

Verstand des Homo Oeconomicus oder Vernunft  
des Homo Sapiens?

Wie die theoretische Ökonomie uns ökonomisch  
klüger, moralisch aber unvernünftiger macht und  
damit Integrität schwächt!

Gerhard Förster

Working Paper 2020-02 (WP20-02)

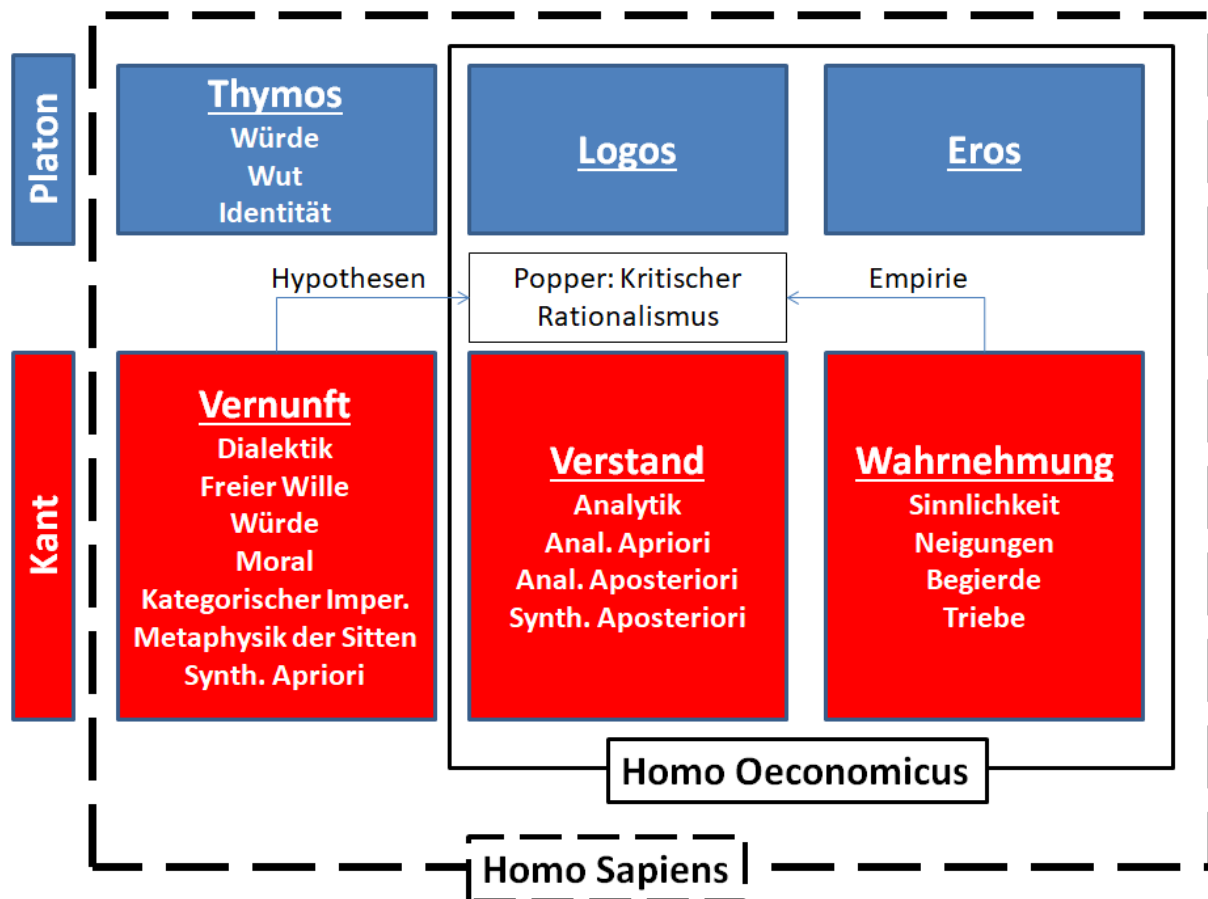
## Einführung: Homo Oeconomicus und Vernunft

Was unterscheidet den Homo Sapiens vom Homo Oeconomicus? Nach Kant hat das Vernunftwesen „Mensch“ eine Sinnlichkeit, mit der er seine Umwelt wahrnimmt, einen analytischen Verstand, mit dem er seine Umwelt verstehen kann, und eine dialektische Vernunft, mit der er seinen freien Willen bildet. Man kann nun in diesem Bild den Homo Oeconomicus daran erkennen, dass er seinen analytischen Verstand dazu verwendet, wenn auch mit begrenzter Rationalität, seine sinnliche Wahrnehmung zu optimieren, wie dies die Utilitaristen unter den schottischen Moralphilosophen und die Libertarians als das archetypische Menschenverhalten ansehen.

Dem setzt jedoch Kant die Menschenvernunft entgegen, die dem Menschen seine absolute Freiheit, seinen von der Sinnlichkeit unabhängigen freien Willen und somit seine einzigartige Würde gibt, indem er aus freien Stücken moralisch handeln kann, die Grundvoraussetzung für den Kant'schen Kategorischen Imperativ als Maxime menschlicher Moral. In diesem Bild ist Integrität durch Vernunft möglich und notwendig, auch wenn Integrität paradoxerweise als reiner Kostenfaktor utilitaristisch angesehen wird, weil die Vernunft des Menschen ihn befähigt, dialektisch zu dem Ergebnis zu kommen, dass Integrität einen hohen individuellen und gesellschaftlichen Nutzen bietet und gemäß dem Kategorischen Imperativ ein allgemeines Gesetz sein könnte und sollte. Funktionierende menschliche Gesellschaften basieren auf Freiheit; freier Wille, Würde, Integrität, also auf der Menschenvernunft nach Kant und nicht alleine auf der Sinnlichkeit des Menschen gemäß den Utilitaristen und gemäß den Libertären.

Integrität kann ohne Einschränkung der Gültigkeit der nachfolgenden Überlegungen als ein Kern der Kant'schen praktischen Vernunft und damit als einer der wichtigsten Kategorischen Imperative überhaupt verstanden werden. Kategorischer Imperativ und Integrität sind somit synonym individuelle und gesellschaftliche Kant'sche Vernunft-„Produkte“.

Die Dreiteilung bei Kant in sinnliche Wahrnehmung, analytischer Verstand und dialektische Vernunft hat eine Entsprechung bei Platon und später bei Hegel durch die 3-Seelen-Theorie, wonach die menschliche Seele sich aufteilt in Eros, was der Kant'schen sinnlichen Wahrnehmung inklusive der Begierde entspricht, dem Logos, was dem Kant'schen analytischen Verstand entspricht, und dem Thymos, was der Kant'schen dialektischen Vernunft entspricht. Dies zeigt folgende Abbildung:



Im Sinne dieser Dreiteilungs-Hypothese des Vernunftwesens ‚Mensch‘ sind die nachfolgenden Überlegungen zu verstehen.

### **Homo Oeconomicus: Crowding Out der Vernunft**

Aldred (2019) zeigt in seiner Monographie ‚Licence to be bad – How Economics Corrupted Us‘, wie die Einengung der ökonomischen Theorie resp. der Ökonomie als Wissenschaft auf den Homo Oeconomicus, ohne die ganze Motivationsbreite des Homo Sapiens zu beachten, zu einer Einengung der Erkenntnisbreite der ökonomischen Theorie führte, was zu inferiorem Verhalten der Menschen, der Politik und der Wissenschaften in der Gesellschaft führte. Er geht sogar so weit, zu behaupten, dass diese Einengung auf den Homo Oeconomicus zu einem Crowding Out von moralischem Vernunft-Verhalten der Vernunft-Menschen gemäß Kant, der Politik und der Gesellschaft insgesamt führte, was nicht zuletzt auch erklären kann, weshalb Integrität in der Gesellschaft eine Mangel-‚Ware‘ ist. Dies soll im Detail anhand der Monographie von Aldred gezeigt werden.

Ein einführendes Zitat bei Aldred mag den Grundgedanken des Crowding Out der Menschen-Vernunft durch die ökonomische Theorie verdeutlichen: „It is no exaggeration to see modern economics as partly filling the gap left by the decline of religion in modern societies. In the twenty-first century our way of seeing the world is unconsciously conditioned by its concepts and values. The language of economics profoundly limits the political and moral questions which can be asked. With modern

economics as our guide, we just don't see the other questions. To change our society, or simply to decide whether change is necessary, we need to understand how constrained our thinking has become – how, without even realizing it, we veto or ignore alternatives to current orthodoxy, And so we must look back to how these economic ideas emerged and spread. „ (S. 15)

## 1 Spieltheorie

Unter der Überschrift „Trust No One“ zeigt Aldred die Entwicklung der Spieltheorie und deren Einfluss auf die Denkweise der Ökonomen und der politisch relevanten Öffentlichkeit im globalen Maßstab. Der Anspruch der Spieltheorie, explizit oder implizit, war und ist, dass die Spieltheorie eine Theorie der Interaktion zwischen Menschen mit konfligierenden Interessen sei. Dabei wird unterstellt, dass der Mensch Homo Oeconomicus sei, also selbstsüchtig, hinterhältig, hyper-rational und im Besitz aller Informationen sowie fähig für die kompliziertesten strategischen Überlegungen.

Die Anfänge der Spieltheorie bei von Neumann und Morgenstern konzentrierten sich auf ‚non-cooperative, zero-sum games‘ mit zwei Spielern. Dabei ergaben sich Inkonsistenzen in der mathematischen Ableitung des Spiel-Gleichgewichts, wenn die Annahmen ‚zero-sum‘ und ‚zwei Spieler‘ aufgehoben wurden. Dies war die Herausforderung für Nash, seine Theorie der Nash-Equilibria zu entwickeln. So konnte Nash die Spieltheorie retten. Es blieb aber bei der Aussage, dass Spiele nicht-kooperativ blieben.

Wissenschafts-geschichtlich interessant ist die Tatsache, dass die relevanten Spieltheoretiker in den USA zu dieser Zeit sehr eng mit dem amerikanischen Militär bezüglich der atomaren Herausforderung mit der UDSSR im kalten Krieg zusammenarbeiteten. Dabei galt die Meinung, die Spieltheorie könne genau voraussagen, wie die UDSSR auf das Verhalten der USA reagieren würden, so dass die Spieltheorie auch den USA die optimale Strategie aufzeigen könne. Heute wissen wir, dass die Spieltheorie weder damals noch heute dies verlässlich leisten kann, und dass es eine mutige Entscheidung eines russischen Sicherheitsbeamten war, die einen atomaren Superschlag verhindert hat und nicht die Strategie der USA resp. der UDSSR gemäß Spieltheorie.

