

Die Macht ökonomischer Bildung

Das ökonomische Menschenbild und sein Einfluss auf das Demokratieverständnis

SILJA GRAUPE

*»I don't care who writes a nation's laws
—or crafts its advanced treaties—
if I can write its economics textbooks.«
(Paul Samuelson)*

Einleitung

Wozu studiert man Volkswirtschaftslehre? Auf diese Frage antwortet Paul Samuelson, der berühmteste ökonomische Lehrbuchautor aller Zeiten, mit den Worten von John Maynard Keynes (Samuelson 1955, S. 12):

»Die Ideen der Nationalökonomien und politischen Philosophen, gleichgültig, ob sie nun richtig oder falsch sind, sind von weit größerem Einfluß, als man gemeinhin annimmt. In Wirklichkeit wird die Welt von fast nichts anderem regiert. Praktiker, die sich frei jeglichen intellektuellen Einflusses wähnen, sind gewöhnlich die Sklaven eines verstorbenen Nationalökonomien. Verrückte Politiker, die Stimmen in der Luft hören, beziehen ihren Wahnsinn meist von irgendeinem akademischen Tintenkleckser früherer Jahre. Ich bin sicher, dass die Macht von Interessengruppen bei weitem übertrieben wird, verglichen mit dem Mißbrauch, der immer wieder mit Ideen getrieben wird.«

Hieraus lässt sich eine wichtige These über die Funktion der Ökonomie als Wissenschaft gewinnen: Letzere erforscht nicht nur, was ist (positive Wissenschaft) und was sein soll (normative Wissenschaft), sondern beeinflusst durch ihre grundlegenden Ideen, was in der Gesellschaft überhaupt *als* Fakten und Normen erkannt und anerkannt wird. Sie formt gleichsam den Sockel des Denkens, von dem aus wir *über* Wirtschaft und Gesellschaft denken, ohne je über ihn nachzudenken. Sie bestimmt im Verborgenen die Vorannahmen unserer wirtschaftlichen Vernunft, ohne je umgekehrt von ihr befragt zu werden. Damit legt Ökonomie fest, was uns überhaupt als interessantes Problem oder relevante Fragestellung im Bereich des Wirtschaftlichen erscheinen kann. Sie formt, um es mit Ludwik Fleck zu sagen, einen *Denkstil*: »Sie ist Bereitschaft für selektives Empfinden und für entsprechend gerichtetes Handeln. [...] [Der Denkstil] wird zum Zwange für Individuen, er bestimmt, »was nicht anders gedacht werden kann.« (Fleck 1980, S. 130).

Im Folgenden soll diese These erläutert und dabei insbesondere herausgearbeitet werden, wie die Ökonomie ein spezifisches Menschenbild prägt – und wie dieses Bild wiederum unser Verständnis von Demokratie beeinflusst. Dabei gehe ich von folgender Überlegung aus: Auch Menschenbilder können wir normalerweise nicht

vor uns hinstellen, um sie zu betrachten. Sie prägen vielmehr die Art, wie wir uns selbst und andere sehen und nach welchen Erklärungen wir für unser Menschsein suchen. Im Grunde sind Menschenbilder also keine Bilder, sondern »Brillen« oder »Filter«, durch die wir unser Wirken in der Welt selektiv betrachten: »Das Menschenbild ist bereits vor allem wissenschaftlichen Reflektieren unlösbarer Bestand unseres alltäglichen Handelns« (Meinberg 1988, S. 10). Mein Beitrag gliedert sich in drei Schritte. Erstens zeige ich den Ort auf, an dem die Wirtschaftswissenschaft tatsächlich einen prägenden Einfluss auf das Menschenbild von Bürgern zu gewinnen sucht: die ökonomische Bildung. Zweitens gebe ich einen Einblick in die Grundzüge dieser Bildungsform, wobei sie als eine Lehrbuchwissenschaft im Sinne Thomas S. Kuhns sichtbar werden wird: als Wissenschaft, die Studierende zu keinem pluralen wie kritischen Selbst- und Weltverständnis zu befähigen vermag. Im dritten Schritt arbeite ich das der ökonomischen Bildung zugrunde liegende Menschenbild in seinen wesentlichen Zügen heraus. Dabei handelt es sich, so mein Argument, um ein zweigeteiltes Menschenbild, auf dessen Basis sich Studierende entweder als »Nutzenmaschinen«, »Roboter« sowie »Versuchskaninchen« verstehen lernen, oder aber als Sozialingenieure, die *andere* Menschen als eben jene Maschinen, Roboter und Kaninchen betrachten und nach eigenen Vorstellungen und Interessen zu manipulieren streben. Exakt dieses Menschenbild (so argumentiere ich) spiegelt sich in einem Demokratieverständnis wider, wie es etwa die Bertelsmann Stiftung propagiert. Denn dieses Verständnis legt Politik in die Hände weniger Verfahrensgestalter, welche bestimmen, »wann und wo wer mit wem über was womit und wozu interagiert« (Gohl 2010, S. 166). Damit ist stillschweigend die Ohnmacht der Bürger akzeptiert, welche sich vorschreiben lassen müssen, wann und wo sie mit wem über was womit und wozu interagieren.

Der Einfluss ökonomischer Bildung

Weltweit boomt die ökonomische Lehre. Allein an US-amerikanischen Colleges und Universitäten belegen jährlich 1,5 Millionen Studierende einführende Kurse in die Volkswirtschaftslehre (vgl. Nasar 1995). Diese zumeist *Econ 101* genannten Kurse sind »die erste und letzte Berührung, die die meisten gebildeten Amerikaner mit Angebot und Nachfrage, Grenzkosten, komparativen Vorteilen und anderen Grundprinzipien dieser trostlosen Wissenschaft (*dismal science*) haben« (ebd.²). Für die ungefähr 360.000 Studierenden wirtschaftswissenschaftlicher Fächer an deutschen Hochschulen und damit fast 17% aller deutschen Studierenden³ gilt ähnliches: Auch sie werden in den ökonomischen Grundlagenfächern der Mikro- und Makroökonomie verpflichtend mit dem volkswirtschaftlichen Denken konfrontiert. Auch wenn sich in der Vergangenheit die meisten Professoren »auf eine esoterische Art der Forschung konzentrierten, die ihnen den nächsten Nobelpreis einzubringen versprach«, so ergreifen heutzutage immer mehr die Chance, im Rahmen dieser Lehre »die Köpfe der nächsten Generation von politischen Führern, Führungskräften [...] und weiteren Angehörigen der [...] Elite zu formen« (Nasar 1995). Dabei geht es keineswegs allein um die Gestaltung einzelner Vorlesungen oder Seminare. Vielmehr streben zumindest die Großen der Zunft danach, in Form ihrer *Lehrbücher* den ökonomischen Lehrkanon an nahezu allen Universitäten der Welt zu diktieren.

Zunächst geht es dabei um die Vormachtstellung auf einem riesigen Markt. Allein in den USA beträgt das Marktvolumen für einführende ökonomische Lehrbücher um die fünfzig Millionen Dollar pro Jahr. Von den dreißig bis vierzig Büchern, die um dieses Volumen konkurrieren, sichert sich eine Handvoll den Löwenanteil. Von diesen »Blockbustern«, wie die New York Times sie nicht ohne Bewunderung nennt, verkaufen sich Jahr für Jahr an die 50.000 Stück zu einem Preis von je etwa fünfundfünfzig Dollar (vgl. Nasar 1995). Von Paul Samuelsons *Economics* wurden in den ersten fünfzehn Auflagen (d.h. von 1948-95) bereits ungefähr vier Millionen Exemplare abgesetzt, wobei die mehr als vierzig Übersetzungen nicht eingerechnet sind (Skousen 1997). Ähnlich steil verlaufen die Karrieren anderer Lehrbuchautoren, so etwa die von N. Gregory Mankiw. Der Verlag Harcourt Brace gewährte dem ehemaligen Berater von Georg W. Bush nicht allein einen Rekordvorschuss von über 1,4 Millionen Dollar für dessen Lehrbuch *Principles of Economics*, sondern auch eine Tantieme von zweiundzwanzig Prozent für jedes der mittlerweile weit über eine Million verkauften Buchexemplare, wobei auch hier die Einkünfte aus über zehn Übersetzungen nicht mitgezählt sind (vgl. Nasar 1995).

Doch den *Superstars* des ökonomischen Lehrbuchmarktes geht es keineswegs allein um Geld und Reichtum. Nach eigenem Bekunden steht für sie vielmehr der Kampf um die besten Köpfe der Gesellschaft im Vordergrund. »Die besten drei oder vier Lehrbücher, vielleicht sogar die ersten 10, sind lukrativ, ausgesprochen lukrativ sogar«, sagt etwa Mankiw, »aber Ökonomen sind [letztlich] Missionare« (zitiert in Nasar 1995). Paul Samuelson formuliert es so: »*My interest was not so much in dollars as in influencing minds*« (zitiert in Gottesman/Ramrattan/Szenberg 2005, S. 98). Hier, wie an der Tatsache, dass Autoren wie Samuelson gerade in den Vereinigten Staaten immer wieder als »Hohepriester« und deren Werke als »Bibeln« oder »Evangelien« gepriesen werden⁴, zeigt sich: Ökonomische Standardlehrbücher sollen keineswegs nur millionenfach gekauft, sondern auch millionenfach *gelesen* sowie deren Inhalte, mit Druck von Noten und Klausuren, tatsächlich *gelernt* und *verstanden* werden.⁵ Es geht um die bewusste Einflussnahme auf die Vorstellungen und Einstellungen einer jeden neuen Generation:

»It is hard to gauge the influence of Samuelson's textbook, or in general the impact of introductory courses in economics, on U.S. policymakers or corporate executives. Samuelson has been willing to claim, with tongue only slightly in cheek, a considerable impact. He has made a well-known comment: ›I don't care who writes a nation's laws – or crafts its advanced treaties – if I can write its economics textbooks.‹ He has also expressed hope that his textbook would be a reference guide for former students. ›When the election of 1984 rolls around,‹ he wrote in 1967, ›all the hours that the artists and editors and I have spent in making the pages as informative and authentic as possible will seem to me well spent if somewhere a voter turns to the old book from which he learned economics for a rereasoning of the economic principle involved.‹« (Skousen 1997, S. 149f)

»Ökonomen«, schreibt Mankiw in seinem Vorwort für Dozenten, »haben eine einzigartige Art und Weise, die Welt zu sehen und vieles davon kann in ein oder zwei Semestern gelehrt werden. Es ist das Ziel meines Buches, diese Denkweise (*way of thinking*) der größtmöglichen Zuhörerschaft zu vermitteln und den Leser davon zu überzeugen, dass sie vieles in der Welt erhellt.« (Mankiw 2001, vii) Kritische Ökonomen wie etwa Steve Keen sehen darin nichts weniger als eine massive ideologische Beeinflussung: »Was ich einst als Bildung in Ökonomie ansah, ist tatsächlich wenig besser als eine Indoktrination« (Keen 2001, xiii).

