

Hyperagentur und Hightech-Spender: Eine neue Theorie der heutigen neuen Philanthropen

PAUL G. SCHERVISH*

Emeritierter Professor für Soziologie und Gründungsdirektor (im Ruhestand)

Februar 2023 – Basierend auf einem Arbeitspapier mit ähnlichem Titel

Das heutige Projekt von Reichtum und Handlungsfähigkeit

„Soziales Handeln ... kann sich am vergangenen,
gegenwärtigen oder erwarteten zukünftigen
Verhalten anderer orientieren.“

– Max Weber (Wirtschaft und Gesellschaft, S. 22)

Das charakteristische Merkmal von Vermögenden in allen Epochen ist, dass sie – zumindest im materiellen Bereich – über ein Maximum an Wahlmöglichkeiten – oder Hyperagentur – verfügen. Dazu gehört, selbst zu bestimmen und zu verwirklichen, wer sie werden wollen und was sie für sich selbst, ihre Familien und die Welt um sie herum tun wollen.

Heute nähern sich immer mehr Menschen ihren finanziellen Zielen hinsichtlich der Sicherung ihrer materiellen Bedürfnisse an, erreichen sie oder übertreffen sie sogar – und das in immer jüngerem Alter. Ein Wohlstandsniveau, das bisher nur einer Handvoll Herrscher, Generäle, Kaufleute, Finanziers und Industrieller vorbehalten war, prägt mittlerweile große Bevölkerungsgruppen und sogar ganze Kulturen. Zum ersten Mal in der Geschichte stellt sich so vielen Menschen einer Nation die Frage, wie sie ihre weitreichende materielle Entscheidungsfreiheit mit ihrer geistigen Charakterstärke in Einklang bringen können.

Wir bezeichnen diese und andere Trends als Teil der neuen Physik der Philanthropie (Schervish und Havens, 2001, 2002).

Zu den drängenden neuen Fragen des 21. Jahrhunderts für einen wachsenden Teil der Bevölkerung unseres Landes und der Welt gehören die folgenden:

- Wie werden Einzelpersonen in einem Zeitalter des Wohlstands ihre eigene freiwillige finanzielle Moral, die ihrer Familie und die ihrer Gesellschaft gestalten?
- Wie lässt sich die enorme Zunahme der Auswahlmöglichkeiten in eine tiefgreifendere Entwicklung der Qualität der Entscheidungen umsetzen?
- Wie kann Reichtum zu einem Mittel werden, um die tieferen Ziele des Lebens zu erreichen, wenn der Erwerb von mehr Reichtum keine große Bedeutung mehr hat?

Eine direktere und intensivere Beteiligung an philanthropischen Aktivitäten ist nur ein Weg für Vermögende, ihrem Bedürfnis gerecht zu werden, das zu erkennen und zu leben, was ich eine „moralische Biografie“ von

BOSTON COLLEGE CENTER ON WEALTH UND PHILANTHROPIE

Über das Zentrum

Das Center on Wealth and Philanthropy (CWP) wurde 2015 nach dem Ausscheiden von Paul Schervish geschlossen. Es wurde 1972 als Social Welfare Research Institute gegründet und war ein multidisziplinäres Forschungszentrum, das sich auf die Erforschung von Spiritualität, Reichtum, Philanthropie und anderen Aspekten des kulturellen Lebens im Zeitalter des Wohlstands spezialisierte. Das Center on Wealth and Philanthropy galt als anerkannte Autorität in Bezug auf den Zusammenhang zwischen wirtschaftlichen Mitteln und Philanthropie, die Motivationen für gemeinnütziges Engagement sowie die zugrunde liegende Bedeutung und Praxis der Fürsorge. Das Zentrum ist bekannt für seine soziologischen, philosophischen, theologischen und statistischen Forschungsarbeiten, darunter seine bahnbrechenden Untersuchungen zum Vermögensübergang und zum „goldenen Zeitalter der Philanthropie“.

Kontaktdaten Paul G.

Schervish Mobil: (617) 270-7674

E-Mail: paul.schervish@bc.edu

Berichte, Arbeitspapiere und
veröffentlichte Artikel finden Sie unter:

 Paul G. Schervish –
Berichte und Artikel, nach Jahr

Reichtum (Schervish 2006) oder die Art und Weise, wie Vermögende ihre beträchtliche finanzielle Leistungsfähigkeit mit einem entsprechenden moralischen Kompass verbinden.

Die Fortführung oder Gründung eines Unternehmens, Investitionen sowie die Fürsorge für Familie und Freunde sind – wenn sie mit Bedacht gewählt werden – gleichermaßen edle Wege für eine moralische Biografie. All dies ist nicht nur eine moralische Biografie des Reichtums, sondern erweist sich auch als *Hyperagentur*.

Einige Hintergrundinformationen zu Handlungsfähigkeit und Hyperagentur

In diesem Beitrag ist es mein Ziel, das theoretische Konzept der Hyperagentur zu entwickeln und es zur Interpretation der Philanthropie von Hightech-Spendern im Besonderen und wohlhabenden Spendern im Allgemeinen anzuwenden.

In den letzten drei Jahrzehnten hat das Interesse am Begriff der Handlungsfähigkeit als konzeptionelles Werkzeug zum Verständnis individueller Praktiken – die sowohl durch die Umstände eingeschränkt werden als auch diese verändern – erheblich wieder zugenommen (Giddens 1984; Sewell 1992; Emirbayer und Mische 1998). Diese Betonung individueller Praxis ist zum Teil aus den Bemühungen von Forschern entstanden, strukturalistischen Analysen entgegenzuwirken, die sich darauf konzentriert haben, die Positionen zu erfassen, auf die Individuen in der sozialen Struktur verteilt sind, sowie die durch diese Positionen bestimmten Beziehungsmuster (z. B. Wright 1997; Wood 1995). Im Gegensatz zur Positionsanalyse steht der Fokus auf der Handlungsfähigkeit und dem tatsächlichen Handeln von Akteuren, die – wenn auch innerhalb gegebener Rahmenbedingungen – relativ freie Entscheidungen treffen. Dieser Ansatz weist eine natürliche Affinität zu Theorien der individuellen Philanthropie auf, die den freiwilligen und potenziell transformativen Einfluss des Einzelnen auf die Welt, in der er lebt, betonen.

Unsere Forschung zu Vermögen und Philanthropie in den letzten vierzig Jahren hat sich zum großen Teil damit befasst,

die Bestimmung der charakteristischen Eigenschaft, die die Handlungsfähigkeit von Vermögenden in den Bereichen Wirtschaft und Politik sowie in Bezug auf Lebensstil und Philanthropie auszeichnet (Schervish et al. 1994; Schervish 1997). Unsere Erkenntnis ist, dass zumindest im materiellen Bereich das Klassenmerkmal der Vermögenden die „Hyperagentur“ ist.

Hyperagentur ist die Gesamtheit der Dispositionen und Fähigkeiten, die es Individuen ermöglichen, die von ihnen gewünschten weltlichen Ergebnisse relativ eigenständig zu erzielen sowie die Bedingungen zu schaffen, unter denen sie und andere ihre Handlungsfähigkeit ausüben können. Wenn Handlungsfähigkeit die Fähigkeit ist, Entscheidungen weitgehend innerhalb der gesellschaftlich vorgegebenen Regeln und Ressourcen zu treffen, dann ist Hyperagentur die Fähigkeit, diese Regeln und Ressourcen selbst zu gestalten oder zu schaffen. Sind Akteure diejenigen, die innerhalb eines begrenzten Spektrums an Möglichkeiten den für sich selbst wünschenswertesten oder passendsten Platz finden, so sind Hyperakteure diejenigen, die diese Möglichkeiten für sich selbst wie auch für andere schaffen. Was Akteure nur mit Hilfe einer sozialen, politischen, religiösen oder philanthropischen Bewegung erreichen können, lässt sich von Hyperakteuren so gut wie im Alleingang verwirklichen.

Dank Andrew Herman, der den Begriff (in einem nächtlichen Telefongespräch) geprägt hat, haben wir den Begriff der Hyperagentur von Beginn unserer Forschung zu Vermögen und Philanthropie an entwickelt und verwendet (Schervish und Herman, 1988). Bislang habe ich jedoch noch nicht dessen Zusammenhang mit der theoretischen Literatur zur Handlungsfähigkeit dargelegt, obwohl ich ihn als grundlegendes Erklärungskonzept für eine umfassende Untersuchung der Spendenmuster von vermögenden High-Tech-Akteuren und, im weiteren Sinne, auch für andere unter den heutigen neuen Philanthropen verwendet habe.

