

Die Welt überschaubar machen: Aspekte der Fremdheit, dargestellt am Beispiel der Sauerländer Wanderhändler

Höher, Peter

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Höher, P. (1987). Die Welt überschaubar machen: Aspekte der Fremdheit, dargestellt am Beispiel der Sauerländer Wanderhändler. In A. Kuntz, & B. Pfeiderer (Hrsg.), *Fremdheit und Migration* (S. 33-50). Berlin: Reimer. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-315997>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

DIE WELT ÜBERSCHAUBAR MACHEN

Aspekte der Fremdheit, dargestellt am Beispiel der Sauerländer Wanderhändler

Die Idee des freien Marktes ist von dem Historiker Karl Polanyi einmal als das "Evangelium des 19. Jahrhunderts" bezeichnet worden. Den Glauben an diese frohe Botschaft bezeugen auch die meisten wirtschaftswissenschaftlichen Abhandlungen des vergangenen Jahrhunderts und wecken höchst optimistische Erwartungen für die Zeit, in der diese Verheißung in Erfüllung gehen würde. Dann könnten Schleichhandel, Konterbande, Defraudation und Unterschleife ebenso aus dem volkswirtschaftlichen Begriffsregister gestrichen werden, wie Tauschhandel und Wandergewerbe, die gleichsam als Fossilien vergangener, primitiver Wirtschaftsformen im Zeitalter der Eisenbahnen und Fabrique-Etablissements von selbst absterben würden.

Von den Schwierigkeiten der Nationalökonomie, die Realität mit der Theorie in Einklang zu bringen

Obwohl eine Liberalisierung der Wirtschaftspolitik tatsächlich eintrat, gingen diese Prognosen aber gründlich daneben - jedenfalls was den Hausierhandel betrifft! Eher das Gegenteil war der Fall: Während die Nationalökonomien den natürlichen Tod dieses Patienten aus Altersschwäche für die unmittelbare Zukunft vorhersagten, erfreute sich dieser durchaus guter Gesundheit und setzte seinem Konkurrenten, dem "seßhaften" Kleinhandel, im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts so sehr zu, daß dessen Lobby immer vehementer gesetzliche Eingriffe zur Einschränkung des "Gewerbetriebes im Umherziehen" forderte, denn der geschäftliche Erfolg des Hausierhandels beruhe nur auf zwielichtigen oder offenkundig betrügerischen Geschäftspraktiken. Dem wurde von seiten der Hausierhändler selbstverständlich energisch widersprochen.

Um in dieser sehr emotional geführten Debatte überhaupt erst einmal eine verlässliche Beurteilungsgrundlage zu erhalten, entschloß sich der Verein für Sozialpolitik zu einer großangelegten Untersuchung. Diese Enquete erschien 1898/1900 in vier Bänden und entkräftete insgesamt die immer wieder vorgebrachten Anschuldigungen über betrügerische Geschäftspraktiken der ambulanten Händler. 1)

Die geschäftlichen Erfolge vieler Wanderhändler, die den nationalökonomischen Prognosen so sehr widerliefen, seien vor allem in deren kaufmännischen Geschick zu suchen. Dieses "kaufmännische Geschick" wird selbst in den Berichten der Handelskammern immer wieder erwähnt, was umso bemerkenswerter ist, weil diese Institutionen meist auf der Seite des ortsansässigen Handels standen. Gleichzeitig wird aber auch die mangelhafte kaufmännische Initiative des ortsansässigen Kleinhandels beklagt, seine fehlende Innovationsbereitschaft, die Unfähigkeit eingefahrene Gleise zu verlassen.

Die ökonomische Rationalität

Die Ursache für die unvermutete Konkurrenzfähigkeit wird hier also in einem überlegenen ökonomisch-rationalen Denken und Handeln gesehen und nicht etwa in rein "sachlichen" Vorteilen, wie zum Beispiel die Möglichkeit, Waren preiswerter oder von besserer Qualität anbieten zu können.

Bei meinen Untersuchungen über die Hausierer aus dem oberen Sauerland 2) ergab sich, daß deren Verhalten im Handelsgbiet - sei es im Umgang mit den Kunden oder sei es bei ihrer Arbeitsauffassung und ihren geschäftlichen Planungen - durch eine Handlungsweise geprägt ist, die Max Weber, Werner Sombart und auch Bernhard Groethuysen als charakteristisch für den modernen Bürger und kapitalistischen Unternehmer herausstellen. Unter dieser "ökonomischen Rationalität" verstehen Sombart und Weber "eine systematisch durchgebildete Methode rationeller Lebensführung", die bei den Wander-

1) Vgl. Stieda 1900

2) Vgl. Höher 1985

händlern besonders deutlich hervortritt: Fleiß, ausgeprägtes haushälterisches Denken, planmäßig-durchdachtes Vorgehen, das die "Nützlichkeit" zur obersten Maxime macht, Nüchternheit und Selbstkontrolle - diese Eigenschaften wurden zu Tugenden, die der einzelne tagtäglich bei seiner Arbeit unter Beweis stellen konnte, indem er in seinen Geschäften erfolgreich war. Müßigkeit war Zeitverschwendung und damit für die Händler "aller Laster Anfang". Es widersprach der "neuen Zeitökonomie" (Sombart) und hatte in einem systematisch gestalteten Lebenszuschnitt ebensowenig Platz wie spontane Emotion und Affekte.

