanzler legt dem Kaiser »das schicksalsschwere Blatt« vor, auf dem zu lesen steht: »Zu wissen sei es jedem, der's begehrt: / Der Zettel hier ist tausend Kronen wert.« Das nun ist eine Form billiger Wertschaffung, die

der Kaiser kaum für wahr und sicherlich nicht für legitim halten kann, weshalb er erzürnt ausruft: »Ich ahne Frevel, ungeheuren Trug! / Wer *fälschte* hier des Kaisers Namenszug? / Ist solch Verbrechen ungestraft geblieben?« Der Schatzmeister klärt den verwirrten Herrscher auf:

Erinnre dich! hast selbst es unterschrieben;
Erst heute nacht. Du standst als großer Pan,
Der Kanzler sprach mit uns zu dir heran:
»Gewähre dir das hohe Festvergnügen,
Des Volkes Heil, mit wenig Federzügen.«
Du zogst sie rein, dann ward's in dieser Nacht
Durch Tausendkünstler schnell vertausendfacht.

Der Marschall sekundiert: »Mit Blitzeswink zerstreute sich's im Lauf.« All dies ist natürlich nichts als ein teuflischer Plan, eine reine Vorspiegelung gültiger Wertschaffung, sodass Mephistopheles am Ende zufrieden bilanzieren kann: »Ein solch Papier, an Gold und Perlen Statt, / Ist so bequem, man weiß doch, was man hat.«⁵

Goethes Kritik an der diabolischen Geldvermehrung durch »Zettel« ist symptomatisch für ein in Deutschland im 19. Jahrhundert weit verbreitetes ökonomisches Unbehagen, das sich Papiergeld allenfalls als Notgeld vorzustellen vermag: als defizitäres Geld, das zum Einsatz gelangt, wenn nicht mehr genügend münzfähiges Metall im Land vorhanden ist. Papiergeld ist aus dieser Sicht ein Zeichen von Armut und Inflation, eine reine *Wertillusion* oder, freudianisch gesprochen: Dreck, der letztlich auch als solcher erkennbar wird, wenn der Teufel sich wieder von der Szene verabschiedet hat. Genau diese negative Alchemie – die Verwandlung von Gold in Dreck – glaubte Goethe in den 1790ern und dann erneut in den 1810er Jahren bei der Entwertung des Papiergeldes in Frankreich und Österreich beobachtet zu haben.

Die kurze Szene aus *Faust II* geht in ihrer ökonomischen Analyse aber noch einen Schritt weiter und artikuliert ein sehr viel tiefer liegendes Unbehagen: ein *kulturelles* Unbehagen, das den Gelddiskurs der deutschen Literatur bis weit ins 20. Jahrhundert hinein, und teilweise bis zum heutigen Tag, in Atem hält. Goethes Wirtschaftsszenario ist nämlich nicht nur von der durchaus realistischen Furcht durchwirkt, dass sich das ökonomische Kreditwesen nach Rückzug des Teufels als bloße Seifenblase herausstellen mag. Die hier zum Ausdruck kommende Furcht ist vielmehr, dass sich der Teufel fortan überhaupt nicht mehr aus der Welt der Werte zurückzieht, sodass die für Tauschgeschäfte so essenzielle Unterscheidung zwischen *echt* und *unecht* schlechthin bedeutungslos wird. Dies ist eine Angst, die im deutschen Kultur- und Wirtschaftsraum tatsächlich ausgeprägter auftritt als anderswo, wes-

2 Hegel, Werke II, S. 548.

3 Freud, Studienausgabe VII, S. 28.

4 Vgl. Weimer, Geschichte des Geldes, S. 155.

5 Goethe, Faust, S. 187–88.

halb man sich hier auch länger als in Großbritannien oder in den USA gegen die Einführung des Papiergeldes und anderer Formen staatlich institutionalisierter Kreditwirtschaft sträubt. Dem deutschen Idealismus nämlich gilt jede *Geldvermehrung aus sich selbst heraus* (d.h. ohne notwendige Beziehung zum Metallwert des Trägermediums Münze) als Perversion ursprünglicher Formen der Wert- und Güterherstellung – eine Entwicklung, für die das ökonomische Vokabular der Zeit dann auch rasch den Namen *Denaturierung* findet, ganz so, als sei Geld eine natürliche Ressource. Goethe deutet diesen Vorgang der Materialentwertung als Akt dramatischen Authentizitätsverlustes mit weit reichenden kulturellen Konsequenzen. Die herausragenden Attribute des mephistophelischen Geldes nämlich sind: Kopie – Fälschung – Vervielfältigung – Geschwindigkeit. Dies aber sind nichts anderes als die Insignien der Moderne. Womit wir endlich beim Thema Amerika wären.

2.

Kopie, Fälschung, Vervielfältigung, Geschwindigkeit – die Charaktereigenschaften des diabolischen Geldes sind als Insignien der Moderne auch die Insignien jener Kultur, die aus deutscher Sicht ein innigeres Verhältnis zum Geld als zum Geist unterhält: der amerikanischen Kultur. Wobei die amerikanische Kultur unter den Prämissen des idealistischen Kulturbegriffes eigentlich gar nicht als echte Kultur bezeichnet werden darf, sondern allenfalls als »Badezimmerkultur«, als »Girl-Kultur«, wie es in den 1920er Jahren immer wieder heißt,⁶ oder eben: als bloße »Zivilisation«, geprägt von wirtschaftlicher Prosperität und technologischem Komfort, aber letztlich kulturlos und geistfern. In der wahrscheinlich einflussreichsten antiamerikanischen Publikation der Weimarer Republik, Adolf Halfelds *Amerika und der Amerikanismus* aus dem Jahr 1928 heißt es in diesem Sinn: »Was besagen dreißigstöckige Wohnhotels, wenn die Menschen, die darin hausen müssen, der Sonne und dem Geiste um zehntausend Stockwerke ferner sind?«⁷ Halfelds durchaus selbstberuhigende Aussage (besitzt man selbst doch noch keine dreißigstöckigen Wohnhotels) dient fortan als Blaupause für eine schier endlose Zahl ähnlicher Vergleiche, die alle darin übereinkommen, dass der Gegensatz von Geld und Geist letztlich den Gegensatz von Amerika und Deutschland beschreibt – oder möglicherweise den Gegensatz von Amerika und Europa, wie Halfelds Untertitel *Kritische Betrachtungen eines Deutschen und Europäers* suggeriert (wobei Halfeld allerdings keinen Zweifel daran lässt, dass »Europa« als metonymische Extension Deutschlands gelesen werden muss, denn als »Hüter des europäischen Gedankenfortschritts« ist

Deutschland »Europamitte nicht nur im geographischen Sinne«.⁸ Ähnlich steht für Ernst Troeltsch fest, dass die »Amerikanisierung Deutschlands«, wie er bereits 1921 schreibt, eine spezifisch »deutsche Geistigkeit« bedroht, und zwar durch die »Allgewalt des Ökonomischen« und, in Max Weberscher Diktion, durch den Prozess einer »geschäftsmäßigen Rationalisierung«.⁹ *Geld und Geist* ist dann auch der Titel eines weiteren Klassikers der deutschen Amerikaliteratur in der Weimarer Republik, 1927 von Moritz Julius Bonn veröffentlicht, mit dem Untertitel: *Vom Wesen und Werden der amerikanischen Welt*.

Man sollte sich davor hüten, die weit verbreitete Redewendung von Amerika als einem Land ohne Kultur lediglich als Ausdruck alteuropäischer Überheblichkeit zu deuten. Diese Erklärung greift selbst im Fall von Paul Rohrbach zu kurz, der 1924 den Topos vom kulturlosen Land noch dahingehend steigerte, dass er sagte, Amerikaner besäßen nicht nur keine Kultur, sondern sie verstünden nicht einmal den *Unterschied* zwischen Kultur und Zivilisation. Tatsächlich artikuliert sich solch kulturalistischer Antiamerikanismus im Duktus »banger Selbstthematisierung« (Christian Schwaabe).¹⁰ Im Zentrum solcher Selbstthematisierung steht ein weiteres Mal der Gegensatz von Kultur und Ökonomie, auf dem das Eigenverständnis nicht nur der deutschen Kultur aufbaut und dessen Plausibilität mit jedem Modernisierungsschub ins Wanken gerät, den die westlichen Industrienationen im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert erfahren. Entsprechend nahe liegt es aus Sicht zahlreicher europäischer Betrachter, Modernisierung überall dort als Amerikanisierung zu deuten, wo Modernisierung die identitätsstiftende Unterscheidung zwischen geistiger und wirtschaftlicher Wertherstellung aufzuweichen droht. Bei Adolf Halfeld geschieht dies, wenn er erklärt, dass Henry Ford kein protestantisches Arbeitsethos verkörpere (würde dies doch möglicherweise noch eine Verwandtschaft mit Goethe suggerieren), sondern ein typisch amerikanisches Erfolgsethos. Werner von Siemens hingegen wird von Halfeld als ein dezidiert faustischer Charakter gezeichnet, als »Erfinder und Segensbringer«, der mehr ist als nur »industrielle[r] Organisator«.¹¹ Aussagen wie diese verweisen darauf, dass der deutsche Antiamerikanismus des späten 19. und frühen 20. Jahrhunderts immer auch als Ausdruck einer akuten »Modernitätskrise« (Thomas Nipperdey) gelesen werden muss.¹² Es ist somit kein Zufall, dass der deutsche Antiamerikanismus ausgerechnet in den späten 1920er Jahren in einer massiven Publikationswelle systematisiert wird, während er zuvor in eher diffuser Form existierte. Dies hat erneut mit ökonomischen Fragen zu tun, und zwar nicht nur, weil die Verschuldung Europas gegenüber Amerika in den zwanziger Jahren so exorbitant wächst, dass

⁸ Ebd., S. 49.