Im ersten Abschnitt des Beitrags stütze ich mich auf die soziologische Literatur, um jene Aspekte der Agency-Theorie herauszuarbeiten, die für die Erarbeitung eines allgemeinen Verständnisses von „Hyperagency“ relevant sind (Emirbayer und Mische 1998; Alexander 1992; Archer 1982; Coleman 1990; Turner 1994). Im zweiten Abschnitt gehe ich näher auf die Bedeutung von

Hyperagentur als eine eigenständige Form der Handlungsfähigkeit mit spezifischen Dispositionen und Fähigkeiten. Im dritten Abschnitt verwende ich Hyperagentur als zentrales Interpretationskonzept zur Analyse der Dispositionen und Praktiken, die High-Tech-Spender in Wirtschaft und Philanthropie an den Tag legen. Die Schlussfolgerung zeigt die Implikationen von Hyperagentur für das Verständnis der High-Tech-Philanthropen und anderer neuer Philanthropen der Gegenwart auf.

1. Soziologische Überlegungen zur Handlungsfähigkeit

In diesem Beitrag gehe ich nur auf einige der wichtigsten Richtungen in der Literatur zur Handlungsfähigkeit ein, um zu einer Synthese meiner positiven Theorie der Handlungsfähigkeit und der Hyperagentur zu gelangen.

Bedeutende Fortschritte bei der Überwindung des Gegensatzes zwischen sozialer Struktur und menschlicher Handlungsfähigkeit wurden von Persönlichkeiten wie Bourdieu (1984) und insbesondere von Giddens (1979, 1984) in seinem Konzept der „Dualität der Struktur“ sowie von Sewell (1992) und Emirbayer und Mische (1998) in ihrer umfassenden Neuauslegung von Giddens erzielt. In Giddens' Strukturierungstheorie hat die soziale Struktur nur eine „virtuelle“ Existenz; sie existiert lediglich in Momenten von Zeit und Raum, in denen sie von individuellen Akteuren verkörpert wird, die über ein relativ hohes Maß an reflexivem Selbstbewusstsein verfügen. Als solche ist die soziale Struktur kein Gebilde oder eine Sache an sich. Sie ist ein Prozess der Handlungsfähigkeit – also *der Strukturierung* –, der sich in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft entfaltet. Gleichzeitig kann Handlungsfähigkeit nicht ohne die derzeit bestehenden Regeln (Kodes, wie Sewell sagt) und Ressourcen stattfinden. Diese Regeln und Ressourcen ermöglichen und schränken individuelle und kollektive Handlungsfähigkeit zugleich ein. Für Giddens ist Struktur dual, da sie gleichzeitig sowohl für Stabilität als auch für Innovation sorgt. Die Strukturierungstheorie erklärt das kreative und transformative Potenzial menschlichen Handelns im Verhältnis zu einer strukturierten institutionellen Existenz. Für Giddens ist Handeln somit die zielgerichtete Praxis einzelner Akteure, die im Kontext anerkannter und nicht anerkannter Bedingungen stattfindet und beabsichtigte sowie unbeabsichtigte Folgen hervorbringt. Handlungsfähigkeit ist die strategische Praxis von Individuen,

, in der sie Macht oder Fähigkeiten ausüben, um eine transformative Reproduktion zu bewirken. Mit anderen Worten: Handlungsfähigkeit ist die Praxis von Individuen, die von gegebenen strukturellen Bedingungen ausgeht und zu einer transformativen Reproduktion struktureller Ergebnisse führt.

Giddens legt Wert auf den Begriff der transformativen Reproduktion, um deutlich zu machen, dass es unmöglich ist, dass ein Akt der Handlungsfähigkeit einfach die Vergangenheit reproduziert, da jede Handlung in Zeit, Raum und Umfeld einzigartig ist.

Gleichzeitig kann kein Akt der Handlungsfähigkeit jemals vollständig transformativ sein, da jede Veränderung organisch mit ihren Ursprüngen in Zeit und Raum verbunden bleibt.

Ein zweiter bedeutender Beitrag zum Verständnis von Handlungsfähigkeit stammt von Emirbayer und Mische (1998). Sie stellen eine *dreiteilige Struktur* der Handlungsfähigkeit vor, die sich auf Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft konzentriert – ähnlich wie Giddens' Dreiteilung aus strukturellen Bedingungen, Handlungsfähigkeit und transformativen Ergebnissen. Emirbayer und Mische definieren Handlungsfähigkeit „als *das zeitlich konstruierte Engagement von Akteuren in unterschiedlichen strukturellen Umfeldern – den zeitlich-relationalen Handlungskontexten –*, das durch das Zusammenspiel von Gewohnheit, Vorstellungskraft und Urteilsvermögen diese Strukturen in interaktiver Reaktion auf die Probleme, die sich aus sich wandelnden historischen Situationen ergeben, sowohl reproduziert als auch transformiert“ (Hervorhebung der Autoren) (S. 970).

Der erste Aspekt der akkordischen Triade ist das iterative oder zyklische Element, das sich darauf bezieht, wie Akteure mit der Vergangenheit umgehen: „Es bezieht sich auf *die selektive Reaktivierung vergangener Denk- und Handlungsmuster durch Akteure, die routinemäßig in praktische Aktivitäten einfließen und dadurch sozialen Universen Stabilität und Ordnung verleihen und dazu beitragen, Identitäten, Interaktionen und Institutionen über die Zeit hinweg aufrechtzuerhalten*“ (Hervorhebung der Autoren) (S. 971). Der zweite Aspekt ist auf die Zukunft ausgerichtet. Es handelt sich um das projektive Element, das Giddens' Begriff des strategischen Verhaltens ähnelt, das auf die Gestaltung des Kommenden ausgerichtet ist: „Projektivität umfasst *die imaginative Generierung möglicher zukünftiger Handlungsverläufe durch Akteure*

Handlung, in denen überlieferte Denk- und Handlungsstrukturen im Verhältnis zu den Hoffnungen, Ängsten und Wünschen der Akteure für die Zukunft kreativ neu konfiguriert werden können“ (S. 971). Der dritte Aspekt der Handlungsfähigkeit bezieht sich auf die Gegenwart. Es handelt sich um das praktische, bewertende Element, das bestimmt, wie Vergangenheit und Zukunft miteinander verbunden werden: „*die Fähigkeit der Akteure, praktische und normative Urteile zwischen alternativen möglichen Handlungsverläufen zu fällen, als Reaktion auf die sich abzeichnenden Anforderungen, Dilemmata und Unklarheiten sich gegenwärtig entwickelnder Situationen“* (Hervorhebung der Autoren) (S. 971).

Ich stimme Emirbayer und Mische zu, dass von den drei Elementen das projektive Element am stärksten vernachlässigt wurde. Sowohl Giddens als auch andere neigen dazu, mehr über die Aspekte der sozialen Struktur zu sprechen, die die Handlungsfähigkeit bedingen, auch wenn sie diesen Aspekt in ihrer Theorie nicht in den Vordergrund stellen. Sie betonen, wie die gegebene Situation als eine Reihe von Einschränkungen und Ermöglichungen fungiert, die die voluntaristische Handlungsfähigkeit der Akteure sowohl einschränken als auch stärken. Die transformativen oder formativen Aspekte der Handlungsfähigkeit fehlen zwar nicht in der Theorie, doch werden diese Aspekte nicht so stark betont wie die Regeln und Ressourcen der Struktur, die der Handlungsfähigkeit vorausgehen und sie bedingen.

Die Arbeiten von Giddens sowie von Emirbayer und Mische konkretisieren mein Verständnis von Handlungsfähigkeit als einer Reihe strategischer Praktiken, durch die ein Akteur die Kluft zwischen Vergangenheit und Zukunft überbrückt.

Für mich liegt der Ausgangspunkt für ein umfassenderes, synthetisches Verständnis von Philanthropie als Handlungsfähigkeit in Aristoteles' umfassender Erörterung des Verhältnisses von Wahl und Tugend in seiner „*Nikomachischen Ethik*“ (1999). Aristoteles sagt, dass das Ziel des Lebens das Glück ist, und impliziert, dass Glück dadurch erreicht wird, dass die Kluft zwischen dem, wo man ist, und dem, wo man sein möchte, überbrückt wird. Diese Kluft wird durch das Treffen von Entscheidungen überbrückt. Im besten normativen Sinne sind diese Entscheidungen von praktischer Weisheit oder *Phronesis* durchdrungen. Handlungsfähigkeit ist somit die Gesamtheit der Praktiken, die die möglichen Entscheidungen der Handelnden umsetzen und eine fortwährende Bewegung von

Genesis zur Telesis, von der Geschichte zum Streben. Weise Entscheidungen, so betont Aristoteles, erfordern sowohl die Freiheit, freiwillig zu handeln, als auch die Tugend der Weisheit. Es kann keine Tugend ohne Freiheit geben; und keine wahre Freiheit ohne Tugend. Ohne Fähigkeit gibt es keine Möglichkeit der Wahl, ebenso wie es ohne Tugend keine Möglichkeit gibt, die Fähigkeit richtig zu lenken.