Steigerung der Verkaufsziffern, Erhöhung des Umsatzes: das waren die Ziele denen alles andere nachgeordnet wurde. Ein Ausruhen, ein Innehalten während der Arbeit wollte man sich nicht erlauben. Der Handelsmann lebte in dauernder Unruhe und Hast, er war immer in Eile, denn - so rechnete der Händler - je mehr Leute aufgesucht werden konnten, desto größer wird auch der Umsatz sein. Jeder Tag war ein neuer Wettbewerb, an jedem Abend wurden im Quartier die Verkaufszahlen verglichen; dem Sieger gehörten Achtung und Anerkennung. Das Gefühl der tiefen inneren Befriedigung, der eigene Stolz und die Anerkennung der anderen war den ehemaligen Händlern auch nach vielen Jahrzehnten noch in wacher Erinnerung. Handeln wurde zum Selbstzweck, zum Teil des eigenen Ichs: "Das war ja der Trieb; den man in sich hatte - immer noch mehr verkaufen!" - so brachte es einer der Händler auf den Punkt.

Dieses "Immer-noch-mehr-verkaufen" erfolgte zum einen durch Extensivierung der Arbeit, also durch die Verlängerung der Arbeitszeit und als hier die Grenzen erreicht worden waren, ging man verstärkt zur Intensivierung der Arbeit über: durch immer differenziertere Organisation, immer ausgeklügeltere Arbeitseinteilung und Absprachen untereinander, sowie durch eine gründliche und systematische Vorbereitung der Handelsreisen. Oberstes Ziel aller Überlegungen und Vorbereitungen war es, jedwede Unsicherheit und Unwägbarkeit, die im ambulanten Handel besonders groß waren, so weit wie möglich aus dem Geschäftsbetrieb zu verbannen.

Fremde und Rationalität

Nun wird man aber fragen müssen, was diese Händler eigentlich in die Lage versetzt, so strikt nach dieser "Ökonomischen Rationalität" zu handeln - konsequenter und rigoroser als ihre Konkurrenten, die ortsansässigen Kleinhändler?

Bei dieser Frage hilft Max Webers vager Hinweis, "daß die bloße Tatsache des Heimatwechsels bei der Arbeit zu den mächtigsten Mitteln ihrer Investierung gehört", ebensowenig weiter wie seine Andeutung auf ein höheres "Kulturniveau" der neuen Umgebung, daß den Fremden anspornen würde. 3) Da er auf diese Zusammenhänge nicht weiter eingeht, bleiben sie lediglich eine Behauptung, deren Beweis Weber nicht antritt. Ortswechsel als Arbeitsmotivation gibt allerdings einen Hinweis auf eine vergleichbare Situation während der Frühindustrialisierung: In dieser Entstehungspause des industriellen Unternehmertums läßt sich eine ähnliche Dominanz des Ortsfremden belegen. In verschiedenen Untersuchungen wurde festgestellt, daß die ersten Unternehmer oft keineswegs aus den ortsansässigen Führungsschichten stammten, wie es vielleicht zu vermuten gewesen wäre, sondern ganz im Gegenteil als Fremde in den Ort kamen. 4)

Die unbekannte neue Umgebung zeigt sich dem Fremden zunächst assoziationslos, sinnentleert, denn das Wert- und Normensystem, das ihn als hilfreiche Handlungsanweisung und Orientierungsschema in der Heimat entlastet, verliert im Umgang mit der Bevölkerung des fremden Landes seine Allgemeingültigkeit. Das "Zivilisationsmuster" (Alfred Schütz) der Fremde weist Auslegungs- und Anweisungsschemata auf, die

3) Weber 1922: 27, Anm. 3

4) Dieses Phänomen ist sicherlich nicht auf die Frühindustrialisierung beschränkt, sondern läßt sich auch in früheren Zeiten nachweisen (vgl. Weber 1922: 23 Anm. 2 und Sombart 1924: 888-893). In der Entstehungspause der Industrialisierung ist die Herausbildung des "neuen Unternehmertums" jedoch am häufigsten untersucht worden. (Vgl. Kaelble 1972; Pierenkämper 1979: 39-42; Engelsing 1958: 48; Kaschuba/Lipp 1979: 79-83)

sich vom eigenen Wissen unterscheiden, die für den Fremden als willkürlich und "nicht natürlich" aufgefaßt werden.