⁹ Zit. nach: Schwaabe, Antiamerikanismus, S. 73; meine Hervorhebung.

¹⁰ Ebd., S. 8, 75.

¹¹ Halfeld, Amerika, S. 131.

¹² Nipperdey, Deutsche Geschichte, S. 55.

⁶ Siehe hierzu auch den Titel von Fritz Gieses Schrift *Girlkultur: Vergleiche zwischen amerikanischem und europäischem Rhythmus und Lebensgefühl* (1925).

⁷ Halfeld, Amerika, S. xv.

viele Beobachter vor der finanziellen Weltherrschaft der vormaligen Wirtschaftsprovinz USA warnen. (Der Kölner Universitätsprofessor Julius Hirsch prägt in diesem Zusammenhang 1926 das Wort vom amerikanischen »Wirtschaftswunder«.) Mindestens ebenso bedeutsam wie Amerikas Aufstieg zur größten Gläubigernation der Welt aber ist der internationale Erfolg neuer Formen kultureller Vervielfältigung und Beschleunigung, die ihren Ausgang oft in den USA nehmen und die in der Weimarer Republik unter Stichwörtern wie »Neue Sachlichkeit« oder »Asphaltliteratur« zu einer veritablen Amerikabegeisterung führen. Der systematische Antiamerikanismus der späten 1920er reagiert somit wie die Weimarer Amerikabegeisterung auf eine durchaus brisante Erfahrungstatsache, nämlich auf eine gänzlich neue und dezidiert moderne Form kultureller Grenzüberschreitung. Von früheren Formen der Grenzüberschreitung, zumal militärischen, unterscheidet sich diese kulturelle Transgression darin, dass sie nicht in aggressiver Eroberungsabsicht erfolgt, sondern verführerisch und geradezu unbemerkt-alltäglich vonstatten geht – fast so verführerisch und unbemerkt-alltäglich wie der moderne Geldverkehr selbst.

Ob eine derart diffuse Form von Modernisierung tatsächlich amerikanischen Ursprungs ist, darf bezweifelt werden.¹³ Ideologie- und diskursgeschichtlich aber bleibt es der Rede wert, dass sich die deutsche Modernisierungssemantik, anders als manche deutsche Modernisierungspraxis, fast reflexartig auf Amerika als positives oder negatives Kontrastbild beruft. Dass es sich hierbei um einen höchst uneindeutigen »Gegenübertragungsprozess« (Bernd Weisbrod) handelt, zeigt sich wohl am deutlichsten im konstanten – und konstant ambivalenten – Rückgriff auf geschlechtliche Stereotypen, mit denen kultureller Eigensinn nicht nur auf deutscher Seite naturalisiert werden soll. Dem amerikanischen Maskulinismus eines Theodore Roosevelt sind die zahlreichen deutschen Vorstellungen eines nationalen Sonderweges in die Zukunft männlich-technokratischer (Lebens-)Weltbeherrschung dabei nicht nur funktional verwandt. Dessen ungeachtet beschreiben zahlreiche Weimarer Kritiker »Amerikanisierung« als eine weiche und verweichlichende Form von Modernisierung: als »Girlisierung« des deutschen »Geschmackes« und als amerikanischen »Kulturfeminismus«.¹⁴ Damit ist die amerikanische Modernisierung den harten, konturierten Formen der Grenzüberschreitung entgegengesetzt, die Werner Sombart 1915 unter dem Begriff deutscher »Heldenhaftigkeit« versammelt.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die klassischen Begriffspaare des deutschen Antiamerikanismus – Begriffspaare wie *Zivilisation* und *Kultur*, in Fortführung von Ferdinand Tönnies auch: *Gesellschaft* und *Gemeinschaft*, oder anknüpfend an Werner Sombart: *Händler* und *Helden* – allesamt auf die Unterscheidung von *Geld* und *Geist* zurückgeführt werden können.

¹³ Siehe den Beitrag von Bernd Weisbrod im vorliegenden Band.

¹⁴ Halfeld, Amerika, S. x, 209-227.

Die kulturelle Leistung dieser Begriffspaare besteht darin, dass sie zu unterscheiden erlauben zwischen guten und schlechten Formen der Modernisierung: zwischen Deutschland und Amerika, dem Eigenen und dem Fremden, Werner von Siemens und Henry Ford.

Insofern Modernität aber ein genuin transnationales Phänomen ist, wird die Unterscheidung zwischen guter und schlechter Modernisierung in *allen* bürgerlichen Industrienationen des späten 19. und frühen 20. Jahrhunderts als dringlich empfunden, nicht nur in Deutschland. Auch die amerikanische Kultur ist zur Bewältigung ihrer eigenen Modernitätskrise darauf angewiesen, die identitätsstiftende Kraft solcher Distinktionen zu nutzen, wobei ihr allerdings anders als der deutschen, englischen oder französischen Kultur die nahe liegende Lösung des Antiamerikanismus, d.h. die Identifikation von schlechter Modernisierung mit Amerikanisierung, nicht ohne Weiteres zur Verfügung steht.¹⁵ Im Folgenden möchte ich die Perspektive deshalb umkehren und fragen: Welche alternativen, nicht-europäischen Formen der Modernitätskritik prägen die kulturelle Selbstbeschreibung der Vereinigten Staaten? Zur Beantwortung dieser Frage werde ich einen zentralen Schauplatz amerikanischer Modernitätskritik ins Auge fassen, nämlich die Darstellung des Geldverkehrs in der amerikanischen Literatur nach dem Bürgerkrieg. Meine Frage in diesem Zusammenhang lautet: Wie kann eine Kultur, zu deren Selbstverständnis es gehört, dass sie eine besondere Beziehung zum Geld unterhält, innerhalb der dezidiert anökonomischen Sphäre des Literarischen vom Geld sprechen? Für die amerikanische Literatur nach dem Bürgerkrieg ist diese Frage besonders aktuell, denn im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts stehen die Vereinigten Staaten vor dem schwierigen Problem, plausible Selbstbeschreibungen zu entwickeln, die den ungeheuren Modernisierungsschub jener Jahre – und damit auch die beispiellose Expansion und Flexibilisierung des Geldverkehrs nach 1865 – mit geistigen Modellen kultureller Identität versöhnen: mit Rede- und Wissenssphären also, die sich vor allem durch ihre Skepsis gegenüber geldwirtschaftlicher Wertschaffung auszeichnen. Anhand einer beispielhaften Analyse des Romans *The Rise of Silas Lapham* von William Dean Howells möchte ich einen historisch einflussreichen Lösungsvorschlag für dieses Problem vorstellen.

3.

