

schieden von anderen Formen der Teilnahme. Denn es kommt nicht so auf die räumliche Gegenwart an als auf den sittlich-religiösen Akt. Auch dem Stipendiengabe wird also die Messe zuteil nach dem Maß seiner devotio. Diese Bemerkung ist übrigens von größter Bedeutung für die Erziehung des Volkes zu einer richtigen Auffassung in der Frage nach der Höhe des Stipendiums und der Zahl der gewünschten Messen. Das Stipendium ist also eine Form der Teilnahme. Die verbreitete Ansicht, als würde durch die Applikation einer Messe dem Stipendiengabe eine Frucht zuteil, die von jener der Teilnehmenden wesentlich verschieden ist, läßt sich nicht aufrechterhalten. Nur insofern kann ihm über die Teilnahme hinaus ein Mehr an den Früchten des Opfers gegeben werden, als außer ihm selbst auch der zelebrierende Priester mit seinem persönlichen inneren Anteil auf die Intention des Stipendiengabers eingeht, daß er also auch persönlich „für“ den Geber des Stipendiums betet und opfert. Rahner möchte diesen Gedanken den Priestern besonders nahelegen und damit „vom Stipendienwesen auch den Schein des Formaljuristischen und Merkantilistischen fernhalten“.

Bei einer oberflächlichen Lektüre des Aufsatzes von Rahner wird man gegen diese Darlegungen über das Meßstipendium vielleicht den Einwand erheben, der Verfasser habe übersehen, daß kraft des Meßstipendiums das Meßopfer ja nicht nur vom Stipendiengabe (als einem Mitopfernden), sondern zugleich auch für ihn oder für denjenigen dargebracht wird, dem er es zuwenden will, insbesondere für einen Verstorbenen. Dieser Einwand ist

jedoch unerheblich. In dem Wort „für“ birgt sich nämlich, wenn man diesen Einwand macht, der Trugschluß, als gäbe es in der Messe neben der Gnade, die bei ihrer Feier vom Kreuz her der Kirche im ganzen und den Teilnehmenden im besonderen geschenkt wird, noch eine sachlich verschiedene und auf die Intention des Stipendiengabers fallende Opferfrucht. Rahner hat das in dem dogmatischen Teil seiner Arbeit widerlegt. Was man durch sein Stipendium einem Anliegen oder einem lebenden oder verstorbenen Menschen zuwendet, ist nichts anderes als die Wirkung der Fürbitte, die man durch seine persönliche Teilnahme am Meßopfer in der Form des Stipendiums bekundet. Damit wird einer Überschätzung und einer Unterschätzung des Meßstipendiums vorgebeugt. Es ist Ausdruck eines persönlichen Opfers in Verbindung mit dem Kreuzesopfer, nicht mehr, aber auch nicht weniger.

In zwei kurzen Abschnitten am Ende geht Rahner auf die für den Priester wichtige Frage ein, unter welchen Umständen es ratsam ist, die eigene Zelebration zu unterlassen (— eben darum, daß dadurch die eigene innere Teilnahme wachse —), und auf die andere für das Frömmigkeitsleben der Laien beachtliche Frage, ob man gleichzeitig mehreren Messen beiwohnen könne, was der Verfasser verneint, und ob man sich gar „in alle Messen einschließen könne, die heute auf der ganzen Welt gefeiert werden“. Dies nennt er eine hyperbolische Formel, die auch bescheidener ausgesprochen werden kann, die aber ihren Wert hat, wenn man damit seine Überzeugung von der Größe des Kreuzesopfers und seine Dankbarkeit aussprechen will.