Dies sollte an der zunehmenden Akzeptanz der Spieltheorie nichts ändern. Im Gegenteil: Die Spieltheorie gewann stets mehr Reputation, nicht zuletzt auch durch die Fülle an Nobel-Preisen für Spieltheoretiker. Auch die Arbeiten von Axelrod über die ‚Evolution von Kooperation‘ änderte daran nichts, da ‚Tit for Tat‘ nur ein Versuch war, die Nicht-Kooperation der Spieltheorie etwas zu heilen, um der Spieltheorie durch ‚repeated games‘ mehr Anwendungsbreite zur Erklärung realen Verhaltens zu geben. Es blieb dabei: Es gibt keine kooperativen Spiele. Selbst diverse Vorspiele, in denen die Teilnehmer sich auf Kooperation verständigen können, halfen nicht, da diese Vorspiele selbst wiederum nicht-kooperative Spiele waren. Das bekannte ‚Prisoner's Dilemma‘ zeigte auf, dass die dominante Strategie stets die Nicht-Kooperation war, was mit den Annahmen des Homo Oeconomicus konsistent ist, dass der Mensch

selbstsüchtig, heimtückisch und hyper-rational und deshalb nicht kooperativ ist, so auch von Neumann, der dies als ein Naturgesetz ansah, wie Naturgesetze der Physik und der Natur, obwohl in der Gesellschaft Kooperation vorhanden war.

Dies hinderte aber die Spieltheoretiker nicht, die Spieltheorie weiter zu retten. Einmal sollte der Gedanke, dass es doch zu einer Quasi-Kooperation kommen könne, wenn die Spieler aus Eigeninteresse stets daran interessiert waren, dass das Spiel weitergehen sollte, was wie Kooperation aussah. Auch ergab sich mathematisch, dass es im Nash-Bild nicht nur ein sondern eine Fülle von Gleichgewichten geben könne, was wiederum der Spieltheorie in ihrer Bedeutung für ihre Anwendung schaden würde. Hier kamen Rainhard Selten und J. Harsanyi ins Spiel, die eine Form der ‚backward induction‘ über alle möglichen Gleichgewichte zurück zum Beginn des Spiels mit der dann abgeleiteten optimalen Strategie einführten. Hinzu kam die Annahme, dass es im Spiel gegenseitige Bedrohungen gab, die den Gegenspieler davon abhalten sollte, bestimmte Spielzüge zu wählen. Aber auch hier gab es eine Einschränkung: Die Bedrohung musste glaubwürdig sein, um zu funktionieren.

Um aber die so wiederum gerettete Spieltheorie auf das reale Leben der Menschen in Gesellschaft sinnvoll anwenden zu können, musste man die Annahme machen, dass die Menschen in der Lage seien, die mathematisch komplexen strategischen Überlegungen, die nun Teil der Spieltheorie wurden, auch durchführen zu können. Hier war somit letztendlich das Ende der Fahnenstange erreicht, nicht zuletzt auch deshalb, weil Spieler bewusst oder aus begrenzter Rationalität auch irrational spielen konnten, was aber die Gleichgewichtslösungen zerstörte.

Es konnte also auch keine Überraschung sein, wenn sogar die besten Spieltheoretiker wie Nash und Selten konstatierten, dass die Spieltheorie reine Mathematik sei, mit sozialen Interaktionen im realen Leben der Menschen in Gesellschaft aber nichts zu tun hat. Trotz dieser Kritik und der Misserfolge der Spieltheorie hält sich die Grundbotschaft der Spieltheorie, vor allem das ‚Prisoner’s Dilemma‘ und damit die dem Homo Oeconomicus eigenen Verhaltensweise als selbstsüchtig, heimtückisch und hyper-rational weiterhin in der Ökonomie und damit in dem Narrativ in der Gesellschaft und bestimmten politischen Ideologien hartnäckig. Damit aber hat die Spieltheorie der Gesellschaft letztendlich einen schlechten Dienst erwiesen. Die letztendliche Hauptkritik zielt auf das Ergebnis der Nicht-Kooperation. Sie kommt aber nur dadurch, dass die Spieltheorie nur vorwärts in Richtung der Ergebnisse des Spiels resp. jeden Spielzuges schaut aber den Blick zurück in die Erfahrungen der Menschen mit früheren ‚Spielen‘ resp. Interaktionen mit anderen Menschen völlig negiert. Aber genau hier liegt die Quelle der Kooperation und der Integrität.

Das Leben ist kein Spiel, nirgendwo und zu keiner Zeit, auch nicht der Kalten Krieg. Spieltheorien können somit über das Reale Leben nichts aussagen. Der Versuch, mit der Spieltheorie eine Wissenschaft zu schaffen analog der Physik, musste somit scheitern. Die Natur weiß nicht, dass der Mensch Theorien über sie schafft und ändert somit auch nicht ihr Verhalten, was immer die Physik als Wissenschaft aussagt.

Die Menschen aber, die Gegenstand der Spieltheorie sind, kennen die Spieltheorie und ändern ihr Verhalten gemäß der Spieltheorie. Kooperation herrschte partiell schon immer zwischen den Menschen, die Spieltheorie führte partiell zum Crowding Out der Kooperation.

Und ob nicht der starre Fokus auf die damalige Spieltheorie durch die amerikanischen Militärs im Kalten Krieg mit der UDSSR nicht erst die Situation zu der dann herrschenden Nuklearen Weltbedrohung geführt hat, sei als These dahingestellt.

## 2 Coase Theorem

Unter dem Titel ‚Wealth Beats Justice‘ diskutiert Aldred das in der Ökonomie wohlbekannte Coase Theorem. Um den Gedankengang von Aldred direkt aufzunehmen, soll seine Definition des Coase-Theorems zitiert werden. „Coasean ideas led to the belief that the ultimate purpose of law is to maximize the wealth of all citizens. To achieve this, the legal system should establish clear rules and rights, and then get out of the way of market forces and deal-making between individuals.“ (S. 47) Dabei geht es um Konflikte zwischen Wirtschafts-Teilnehmern, ohne dass diese direkte Wirtschafts-Interaktionen miteinander betrieben, denn dann hätten wir es wieder mit der Spieltheorie zu tun. Es sind die ‚problems of social costs‘.

Das Beispiel der Nutzung eines Fluss-Oberflächenwassers zeigt das Theorem, in dem am Flussoberlauf eine Fabrik das Flusswasser nutzt und dabei massiv verschmutzt und am Flussunterlauf ein Gartenbetrieb seine Bewässerung der Gartenanlage einstellen muss. Nach Coase, so Aldred, regelt der Staat die freie Nutzung des Flusswassers. Konflikte müssen die Betroffenen selbst lösen, indem sie privat entweder Marktkräfte oder Verhandlungslösungen suchen. Implizit enthalten in diesem Bild ist, dass Markt- oder Verhandlungslösungen nur dann funktionieren, wenn dabei der Gesamtwohlfstand der Gemeinschaft maximiert und nicht reduziert wird.

„Other than introducing markets into areas where they did not previously exist, the Coase Theorem is a do-nothing manifesto: the government should do nothing, it should not intervene, because private deals between affected parties can solve all problems. And all this by accident.“ (S. 47) Unter Voraussetzung, dass neue Märkte resp. neue Verhandlungslösungen nicht vom Himmel fallen, sondern nur unter Kostenaufwand entstehen, stellt Aldred die Frage, welche Konsequenzen das Coase-Theorem für das Verhalten der Wirtschafts-Subjekte resp. des Wirtschaftssystem hat. Denn bei Transaktionskosten von Null, so Coase, ist das Ergebnis von Verhandlungen eine vollkommene Kooperation und somit gesellschaftspolitisch trivial. „... if there are no costs or other obstacles to their deal-making, then the outcome of the ... negotiations will be the same, regardless of the legal position.“ (S. 51)

Schon an dieser Stelle der Fiktion der Null-Transaktionskosten beginnt das Drama. Vor allem die libertären Chicago-Boys wandelten die *Fiktion* um in *Realität* und die Null-Transaktionskosten-Variante wurde zum weltweit akzeptierten Coase-Theorem, um selbst massive externe Effekte und gewaltige soziale Kosten privaten Wirtschaft-

tens privatwirtschaftlich zu bagatellisieren. Selbst massive Einwände von Coase selbst gegen diese Misshandlung seiner Theorie konnte nicht verhindern, dass das missverständliche Coase Theorem in alle gängige Lehrbücher der Ökonomie Eingang fand. „Almost thirty years after the publication of his ground-breaking paper Coase commented wistfully: ‚My point of view has not in general commanded assent, nor has my argument, for the most part, been understood.‘ Yet his complaints were ignored. For Coase, receiving the 1991 Nobel Prize for economics was rather ironic, because it was awarded on the basis of widespread and fundamental misunderstanding of his work.“ (S. 52)

Was dann folgte, war nicht nur die ‚Misshandlung‘ der Coase-Theorie, sondern führte zur problematischen Verquickung von Law und Economics durch die Chicago-Schule der Ökonomie. Gesetze sollten demnach von Ökonomen gemacht werden, um die Gesamtwohlfahrt der Gesellschaft zu maximieren, wogegen sich Coase massiv wehrte. Das Ziel seiner Theorie war, dass jeder Einzelfall von externen Effekten und sozialen Kosten individuell analysiert und gelöst werden sollte, auch unter Einbindung der Öffentlichkeit resp. des Staates, wenn dies superior ist und wenn rein private Verhandlungen inferior sind. Aber: „The law-and economics people wanted to use economics to explain and reshape the law. Their inspiration was Coase, and the consequences were momentous.“ (S. 55) Dieser Zug rollte also.

Unter dem Untertitel ‚The Revolution of 1968 in Chicago not Paris‘ schildert Aldred den Weitergang der Geschichte des Coase-Theorems. Es geht um Antitrust Idee der sogenannten Chicago Boys, Ökonomen der libertären Richtung, wie Milton Friedman. Ironischerweise fuhr der Law-and-Economics-Zug in Richtung Antitrust und führte zu einer völligen Aufweichung klarer ordnungspolitischer Prinzipien bezüglich Marktbeherrschung und Marktmissbrauch von Unternehmen. Ein Thema, das direkt mit dem Coase-Theorem nichts zu tun hatte.

Der eigentliche Punkt der ‚Misshandlung‘ des Coase-Theorems war nun folgender: Zu einer Marktbeherrschung gehören immer Zwei, den Marktbeherrscher und den Marktbeherrschten. Es gibt also zwischen Beiden einen externen Effekt. Gemäß dem Coase-Theorem ist es offen, wer von Beiden den externen Effekt verursacht. LAlso schließen die ‚Law-and-Economics-Leute‘, dass zur Lösung des Problems es durchaus sinnvoll sein kann, den Beherrschten zur Lösung des Problems heranzuziehen, indem er die Transaktionskosten durch Verlassen des Marktes zu zahlen hat, was die bessere Lösung bezüglich der Maximierung der Gesamtwohlfahrt sei. Somit liegt es nahe, es den Markt entscheiden zu lassen, wer die Kosten für eine Lösung zu tragen hat, und nicht den Staat oder die Justiz. Eine typische Lösung für die ‚Law-and-Economics-Leute‘ aus Chicago im Kontext des von ihnen misshandelten Coase-Theorems und der Wealth-Maximization.