Es ist kein Zufall, dass ich zur Beantwortung der oben genannten Frage auf einen Schlüsselroman des bürgerlichen Realismus zurückgreife, denn wie keine andere Kunstströmung des 19. oder 20. Jahrhunderts bemüht sich der

¹⁵ Ausnahmen finden sich bei anti-modernen und anti-nationalen Bewegungen in den amerikanischen Südstaaten, kulminierend in der Gruppe der Vanderbilt Agrarians um John Crowe Ransom und Frank Lawrence Owsley.

bürgerliche Realismus, die ideologische Frontstellung zwischen Geld und Geist, zwischen ökonomischer und ästhetischer Wertherstellung, zu thematisieren. Mehr noch: Als eine der ersten Kunstformen überhaupt macht es sich der bürgerliche Realismus zur Aufgabe, Menschen beim Akt des Geldverdienens abzubilden. Für den amerikanischen Realismus gilt dies in besonderem Maße, denn im Zentrum des Interesses solcher Autoren wie William Dean Howells oder Mark Twain steht eine gänzlich neue Wirtschaftspraxis, die den Zeitgenossen (nicht nur in Europa, sondern auch in Amerika) als unbedingt modern und spezifisch amerikanisch erscheint. Die Rede ist vom *money-making*: einer Form der Vermögensbildung, die spätestens in den 1880er Jahren zu einem primären Thema der amerikanischen Literatur wird. Adolf Halfeld z.B. mokiert sich durchaus typisch über das Bestreben der Amerikaner, »Geld nicht zu ›verdienen‹, sondern zu ›machen‹«. ¹⁶ Zum besseren Verständnis dieser in der Tat folgenreichen Unterscheidung sei darauf hingewiesen, dass der Ausdruck *to make money* im Englischen bis weit ins 18. Jahrhundert hinein die Bedeutungen *to mint* oder *to counterfeit* trägt. *To make money* bedeutet ursprünglich also *Münzen herstellen* bzw. *falschmünzen* und umschreibt somit eine potenziell kriminelle Handlung. Erst zur Mitte des 19. Jahrhunderts, und besonders dann nach dem amerikanischen Bürgerkrieg, erhält der Begriff eine neue Bedeutung und benennt den Akt individueller Kapitalanhäufung. Von früheren Arten der Vermögensbildung unterscheidet sich diese ökonomische Praxis allerdings in einem entscheidenden Punkt, nämlich darin, dass sie gegenüber dem Inhalt der jeweils geldbringenden Tätigkeit relativ gleichgültig bleibt. Anders ausgedrückt: Während in einer früheren Entwicklungsstufe des Kapitalismus Geld noch dazu diente, dem einzelnen Unternehmer den Auf- und Ausbau eines Geschäftes zu ermöglichen, mit dem er sich dann identifizierte und das seinen – auch geistigen – Lebensmittelpunkt bildete, entscheidet unter den Prämissen des *money-making* einzig die Aussicht auf pekuniären Profit darüber, welches Geschäft der Einzelne überhaupt betreibt. Der *money-maker* ist also einer, der heute diesem, morgen jenem Geschäft nachgeht, Hauptsache es bringt Geld ein. Damit ist sein ökonomisches Handeln extrem unbestimmt und sprunghaft; der Wert des persönlichen Einsatzes für das eigene Geschäft weicht einer lukrativen Gleichgültigkeit, für die im ökonomischen Vokabular dann auch rasch eine positive Bezeichnung gefunden wird, nämlich der (auch heute allgegenwärtige) Begriff der *Flexibilität*.

Es kann natürlich gefragt werden, ob es wirklich sinnvoll ist, die Geschichte des Kapitalismus in dieser Weise als eine Geschichte des Verlustes individueller Hingabe an die eigene wirtschaftliche Tätigkeit – als eine Geschichte der Entpersonalisierung der Produktions- und Handelsverhältnisse –

¹⁶ Halfeld, Amerika, S. 71.

zu erzählen. Bei näherem Hinsehen scheint eher zuzutreffen, dass die Erschließung neuer Märkte und die Durchsetzung innovativer Produktionsformen immer schon an inhaltlich *neutrale* Profitwünsche gebunden waren und erst später, bei anhaltendem Erfolg, mit moralischen oder persönlichkeitsrelevanten Kriterien aufgeladen wurden. So fällt auf, dass die amerikanischen *robber barons* des späten 19. Jahrhunderts, d.h. jene neuen Millionäre, die nach dem Bürgerkrieg als die Hauptexponenten des *money-making* auftreten, äußerst bemüht sind, das eigene Handeln vom Verdacht des Opportunismus zu befreien. Die neue wirtschaftliche Führungsschicht weiß natürlich sehr genau, dass ihr Erfolg eigentlich auf pekuniärer Flexibilität beruht, und nicht auf dem charakterstarken Festhalten an einer ökonomischen Berufung. Gerade deshalb aber sind besagte Millionäre – die Rockefellers, Guggenheims, Carnegies – von Anfang an daran interessiert, das eigene Verhältnis zum Geschäft nachträglich zu traditionalisieren und in klassischer Weise als ein dezidiert persönliches, ja familien- und gemeinwohlförderliches zu kennzeichnen. Die Aufgabe besteht dann darin, das eigene Geld nicht nur ökonomisch, sondern auch kulturell und sozial produktiv zu machen, indem man es etwa für wohltätige Zwecke spendet oder in Form von Kulturstiftungen in geistige Werte übersetzt. An solchen Handlungen lässt sich aber eben ablesen, dass die ökonomische Praxis des *money-making*, d.h. der Gewinn von Geld aus Geld anstatt aus Arbeit, im kulturellen Bewusstsein der Zeit durchaus als unorthodox und sogar illegitim galt. Der Begriff des *robber baron* spricht hier Bände.¹⁷

All dies ist für das Verständnis von William Dean Howells' Roman *The Rise of Silas Lapham* von Bedeutung. Howells, der mit Abstand einflussreichste amerikanische Literat und Publizist vor dem Ersten Weltkrieg, veröffentlicht seinen Roman 1885 als einen der ersten *business*-Romane der amerikanischen Literatur: als einen Roman, der im Wesentlichen vom Geldmachen handelt. Damit steht dieser Roman am Beginn eines neuen Genres amerikanischer Erzählprosa, das Walter Benn Michaels als »corporate fiction« bezeichnet und das neben *The Rise of Silas Lapham* Klassiker wie Frank Norris'

¹⁷ Bei der positiven Umdeutung des Begriffes *to make money* nach dem amerikanischen Bürgerkrieg schwingt somit das Bewusstsein einer pejorativen Auslegung stets mit. Den Fürsprechern der Geldmacherei ist wohl bewusst, dass die von ihnen in Gang gesetzte Bedeutungsverschiebung nicht nur das Verb *to make* betrifft, sondern auch die Bedeutung des Substantivs *money* verändert. Das »Machen« von Geld kann nämlich erst dann mehr benennen als die Herstellung von Geldstücken, wenn Geldwert nicht mehr als Materialwert, sondern als Funktionswert erkannt wird. Auf diese Weise kommentiert die semantische Neubestimmung des Begriffes *to make money* auch den Wechsel vom Münz- zum Papiergeld, d.h. vom pekuniären Tausch- zum pekuniären Kreditverkehr. Das Unbehagen, das diese Entwicklung in einer liberalistischen Wirtschaft hervorrufen muss, ist dafür verantwortlich, dass die neue Praxis des *money-making* von Anfang an durch diverse Theorien gesellschaftlicher Respektabilität flankiert wird. So beharrt P. T. Barnum in *Art of Money Getting, or, Golden Rules for Making Money* (1880) darauf, dass das »comparatively new field« des Geldmachens moralisch reguliert sei (S. 5).

The Octopus (1901), Theodore Dreisers *The Financier* (1912) und Howells' späteren Roman *A Hazard of New Fortunes* (1890) hervorgebracht hat.¹⁸

Liest man *The Rise of Silas Lapham* vor diesem Hintergrund, so hat es zunächst den Anschein, als bestätige Howells die Priorität geistig-ästhetischer Sinnschaffung gegenüber der ökonomischen Wertsphäre, so wie wir es aus der europäischen Literatur der Zeit kennen. Auf den ersten Blick liest sich Howells' Text jedenfalls wie ein antimaterialistischer Kommentar zu den Exzessen der reinen Geldwirtschaft. Die Handlung ist schnell nacherzählt: Hauptfigur des Romans ist Silas Lapham, ein 55 Jahre alter *self-made man*, aufgewachsen auf einer Farm in Vermont, zu Beginn der Handlung allerdings einer der reichsten Männer Bostons und Eigentümer einer marktbeherrschenden Firma zur Herstellung von Industriefarben. Wir haben es also mit einem höchst durchsetzungsfähigen Protagonisten zu tun, der sich im ersten Kapitel des Romans auf dem Höhepunkt seines wirtschaftlichen Erfolges befindet. Doch schon bald kristallisiert sich ein Konflikt heraus. Laphams finanzieller Aufstieg vom armen Farmersohn zum Großunternehmer wird nämlich von keinem entsprechenden *sozialen* Aufstieg begleitet. Den feinen Leuten Bostons erscheint der Millionär als ein ungehobelter Hinterwäldler, der kaum Bildung besitzt und sich in kultivierter Gesellschaft nicht zu benehmen weiß. Lapham darf hier in der Tat als Repräsentant einer neuen wirtschaftlichen Führungsschicht gedeutet werden, die den Modernisierungsschub des Bürgerkrieges geschickt und oft genug kaltblütig nutzte, um buchstäblich über Nacht zu Vermögen zu gelangen. Dass zahlreiche dieser *robber barons* aus niederen sozialen Verhältnissen oder sogar aus ethnischen Minderheiten stammten, verweist zum einen auf den demokratischen Charakter der Geldwirtschaft – d.h. auf die Indifferenz des Geldes gegenüber der Herkunft und den Eigenschaften seiner Besitzer –, macht zum anderen aber auch auf die traditionszersetzenden Folgen geldwirtschaftlicher Vermögensflexibilität aufmerksam. So beschwert sich ein Vertreter der *alten* sozialen Elite im Roman:

Money is to the fore now. It is the romance, the poetry of our age. It's the thing that chiefly strikes the imagination. The Englishmen who come here are more curious about the great new millionaires than about any one else, and they respect them more.¹⁹

Aus Sicht der etablierten Kulturträger (die ihren Blick weiterhin starr auf England richten und entsprechend pikiert auf das Interesse englischer Touristen an amerikanischen Millionären reagieren) repräsentieren die neuen Wirtschaftsführer also eine ebenso energische wie umstürzlerische Moderne. Howells inszeniert diesen Konflikt zwischen neureichen Modernisierungs-

gewinnern und alter Elite, indem er Lapham und seine Familie mit den Coreys, einer angesehenen Familie aus der Bostoner Oberschicht, in Kontakt bringt. So trifft die Welt des reinen Geldverkehrs auf die Welt kultivierter Vornehmheit und dies geschieht nicht ohne Reibungen und Komik. Wo Lapham z.B. seinem Stolz auf den eigenen wirtschaftlichen Erfolg freien Lauf lässt und in aller Öffentlichkeit mit seinem Vermögen prahlt, da gehört es bei den Coreys zum guten Ton, über Gelddinge zu schweigen und Statussymbole allenfalls in diskreter Beiläufigkeit zur Schau zu stellen. Das Familienoberhaupt Bromfield Corey erklärt: »We don't really care what business a man is in, so it is large enough, and he doesn't advertise offensively.«²⁰ Bromfield Coreys Ethos pekuniärer Zurückhaltung widerspricht in eklatanter Weise dem Selbstverständnis des Millionärs Silas Lapham, der es für eine gute Idee hält, unberührte Naturlandschaften mit seiner Industriefarbe zu bepinseln, um auf diese Weise für sein Produkt zu werben. Auf die entsetzten Reaktionen der Bostoner Elite, die sich durch diese Ökonomisierung der eigenen Freizeitwelt in ihrem Geschmacksempfinden gestört fühlt, antwortet Lapham: »I ain't a-going to stand up for every big ugly rock I come across, as if we were all a set of dumn Druids. I say the landscape was made for man, and not man for the landscape.«²¹

Offensichtlich weiß sich Lapham mit seiner pragmatischen Sicht der Dinge auf der Seite des geschichtlichen Fortschritts – und genau dieses Wissen lässt seinen Reichtum in den Augen der Bostoner Elite anstößig erscheinen. Ich werde auf diesen Punkt noch zurückkommen. Im gegenwärtigen Kontext ist zunächst bedeutsam, dass sich die Beziehung der Familien höchst konfliktreich gestaltet. Dennoch wird diese Beziehung von beiden Parteien gesucht. Bromfield Coreys Sohn Tom scheint sich nämlich in Laphams Tochter Irene verliebt zu haben – und es ist für das Verständnis des Romans von Bedeutung, dass sich Toms Eltern trotz ihrer Abneigung gegenüber den ostentativen Geldgeschäften des Millionärs einen finanziellen Vorteil von einer familiären Verbindung zu den Laphams versprechen. Umgekehrt ärgert sich Lapham über die aristokratische Herablassung der Coreys, fühlt sich von Toms Interesse an seiner Tochter aber geschmeichelt und sieht hierin eine Möglichkeit sozialen Distinktionsgewinns. Die Liebeshandlung ist zwar verwickelter als hier dargestellt werden kann, und letztlich stellt sich heraus, dass sich Tom gar nicht für die schöne Irene, sondern für ihre unauffällige, aber gewitzte Schwester Penelope interessiert, doch auch in dieser Konstellation scheint die Heirat zwischen Silas Laphams Tochter und Bromfield Coreys Sohn eine Versöhnung sozialer Gegensätze herbeizuführen und damit ein altes Strukturgesetz des bürgerlichen Romans zu aktualisieren.

¹⁸ Michaels, *Gold Standard*, S. 181-213.

¹⁹ Howells, *Silas Lapham*, S. 64.

²⁰ Ebd., S. 102.

²¹ Ebd., S. 15.

Die Versöhnungsthematik wird allerdings durch einen überraschenden Aspekt der Handlungsführung kritisch akzentuiert, wenn nicht gar unterlaufen: Am Ende des Romans ist Silas Lapham bankrott. Aufgrund von Aktienpekulationen gerät Lapham schon sehr früh im Roman in eine finanzielle Zwangslage. Als sich ihm eine Rettungsmöglichkeit bietet, die darin bestünde, wertloses Land an einen ahnungslosen Interessenten zu verkaufen, sträubt er sich gegen diese betrügerische Transaktion. Somit verliert der Millionär sein Vermögen im Laufe der Romanhandlung, und zwar deshalb, weil er sich in einer Krisensituation gerade weigert, als kaltblütiger *money-maker* aufzutreten. Laphams *Aufstieg*, von dem der Titel des Romans spricht, ist somit nicht finanzieller, sondern moralischer Art. Mehr noch: Der moralische Aufstieg des Protagonisten *bedingt* den finanziellen Ruin, denn letztlich ist es Laphams prinzipientreuer *Verzicht* aufs Geldmachen, der ihn zum Sympathieträger werden lässt und seine Überlegenheit gegenüber der elitären Kulturträgerschicht Bostons unter Beweis stellt. Genauer gesagt: Laphams Aktienspekulationen laufen seinem eigenen Ethos arbeitsamer Produktivität zuwider. Die Erzählung bestraft diese Verfehlung sofort. Die Hoffnung auf mühelosen Geldgewinn führt hier geradewegs in den finanziellen Ruin, und Laphams Weigerung, sich durch den Verkauf wertlosen Landes wieder solvent zu machen, ist unschwer als ein Sühneakt zu erkennen. Mit solcher Weigerung nämlich handelt Lapham einem Grundgesetz des Geldverkehrs zuwider, wonach der Wert eines Objektes genau in der Summe besteht, die ein Käufer dafür zu zahlen gewillt ist – gleichgültig, ob der Tausch einem Außenstehenden als unfair erscheint oder nicht. »Seit es überhaupt Geld gibt«, erklärt Georg Simmel im Jahr 1900, »ist, im großen und ganzen, jedermann geneigter zu verkaufen als zu kaufen.«²² Lapham hingegen sträubt sich am Ende sogar dagegen, vom Verkauf der eigenen Firma zu profitieren: »There ain't money enough in this country to buy out my paint«,²³ ruft er trotzig aus und kehrt damit alle Grundsätze der Marktwirtschaft in ihr Gegenteil um. Denn trüfe seine Aussage zu, so hätte er ein Produkt hergestellt, das gegen nichts eingetauscht werden kann. Wenn Lapham sich dergestalt weigert, sein Eigentum gegen Geld zu veräußern, macht er letztlich nur das Unrecht wieder gut, Familiengüter in anonyme Aktienpapiere verwandelt zu haben. Laphams Skrupel vor dem Verkauf seiner Firma lässt auf diese Weise den weiter reichenden Skrupel vor einem charakterlichen *sell-out* erkennen, ist der Begriff des Charakters in der Geldwirtschaft doch als das definiert, was *priceless* (also unverkäuflich) ist. Wo Lapham somit behauptet, dass kein Geld der Welt seine Ware kaufen könne, da ernennt er diese Ware gleichsam zu einem unveräußerlichen Teil seiner eigenen Persönlichkeit.

²² Simmel, Philosophie des Geldes, S. 554.

²³ Howells, Silas Lapham, S. 316.

Alles scheint somit dafür zu sprechen, dass William Dean Howells mit der Figur des Silas Lapham eine ideale Alternative zur Prinzipienlosigkeit des reinen Geldverkehrs entworfen hat. Howells' ökonomische Wertanalyse scheint der Goetheschen Papiergeldkritik hier sehr nahe zu kommen. Dies jedenfalls ist die gängige Lesart des Romans, dem in der Sekundärliteratur immer wieder bescheinigt wird, dass er die Sphäre geistiger bzw. moralischer Werte über die Sphäre materieller Interessen siegen lässt. Die konventionelle Deutung des Romans geht folglich davon aus, dass Lapham eine Entwicklung durchmacht, die ihn von der Geldmacherei zur moralischen Verantwortung – und damit: von der Ökonomie zum Geist – führt. Selbst Walter Benn Michaels kommt zu einem ähnlichen Schluss.²⁴ Ich möchte diese Interpretation im Folgenden in Frage stellen, indem ich zeige, dass die Idealisierung der Hauptfigur nicht außerhalb, sondern *innerhalb* geldwirtschaftlicher Wertvorstellungen stattfindet. Anders als im Genre vielfach der Fall, inszeniert *The Rise of Silas Lapham* somit keine Versöhnung konkurrierender sozialer Schichten, sondern eine Versöhnung konkurrierender kultureller Wertschaffungssysteme. Diese Modifikation eines europäischen Gattungsmusters ist charakteristisch für weite Teile der amerikanischen Literatur zwischen Bürgerkrieg und großem Börsencrash von 1929.