Ökonomie als Lehrbuchwissenschaft

Um einen solchen Vorwurf genauer zu verstehen, wenden wir uns zunächst einer entscheidenden Kehrtwendung des ökonomischen Selbstverständnisses im letzten Jahrhundert zu. Einst bestimmten sich die Wirtschaftswissenschaften über ihren Gegenstandsbereich: Wie selbstverständlich galten sie als Wissenschaften von der Wirtschaft (vgl. etwa Becker 1990). Auf diese Weise war recht eindeutig festgelegt, mit was sich Ökonomen zu beschäftigen hatten. Sie sollten analysieren, was gemeinhin als »wirtschaftlich« gilt.⁶ Dieser Einschränkung im Bezug auf das Objekt der Forschung stand allerdings eine große Freiheit im Hinblick auf die *Art und Weise* des Forschens gegenüber. Jeder Ökonom konnte über seinen methodischen Zugang, also über das *Wie* seines Forschens frei bestimmen. In der Folge verstanden sich die Wirtschaftswissenschaften tatsächlich als Wissenschaft im Plural: Sie vereinigten eine Vielzahl von Perspektiven auf das Phänomen »Wirtschaft«. Die moderne Wirtschaftswissenschaft nun negiert dieses plurale Wissenschaftsverständnis und verkehrt damit die Freiheit des Forschers in ihr exaktes Gegenteil. Insbesondere Gary Becker, Ökonom der *Chicago School of Economics* und Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaften von 1992, bringt diese Umkehrung auf den Punkt: »Das, was die Wirtschaftswissenschaft [heute] als Disziplin von anderen Disziplinen unterscheidet, ist nicht ihr Gegenstandsbereich (*subject matter*), sondern ihre Vorgehensweise (*approach*).« (Becker 1990, S. 5) Wissenschaftliche Freiheit bedeutet für Becker, grundsätzlich alle gesellschaftlichen Bereiche zu analysieren – »von Fruchtbarkeit, Bildung und der Nutzung von Zeit über Kriminalität, Ehe und anderen sozialen Interaktionen bis hin zu weiteren ›soziologischen‹, ›legalen‹ und ›politischen‹ Problemen« (ebd., S. 8). Nichts weniger *als alles menschliche Verhalten* wird zum ökonomischen Forschungsgegenstand erhoben:

»Tatsächlich bin ich zur Überzeugung gekommen, dass die ökonomische Vorgehensweise so umfassend ist, dass sie auf alles menschliche Verhalten anwendbar ist, gleich ob Verhalten, das sich auf Geldpreise stützt oder nur auf kalkulatorische Schattenpreise, wiederholte oder unregelmäßige Entscheidungen, wichtige oder geringfügige Entscheidungen, emotionale oder routinemäßige Ziele, reiche oder arme Personen, Männer oder Frauen, Erwachsene oder Kinder, geniale oder dumme Personen, Patienten oder Therapeuten, Geschäftsmänner oder Politiker, Lehrer oder Studenten« (ebd.).

Im Zuge dieses »ökonomischen Imperialismus«⁷ beansprucht die moderne Wirtschaftswissenschaft im Hinblick auf die Wahl ihres Forschungsgegenstandes abso-

lute Freiheit. So umfasst sie heute wie selbstverständlich auch eine *Economics of Democracy* (vgl. etwa Becker 1958). Doch erkaufte sie sich diese Freiheit mit einer substantiellen Einschränkung bei der Wahl ihrer wissenschaftlichen Vorgehensweise, bei ihrer Methodik also. Der Ökonom darf (und soll!) zwar über alles in der Welt forschen. Aber er hat dies allein aus einem *einzigsten* Blickwinkel heraus zu tun: dem der modernen Mikroökonomie bzw. der neoklassischen Theorie. Allein »die kombinierten Annahmen maximierenden Verhaltens, Marktgleichgewichten und stabilen Präferenzen, *schonungslos und unnachgiebig* angewendet, sollen das Herzstück ökonomischer Analyse bilden« (ebd., S. 5). Der Ökonom mag frei geworden sein, alles in der Welt zu analysieren. Aber er hat keine Wahl mehr, nach welchen Regeln des Denkens er diese Analyse durchzuführen hat. Um die Einheit der Wirtschaftswissenschaft zu gewähren, muss er der Vielfalt von Reflexionsmöglichkeiten zugunsten einer einzigen *Denktechnik* entsagen. Auf diese Weise wird eine *Monokultur im Denken* begründet, die sich weit über die Grenzen dessen erstreckt, was wir gewöhnlich unter »wirtschaftlich« oder »ökonomisch« verstehen – bis hin zur Demokratie:

»Indeed, perfect competition is as necessary to an ideal political democracy as it is to an ideal free enterprise system. This suggests that the analysis of the workings of a free enterprise economy can be used to understand the workings of a political democracy« (Becker 1958, S. 106).

Oft höre ich den Einwand von Kollegen, man könne die Macht dieser Monokultur leicht überschätzen, indem man einerseits die vielen Forschungsrichtungen abseits des ökonomischen Mainstreams ignoriere und andererseits verkenne, dass der Mainstream selbst seinen Ansatz kontinuierlich verbessere und verfeinere. Diese Einwände mögen zwar für die Forschung mitunter gerechtfertigt sein, spätestens aber mit Blick auf die Bildung verfehlen sie den eigentlichen Kern der Sache. Denn in den Hörsälen der Welt zählt weder neoklassische Spitzenforschung noch deren Kritik; beide werden nicht oder nur in höheren Semestern gelehrt. Vielmehr gilt:

»Normal science can keep the student and practitioner on the straight and narrow if there develops an interpretive tradition that makes it unnecessary to consult the canonical texts with all their ambiguity, passion, and contingency. The development of textbooks is a hallmark of that interpretive tradition. Teachers of economics sometimes complain that, pedagogical style apart, current economics textbooks are almost all alike. [...] The existence of canonical textbooks is a considerable part of what distinguishes economics from other social sciences« (Pearce/Hoover 1995, S. 184).

Paul Samuelson wird die Aussage zugeschrieben: »Es wird oft behauptet, Ökonomen wären zu oft widersprüchlicher Meinung, aber in vielen Hinsichten sind sie sich zu ähnlich: Wenn acht von ihnen im gleichen Bett schlafen, kann man sicher sein: Wenn sie sich umdrehen, dann drehen sie sich wie die Eskimos alle zugleich um« (zitiert in Weinstein 2009). Auf die Superstars des ökonomischen Lehrbuchmarktes trifft diese Einschätzung exakt zu, insofern es sich um deren *mikroökonomische Einsichten* handelt. In diesem Falle scheint es gar angemessen, sich, um in Samuelsons Bilde zu bleiben, Ökonomen vorzustellen, die seit Jahrzehnten alle im gleichen Bett

schlafen, sich dabei aber bislang niemals umdrehen – weder gemeinsam noch getrennt. Sehen wir genauer hin. Die heutige ökonomische Lehre wird gemeinhin in die beiden Bereiche der Mikro- und der Makroökonomie eingeteilt. Nur wenig vereinfachend gesagt, wird der Mikroökonomie dabei die Aufgabe zugeschrieben, zunächst das individuelle Verhalten ökonomischer Akteure zu erklären. Hierfür teilt sie die soziale Welt in zwei Klassen ein: eine der Konsumenten und eine der Produzenten. Sodann betrachtet sie das Verhalten eines einzigen Individuums einer jeden Klasse, um daraus auf das Verhalten aller Konsumenten oder Produzenten zu schließen. Die Mikroökonomie vertritt damit einen methodologischen Individualismus⁸: Es gilt, das Handeln von Gruppen allein aus der Aggregation individuellen Handelns heraus zu erklären. Auf dieser Grundlange entsteht sodann das Bild idealer Märkte: Es werden vereinzelte Nachfrager mit je schon gegebenen Präferenzen und ebenso vereinzelte Anbieter mit je schon festgelegten Gewinnabsichten so gedacht, als würden sie im Tausch zum ersten Mal aufeinander treffen. Soziale Interaktion wird damit als Ergebnis, nicht aber als die Voraussetzung individueller Nutzen- und Gewinnkalküle beschrieben. Die moderne Makroökonomie übernimmt diesen Grundgedanken unwidersprochen, um sich sodann der Darstellung und Gestaltung der Wechselwirkungen verschiedener Märkte, etwa der Güter-, Arbeits- und Kapitalmärkte, zu widmen. Sie wird, anders gesagt, als *mikrofundiert* verstanden. Bereits dieser rudimentären Beschreibung lässt sich entnehmen, dass gerade die Mikroökonomie als maßgeblich für die Begründung desjenigen Menschenbildes zu gelten hat, welches allen weiteren ökonomischen Beschreibungen gesellschaftlicher Zusammenhänge zugrunde liegt. Doch genau hier gilt: Auch wenn bereits die makroökonomischen Inhalte aller gängigen Lehrbücher einen »überraschenden Grad der Übereinstimmung aufweisen« (Walstad/Watts/Bosshard 1998, S. 198f), so stellt die Mikroökonomie exakt jenes Gebiet dar, »in dem der Sieg der frühen Pädagogik von Samuelson nahezu vollständig ist und in dem sich die Überzeugungen der Ökonomen am wenigsten gewandelt haben« (Skousen 1997, S. 138). Gleich ob auf Griechisch, Deutsch, Chinesisch, Japanisch, Hebräisch, Serbokroatisch oder Spanisch und gleich unter welchem Titel: im Hinblick auf das grundlegende Verständnis vom Menschen und seinem Handeln etablieren alle wichtigen ökonomischen Lehrbücher unserer Zeit eine einzige, einheitliche Sprache.

Um diesem Phänomen genauer auf die Spur zu kommen, schlage ich vor, die Mikroökonomie als eine *Lehrbuch- oder Normalwissenschaft* aufzufassen, wie Thomas S. Kuhn sie beschreibt:

»In the early stages of the development of any science different men confronting the same range of phenomena, but not usually all the same particular phenomena, describe and interpret them in different ways. What is surprising, and perhaps also unique in its degree to the field we call science, is that such initial divergences should ever largely disappear. For the do disappear to a very considerable extent and then apparently once and for all.« (Kuhn 1996, S. 17)

Tatsächlich basieren alle gängigen volkswirtschaftlichen Lehrbücher nahezu ausnahmslos auf einer einzigen ökonomischen Theorie menschlichen Handelns, die be-

reits Mitte des 19. Jahrhunderts begründet wurde: der Neoklassik. Auf diese Weise enthalten sie den Studierenden die in der Wirtschaftswissenschaft übliche Vielfalt der Perspektiven, Bilder und Vorstellungen vor:

»More than a decade before I became an undergraduate, a major theoretical battle had broken out over the validity of economic theory. Yet none of this turned up in the standard undergraduate or honours curriculum – unless it was raised by some dissident instructor. There were also entire schools of thought which were antithetical to conventional economics, which again were ignored unless there was a dissident on staff« (Keen 2001, S. xiii).