" Sicherlich hat auch vom Standpunkt des Fremden aus die Kultur der Gruppe, welcher er sich nähert, ihre besondere Geschichte, und diese Geschichte ist ihm sogar zugänglich. Aber sie wurde niemals integraler Teil seiner eigenen Biographie, wie es mit der Geschichte seiner Heimatgruppe der Fall war. Nur die Weisen, in denen Väter und Vorväter lebten, werden für jedermann Elemente des eigenen Lebensstils. Gräber und Erinnerungen können weder übertragen noch erobert werden." 5)

Diese Distanz ist bei dem "klassischen" Fremden, dem Immigranten und dem Exilanten, in den meisten Fällen eine mehr oder weniger lange Übergangsphase, eine Phase der Annäherung. In anderen Fällen aber findet dieses allmähliche Einleben in die unbekannte Umgebung nicht statt, der Hausierhandel zum Beispiel bleibt vor allem auf Grund seiner "Beweglichkeit", seines ständigen Ortswechsels, ein Außen-seiter. Dadurch treten bei ihm einige spezifische Eigenschaften "des Fremden" besonders plastisch vor. So beurteilen die Handelsleute die verschiedenen Handelsgebiete allein nach geschäftlichen Gesichtspunkten. Landstriche, in denen großer Umsatz erzielt werden konnte, waren - auch noch in der Erinnerung! - gute Gebiete, dort ging man gern hin, selbst wenn im gleichem Atemzug alle Unannehmlichkeiten und Erschwernisse der primitiven Unterkünfte, schlechten Verpflegung und katastrophalen Verkehrsverhältnisse in diesem Gebiet erwähnt wurden. Vorzüge, die jenseits des ökonomischen Horizonts lagen, wurden erst gar nicht wahrgenommen. Nahezu alle spontanen Erlebnisschilderungen bezogen sich auf den Handel selber, auf die Verkaufserfolge und die -mißerfolge. An andere Dinge besteht nur noch eine diffuse, oft widersprüchliche Erinnerung.

Berücksichtigt man diese Fixierung auf die Ökonomie, so wird auch die Unfähigkeit der Handelsleute verständlich, ihre freie Zeit während der Handelssaison befriedigend auszufüllen. Langeweile und Unruhe machten sich an jedem Abend und

5) Schütz 1972: 59

am Wochenende in den Unterküften der Hausierer breit. "Alles behagliche Sichausleben" - so Werner Sombart - "verbot sich in der Fremde", 6) denn außerhalb der zweckgebundenen Tätigkeit (dem Wanderhandel) erweckte das Handelsgebiet keine Neugierde, kein Interesse, keine Aktivität. Vielen Händlern erschien die fremde Umgebung als rückständig und primitiv; die bekannten "Stammescharakter-Stereotype" tauchen in den Schilderungen immer wieder auf, alle gängigen Vorurteile werden bestätigt, so als ob man niemals die Gemarkung des eigenen Dorfes hinter sich gelassen hätte. Bedeutet diese Fixierung auf die Erwerbsmöglichkeiten einerseits eine starke Einschränkung der subjektiven Wahrnehmungsfähigkeit im Hinblick auf die Komplexität der (fremden) Umgebung, so hat ein solches weitgehendes Ausschließen aller nicht-ökonomischen Gesichtspunkte gleichzeitig auch eine Konzentration zur Folge, durch die ein objektives Handeln in eben diesem (ökonomischen) Bereich ermöglicht wird.

"Objektiv" nenne ich dieses Handeln deshalb, weil der Hausierer als Fremder keinen engeren Kontakt zur Bevölkerung aufbaute, vielmehr konnte er den Umgang mit der Kundschaft nach geschäftlichen Gesichtspunkten beurteilen und bestimmen. Indem sich das Verhältnis zu seiner Umgebung auf ökonomische Dinge beschränkte, erhielt der Hausierer den entscheidenden Vorteil, in seinen geschäftlichen Aktivitäten "rücksichtslos" sein zu können. Durch keine sozialen Verflechtungen gebunden, war er in der Lage, jede Situation distanziert, wie aus der Vogelperspektive 7) zu überschauen - ganz im Sinne einer ökonomischen Rationalität. Damit besaß der Wanderhändler eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Tätigkeit als Unternehmer und Geschäftsmann. 8)

6) Sombart 1924:886

7) Simmel 1923: 509

8) Vgl. hierzu auch Park 1928: 881-893.