Ein starker Vertreter dieser Richtung war Posner. „Posner saw wealth maximization as ‚scientific‘ because it avoids judgments about fairness and justice. Wealth maximization identifies objective improvements in the total size of the economic pie without



the need to fight over how the pie should be divided up.“ (S. 60) Dem widersprach Coase massiv. Vor allem störte er sich daran, dass die Chicago-Leute seine abstrakte theoretische Annahme der Null-Transaktionskosten als wahre Realität angenommen hatten und die Verteilungsfrage negierten. „Coase’s essential criticism remains valid: there is a worrying gulf between social and economic reality and its idealized portrayal in economic theory.“ (S. 68) Vor allem die dadurch verursachte totale Entmündigung des Staates widersprach der Intensionen von Coase. Freie Märkte sind nicht in der Lage, soziale Kosten, wie z.B. Klimawandel, ohne Begleitung durch die Öffentlichkeit oder die Setzung von Rahmenbedingungen durch den Staat befriedigend zu allozieren und zu minimieren.

Die Fiktion der Null-Transaktionskosten entwickelte sich im Folgenden über die Chicago-Schule und darüber hinaus weltweit als eine Tragik. „Not until the 1980s did Coase make clear that the misunderstanding of his work was on a grand scale, but by then it was too late. The misinterpretation had become the mainstream; careers had been built on it. Coase observed sadly, ‚The world of zero transaction costs has often been described as a Coasian world. Nothing could be further from the truth. It is the world of modern economic theory, one which I was hoping to persuade economists to leave.‘“ (S. 69)

Die Frage nach der Gerechtigkeit im Kontext externer Effekte und sozialer Kosten privaten Wirtschaftens, die Coase am Herzen lag, ging in der Chicago ‚Law-and-Economics‘-Schule völlig unter, bis heute. Hier fand also ein Crowding Out von Gerechtigkeit zugunsten einer virtuellen Maximierung der Gesamtwohlfahrt statt mit gigantischen globalen Fehlentwicklungen. Das Coase-Modell-Szenario der Null-Transaktionskosten sollte eigentlich zeigen, dass in der Realität Märkte und Deals alleine nicht ausreichen, weil eben die Transaktionskosten größer und teilweise erheblich höher sind als Null. Dies wurde von der libertären Chicago-Schule aber nun als der reale Normalfall missbraucht, um den Staat überflüssig zu machen, also auch ein Crowding Out des Staates und der Politik der Bürgergesellschaft.

Und der ‚Trick‘ war ganz einfach. Durch die gegen Coase’s Sicht als Realität missbrauchte Annahme von Null Transaktionskosten konnte die Neutralisierung des Verursacherprinzips beim Verursacher und damit die Gleichverteilung des Verursacherprinzips auf Verursacher und Betroffenen postuliert werden (der Gartenbetrieb ist selbst schuld, dass er am Unterlauf des Flusses unterhalb der Fabrik liegt, und nicht die Fabrik), zumal es bei Null-Transaktionskosten nicht mehr um Gerechtigkeit sondern nur noch um Gesamtwohlfahrt-Maximierung geht. Unter diesem Postulat war dann Alles möglich, was sich die Chicago-Boys wünschten, z.B. dass nicht der Marktbeherrscher alleine am Monopol schuld ist, sondern auch der Marktbeherrscher, der den Markt verlassen muss, die Chicago-Variante von Antitrust-Politik. „Schöne Neue Welt“ des Libertarismus.

Und der Spruch von Reagan: „The State is not the solution. The State is the problem.“ passte in diese Ideologie und in die damalige Zeit, wobei der Zusammenbruch



des Kommunismus und der Siegeszug der Chicago-Schule sich sicherlich global ideologisch theoretisch gegenseitig unterstützen. Es fand also auch ein Crowding Out der Geschichte statt..

### 3 Arrow Paradoxon

Unter dem Titel „The Government Enemy“ diskutiert Aldred das Schicksal des Arrow-Paradoxons und die tragischen Folgen der Misshandlung der Arrow'schen Theorie wiederum durch die Libertären, auch der Chicago Schule, was zu einem Crowding Out des Glaubens an die Superiorität demokratischer Entscheidungsverfahren führte, was ja auch der Extrem-Libertäre H.-H. Hoppe durch „Demokratie – Ein Gott der Keiner ist“ ebenfalls ausgedrückt hat.

1951 veröffentlichte Ken Arrow „Social Choice and Individual Values“, entwickelt in der RAND Corporation im Rahmen der Strategieauseinandersetzungen im Kalten Krieg aus der Frage: Was ist, wenn in der Spieltheorie ein Spieler aus einer Gruppe besteht, in der die jeweiligen Gruppenmitglieder unterschiedliche Spielpräferenzen hätten? Wie verhält und entscheidet sich die Gruppe als Spieler? Arrow leitete aus dieser Frage auf hochmathematischem Wege sein „Impossibility Theorem“ ab. Darauf aufbauend setzte sich im Anschluss unter dem Banner „Democracy is Impossible“ weltweit eine antidemokratische Sicht durch, vor allem unterstützt und in der Ökonomie weiter vorangetrieben von Libertären resp. der Chicago Schule und führte zur „Social Choice Theory“ als neues und zunehmend wichtiges Element einer anti-staatlichen ökonomischen Theorie.

Aus der ursprünglichen Frage ‚Entscheidet Stalin alleine im Kalten Krieg oder eine Gruppe hinter Stalin?‘ ergab sich: „So Arrow’s attention turned immediately to voting systems: the various ways of combining the preferences of individual voters to determine a collective choice of preference. In particular, Arrow wanted to know if the collective preference emerging from any sensible voting system would be consistent.“ (S. 73) Aldred stellt ein Beispiel vor: „Suppose the decision-makers are three RAND analysts, Tom, Dick, and Harry, with the following preferences: Tom prefers disarmament to cold war, and cold war to hot war; Dick prefers cold war to hot war, and hot war to disarmament; Harry prefers hot war to disarmament, and disarmament to cold war. Bear with me. Now, if Tom proposes disarmament, the Dick and Harry could propose hot war, because they both prefer it. Similarly, if Harry proposes his first choice, hot war, Tom and Dick can form a coalition to outvote it, since they both prefer cold war to hot war. And again, if Dick proposes his first choice, cold war, Tom and Harry can form a coalition to outvote it, since they both prefer disarmament to cold war.

There is no overall winner because any proposal can be defeated by a counter-proposal from two out of three voters. In other words, the group’s preference is inconsistent: disarmament beats cold war, cold war beats hot war, but hot war beats disarmament. Arrow’s Impossibility Theorem showed that problems akin to this paradox arise for any number of voters, with any voting method, in any context: the prob-

lems follow from the pattern of voter preferences, not what the preferences are about. In this sense, the Impossibility Theorem has universal applicability.“ (S. 75f) Auf keinen Vorschlag kann sich die Gruppe einigen, da jeder Vorschlag eine ablehnende Mehrheit hat.

Was war die Wirkung des Impossibility Theorems in der Ökonomie-Community? „For the free marketeers, Arrow apparently had more to offer. If democracy was impossible, Arrow seemed to hint at a replacement. In the first few pages of ‚Social Choice and Individual Values‘, he stated that there were two types of ‚social choice‘: voting, to make political choices; and markets, to make economic ones. Or Arrow, voting and markets were so ‚analogous‘ that the distinction between them should be ‚disregarded‘. So as far as the Hayek-Chicago axis was concerned, the obvious response to the Impossibility Theorem was to replace politics and voting with economics and markets. This was a big new step beyond Adam Smith, nineteenth-century laissez-faire and other traditional forms of conservatism – a vision not just of freedom from state interference in the market but as far as possible replacing the state altogether. And this vision looms large over twenty-first-century life, in every presumption that markets are the default way of making decisions that were formerly handled by politics.“ (S. 79) Dem setzte jedoch Arrow selbst schon früh einen Dämpfer auf. Denn wenn Märkte ein vollkommener Ersatz für ‚Social Choice‘ sein sollten, ließ das nur den Schluss zu: Auch für Märkte gilt dann das Impossibility Theorem, was aber die Libertären und die Chicago axis geflissentlich überhörten und auch weiterhin überhören.

Das Impossibility Theorem wurde neben Arrow, der empfahl, bestimmte Wahlmöglichkeiten bei einer Social Choice zu eliminieren, auch von A. Sen dadurch ausgehoben, dass das Ziel nicht eine 100% einheitliche Präferenz der Gruppe zu ermitteln, sondern lediglich eine Mehrheit für eine Präferenz zu finden. Auch sind generelle Beschränkungen in der inhaltlichen Ausgestaltung der zur Verfügung stehenden Wahlmöglichkeiten eine Möglichkeit, das Impossibility Theorem zu umgehen. Trotz dieser theoretischen Argumente und den praktischen Erfahrungen aus demokratischen Ländern war der Sticker „Democracy is Impossible“ jedoch nicht mehr aus der Welt zu schaffen.

Obwohl Arrow zurückhaltend war, Demokratie als unmöglich zu bezeichnen, blieb er bei seinem einmal gewählten mathematisch theoretischen Ansatz der Demokratie, in dem zentral nach wie vor das Impossibility Theorem eine wichtige Rolle spielte. Zwar lag sein Fokus vor allem darauf, zu zeigen, dass z.B. der Sowjet Kommunismus funktionsunfähig war. Seine Überlegungen kamen aber auch zu dem Schluss, weichere Formen staatlichen Handelns auf Basis demokratischer Entscheidungen, wie sie z.B. auch bei Rousseau, Kant und auch bei Max Weber angelegt sind, kritisch zu beurteilen. „In practical terms, Arrow’s seemingly inoffensive abstract axioms mean that individual preferences, no matter how mean, selfish, racist or nasty, can never be overruled, even if they conflict with law, the constitution of human rights.“ (S. 82) Damit

ergibt die Arrow-Theorie eine doch eher pessimistische Beurteilung der Demokratie, die in den mathematischen Modellen von Arrow systemimmanent enthalten war.

In den 70er Jahren gesellte sich eine Ikone der „Public Choice Theory“, James Buchanan, zu den Staats-Skeptikern, die alle ihre theoretische Basis in Arrow's Impossibility Theorem hatten. Aber während Arrow sich selbst de facto gegen diesen Anti-Etatismus wandte, sind die Anhänger der Public Choice Theory auch in Gemeinsamkeit mit der Chicago-Schule strenge Gegner der Politik und des Staates und sehen den Markt als das Mittel, die Gesellschaft zu steuern. „As Buchanan put it in a letter to Hayek, public choice theory is politics without the romance: for Buchanan, everyone concerned with politics – including politicians, bureaucrats and voters – is motivated solely by the pursuit of narrow, selfish ends. Public choice theory is almost entirely devoted to tracing out the implications of this single, simple idea.“ (S. 84) Also es gibt nur den Homo Oeconomicus.