Die Lehrbuchwissenschaft begründet hierfür ein pädagogisches Konzept, das im Wesentlichen auf einer Geschichtsvergessenheit, genauer gesagt auf einer nahezu vollständigen Vergessenheit der eigenen Geistes- und Ideengeschichte beruht:

»Textbooks, however, [are] pedagogic vehicles for the perpetuation of normal science [...] Textbooks thus begin by truncating the scientist's sense of his discipline's history and then proceed to supply a substitute for what they have eliminated. Characteristically, textbooks of science contain just a bit of history, either in an introductory chapter or, more often, in scattered references to the great heroes of an earlier age. From such references both students and professionals come to feel like participants in a long-standing historical tradition. Yet the textbook-derived tradition in which scientists come to sense their participation is one that, in fact, never existed" (Kuhn 1996, S. 138).

Gewiss hat Kuhn selbst diese Aussage lediglich mit Blick auf die Naturwissenschaften getroffen. Doch strebt die Ökonomie seit ihren Ursprüngen im 18. Jahrhundert danach, eine Wissenschaft zu sein, »die den physikalisch-mathematischen Wissenschaften in jedem Aspekt gleicht« (Walras 1969, S. 71). Und dieser Eifer spiegelt sich gerade auch in einer Geschichtsvergessenheit wider, in deren Zuge ökonomische Lehrbücher ebenso die Herkunft und bewegte Geschichte ihrer Wissenschaft verschleiern und bis zur Unkenntlichkeit verkürzen, wie dies Kuhn für die Naturwissenschaften festgestellt hat. So findet sich etwa in den ersten Ausgaben von Samuelsons *Economics* gerade einmal eine einzige Seite zur Geschichte der Wirtschaftswissenschaften (1955, S. 12-13). Diese formuliert Samuelson als eine »Ahnengalerie«, in der er allein John Maynard Keynes und Adam Smith lobt, Karl Marx als »schwarzes Schaf« bezeichnet sowie David Ricardo und John Stuart Mill zumindest noch nennt.⁹ In den neueren Ausgaben seines Lehrbuches fehlt selbst diese rudimentäre Darstellung; stattdessen finden sich allein wenige verstreute Hinweise auf »wichtige Figuren der Wirtschaftswissenschaften« (Samuelson/Nordhaus 2005, S. xx). Wird dem Studierenden auf diese Weise eine saubere Verortung der gelehrt Positionen und Ansätze innerhalb der ursprünglichen Vielfalt ökonomischer Meinungen und Perspektiven bereits nahezu unmöglich, so verzichten andere Lehrbücher selbst auf diese sporadischen Bezüge zur Geistes- und Ideengeschichte. Mankiw etwa erwähnt sie mit keinem Wort (vgl. Mankiw 2001), ebenso wenig Varian (vgl. Varian 2007).

»Die Geringschätzung historischer Fakten ist tief, und möglicherweise gar funktional, in der Ideologie der wissenschaftlichen Profession verankert« (Kuhn 1996, S. 138). Doch mit dem Verlust der eigenen Geistes- und Ideengeschichte geht auch ein Bewusstsein für die Pluralität der Perspektiven und methodischen Zugangsweisen verloren, die die Wirtschaftswissenschaften einst auszeichneten. Wirtschaft und Gesellschaft vermögen je *als* andere zu erscheinen, je nachdem aus welcher Perspektive oder durch welche »methodische Brille« wir sie betrachten. Manche zentralen Probleme der gegenwärtigen Wirtschaft bleiben gar vollständig im Dunkeln, solange wir sie allein aus dem Blickwinkel des ökonomischen Mainstreams betrachten. So legt etwa Norbert Häring in seiner Studie »Markt und Macht« (Häring 2010) dar, wie die Lehrbuchökonomie systematisch verhindert, Phänomene wirtschaftlicher Macht adäquat in den Blick zu nehmen. Ähnliches lässt sich auch für die Kreativität (vgl. Brodbeck 1996) oder die inhärente Dynamik der Märkte (vgl. Schumpeter 1942; Sraffa 1926; Keen 2010) zeigen. Auf diese Weise wird einer systematischen Blindheit Vorschub geleistet, die bereits Joan Robinson zu folgender Frage veranlasst hat:

»It is true that we cannot, in the time available, teach everything that we would like. But why do we pick out for treatment just that selection of topics that is least likely to raise any questions of fundamental importance?« (Robinson zitiert in Hill/Myatt 2010, S. 1)

»Zugespitzt formuliert zeigt sich: Das Denken verändert die Dinge. [...] Die Freiheit des Denkens hängt auch davon ab, dass man zwischen unterschiedlichen Denkweisen wählen kann.« (Hedtke 2008, S. 5f) So richtig und wichtig diese Einsicht auch ist, so vollständig wird sie von einer Lehrbuchökonomie ignoriert, für die »Multiperspektivität« ein Fremdwort darstellt, das im Gegensatz zur Geschichte noch nicht einmal mehr als Möglichkeit erwähnt wird. »Für jede wichtige ökonomische Frage existieren widerstreitende Konzepte und Theorien, die zu verschiedenartigen Schlussfolgerungen führen. Das Problem aber ist, dass diese Theorien kurzerhand abgelehnt werden, wenn sie in den Lehrbüchern nicht gar gänzlich fehlen« (Adler 2010, S. xv). »Werden einem [aber] die Alternativen vorenthalten, weiß man nicht einmal, dass man wählen könnte, wenn man die unterschiedlichen Denkkonzepte kennen würde« (Hedtke 2008, S. 6).

Einen solchen Methodenmonismus treiben insbesondere die neueren Lehrbücher auf die Spitze, insofern sie ihre eigene Perspektive noch nicht einmal *als* Erkenntnisweise deutlich machen. Es existiert ein systematischer Unterschied zwischen Beobachtetem und Beobachter, zwischen Erkanntem und Erkennendem, und es ist die Aufgabe einführender Kapitel über Umfang und Methoden der Wissenschaft auf diesen Unterschied zumindest aufmerksam zu machen. Was dem Ökonomen als Wirtschaft erscheint und *wie* es dies tut, ist keinesfalls einfach mit wirtschaftlicher Realität gleichzusetzen. Doch etwa Varian sieht solche Überlegungen schlicht als überflüssig an. Explizit schreibt er, es sei »eher unangebracht, das Studium der Ökonomie damit zu *beginnen*« (Varian 2007, S. 1). Mankiw geht gar noch einen Schritt weiter, indem er zu Beginn seines Lehrbuches »10 Prinzipien der Ökonomie« dergestalt

erläutert, als seien sie bloße Tatsachen, nicht aber hochgradig selektive Beschreibungen von Tatsachen (vgl. Mankiw 2001, S. 3-17). Somit verleitet er Studierende dazu, einen bestimmten Blick auf die soziale Wirklichkeit unkritisch mit der sozialen Wirklichkeit selbst zu verwechseln oder gar gleichzusetzen. Zumindest bei Paul Samuelson lässt sich erahnen, dass eine solche Gleichsetzung keineswegs unintendiert, sondern bewusstes pädagogisches Programm ist. So konfrontiert er etwa Millionen Studierende gleich zu Beginn seines Lehrbuches mit folgender Aussage: Wir müssen

»vorerst in uns die Fähigkeit entwickeln, die Dinge unbeteiligt und unvoreingenommen zu sehen, d.h. sie so zu sehen, wie sie wirklich sind, und zwar ohne Rücksicht darauf, ob uns das angenehm oder unangenehm ist. [...] Wir wissen, daß ein Arzt, der die Krankheit leidenschaftlich bekämpft, lernen muß, die Dinge so zu beobachten, wie sie wirklich sind. [...] Entsprechend trifft auf eine gegebene wirtschaftliche Lage auch stets nur eine Realität zu; mag es auch noch so schwierig sein, sie als solche zu erkennen und zu isolieren. Es gibt weder eine Wirtschaftstheorie für Republikaner noch eine für Demokraten, noch eine für Arbeitnehmer oder für Arbeitgeber. Hinsichtlich der grundlegenden Preis- und Beschäftigungszusammenhänge bestehen denn auch unter der Mehrzahl der NationalökonomInnen heutzutage keine nennenswerten Meinungsverschiedenheiten mehr.« (Samuelson 1955, S. 5f, Hervorhebung im Original)

Diese wenigen Hinweise mögen genügen, um auf die Art hinzudeuten, wie die Lehrbuchökonomie die Wahrnehmungsweise der Studierenden systematisch auf eine einzige Perspektive begrenzt. Statt aber diese Begrenzung bewusst zu machen, leitet sie Studierende dazu an, diese Perspektive auf immer mehr wirtschaftliche wie auch gesellschaftliche Phänomene anzuwenden und letztere auf dieser Basis in immer verfeinertem Detail zu beschreiben. Die Entwicklung eines eigenständigen Denkens wird so zumindest in einem wesentlichen Punkt *be-*, wenn nicht gar vollständig *verhindert*: Studierende werden weder befähigt, den Voraussetzungsboden ihres eigenen Denkens kritisch zu reflektieren noch in irgendeiner Hinsicht zu transformieren. Erneut gilt, was Kuhn im Hinblick auf die Naturwissenschaften beschreibt: Die Praxis der Wissenschaft »wird nur sehr selten einen offenen Widerspruch im Bezug auf ihre Grundsätze hervorrufen« (Kuhn 1996, S. 11). »Sobald ein Lehrbuch als gegeben hingenommen wird, [...] beginnt der Wissenschaftler seine Überlegungen allein dort, wo ersteres aufhört. Er wird sich lediglich auf die spitzfindigsten und esoterischsten Aspekte eines [...] Phänomens konzentrieren, das seine Gemeinschaft beschäftigt« (ebd., S. 20). Zugleich wird der Studierende von allen sozialen Problemen isoliert, die nicht mit Hilfe der begrifflichen und konzeptionellen Instrumente der Lehrbuchwissenschaft beschrieben werden können (vgl. ebd.). Er wird, anders gesagt, gezwungen, alle Probleme in das Reich des Irrationalen und Unwissenschaftlichen und damit an den Rand seiner eigenen Sprach- und Analysefähigkeit zu verbannen, die aus der ökonomischen Perspektive nicht adäquat fokussiert werden können – und mögen sie ihm als *Menschen* noch so offensichtlich und drängend erscheinen.