Weise Entscheidungen zu treffen ist somit die Praxis moralischer Handlungsfähigkeit, die Kombination aus Fähigkeit und Charakter bzw. moralischem Kompass. Beachten Sie, dass ich hier dem Begriff der Weisheit oder einer weisen Entscheidung keinen bestimmten Inhalt zuweise. Praktische Weisheit wird als eine sensibilisierte oder gewissenhafte normative Orientierung verstanden, die das Handeln der Handelnden bestimmt. Dies ähnelt dem, was Émile Durkheim unter *moralisch* orientiertem Verhalten versteht, das er und andere in den Anfängen der Soziologie vom lateinischen Wort „*mores*“ ableiteten, das die Sitten, Traditionen oder wertgeladenen normativen Strömungen bezeichnet, die die Rahmenbedingungen und Bestrebungen für das Handeln liefern.

In meinem Schema ist Handlungsfähigkeit also die Umsetzung praktisch-evaluativer Entscheidungen im Lichte gesellschaftlicher und persönlicher Bedingungen, die auf die Verwirklichung der von uns angestrebten Vorhaben ausgerichtet ist. Als solche dreht sich Handlungsfähigkeit um Genese, Telesis und die Entscheidungen, die beide miteinander verbinden. Dies ist es, was Emirbayer und Mische als Routine, Zweck und Urteil bezeichnen (S. 963). In Bezug auf die Vergangenheit ist Handlungsfähigkeit in den Bedingungen verortet, die sich aus normativen und existenziellen Rahmenbedingungen des Denkens, Fühlens und Handelns sowie aus menschlichen und materiellen Ressourcen zusammensetzen (Giddens, 1984; Sewell, 1992). Im Gegenzug ist Handlungsfähigkeit darauf ausgerichtet, die eigenen normativen und utopischen Rahmenbedingungen zu verwirklichen sowie neue Verteilungen oder Ordnungen menschlicher und materieller Ressourcen zu schaffen. Handlungsfähigkeit ist der Bereich menschlicher kausaler Entscheidungspraxis, die auf genetische oder Ausgangsbedingungen (persönlicher und sozialer Art) der Leistungsfähigkeit und moralischen Grundlage zurückgreift, um teleologische Ergebnisse (persönlicher und sozialer Art) der Leistungsfähigkeit und moralischen Bestrebung zu erzielen.

2. Hyperagentur

Ich habe bereits darauf hingewiesen, dass sich die meisten Arbeiten zur Handlungsfähigkeit eher um Fragen der Vergangenheit als um die Zukunft drehen. Die Zukunft, so Emirbayer und Mische, ist der Bereich, für den soziale Akteure „sich wandelnde Vorstellungen davon konstruieren, wohin sie ihrer Meinung nach gehen, wohin sie gehen wollen und wie sie von ihrem gegenwärtigen Standort dorthin gelangen können“ (S. 984). Dies ist wichtig, da einige zeitgenössische Theoretiker dazu neigen, die Fähigkeit von Vermögenden und anderen scheinbar handlungsfähigen Akteuren zu leugnen, uneingeschränkt eine neue Ordnung zu gestalten. So argumentieren beispielsweise Abercrombie, Hill und Turner in ihren Büchern **The Dominant Ideology Thesis** (1980) und **The Sovereign Individuals of Capitalism** (1986), dass selbst privilegierte Individuen nicht in der Lage sind, den Lauf der Geschichte zu bestimmen.

In den Begriffen von Emirbayer und Mische ausgedrückt würden Abercrombie, Hill und Turner sagen, dass ungeachtet jeglicher innerer oder äußerer Diskurse, die Individuen darüber führen mögen, wo sie stehen und wohin sie gelangen wollen, die Zwänge der wirtschaftlichen Organisation – insbesondere im fortgeschrittenen Kapitalismus – die Schaffung alternativer Zukunftsvisionen entscheidend einschränken. Insbesondere behaupten sie, dass es keinen zwingenden Zusammenhang zwischen der Ideologie des effektiven Individualismus einerseits und der tatsächlichen Funktionsweise des Kapitalismus sowie den Merkmalen der darin tätigen Wirtschaftsakteure andererseits gibt. Ebenso argumentieren sie in ihrem zweiten Buch, dass der zunehmend bürokratische Charakter des fortgeschrittenen Kapitalismus im Widerspruch zum ideologischen Diskurs über Individualismus und individuelle Handlungsfähigkeit steht. Es kommt einfach nicht vor, dass mündige, autonome Individuen in der Lage sind, ihren Willen durch zielgerichtete soziale Praktiken zu verkörpern. Sie kommen zu dem Schluss, dass, obwohl eine Vision des souveränen Individualismus die Ideologie des westlichen Kapitalismus dominiert, ein solcher Individualismus weder in den herrschenden noch in den untergeordneten Klassen existiert. Daher ist keine reine oder vollständig bestimmende Hyperagentur beim Aufbau und bei der Herrschaft der Gesellschaft als Ganzes möglich.

Ich akzeptiere diese Analyse hinsichtlich der Kontrolle über die grundlegenden Funktionsweisen der Gesellschaft. Dennoch vertrete ich die Auffassung, dass Vermögende souveräne Individuen sind, die in der Lage sind, ihre Bestrebungen und Erwartungen in konkrete Praktiken und Organisationsformen umzusetzen – sowohl in den größeren als auch in den kleineren Bereichen ihres Einflusses. Tatsächlich sind, wie Giddens (1984) betont, alle Individuen unter bestimmten Umständen und Bedingungen in der Lage, durch Handlungsfähigkeit Ergebnisse zu gestalten – insbesondere, wenn sie sich in sozialen, kulturellen und politischen Bewegungen zusammenschließen.

Zusammenfassend erkenne ich an, dass nicht alle Individuen gleichermaßen zu sozial oder kulturell prägendem Handeln fähig sind. Hyperagenten sind keine Götter, sondern Halbgötter. Und wir „normalen“ Individuen sind nicht ohne Handlungsfähigkeit (wenn auch in begrenztem Umfang). Tatsächlich erleben wir heute eine erneute Betonung dessen, wie widerstandsfähig benachteiligte Menschen sind und wie sie ihre Handlungsfähigkeit erkennen, ausüben und ausbauen sollen. Dennoch ist klar, dass selbst eine erweiterte Handlungsfähigkeit unter uns „normalen“ Menschen kein Gegengewicht zur Fähigkeit der außergewöhnlich begabten Hyperagenten darstellt, ihren Willen durchzusetzen. Kurz gesagt: Selbst Hyperagenten unterliegen Einschränkungen. Dennoch sind jene Individuen, die mit beeindruckenden materiellen und psychologischen Fähigkeiten ausgestattet sind, in der Lage, alternative Zukünfte nicht nur für sich selbst, sondern auch für andere zu gestalten.

Eine weitere Einschränkung besteht darin, dass nicht alle Hyperagenten vermögende Personen sein müssen (zum Beispiel „manche Heiligen und Dichter“, wie Thornton Wilder uns in **Our Town** in Erinnerung ruft). Dennoch gehören alle vermögenden Personen zumindest im materiellen Bereich dazu. Vermögende sind in einzigartiger Weise mit materiellen Ressourcen und kognitiven Veranlagungen ausgestattet, die es ihnen sowohl als Gruppe als auch als Individuen ermöglichen, die von ihnen angestrebten Ergebnisse zu gestalten. Reichtum verleiht eine besondere Fähigkeit zur *Selbstermächtigung*. Während alle Individuen Handlungsfähigkeit ausüben, ist das charakteristische Klassenmerkmal der *Hyperagentur* die Fähigkeit, die soziale Matrix, in der sie leben, selbst zu gestalten, anstatt sie lediglich zu empfangen. Die Vermögenden

konstruieren eine weltliche Sphäre der *Herrschaft* in Zeit und Raum sowie einen inneren Bereich der *Individualität*. Als solche ist Hyperagentur nicht nur eine wirksame Praxis, sondern auch eine unverwechselbare moralische Identität.