Kritiker der Public Choice Theory werfen den Autoren logischerweise vor, dass auch die Public Choice Theoretiker selfish sind, und bei ihrer theoretischen Arbeit nicht an der Wahrheit sondern nur an ihren finanziellen und Karriere-Interessen orientiert sind, Was für ein gutes Argument. Die Prognosen der Public Choice Theoretiker sind: Staat und Politiker führen zu massivem Anstieg des Staatsanteils am GDP, einem massiven Anstieg der Steuerlast, die Wähler sind dumm und verlieren das Interesse an Wahlen, so dass nur eine massive Reduktion des Staates und eine massive Ausweitung der freien Märkte der Gesellschaft nutzen. Sie sprechen vom Public Overload.

Aldred zeigt auf Basis seiner Darstellung der Public Choice Theorie und der Rolle von Buchanan, wie stark diese Thesen zu einer self-fulfilling prophecy wurde. Die Public Choice Theory führte zum Crowding Out vernünftigen Verhaltens von Politiker, Bürokraten, Ökonomen und Wähler. Das heute herrschende schlechte Renommee der Demokratie in vielen westlichen Demokratien hat nach Aldred damit zu tun. „And this pessimism is at least partly due to the influence of public choice theory.“ (S. 94) „The influence of public choice arguments has been more subtle: many of them are akin to self-fulfilling prophecies. ... if you assume the worst of people, they will live down to your dismal expectations. The result will be a decline rather than an improvement in public-service quality and efficiency.“ (S. 95)

Der entscheidende Punkt in diesem Argument ist jedoch, dass empirische Fakten in einem großen Umfang in Politik, Bürokratie und Wahlvolk erkennt, dass dieser Pessimismus nur ein Teil der empirischen Wahrheit ist. Die Demokratie in der Realität entspricht auch zu einem guten Teil der demokratischen Theorie, nicht zuletzt nach Rousseau und Kant und anderen. Also ist die Public Choice Theory nicht nur schädlich für die Menschen, sondern sie ist sogar falsch. Dies macht die Dramatik des Crowding Outs schlechter Economics eigentlich aus.

Wer wichtige Werke von Buchanan mit Coautoren kennt, fragt sich an dieser Stelle, ob Aldred über den gleichen Buchanan redet wie Buchanan z.B. von „Grenzen der

Freiheit“ oder „Die Begründung von Regeln“. Die These ist, dass Buchanan mit seinen Coautoren über die konstitutionelle Politik redet, den fiktiven Urzustand, dass aber in diesen Werken Politik postkonstitutionell nicht funktioniert bzw. nicht funktionieren kann, was wiederum konsistent ist mit Buchanans Anti-Etatismus.

#### 4 Olson: Kollektives Handeln

Nach Aldred ist Free Riding in Gruppen resp. Gesellschaften ein eher neueres gesellschaftsgeschichtliches Phänomen. M. Olson hat mit seinem Werk „Logic of Collective Actions“ die theoretische Basis für die Erklärung von Free Riding in der Ökonomie gelegt. Es besagt kurz: „According to Mancur Olson’s analysis, there are three cases to consider. The first two are straightforward: (i) If everyone free-rides, the collective project will not happen, so my non-contribution makes no difference; (ii) If no one else free-rides, the collective project will happen, so again my non-contribution makes no difference. In both cases, the conclusion is that I should free-ride. But what about the intermediate case (iii): Some people free-ride and some people contribute? Then, according to Olson, I should free-ride only if other people are contributing enough that the project can go ahead without my contribution. The problem here is not quite the obvious one – how much is enough? – but the assumption that there is an answer to that question. Olson’s analysis assumes that there is a threshold or tipping point, beyond which there are enough contributions for the project to go ahead.“ (S. 119)

Es kann kaum überraschen, dass die Grundidee Olsons von den Chicago Boys und den Libertären dankend aufgenommen wurde, zeigen sie doch, dass kollektives Handeln in einer Gesellschaft inferior ist, während eigennütziges Handeln vom Home Oeconomicus superior ist. Wie sagte ja schon M. Thatcher? „Something like a society doesn’t exist.“ Free Riding zeigt sich in trivialen Fällen, wie z.B. Busfahren, ohne zu zahlen. Free Riding führt aber auch zu massiven globalen Schäden im globalem Maßstab, wie z.B. dem Klimawandel. Dazwischen liegt Free Riding z.B. in Steuerunterschlagung, was kleine aber auch große Schäden verursacht.

Nicht zuletzt durch Olson wurde Free Riding gesellschaftsfähig trotz großer potentieller und aktueller Schädigungen. Dem setzt Aldred die Weisheit der Alten entgegen, die gegen Olson und die Chicago-Schule gesetzt werden muss. „Just a few decades ago it was the free-riders, not the contributors, who would have been seen as ‚irrational‘. According to Socrates and Adam Smith (among others), free-rider thinking departs from wise thinking in multiple ways: small contributions matter, the indirect effects of our contributions matter too, and people deserve credit (or blame) for helping make something happen, even if it would have happened anyway. Free-rider thinking relies on identifying a threshold of ‚enough‘ contributions by others, something that may be impossible even in principle and is almost always risky in practice. And finally, we should be open to the possibility that people will behave selflessly rather than selfishly. In his working life Mancur Olson was always giving his time for free and contributing to collaborative academic projects, expecting nothing in return,

rather than free-riding. All these considerations suggest a hopelessly complex approach to decision-making, but there is a simple rule of thumb which even the selfish can live by, a rule which gives the right answer most of the time: contribute if you estimate that your long-term benefit from the collective endeavour at least matches the cost of your contribution. Free-rider thinking has introduced a particular form of needless strategizing into modern life. We will all be better off the sooner we recover the ancient wisdom that cooperation generally beats free-riding.“ (S. 122)

Die These sei erlaubt. Free Riding in kleinen überschaubaren Gruppen dürfte kaum vorhanden sein und wenn, dann nicht nachhaltig. In großen anonymen Gruppen bis hin zur globalen Menschheit ist Free Riding gemäß Olson breit und nachhaltig gegeben. Olsons Theorie dürfte somit zu einem Crowding In von Free Riding geführt haben.

## 6 Becker: The Economics of Everything

Für einen überzeugten Ordo-Liberalen, wie mich, der nicht vergisst, dass es neben der Notwendigkeit eines effizienten freien Wirtschaftssystems im Dienste der Konsumenten, dem Homo Oeconomicus, auch ein effizientes Gesellschaftssystem im Dienste der Bürger, dem Homo Sapiens, bedarf, sind die bisherigen Darlegungen von Aldred erhellend, teilweise in der Argumentationsweise und den Aussagen überraschend und neuartig aber größtenteils überzeugend. Was Aldred jedoch über Gary S. Becker schreibt, ist schon schockierend, obwohl die Theorien von Becker ja seit Jahrzehnten auch mit bekannt sind, aber wegen fehlendem kritischem Tiefgang bis dato nicht unbedingt massiv kritikwürdig. Bei Aldred's Becker-Rezeption fallen mir jedoch „die Schuppen von den Augen“. Denn er sagt: „Becker concluded that in competitive markets discrimination cannot exist – it is at most a fleeting phenomenon. ... that the US Civil Rights Act should be repealed on the basis of Becker's arguments: since discrimination does not exist, ... , anti-discrimination laws are intrusive and unnecessary.“ (S. 127) Oder wie schon Ronald Reagan sagte: „The state is not the solution. The state is the problem.“

Eine Fehlinterpretation einfachster Art wird von Ökonomie-Imperialisten begangen. Sie postuliere:

*Marktpreis eines Gutes = Wert des Gutes für den Menschen*

Dabei weiß man aus der Mikrotheorie, dass der Marktpreis bei Wettbewerb den Grenzkosten der Produktion des relevanten Gutes entspricht. Aus der Gleichung jedoch leiten die Ökonomie-Imperialisten ab, dass man alles, was einem Wert ist, auf Märkten bekommt, denn dort wird der Wert angeboten und man bekommt den Wert, wenn man den Preis bezahlt. Der weitere Schluss daraus ist, dass der Staat für die Schaffung von Gütern mit Wert nicht erforderlich, da der Markt diese Güter mit dem richtigen Preis anbietet. Gerade bei öffentlichen Gütern und bei Entscheidungen in der Demokratie verändert sich für die Ökonomie-Imperialisten von ‚One Man One

Vote' zu ‚One Dollar One Vore‘. Der Homo Sapiens in der Bürgergesellschaft wird zum Homo Oeconomicus in der Konsumgesellschaft.

Damit erzeugen die Ökonomie-Imperialisten mit dem Homo Oeconomicus als Verhaltensannahme in allen persönlichen, ökonomischen, gesellschaftlichen und sozialen Bereichen und Entscheidungen eine fiktive Welt, die mit der realen Welt nichts zu tun hat. Solange dies nur ein Spiel einiger weniger Theoretiker ist, das sich im wissenschaftlichen Wettbewerb mit seriösen Theoretikern auseinandersetzen muss, ist dies harmlos. Wenn aber die Ökonomie-Imperialisten die gesamte Ökonomen-Garde und auch die gesamte Gesellschaft einschließlich der Politik narrt und sogar betrügt, wirkt sich deren Einfluss und deren ‚Ideologie‘ massiv schädigend für die Gesellschaft als Ganzes aus. Es führt am Ende zu einem Crowding Out des Freien Willens des Vernunftmenschen und damit von Moral und Ethik und zu einem Ersatz resp. Crowding in des Homo Oeconomicus mit seinen Neigungen, Trieben, reinem Konsumdenken und Eigesucht. Vernunft bleibt auf der Strecke und Verstand wird nur im Rahmen der Befriedigung von Trieben genutzt. Die Theorien der Ökonomie-Imperialisten waren kein Erkenntnisgewinn der Ökonomie als Wissenschaft, wie die vielen Nobelpreise gerade für Ökonomie-Imperialisten nahelegen könnten, sondern sie waren und sind eine Schande und ein immenser Schaden für Gesellschaft und Menschheit.

Um diese Schlussfolgerung zu unterstreichen, noch einige weitere Ergebnisse der Analyse von Aldred über die Theorien der Ökonomie-Imperialisten:

„In their work, humans were single-purpose robots, constantly calculating in order to maximize their ‚payoff (in game theory) or their ‚preference satisfaction‘ (in Arrow and most mathematical economics)“. (S. 124) Crowding Out des Homo Sapiens, Crowding In des Homo Oeconomicus.

„Where Becker led, governments followed.“ (S. 125) Ökonomie-Imperialismus.

„For many people over forty, with distant memories of the Nanny State, the free market still seems like an exhilarating freedom, a kind of voting machine: it gives us what we want, and more of it, the more we are willing to pay. But where to draw the line with our economic thinking? Globally, we are willing to pay more for anti-wrinkle treatments than for malaria treatments. Does that mean anti-wrinkle treatments are more valuable? And if meaningful access to political and legal systems can be obtained only by those with enough money to pay for good lobbyists, line-standers and lawyers, what does that imply for democracy and justice? And, given that the scope of economic thinking has expanded so dramatically and rapidly in recent decades, where will it take us in the future?“ (S. 125f) Der Homo Oeconomicus verdrängt den Homo Sapiens. Wenn wenigstens der inferiore Homo Oeconomicus (begrenzte Rationalität) nicht auch noch den superioren Homo Oeconomicus (hohe Rationalität).