Das Menschenbild der ökonomischen Lehrbuchwissenschaft

Sicherlich waren und sind die ökonomischen Annahmen über den Menschen Gegenstand ausführlicher wissenschaftlicher Erläuterungen und Diskussionen. Befürworter des ökonomischen Mainstreams betonen dabei oft, dass es sich gerade beim *homo oeconomicus* um ein Modellwesen handle, das allein für einen bestimmten, hochselektiven Zweck geschaffen sei (vgl. etwa Kirchgässner 1991). Ebenso beruft man sich auf die Aussage Joan Robinsons, »ein Modell, das die ganze Buntheit der Wirklichkeit berücksichtige, würde nicht nützlicher sein als eine Landkarte im Maßstab eins zu eins« (zitiert etwa in Felderer/Homburg 1999, S. 10). Jede Theorie, so lässt sich dieses Argument in unserem Zusammenhang deuten, müsse bestimmte Aspekte der Wirklichkeit als »bedeutend« hervorheben (positive Abstraktion) und von anderen Aspekten als »bedeutungslos« oder als »verwirrenden Begleitumstand« absehen (negative Abstraktion), damit sie ihren spezifischen Zweck erfüllen könne; dies habe auch im Hinblick auf das Menschenbild zu gelten. Auch diese Aussagen sind mit Blick auf die ökonomische Bildung zumindest in zweierlei Hinsicht irreführend. Erstens unterstellen sie, dass dem Studierenden die Abstraktion als eigene geistige Tätigkeit, als eigenes Werkzeug des Denkens stets vor Augen geführt wird. Doch bei den gängigen Lehrbüchern der Wirtschaftswissenschaften ist dies keineswegs der Fall. Dies hängt, zweitens, damit zusammen, dass die Lehrbuchökonomie ihr Bild vom Menschen nicht explizit als Menschenbild sichtbar macht. Vielmehr fungiert der *homo oeconomicus* als bloße Grundannahme, die im Rahmen größerer Theoriegebäude allenfalls beiläufig eingeführt wird. Dabei wird dem Studierenden weder erklärt, warum er gerade jene Eigenschaften des *homo oeconomicus* als »wesentlich« für das Menschsein in der Wirtschaft zu betrachten hat, noch welche menschlichen Eigenschaften er im Gegenzug a priori als »nebensächlich« auszublenden lernt. Anders gesagt, werden ihm keine expliziten Regeln an die Hand gegeben, wie er den Menschen denken soll. Doch bedeutet dies keineswegs, dass solche Regeln nicht existierten. Vielmehr wirkt hier die bindende Kraft »stillschweigenden Wissens« (vgl. Polanyi 1966), das sich Studierende im Laufe des Bildungsprozesses aneignen, ohne es je explizit zu artikulieren. Es lässt sich hier mit gewissem Recht von der Herausbildung eines Paradigmas sprechen, insofern »Paradigmen jenen Regeln [der Forschung – S.G.] vorausliegen, die von ihnen eindeutig abstrahiert werden können. Gerade deswegen ist ihre Wirkung verbindlicher und vollständiger. [...] Solange Paradigmen unangetastet bleiben, wirken sie, ohne dass eine Übereinkunft über ihre explizite Darstellung herrschte oder eine solche Darstellung überhaupt auch nur versucht würde« (Kuhn 1996, S. 46 und S. 48f).

Doch worin besteht nun das ökonomische Paradigma im Hinblick auf das Verständnis vom Menschen? Beginnen wir unsere Spurensuche beim »Gesetz des abnehmenden Grenznutzens«, das alle mikroökonomischen Standardlehrbücher als zentrale Annahme über das Konsumentenverhalten nennen: »Dieses Gesetz besagt, dass der Grenznutzen abnimmt, je mehr eine Person von einem Gut konsumiert« (Samuelson 2005, S. 85). Der Grenznutzen, also derjenige Nutzen, den der Konsum der letzten erworbenen Gütereinheit bringt, soll sinken, je mehr Einheiten eines Gutes insgesamt konsumiert werden. Samuelson erwähnt zwar richtigerweise, dass dieses Ge-

setz von Ökonomen vor über hundert Jahren formuliert wurde. Doch suggeriert er, dass zur Begründung dieses Gesetzes allein eine Beobachtung aus der eigenen Erfahrungswelt ausreiche:

»What is the reason for this law? Utility tends to increase as *you* consume more of a good. However, according to the law of diminishing marginal utility, as you consume more and more, your total utility will grow at a slower and slower rate. Growth in total utility slows because *your* marginal utility [...] diminishes as more of the good is consumed. The diminishing marginal utility *results from the fact* that your enjoyment of the good drops off as more and more of it is consumed« (Samuelson 2005, S. 85; Hervorhebungen S.G.).

Samuelson appelliert hier zunächst an die Erfahrung des Studierenden, formuliert aber sogleich die Denkanweisung, diese Erfahrung allein durch die Brille desjenigen Gesetzes zu betrachten, das es eigentlich zu begründen galt. Es liegt ein Zirkelschluss vor, der auf unzulässige Weise Empirie und Methode, Erfahrung und Theorie vermischt. Ähnliches lässt sich im Hinblick auf ein noch weit wichtigeres ökonomisches »Gesetz« feststellen, welches eine prinzipielle Unbegrenztheit menschlicher Bedürfnisse postuliert, eine Nicht-Sättigung (non-satiation), wie es im ökonomischen Fachjargon heißt. In der modernen Lehrbuchökonomie verbirgt sich diese Aussage im abstrakten Konzept der Indifferenzkurven, das etwa Samuelson wie folgt einführt: »Beginne mit der Annahme, du seist ein Konsument, der verschiedene Kombinationen zweier Güter kauft. Stell dir vor, dass du für jede Kombination angeben kannst, ob sie dir lieber, weniger lieb oder gleich lieb wie eine andere ist« (Samuelson/Nordhaus 2005, S. 101). Auch hier schränkt Samuelson die Wahrnehmung seiner Leser bezüglich ihrer eigenen Handlungsmöglichkeiten von vornherein ein, ohne dies explizit kenntlich zu machen. Er installiert eine Art WahrnehmungsfILTER, durch den die Welt wie selbstverständlich als bloße Ansammlung von Güterbündeln erscheint, zwischen denen jeder nach seinem eigenen Nutzen auszuwählen hat: Es existieren Güter, die einem den gleichen Nutzen bringen, zwischen denen man also in seiner Wahl indifferent ist und die von daher auf der gleichen »Indifferenzkurve« liegen. Es gibt ferner Güterbündel, die mehr und welche die weniger Nutzen bringen. Diese sind auf einer höheren bzw. niedrigeren Indifferenzkurve anzuordnen. Auf diese oder ähnliche Weise konstruieren alle gängigen ökonomischen Lehrbücher in wenigen Absätzen eine einfache »Landkarte«, in der der gesamte Entscheidungsraum des Menschen als bloßes »Nutzengebirge« erscheint (vgl. Abbildung 1): Die

»Abbildung [...] gleicht einer landschaftlichen Reliefkarte. Wenn ein Wanderer einen Pfad entlanggeht, der einer bestimmten auf einer Landkarte eingezeichneten »Höhenlinie« folgt, wird er die Feststellung machen, daß er weder auf- noch absteigen braucht. Entsprechend erfreut sich der Verbraucher, der sich auf derselben Indifferenzkurve von einem Punkt zum anderen bewegt, bei wechselnder Zusammensetzung des ihm zur Verfügung stehenden Güterpakets einer stets gleichbleibenden Bedürfnisbefriedigung. [...] Beachten Sie, daß, wenn wir das Bedürfnis nach unseren beiden Gütern steigen lassen, mit anderen Wor-

ten, wenn wir uns vom Koordinatenursprung in Richtung nach rechts oben entfernen und die einzelnen übereinander gelagerten Indifferenzkurven unserer Bedürfnis-landkarte« nacheinander schneiden, wir fortlaufend ein höheres Niveau der Bedürfnisbefriedigung erreichen. Unter der Voraussetzung, daß unser Verbraucher noch nicht saturiert sei, wird er sich über die höhere Bedürfnisbefriedigung, die ihm der Besitz von mehr Einheiten der beiden Güter vermittelt, freuen« (Samuelson 1955, S. 465).

Wie nebenbei wird hier die bereits genannte zentrale Annahme über den Menschen eingeführt: Mag die Mikroökonomie auch einen abnehmenden Grenznutzen im Bezug auf den Konsum eines Gutes kennen, so setzt sie dennoch voraus, dass ein Mehr verschiedener Güter immer besser ist als ein Weniger: Bei »normalen Präferenzen« gilt, dass »mehr immer gegenüber weniger vorgezogen wird« (Varian 2007, S. 85). Es scheint, als würde die Wahl des Menschen in Abwesenheit aller äußeren Zwänge durch das »Nutzengebirge« wandern und dabei immer höhere Nutzen-niveaus erklimmen wollen. Von sich aus kommt diese Wahl, so wirkt es, niemals zur Ruhe; rastlos muss sie größeren Güterbündeln entgegen streben. Anders gesagt, kennt diese seltsame Wanderung im Nutzengebirge keine Grenze der Sättigung.

Auch dieses »Gesetz« erklärt Samuelson ebenso wenig wie seine Kollegen. Auch wird nicht bemerkt, dass ein solcher Erklärungsmangel nicht einfach der notwendig verkürzenden Darstellungsform von Lehrbüchern geschuldet, sondern tief in der ökonomischen Forschungstradition verankert ist. Ein Hinweis auf den eigentlichen Begründer der Gesetze des abnehmenden Grenznutzens und der Nicht-Sättigung, den preußischen Nationalökonom Hermann Heinrich Gossen (1810-1858), kann dies veranschaulichen. »Die Größe ein und desselben Genusses nimmt, wenn wir mit seiner Bereitung des Genusses ununterbrochen fortfahren, fortwährend ab, bis zuletzt Sättigung eintritt«, postuliert Gossen bereits 1854 (Gossen 1854, S. 4f). Und er schreibt auch: »Der Mensch richte seine Handlungen so ein, daß die Summe seines Lebensgenusses ein Größtes werde« (ebd., S. 3). Doch eigentümlich ist, wie er dies »begründet«:

»Aber nicht bloß, daß dieses von allen Menschen ohne Ausnahme als Lebenszweck betrachtet wird; es ist auch unzweifelhaft der wahre Lebenszweck des Menschen, derjenige, den sein Schöpfer gewollt hat. Denn, dass in dem Menschen der Wunsch, dieses Ziel zu erreichen, unverilgbar und fortwährend entsteht, können wir uns nur so erklären, daß wir annehmen, der Schöpfer habe in dem Menschen eine Kraft geschaffen, deren Wirkung als dieser Wunsch ins Dasein tritt, wie wir uns ja auch alle anderen Erscheinungen in der Natur durch die Annahme entsprechender, nach bestimmten Gesetzen wirkender Kräfte zu erklären versuchen. [...] Ihr Zweck, und somit der Zweck des Schöpfers beim Schaffen derselben, kann darum gar kein anderer gewesen sein, als daß er diese Wirkung wollte, daß er es wollte, daß der Mensch ihrer Weisung folge. Mithin heißt es die Zwecke des Schöpfers ganz oder theilweise vereiteln, wenn man diese Kraft ganz oder theilweise vernichten wollte, wie dieses doch durch so manche von Menschen gegebene Moralschrift beabsichtigt wird. Wie aber kann ein Geschöpf

seine Anmaßung so weit treiben, die Zwecke seines Schöpfers ganz oder theilweise vereiteln zu wollen!« (ebd., S. 2f).