4.

Meine These ist, dass *The Rise of Silas Lapham* den Gegensatz von Geld und Geist nicht etwa bestätigt, sondern nach einem Weg sucht, die ökonomische Modernisierung der Vereinigten Staaten nach 1865 mit früheren, dezidiert geistigen Modellen nationalen Selbstverständnisses in Austausch zu setzen. Im Kontext des vorliegenden Bandes ist diese Suche nach einer irgendwie *moralischen Ökonomie* aufschlussreich, weil sie zeigt, dass sich der kulturelle Siegeszug der geldwirtschaftlichen Moderne nicht ohne weiteres als ein Phänomen der Amerikanisierung beschreiben lässt. Die deutsche Kritik an der Kulturlosigkeit amerikanischer Wirtschaftspraktiken übersieht, mit welcher Kreativität die amerikanische Kultur selbst auf die Herausforderung der modernen Geldwirtschaft reagiert und dabei gänzlich neue, adäquat moderne Begriffe kultureller Identität entwickelt. *The Rise of Silas Lapham* folgt also einer Semantik, die ähnlich wie die europäische Literatur der Zeit nach Gegenentwürfen zur Alleinherrschaft des Ökonomischen sucht – mit dem entscheidenden Unterschied allerdings, dass Howells hierbei ohne hilfreiche anti-amerikanische Projektionen auskommen muss. Dies spiegelt sich insbesondere in der Anlage seiner Hauptfigur wider. Silas Lapham nämlich ist

²⁴ Vgl. Michaels, Gold Standard, S. 40: »[Lapham's bankruptcy becomes] the vehicle of his final redemption and return to the precapitalist (and in most respects the anticapitalist) ideals of his beginnings.«

als Farmersohn und *self-made man* eine Idealfigur nationalen Selbstverständnisses und wurde von Howells offensichtlich nicht erfunden, um den neuen Materialismus der 1880er Jahre im Namen eines antikapitalistischen Geistes auszutreiben. Für die Interpretation des Romans wirft dies zwei Fragen auf, die ich im Folgenden untersuchen möchte. Erstens ist zu fragen, warum Laphams wirtschaftlicher Aufstieg nicht als persönlichkeitszersetzender Entfremdungsprozess geschildert wird, sondern sich folgerichtig aus den idealtypisch gezeichneten Charaktereigenschaften des Protagonisten ergibt. Zweitens muss gefragt werden, welche ökonomische Empfehlung der Roman eigentlich gibt, wenn er einen solchen Charakter finanziell scheitern lässt. Letzteres ist eine Frage, die über die Einsicht hinausgeht, dass Laphams ökonomischer Niedergang ein moralischer Aufstieg ist. Denn die zentrale Frage lautet jetzt: Was sind die *pekuniären* wie auch *kulturellen* Folgen dieses so genannten Bankrotts? Anders gefragt: Wie bankrott ist Lapham am Ende des Romans wirklich? (Vielleicht ist er ja nur zahlungsunfähig ...)

Zunächst einige Bemerkungen zum ersten Punkt. Laphams finanzieller Aufstieg wird von Howells nicht als Verlust persönlicher Integrität gewertet. Im Gegenteil ist es gerade Laphams Affinität zum Geld, die ihn als grundsätzlich demokratischen Charakter auszeichnet. Dieser Sachverhalt zeigt sich vor allem am Missempfinden, den Laphams aufdringlicher Reichtum bei den Coreys hervorruft. Die etablierten Kulturträger nehmen dem Millionär nämlich nicht nur übel, dass er sozialen Status über Geldtransaktionen erlangen möchte, sondern auch und vor allem, dass er hieraus keinen Hehl macht. Warum aber reagieren die Coreys so pikiert auf Laphams ostentative Finanzstärke? Die Coreys haben natürlich nichts dagegen einzuwenden, dass jemand Geld besitzt. Im Gegenteil pflegen sie selbst einen durchaus begüterten Lebensstil. Wohl aber lehnen sie es ab, den eigenen Geldbesitz im sozialen Miteinander zu thematisieren. Warum? Weil sie, wie es heißt, *Geschmack* besitzen: Vom Geld zu sprechen, erscheint ihnen schlicht als geschmacklos, als *tasteless*. Das Unbehagen der Coreys gilt demnach vor allem Laphams Weigerung, ein von ökonomischen Wertbegriffen unabhängiges *Geschmacksempfinden* auszubilden: ein *geldindifferentes Urteilsvermögen*.

Letztlich ist dies eine Frage der Ästhetik und des Konsums. Wo sich die Coreys bei der Auswahl ihrer Konsumgüter von einem angeblich geldindifferenten Urteilsvermögen leiten lassen, das sie *taste* nennen, da gilt ihnen Lapham genau deshalb als unkultiviert, weil er jedes Ding nur nach seinem Geldwert beurteilt, weshalb ihm stets das größte und teuerste Objekt als das beste Objekt erscheint, ganz so, wie es Thorstein Veblen in seiner *Theory of the Leisure Class* von 1899 beschreibt (zu der Howells sogleich eine begeisterte Rezension verfasste, die Veblens akademische Karriere entscheidend beförderte). Laphams Zurschaustellung der eigenen Kaufkraft stößt hier offensichtlich deshalb auf Empörung, weil sie der sozialen Elite vor Augen führt, dass deren Kultiviertheit auch nur auf zufälligem Reichtum beruht. Der Be-

griff *zufällig* ist in diesem Zusammenhang durchaus wörtlich zu verstehen, denn in der Tat unterscheiden sich die beiden Familien vor allem darin, dass Silas Lapham seinen Kapitalbesitz erarbeitet hat, während den Coreys das eigene Vermögen durch Erbschaft zugefallen ist. Die Abneigung der Coreys, Geld in die Hand zu nehmen oder überhaupt eine Tätigkeit auszuüben, die sich mit Geld entlohnen ließe, darf vor diesem Hintergrund als eine Defensivstrategie verstanden werden, deren Funktion darin besteht, die profanen ökonomischen Grundlagen der eigenen sozialen Distinktion in Abrede zu stellen. Mit der Kultivierung eines elitären Geschmacksempfindens (d.h. mit der Ausbildung komplexer sozialer Codes, die festlegen, welcher Wein zu welchem Fisch getrunken werden sollte oder wer sich bei einem Abendessen wann zu erheben hat) signalisieren sich die Coreys, dass ihr privilegierter Lebensstil auf *anderen* als nur pekuniären Grundlagen beruht. Sie behaupten gleichsam, ihre Konsumententscheidungen hätten einen intrinsischen Wert – und dieser intrinsische Wert der eigenen Konsumententscheidungen trägt den Namen *Kultur*, ganz im Sinne des singulären deutschen Kulturverständnisses. Es gilt nicht als kultiviert, sich teuren Wein leisten zu können, wohl aber gilt es als kultiviert, die sozialen Regeln des Weinkonsums zu kennen und zu befolgen, ohne den Verdacht regelgeleiteten Verhaltens zu erwecken.

Nun handelt es sich bei der Entscheidung darüber, welcher Wein zu welchem Fisch getrunken werden sollte um ein offensichtlich willkürliches Urteil. Genau deshalb aber muss die Antwort auf dieses Problem im Namen des guten Geschmacks *habitualisiert* werden, und der soziale Wert dieser Habitualisierung besteht genau darin, die eigenen Konsumententscheidungen *weniger willkürlich* erscheinen zu lassen als im Falle des Entschlusses, grundsätzlich den teuersten Wein für den geeigneten zu halten. Wo die Coreys also zwischen *taste* und *money* unterscheiden, wobei *taste* als eine natürliche Form des Werturteils gilt, das der inneren Qualität der Dinge unmittelbar entspricht, während *money* nur Tauschbeziehungen beschreibt, da darf diese Unterscheidung als Versuch gedeutet werden, die Konventionalität und Willkür distinguiert Sozialregeln zu kaschieren. Und indem der neureiche Millionär Silas Lapham tatsächlich dazu tendiert, alle Kultur- und Konsumobjekte unterschiedslos nach ihrem Geldwert zu beurteilen, führt er der kultivierten Elite eine Wahrheit über deren Lebensentscheidungen vor Augen, die die Mitglieder dieser Klasse unter großer kollektiver Anstrengung vor sich zu verbergen suchen.