„Becker’s approach can be used to explain everything after it has happened, since almost any human behavior is consistent with the idea of maximizing something.“ (S. 130) Dies ist der Todesstoß für die Ökonomie-Imperialisten, denn ihre ‚Wissenschaft‘



ist keine Popper'sche Wissenschaft, sie ist eine Tautologie und somit stets wahr und nicht falsifizierbar.

„Becker assumes instead that people behave as if they make these calculations: their behavior will be akin to that predicted by the theory, even if they don't actually think in the way the theory describes. Becker's thinking came direct from ‚by far the greatest living teacher I ever had‘ – Milton Friedman.“ (S. 131) Damit zeigt sich die ‚teufliche‘ Adelung des Homo Oeconomicus als der Mensch schlechthin einerseits und der Weg, den die Ideologie der Ökonomie-Imperialisten in die Gesellschaft und die Politik über die Chicago Schule.

„...as another Nobel laureate in economics put it, Becker's theories seem to ‚oscillate between the obvious and the false‘. „ (S. 134) Also kein Erkenntnisgewinn sondern Gefahr großer Irrtümer.

„Becker provided an intellectual framework to attack the moral rules, social norms and government intervention that seemed opposed to individualism. On government intervention, Becker and the economic imperialists who followed him typically conclude that government policies are not needed, and existing government interventions should be abandoned. Regardless of the circumstances, their argument for small government is essentially the same: there is no problem for government to fix. The argument is simple but powerful. Since everyone is rational, they will already be making the best possible choices, so there is no scope for government being able to improve matters. The argument combines a fantasy about human rationality with the subtle falsity that improvement is only possible if individuals acting in isolation can make better choices.“ (S. 135) Es gibt also nur Konsumenten, Märkte für Konsumgüter, Individuen aber keine Gesellschaft.

„The critics make the obvious point that Becker's approach ignores our moral values, social norms and religious convictions. But it doesn't. What it does is collapse them into mere tastes: our cherished values are understood as preferences neither more nor less than our taste for chocolate or strawberry ice cream.“ (S. 136) Also der Homo Sapiens ist lediglich ein Konsument und will von allem mehr und substituiert alles mit allem. Also auch die Moral gegen ein saftiges Steak etc.

„The economic imperialists do not recognize the scope for influencing behaviour through the law either. Becker doesn't get crime. No, really. As he explained in his Nobel Prize lecture: ‚I was puzzled by why theft is socially harmful, since it appears merely to redistribute resources, usually from wealthier to poorer individuals. I resolved the puzzle by pointing out that criminals spend on weapons and on the value of their time in planning and carrying out their crimes and that spending is socially unproductive...‘ Not quite. Even if the weapons were free and criminals had nothing better to do with their time, theft would still be ‚socially harmful‘ – the anger, fear and sense of violation felt by victims, as well as the violence and property destruction which often accompanies theft. Unsurprisingly, given his amoral understanding of crime, Becker completely overlooks the role of publicly proclaimed laws in stigmatiz-



ing immoral behavior.“ (S. 137) Ein kurzer Blick in Kant hätte Becker vor allem Schlimmen bewahrt.

„As for citizenship rights, Becker in 1987 proposed that the right to national citizenship (immigration rights) should go to the highest bidder. In 2009 the growth in refugees led to an update. Becker argued that asylum spaces for refugees should be available only upon payment of a large fee, because this would ‚avoid time-consuming hearings about whether they are really in physical danger if forced to return home‘.“ (S. 146) Ein libertäres Asylrecht, das heute in vielen libertär beherrschten Staaten auch schon angewandt wird.

„As a society, we can decide to embrace market democracy in most circumstances. In Becker’s terms, people should be generally free to buy what they want, maximizing welfare as they conceive it. But as a society we can simultaneously decide to impose limits on this welfare-maximization process, deciding that some things are not to be traded in markets. Neither philosophy is, or can be, a universal one.“ (S. 147) Damit stellt sich aber die Frage, wie eine Gesellschaft zu gesellschaftlichen und nicht ökonomischen Entscheidungen kommen kann, die nicht über Märkte getroffen werden können, wenn man die Ideologie Beckers nicht teilt resp. ablehnt.

„Kazuo Ishiguro’s novel *Never Let Me Go* describes a world in which human clones are bred solely to provide replacement organs for others. Organ markets share something in common with this dystopia: their main effect will be the reallocation of body parts from the poor to the rich. Of course, the economic imperialists will argue that since the poor ‚freely choose‘ to sell their organs, they must be better off. However, in the words of one researcher on the global traffic in human organs, ‚perhaps we should look for better ways of helping the destitute than dismantling them‘. Markets in cases like this clearly pose difficult moral questions. But the arguments of the economic imperialists and their Freakonomics followers are no help. First, because they try to sideline moral questions and assume they can be separated from economics. ‚Morality‘ as the authors of Freakonomics put it, ‚represents the way that people would like the world to work – whereas economics represents how it actually does work‘. „ (S. 148) Es ist eben das Crowding Out des Vernunftwesens Mensch, wie Kant es beschrieben hat. Der Homo Oeconomicus im Bild der Ökonomie-Imperialisten handelt nur entsprechend seinen Neigungen und gebraucht dabei nicht einmal seinen Verstand. Er ist ein Tier und nach Kant kein Mensch.

„Ultimately, the Achilles heel of markets is the one you knew all along: price is a poor measure of value.“ Wie oben schon angedeutet. Der Gleichgewichtspreis auf einem Konkurrenzmarkt entspricht den Grenzkosten der Produktion des Gutes und sagt nichts über den Wert für den Menschen.

„We have come a long way from the view that all behavior can be explained and justified by the economics imperialists’ narrow caricature of rational economic thinking. Like von Neumann before him, Becker’s attempt to provide a complete science of society is a failure. But given its continuing influence, we need to reassert some old

truths. Deciding which things should be bought and sold in markets raises moral questions as well as economic ones, and we cannot neatly separate the two. Markets can change the character of what is being traded – obvious in markets for sex, less obvious in markets for higher education; and, of course, price is a poor measure of value.“ (S 151) Wenn das Verhalten der Menschen lediglich ökonomisch erklärt wird, so kommt es eben zum Crowding Out der Moral, der Ethik und der Integrität und die Menschen verhalten sich dann eben zu einem nicht unerheblichen Teil ökonomisch und nicht moralisch. Die gesellschaftlichen Konsequenzen sind nicht trivial, sondern erfordern einen Paradigmenwechsel, wie wir als Wissenschaftler die Gesellschaft und die Menschen darin wissenschaftlich zu verstehen versuchen.

Zu Volkswagen: „But it is hardly surprising that business cheat when a licence for bad behaviour is so easy to find: simply combine Becker’s inability to understand that crime is morally wrong with Friedman’s insistence that the only responsibility of business is to maximize profit. How many more business leaders, politicians and others in positions of power have excuses from economic imperialists being whispered in their ears?“ (S. 152) Das Crowding Out des freien Willen mit Vernunft und Verstand und das Crowding In des freien Willen der Neigungen und Triebe durch die Ökonomie-Imperialisten war und ist noch ein voller Erfolg.

## 7 Taylor, Skinner, Kahneman, Tversky: Behaviorisms

Nudging speziell und Behaviorismus generell sind das Sahnehäubchen auf den Ökonomie-Imperialismus. Denn wenn der Mensch entgegen der Theorie Beckers nun doch als reiner Triebbefriedigungs-Maximierer handeln sollte, weil er als Homo Sapiens auch handelt, so kann man ihn mit Nudging doch zum Homo Oeconomicus bringen, unter Ausschaltung seines Verstandes und seiner Vernunft und durch Ansprache seiner Neigungen und Triebe, u.a. auch auf der Basis der Theorien von Skinner in ‚Jenseits von Freiheit und Würde‘.

Der Behaviorismus hat seinen Anfang genommen zu Beginn des letzten Jahrhunderts mit Taylor ‚The Principles of Scientific Management‘. Darin ging es zum ersten Mal um ‚science of work‘, ‚social engineering‘ und ‚social control‘ und dem Slogan „In the past the man has been first, in the future the system must be first.“

Dieser Grundgedanke fand seinen Weg aus der reinen Arbeitswelt in die Psychologie und somit in die Gesellschaft. „By the late 1940s the battleground in the appliance of science to controlling human behaviour had moved beyond the workplace, with the emergence of behaviorism in psychology. Behaviorists did lab experiments using rewards and punishments to train animals to behave in any way required. They believed the same carrot-and-stick techniques could be applied to humans. Behaviorists had much in common with the economists at think-tanks like RAND: a mechanical view of human nature, leading to a belief in the universal effectiveness of incentives to manipulate behaviour; a desire for a science of social control; and they even developed some military applications \_ the leading behaviorist Burrhus Skinner designed a pigeon-guided missile for the US Navy.“ (S. 154)

Um den Duktus des Behaviorismus als reine Sozialkontrolle abzumildern, hat sich der Tenor gewandelt hin zu Anreizen, also nicht Zwang sondern Freiwilligkeit. „... the mainstream application of management science in the service of efficiency . Outside the workplace, too, our language is peppered with talk of ‚incentives‘. ... Incentives, after all, are tools for getting someone to do something they would not choose to do otherwise. Even if employed for noble reasons, incentives are still instruments for the exercise of power.“ (S. 155) Damit wird nicht die Vernunft und nicht der Verstand des Homo Sapiens, sondern die Neigungen und Triebe des Homo Oeconomicus angesprochen. „You’re sort of like a robot, but in human form. So speaks a manager at an Amazon warehouse, talking about their pickers, the Amazon staff who spend all day walking – or jogging – around their warehouses picking the stuff we ordered. The pickers wear small satnav devices which measure their productivity, instruct them on the most efficient route to take around the warehouse and send them texts instructing them to speed up if they have indulged in time-wasting activities such as talking or toileting.“ (S. 155) Während der Taylorismus zu Beginn des letzten Jahrhunderts als menschenunwürdig vor den Gerichten landete, haben wir heute uns daran gewöhnt und halten dieses Prozedere für völlig legitim und angemessen.

Wie kam es aber zu der hohen Bedeutung von Anreizen in der Ökonomie? „Perhaps it is linked to a parallel transformation in economics. Free-market economics has become dominant, and many economists are big fans of incentives. The bestselling Freakonomics enthuses, ‚Economists love incentives ... The typical economist believes that the world has not yet invented a problem that he cannot fix if given a free hand to design the proper incentive scheme.‘ Most economic textbooks extol the virtues of markets but increasingly define economics as the science of incentives, while in everyday life the boundary between markets and incentive schemes often seems blurred.“ (S. 156) „Labelling all our motivations as incentives suits some economists, because it is sly way of reducing the rich complexity of human psychology to the one-dimensional motivation of homo economicus.“ (S. 156)

Damit findet ein Crowding Out von Motivation und ein Crowding In von Anreizen. Motivation ist das Ergebnis von Verstand und Vernunft, während Anreize nur die Neigungen und Triebe des Menschen ansprechen. Anreize implizieren: ‚Jeder hat einen Preis, wenn der Preis hoch genug ist, wirken Anreize so, wie der Anreiz-Geber beabsichtigt. „the intrinsic motivation is crowded out and interferes with out autonomy.“ Autonomie aber ist Freiheit, Würde und Identität als Wesensmerkmale des Vernunftwesens ‚Mensch‘. Behaviorismus zerstört den Vernunftmenschen und schafft das reine triebgesteuerte Neigungswesen. Der Homo Oeconomicus verdrängt den Homo Sapiens.