---

## Fragen des sozialen, wirtschaftlichen und politischen Lebens

### Rettet der amerikanische Geschäftsmann die Welt vor dem Kommunismus?

Daß der Kampf zwischen der Welt des östlichen Kommunismus und der der westlichen Demokratie — wenn man diese sehr ungenauen, aber allgemeinverständlichen Ausdrücke einmal gebrauchen darf — tatsächlich ein Kampf zwischen den beiden nach dem zweiten Weltkrieg übriggebliebenen Großmächten, Rußland und den USA, sei, ist wohl nur in einem bestimmten, sehr eingeschränkten Sinne wahr; wenn man nämlich seinen Blick ausschließlich auf die machtpolitische Auseinandersetzung richtet. Sicher aber ist, daß den USA in dieser Auseinandersetzung in jeder Beziehung eine führende Rolle zukommt: nur durch ihre materielle Hilfe leben wir überhaupt und sind imstande, an einen Neuaufbau unserer wirtschaftlichen, sozialen und staatlichen Ordnung zu gehen; diese materielle Abhängigkeit verschafft auch dem amerikanischen Lebensideal und Lebensstil einen großen und überragenden Einfluß, und schließlich schaut nicht nur die westliche, sondern auch ein Teil der östlichen Welt auf die Vereinigten Staaten als auf ein Beispiel dafür, ob es möglich ist, zu einer menschenwürdigen Lösung der großen Probleme der modernen Welt im Geiste demokratischer Freiheit zu kommen.

Diese führende Rolle in einer so wichtigen und entscheidenden Geschichtsstunde der Welt stärkt das amerikanische Selbstbewußtsein natürlicherweise sehr bedeutend, aber da es in diesem großen und reichen Lande nie an unabhängigen, aufrichtigen und kritischen Geistern gefehlt hat, so lastet auch die Verantwortung einer solchen Stellung gerade auf diesen seinen besten Geistern und veranlaßt sie, immer wieder kritisch zu prüfen, ob nicht nur die materielle, sondern vor allem die moralische und geistige Ausrüstung des Amerikanertums einer solchen Verantwortung gewachsen ist. Einen Versuch dieser Art unternimmt in der Januarnummer der *Partisan Review* (Jg. XVII, H. 1, 1950) James Burnham, der geistreiche und scharfsinnige amerikanische Soziologe, der bei uns vor allem durch sein Buch „Die Revolution der Manager“ bekannt geworden ist. Der Aufsatz (*The Suicidal Mania of American Business*), der einen Auszug aus einem im Februar 1950 erscheinenden Buche Burnhams (*The Coming Defeat of Communism*) darstellt, untersucht vor allem die Qualifikation der amerikanischen Geschäftswelt für eine solche Aufgabe, denn Amerika ist in einem hervorragenden Maße ein Land der Geschäftsleute: sie üben eine außerordentliche Macht im öffentlichen Leben aus, und ihr Einfluß auf Denken, Verhalten und Lebensstil des amerikanischen Volkes ist ausschlaggebend.

Es ist klar, daß eine solche Analyse für uns von brennendstem Interesse sein muß. Burnham kommt zu einiger-

maßen negativen Ergebnissen; der europäische Leser, der eine solch schonungslose Kritik an einer Schicht, deren Macht er in seinem Leben manchmal ebenso bedrückend wie wohltätig fühlt, vielleicht mit so etwas wie einer heimlichen Schadenfreude zu genießen geneigt ist, sollte sie aber ebenso zum Anlaß nehmen, sich einmal zu überlegen, ob und zu welchen anderen Ergebnissen eine ähnlich aufrichtige Analyse des europäischen Geschäftsmannes wohl kommen würde.

### *Tugenden und Fehler des amerikanischen Geschäftsmannes*

Niemand kann leugnen, daß der amerikanische Geschäftsmann ganz außerordentlich erfolgreich ist und daß seine Erfolge sicherlich das Ergebnis bestimmter außerordentlicher Qualitäten sind. Er ist, wie Burnham sagt, in seiner Art ein Genie. Er hat sich als ein Meister nicht nur der Techniken der Produktion, sondern auch der Finanzierung, der Verteilung und des Verkaufs erwiesen. Denn er ist auf seinem ureigensten Gebiete von schneller Auffassungsgabe, erfindungsreich, eifrig, rasch wandlungs- und anpassungsfähig, er hat die Gabe des Überblicks und des Erfassens neuer Möglichkeiten. Neuen Verfahren, Maschinen, Methoden gegenüber vermag er sofort durch alles Nebensächliche zum Wesentlichen durchzudringen. So hat die amerikanische Geschäftswelt Leistungen vollbracht, mit denen sich die Leistungen keines anderen Landes vergleichen lassen.