Entscheidend war dieser Vorteil vor allem in Hinblick auf die ortsansässige Konkurrenz. Diese Händler wollten ja nicht nur ihre Ware verkaufen, sondern mußten ja auch gleichzeitig in diesem Ort leben. Und sie lebten als Geschäftsleute in der Regel sogar recht exponiert. Durch diese Einbindung in das soziale System der Gemeinde hatten sie aber bestimmte Regeln zu beachten und zu akzeptieren. Diese Rücksichtnahme erstreckte sich selbstverständlich auch auf sein geschäftliches Verhalten. Wenn ein solcher Dorfkrämer dies übersah oder bewußt ignorierte, mußte er auch im geschäftlichen Bereich die Konsequenzen fürchten.

Der Handelsmann konnte solche Rücksichten weitgehend ignorieren. Ungewöhnliche Handlungs- und Verhaltensweisen, die von der Norm seiner Kunden abwichen, wurden bei ihm weit eher toleriert. Er kam ja nur kurz ins Dorf, von ihm wurde nicht verlangt, das soziale Beziehungsnetz zu durchschauen und sich entsprechend zu verhalten. Er stand "außerhalb": Man sah an seiner Kleidung, man hörte an seiner Sprache, daß er ein Fremder war; dazu paßten auch sein manchmal etwas eigenwilliges Geschäftsgebahren. Nicht als Individuum war er bekannt, sondern als "der Westfälinger", "der Sensenmann", den man schon von weitem an seinem Äußeren als solchen erkannte.

Von seiten der Wanderhändler wurden keine Anstrengungen unternommen, dieses distanzierte Geschäftsverhältnis zugunsten eines vertrauteren Umgangs aufzubrechen. Ob die Handelsleute sich der Vorurteile, die eine solche soziale Distanz für sie brachte, bewußt waren und zielgerichtet danach handelten, ließ sich durch die Interviews nicht mehr schlüssig nachweisen. Daß ihr Verhalten aber nicht nur "neutral" war, sondern aktiv diese Distanzierung zementierte, zeigen nicht allein die schlagwortartigen Handelanweisungen, die in den Kreisen der Wanderhändler unter anderem auch zu diesem Bereich kursierten: "Immer Abstand halten zu den Kunden!"; "Immer ein freundliches Gesicht machen - aber nicht zu freundlich sein!"

Wie bereits eben kurz angedeutet, setzten die Handelsleute auch ihre Sprache und ihre Kleidung zur Distanzierung ein. Das Schlausmen - eng verwandt mit der Sprachfamilie des Rotwelschen - war im Handelsgebiet obligatorisch; es wurde untereinander stets nur auf diese Weise gesprochen, auch dann, wenn es um völlig belanglose Dinge ging. Verwunderung und die vergeblichen Versuche "Außenseiter" von dieser

Sprache etwas zu verstehen, wurden mit Genugtuung registriert. Man wollte - so die Begründung der Handelsleute - "unter sich" sein. Eine Anpassung an den Dialekt der Region war übrigens sehr verpönt, galt als plumpe Anbiederung!

Die Kleidung war so auffällig, daß die Sauerländer Handelsleute zumindest sofort als "Fremde" erkannt wurden. In vielen Gegenden galt diese Kleidung aber auch als typisch für den "Westfälinger": Grüner (Loden-)Anzug, weißes oder grünes Hemd, Schaftstiefel, Hut mit Gamsbart oder Feder und ein Knochenstock - das war die Kleidung der Handelsleute, die oft von ihnen selbst als "eine Art Uniform" bezeichnet wurde. Grundsätzlich legte man auf korrekte, solide Kleidung großen Wert, weil sie Selbstsicherheit "im Auftreten" verlieh. So konnte man nicht "mit einem dahergelaufenen Handwerksburschen" verwechselt werden und fühlte sich auch den Bauern überlegen, die "immer schlotterig herumliefen".

Auch im Verhalten der Wanderhändler ist eine gewisse Uniformität, die etwas außerhalb der konventionellen Formen lag, festzustellen: So pflegten sie die Bauern so anzureden, als ob man sich schon lange kennen würde (das "Du" war sowieso schon selbstverständlich!). Beim Anpreisen der eigenen Waren brachte man die abenteuerlichsten Argumente vor, wobei der Wahrheitsgehalt weniger wichtig war als die witzig-originelle "Verpackung". Hier wurde ein derb-naiver Ton angeschlagen, der die Grenzen des guten Geschmacks zuweilen überschritt, ohne daß es dem Händler übel genommen wurde, ja, es wurde in den Interviews immer wieder betont, daß die Kunden nicht kaufen wollten, bevor sie einen richtigen "Schmus" gehört hatten!