Aber der Behaviorismus hat auch seinen Preis. „If I feel manipulated like a puppet, tugged this way and that by the people pulling the strings, then I will respond by withdrawing cooperation, loyalty, gifts of unpaid overtime and other forms of altruistic behaviour. It is the familiar twenty-first-century tragedy we have seen in other chapters: people live down to economists’ cynical, distrustful expectations of them. The belief

that ‚everyone has their price‘ becomes self-fulfilling.“ (S. 159) Entweder geht der Behaviorismus ins Leere oder „incentives can corrupt us“ (S. 169).

Eine in den letzten Jahren erfolgte Weiterentwicklung des Behaviorismus kommt aus der Psychologie. „ ... in contrast to fantasies such as Homo Oeconomicus which dominate orthodox economics. It uses ideas and methods from psychology.“ (S. 170) Kahneman und Tversky sind die entscheidenden Autoren. Einer ihrer entscheidenden Ergebnisse ist der sogenannte Framing Effekt. Er besagt, dass sich Menschen bei der gleichen Frage unterschiedlich Entscheidung, je nachdem wie die Frage formuliert ist. Daraus ziehen sie den Schluss, dass sich die Menschen aus Sicht der Theorie des rationalen Homo Oeconomicus irrational verhalten. „Kahneman and Tversky’s crucial contribution was to develop an explanation for what economists had previously called irrationality, in effect an entire theory of irrationality.“ (S. 171) Aus meiner Sicht verhalten sich die Menschen rational als Homo Sapiens, was aber die Ökonomen mit ihrer Homo Oeconomicus-Sicht als irrational interpretieren. Will man, dass sich die Menschen rational als Homo Oeconomicus verhalten, muss man sie dazu bringen, ihr „irrationales“ Verhalten zu ändern, damit es „rational“ wird.

„The central lesson of behavioral economics is that people make poor decisions – yet the policy innovation it provoked seeks to rely on precisely those poor decisions to bring about desirable outcomes. Welcome to the weird world of Nudge.“ (S. 171) Die Entwicklung des Behaviorismus zum Nudging begann 2008 mit den Autoren Thaler und Sunstein. Während Kahneman und Tversky nur soweit gehen, das Verhalten des Homo Sapiens als irrational zu definieren und zu erklären, gehen Thaler und Sunstein noch einen Schritt weiter, und entwickeln Tools, um aus dem Homo Sapiens einen Homo Oeconomicus zu machen. „No wonder Nudge has proved popular with politicians of all shades: desirable social outcomes can be engineered without the heavy-handed use of financial incentives or coercion via laws and regulations. Instead, Nudge works with the grain of human nature and respects freedom of choice. Or so it seems.“ (S. 173)

Dass aber der Mensch durch Nudging seine Autonomie und seine Würde verliert, spielt in der Denkwelt der Behavioristen und der Nudgers keine Rolle. „While Kahneman and Tversky had launched a revolution in irrefutably demonstrating that people do not behave like homo oeconomicus, they left unquestioned the equally central pillar of orthodox economics that people ought to behave like that – leaving homo oeconomicus untouched as the ideal of what it means to be rational. And the Nudge enthusiasts leave it untouched too. So at the heart of their approach is the assumption that the ideal choice, the perfectly rational choice, is what homo oeconomicus would do. Homo oeconomicus has just one goal – the promotion of his or her own well-being or welfare. Exactly how welfare is maximized does not matter to homo oeconomicus – ends justify means – so autonomy, being the author of your well-being, gets ignored.“ (S. 173) Nudging erzwingt den Homo Oeconomicus und lässt den Homo Sapiens nicht zu. Das Crowding Out des Homo Sapiens, wie es oben mehrfach gezeigt und begründet wird, wird durch Nudging zur Perfektion ge-

trieben. „We, the Nudgers, already know what they should want, so we can get on with nudging them in that direction.“ (S. 173) Selbst wenn also ein Homo Sapiens moralische Bedenken hat, führt Nudging zurück auf Welfare-Maximierung des Homo Oeconomicus.

Damit aber ist der Kritik an Nudging noch nicht Genüge getan. „...in general Nudge is wide open to being exploited by mendacious regulators and politicians with darker motives. ... Nudging may be less subject to democratic scrutiny than traditional regulations and more vulnerable to capture by special-interest groups.“ (S. 174) Damit aber verfängt sich die Ideologie des Nudgings, denn auch wenn die These, dass der Mensch als Homo Sapiens irrational handelt und erst durch Nudging zu rationalem Handeln gemäß Homo Oeconomicus gebracht werden muss, akzeptiert werden könnte, muss aber auch konstatiert werden, dass auch die Nudgers irrational handeln, da auch sie Homo Sapiens sind. Deshalb gilt auch hier der Duktus von ‚Wer kontrolliert die Kontrolleure?‘ *Wer Nudged die Nudgers etc. etc. etc.?*

Damit aber verfangen sich der Behaviorismus und das Nudging in einem unendlichen Regress. Und auf der Strecke bleibt der freie Wille des Vernunftwesen ‚Mensch‘, so wie Kant den Menschen im Unterschied zur Natur sieht. Ein elementares Kriterium für das Menschsein geht so verloren.

## 8 Trust in Numbers

Dieses Kapitel bei Aldred kommt dem Leser auf den ersten Blick als unscheinbar und vernachlässigbar vor. Bei näherer Betrachtung jedoch zeigt sich, dass es die stärksten Argumente gegen eine Ökonomie vorbringt, die den Homo Sapiens mit seiner Vernunft degeneriert zum Homo Oeconomicus mit seiner Sinnlichkeit und seinem darauf fokussiertem Verstand. Es geht darin um die Auseinandersetzung zwischen „Probability and Uncertainty“. Für Ökonomen geht es dabei um die Tobin’schen Risiken und die Knight’schen Unsicherheiten.

„Chicago economist Frank Knight drew a crucial distinction between what he called ‘measurable’ and ‘unmeasurable’ uncertainty. Measurable uncertainty, he stated, includes games of chance and, more generally, situations in which probabilities can be calculated based on the relative frequency of events. Unmeasurable uncertainty is everything else: situations of pure uncertainty in which no relative-frequency information is available to us.“ (S. 185) Auf der einen Seite herrscht ein Wissen über Eintrittswahrscheinlichkeiten, auf der anderen Seite herrscht totales Unwissen über mögliche Eintrittswahrscheinlichkeiten.

Diese Erkenntnis vom Anfang des letzten Jahrhunderts war Status Quo, bis sich daran etwas grundlegendes änderte. „Yet within just a few years, the distinction between measurable and unmeasurable uncertainty seemed to be made redundant by a paper titled ‘Truth and Probability’ from a wunderkind called Frank Ramsey.“ „In ‘Truth and Probability’, Ramsey took theories of probability in a completely new direction. Instead of defining probability in a backwards-looking way, in terms of observed



frequencies (a coin comes up heads about half the time), Ramsey saw probability as forwards-looking, a quantitative measure of the strength of someone's belief in a future event. If I believe an event is 100 per cent certain to happen, this is equivalent to saying that, for me, the probability of the event is one; if I believe it is certain not to happen, the probability of the event for me is zero. And, analogously; for all beliefs between these two extremes" (S. 187) Damit macht man Unwissen zu Glauben über Wissen, ein Paradigmenwechsel, der für einen heute ausgebildeten Ökonomen in Theorie, Statistik und Ökonometrie schwer ‚verdaulich‘ ist.

Aber man muss fair bleiben. Diese personelle Wahrscheinlichkeit hat auch Vorteile. „Probabilities based on observed frequencies can be known only if there is data on events which have been observed frequently. Personal probabilities are freed of these constraints and can in principle be used to quantify Knight's ‚unmeasurable‘ pure uncertainty, including one-off, non-repeatable events.“ (S. 187) Aber schon damals wurde Kritik an diesem Ansatz laut, obwohl ihm eine gewisse Attraktivität nicht abgesprochen werden konnte. „Ramsay's ideas about probability were almost completely ignored for fifty years. Why?“ (S. 187) Diese Ideen gingen unter in den politischen Wirren der Zeit und den Ökonomie-Streitigkeiten, wie z.B. Keynes vs. Chicago.

Die Zeit der Wiederentdeckung kam jedoch. „It was not until 1951 that Ramsey's pioneering ideas were acknowledged in print in America – by Ken Arrow, who knew a genius when he saw one. However, the next major contribution was to come not from Arrow, but a mathematician named Leonhard ‚Jimmie‘ Savage. Milton Friedman described Savage as ‚one of the few people I have met whom I would unhesitatingly call a genius.“ (S. 189) „In 1954 Savage extended von Neumann's theory of decision-making to include personal probabilities. Savage emphasized that his ideas were essentially the same as Ramsey's and noted that Ramsey's work had previously had little influence. But the time was now ripe: von Neumann and Morgenstern's new decision theory was irresistible to economists and other wannabee scientists of society who rapidly realized that it had limitless applications, because the uncertain future could always be quantified with the aid of personal probabilities.“ (S. 190) Damit war dem Missbrauch von Wahrscheinlichkeiten und damit von stochastischen ökonomischen dynamischen Modellrechnungen und –Simulationen selbst unter dem Deckmantel der Szenario-Technik Tür und Tor geöffnet. „But Savage's followers are responsible for the underlying idea that turning pure uncertainty into probability numbers is a kind of alchemy for generating the best decision.“ (S. 197)

Die Attraktivität der personellen Wahrscheinlichkeiten war jedoch unwiderstehlich. „There has been little admission that we need new thinking about uncertainty which explicitly incorporates the possibility of black swans and – since there is inherently no hope of predicting them – the importance of taking precautions to help cope with their unexpected arrival. The biggest obstacle to overthrowing the old orthodoxy is our deep-seated reluctance to admit the limits of our knowledge in the face of uncertainty and our dogged faith in the quantification of uncertainty following from that reluctance.“ (S. 201) Selbst die Allerweltweisheit „logically, unforeseen events must be

unforeseen in advance, so their probability cannot be estimated. Surprises must be surprising.“ (S. 203) half nicht bei der Selbstkorrektur der Anhänger der personellen Wahrscheinlichkeit.