Hier zeigt sich: Eine wahre Begründung des Gesetzes des abnehmenden Grenznutzens erfolgt bei Gossen nicht. Vielmehr kommt es zu einem Reflexionsstopp, der jegliche weitere Erklärung überflüssig, ja gar verwerflich erscheinen lässt: »Diese Offenbarung bedarf keines Zeugnisses aus Menschenmund für ihre Echtheit und Wahrheit; sie bekräftigt sich durch sich selbst auf so unzweifelbare Weise, daß jeder Beweis überflüssig erscheint« (ebd., S. 4). Ein solcher Stopp ist in der Geschichte der Wirtschaftswissenschaften keineswegs ein Sonderfall; er findet sich etwa auch bei Adam Smith, dem Begründer der Ökonomie als Wissenschaft. Denn auch der schottische Moralphilosoph fordert, das Wirken seiner berühmten »unsichtbaren Hand« jenseits der Grenze aller wissenschaftlichen Erklärbarkeit anzusiedeln (vgl. Ulrich 1991). Dieses Wirken sei, so Smith, der Schaffenskraft eines Uhrmachers gleich »in Wirklichkeit der Weisheit Gottes« geschuldet und von daher für menschliche Wesen nicht rational erklärbar. Wie die Rädchen im Uhrwerk müssten sie an dieses Wirken glauben, dürften es aber nicht im streng wissenschaftlichen Sinne zu begründen suchen (vgl. Smith 1759, II.II.19). Ökonomische Standardlehrbücher aber machen Studierende auf die Problematik eines solchen Begründungsabbruches mit keinem Wort aufmerksam. Sie fordern lediglich, die Existenz sozialer Gesetzmäßigkeiten als gegeben hinzunehmen, so als wären sie jemals richtig begründet worden. Sie verleiten, anders gesagt, Studierende dazu, sich unbewusst auf die Schultern längst verstorbener Ökonomen zu stellen, ohne sich je der Glaubwürdigkeit dieses Fundamentes versichert, geschweige denn nach alternativen Standpunkten gesucht zu haben.

Gehen wir einen Schritt weiter. Über die Gesetze des abnehmenden Grenznutzens und der Nicht-Sättigung hinaus führt die Lehrbuchökonomie die Studierenden in die vermeintlich harte Realität der Knappheit ein: »Lasst uns dem Konsumenten ein festes Einkommen geben. Er hat, sagen wir, sechs Dollar am Tag und sieht sich mit festen Preisen für jede Essens- und Kleidungseinheit konfrontiert – 1,50 \$ für Essen und 1,00 \$ für Kleidung« (Samuelson/Nordhaus 2005, S. 103). Menschen wollen immer größere Güterbündel auswählen, so wird suggeriert, können dies aber nur im Rahmen der ihnen zugestandenen Verfügungsgewalt über Einkommen, also über Geld tun. Die eigentümliche Wanderung im Nutzengebirge kann sich nur entlang einer »Einkommensgeraden« vollziehen, als wäre jegliche menschliche Entscheidung wie ein Kugel auf eine bestimmte Bahnlinie eingeschränkt (vgl. Abbildung 2): links von dieser Geraden *dürfen* Entscheidungen sich nicht bewegen, weil den Voraussetzungen nach alles verfügbare Einkommen ausgegeben werden muss; rechts davon *können* sie sich nicht bewegen, weil das Geld dafür fehlt. Somit bleibt nur eines: »Der Verbraucher wird sich solange auf seiner Einkommensgeraden hin- und herbewegen, bis er bei der höchsten ihm erreichbaren Indifferenzkurve angelangt ist« (Samuelson 1955, S. 469).

Hier zeigt sich: Erstens gibt die Lehrbuchökonomie den Studierenden nur eine einzige »Karte« an die Hand, um sich in der Wirtschaft zu orientieren.¹⁰ Bei genauerem

Hinsehen wird zweitens offensichtlich, dass diese »Karte« in Wahrheit noch nicht einmal analog zu einer Landkarte im Sinne einer wirklichen Orientierungshilfe gedacht wird. Ihr Zweck ist vielmehr die Beschreibung eines determinierten Handlungsprogrammes, das menschliche Freiheit unabänderlich auf die Wahl eines einzigen Punktes in einem vorgegebenen Güterraum einschränkt. Die Studierenden werden sodann darin bestärkt, dieses Handlungsprogramm nicht nur in allen Details zu berechnen, sondern auch zur Grundlage für alle weiteren Fragen der Wirtschaftstheorie und -politik zu machen. Sie werden aber systematisch nicht dazu befähigt, gleichsam nochmals einen Schritt zurückzutreten und sich eigens des Menschenbildes bewusst zu werden, das diesem Programm zugrunde liegt. So entgeht ihnen etwa, dass die Lehrbuchökonomie implizit unterstellt, der Mensch könne nur zwischen gegebenen Gütern mit vom Markt diktierten Preisen wählen, so dass gilt: Der Handelnde hat »nicht die Wahl, wenn es darum geht, nach welchen Regeln er seine Wahl trifft« (Baurmann 1996, S. 325). Der Mensch kann sich seine Wahlalternativen auch nicht selbst schaffen, sondern stets nur zwischen gegebenen Dingen wählen. Im Zuge des »ökonomischen Imperialismus« gilt dieses Vorverständnis menschlichen Handelns längst nicht nur für die Wahl zwischen Essen und Kleidung. Es wird vielmehr auf alle Handlungsbereiche übertragen, darunter auch und gerade die Demokratie:

»The immediate aim of any political party is to be chosen by the electorate just as the immediate aim of any firm is to be chosen by consumers. [...] Since each person has a fixed number of votes – either 1 or 0 – regardless of the information he has and the intelligence used in acting on this information [...], it does not ›pay‹ to be well-informed and thoughtful on political issues, or even to vote« (Becker 1958, S. 108).

Trotz solcher »Anwendungen« des ökonomischen Menschenbildes auf alle Bereiche menschlichen Lebens, sieht die Lehrbuchökonomie das Geld immer schon als alleinige »Eintrittskarte« in das Reich der Bedürfnisbefriedigung an. Man muss es besitzen, will man überhaupt handeln, und man muss mehr von ihm besitzen, will man eine Steigerung des eigenen Nutzens erfahren. Umgekehrt gilt: Sobald man über ein Mehr an Geld verfügt, so *muss* dies den eigenen Nutzen unweigerlich steigern. Denn jede Erhöhung des Einkommens verschiebt den festgeschriebenen Pfad durch das Nutzengebirge dergestalt, dass nicht nur höhere Gegenden des Nutzengebirges erklimmen werden können, sondern auch erklimmen werden *müssen*.

Eine weitere implizite Annahme sei noch genannt. Der Mensch muss nicht nur alle ihm zur Verfügung stehenden Handlungsalternativen bewerten, sondern auch untereinander vergleichen können. Bezeichnen wir, wie in der Lehrbuchökonomie üblich, drei Güterbündel mit A, B und C. Wenn A gegenüber B vorgezogen wird und B gegenüber C, so lehrt der ökonomische Mainstream, so muss der Mensch unweigerlich auch A gegenüber C vorziehen. Ansonsten ist sein Verhalten als »irrational und inkonsistent« und damit als der weiteren Analyse unwürdig einzustufen. »Was wir gewöhnlich annehmen, ist, dass Konsumenten vernünftigerweise konsistent sind und nicht auf unvorhersehbare Weise um sich schlagen und sich nicht selbst durch stän-

dige Fehler unglücklich machen« (Samuelson/Nordhaus 2005, S. 89). Was hier als »vernünftiges« Verhalten gepriesen wird, erweist sich bei genauerem Hinsehen allerdings als unvereinbar mit grundlegenden menschlichen Fähigkeiten. Die Mikroökonomie will nicht einfach nur Handlungen im gegenwärtigen Moment beschreiben, sondern gibt auch vor, diese *prognostizieren* zu können. Hierfür muss sie zumindest implizit von einer konsistenten Güterwahl in einer prinzipiell endlosen Zeitspanne ausgehen: Wer *heute* A gegenüber B vorzieht und B gegenüber C, muss auch *in der Zukunft* A gegenüber C vorziehen. Anders gesagt, muss das »Nutzengebirge« als in Zeit und Raum stabil vorausgesetzt werden. Der Mensch soll seine Präferenzen nicht von einem zum anderen Moment verändern dürfen (vgl. etwa Becker 1990). Doch damit wird unter der Hand eine wesentliche menschliche Eigenschaft negiert und zur Bedeutungslosigkeit verdammt: die Fähigkeit, die eigenen Bedürfnisse und Vorlieben zu reflektieren und vor diesem Hintergrund alte Entscheidungen zu überdenken und neue Vorlieben zu entwickeln. Kurz: Es fehlt jegliche Einsicht in das menschliche Potential, *sich selbst zu verändern*. Denn dieses Potential erschütterte das Nutzengebirge einem Erdbeben gleich von innen heraus, verschöbe und verböge dessen Nutzenniveaus und machte so eben gerade jene Berechenbarkeit und Prognose menschlichen Handelns im Ansatz zunichte, die die Lehrbuchökonomie so fraglos voraussetzt (vgl. Graupe 2005).