Aber die Betätigung dieser hervorragenden Eigenschaften bleibt eng auf sein eigenes begrenztes Gebiet beschränkt. Wagt er oder wird er gezwungen, sich auf andere Gebiete zu begeben, so verwandeln sich seine Qualitäten auf irgendeine merkwürdige Weise in ihr Gegenteil. In Dingen der Kunst, der Philosophie, in politischen oder sozialen Fragen erweist er sich nur zu leicht als „in dumpfen Vorurteilen befangen, von hochtrabender Phrasenhaftigkeit, engstirnig, rückständig und naiv gutgläubig“. Bei öffentlichen Feierlichkeiten, im gesellschaftlichen Leben wie im Familienkreis „wiederholt er unermüdlich die banalsten und abgedroschensten sinn-, inhalts- und stilllosen Phrasen“. Es scheint, als ob seine schöpferischen Fähigkeiten von seinem eigenen Bereich vollständig aufgesogen werden, so daß für sein ganzes übriges Leben nur ein äußerst dürftiges Reservoir von vorgeformten Reflexen übrigbleibt.

All das bedeutet nach Burnham, daß der amerikanische Geschäftsmann im Kampfe Amerikas gegen den Kommunismus notwendigerweise ein Versager ist. Als seine besonderen Untugenden, die ihn in dieser Beziehung disqualifizieren, nennt er: seine Unwissenheit, seine Habgier, seine reaktionäre Haltung und endlich eine bestimmte Art von Feigheit. Er bemüht sich hinzuzufügen, daß er damit keine moralischen Urteile über Einzelpersonen fällen wolle: als Einzelne sind die amerikanischen Geschäftsleute nicht unwissender oder feiger als Angehörige anderer Schichten, und wenn sie vielleicht habgieriger und reaktionärer sein sollten, so sind sie mit diesen Fehlern mehr Opfer ihrer sozialen Funktion als böse. Es handelt sich vielmehr um „Klassen“merkmale; man könnte vielleicht sagen, um Folgen der oben geschilderten, soziologisch bedingten, sozusagen funktionalen Blindheit oder Uneinsichtigkeit.

Diese Vorwürfe bemüht sich Burnham nun sorgfältig zu belegen.

### *Die „Habgier“ des Geschäftsmannes und die Reaktion des Arbeiters auf sie*

Er zeigt zunächst, wie die „Habgier“ der Geschäftswelt unvermeidliche Reaktionen bei der Arbeiterschaft auslöst, die sie für die kommunistische Propaganda anfällig macht.

Die amerikanischen Geschäftsleute streben ziemlich hemmungslos nach riesigen persönlichen Einkommen für sich selber und vollkommen überdimensionierten Gewinnen für ihre Gesellschaften. Gesellschaftsgewinne von mehreren Hundert Millionen Dollars sind nichts Außergewöhnliches, ebensowenig wie Gehälter von mehreren hunderttausend Dollars für die Leiter der Gesellschaften — wobei diese Gehälter tatsächlich nur einen Bruchteil des wirklichen Einkommens ausmachen, da zu ihnen noch erhebliche Summen aus Anteilen, Gewinnbeteiligungen, Hypotheken und endlich Aufwandsentschädigungen, Spesen und Geschäftsunkosten kommen (welch letztere also anscheinend auch in Amerika unter dem Drucke der Steuerpolitik zu einer profitablen geschäftlichen Unsitte geworden sind). Die Tatsache, daß ein großer Teil dieser Gewinne weggesteuert wird, macht sie nicht entschuldbarer, sondern höchstens noch unsinniger (abgesehen davon, daß es natürlich hochentwickelte Techniken gibt, der Besteuerung zu entgehen). Ebenso falsch ist das Argument, daß die tatsächliche wirtschaftliche Schädlichkeit dieser hohen Einkommen und Gewinne relativ gering sei — was Burnham durchaus zugibt. Aber es handelt sich um die Wirkung, die der Anblick solcher Rieseneinkommen auf den Arbeiter und überhaupt auf die Masse der minder gut gestellten Bevölkerung ausübt. In einer Welt, in der nicht nur eine gesteigerte Not und ein gesteigertes Elend herrschen, sondern in der die soziale Empfindlichkeit und das Gefühl für Ungerechtigkeiten sich zusehends verfeinert haben, muß dieser Anblick notwendigerweise zur Ablehnung, ja zum Hasse gegen ein System führen, das einigen wenigen erlaubt, sich so über alles Maß zu bereichern. Es muß auch zu extremen Forderungen auf der Arbeitnehmerseite führen und Kampfsituationen herbeiführen, die sich auf die Wirtschaftsharmonie und den Wirtschaftsfrieden äußerst schädlich auswirken. Obwohl der amerikanische Arbeiter in bemerkenswerter Weise von sozialem Neid frei ist, zieht er doch irgendwo eine Grenze, und die Gewinnsucht des amerikanischen Geschäftsmannes liegt weit jenseits dieser Grenze. So bereitet er also aus Blindheit und Uneinsichtigkeit tatsächlich der kommunistischen Propaganda den Boden.