Handlungsfähigkeit ist für Giddens die Teilhabe am Prozess der Strukturierung: Akteure sind in strukturelle Bedingungen eingebettet und bewirken durch ihre Handlungsfähigkeit eine reproduktive Transformation dieser Bedingungen. Für mich verfügen Hyperakteure im Gegensatz zu Giddens' Akteuren über eine qualitativ größere Kontrolle über die Rahmenbedingungen und Ressourcen, aus denen sich die strukturellen Bedingungen zusammensetzen, sowie über die Gestaltung der Rahmenbedingungen und Ressourcen, die die gesellschaftlichen Ergebnisse ausmachen. Es ist nicht so, dass Hyperakteure die gesamte Welt um sich herum im Alleingang und vollständig verändern können. Aber sie können und tun dies auch: Sie setzen die transformativen Mechanismen der Strukturierung ganz selbstverständlich in ihren alltäglichen Praktiken in Wirtschaft, Finanzen, Familie, Konsum, Politik und Philanthropie um.

Elemente der Hyperagentur – Kompetenzbereiche und moralischer Kompass

In „*Gospels of Wealth*“ (Schervish, Coutsoukis und Lewis, 1994) beschreibe ich drei miteinander verbundene Komponenten der Fähigkeiten, die die Ressourcen bilden, auf die Hyperagenten bei der Ausübung ihrer produktiven Handlungsfähigkeit zurückgreifen. Diese sind

- (1) psychologische Selbstermächtigung – die Einstellung großer Erwartungen, die Legitimität dieser Erwartungen und das Selbstvertrauen, sie zu verwirklichen;
- (2) räumliche Selbstermächtigung – die Fähigkeit, eine Schutzmauer gegen Eingriffe zu errichten und den eigenen Einfluss geografisch über die unmittelbare persönliche Präsenz hinaus auszudehnen; und
- (3) zeitliche Befähigung – die Fähigkeit, die Vergangenheit neu zu gestalten, die Gegenwart zu formen und die Zukunft zu gestalten.

Natürlich garantiert eine solche Fähigkeit nicht, dass Hyperagenten kluge, produktive Entscheidungen treffen und Ergebnisse erzielen, die für sie selbst und andere von Nutzen sind. Sie garantiert jedoch, dass solche Individuen über einen weiten Entscheidungshorizont verfügen, dass ihre Entscheidungen die Fähigkeit besitzen, ihre Ziele zu gestalten, und dass ihre Ziele die teleologischen Ziele anderer fördern oder behindern.

Neben der Nutzung der vorgenannten Ressourcen bringt produktives Handeln normative und existenzielle Rahmenbedingungen zum Tragen, die den Einsatz ihrer Ressourcen lenken. In „*Gospels of Wealth*“ (1994) habe ich zudem drei miteinander verbundene Aspekte der normativen Orientierung beschrieben, die ins Spiel kommen, um die produktive Selbstbestimmung von Hyperagenten zu ordnen:

- (1) die tägliche Ausübung dessen, was als Tugend oder Charakterstärke verstanden wird und die bestimmt, wie Hyperagenten mit den Chancen und Hindernissen umgehen, die ihnen das Leben beschert hat;
- (2) die besonderen Prüfungen der moralischen Charakterstärke, die erforderlich sind, damit Individuen prägende Lebensübergänge von einem sozialen Status und einer persönlichen Identität zu einer anderen bewältigen können; und
- (3) der Impuls, die großen und kleinen Ereignisse der Biografie zu einem erlösenden Prozess von Leben, Tod und Wiedergeburt auf der Suche nach Heilung, Lernen, Vergebung und Vereinigung zu machen.

Die alltägliche Ausübung von Tugend, pflichtbewusstes Engagement während Übergängen und das Streben nach Transformation sind die Aspekte moralischer Orientierung – die, wenn sie mit psychologischer, räumlicher und zeitlicher Selbstermächtigung verbunden sind, den *allgemeinen Rahmen* für Sinn und Praxis von Handlungsfähigkeit bilden. Und wenn sie auf institutionell prägende Weise ausgeübt werden, das heißt in einer produktiven und nicht nur in einer partizipativen Anstrengung, bilden sie den Sinn und die Praxis von Hyperagentur.

Hyperagentur und High-Tech-Spender

Ich wende mich nun der Anwendung der zugrunde liegenden materiellen und dispositionellen Kapazität der Hyperagentur zu, da sie den Charakter und die Praxis von High-Tech-Spendern untermauert. Diese bringen diese Hyperagentur in ihren geschäftlichen Beziehungen zum Ausdruck und übertragen sie auf ihre Philanthropie.

Bei der Erarbeitung und Darstellung der Funktionsweise von Hyperagentur stütze ich mich auf die Ergebnisse der „*2001 High-Tech Donors Study*“, die von Januar bis März 2001 durchgeführt wurde (Schervish, O’Herlihy und Havens, 2001). Die Studie wurde im Auftrag der „Association of Fundraising Professionals“ (ehemals „National Society of Fundraising Executives“) durchgeführt und von Dr. Robert B. Pamplin Jr., Präsident und CEO der R.B. Pamplin Corporation in Portland, Oregon, initiiert und finanziert. Die Untersuchung befasste sich mit vier zentralen Fragestellungen. Die erste betrifft den Zusammenhang zwischen der Art und Weise, wie vermögende High-Tech-Unternehmer ihr Geld im Geschäftsleben ansammeln, und der Art und Weise, wie sie es für philanthropische Zwecke einsetzen. Die zweite besteht darin, die Bandbreite persönlicher, geschäftlicher und philanthropischer Themen zu ermitteln, die mit High-Tech-Vermögen und Philanthropie zusammenhängen. Die dritte Frage zielt darauf ab, die Implikationen der Ergebnisse für das Verständnis und die Verbesserung der Entwicklung der von High-Tech-Spendern betriebenen Philanthropie zu ermitteln.

Der vierte Schwerpunkt ist die Anwendung der Ergebnisse, um unser Verständnis der sich abzeichnenden Probleme und Perspektiven der Philanthropie im Allgemeinen zu vertiefen.

In Verbindung mit der Dynamik von Dankbarkeit, Identifikation und Zugehörigkeit macht der Aufbau einer eigenen Welt nicht an den Türen ihrer Häuser oder ihrer Unternehmen Halt. Er erstreckt sich auf all ihre Engagements, einschließlich – für diejenigen, die sich dafür entscheiden – Politik, Gemeinschaft, Religion und Philanthropie. Die Vermögenden sind aufgrund ihrer Persönlichkeit weder egoistischer noch kurzsichtiger noch sozial verantwortungsbewusster als andere Menschen. Große Erwartungen und hochgesteckte Ziele beschäftigen Menschen über das gesamte finanzielle Spektrum hinweg. Der Unterschied bei Vermögenden besteht darin, dass sie berechtigterweise zuversichtlich sein können, ihre Erwartungen und Ziele zu verwirklichen, da sie die Erfüllung ihrer Wünsche direkt beeinflussen können. Ein pensionierter Hewlett-Packard-Manager (alle identifizierenden Angaben wurden geändert) bringt die Art von produktiver „Wirschaffen-das“-Einstellung zum Ausdruck, die psychologische Selbstermächtigung ermöglicht:

Ich denke, für junge Hightech-Unternehmer, die sich in einem Start-up engagieren, ist es die Begeisterung, in einem kleinen, agilen und flexiblen Umfeld arbeiten zu können, in dem man sozusagen sagen kann: „Hey, lasst uns etwas im Stil eines SWAT-Teams angehen und dafür sorgen, dass es umgesetzt wird“, denn das war ihre berufliche Erfahrung. ... Die beruflichen Erfahrungen dieser Menschen sehen also so aus: Man stellt eine Gruppe von zwanzig bis vierzig Leuten zusammen, sieht ein Produkt, das entwickelt werden muss, macht sich daran und setzt es um. Zwei Jahre später steht es im Regal. Man hat damit einen enormen Einfluss ausgeübt, und ich glaube, dass sie genau diese Mentalität auch in die Philanthropie einbringen.“

Dass Hightech-Spender als „Hyperagenten“ der Philanthropie gelten, bedeutet nicht, dass sie immer und überall bedeutende innovative Maßnahmen konzipieren oder umsetzen. Es bedeutet jedoch, dass sie tendenziell mehr darüber nachdenken und sich stärker an deren Umsetzung beteiligen. Der pensionierte Mitbegründer eines Internet-Kommunikationsunternehmens sagt: „Ich bin mittlerweile fest davon überzeugt, dass sich Visionen und Ziele verwirklichen lassen, wenn man sich tatsächlich die Zeit nimmt, darüber nachzudenken, wie sie aussehen sollen. Ich bin fest davon überzeugt, dass man sie aufschreiben sollte, und sie werden in der Regel Wirklichkeit, weil man beginnt, die Schritte zu unternehmen, um dorthin zu gelangen.“