Wie aber lassen sich solche Aussagen über den Menschen tatsächlich begründen? Und welche Konsequenzen ergeben sich aus dieser Begründung für das Menschenbild? Blicken wir erneut in die Geschichte der Wirtschaftswissenschaften, die die Lehrbuchökonomie selbst so beharrlich verschweigt. Jenseits einer religiösen Begründung der »Gesetzmäßigkeiten« der Ökonomie, wie wir sie bei Smith und Gossen fanden, gilt: »Die volle Wahrheit ist, daß die Volkswirtschaftslehre in ihrer heutigen professionellen Ausübungsweise in jenem strengen Sinne eine mechanistische Wissenschaft ist, wie sonst nur noch die klassische Physik« (Georgescu-Roegen 1971, S. 1). »Man hat die Gesetze der gesellschaftlichen Kooperation zu erforschen, wie die Physiker die Gesetze der Mechanik erforschen« (Mises 1940, S. 2). Spätestens seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts hat der ökonomische Mainstream diese Aufforderung wörtlich genommen, als Ökonomen wie Irving Fisher, Léon Walras und W. Stanley Jevons begannen, das Formelinstrumentarium der Mechanik und damit deren Vorstellung von Energie sowie die Differentialrechnung eins zu eins auf die soziale Welt zu übertragen (vgl. Mirowski 1989). In diesem Zuge trafen sie, mehr oder weniger bewusst, die genannten rigiden Annahmen über den Menschen, um ihrem *eigenen Anspruch* an Wissenschaftlichkeit gerecht zu werden. Sie begannen, in Nutzengebirgen zu denken, allein um menschliches Handeln mit den gleichen Formeln beschreiben zu können, mit denen Physiker etwa den Lauf von Kugeln berechnen. Um ihrem eigenen Wissenschaftsideal zu entsprechen, übersetzten sie zentrale Konzepte der Mechanik in ökonomische Begriffe. »Nutzen«, so fasst etwa eine Tabelle von Irving Fisher zusammen, sei wie »Energie« zu denken, »Grenznutzen« wie »Kraft«, »Güterraum« wie der (physikalische) »Raum« und »negativer Nutzen« wie (physikalische) »Arbeit« (vgl. Fisher 1925, S. 85). Die Neoklassik und damit auch die heutige Lehrbuchökonomie haben diese mechanistische Be-

grifflichkeit blindlings übernommen, ohne sie je nochmals in ihren Voraussetzungen zu überdenken.¹¹ Dies trifft auch auf die Konzepte der Nutzen- und Gewinnmaximierung zu, mit der Ökonomen heute so selbstverständlich alles menschliche Handeln beschreiben (vgl. etwa Becker 1990). Auch sie sind nicht einer möglichst genauen Beobachtung der sozialen Welt geschuldet, sondern dem unbedingten Willen, soziale Physik zu betreiben:

»Mecanique Sociale« may one day take her place along with »Mecanique Celeste«, throned upon the double-sided height of one maximum principle, the supreme pinnacle of moral as of physical science. As the movements of each particle, constrained or loose, in a material cosmos are continually subordinated to one maximum sum-total of accumulated energy, so the movements of each soul whether selfishly isolated or linked sympathetically, may continually realising the maximum energy of pleasure. [...] The invisible energy of electricity is grasped by the marvelous methods of Lagrange, the invisible energy of pleasure may admit of a similar handling« (Edgeworth 1881, S. 9-13).

Für das Menschenbild folgt daraus, Menschen *als Maschinen* zu denken, *allein damit* der Ökonom rechnen kann:

»The conception of Man as a *pleasure machine* may justify and facilitate the employment of mechanical terms and Mathematical reasoning in social science« (ebd., S. 15, Hervorhebung im Original).

Hier zeigt sich: Das ökonomische Menschenbild ist gerade kein Ergebnis einer langen Suche nach Wahrheit oder einer möglichst realistischen Beschreibung menschlichen Handelns, sondern gleichsam das Nebenprodukt eines bestimmten, wenngleich auch zumeist unreflektierten Wissenschaftsideals. Es existiert, nur weil es dem Ökonomen und seiner Wissenschaft dienlich ist. Laut Milton Friedman, ebenfalls Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaften, ist ein solch instrumentelles Verständnis der Wirtschaftstheorie insgesamt zugrunde zu legen:

»Wirklich wichtige und aussagekräftige Theorien treffen zumeist »Annahmen«, die weitgehend unzutreffende Beschreibungen der Realität darstellen. Allgemein gilt, dass je aussagekräftiger die Theorie ist, desto unrealistischer die Annahmen. [...] Die entscheidende Frage im Hinblick auf die Annahmen von Theorien ist also nicht, ob sie deskriptiv realistisch sind, *sondern ob sie ausreichend gute Annäherungen für den vorliegenden Zweck darstellen*« (Friedman 1953, S. 14f, Hervorhebung S.G.).

Mit Blick auf das Menschenbild führt Walter Bagehot genauer aus:

»Natürlich wissen wir, dass es nicht so ist, dass Menschen nicht so sind. Aber wir nehmen das aus Gründen der Einfachheit an, als Hypothese. [...] Kompetentere Personen [...] haben verstanden, dass die Englische Politische Ökonomie nicht von realen, sondern von imaginären Menschen spricht: *Nicht von Menschen, wie wir sie beobachten, sondern von Menschen, von denen es für uns bequem ist, anzunehmen, wie sie sind*« (Bagehot 1885, S. 5, Hervorhebung S.G.).

Sicherlich verfolgt jeder wissenschaftliche Abstraktionsprozess ein bestimmtes Ziel und ist in diesem Sinne als interessengeleitet anzusehen. Darauf weist gar die Lehrbuchökonomie mitunter hin: »Der Grad der Abstraktion von der Wirklichkeit hängt vom Zweck ab, für den das Modell geschaffen wurde« (Koutsoyiannis 1975, S. 1). Doch das eigentliche Problem liegt an anderer Stelle. Denn weder vermittelt die Lehrbuchökonomie die Implikationen dieser einfachen wissenschaftstheoretischen Einsicht, noch legt sie die eigenen Zwecke ihrer hochspezifischen Abstraktionsweise offen. »Die Wirtschaftstheorie ist eine Methode«, sagt etwa Robert Lucas, Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaften von 1995, »menschliches Verhalten zu verstehen, bei der so verfahren wird, dass man *künstliche, fiktive Menschen – Roboter könnte man sagen* – konstruiert und das Funktionieren *künstlicher* Wirtschaftsordnungen, die sich aus solchen Akteuren zusammensetzen, untersucht« (Lucas zitiert in Brodbeck 2009, S. 97, Hervorhebung S.G.). Doch Studierende lernen nicht, dieses gedankliche Verfahren *aktiv* nachzuvollziehen, sondern lediglich, die Ergebnisse dieses Verfahrens als scheinbar unverrückbare »Fakten« zu akzeptieren. Sie vermögen also gerade nicht zu erklären, wie und warum sie Menschen als Nutzenmaschinen oder Roboter denken; sie lernen dies in den ersten ein oder zwei Semestern lediglich stillschweigend. Ihr weiteres Studium bietet sodann keinerlei Gelegenheit mehr, an diesem paradigmatischen Verständnis zu rühren. Vielmehr wird dessen Geltungsbereich immer weiter ausgedehnt. Was Studierende zunächst als »normales« Verhalten etwa am Beispiel der Wahl zwischen Pepsi und Pizza lernen, wird in höheren Semestern unkritisch auf alle Situationen des Lebens übertragen: »Wir können«, so wird gelehrt, »niemals genug von *allem* bekommen und müssen daher Einbußen im Tauschhandel zwischen den verschiedenen Dingen hinnehmen, die wir schätzen – unter *Einschluß des Lebens, der Liebe und der trivialsten aller Genüsse*« (Friedman 1996, S. 33, Hervorhebung S.G.). Kurz gesagt führt die Lehrbuchökonomie Studierende auf der Grundlage eines hoch selektiven Menschenbildes also blindlings in die bereits genannte Forschungstradition des *ökonomischen Imperialismus* ein, von der Gary Becker sagt: »Der Horizont der Wirtschaftswissenschaft *muss* erweitert werden. Ökonomen können nicht nur über die Nachfrage nach Autos sprechen, sondern auch über Angelegenheiten wie Familie, Diskriminierung, Religion, Vorurteile, Schuld und Liebe« (Becker 1993, S. , Hervorhebung S.G.).

Auf diese Weise verleitet der methodologische Individualismus der Lehrbuchökonomie dazu, sich nach und nach jeden einzelnen Gesellschaftsbereich als einen Markt im Sinne einer Aggregation individueller Nutzenmaschinen vorzustellen. Ob Heirat, Kirchenbesuche oder Arbeitsleben: Stets erweckt die Theorie des »vollkommenen Marktes« den Eindruck, als fügte sich eine Vielzahl dieser Maschinen reibungslos zu einem gigantischen Räderwerk zusammen: Die individuellen Nutzenmaximierungen der Konsumenten führen zur gesamtwirtschaftlichen Nachfrage, die individuellen Gewinnmaximierungen zum gesamtwirtschaftlichen Angebot. Was beide am Ende gemeinsam bewegt, ist aber nicht der individuelle Wille, sondern einzig und allein der »›nicht denkende‹ automatische *Preismechanismus*« (Samuelson 1955, S. 39). Die ganze Welt wird gedacht, als herrschte nichts anderes als die »Zuteilung durch den Geldbeutel«:

»The power of the purse dictates the distribution of income and consumption. Those with higher incomes end up with larger houses, more clothing, and longer vacations. *When backed up by cash*, the most urgently needs get fulfilled through the demand curve« (Samuelson/Nordhaus 2005, S. 60, Hervorhebung S.G.).

Damit setzt die ökonomische Lehrbuchwissenschaft systematisch wie unkritisch eine Ungleichheit der Menschen voraus, insofern sie eine ungerechte Einkommensverteilung je schon als gegeben akzeptiert. Doch damit nicht genug. Sie zementiert zugleich eine weitere Form fundamentaler Ungleichheit, die sie als solche allerdings nirgends bewusst reflektiert. Dabei lässt sich diese Form anhand einer einfachen Frage herausarbeiten: Hat sich der angehende Ökonom eigentlich selbst als Nutzenmaschine zu verstehen? Soll der *homo oeconomicus*, anders gefragt, allein sein Fremd- oder auch sein Selbstverständnis begründen? Tatsächlich lernt der Studierende den marktwirtschaftlichen Wettbewerb, die »Zuteilung durch den Geldbeutel« also, nicht aus einer Binnen-, sondern aus einer Art *Außenperspektive* wahrzunehmen: Wie selbstverständlich blickt er ab dem ersten Semester mit Hilfe von Graphen und Formeln *auf* die Wirtschaft, als könne er sich auf sonderbare Weise außerhalb von ihr stellen. Es scheint, als wäre er fähig, aus der Perspektive des »Auges Gottes« auf Menschen und Märkte zu blicken. Gewiss preist bereits Adam Smith diese Art der Betrachtung:

»Die Vervollkommnung der Verwaltung, die Ausbreitung des Handels und der Manufaktur sind große und hochwichtige Angelegenheiten. *Die Betrachtung* derselben macht uns deshalb Vergnügen und es ist uns an allem, was dazu dienen kann, sie zu heben, viel gelegen. Sie bilden einen Teil des großen Systems der Regierung und die Räder der Staatsmaschine scheinen mit ihrer Hilfe sich in größerer Harmonie und mit größerer Leichtigkeit zu bewegen.« (Smith 2004, S. 317f, Hervorhebung S.G.)