Die diskrete Zurückhaltung der Coreys in Gelddingen verdankt sich somit nur vordergründig dem Wunsch nach einer antimaterialistischen – nach einer geistigen – Lebenswelt. So fällt auf, dass die Coreys einerseits zwar vorgeben, ihre Wertbegriffe aus nicht-ökonomischen Quellen zu beziehen, andererseits aber nur für teure Dinge ein differenzierendes Geschmacksempfinden entwickeln. Das unterscheidet den vornehmen Geschmack von asketischen Wirtschaftspraktiken, sind die Coreys zur Aufrechterhaltung ihrer

pekuniären Indifferenz doch auf beträchtliche Geldreserven angewiesen. Die Diskretion der feinen Leute antwortet hier gewissermaßen auf die schmerzliche Einsicht, dass man in die profane Sphäre des Geldverkehrs immer schon eingebunden ist. Die Coreys stehen den Laphams näher als sie es wahr haben möchten – und müssen genau deshalb auf Distanz gehen.

Was die Coreys wirklich stört, ist demnach keineswegs die Geistlosigkeit der Geldwirtschaft, sondern deren Tendenz zur *Gleichmacherei*. Diese Tendenz zur Gleichmacherei und zur Relativierung aller Werte muss aus Sicht der Oberschicht abgelehnt werden, weil sie neben ökonomischen auch soziale Unterscheidungen betrifft und schließlich sogar den Begriff der Kultur in gefährlicher Weise zu pluralisieren beginnt, so wie dies in den Vereinigten Staaten nach dem Bürgerkrieg in der Tat geschieht, als sich *culture* zu einem relationalen Begriff wandelt.²⁵ Unter der Herrschaft des Geldes jedenfalls ist die Sphäre kultivierten Konsums jedermann zugänglich, der hierfür zu zahlen fähig ist. »Money buys position [nowadays]«, erklärt Bromfield Corey.²⁶ Aus Sicht der Coreys kann das Eindringen geldstarker Charaktere wie Silas Lapham in die Kreise gesellschaftlicher Respektabilität nur als Zumutung empfunden werden. Skandalös ist die unbekümmerte Kaufkraft des Millionärs hier nicht aufgrund irgendeines inneren Hanges zur Geschmacklosigkeit, sondern weil Laphams pekuniärer Wertbegriff den Coreys die Käuflichkeit all dessen vor Augen führt, was sie gegen die Relativierungstendenzen der Geldwirtschaft als natürlich und wertvoll reklamieren. Was die Coreys am Geldverkehr fürchten, ist, in einem Wort, dessen *demokratisierender* Charakter.

Ich bezeichne den Geldverkehr, dessen Zumutungen Lapham in die Welt der Bostoner Elite hineinträgt, als demokratisierend, weil er traditionelle soziale Unterscheidungen untergräbt, althergebrachte Begriffe der Vornehmheit und des guten Geschmacks in Frage stellt und dadurch auch die Beziehungen der Menschen untereinander auf die Ebene prinzipiell gleichberechtigter (wenn auch nicht gleichbegüterter) Transaktionen stellt. Wo der Wert der Dinge nur noch in Geld gemessen wird, da sind diese Dinge jedem zugänglich, der den entsprechenden Kaufpreis aufbringen kann, gleichgültig, wer seine Eltern waren, welche Erziehung er genossen hat oder welcher ethnischen Gruppe er angehört. Das »typische Verhältnis der Dinge in der Geldwirtschaft« provoziert hier eine Verhaltensweise, die Georg Simmel fünfzehn Jahre nach Howells und zeitgleich mit Thorstein Veblen als »das Sich-gemein-machen mit Anderen« bezeichnet: eine Verhaltensweise also, die als »äußerste[r] Gegensatz« dessen auftritt, was Vornehmheit heißt.²⁷

25 Menand, *Metaphysical Club*, S. 384.

26 Howells, *Silas Lapham*, S. 64. Vgl. Simmel, *Philosophie des Geldes*, S. 538: »Die Tatsache, daß der feinste und aparteste Gegenstand ebenso für Geld zu haben ist, wie der banalste und roheste, stiftet eine Beziehung zwischen ihnen, die ihrem qualitativen Inhalt fern liegt.«

27 Simmel, *Philosophie des Geldes*, S. 537.

Die kultivierte Einstellung zum Geld, die in diesem ein geistfeindliches, ja diabolisches Werkzeug sieht, beruht damit auf einem Selbstwiderspruch. Die Coreys können es sich nicht leisten, das für den distinktierten Lebensstil notwendige Geld durch Lohnarbeit zu erwerben: das wäre degoutant. Dennoch – oder gerade deshalb – betrachten sie die Einheirat ihres Sohnes in die Familie des Millionärs als eine lukrative Angelegenheit. Um den Glauben an die eigene Unabhängigkeit vom Geld aufrecht zu erhalten, müssen die Coreys also das grundlegende Strukturgesetz des Geldverkehrs – das Sich-gemein-Machen mit Anderen – in radikaler Weise zur Anwendung bringen. Der Habitus der Vornehmheit verlangt hier nach der un-vornehmsten Handlungsweise, die sich denken lässt: nach einer Aufweichung der eigenen sozialen Standards nach unten hin, die zudem noch in profitorientierter Absicht erfolgt. Damit ist die Ironie der Situation allerdings noch nicht erschöpfend beschrieben, denn die Indifferenz des Geldes zeigt sich in ihrem vollem Umfang erst, als sich die Coreys nach großer Selbstüberwindung schließlich als Verwandte eines Bankrotteurs wieder finden. Obgleich sie in dieser Situation einander versichern, nie unlautere Absichten gehabt zu haben – »We never cared for the money«, erklärt Mrs. Corey ihrem Mann, »you know that« – sind sie unter derart veränderten Bedingungen doch nicht bereit, die Bürde des Sich-gleich-Machens mit den Laphams weiterhin auf sich zu nehmen: »They *are* uncultivated people«, fährt Mrs. Corey fort, »and, so far as I have seen them, I'm not able to believe that poverty will improve them«.²⁸

Sowohl als *money-maker* als auch als *money-loser* konfrontiert Lapham die Sphäre kultivierter Wertbildung demnach mit der Zumutung demokratischer Gleichmacherei.²⁹ Meine Behauptung ist, dass der Roman sowohl den wirtschaftlichen Aufstieg als auch den wirtschaftlichen Abstieg seines Protagonisten als Teil eines spezifisch *amerikanischen* Kulturprozesses darstellt. Laphams Gabe zur Geldvermehrung wie auch seine Fähigkeit zum Geldverlust sind Ausdruck eines demokratischen *Geistes*, der sich im Roman zu einem Idealbild kultureller Identität verdichtet. Die nationalideologische Dimension des finanziellen *Aufstiegs* ist, wie gezeigt, offensichtlich. Bis zum

28 Howells, *Silas Lapham*, S. 346.

29 Die Impertinenz des Millionärs ist für die Coreys auch deshalb schwer erträglich, weil Lapham der Elite keineswegs als devoter sozialer Nachzügler begegnet, sondern als selbstbewusster Vertreter eines kulturellen Umbruchs. »We represent a faded tradition«, erläutert Bromfield Corey seiner Frau (ebd., S. 102). In diesem Sinn überwindet Howells' Neureicher den aristokratischen Gelddünkel der alteingesessenen Elite. »[H]e is a force, and not a bad one« (ebd., S. 67), sagt Tom Corey, dem die Selbstgefälligkeit seiner Familie zuwider ist und der deshalb eine bezahlte Arbeit in Laphams Firma annimmt. Tom erkennt im künftigen Schwiegervater den Exponenten eines neuen progressiven Zeitalters, für das ökonomische Expansion und die Demokratisierung der Lebensstile gleichbedeutend sind. Indem Tom mit diesem Mann eine Geschäftsverbindung eingeht, emanzipiert er sich ausdrücklich vom Glauben seiner Familie an die Naturgegebenheit kultureller Wertbegriffe. Für Toms Eltern ist dies ein doppeltes Verlustgeschäft: Statt Teilhaber an Laphams Vermögen zu werden, müssen sie mit ansehen, wie ihr Sohn zu einer konkurrierenden Wertsphäre überläuft.