Hyperagenten handeln im philanthropischen Bereich mit zwei charakteristischen Aspekten des Unternehmertums. Erstens identifizieren sie eine kreative Idee: Sie erkennen einen Bereich, in dem die Nachfrage das Angebot übersteigt. Zweitens beeinflussen Unternehmer aktiv die Rendite ihrer Investition, indem sie die Produktion direkt steuern. Das charakteristische Merkmal von High-Tech-Spendern ist ihre Fähigkeit, bestimmte gemeinnützige Projekte nicht nur zu unterstützen, sondern tatsächlich ins Leben zu rufen. Hyperagentur im Bereich der Philanthropie setzt finanzielle Ressourcen ein, um bedeutende Ergebnisse zu erzielen. Wie ich bereits sagte: Wenn sie diese Fähigkeit ausüben, sind High-Tech-Spender eher *Produzenten* als Förderer der Philanthropie, eher Geldgeber als bloße Spender. Das Aufspüren vernachlässigter sozialer Nischen, in denen der Bedarf groß und die Ressourcen knapp sind, ist genau die explizite Strategie vieler Befragter, die wir interviewt haben. Diese Haltung, ein Ziel zu identifizieren und durch eigene Anstrengungen zu verwirklichen, zeigen praktisch alle High-Tech-Spender.

Ein ehemaliger Hewlett-Packard-Manager an der Westküste berichtet, wie „inspirierend“ es war, eine gescheiterte Naturschutzinitiative zu retten. „All diese Leute, die daran gearbeitet hatten, waren so niedergeschlagen“, sagt er über die Gruppe von Personen, die versucht hatte, Waldflächen aufzukaufen. Doch gestärkt durch die psychologische Kraft großer Erwartungen und die materiellen Mittel, um ein zeitlich-räumliches Fürstentum zu schaffen, hatte dieser Hyperagent einen Plan

und eine Fähigkeit, diesen umzusetzen, die den Nicht-Hyperagenten kaum zu glauben fiel. „Na, warum versuchen wir nicht einfach, dieses Geld privat aufzutreiben“, sagte er zu ihnen; „und sie sagten: ‚Hör mal, noch nie hat jemand 13 Millionen Dollar für privates Land, für eine Naturschutzmaßnahme, aufgebracht, und wir haben es in etwa drei Monaten geschafft.‘“ Für ihn war es lohnend, das Mögliche zu tun: „Es war einfach sehr bestärkend und motivierend zu sehen, wie wir praktisch über Nacht ein so riesiges Gebiet schützen konnten, die Luchspopulation und so weiter; das war ziemlich inspirierend.“

Darüber hinaus führt dieser Spezialist für philanthropische Kehrtwenden seinen Erfolg bei der Mittelbeschaffung auf seine eigene Fähigkeit zurück, Dinge zu erledigen, sowie darauf, andere „Hyperagenten“ zu gewinnen, die diese Fähigkeit teilen. Er und all diejenigen, die er gewann, um die benötigten 13 Millionen Dollar zu sichern, sagt er, „kommen alle aus einer Branche, die wirklich befähigend war – einer, in der man sich entscheiden konnte, etwas zu tun, und zwei Jahre später gab es dann ein Produkt, das in jedem Unternehmen der Welt zum Einsatz kam[Diese] Leute glauben irgendwie: ‚Ach, ich kann einfach losziehen und etwas tun, und am Ende wird das im Grunde genommen eine Art Produkt sein.‘ Sie haben nicht das Gefühl, dass Veränderungen lange dauern.“ Und das gilt auch für die Philanthropie. „Wenn man also zu diesen Leuten geht und sagt: ‚Gebt uns euer Geld, und am Ende von ein oder zwei Jahren werdet ihr persönlich, zusammen mit hundert anderen Menschen, dazu beigetragen haben, diese 25.000 Acres und den Luchsbestand zu schützen, und ihr werdet etwas bewirkt haben, und im Grunde wird es ein Ergebnis gegeben haben, das ihr hervorgebracht habt‘, dann verstehen sie das sofort. Es gab keinerlei Zögern – sie sagten: ‚Cool, das mache ich.‘“

Im allgemeinen Sprachgebrauch sprechen wir regelmäßig von Spendern und Großspendern. Die Unterscheidung zwischen Unterstützern und Akteuren der Philanthropie ist eine funktionalere Unterscheidung. Jedes philanthropische Unternehmen wirbt um Ressourcen, um Ergebnisse zu erzielen, die auf gesellschaftliche Bedürfnisse und Interessen eingehen. Die meisten Menschen reagieren auf Spendenaufrufe

Spendenaufrufe ähnlich, wie ein Verbraucher auf die Produkte oder Dienstleistungen eines Unternehmens reagiert. Sie sind nur eine Person unter vielen in einem weitaus größeren Kreis von Akteuren. Sie verfügen einzeln nicht über genügend Kaufkraft, um ein Unternehmen dazu zu bewegen, ein Produkt für sie zu entwickeln; ebenso wenig haben sie allein genügend Spendenkraft, um die gemeinnützige Einrichtung, an die sie spenden, zu gründen oder neu auszurichten. Nur als Gruppe, die formell oder informell gemeinsam handelt, können gewöhnliche Spender das Schicksal oder den Auftrag einer gemeinnützigen Einrichtung mitgestalten. Da es die kumulierte Unterstützung vieler Einzelpersonen und nicht die einer bestimmten Einzelperson ist, die über die Existenz und Ausrichtung eines Vorhabens entscheidet, sind Personen mit nur bescheidenen Mitteln höchstens Mit- oder Nebenproduzenten.

Ganz anders sieht es aus, wenn High-Tech-Spender eine Spende in ausreichender Höhe leisten, um die Agenda einer gemeinnützigen oder nicht gewinnorientierten Einrichtung tatsächlich mitzugestalten. In diesem Fall kann der Spender als direkter Akteur oder Architekt bezeichnet werden. Eine solche direkte Mitgestaltung ist natürlich ein zweischneidiges Schwert, und daher ist es stets wichtig, die Bedingungen zu erkennen, unter denen philanthropische Hyperagentur Fürsorge statt Kontrolle hervorbringt, wie wir später noch erörtern werden.

Der Extremfall direkter Produktion in der Philanthropie ist die persönliche Gründung einer eigenständigen philanthropischen Organisation oder eines Projekts. Wir hörten mehrere Beispiele dafür, wie High-Tech-Spender entweder bereits eine private oder eine operative Stiftung gegründet haben oder dies planen. Ein Befragter hat damit begonnen, sich für die Anhebung der Lehrergehälter einzusetzen, indem er die dafür erforderlichen Mittel an einer Schule bereitstellt, in der Hoffnung, dass sich der positive Effekt ausweitete und Druck auf umliegende Schulen entsteht, es ihm gleichzutun. Ein anderer Befragter erklärt, dass es sein Traum ist, irgendwann in den nächsten fünf Jahren eine Stiftung zu gründen, die die Mittel bereitstellt, um die Lehrergehälter in den Innenstadtvierteln seiner Heimatstadt zu erhöhen, wo er selbst in einer günstigeren Zeit zur Schule gegangen ist. Weniger formell erzielte ein anderer High-Tech-Spender das philanthropische Ergebnis, indem er eine Nichte mit Down-Syndrom finanziell „adoptierte“. Und wieder ein anderer stellt seinen Geschwistern und denen seiner Frau

Geschwister so großzügige Zuwendungen, dass ihnen ein Maß an finanzieller Sicherheit gewährt wird, das es ihnen ermöglicht, ihre Lebensentscheidungen eher aus dem Wunsch nach Sinnhaftigkeit als aus der Notwendigkeit des Einkommens zu treffen. Ob formell oder informell, aus der Ferne oder ganz in der Nähe – es ist die Möglichkeit und die Praxis, „etwas zu bewirken“, die die Entschlossenheit und das Handeln von High-Tech-Philanthropen untermauert. Diese ausgeprägte Handlungsfähigkeit durchdringt alle philanthropischen Bestrebungen von High-Tech-Spendern, zeigt sich jedoch insbesondere in drei Formen dessen, was wir als „interzessionale Philanthropie“ bezeichnen.