Heimat und Emotionalität

Nur ganz kurz streifen möchte ich den "Gegenraum", die Heimat. Sie scheint dem Handelsmann die Kraft gegeben zu haben, ein solches rational-distanziertes Verhalten im Handelsgebiet "durchzuhalten": die Fremde sozusagen immer wieder neu entstehen zu lassen. Wobei ich nicht unerwähnt lassen will, daß einige Anfänger in diesem Geschäft diese Belastungen nicht aushalten konnten und vorzeitig - oft mit deutlichen Anzeichen einer seelischen Krise - in ihre Heimatdörfer zurückkehrten. Ich habe den Eindruck gewonnen, daß die Handelsleute diese physischen und psychischen Anstrengungen nur bewältigen konnten, weil sie ein "zu Hause" als sozusagen "gegengewichtige Lebensform" besaßen. Dieser Bereich nahm im Denken und Planen der Händler einen beherrschenden Platz ein. Im Heimatdorf schlug ökonomische Rationalität und soziale Distanzierung eher ins Gegenteil um. Anzeichen einer Überanpassung weisen auf die Bedeutung des Heimatortes als "satisfaktionierendes Territorium" hin. 9)

Man wollte "dazugehören" und akzeptierte hier den sozialen Bezugsrahmen. In dieser Hinsicht ist das Bemühen der Handelsleute, mit dem in der Fremde erarbeiteten Geld in der Heimat Haus und Land zu erwerben, nicht allein als Vermögensanlage oder als Altersversicherung zu sehen. Landbesitz und ein eigenes Haus zeigten dem Hausierhändler selber, aber auch den Mitbewohner der Heimatgemeinde, daß hier sein Lebensmittelpunkt lag. Außerdem erkannte der Händler damit ja auch die Überlegenheit der "bäuerlichen Prestigesemantik" an: Auch in den Händler-Dörfern des Hochsauerlandes orientierte sich die soziale Binnenstruktur nach dem "Eigentum", wobei "Eigentum" als Synonym für "Haus- und Grundbesitz" stand. 10)

Öffentlichkeit als Fremde

Nun könnte man nicht zu Unrecht einwenden, daß die Wanderhändler oder ganz allgemein die "fahrenden Leute" zahlenmäßig oder in ihrer kulturellen Prägkraft lediglich in einigen Regionen von Bedeutung waren. Was könnte es also rechtfertigen, "Fremdheit" und "Nähe", die in der Lebenssituation dieser Minderheit sicherlich eine zentrale Stellung einnahmen, auch für andere soziale Gruppen als prägende und handlungsbestimmende Kategorien anzusehen?

Zunächst möchte ich darauf hinweisen, daß die Handelsleute dieser Erfahrung des Fremdseins zwar besonders intensiv ausgesetzt waren, aber sie blieb ja durchaus nicht auf diese beschränkt. Fremdheit wird weniger im geographischen als im sozialen Raum erfahren. Die Grenze zwischen Heimat und Fremde - so Simmel - sei "nicht eine räumliche mit soziologischen Wirkungen sondern eine soziologische Tatsache, die sich räumlich formt." 11) Die spezifische "Beweglichkeit" des Wanderhändlers unterstützt zwar diese "Fremdheit", sie ist jedoch keine unabdingbare Voraussetzung.

9) Greverus 1979: 39

10) Es spricht für die ökonomische Rationalität der Handelsleute, daß ihre durchschnittliche Grundsteuer - ebenso wie ihre Gebäudesteuer - durchschnittlich um 20 Prozent höher lag als die der Nicht-Händler. Wenn man bedenkt, daß diese Handelsleute meist aus der unterbäuerlichen Schicht der Beilieger kamen, so bedeutet dies einen (für dörfliche Verhältnisse) beachtlichen sozialen Aufstieg. Kein Wunder also, daß der geschäftliche Erfolg einzelner Händler in aller Munde war und schließlich "sagenhafte" Formen annahm: Diesem Beruf haftet ein Aufsteigermythos an.

11) Simmel 1903: 35

Sicherlich sind uns die heute bekanntesten und exponiertesten Gruppen der "Fahrenden", die Sinti und Roma weitgehend fremd, aber liegt die Ursache vorrangig in ihrer "Beweglichkeit"? Wie ist es bei dem "klassischen" Fremden, dem Juden, wie bei Gastarbeitern, Asylanten, bei den Angehörigen religiöser Minderheiten?

Eine solche Personalisierung des Fremden macht nach meiner Meinung aber auch die Schwierigkeiten deutlich, die sich dem Gebrauch des Begriffs "Fremdheit" als wissenschaftlich, analytischem Terminus in den Weg stellen. Zum einen ist "Fremde", "Fremdheit" durch die Alltagssprache stark emotional besetzt und zwar eher in negativer Hinsicht. Zum anderen - und das hängt mit dem eben Gesagten eng zusammen - kennzeichnet diese Erfahrung stets eine Extremsituation. Fremd steht konnotativ in enger Verwandtschaft mit unbekannt, einsam, nicht vertraut, verlassen, mit mutterseelenallein, der Wortneuschöpfung, die sich in der Romantik verbreitete und worin beide Aspekte - Extremsituation und emotionale Ladung - miteinander verschmolzen sind.