überraschenden Bankrott spiegelt sich in Laphams ökonomischer Biografie der *from-rags-to-riches*-Mythos, wie ihn gegen Ende des 19. Jahrhunderts vor allem die Erzählungen Horatio Algers propagierten. Der wirtschaftliche Aufstieg Silas Laphams bekräftigt hier in der Tat eine Ideologie, die die Mobilität der Geldströme als Bestandteil und Voraussetzung sozialer Mobilität gutheißt. Während der Versuch der Coreys, die eigene Geldabhängigkeit zur kultivierten Indifferenz zu sublimieren, eine unmissverständlich aristokratische und damit latent europäische Prägung trägt, empfiehlt sich der Geldpragmatiker Silas Lapham als ein traditionell amerikanischer Charakter. Als literarische Figur verkörpert er die paradoxe, nationalideologisch aber höchst potente Vorstellung eines *demokratischen Reichtums*: eines Reichtums, der das Bürgertum zur Millionärsklasse erhebt, ohne es seiner mittelständischen Charaktereigenschaften zu berauben. Was aber bedeutet es, wenn dieser Idealtypus nationaler Ökonomie am Ende des Romans als Bankrotteur dasteht?

Laphams Bankrott widerruft keineswegs die nationalideologische Qualität seiner ökonomischen Biografie. Dass die Beschreibung von Laphams finanziellem Niedergang nicht dazu gedacht ist, den Geschäftserfolg des Millionärs nachträglich zu denunzieren, zeigt sich an einem interessanten Aspekt des Bankrotts. Am Ende des Romans stellt sich nämlich heraus, dass Lapham den Verlust seines Geldes weder in persönlicher noch in ökonomischer Hinsicht als Niederlage empfindet. Genau genommen geht sein Geld gar nicht verloren. Es wechselt nur den Besitzer. Das mag wie eine spitzfindige Einsicht erscheinen, doch erhält sie eine idealistische Färbung, wenn man erkennt, dass Laphams Geschäft von den neuen Besitzern – zwei jungen, aufstrebenden Farbenproduzenten aus West Virginia – wirklich *fortgeführt* wird, und zwar im Sinne des Gründers. So muss Lapham den Verkauf seiner Firma nicht bereuen und wird schließlich sogar zum Juniorpartner seiner Nachfolger, denen er als geschätzter Berater zur Seite steht. Was hier stattfindet, ist gerade kein *sell-out*, sondern eine faire, beiderseits profitable Übertragung von Geld und Macht von einer Generation auf die nächste. Entsprechend bleibt die Firma als Familienbetrieb erkennbar. Dessen Spitzenprodukt trägt weiterhin den Namen, den Lapham ihm einst gegeben hat: den Namen seiner Ehefrau. Damit wird dem Millionär ein Geschenk zuteil, nach dem sich jeder bürgerliche Unternehmer sehnt, nämlich die Möglichkeit, das, was er mit eigenen Händen aufgebaut hat, an hingebungsvolle Nachfahren weiter zu reichen. Diese Art von Geschäftsübergabe bewahrt Lapham gleichsam vor jener »Langeweile und Lebenszwecklosigkeit«, die Georg Simmel für Kaufleute als typisch beschreibt, die ihr ganzes Arbeitsleben davon träumen, das eigene Geschäft zu verkaufen, um dann, nachdem sie diesen Schritt unternehmen haben, in Depressionen zu verfallen und sich mit »den wunderlichsten [...] Beschäftigungsversuchen« am Leben zu halten.³⁰ Lapham bleibt

³⁰ Simmel, Philosophie des Geldes, S. 552 ff.

ein solches Schicksal erspart, denn die Weitergabe seines Geschäftes an jüngere Geistesverwandte empfindet er als »a relief, a repose«.³¹ Die Kontinuität des Laphamschen Lebenswerkes darf hier als gesichert gelten – nicht zuletzt deshalb, weil auch sein neuer Schwiegersohn Tom Corey in die Firma einsteigt und mithilfe nützlicher Fremdsprachenkenntnisse deren internationale Expansion betreibt. Das *kulturelle* Kapital der Coreys (Fremdsprachenkenntnisse!) erhält auf diese Weise eine neue Zweckbestimmung: Kultivierte Bildung geht im pekuniären Erfolg auf – und expandiert pikanterweise nach Lateinamerika, in Antizipation der imperialistischen Grenzüberschreitungsphantasien Theodore Roosevelts.

5.

Für Silas Lapham ist das Ende des Romans demnach ein Sieg im doppelten Sinn: Zum einen zeigt sich sein Bankrott als wohl verdienter Ruhestand. Zum anderen triumphiert sein Wirtschaftsverständnis über die kultivierten Wertbegriffe der Coreys, die nun Zeuge werden, wie der eigene Sohn die Seite wechselt und sich unter Laphams Einfluss und Anleitung zu einem profitorientierten *self-made man* wandelt. Auf den Gesamtkreislauf pekuniärer Energien bezogen, kann Laphams Bankrott somit als ein Akt der Regeneration beschrieben werden: als ein Vitalisierungsschub, der dem ökonomischen System neuen Antrieb gibt. Der produktive Rückzug des Millionärs aus dem Geschäftsleben kontrastiert hier mit dem Müßiggang Bromfield Coreys, dessen Lebensstil nicht nur ökonomisch, sondern auch familiengeschichtlich als Moment der Stagnation gekennzeichnet ist. So war noch Bromfields Vater ein verwegener Profiteur im Stile Laphams, ein »old India merchant, who had followed the trade from Salem to Boston when the larger city drew it away from the smaller«.³² Die angeblich altherwürdige Vornehmheit der Coreys ist demnach nur eine einzige Generation alt. Für das Verständnis der soziologischen Perspektive des Romans ist diese Erkenntnis zentral. Wo Silas Lapham nämlich den skandalösen Typus des Parvenüs darstellt, der die tradierten Codes gesellschaftlichen Geschmacks nicht kennt und deshalb ständig gegen sie verstößt, da verkörpert Bromfield Corey die noch viel unerhörtere Erscheinung einer aristokratischen Tradition, die nur eine Generation alt ist: einer Tradition also, die nicht vererbt wurde und ihrerseits vererbungsunfähig ist: einer *erfundenen* Tradition.³³ Hiermit zeigt sich nicht nur, dass der distinguierte Lebensstil der profanen Vorarbeit geschäftstüchtiger Geldmacher bedarf, sondern hiermit wird der singuläre Kulturbegriff europäischer Provenienz schlechthin fragwürdig. Es bietet sich an,

³¹ Howells, Silas Lapham, S. 351.

³² Ebd., S. 69.

³³ Zum Begriff der »erfundenen« Tradition vgl. Hobsbawm und Ranger, Invention of Tradition.

in diesem Zusammenhang nochmals Adolf Halfeld zu zitieren, der zum Unterschied europäischer und amerikanischer Kultiviertheit anmerkt: »Der Engländer sagt heute noch: It takes three generations to make a gentleman. In der Neuen Welt ist jeder ein Gentleman, dessen Bankkonto groß genug ist.«³⁴ Das Charakteristische an dieser Aussage ist, dass Halfeld vor allem die *Beschleunigung* von Kulturprozessen als etwas typisch Amerikanisches bemängelt – in den USA geschieht über Nacht, wozu es in der Alten Welt fast eines Jahrhunderts bedarf –, dabei aber verschweigt, dass auch in Europa zum kultivierten Lebensstil, gleichgültig über wie viele Generationen hinweg er sich vererbt, vor allem und zunächst eines notwendig ist, nämlich *finanzielle* Distinktion. Silas Lapham, der dies erkennt, kann Halfelds Aussage dann auch einfach umkehren und darauf hinweisen, dass der Patriarch Bromfield Corey eine höchst anomale Figur in der eigenen Familiengeschichte darstellt, während Tom Corey eine unterbrochene Kontinuitätslinie wieder aufnimmt: »Gentlemaning as a profession has got to play out in a generation or two.«³⁵

Für die Interpretation von Laphams Bankrott ist diese Aussage zentral, denn mit einem Mal wird deutlich, was Lapham durch den Verlust seines Vermögens *erspart* bleibt – und das ist: selbst zum Gründer einer kultivierten Dynastie zu werden. Wo er sich nämlich anschickt, ein herrschaftliches Familienanwesen in einer vornehmen Wohngegend Bostons zu errichten, da läuft Lapham in der Tat Gefahr, seine Töchter in feine Leute zu verwandeln. Zwar glaubt er in Kenntnis desselben Sprichwortes, das auch Adolf Halfeld beeindruckt, dass es mindestens drei Generationen dauern wird, bis seine Nachkommen ähnlich distinguiert wie die Coreys auftreten können,³⁶ doch offensichtlich überschätzt er hierbei die historische Authentizität seiner sozialen Kontrahenten. So wie die Coreys sich nämlich in nur einer einzigen Generation als Vertreter einer fiktiven Tradition fiktiver Kultiviertheit begreifen lernen, so auch üben sich Laphams Töchter äußerst schnell im feingeistigen Lebensstil. Als Lapham sich beschwert: »They don't do anything after they *are* up«, antwortet ihm seine Frau: »You oughtn't to have made so much money, and then they'd have had to work.«³⁷ Dies ist mehr als nur eine gewitzte Replik – dies umschreibt den eigentlichen, auch ökonomischen *Gewinn* hinter Laphams Bankrott: Indem der Millionär es nämlich unterlässt, »das Haus« zu bauen und eine neue Aristokratie zu gründen, verabschiedet er sich gleichsam aus der unproduktiven und selbsttrügerischen Sphäre geistigen Konsums und verhilft damit jenem pragmatischen und dynamischen Kulturpluralismus zum Sieg, der nach dem Bürgerkrieg zu einem beherrschenden Thema der amerikanischen Literatur wird. Misst man die Folgen des Bankrotts also in jenen Wertbegriffen, die Laphams wirtschaftlichen

³⁴ Halfeld, Amerika, S. 140.