Formen der interzessionalen Philanthropie

Streng genommen bezeichnet „Risikokapital“ – der Begriff, aus dem sich das analoge „Venture Philanthropy“ ableitet – den mehr oder weniger aktiven Einsatz des Geldes und des Fachwissens eines Investors sowie mitunter dessen direkte Beteiligung, um eine von jemand anderem initiierte unternehmerische Aktivität voranzutreiben. Im Zusammenhang mit Philanthropie muss der Begriff jedoch in drei unterscheidbare, facettenreiche Ansätze unterteilt werden. Wir stellen fest, dass vieles, was üblicherweise in die Kategorie der Venture-Philanthropie eingeordnet wird, treffender als „Management-Philanthropie“ oder „unternehmerische Philanthropie“ bezeichnet werden sollte.

Managerial Philanthropy ist der Beitrag von organisatorischem Fachwissen ohne die Bereitstellung finanzieller Mittel, um die Effektivität einer gemeinnützigen Organisation zu steigern. Ein Beispiel hierfür ist die Befragte, deren Vermögen hauptsächlich in einem Internet-Start-up im Silicon Valley gebunden ist. Sie stellt ihrer Alma Mater, der Stanford University, zwar etwas Geld, aber vor allem umfangreiches Management-Know-how zur Verfügung, um bei der Mittelbeschaffung zu helfen und bessere Fundraising-Methoden zu entwickeln. Eine ausführlichere Darstellung dieser Management-Strategie liefert ein ehemaliger Software-Unternehmer:

Was ich als meine größte Stärke empfand, ist die Managementseite. Ich kann Menschen führen, ich verstehe, wie Menschen arbeiten, ich versuche nicht, sie alle in dieselbe Schublade zu stecken, und ich verstehe die Unterschiede. Reine Unternehmer sind in der Regel ziemlich schlechte Manager, weil sie wollen, dass alles in fünf Sekunden passiert, und sie verstehen nicht, warum nicht alles in dreißig Sekunden erledigt werden kann. Warum ist nicht jeder so klug, wenn man so will, warum sieht nicht jeder die Dinge so wie sie, und dann wollen sie einfach nur den Fuß voll aufs Gaspedal setzen und so schnell wie möglich vorankommen. Und ich habe zwar auch einige dieser Tendenzen, aber ich bin mir bewusst, dass es auch eine Bremse gibt, und ich weiß, wann ich sie betätigen muss.

Unternehmerische Philanthropie ist der gemeinsame Einsatz von menschlichem und finanziellem Kapital eines Vermögenden, um entweder ein neues gemeinnütziges Unternehmen oder einen neuen Bereich innerhalb einer bestehenden Wohltätigkeitsorganisation ins Leben zu rufen. Da ist zum Beispiel der Hightech-Unternehmer aus Austin, der den Großteil seiner für wohltätige Zwecke bestimmten Mittel und seiner Zeit darauf verwendet, sein *unternehmerisches* Start-up einer Wohltätigkeitsorganisation zu leiten, die sich der Überwindung der digitalen Kluft widmet, mit der Jugendliche in Städten konfrontiert sind. Ein umfassenderes Beispiel liefert ein selbsternannter Sozialunternehmer, der seine eigene gemeinnützige Organisation gründet:

Für mich ist ein Unternehmer und ein Sozialunternehmer jemand, der etwas betrachtet, das es noch nicht gibt, und fragt: „Warum kann es das nicht geben?“, im Gegensatz zu jemandem, der etwas betrachtet und sagt: „Das kann nicht funktionieren.“ Ein Unternehmer ist für mich jemand, der bereit ist, etwas aus dem Nichts zu schaffen, der bereit ist, sich einzubringen und sich die Hände schmutzig zu machen, Veränderungen herbeizuführen und anzustoßen sowie neue Ideen, Institutionen oder Organisationen zu schaffen und eine Rendite für die investierte Zeit, Energie und Mühe zu erzielen. Der gesellschaftliche Ertrag lässt sich vielleicht in Humankapital oder Sozialkapital messen. Er wird eben nicht in Finanzkapital gemessen, aber es handelt sich dennoch um denselben unternehmerischen Instinkt und Antrieb, der sich zufällig auf den sozialen Sektor konzentriert.

Venture Philanthropy ist eine „mittlere“, dritte Form des interinstitutionellen Engagements. Sie bringt betriebswirtschaftliche Beratung und finanzielle Ressourcen in eine philanthropische Initiative ein, greift jedoch nicht in die praktische, tägliche Leitung ein, die das Markenzeichen eines Unternehmers ist. Hier ordne ich den Software-Unternehmer aus Boston ein, der seine eigene Familienstiftung gegründet hat, aber dennoch sowohl Geld als auch Fachwissen einbringt, um anderen dabei zu helfen, eine gemeinnützige Organisation auf die Beine zu stellen – indem er bei der Zieldefinition, der Planung und der Beratung zur optimalen Nutzung von Fördermitteln unterstützt. Ein ehemaliger Software-Unternehmer, der sich zur Ruhe gesetzt und seine eigene Familienstiftung gegründet hat, ist ein Beispiel für diesen Mittelweg der Venture-Philanthropie:

Es gibt sicherlich viele Techniken und Denkansätze zur Problemlösung, von denen ich aufgrund meines Hintergrunds profitiere und die ich mit einer Reihe von gemeinnützigen Organisationen besprochen habe. Man wäre überrascht, welche Dinge und Entscheidungswege, welche Herangehensweisen an Probleme und welche Methoden der Strategieplanung für jemanden wie mich selbstverständlich sind. Viele Menschen in diesen Organisationen mussten noch nie auf diese Weise über Dinge nachdenken. Daher sind schon kleine Ratschläge oder Einblicke in die Herangehensweise von Unternehmern an Probleme tatsächlich sehr hilfreich und unterstützen sie erheblich. Ich werde Ich gebe Ihnen ein Beispiel. Ich arbeite mit einer Frau zusammen, die gerade eine neue 501(c)(3)-Organisation gründet. Ich mache hier eine Ausnahme, weil ich tatsächlich ihrem Vorstand beitreten und ihr dabei helfen werde, das Ganze auf die Beine zu stellen. Vieles hängt davon ab, inwieweit meine Unterstützung meiner Meinung nach wirkungsvoll eingesetzt werden kann. Wenn es eine Situation ist, in der ich mich eine Stunde pro Woche vor Ort oder telefonisch oder in ähnlicher Weise einbringen und dabei einen großen Beitrag leisten kann, um jemandem zu helfen, dann finde ich das attraktiv. Es geht gewissermaßen um das Verhältnis von Aufwand und Ertrag. Außerdem haben wir gemeinsam mit ihr ein Programm aufgelegt, bei dem wir die Hälfte ihres Startkapitals als Matching-Grant bereitstellen. Das ist ein weiteres Beispiel für unternehmerisches Handeln. Wenn wir einen Matching-Grant bereitstellen, kann man das möglicherweise als Hebel nutzen, wenn man zu anderen Organisationen geht und sagt: „Seht mal, diese Familienstiftung steuert die Hälfte bei, wir müssen die andere Hälfte auftreiben – können wir auf euch zählen?“ Das ist also hilfreich.

Im Verlauf der Interviews entdeckten wir so viele weitere Beispiele für Spender, die jede dieser Formen verfolgen, dass wir zu dem Schluss kommen, dass die Umsetzung einer oder mehrerer dieser interzessionalen philanthropischen Strategien ein herausragendes Merkmal von High-Tech-Spendern ist. Wir kommen außerdem zu dem Schluss, dass der konzeptionelle Rahmen, um über High-Tech-Spender zu sprechen, über den Begriff „Venture Philanthropy“ hinaus erweitert werden muss, um die wichtigen Unterschiede zur managerialen und unternehmerischen Philanthropie hervorzuheben und so ein genaues Bild davon zu vermitteln, was High-Tech-Spender tatsächlich tun. Die drei Ansätze ähneln sich insofern, als jeder von ihnen eine Praxis der organisatorischen Führung und eine auf die Verbesserung der Effektivität ausgerichtete Haltung beinhaltet. Um jedoch genauer zu verstehen, was High-Tech-Spender tatsächlich tun, und um sie besser auf die Vielfalt der intervenierenden Strategien aufmerksam zu machen, die sie möglicherweise verfolgen möchten, ist es notwendig, die Unterschiede zwischen Management-, Venture- und unternehmerischer Philanthropie zu erkennen. Tatsächlich wird sich die Zukunft der sogenannten Venture-Philanthropie – oder besser gesagt der Venture-Philanthropen, die in verschiedenen Venture-Partner-Organisationen tätig sind – wahrscheinlich eher um die unternehmerische Philanthropie drehen, in dem Maße, wie diese High-Tech-Spender ihr Vermögen festigen, mehr Zeit für die Verfolgung ihrer philanthropischen Ziele gewinnen und die Anliegen und Menschen entdecken, für die sie ihre „Hyperagency“ einsetzen möchten.