Diese Festlegung durch den alltäglichen Sprachgebrauch stellt leicht den Blick auf die äußerst nuancenreichen Ausprägungen von "Nähe" und "Fremde". Es wäre also notwendig - ähnlich wie bei den Untersuchungen von städtischen und ländlichen Gemeinden - von einem "Fremdheit-Nähe-Gegensatz" abzukommen und statt dieser Polarisierung ein Modell "Fremdheit-Nähe-Kontinuum" anzustreben. Allerdings kann auch dies kaum mehr sein als eine (unvollkommene) Hilfskonstruktion, denn ein solches eindimensionales Modell vermag immer nur einen punktuellen Jetzt-Zustand zu erfassen, kaum aber die Gleichzeitigkeit verschiedener Zustände: Wichtig ist die soziale Perspektive - Nähe, Fremdheit zu wem? Es ist vielleicht charakteristisch für unser alltägliches Leben, daß wir durch eine Vielzahl von dicht beieinanderliegenden Situationen Fremdheit wie auch Nähe erfahren. Oder ist dies schon gar nicht mehr charakteristisch? Leben wir eher im dem Wunsch möglichst wenig Fremdheit (oder besser gesagt soviel Nähe wie möglich) erleben zu wollen? Gehen wir einer Fremdheit als etwas Unangenehmes lieber aus dem Weg?

Wenn wir uns heute mit der Frage beschäftigen, ob Fremdheit und kultureller Wandel miteinander verzahnt sind, so müssen wir uns nach meiner Meinung aber auch damit auseinandersetzen, wie Nähe und Fremdheit in einer Gesellschaft überhaupt

erlebt und gelebt werden - nicht (allein) in ihren extremen Formen, als Fremdartiger, Außenseiter, in "exotischen", marginalen und marginalisierten Gruppen, sondern ganz unspektakulär in den alltäglichen Lebensräumen gegenüber Unbekannten. Das führt - so scheint es - nicht zuletzt zur Auseinandersetzung mit dem Problem des Rückzugs der Menschen in Lebensräume, die Nähe, Intimität verheißen.

Wie läßt sich nun aber diese Dimension menschlicher Lebensbewältigung erfassen? Wodurch drückt sich z.B. das Erleben (und "Verarbeiten") von Fremdheit aus? Die Frage der Operationalisierung, das Umsetzen in die konkrete Forschungspraxis bleibt ja die Nagelprobe aller theoretischen Überlegungen.

Da diese Erfahrung so eng mit der Individualität und der Subjektivität des Einzelnen verknüpft zu sein scheint, liegt es nahe, einen Zugang über bestimmte Befragungsmethoden wie "Intensivinterview" oder "Tiefeninterview" zu suchen. Damit kann allerdings eine größere historische Tiefe nicht erreicht werden. Hier käme als volkskundlicher Beitrag zum Fremdheitserlebnis evtl. die Untersuchung zur Entstehung und Ausformung des Heimatbegriffs bzw. des Leidens an der Fremdheit, des Heimwehs als "medizinisch-psychologische Kategorie", in Betracht. 12) Damit wären wir aber wieder bei der erwähnten Grobrasterung angelangt, die zum einen nur den räumlichen als Extremsituation menschlicher Existenz erfaßt.

Bei meinen Untersuchungen über die Situation des Fremd-Seins während des Hausierhandels stellte sich heraus, daß seelische Krisen - verursacht durch die starke psychische Belastung - zwar durchaus bekannt waren (allerdings kein Suicid oder Suicidversuch!), aber nicht als typische Verarbeitungsform dieser Streßsituation angesehen wurden. 13)

12) Vgl. Greverus 1979, München

13) Also etwa nach dem populären Katharsis-Prinzip "Da muß jeder einmal durch"!

Charakteristischer war eben eine geglückte, d.h. weniger destruktive Form der Fremdheits-Bewältigung:

Die Konzentration auf das Wesentliche, eine - wenn man so will - "Verengung des Blickfeldes": dieses Verhalten scheint Schutz in solchen psychisch belasteten Situationen geboten zu haben. Während in der vertrauten Umgebung die meisten Handlungen sozusagen "automatisch", habitualisiert ablaufen, muß in "fremden" Situationen das eigene Verhalten viel bewußter geregelt werden: Die Welt erscheint komplexer und komplizierter. Nicht nur die Anzahl der Stimuli nimmt zu, sondern auch die Zahl der Entscheidungen, die bewußt zu treffen sind. Die Sozialpsychologie sieht in einer solchen Lebenssituation die Gefahr, daß es dem Individuum in dieser für ihn kaum überschaubaren Lage immer schwerer fällt, Entscheidungen zu treffen; es droht eine "Reizüberflutung" und - im Extremfall ein totaler Persönlichkeitszusammenbruch. 14)