### *Die „Habgier“ des amerikanischen Geschäftsmannes und ihr Einfluß auf die Weltpolitik*

Dieselbe blinde Habgier, dieselbe Uneinsichtigkeit findet Burnham dann in der Haltung der amerikanischen Geschäftswelt gegenüber den Notwendigkeiten des Welt Handels. Sie will den einheimischen Markt beherrschen und auf ihm alle fremde Konkurrenz ausschließen, sie will gleichzeitig unbeschränkt exportieren, ohne den Grundsatz der Gegenseitigkeit anzuerkennen. Sie ruiniert also nicht nur die Handelsbilanz derjenigen Länder, die sie doch unterstützt und für deren Neuordnung sie große Mittel bereitstellt, sie verhindert auch die gesunde Entwicklung eines freien Welthandels und einer Weltwirtschaft, die die Voraussetzung für einen wirksamen Widerstand gegen den Kommunismus ist.

Schlimmer noch: die Beschränkung des Handels mit den Sowjetländern ist der amerikanischen Geschäftswelt ein Stachel im Fleische, und sie möchte sie beseitigt sehen. In China haben die amerikanischen Geschäftsleute nach Burnham entwürdigende Anstrengungen gemacht, mit den roten Siegern im Geschäft zu bleiben, d. h. also, ihnen die Dinge zu liefern, die sie zur Sicherung ihres Sieges brauchen. Ein geringes Maß von Handel bietet zwar gewisse Vorteile: man bleibt im Kontakt und kann gelegentlich leichte Pressionen ausüben. Aber „die Unfähigkeit der Kommunisten, ihre wirtschaftlichen Probleme zu lösen, ist wahrscheinlich ihre größte Schwäche und unser bester Schutz. Sollen wir vielleicht diese Probleme für sie lösen?“

*Die Unwissenheit der Geschäftsleute über das,  
was der Kommunismus ist*

All diese Dinge verraten eine tiefe Unwissenheit in Bezug auf die Probleme der Weltpolitik. Ebenso groß ist die Unwissenheit darüber, was der Kommunismus eigentlich ist. Diese Unwissenheit rührt zum Teil einfach aus einem mangelnden Vorstellungsvermögen, daß es etwas geben könnte, was so grundsätzlich und völlig anders ist als man selber, daß die Spielregeln, nach denen man sich im eigenen Leben und Verhalten richtet, anderswo einfach nicht gelten; kurz, „daß die Kommunisten wirklich meinen, was sie sagen“. — „Der Geschäftsmann“, so sagt Burnham, „kann sich die Kommunisten nur als Rivalen oder Wettbewerber desselben Typs vorstellen, den er selber darstellt. Und jeder Geschäftsmann weiß, daß alle Geschäftsleute letzten Endes ihren Preis haben; daß es, wie hart es auch beim Verhandeln zugehen mag, immer möglich ist, zu einem Abschluß zu kommen, wenn man sich nur genug Mühe darum gibt.“