Doch bemerkt Smith immerhin noch, dass es sich bei dieser distanzierten Beobachtung im Grunde um nichts anderes als eine Täuschung handelt. Explizit nennt er sie einen »Betrug der Natur«, der die wahre Kenntnis wirtschaftlicher Wirklichkeit wirkungsvoll verhindert, insofern letzere Kenntnis sich nur aus der unmittelbaren Erfahrung, aus einer mitfühlenden Position innerhalb der menschlichen Gemeinschaft gewinnen lässt (vgl. ebd., S. 308-320). Doch letztlich heißt Smith diesen Betrug dennoch gut, insofern er einen Zweck zu erfüllen verspricht: »Es ist gut, daß die Natur uns in dieser Weise betrügt. Denn diese Täuschung ist es, was den Fleiß der Menschen weckt und in beständiger Bewegung hält« (ebd., S. 315). Allein in der Position distanzierter Beobachtung lässt sich der menschliche Geist zum Instrument unbändigen Wachstumsstrebens formen, und allein deshalb ist diese Position gut zu heißen. Exakt diese Einstellung übernimmt die Lehrbuchökonomie blindlings, ohne sich allerdings des zugrundeliegenden instrumentellen Verständnis nochmals eigens zu vergewissern, oder es gar kritisch zu überdenken. Somit trainiert sie Studierende stillschweigend und alternativlos in eine mitleidlose Stellung außerhalb des wirtschaftlichen Geschehens ein, während sie jegliche Erkenntnisquellen negiert, wie

sie aus der bewussten Teilhabe an diesem Geschehen zu entspringen vermögen. Es gilt, was Alfred Schütz ohne jeglichen kritischen Unterton bemerkt:

»Der Sozialwissenschaftler «ist nicht in die beobachtete Situation einbezogen, die ihn nicht praktisch, sondern nur kognitiv interessiert. Sie ist nicht der Schauplatz seiner Tätigkeiten, sondern nur der Gegenstand seiner Kontemplation. Er handelt in ihr nicht und hat kein vitales Interesse am Ergebnis seines Handelns; keine Hoffnungen und Befürchtungen verknüpfen sich mit den Konsequenzen seines Handelns. Er schaut auf die Sozialwelt mit demselben kühlen Gleichmut, mit dem der Naturwissenschaftler die Ereignisse in seinem Laboratorium verfolgt.« (Schütz zitiert in Brodbeck 2009, S. 102)

Vor diesem Hintergrund lässt sich erklären, warum etwa Samuelson den Menschen schlicht als »guinea-pig« (Samuelson 1966, S. 64), also als Versuchskaninchen seiner Analysen begreift. Doch in einem wesentlichen Punkt greift die Beobachtung von Schütz noch zu kurz. Denn seine eigentümliche Position außerhalb der Gesellschaft soll dem angehenden Ökonomen keineswegs allein als Ort der Kontemplation dienen. Vielmehr hält ihn seine Wissenschaft dazu an, von außen her kommend *aktiv* in das Wirtschaftsgeschehen einzugreifen. So heißt es schon bei Adam Smith in der direkten Fortsetzung des oben zitierten Abschnittes:

»Es macht uns Vergnügen, die Vervollkommenung eines so schönen und großartigen Systems zu betrachten und wir sind nicht ruhig, *bis wir jedes Hindernis*, das auch nur im mindesten die Regelmäßigkeit seiner Bewegungen stören oder hemmen kann, *beseitigt haben*« (Smith 2004, S. 318, Hervorhebung S.G.).

»Der Zweck der theoretischen Wissenschaft ist [...] die Beherrschung der realen Welt« (Menger 1883, S. 33). Auch Mankiw versteht den Ökonomen in Wahrheit nicht als desinteressierten Forscher, sondern als *Sozialingenieur*, der die Geschicke der Wirtschaftsmaschine lenkt:

»Economists like to strike the pose of a scientist. I know, because I often do it myself. When I teach undergraduates, I very consciously describe the field of economics as a science, so no student would start the course thinking he was embarking on some squishy academic endeavor. [...] Having recently spent two years in Washington as an economic adviser [of Georg W. Bush – S.G.] at a time when the U.S. economy was struggling to pull out of a recession, I am reminded that the subfield of macroeconomics *was born not as a science but more as a type of engineering*. God put macroeconomists on earth not to propose and test elegant theories *but to solve practical problems*« (Mankiw 2006, S. 29, Hervorhebung S.G.).

»Cool heads at the service of warm hearts« (Samuelson/Nordhaus 2005, S. 7): Studierende werden nicht nur zur »leidenschaftslosen Entwicklung und Erprobung von Theorien« (Mankiw 2001, S. 20f) angeleitet, sondern in die Rolle eines *Experimentators* versetzt, der einzelne Nutzenmaschinen oder ganze Staaten von Nutzenmaschinen zumindest gedanklich nach eigenem Belieben zu manipulieren lernt. »Ökonomie ist wie ein System ohne Steuerrad« (Samuelson 1948, S. 255) – und die

Lehrbuchökonomie lässt keinen Zweifel daran, dass allein die ökonomisch gebildete Elite dieses Steuerrad nicht nur bereitzustellen, sondern auch zu ergreifen hat:

»However, with understanding usually comes the ability to predict and to control, and this has been the case in microeconomics. The concepts and relationships economists have developed [...] provide the basis for the design of policies by governments wishing to influence the outcome of this process, or alternatively for the critique of the actions governments may take« (Gravelle/Rees 1981, S. 1, Hervorhebung S.G.).

In einer anderen ökonomischen Metapher gesprochen: Wenn wir Wirtschaft als Spiel denken, dessen Spielregeln den Akteuren je schon unabänderlich vorgegeben sind (vgl. etwa Friedman 1971), dann hat schlicht zu gelten: »Es sind die Ökonomen, die die Regeln des Spiels bestimmen« (Kyrer 2005, S. 7).

Es zeigt sich hier die Problematik eines zweigeteilten, ja gespaltenen Menschenbildes, das ökonomische Standardlehrbücher zwar vermitteln, nicht aber reflektieren: Auf der einen Seite gelten Menschen als Nutzenmaschinen, Roboter oder Versuchskaninchen, auf der anderen Seite als Teil einer Elite, die andere Menschen als eben jene Maschinen, Roboter, oder Kaninchen nach eigenen Vorstellungen steuert und kontrolliert. Die Frage, ob eine solche Elite zumindest auf das Gemeinwohl verpflichtet werden könnte, vermag hier allenfalls als eine nachgelagerte erscheinen. Im Grunde aber wird diese Frage im Rahmen der ökonomischen Standardforschung ebenso wenig gestellt wie diejenige, ob eine systematische Unterscheidung zwischen Spielzügen und Spielregeln, Spielern und Schiedsrichtern überhaupt sinnvoll zu treffen ist (vgl. Graupe 2011). Im Gegensatz zur reinen Lehrbuchökonomie aber bringt ein Forscher wie Patrick Gunning immerhin die Grundlogik des zweigeteilten Menschenbildes seiner Wissenschaft explizit zur Sprache:

»*Homo economicus* must always maximize his financial wealth in situations specified by the economist. The a priori being can create his own situations. He can even become an economist. To put this still differently, *Homo economicus* is a puppet or robot who is programmed by the economist. The a priori being is his own controller. It is the a priori being who encompasses the humanness in the human being. Economic models must be peopled by individuals who are programmed by the modelbuilder. They cannot be peopled by a priori beings. The usefulness of models lies in the fact that they enable the modelbuilder to contrast (1) what he can, through reflection, come to know about the nature of the a priori being with (2) the puppet or robot that he employs in his model. In this way, he can isolate the inventive, creative, programming, controlling, alert aspects of human nature.« (Gunning 1988, S. 168)

Dieses Bild des Sozialingenieurs ist keineswegs nur für die Wirtschaftspolitik leitend. Es nimmt auch unmittelbar Einfluss auf das Demokratieverständnis. Deutlich macht dies etwa die Studie »Organisierte Dialoge als Strategie« der Bertelsmann Stiftung (Gohl 2010). In dieser Studie ist von einem »demokratischen Erfahrungsraum« die Rede, den es zu entwickeln und zu erweitern gilt (ebd., S. 15). Bei ge-

nauerem Hinsehen zeigt sich, dass Bertelsmann diesen Raum tatsächlich wie ein geregeltes Spiel denkt, das von außen gelenkt werden soll. Es geht der Stiftung um das *Design von Beteiligungsverfahren* (ebd., S. 27, Hervorhebung S.G.), welches Verfahrensgestalten obliegt. Letztere haben mit »Beteiligungsverfahren souverän, nämlich strategisch umzugehen« (ebd., S. 64):

»Dialoge zu organisieren heißt, auf Teilnehmer direkt oder indirekt einzuwirken, um *einen bestimmten Zweck zu erreichen*. [...] Der Dialog lebt von Voraussetzungen, die gesichert werden müssen – *in diesem Fall durch den Verfahrensgestalter*. [...] Organisierte Dialoge sollte man sich zwar zivil, nicht aber naiv vorstellen. Sie sind Verhältnisse, in denen Macht zur Geltung kommt: kommunikative Macht, instrumentell ausgeübte Macht, soziale Einflussnahme. Sie sind darin nicht besser und nicht schlechter als andere Formen ziviler Politik. Aber sie finden statt unter dem Primat des reziproken, sachbezogenen und ergebnisoffenen Austauschs der Gleichen, *das vom Verfahrensgestalter überwacht wird*« (S. ebd., S. 123-127, Hervorhebung S.G.).

Demokratie wird zu »strategischen Räumen« (ebd. S. 127) umstrukturiert. Immerhin erkennt der Autor der Studie, dass auf diese Weise dem Verfahrensgestalter eine Position außerhalb des demokratischen Prozesses selbst eingeräumt wird. »Die Frage nach dem Schutz der Teilnehmer vor Missbrauch und Manipulation problematisiert die Figur des Verfahrensgestalters« (ebd. S. 124). Doch wird dieses Problem schnell wieder beiseite gedrängt – mit dem bezeichnenden Hinweis, dass die Wissenschaft dafür auch keine Antwort parat hätte: »Die Erörterung dieser Frage ist notwendig, findet in der Wissenschaft aber bislang nicht statt, schon weil der Verfahrensgestalter bislang überhaupt ignoriert wird« (ebd.).

Ausblick

Die ökonomische Bildung begründet unterhalb der Oberfläche der Wahrnehmung ein Menschenbild, das die Gesellschaft aufspaltet in bloße Rädchen im Getriebe der Wirtschaft auf der einen und Sozialingenieure auf der anderen Seite, die dieses Getriebe von außen her kommend nach eigenen Maßgaben steuern können. Zugleich erweckt sie den Eindruck, als ob nutzen- und gewinnmaximierendes Streben stets durch diese Steuerungsmaßnahmen sinnvoll in Grenzen zu halten sei. In dieser Kombination blendet sie eine wesentliche Frage vollständig aus: Was ist, wenn sich Studierende einerseits den Gedanken des Strebens nach Gewinn und Eigennutz zu eigen machen, zugleich aber auch stillschweigend lernen, sich in und mit diesem Streben außerhalb des Wettbewerbes zu stellen und sich als dessen Richter und Lenker im Namen ihrer eigenen Ziele aufzuspielen? Einer solchen Allmachtvorstellung steht die Gefahr gegenüber, dass sich junge Menschen stillschweigend allein mit dem *homo oeconomicus* identifizieren und sich somit zu demjenigen ohnmächtigen Teil der Gesellschaft zählen, der zwar durchaus Spaß im Konsum finden, nicht aber Welt und Selbst aktiv zu gestalten vermag. Möglich ist, dass das Menschenbild der ökonomischen Bildung gar dazu verleitet, zwischen diesen Positionen der Allmacht und Ohnmacht beständig zu schwanken; unfähig, einen mittleren Weg zwischen den Extremen zu finden.