Die bedrohliche Komplexität, die Undurchschaubarkeit der Fremde wurde gebändigt und überschaubar gemacht, indem nur bestimmte Teilbereiche wahrgenommen wurden (der Wanderhändler agierte als homo oeconomicus) und indem die Handlungsanforderungen durch Formalisierung und Stereotypisierung wesentlich reduziert wurden. Ich habe bereits vorher kurz erwähnt, daß die Wanderhändler ein ganzes Set solcher formalisierter Verhaltensregeln handhabten, die - in kurzen prägnanten Formulierungen gefaßt - mündlich tradiert wurden.

Ist es nun möglich, solche entlastenden formalisierten Verhaltensmuster, die in bestimmten Situationen zur Anwendung kommen, auch für vergangene Zeiten zu bestimmen? Gibt es also eine Chance, "Nähe und Distanz" in historischer Perspektive zu untersuchen?

Diese Möglichkeit ist m.E. vorhanden, wie die Untersuchungen von Norbert Elias belegen. Die Herausbildung eines formalisierten Verhaltens im Zuge des Zivilisationsprozesses steht in einem ganz ähnlichen Zusammenhang: Auch hier formen sich 'Verhaltensstandards' mit der wachsenden Komplexität gesellschaftlicher Verflechtungen. 15)

14) Vgl. Eitinger 1981

(Norbert Elias spricht von immer länger werdenden "Interdependenzketten".)

Die öffentliche und geschlossene Sphäre, die sich hierbei immer deutlicher voneinander abgrenzen, besitzen eine gewisse Kongruenz mit den beiden Lebensräumen der Handelsleute, der "Heimat" und der "Fremde". Diejenigen Situationen im Leben der Menschen, die unmittelbar mit ihrer Körperlichkeit zu tun haben, mit ihren Affekten und Emotionen, werden mehr und mehr in den "geschlossenen" Bereich gelenkt; sie geraten zusehends "hinter die Kulissen des gesellschaftlichen Lebens". 16)

Mit Öffentlichkeit ist aber gerade der Bereich gemeint, der allgemein die wechselseitigen Verflechtungen und Verpflichtungen zwischen Menschen umfaßt, die nicht durch Familie oder andere persönliche Beziehungen miteinander verknüpft sind. Hier finden also die eher anonymen Kontakte statt, d.h. zwischen Personen, die sich, jenseits von Familien und Freundschaft, mehr oder weniger fremd sind.

Es deutet vieles darauf hin, daß dieser Lebensbereich zusehends "neutraler" oder vielleicht auch indifferenter wird, so daß bereits "Verfall und Ende des öffentlichen Lebens" konstatiert worden sind. 17)

Neben dieser recht radikalen Ausgrenzung, der Verlagerung "hinter die Kulissen", scheint es noch eine Vielzahl anderer Verhaltensformen zu geben, die zu einer Entlastung des Menschen in öffentlichen Lebensbereichen beitragen, was allerdings von Norbert Elias nicht systematisch untersucht worden ist. Als gemeinsames Merkmal weisen sie eine deutlich gedämpfte Expressivität des Ausdrucks auf, eine passive, abwartende Einstellung, die den einzelnen gleichsam unantastbar macht. Jede Frau, jeder Mann hat in der Öffentlichkeit das Recht auf einen unsichtbaren Schutzraum, das Recht in Ruhe gelassen zu werden. Schweigen und Zusehen sind die meistpraktizierten Formen der "Äußerung" in der Öffentlichkeit - bis hin zum überbetont-distanzierten coolen Verhal-

15) Elias I, 1978

16) Elias I, 1978 : 163

17) Sennett 1986

ten, vielleicht noch mit Spiegelglas-Sonnenbrille und Walkman-Kopfhörer!

Das Auge, das als "Fernsinn" Kontakte auf Distanzen halten kann, wird zum wichtigsten Medium menschlicher Kommunikation. 18) Teilnahme am öffentlichen Leben gelingt fast ausschließlich über das Sehen, wir dürfen nur "mit dem Auge berühren" (Elias). Nahezu perfekt verkörpert vielleicht der Flaneur (Walkman!), wie er uns in den Gedichten Baudelaires entgegentritt, dieses öffentliche Verhalten: Scheinbar ziel- und absichtslos schlendert er durch die dichtbevölkerten Geschäftsstraßen der großen Metropolen dieser westlichen Zivilisationen, scheinbar teilnahmslos sieht er und wird gesehen und nimmt damit teil an dieser "Gastronomie des Auges" (Balzac).

