



# Die Nadel neben dem Heuhaufen

116<sup>th</sup> Street in Harlem. In den 1970ern rollten hier Cadillacs, im Kofferraum stapelweise Bargeld oder Heroin, je nachdem. Frank Lucas, der American Gangster, hatte von beidem reichlich, bis er 1975 hinter Gitter kam. Es ist Januar 2019 und ich lebe für ein halbes Jahr in der 116<sup>th</sup> Street.

Von Suzann-Viola Renninger

**AUCH PHILOSOPHINNEN KÖNNEN RECHNEN. UND WOLLEN BEIDES: WEISE SEIN UND DAMIT GELD VERDIENEN.**

Ich brauche Cash. Eine Börse voll genügend fürs Erste, eingetauscht gegen Schweizer Franken. Schon in Zürich? Oder erst in New York? Wechselstube am Airport? Mit der Maestro-Karte am ATM ziehen? Oder mit der Kreditkarte? Eröffne ein Konto mit Debit Card bei einer grossen amerikanischen Bank, rät

ein Blog. Frag deine Hausbank nach dem besten Kurs, schreibt ein Freund. Nimm doch Paypal, eine Freundin. Finanzprofis verwenden Transfer-Wise, sagt ein Dritter. Ich bin Philosophin, kein Profi.

We use checks, so schliesslich der smarte Berater bei der Bank of America, Ecke Broad-

way 122<sup>nd</sup> Street. Im Ernst? Auf Papier? Sure, meint der junge Mann. Du kannst sie mit dem iPhone fotografieren, verät mein Landlord, und dann digital verschicken. Leben in New York. Es nerve, irritiere und beglücke, so hatte mich ein Kollege in Zürich verabschiedet.

Ich setze mich in eine Coffee Bar, klappe meinen Laptop auf und öffne eine neue Excel-Datei. Auch Philosophinnen können rechnen. Und wollen beides: weise sein und damit Geld verdienen – und keines beim Wechseln oder Überweisen verlieren. Zu Platons Zeiten wäre dies für ihren Ruf desaströs gewesen. Nur Sophisten, Kleinkrämer des Wissenswerten, wie Sokrates sie nannte, wollten Geld und quatschten dafür Leichtgläubige zu. Wahre Philosophen hingegen vermittelten Weisheit, keine Ware. Sokrates forderte daher kein Honorar und lief barfuss durch Athen. Doch New York ist teuer. Und zum Barfusslaufen zu kalt.

Ich recherchiere die Wechselkurse diverser Anbieter, suche nach versteckten Gebühren, studiere Minimal- und Maximalbeträge, chatte mit meiner

Schweizer Hausbank, lege ein Konto bei TransferWise an, vergleiche die Kontoführungsgebühren von Citibank, Chase und Santander. Ich füttere mein Excel-Sheet, trinke einen Americano, bestelle einen Bagel, ein Soda, einen Cheeseburger, noch einen Americano. Der Abend dämmer, die Frequenz der gelben Taxis nimmt zu. Mein erster Tag in New York. Ein Homo oeconomicus wüsste längst Bescheid, er weiss zu optimieren.

*Satisficing.* Der Begriff ist eine Kombination aus den Wörtern *satisfying* und *suffice*, also: befriedigend und genug sein. Herbert A. Simon – Träger des Alfred-Nobel-Gedächtnispreises für Wirtschaftswissenschaften – ersann

ihn in den 1950er Jahren, um den Unterschied zur Optimierung zu markieren. Wer optimiert, der findet und wählt die beste Lösung. Wer satisfiziert, der ist mit weniger zufrieden.

Der Optimierer ist ein Perfektionist, er will nur die beste aller Nadeln, selbst wenn sie irgendwo mitten im Heuhaufen steckt. Der Satisfizer nimmt auch die, die ausserhalb des Haufens zu finden ist. Die mag zwar nicht die beste sein, aber dennoch ihren Zweck erfüllen. Je häufiger und grösser die Heuhaufen, je komplexer die Welt, desto schwerer hat es der Perfektionist. Er rennt und rechnet, hadert und kalkuliert, während der Satisfizer schon längst mit anderem beschäftigt ist.

Bald geht der Vollmond auf. Noch ein Soda und einen Avocado-Toast.

Je mehr Möglichkeiten, desto höher die Mühsal, eine zu wählen. Je mehr Möglichkeiten, desto mehr Bedenken, schliesslich doch die falsche, jedenfalls nicht die beste gewählt zu haben. Statt zu geniessen, trauern wir dem

vermeintlich Verpassten nach. Manchmal kann weniger mehr sein. Und das Genügende das Optimale, das ist das Paradox der Entscheidung.

Via E-Banking überweise ich Dollars von meinem Schweizer Konto an mein neu eröffnetes Konto bei der Bank of America. Die Gebühren sind auf amerikanischer Seite hoch. Zu hoch? Hätte ich einen grösseren Betrag wählen sollen? Oder kleiner? Wie steht eigentlich der Kurs?

Ich schliesse Excel, klappe den Laptop zu. Einen Gin Tonic bitte.

Cheers, New York! ✕

## DER OPTIMIERER IST EIN PERFEKTIONIST, ER WILL NUR DIE BESTE ALLER NADELN, SELBST WENN SIE IRGENDWO MITTEN IM HEUHAUFEN STECKT.

**SUZANN-VIOLA RENNINGER** forscht im Grenzbereich zwischen Ethik, Wissenschaftstheorie und Verhaltenswissenschaften an der Universität Zürich und doziert dort in ebendiesen Fächern. Daneben leitet sie das Ressort Philosophie an der Volkshochschule Zürich und engagiert sich unter anderem als Gründungsmitglied der Swiss Democracy Foundation für mehr Bürgerbeteiligung und Demokratie. Zurzeit ist sie für ihr Sabbatical an der Columbia University in New York City.

AUFRUF

### Was ist deine Meinung zum Thema Bargeld?

Im connect bekommst du Raum für dein Statement! Bringe in 140 Zeichen auf den Punkt, was dich bewegt, beglückt oder betrübt:  
connect@six-group.com