³⁵ Howells, Silas Lapham, S. 34.

³⁶ Ebd., S. 92.

³⁷ Ebd., S. 224.

Aufstieg legitimierten, so geht nichts verloren: Im Gegenteil findet sich verschwundensbedrohtes Geld zu neuen produktiven Zwecken freigesetzt. »[I]t is the curse of prosperity«, meditiert der Erzähler, »that it takes work away from us.«³⁸ Diesem Fluch, der im Roman auch als Fluch der Europäisierung beschrieben wird, entgeht der Millionär im produktiven Bankrott.

Ich fasse zusammen. William Dean Howells' Roman antwortet auf eine Modernitätskrise, die alle westlichen Industrienationen des späten 19. und frühen 20. Jahrhunderts betrifft. Wie zahlreiche europäische Autoren der Zeit betrachtet Howells die Geldwirtschaft hierbei als eine Chiffre für Modernität schlechthin und entwickelt vor diesem Hintergrund eine dezidiert *nationalideologische* Vorstellung guter Modernisierung. Diese nationale Ideologie unterscheidet sich von vergleichbaren europäischen, zumal deutschen Modernitätskritiken darin, dass sie ökonomische Wertvorstellungen in affirmativer Weise mit einem neuen Begriff kultureller Identität in Austausch setzt. Besagter Begriff kultureller Identität ist dynamisch und pluralistisch, aber auch hemmungslos mittelständisch und in seinen realökonomischen Implikationen, wie sich dann spätestens 1929 herausstellt, fantastisch. *The Rise of Silas Lapham* entwickelt hier eine spezifisch amerikanische Traumökonomie, die nicht nur darauf hofft, dass jedes Mitglied der bürgerlichen Gesellschaft zum Millionär aufsteigen kann, sondern auch (und hier liegt die eigentliche Pointe), dass jeder Millionär in seinem tiefsten Selbstverständnis bürgerlich und mittelständisch bleibt. Es ist an dieser Stelle nicht notwendig, die Irrealität einer solchen Wirtschaftsdeologie zu diskutieren. Stattdessen mag die Feststellung ausreichen, dass der unmögliche Traum dieser Traumökonomie darin besteht, den im wahrsten Sinne des Wortes auf Gleichgültigkeit zielenden Charakter der Geldwirtschaft soweit zu kontrollieren, dass eine saubere Demarkierung zwischen Gier und Interesse, zwischen illegitimem Gangstertum und legitimem *business*, möglich wird.

Für meine Ausgangsfrage bleibt entscheidend, dass das Geld bei Howells in überraschender Weise als die heimliche Grundlage geistiger Wertschaffung erkennbar wird. »We never cared for the money«, erklärt Mrs. Corey – und steht am Ende als moralische wie ökonomische Verliererin da, weil dieser Satz gelogen ist, immer schon. Laphams pekuniäres Interesse hingegen ist unverschämt pragmatisch und erst dieser Pragmatismus erlaubt es ihm, das eigene Geld als ein Instrument familiärer und (implizit) nationaler Sinn-schaffung zu begreifen. Damit präsentiert sich das Geld bei Howells als ein merkwürdig geistiges Ding: als das realste Medium persönlicher Transzendenz. Die europäische Kritik am Geld findet sich hier auf eine neue Ebene gehoben, auf der Wirtschaft und Geist nicht mehr länger als opponierende, ja wesensfremde Wertssysteme entworfen sind. Noch das Unbehagen an der reinen Geldwirtschaft spielt sich nun in einem Diskurs ab, der die pekuniäre

³⁸ Ebd., S. 231.

Grundlage geistiger Wertbegriffe anerkennt. Das ist es, was man als Howells' *Romanze* des Geldes bezeichnen kann: die Verwandlung eines erschreckend dynamischen Werttransportmittels in ein Werkzeug kultureller Kontinuität, das sich profitabel an kommende Generationen weitergeben lässt. Die Indifferenz des Geldes wird hier nicht zur Geldindifferenz sublimiert, sondern darf selbst kulturell produktiv werden. Auf Grundlage dieser spezifisch amerikanischen Dialektik werden Romane wie *The Great Gatsby* von F. Scott Fitzgerald und *Gentlemen Prefer Blondes* von Anita Loos noch vor dem großen Börsencrash eine gänzlich neue Kritik am inneren Zusammenhang von Romantik und Geldwirtschaft formulieren: eine Kritik, deren Leistung aus europäischer Sicht oft schwer nachvollziehbar ist, solange der Geist hier als Gegensatz des Geldes – und das Geld als typischer Ausdruck amerikanischer Geistesferne – gilt.

Es bliebe vieles zu sagen über die Ausdifferenzierungen der amerikanischen Modernitäts- und Geldkritik nach 1929, nach 1945, nach 1989, aber in allen Fällen sind die Differenzierungen, die hierbei zur Diskussion stehen, erst dann als Differenzierungen erkennbar, wenn man sich auf die Implikationen eines Kulturbegriffes einlässt, für den Geld und Geist keine Gegensätze sind, für den Vervielfältigung nicht Authentizitätsverlust bedeutet, und für den die viel beschworene europäische Langsamkeit (»three generations to make a gentleman«) letztlich auch nur eine Form von Geschwindigkeit ist.

Literatur

- Barnum, P. T.: *Art of Money Getting, or, Golden Rules for Making Money*, 1880, Bedford 1999.
- Bonn, Moritz Julius: *Geld und Geist. Vom Wesen und Werden der amerikanischen Welt*, Berlin 1927.
- Freud, Sigmund: Studienausgabe in zehn Bänden, hrsg. v. A. Mitscherlich, A. Richards, J. Strachey, Frankfurt/M. 2000.
- Gernalzick, Nadja: *Kredit und Kultur. Ökonomie und Geldbegriff bei Jacques Derrida und in der amerikanischen Literaturtheorie der Postmoderne*, Heidelberg 2000.
- Giese, Fritz: *Girlkultur. Vergleiche zwischen amerikanischem und europäischem Rhythmus und Lebensgefühl*, München 1925.
- Goethe, Johann Wolfgang von: *Faust. Der Tragödie erster und zweiter Teil*, hg. Erich Trunz, München 1991.
- Halfeld, Adolf: *Amerika und der Amerikanismus. Kritische Betrachtungen eines Deutschen und Europäers*, Jena 1928.
- Hegel, G. W. F.: *Werke in zwanzig Bänden*, Frankfurt/M. 1970.
- Hirsch, Julius: *Das amerikanische Wirtschaftswunder*, Berlin 1926.
- Hobsbawm, Eric und Terrence Ranger (Hrsg.): *The Invention of Tradition*, Cambridge 1983.
- Howells, William Dean: *The Rise of Silas Lapham, 1885*, hrsg. v. K. Vanderbilt, Harmondsworth 1986.
- Menand, Louis: *The Metaphysical Club. A Story of Ideas in America*, New York 2001.
- Michaels, Walter Benn: *The Gold Standard and the Logic of Naturalism. American Literature at the Turn of the Century*, Berkeley 1987.
- Nipperdey, Thomas: *Nachdenken über deutsche Geschichte*, München 1986.
- Schwaabe, Christian: *Antiamerikanismus. Wandlungen eines Feindbildes*, München 2003.
- Simmel, Georg: *Philosophie des Geldes, 1900/1907*, hrsg. v. D. Frisby, K. Köhnke, Frankfurt/M. 1989.
- Sombart, Werner: *Händler und Helden. Patriotische Besinnungen*, München 1915.
- Tönnies, Ferdinand: *Gemeinschaft und Gesellschaft. Grundbegriffe der reinen Soziologie*, Darmstadt 1988.
- Veblen, Thorstein: *The Theory of the Leisure Class, 1899*, hrsg. v. R. Lekachman, Harmondsworth 1994.
- Weimer, Wolfram: *Geschichte des Geldes*, Frankfurt/M. 1994.