Schlussfolgerung

In diesem Beitrag wurde unsere zentrale Erkenntnis aus über 40 Jahren Forschung zu Vermögenden mit einer neuen theoretischen Grundlage und Anwendung behandelt. Diese besteht darin, dass das charakteristische Klassenmerkmal von Vermögenden ihre Selbstgestaltung und ihre geschichtsschaffende Fähigkeit der Hyperagentur ist. Sicherlich ist nicht jeder Hyperagent vermögend. Manche finanziell unscheinbaren Menschen schreiben Geschichte, weil sie tiefgründig, kreativ oder spirituell sind. Doch im materiellen Bereich, einschließlich wohltätiger Spenden, ist jeder Vermögende zumindest ein potenzieller Hyperagent. Hyperagentur bezieht sich auf die gesteigerte Fähigkeit vermögender Personen, die Bedingungen, unter denen sie und andere ihre Handlungsfähigkeit ausüben, maßgeblich zu gestalten oder zu kontrollieren. Für die meisten Menschen beschränkt sich Handlungsfähigkeit darauf, unter den Gegebenheiten, in denen sie sich befinden, eine Wahl zu treffen und innerhalb der entsprechenden Grenzen zu handeln. Als „Monarchen der Handlungsfähigkeit“ können die Vermögenden solche Grenzen umgehen und – im Guten wie im Schlechten – sich eine Welt schaffen, die stärker ihren eigenen Vorstellungen entspricht. Als alltägliche Akteure bemühen sich die meisten von uns, innerhalb eines gegebenen Feldes von Möglichkeiten den bestmöglichen Wohnort oder den besten Beruf zu *finden*. Als Hyperakteure können Vermögende – wenn sie sich dazu entschließen – ein breites Spektrum an Möglichkeiten *schaffen*, in denen sie selbst und andere leben und arbeiten werden. Ob geerbt oder verdient: Der Besitz beträchtlicher finanzieller Mittel bietet eine Bandbreite an materiellen Wahlmöglichkeiten und eine entsprechende moralische Grundhaltung voller großer Erwartungen, die sie von anderen Akteuren in der Gesellschaft unterscheidet. Wenn die gesellschaftliche Bedeutung von Geld im Allgemeinen in der Handlungsfähigkeit im Allgemeinen besteht, dann ist die gesellschaftliche Bedeutung von Reichtum die Hyperhandlungsfähigkeit.

In einer seiner berühmteren Aussagen sagte Marx: „Die Menschen machen ihre eigene Geschichte, aber sie machen sie nicht nach Belieben; sie machen sie nicht unter selbst gewählten Umständen, sondern unter bereits bestehenden, gegebenen und aus der Vergangenheit überlieferten Umständen. Die Tradition aller verstorbenen Generationen lastet wie ein Albtraum auf den Köpfen der Lebenden.“ Für Marx war zu seiner Zeit etwas Neues möglich – der erste wirklich revolutionäre Bruch mit der bisherigen Geschichte der Klassengesellschaft. Das geschah natürlich nicht so, wie er es sich vorgestellt hatte; doch ein Teil dessen, was seiner Meinung nach nötig war, um Geschichte zu gestalten, ist genau das, was Hyperakteure auszeichnet. Das heißt: Diejenigen, die „damit beschäftigt sind, sich selbst und die Dinge zu revolutionieren und etwas zu schaffen, was zuvor nicht existierte“, müssen zu mehr fähig sein, als „ängstlich die Geister der Vergangenheit in ihren Dienst zu beschwören und sich von ihnen Namen, Kampfpapieren und Kostüme zu leihen, um diese neue Szene der Weltgeschichte in altbewährter Verkleidung und geliehener Sprache zu präsentieren.“ Diejenigen, die danach streben, die Geschichte prägend zu gestalten, „können ihre Poesie nicht aus der Vergangenheit, sondern nur aus der Zukunft schöpfen“. Akteure sind oft dazu verdammt, die Zukunft in Gedanken und Worten heraufzubeschwören, ohne jedoch ihren Inhalt zu verwirklichen. Hyperagenten sind anders. Für sie „geht der Inhalt über den Ausdruck hinaus“ (Marx 1852/1963).

Es zeigt sich, dass Hyperagenten tatsächlich für sich selbst und andere „Geschichte schreiben“. Als soziale Praxis von Individuen bezieht sich Hyperagentur auf die gesteigerte Fähigkeit wohlhabender Personen, wirksame Kontrolle über die Bedingungen auszuüben, unter denen sie soziales Handeln ausüben, und darüber hinaus die Grenzen für das geschichtsgestaltende Potenzial weniger mächtiger Personen festzulegen. High-Tech-Spender sind eine identifizierbare zeitgenössische Gruppe von Hyperagenten; doch nicht alles an ihnen und ihrer Philanthropie ist so neu, wie viele Menschen vermuten.

Auf subjektiver Ebene teilen sie mit allen wohlhabenden Spendern ein gemischtes Gefühl aus Schuld und Dankbarkeit angesichts ihres Glücks; sie werden von der ganzen Bandbreite wohlthätiger Motive angetrieben – von Prestige über die Identifikation mit dem Schicksal anderer bis hin zum Wunsch, etwas zu bewirken – und müssen darauf achten, ihre besonderen Fähigkeiten eher zum Wohl der anderen als zur Herrschaft einzusetzen.

Ebenfalls nicht neu unter High-Tech-Spendern, sondern vielen wohlhabenden Philanthropen heute wie in der Vergangenheit gemeinsam, ist die Anwendung unternehmerischer Prinzipien auf die Philanthropie. Obwohl die Sprache, in der High-Tech-Spender ihre Philanthropie charakterisieren, etwas eigenständig ist, ist die Tatsache, dass sie oft interzessionale Philanthropie betreiben, nicht einzigartig. Wir haben bereits 1986 (Schervish und Herman, 1988) unternehmerische, risikobereite und managementorientierte Philanthropie als einen seit langem bestehenden Ansatz aller Kategorien von Philanthropen dokumentiert, einschließlich Erben von „altem Geld“ und Unternehmern, die in der „alten Wirtschaft“ tätig sind. Risikobereite Philanthropie, wie wir sie definiert haben, ist nicht die einzige oder notwendigerweise vorrangige interzessionale Strategie. Managementorientierte und unternehmerische Philanthropie sind ebenso, wenn nicht sogar noch prominenter vertreten. Tatsächlich haben wir festgestellt, dass High-Tech-Spender wie alle Vermögenden das gesamte Spektrum an Strategien verfolgen. Die Mehrheit der High-Tech- oder anderer neuer Philanthropen leistet „traditionelle“ Beiträge zur Hochschulbildung oder Gesundheitsforschung als eine ihrer ersten Großspenden. Wir stellen fest, dass interzessionale Philanthropen an United Way spenden, Verwandte unterstützen, Spenden vermitteln und an Organisationen spenden, deren Dienste sie und ihre Familien in Anspruch nehmen, wie beispielsweise religiöse Gemeinschaften, Schulen und Museen.

Trotz dieser Gemeinsamkeiten mit anderen zeitgenössischen Vermögenden und Philanthropen der Vergangenheit weisen die High-Tech-Philanthropen von heute mehrere charakteristische Merkmale auf. High-Tech-Unternehmer

erleben die Wirtschaft anders als Kleinunternehmer, hochbezahlte Fachkräfte, Erben von Vermögen und die gewieftesten Marktinvestoren. Ihre prägenden Erfahrungen in der New Economy, gepaart mit ihrem meist jungen Alter und dem raschen Aufstieg zum Reichtum, prägen sie und ihre Philanthropie mit einer besonderen Reihe von Anliegen, Einstellungen, Hoffnungen und Fallstricken. Wir haben festgestellt, dass sie als Gruppe explizit und konsequent unternehmerisch orientierte „Hyperagenten“ sind.

Sie neigen dazu, von gemeinnützigen Organisationen zu erwarten und diese zu ermutigen, als Weg zur Erreichung ihrer gemeinnützigen Ziele die unternehmerischen Ziele wie Effizienz, strategisches Denken, Innovation, Risikobereitschaft, gutes Management, Rechenschaftspflicht, messbare Ziele und Skalierbarkeit zu verfolgen. Sie sind zuversichtlich, gesellschaftliche und organisatorische Probleme aufspüren, identifizieren, angehen und lindern zu können. Sie sind durchweg von einer optimistischen, tatkräftigen und problemlösungsorientierten Mentalität geprägt.