Es kam und kommt, was kommen musste und muss. „It was Savage and his followers who went further, giving beliefs and opinions, once represented as personal probabilities, the same status as objective facts. This brings us to the hidden arrogance of our modern orthodoxy in thinking about uncertainty. It leads us into an elaborate exercise in self-justification. The maths conceals the underlying arrogance: we justify our choice by reference to our own beliefs. But believing something does not make it true. We ignore the facts – and especially the facts about our lack of knowledge of the future. It is our contemporary Greek tragedy. We act with hubris, excessive self-confidence in defiance of the gods of chance. Hubris always leads to nemesis. And sometimes the stakes are much higher than they are in a global financial crisis.“ (S. 205) Wie in der Klimakrise auch zu erwarten ist.

„With such risks, traditional thinking in economics – which advocates precisely maximizing benefits-minus-costs and the aggressively efficient use of means in pursuit of ends – is reckless. Instead, the overriding priority must be avoiding catastrophe: we need resilience and security rather than maximization and efficiency. In nature, this priority is often pursued through the opposite of efficiency, namely redundancy . . . In politics and law this way of thinking is associated with the ‚precautionary principle‘. In broad terms, the principle recommends approaches to practical decision-making which focus on resilience, security and taking precautions. The emphasis is on being aware of what we don’t know and the likelihood that the future will be surprising. These alternative ways of thinking about risk reject the dominant orthodoxy of putting a price tag and a probability on every possible future impact of every choice. Instead they advocate focusing much more on a careful, detailed, multidimensional appraisal of the possible impacts, and much less on trying to guess their probabilities. We simply do not know these probabilities and, even if we did, that knowledge is of little use without a good understanding of what we have the probability of.“ (S. 211)

Auch die nächsten Zitate machen den dramatischen Stand der Methodik der Ökonomie im Kontext von Wissen und Unwissen über die relevante Zukunft klar. „Put another way, we cannot plan to reduce the risk of catastrophe without agreement on what counts as a catastrophe. We are forced to ask, ‚What matters most to us?‘ And also in the case of climate change; ‚What will matter most to future generations?‘. . . The Social Science Research Building at the University of Chicago has the following inscription carved on its facade: ‚When you cannot measure, your knowledge is meager and unsatisfactory.‘ Economists have taken this to mean: yes, the numbers have their flaws, but some number is better than no number: Frank Knight, the most un-Chicago of Chicago economists in his emphasis on pure, unmeasurable uncertainty, was less optimistic. He saw the inscription as licensing economists to conclude ‚Oh well, if you cannot measure, measure anyhow‘.“ (S. 212) Hier deutet sich an, was es bedeutet, den Homo Sapiens als Kant’sches Vernunftwesen mit seinen dialektischen



Fähigkeiten seiner Vernunft gerade hinsichtlich der Unsicherheiten des Wissens auch speziell die Zukunft betreffend zu verdrängen und stattdessen den Homo Oeconomicus mit seinem begrenzten Verstandeswissen über Risiken auf Basis von Erfahrungswissen zu stärken. Dabei sind Betrug, Manipulationen, Fehler, Fehleinschätzungen, Korruption und letztendlich Scheitern systemimmanent angelegt. „And economic numbers – probabilities and money values – bring their own particular problems, so that, again, some numbers can be worse than no numbers. ... As Einstein allegedly said: not everything that can be counted counts, and not everything that counts can be counted.“ (S. 212f) Es gehört eben mehr zum Leben als der reine Behaviorismus der Chicago-Schule.

Zahlen als Ersatz für Vernunft beinhalten große Gefahren. „Introducing them into a decision or debate is not a neutral step, let alone always an improvement yielding greater precision. Instead, economic numbers are all too often anti-democratic, because they obscure the ethical and political issues behind a technical fog. And as we have seen, regarding the future, economic numbers bias decisions towards recklessness and ignoring the interests of future generations. „ (S. 213)

Die Schlussfolgerung ist, dass die Ökonomie der Freakonomics, des Behaviorismus und der Chicago Schule, die das Postulat der personellen Wahrscheinlichkeit verinnerlicht hat und konsequent anwendet, bis heute tendenziell undemokratisch libertär ist, was dramatische Folgen nicht nur für die Welt und ihre Natur sondern auch für die Geschichte und die Rolle von Demokratie und Marktwirtschaft gestern, heute und in Zukunft hat. Indem die libertäre behavioristische Ökonomie glaubt, alle Unsicherheiten messbar zu machen für den Homo Oeconomicus, der seinen Verstand dann lediglich dazu verwendet, wie er seine Neigungen und Triebe maximal befriedigt, verlernt diese Homo Oeconomicus-Menschheit ihre Fähigkeiten der dialektischen Vernunft, mit nicht-messbaren Unsicherheiten vernünftig umzugehen, was dramatische Folgen haben kann und voraussichtlich auch haben wird. Im Weltbild der Ökonomie-Imperialisten kommt Kant mit seiner Unterteilung der sinnlichen Wahrnehmung, des analytischen Verstandes und der dialektischen Vernunft des Vernunftwesen ‚Mensch‘ nicht vor. Dies ist auch der Grund, weshalb die Kategorie ‚Integrität‘ in der herkömmlichen Ökonomie nicht vorkommt, da sie dort nicht benötigt wird. Integrität kann nur durch Vernunft erkannt und genutzt werden als positive ökonomische Kategorie. Und Integrität benötigt implizit Redundanz, um jederzeit Wort halten resp. ehren zu können. Und Integrität kommt vor allem dann zum Zuge und wird grundlegend relevant, wenn nicht erwartete Ereignisse, deren Eintrittswahrscheinlichkeiten nicht messbar sind, eintreten.

Wenn die Menschheit scheitern wird (Klimawandel), weil sie keine Vernunft hat, dann auch weil sie keine Integrität hat. Wann versteht die orthodoxe Ökonomie das endlich?

## 9 Pareto: Gerechtigkeit

Wenn Ökonomen oder die theoretische Ökonomie über Gerechtigkeit sprechen, ist das Ergebnis meist nichtssagend, ausweichend, banal, tautologisch und weit unterhalb des Niveaus der ökonomischen Theorie gemeinhin. So auch bei Aldred. Während seine Kritik in den Kapiteln 1 – 8 überzeugend und theoretisch hochstehend, wenn sie sagt, dass die orthodoxe ökonomische Theorie, insbesondere der Chicago Schule, den Homo Sapiens, den Kant'schen Vernunftmensch, aus der Gesellschaft verdrängt mit allen negativen Konsequenzen für die Qualität der Gesellschaft und durch den Homo Oeconomicus ersetzt, zeigt Aldred beeindruckend überzeugend, wie die bisherigen Ausführungen in diesem Manuskript zeigen. In Kapitel 9 der Aldred-Ausführungen dagegen schlägt Aldred's Kritik ins Leere, weil es im Prinzip keine erstzunehmende rein ökonomische, wenn dann nur philosophische, Gerechtigkeitstheorie gibt. Dies soll nachfolgend gezeigt und durch eigene Überlegungen zur ökonomischen Gerechtigkeitstheorie ersetzt werden. Dabei bleibt es auch in diesen Überlegungen bei der grundlegenden Kritik an der herrschenden ökonomischen Theorie, die der Gesellschaft im Sinne von Popper nicht hilft, sich zu verbessern, sondern im Gegenteil die Qualität und Effizienz der Gesellschaft schädigt und spürbar verschlechtert.

Aldred beginnt mit der Theorie von Pareto. Sie besagt, dass wenn ein Wirtschaftssubjekt etwas gewinnt, ohne dass ein anderes Wirtschaftssubjekt im gleichen Atemzug deshalb etwas verliert, es sich nicht um ein Optimum handele. Gewinnt jedoch ein Wirtschaftssubjekt etwas, ohne dass ein anderes Wirtschaftssubjekt etwas verliert, liegt ein Pareto Optimum vor. Sehr schön zeigt Aldred, wie Pareto eigentlich zu verstehen ist. Als Ingenieur hat Pareto eine technische Produktionsfunktion vor Augen. Gelingt eine Erhöhung des Outputs, ohne dass der Input erhöht werden muss, herrscht eine höhere Effizienz. Was in diesem Gedankengang aber nicht betrachtet wird, wie ein gegebener Output zwischen den Menschen verteilt wird. Selbst im Pareto Optimum kann die Verteilung sehr ungerecht sein, auch wenn Keiner etwas verliert und Einer etwas gewinnt. Pareto ist also keine Verteilungstheorie. Wenn sie aber als solche benutzt wird, dann besagt sie nichts anderes, als dass Jeder das verdient, was er bekommt, eine hervorragende Verteilungstheorie für die Chicago-Schule. Man kann auch sagen, dass Pareto als Verteilungstheorie eine Definition sei und damit eine Tautologie und keine Theorie.

Hier geht es um eine Verteilungstheorie, die explizit eine Theorie der Gerechtigkeit darstellt. Sie stammt von dem Philosophen John Rawls. Kurz gefasst besagt sie zwei Dinge:

- Auf Basis des optimalen Wissens über die besten Gesellschaftssysteme gestalten die Menschen die besten Gesellschaftssysteme.
- Werden Verbesserungen in den Gesellschaftssystemen vorgenommen und ergeben sich daraus höhere Erträge, so sollen diese den Minderbemittelten in der Gesellschaft zustehen, was Rawls als Fairness bezeichnet.

Der Schwachpunkt der Rawls'schen Theorie liegt in der Prämisse des besten Wissens der Gesellschaftsmitglieder und damit in der Prämisse, dass die Systeme der Gesellschaft beste Systeme sind. Zwei Punkte sollen genannt werden, die zeigen, dass das Wirtschaftssystem nicht bestes System ist und somit die Aussage, dass Jeder das verdient was er bekommt, falsch ist:

- Missbrauch von Marktmacht. Dazu muss nicht mehr gesagt werden, denn es ist offensichtlich, dass dadurch eben nicht mehr Jeder das verdient was er bekommt, also Ungerechtigkeit.
- Der zweite Punkt ist im Kontext Verteilungsgerechtigkeit in der Literatur wenig genannt. Es ist die Frage nach der ‚Ownership of Enterprises‘.

Die Theorie von Hansmann soll kurz aufgezeigt werden. Hansmann beginnt seine Theorie mit einer Definition der Ownership an Unternehmen. Um jede Form der Ownership an Unternehmen damit decken zu können, geht Hansmann auf eine sehr breite Definition. Owner ist diejenige Person resp. diejenige Institution/Organisation, die a) das Unternehmen letztverantwortlich steuern und die b) das alleinige Recht auf die residualen Erträge haben. Verbunden mit dieser Definition stellt Hansmann die Rolle der von ihm Patron genannten „Kunden“ des Unternehmens. Verbunden sind Patrons mit dem Unternehmen mittels Marktverträgen. Beispiele sind Investoren am Kapitalmarkt, Banken über Kredite, Mitarbeiter mittels Arbeitsverträgen, Kunden der Produkte des Unternehmens mittels Kaufverträgen, Zulieferer ebenfalls mittels Kaufverträgen.