Innenpolitisch richtet diese Unwissenheit leicht unabsehbaren Schaden an. Denn der Geschäftsmann ist unfähig, zu unterscheiden zwischen einem Kommunisten, einem Anarchisten, einem demokratischen Sozialisten oder einfach einem exzentrischen Außenseiter — er wirft sie alle in denselben Topf. Für ihn liegt jeder Sozialismus schon „auf dem halben Wege zum Kommunismus“. Diese Torheit zeigt sich am verhängnisvollsten in seiner Haltung gegenüber den Gewerkschaften. Viele Geschäftsleute sind schlicht und einfach gegen alle Gewerkschaften, ohne daß sie sich Rechenschaft darüber geben, wie die moderne Massenindustrie eigentlich ohne die Gewerkschaften funktionieren sollte. Dabei unterscheiden sie nicht zwischen streng antikommunistischen Gewerkschaften und kommunistisch geführten Gewerkschaften. Ja sie scheuen sich nicht, kommunistisch geführte Gewerkschaften gegen die antikommunistischen zu unterstützen und zu fördern, wenn sie sich aus dem Ausspielen der einen gegen die andern einen momentanen Verhandlungserfolg versprechen. Burnham führt dafür zwei schlagende Beispiele an.

Und dieselbe Tragödie spielt sich, wie Burnham behauptet, auf dem Gebiete der Presse und Literatur ab, wo ernsthafte, unabhängige und hochstehende Organe und Institutionen streng antikommunistischer Observanz hart um ihre Existenz ringen müssen, während ein breiter Strom kommunistischer oder kommunistisch infizierter Literatur sich der freigebigsten Unterstützung des Kapitals erfreue. Gerade im Falle China haben nach Burnham diese Publikationen entscheidend zu der amerikanischen Haltung beigetragen, die das chinesische Unglück ermöglicht hat.

*Die Kommunisten haben es leicht,  
den amerikanischen Geschäftsmann zu düpieren*

Die Kommunisten haben, so fährt Burnham fort, die Psychologie des amerikanischen Geschäftsmannes sorgfältig studiert und wissen sie geschickt auszunutzen. Als Beispiel dafür führt er die Ereignisse von 1949 und ihre publizistische Ausnutzung an: die Jessup-Malik-Besprechungen, die Aufhebung der Berliner Blockade und die anschließende Propaganda für die Aufnahme der west-östlichen Handelsbeziehungen. Das Glanzstück dieser Propaganda war ein Artikel in einer bedeutenden und einflußreichen Zeitschrift, in der dargelegt wurde, daß Gromyko nach einer Reihe von Unterredungen mit amerikanischen Geschäftsleuten sich zu der Überzeugung bekehrt habe, diese Geschäftsleute seien keine so schrecklichen Imperialisten, wie man geglaubt habe, sie hätten nicht die Absicht, Krieg gegen die Sowjets zu führen, sondern wünschten zu einer konstruktiven Zusammenarbeit mit ihnen zu kommen. Der bekehrte Gromyko habe seinerseits Stalin ebenfalls zu dieser Überzeugung bekehrt, und daher rühre sein Entschluß, den kalten Krieg zu beenden und die entsprechenden Maßnahmen zu ergreifen.

Die Naivität dieser Darstellung ist tatsächlich so grotesk, daß man es für unmöglich hält, daß ernsthafte und gewichtige Wirtschaftsführer sich von ihr beeindrucken lassen könnten. Und doch versichert Burnham, daß das geschehen sei. In der Möglichkeit dieser Art von Düpierung sieht er eine der größten Gefahren für die Welt, die gegen den Kommunismus kämpft. „Die Geschäftsleute sind in ihren eigenen Augen sehr schlau, und sie halten sich für sehr gerissene Verhandler. Sie glauben, daß man immer irgendwie zu einem Abschluß kommen könne, und sie wünschen einen solchen Abschluß. Stalin aber ermutigt und bestärkt sie in diesem Glauben und dieser Hoffnung... Die Kommunisten versuchen, den Geschäftsmann dazu zu verführen, die amerikanische Politik als ein Verhandlungsmanöver anzusehen, das schließlich schon zu einem Abschluß, einer Regelung führen werde...“

*Bestimmt der Geschäftsmann aber wirklich die  
amerikanische Haltung und Politik?*