Sie sind im Allgemeinen der Überzeugung, dass Bildung und die Entwicklung von Humankapital die besten Hebel zur Bewältigung gesellschaftlicher Probleme darstellen. Wenn Wissen der Reichtum der Nationen ist, dann sind Bildung und Ausbildung die Währung des Reiches.

Natürlich können ihre Selbstsicherheit, ihre „Wirschaffen-das“-Einstellung und ihre relative Unerfahrenheit dazu führen, dass sie manchmal arrogant und anmaßend wirken. Wir fanden jedoch nur sehr vereinzelte Anzeichen für solche Überheblichkeit – obwohl philanthropische „Hyperagenten“ aller Art schon immer und auch heutzutage wieder heftig dafür kritisiert werden, übermäßigen Einfluss auszuüben. Mit nur zwei Ausnahmen zeigten sich die Befragten in den Interviews geduldig und aufgeschlossen und waren überwiegend bestrebt, sich über die Bedürfnisse, denen sie möglicherweise begegnen, sowie darüber zu informieren, wie sie am besten mit anderen zusammenarbeiten können, um diese Bedürfnisse zu erfüllen. In Ton und Handeln sind sie intuitiv entschlossen,

und experimentierfreudig. Zu Beginn widmen sie ihre Fähigkeiten ganz offen der Suche nach dem erfolgreichsten Weg, ihre geschäftlichen Ambitionen zu verwirklichen – was die Voraussetzung für substanzielle Philanthropie ist. Auf persönlicher Ebene umfasst ihr moralischer Werdegang: sich mit dem Wohlstand auseinanderzusetzen; die Balance zwischen Familie, Geschäft und Philanthropie zu finden; bewusst eine philanthropische Identität zu erarbeiten und aufzubauen; sowie nach Möglichkeiten zur Selbstreflexion, zum Austausch und zur Identifikation zu suchen, um in ihrer Philanthropie möglichst wirksam zu sein.

Wir kommen zu dem Schluss, dass noch nie zuvor so viele Vermögende mit einer solchen unternehmerischen Erfahrung, in so jungem Alter, mit so großem Reichtum, mit so viel Zeit vor sich und in so vielen Bereichen – noch nie zuvor waren sie in Bezug auf ihre Philanthropie so bewusst vermittelnd und zielgerichtet selbstreflexiv. Dennoch bedeutet all dies nicht, dass sie mit ihrem philanthropischen Engagement zwangsläufig einen großen Dienst leisten werden, denn genau dieselbe „Hyperagentur“, die ein großes Potenzial für die Schaffung erheblichen Nutzens bietet, birgt auch das Potenzial für hartes Eingreifen. Das zweischneidige Schwert der Vermittlerrolle kann, wie bereits erwähnt, sowohl zu einem beeindruckenden Beitrag der Fürsorge als auch zu einer überheblichen Durchsetzung von Herrschaft führen.

Literaturverzeichnis

- Abercrombie, Nicholas, Bryan S. Turner und Stephen Hill. 1980. *The Dominant Ideology Thesis*. Routledge.
- Abercrombie, Nicholas, Bryan S. Turner und Stephen Hill. 1986. „Sovereign Individuals of Capitalism“. Routledge.
- Alexander, Jeffrey C. 1992. „Einige Anmerkungen zum Begriff ‚Handlungsfähigkeit‘ in der aktuellen soziologischen Theorie.“ *Perspectives* (Newsletter der Theorie-Sektion der American Sociological Association) 15:1–4.
- Archer, Margaret S. 1982. *Kultur und Handlungsfähigkeit: Der Platz der Kultur in der Sozialtheorie*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Aristoteles. 1999. *Nikomachische Ethik*. 2. Auflage. Übersetzt, mit einer Einleitung und Anmerkungen von Terence Irwin. Hackett Publishing. Indianapolis.
- Coleman, James S. 1990. *Grundlagen der Sozialtheorie*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Emirbayer, Mustafa, und Ann Mische. 1998. „What is Agency?“ *American Journal of Sociology*, 103(4): 962–1023.
- Giddens, Anthony. 1984. *Die Konstitution der Gesellschaft: Umriss einer Strukturationstheorie*. Berkeley, CA: U California P.
- Marx, Karl. 1852/1963. „Der 18. Brumaire des Louis Bonaparte.“ International Publishers, New York City.
- Schervish, Paul G. 1997. „Großspender, große Motive: Die Menschen und Ziele hinter Großspenden.“ *New Directions for Philanthropic Fundraising: Developing Major Gifts*, 16: 85–112.

- Schervish, Paul G. 2006. „Die moralische Biografie des Reichtums: Philosophische Reflexionen über die Grundlagen der Philanthropie.“ *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 35, Nr. 3 (September), 477–492.
- Schervish, Paul G., Platon Coutsoukis und Ethan Lewis. 1994. „*Gospels of Wealth: How the Rich Portray their Lives*“. Westport, CT: Praeger.
- Schervish, Paul G. und John J. Havens. 2001. „Die neue Physik der Philanthropie: Die angebotsseitigen Vektoren des wohltätigen Gebens – Teil 1: Die materielle Seite der Angebotsseite.“ *The CASE International Journal of Educational Advancement*, Bd. 2, Nr. 2, S. 95–113.
- Schervish, Paul G. und John J. Havens. 2002. „Die neue Physik der Philanthropie: Die angebotsseitigen Vektoren des wohltätigen Gebens – Teil 2: Die spirituelle Seite der Angebotsseite.“ *The CASE International Journal of Educational Advancement*, Bd. 2, Nr. 3, S. 221–241.
- Schervish, Paul G. und Andrew Herman. 1988. *Empowerment und Wohltätigkeit: Lebens- und Spendenstrategien der Vermögenden*. Abschlussbericht der Studie über Vermögen und Philanthropie. Eingereicht bei der T. B. Murphy Foundation Charitable Trust.
- Schervish, Paul G., Mary A. O’Herlihy und John J. Havens. 2001. „Von Akteuren geprägter Reichtum und Philanthropie: Die Dynamik von Akkumulation und Verteilung unter High-Tech-Spendern.“ Social Welfare Research Institute, Boston College. Abschlussbericht der Studie über High-Tech-Spender aus dem Jahr 2001.
- Sewell, William H. Jr. 1992. „A Theory of Structure: Duality, Agency, and Transformation.“ *American Journal of Sociology*, 98(1): 1–29.
- Turner, Stephen. 1994. *Die soziale Theorie der Praktiken: Tradition, implizites Wissen und Vorannahmen*. Chicago: University of Chicago Press.
- Wood, Ellen Meiskins. 1995. *Demokratie gegen Kapitalismus: Die Erneuerung des historischen Materialismus*. Cambridge: Cambridge UP.
- Wright, Eric Olin. 1997. *Klasse zählt: Vergleichende Studien zur Klassenanalyse*. Cambridge: Cambridge University Press.

*Paul G. Schervish (paul.schervish@bc.edu) ist emeritierter Professor für Soziologie und im Ruhestand
Gründer und Direktor des Center on Wealth and Philanthropy am Boston College im Ruhestand. Er war als Distinguished Visiting Professor am Center on Philanthropy der Indiana University sowie als Fulbright-Professor für Philanthropie am University College in Cork, Irland, tätig. Er wurde fünfmal in die „Power and Influence Top 50“ der *NonProfit Times* aufgenommen. Er erhielt 2013 den „Distinguished Career Award“ der Sektion für Altruismus, Moral und soziale Solidarität der American Sociological Association. Schervish ist Autor des Buches „*Gospels of Wealth: How the Rich Portray Their Lives*“ und gemeinsam mit Keith Whitaker Co-Autor von „*Wealth and the Will of God*“. Zusammen mit John Havens verfasste er 1998 den Bericht „*Millionaires and the Millennium*“, der den mittlerweile bekannten Vermögensübergang in Höhe von 41 Billionen US-Dollar vorhersagte. Prognosen aus ihrem überarbeiteten Vermögensübergangsmodell wurden im Bericht „*Great Expectations: A New Model and Metric for the Continuing Wealth Transfer*“ aus dem Jahr 2014 veröffentlicht. Schervish ist als Berater für Privatpersonen und Familien tätig und hält Vorträge auf Foren für Vermögende, Finanzfachleute und Fundraiser. Er erwarb einen Bachelor-Abschluss in klassischer und vergleichender Literaturwissenschaft an der University of Detroit, einen Master-Abschluss in Soziologie an der Northwestern University, einen Master of Divinity an der Jesuit School of Theology in Berkeley sowie einen Dokortitel in Soziologie an der University of Wisconsin in Madison.

 Paul G. Schervish – Lebenslauf, Berichte und Artikel, von
Jahr