Hansmann fragt nach den Kosten der Ownership von Patrons-Gruppen am Unternehmen. Die optimale Ownership liegt dann vor, wenn die Kosten der Ownership im Vergleich unterschiedlicher Patron-Gruppen minimal sind. Entscheidend ist, dass Hansmann keine der Patron-Gruppen als potentielle Owner des Unternehmens ausschließt. So diskutiert er Investor-Ownership, Mitarbeiter-Ownership, Zulieferer-Ownership, Kunden-Ownership. Folgende Kosten-Gruppen sieht Hansmann:

- Cost of Market Contracting: Hierbei sind sowohl die Kosten des Unternehmens als auch die Kosten der respektiven Patrons zu beachten. Ein Beispiel ist eine Monopol-Situation eines Unternehmens gegenüber seinen Kunden. Hier sind die Cost of Market Contracting für die Kunden als Patrons des Unternehmens besonders hoch. Um die Monopolpreise zu vermeiden besteht c.p. der Anreiz für die Kunden, das Unternehmen zu besitzen. Auch kann das Unternehmen in einer Lage sein, als Zulieferer an ein Monopol-Unternehmen liefern zu müssen. Hier besteht der Anreiz für das Zulieferer-Unternehmen seinen Patron, das abnehmende Monopol-Unternehmen zu übernehmen. Hansmann nennt eine weitere Fülle von Beispielen für besonders hohe Cost of Market Contracting.
- Cost of Ownership: Hier unterscheidet Hansmann zwischen a) Decision Cost mit 1) Cost of Controlling Management oder auch Agency Cost genannt und 2)

Cost of Collective Decision Making und b) Risk Bearing in Bezug auf Risiken in den residual Earnings, die auch negativ sein können.

Entscheidend ist, dass eine Einengung auf externe Investoren als Eigentümer, wie dies vor allem die Chicago-Schule präferiert, der Frage, was ein bestes Wirtschaftssystem ist, bei weitem nicht gerecht wird. Dies wird deutlich bei allen öffentlichen Gütern und den Gütern, die zu allgemeinen fundamentalen Menschenrechten zählen. Hier wird besonders deutlich, was es heißt, inferiore Eigentümerverhältnisse zu haben, sprich Privatisierung vormals öffentlicher Güter seit den 80er Jahren mit Reagan und Thatcher. Wichtige Segmente sind Sicherheit, Bildung, Gesundheit, Wohnen, Wasser etc. So findet in den USA und auch in Australien zunehmend eine Privatisierung der Wasserversorgung von der Förderung bis zur Verteilung statt, und dies angesichts einer zunehmende Knappheit der Ressource Wasser angesichts des Klimawandels.

Eine weitere Argumentation der orthodoxen Theorie muss als falsch angesehen werden. Es geht um die pauschale Behauptung, dass eine Anhebung der Bezahlung der unteren Lohngruppen zu Wachstumseinbußen führe, insbesondere im Wettbewerb im internationalen Handel. Aber das Gegenteil ist der Fall, wie auch Aldred sagt. Es geht um das Prinzipal-Agenten-Verhältnis in Firmen und Organisationen. Integrität und Legitimität zwischen den Teilnehmern in der Firma führt dazu, dass die Leistungsbereitschaft der Betroffenen spürbar steigt. Ein fairer Umgang und eine gute faire Bezahlung führen also zu höherer Leistungsfähigkeit, so dass selbst höhere Lohnkosten überkompensiert werden durch höhere Leistung. Man könnte ironischerweise sogar sagen, dass dies zum Pareto-Optimum führe.

Eine gerechte Gesellschaft, die die Menschen in der Gesellschaft als gerecht empfinden, gibt es nicht, wenn die Menschen in Gesellschaft keine Gerechtigkeitssinn haben. Dies ist ein wichtiger Punkt in der Rawls'schen Theorie der Gerechtigkeit. Man kann nun postulieren, dass nur der Homo Sapiens mit seiner Kant'schen Vernunft in der Lage ist, einen Gerechtigkeitssinn zu entwickeln. Ein reiner Homo Oeconomicus ist dazu nicht in der Lage, da er seinen Verstand nur dazu benutzt, seinen Bedürfnisbefriedigung zu maximieren. Man kann auch sagen, dass ein ausgeprägter Gerechtigkeitssinn mit entsprechender Anwendung in der Realität in Gesellschaft ein spezifischer Kant'scher Kategorischer Imperativ sei, den es aber nur gibt, wenn die Gesellschaft überwiegend aus Homo Sapiens besteht. Ein Crowding Out des Homo Sapiens und ein Crowding In des Homo Oeconomicus durch die orthodoxe Theorie der Ökonomie Imperialisten auch der Chicago Schule zerstört also den Gerechtigkeitssinn in der Gesellschaft.

Was ist das Ergebnis zum Thema Gerechtigkeit? Es soll die Annahme gemacht werden, die durchaus auch empirisch bestätigt werden kann, dass die Ungerechtigkeit und Ungleichheit seit den 80er Jahren bis heute spürbar angestiegen ist, was die Menschen auch spüren und die Politik spüren lassen. Wie ist es aber dazu gekommen? Dazu eine Ursachen-Wirkungs-These: Es herrscht eine zunehmende Subopti-

malität der Eigentümerstruktur der Unternehmen. Dies wird vor allem deutlich bei der massiv zunehmenden Privatisierung seit damals. Integrität und Legitimität nehmen ab, ad ihre Bedeutung immer weniger gesehen wird. Missbräuchliche Marktmacht wird zunehmend toleriert. Und durch die Übermacht des Homo Oeconomicus über den Kant'schen Vernunftmensch in der verschiedenen Gesellschaften geht der Gerechtigkeitssinn zunehmend verloren.

Die orthodoxe Ökonomie, Chicago-Schule, Ökonomie-Imperialisten, Libertäre etc., kennen nicht die wahren Einflussfaktoren auf Gerechtigkeit in Gesellschaft und sie kennen nicht den Einfluss der Gerechtigkeit auf die Effizienz des Systems. Das Ergebnis ist, dass Gerechtigkeit verschwindet, was Schäden and der Würde des Einzelnen und an der Demokratie der Gesellschaft verursacht.

Ergebnis bei Aldred

Die Überlegungen zu Aldred „Licence to be Bad. How Economics Corrupted Us“ sollen kurz stichwortartig zusammengefasst werden. Es geht um das Crowding Out des Homo Sapiens aus der Gesellschaft und um das Crowding In des Homo Oeconomicus in die Gesellschaft.

- Spieltheorie: Kooperation ist inferior. Das beste Verhalten ist Nicht-Kooperation.
- Coase: Da bei Konflikten die Transaktionskosten Null sind, findet der Markt Lösungen für alle Konflikte. Den Staat braucht es nicht.
- Arrow: Demokratie funktioniert nicht, da es keine demokratischen Entscheidungen gibt.
- Olson: Trittbrettfahren ist ein optimales Verhalten.
- Becker: Das ganze Leben besteht aus ökonomischer Maximierung. Moral, Tugend, freier Wille sind überflüssig.
- Skinner, Kahneman: Der Freie Wille des Homo Sapiens ist schädlich. Verhaltenssteuerung durch Verhaltenswissenschaft ist optimal.
- Personale Probability, auch wenn sie völlig falsch ist, ist für den Homo Oeconomicus besser als Unwissen, mit dem nur der Homo Sapiens mit Hilfe seiner Vernunft, die der Homo Oeconomicus nicht aufweist, mehr schlecht als recht aber immerhin etwas anfangen kann.
- Pareto: Der Markt ist gerecht zum Homo Oeconomicus. Er verdient, was er am Markt bekommt. Was die Gerechtigkeit gegenüber dem Homo Sapiens anbelangt, so ist das nicht das Problem der Ökonomie. Das Gerechtigkeitsgefühl des Homo Sapiens, des Kant'schen Vernunft-Menschen, in der Gesellschaft wird zerstört. Und: Steuern sind Diebstahl!

Hier stehen sich also der ökonomische Trieb-Mensch und der Kant'sche Vernunft-Mensch gegenüber. Und da die Ökonomie als ‚Wissenschaft‘ Teil der realen Ökonomie ist, beeinflusst sie mit ihren Theorien und Postulaten, auch wenn sie falsch sind, auch die reale Ökonomie, anstatt sie nur durch wissenschaftliche positive Theorien zu erklären. Indem sie aber sagt, wie sich der Homo Oeconomicus verhalten soll,

wenn er sich optimal verhalten will, ist die Ökonomie dann noch eine positive Wissenschaft oder vielmehr eine normative Wissenschaft, was sicherlich als Tabubruch bei Ökonomen bezeichnet werden würde und zu einem lauten Aufschrei führen könnte?

Aldred fordert von der Ökonomie und den Ökonomen eine Berufsethik, wie sie z.B. für Ärzte und andere Berufe selbstverständlich ist. Man könnte diese Berufsethik so formulieren: Der Ökonom soll den Wirtschaftsteilnehmer seiner Theorien nicht den Homo Oeconomicus sondern den Homo Sapiens, den Kant'schen Vernunftmensch, annehmen. Nur so kann die ökonomische Theorie im Sinne von Popper dazu beitragen, die Gesellschaft zu verbessern, statt sie, wie sie es durch ihre Normativität auch tut, zu verschlechtern. Dazu müsste es als Pflicht für jeden angehenden Ökonomen gelten, Kant zu studieren. Implizit darin enthalten müsste Integrität als Kernbestandteil jeder ökonomischen Theorie sein, ob im Rahmen der Mikroökonomie, der Markt-system-Ökonomie und der Makroökonomie.

C.p. führt das Crowding Out des Vernunft-Menschen dazu, dass verbindende Identitäten, also auch die Dahrendorf'schen Ligaturen, in der Gesellschaft verschwinden und neue partikuläre Identitäten in großer Vielzahl entstehen, die zu einer De-Homogenisierung der Gesellschaft führt, was die Frage der optimalen Entscheidungsverfahren im demokratischen Prozess vor unlösbare Probleme stellt. Demokratien können dadurch zerstört resp. gestört werden, wenn es nicht gelingt, verbindende Identitäten zu schaffen. Vor allem extreme politische Kräfte, wie vor allem heutzutage der Libertarismus, profitieren davon, nicht zuletzt ermöglicht durch die Nutzung des WWW. Damit erscheint im Crowding Out des Homo Sapiens mit seiner Vernunft und seiner freien Fähigkeit, moralisch zu handeln, ein Grund zu liegen, warum Fukuyama (2019) in ‚Identität. Wie der Verlust der Würde unsere Demokratie gefährdet‘ davor warnt, dass durch den Verlust der Würde, also der Kant'schen Vernunft bzw. dem Platonischen Thymos, unsere Demokratie massiv gefährdet ist.

Wenn durch das Crowding Out der Vernunft auch die Fähigkeit und die Bereitschaft des Homo Oeconomicus zur Moral, die im Thymos und damit in der Vernunft begründet ist, verschwindet, ist uno actu auch Integrität zerstört, da Moral ein gewichtiger Teil des Wortes ist, das Bestandteil von Integrität ist. Dann aber funktioniert auch die Gesellschaft und ihr demokratischer Mechanismus nicht mehr. ‚Integrity (und damit auch Moral). Without it Nothing Works.‘