Es wäre zu fragen, ob sich dies nicht auch in der städtischen Architektur wiederfinden läßt: In den "Augenreizen" der Reklamewelt, in den Arrangements der Warenhäuser und Selbstbedienungsläden, die durch Festpreise und freien Eintritt ohne Kaufverpflichtungen dem Käufer "peinliches" Feilschen, d.h. eine aktive Auseinandersetzung mit einem (fremden) Verkäufer ersparen und passives Verhalten zur Regel machen 19), wie auch in der Anlage und Nutzung von Straßen, Plätzen, Parks und öffentlichen Gebäuden bzw. deren Ersetzung zugunsten der Wohnzimmer, der Wohnintimität.

Wenn die intime, persönliche Umwelt als die eigentlich "richtige", weil "menschliche" und daher als die moralisch überlegene Lebenssphäre verstanden wird und das öffentliche Leben als Maskerade und Jahrmarkt der Eitelkeiten, den wir tunlichst nur als passive Zuschauer durchstreifen sollten, dann überlassen wir diesen Bereich den Experten, den Bürokraten und Staatsfunktionären, dann verstehen wir bereits die Öffentlichkeit als undurchschaubares, komplexes Terrain, das nicht unsere "Heimat" ist, sondern "Fremde". Und dann werden wir - ähnlich wie die Sauerländer Wander-

18) Mattenklott 1982: 255

19) Vgl. Sennett 1986: 186 ff.

händler - nur Ausschnitte von dieser "Fremde" wahrnehmen können, wir werden immer nur "das Persönlich-Menschliche" suchen und werden glauben, es überall gefunden zu haben. Damit verlieren wir aber die Chance, unsere Welt bewußt zu gestalten und - gegebenenfalls - zu verändern.

Literatur

ELIAS, Norbert; Über den Prozeß der Zivilisation. Soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen. Zwei Bände, Frankfurt am Main 1978 (zuerst 1938)

EITINGER, Leo; Feeling "at home": Immigrants' psychological problems. In: Eitinger, Leo / Schwarz, David (Ed.), Strangers in the world Bern, Stuttgart, Vienna 1981: 84-104

ENGELSING, Rolf; Bremsches Unternehmertum. Sozialgeschichte 1780/1870. In: Jahrbuch der Wittheit zu Bremen, Band 2. 1958: 7-112

GREVERUS, Ina-Maria; Auf der Suche nach Heimat, München 1979

GROETHUYSEN, Bernhard; Die Entstehung der bürgerlichen Welt- und Lebensanschauung in Frankreich. 2. Band, Frankfurt am Main 1978 (Erstausgabe Halle an der Saale 1930 in der Reihe Philosophie und Geisteswissenschaften, Bd.5)

HÖHER, Peter; Heimat und Fremde - Wanderhändler des oberen Sauerlandes, Münster 1985 (=Beiträge zur Volkskultur in Nordwestdeutschland 41)

KAELBLE, Hartmut; Berliner Unternehmer während der frühen Industrialisierung. Herkunft, sozialer Status und politischer Einfluß, Berlin, New York 1972

KASCHUBA, Wolfgang / LIPP, Carola; 1848 - Provinz und Revolution. Kultureller Wandel und soziale Bewegung im Königreich Württemberg, Tübingen 1979 (=Untersuchungen des Ludwig-Uhland-Instituts der Universität Tübingen 49)

MATTENKLOTT, Gerd; Das gefräßige Auge. In: Kamper, Dietmar / Wulf, Christoph (Hrsg.) Die Wiederkehr des Körpers, Frankfurt am Main 1982: 224-240

PARK, Robert E.; Human Migration and the Marginal Man. In: The American Journal of Sociology 1928: 881-893

PIERENKÄMPER, Toni; Die westfälischen Schwerindustriellen 1852-1913. Soziale Struktur und unternehmerischer Erfolg, Göttingen 1979

SCHÜTZ, Alfred; Der Fremde. In: Ders. Gesammelte Aufsätze. Band 2: Studien zur soziologischen Theorie, Den Haag 1972: 53-69 Sennett 1986

SENNETT, Richard; Verfall und Ende des öffentlichen Lebens. Die Tyrannei der Intimität, Frankfurt am Main 1986

SIMMEL, Georg; Soziologie des Raumes. In: Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich 27 (1903) S.17-27

SIMMEL, Georg; Soziologie, 3. Auflage Leipzig 1923

SOMBART, Werner; Der moderne Kapitalismus 1. Band, 2. Halbband: Die historischen Grundlagen des modernen Kapitalismus, 6. Auflage München, Leipzig 1924

STIEDA, Wilhelm; Die Lage des Hausiergewerbes in Deutschland In: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band 8, München, Leipzig 1900: 103-115

WEBER, Max; Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. In: Ders. Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie. 1. Band, 2. Auflage, Tübingen 1922: 1-205