Nach marxistischer Lehre, so sagt Burnham, sind diese Merkmale der Geschäftsleute „unvermeidlicher Ausdruck der Dekadenz des Kapitalismus“, ihre Unfähigkeit, einen wirklichen Kampf gegen den Kommunismus zu führen oder auch nur die Vorbedingungen und Notwendigkeiten eines solchen Kampfes zu verstehen, also ein Beweis für die Notwendigkeit und Unvermeidbarkeit des kommunistischen Endsieges. Man müßte also verzweifeln, wenn man nicht innerhalb dieser Schicht gewisse Entwicklungen aufzeigen könnte, die wesentliche neue Faktoren in sie einführen. Und hier kommt die von Burnham in seiner „Revolution der Manager“ aufgestellte Theorie von der Entwicklung der kapitalistischen Gesellschaft ins Spiel. Die „Kapitalisten“, die Geschäftsleute stellen bei weitem keine homogene Schicht, keine einheitliche „Klasse“ mehr dar. Die Schicht differenziert sich in sich erheblich, vor allem nach den wirklichen „Kapitalisten“, d. h. den gesetzlichen Eigentümern von Produktionsmitteln, und den „Managern“, d. h. denjenigen Industrieführern und Ingenieuren, die nur Verwalter und nicht selber Eigentümer der Produktionsmittel sind. Diese verschiedene ge-

sellschaftliche Funktion bedingt auch eine Differenzierung der Haltung, der Ideen und Perspektiven. Die Macht der „Manager“ ist ständig im Wachsen, und in dieser Entwicklung sieht Burnham einen Grund, noch nicht an der Geschäftswelt im ganzen zu verzweifeln.

Dazu kommt aber noch eine andere Entwicklung der amerikanischen Gesellschaft. Wenn es bis vor 10 und 20 Jahren richtig war, die Geschäftswelt als herrschende Klasse in den USA anzusprechen, so hat sich das seit einer Generation erheblich geändert. Neue Gruppen des Volkes sind zu Einfluß und Macht aufgestiegen, und zwar Gruppen, die in ihrer gesellschaftlichen Struktur, ihrer Funktion und ihrer Haltung der der „Manager“ verwandt sind. Burnham führt auf: die Führer der organisierten Arbeiterschaft, die Leiter der großen staatlichen Verwaltungskörper, die freien Berufe und endlich die Militärs. Ihre Interessen sind nicht an die alten Formen und Ideen gebunden; sie sind im ganzen beweglicher, wagemutiger, experimentierfreudiger als die Geschäftswelt.

Burnham weist nach, wie seit etwa 20 Jahren alle größeren Veränderungen in den USA durch diese neuen Gruppen gegen den Widerstand der Geschäftswelt angestoßen worden sind: das Tennessee-Valley-Projekt, die großen Bewässerungsanlagen, Kraftwerke und Staubecken, die Export-Import Bank, die internationale Wiederaufbaubank, der Marshallplan, die Intensivierung der panamerikanischen Beziehungen, der Atlantikpakt, die großen Versicherungspläne usw. Sie haben auch die riesige Steigerung der Produktion während des Krieges und die neuen Methoden, durch die sie ermöglicht wurde, in Gang gesetzt. Die Geschäftswelt ist ihnen nur zögernd oder widerstrebend gefolgt, wenn sie auch vielfach hat einsehen müssen, daß diese neuen Dinge auch zu ihrem Vorteil waren.

Freilich erhebt sich hier eine neue Schwierigkeit. Die Geschäftsleute sündigen durch Blindheit und Unwissenheit, wenn sie den Kommunismus manchmal faktisch fördern. Ideologisch sind sie aber so immun gegen ihn wie kaum eine andere Schicht auf der ganzen Welt. Dasselbe kann von der neuen Schicht nicht gesagt werden. Ihre Mitglieder sind, wie alle Intellektuellen, für marxistische Ideen anfällig. Das hat schon in der Vergangenheit Schaden angerichtet (bis zur Auslieferung militärischer und industrieller Geheimnisse an die Sowjets, von denen wir durch die verschiedenen Prozesse der letzten Zeit erfahren haben), es ist auch weiter eine Gefahr. Aber Burnham meint, daß diese Tatsache auch eine positive Seite habe. „Die angeborene Immunität des normalen Geschäftsmannes gegen den Kommunismus ist wahrscheinlich nicht mehr als der Ausdruck seiner Unfähigkeit, den Kommunismus zu verstehen. Die Mitglieder der jüngeren sozialen Gruppen ... sind imstande, sich ein solches Verständnis dadurch zu erwerben, daß sie die kommunistische oder kommunistisierende Erfahrung machen und durch sie hindurchgehen. Der Antikommunismus eines Menschen, der sich mit Erfolg vom Kommunismus freigemacht hat, sieht wesentlich anders aus als der Antikommunismus eines Menschen, der den Kommunismus nicht nur niemals wirklich erfahren, sondern auch niemals seine ungemaine Anziehungskraft für den verwirrten modernen Geist gespürt hat. Der eine beruht auf Vorurteil und Unwissenheit, der andere kommt aus Wissen und innerem Kampf.“ So wird also die neue Schicht sachverständigere und wirkungsvollere Kämpfer

und Führer im Kampf gegen den Kommunismus abgeben. Außerdem wird die Gefahr für den amerikanischen Intellektuellen, sich dem Kommunismus wirklich anzuschließen, nach Burnham in dem Maße geringer, als er sein wahres Wesen immer mehr enthüllt und der Kampf gegen ihn immer mehr ins klare rückt. Täuschungen waren leichter möglich, als Rußland noch der offizielle Verbündete der USA war.

Wenn also, so schließt Burnham, die Geschäftsleute sich auch weiterhin als unfähig und kurzsichtig im Kampfe gegen den Kommunismus erweisen, so sind doch andere neue Kräfte da, ihn zu führen. Sie drängen den Geschäftsmann alten Stiles immer mehr beiseite. Und auf jeden Fall wird der amerikanische Geschäftsmann immer loyal sein, er wird niemals zum Verräter werden. Er kann zwar die Verfolgung der Linie der amerikanischen Politik hemmen, wird sie aber niemals sabotieren.

## Zur Psychologie des Films

Sich um eine Wesensbestimmung des Filmes zu bemühen, ihn abzuheben von den älteren Kunstformen vor allem des Romans und des Dramas, sollte die unerläßliche Voraussetzung dafür sein, ihn auch in seinen konkreten Produkten gerecht würdigen zu können. Es ist im Laufe der Jahre allerlei in dieser Hinsicht geschehen, und es wird allmählich deutlich, daß solche Wesensbestimmungen immer wieder um die besondere filmische „Zeit“-Funktion kreisen müssen. Man kann nicht umhin, hier etwas sehr Spezifisches aufzuspüren, durch das der Film sich zuinnerst verbunden erweist mit den Wandlungen des modernen Denkens, wie sie sich etwa auf dem Gebiete der nicht-euklidischen Geometrie, aber auch auf den Gebieten der Psychologie und der abstrakten Malerei zeigen.

Der Film ist zweifellos in einem tieferen und begründeteren Sinn eine echte moderne Erscheinung, als man es ihm allein um seiner technischen Perfektion willen zuzubilligen geneigt wäre. Und er ist auch „innerlicher“, als man für gewöhnlich meint, wenn man in ihm gerade die technische Art der Welterfassung sieht, die es nur mit dem Alleräußerlichsten, Allerflüchtigsten, mit dem mechanisch festzuhaltenden Eindruck zu tun hat. Es ist also sinnvoll, gerade Äußerungen jener „modernen“ Richtungen des Denkens, die eine besondere Nähe zu dieser Art des Welterfassens haben, aufmerksam darauf zu prüfen, was sie zu einer Wesensbestimmung des Filmes beizutragen haben, und ihre Ergebnisse zu verarbeiten. Eine solche Äußerung finden wir in einem interessanten Aufsatz von Jean Masarès: „Cinéma et Psychologie“, in „Les Temps Modernes“ (Juli 1949), der von Jean Paul Sartre, dem Haupten des französischen Existentialismus, geleiteten Zeitschrift. Es geht ihm um die Herausarbeitung der „Innerlichkeit“ des Filmes.

### *Der Film als Kunst der Gegenwartigkeit*

Masarès bemüht sich um das Problem des „Psychologischen“ im Film und um seine Unterscheidung von der Psychologie des Romans. Er versteht unter Psychologie nicht die psychologische Theorie, die ein Autor oder Filmschöpfer (darin immer abhängig vom Zeitgeist) besitzt, sondern jenes „Psychologische“, das durch das Zusammenwirken von Roman (oder Film) mit der Reaktion des