In einem Demokratieverständnis, wie es etwa der genannte Studie der Bertelsmann Stiftung zugrunde liegt, spiegelt sich dies Schwanken wider. Vordergründig werden – in expliziter Anlehnung »an das Interesse von Wirtschaftswissenschaftlern, die Bedeutung von Know-How, Institutionen, Verfahren und Protokollen für den Wohlstand der Nationen zu erforschen« – die Fähigkeiten beschworen, »neue Verfahren, Rezepte und Protokolle zu erfinden, mit denen sich die materielle Welt und immaterielle Welt rekombinieren und reorganisieren lässt« (Gohl 2010, S. 165):

»Die Entwicklung von neuen Verfahren und Techniken beschränkt sich nicht auf den naturwissenschaftlichen erfassbaren und ökonomisch verwertbaren Bereich der Welt, sondern betrifft eben auch das Handwerk und die Verfahrenskunst der politischen Welt. [...] ›The proliferation of these new tools of public action has created new opportunities to tailor public action to the nature of political problems. [...] Instead of a single form of action, public managers must master a host of different technologies of public action, each with its own decision rules, rhythms, agents, and challenges.‹ Das ist prozedurale Kompetenz: organisieren zu können, wann und wo wer mit wem über was womit und wozu interagiert« (ebd., S. 166).

Doch diese Kompetenz hat ihre Schattenseite: die Ohnmacht aller Bürger, die sich vorschreiben (lassen müssen), wann und wo sie mit wem über was womit und wozu interagieren – also den entsprechenden Anreizen gehorchen (sollen).

Mein Anliegen war es, die grundlegende Problematik eines solchen gespaltenen Menschenbildes aufzuzeigen und zu skizzieren, wie und vor welchem Hintergrund sie entstanden ist. Was nun die Alternativen sein mögen, muss an dieser Stelle offen bleiben. Doch zumindest so viel: Ein erster Schritt, so meine eigenen Erfahrungen in der Lehre, besteht darin, Studierende zu ermutigen, sich auf vielfältige Weise bewusst mit den selbsternannten ökonomischen »Missionaren« und deren »Bibeln« auseinanderzusetzen. Es sollte ihnen ein kritischer Durchgang durch das ökonomische Denken ermöglicht werden, um tatsächlich ihren eigenen Standpunkt finden und begründen zu können. »Die Schwierigkeit liegt nicht darin, neue Ideen zu finden, sondern den alten zu entfliehen, [...] die sich bis in jede Ecke unserer Köpfe hinein verästelt haben« (Keynes zitiert in Keen 2010, xii). Doch man kann nur demjenigen entfliehen, das man wirklich kennt. Wenigstens die Geistes- und Ideengeschichte sowie die explizite Reflexion des ökonomischen Menschenbildes sollten wir (wieder) in die ökonomische Lehre einführen, um junge Generationen nicht länger unter der Hand zu Sklaven verstorbener Ökonomen und – so lässt sich dem eingangs zitierten Bilde Keynes' hinzufügen – toter oder lebendiger Lehrbuchautoren auszubilden.

Anmerkungen

¹ Ein Teil dieses Beitrages wird voraussichtlich 2012 in englischer Sprache im Journal of Social Science Education unter dem Titel »The Power of Ideas – Economic Education and Its Image of Man« erscheinen.

² Alle Übersetzungen aus dem Englischen sind die meinigen, sofern nicht anders angegeben.

- ³ Dieser Zahl liegen Daten des Statistischen Bundesamtes (2010) zugrunde. Sie gilt für das Wintersemester 2009/2010.
- ⁴ Vgl. etwa die Nachrufe im Wall Street Journal (13. Dezember 2009), die nach Paul Samuelsons Tod veröffentlicht wurden. So schreibt etwa Robert Hall, Professor in Stanford: »His book, *Foundations of Economic Analysis*, was a bible to my generation of economists, trained entirely in the then-new Samuelson mode.« Samuelson schreibt über sich: »I was besieged by groupies reminiscent of Talmudic students crowding around famous rabbis. The policeman at the door of the White House whispers, 'I am using your book at Georgetown night school.' The chap who sells me a newspaper at Harvard Square confides that at Northeastern he studied my book. [...] Wherever I go in Europe, Asia, or Latin America, strangers greet me as an old friend or old tormenter. I have never been to India, Russia, or China, but in my MIT office, I am asked to autograph copies of translations« (zitiert in Gottesman/Ramrattan/Szenberg 2005, S. 98).
- ⁵ Samuelson kennt allerdings nicht allein diesen Druck. Ihm zufolge ist das Studium der Volkswirtschaftslehre gar entscheidend für den Erfolg und Misserfolg im täglichen Überlebenskampf: »As we have come to realize, there is one overriding reason for learning the basic lessons of economics: All your life – from the cradle to grave and beyond – you will run up against the brutal truths of economics. [...] Of course, studying economics cannot make you a genius. But without economics, the dice of life are loaded against you« (Samuelson 2005, S. 3, Hervorhebung S.G.). Er schreibt auch: »Daher ist es schon vom rein egoistischen Standpunkt von Interesse, Antwort auf [...] Fragen des modernen Wirtschaftslebens zu finden« (Samuelson 1955, S. 3, Hervorhebung S.G.)
- ⁶ Unter »wirtschaftlich« wird etwa die Allokation materieller Güter zur Befriedigung materieller Bedürfnisse, der Marktsektor oder die Allokation knapper Mittel zur Befriedigung sich wechselseitig ausschließender Ziele verstanden. Gemein ist diesen Definitionen, dass sie allesamt Objekte ökonomischer Forschung darstellen, nicht aber die Methode benennen, mit denen diese Objekte erforscht werden sollen.
- ⁷ Hierbei handelt es sich keineswegs um ein von Kritikern erfundenes Schimpfwort, sondern um das explizite Selbstverständnis einer insbesondere durch die Chicago School of Economics geprägten Wissenschaft. »Ich bin ökonomischer Imperialist. Ich bin überzeugt davon, dass gute Methoden ein weites Anwendungsfeld haben«, sagt etwa Gary Becker von sich selbst (1993).
- ⁸ Zuerst wurde der Begriff des methodologischen Individualismus von Schumpeter verwendet (vgl. Schumpeter 1908).
- ⁹ Über Adam Smith schreibt Samuelson genauer: »Zuerst kommt Adam Smith, ein schottischer Junggeselle mit einer gepuderten Perücke wie George Washington, der die früheren Weisheiten der Verfasser von Wirtschaftsstreitschriften sowie der Konstrukteure philosophischer Systeme in seinem *Wealth of Nations* (Reichtum der Nationen) (1776) zusammentrug. Er erkannte den Wert des freien Marktes, und da die Zeit reif war, wurden seine Lehren zur Bibel des aufstrebenden Mittelstandes.« (Samuelson 1955, S. 12f) Über Marx sagt Samuelson: »Und dann gelangen wir in unserer Ahnengalerie zu einem schwarzen Schaf, das sich jenseits des Pferchs der klassischen Tradition stellte. Karl Marx, ein aus Deutschland Verbannter, arbeitete im Britischen Museum drauflos, wobei er feierlich gelobte, dass die Bourgeoisie für all die Leiden zu zahlen haben würde, die ihm seine Geschwüre bei der Ausarbeitung der Theorie vom unvermeidlichen Zusammenbruch des Kapitalismus verursachten.« (Ebd.)
- ¹⁰ Man mag hier auf den Gedanken kommen, zumindest das Handeln von Unternehmen würde die Lehrbuchökonomie auf eine andere Weise darstellen. Dies ist aber systematisch nicht der Fall, insofern ihre Angebotstheorie exakt auf die gleiche Darstellungsweise zurückgreift wie die der Nachfragetheorie. Allein benennt sie die Indifferenzkurven in »Isoquanten« und die Budgetgerade in »Isokostenlinien« um. Für die teilweise abstrusen Annahmen, die sich hieraus für das Bild des Unternehmers ergeben vgl. Mirowski 1989.

- ¹¹ Es stimmt allerdings, dass selbst den frühen Neoklassikern die Konsequenzen ihres Denkens für das Menschenbild nicht immer vollends deutlich waren (vgl. Mirowski 1989).

Literatur

- Adler, Moshe (2010): *Economics for the Rest of Us. Debunking the Science that Makes Life Dismal*. New York.
- Bagehot, Walter (1885): *Postulates of English Political Economy*. New York, London.
- Baurman, Martin (1996): *Der Markt der Tugend*. Tübingen.
- Becker, Gary S. (1958): *Competition and Democracy*. In: *Journal of Law and Economics* 1/1958, S. 105-109.
- Becker, Gary S. (1990): *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago.
- Becker, Gary S. (1993): *Economic Imperialism*. In: *Religion & Liberty* 3/2. URL: <http://www.acton.org/de/pub/religion-liberty/volume-3-number-2/economic-imperialism> (Datum des letzten Abrufs: 27. Oktober 1912).
- Brodbeck, Karl-Heinz (1996): *Erfolgsfaktor Kreativität. Die Zukunft unserer Marktwirtschaft*. Darmstadt.
- Brodbeck, Karl-Heinz (2009): *Die Herrschaft des Geldes. Geschichte und Systematik*. Darmstadt.
- Edgeworth, Francis Y. (1881): *Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. London.
- Felderer, Bernhard/Homburg, Stefan (1999): *Makroökonomik und neue Makroökonomik*. Berlin.
- Fisher, Irving (1925): *Mathematical Investigations into the Theory of Value and Prices*. New Haven.
- Fleck, Ludwig (1980): *Die Entstehung einer wissenschaftlichen Tatsache*. Frankfurt/Main.
- Friedman, David (1999): *Der ökonomische Code. Wie wirtschaftliches Denken unser Handeln bestimmt*. Frankfurt/Main.
- Friedman, Milton (1953): *Essays in Positive Economics*. Chicago.
- Friedman, Milton (1971): *Kapitalismus und Freiheit*. Stuttgart.
- Georgescu-Roegen, Nicholas (1971): *The Entropy Law and the Economic Process*. Cambridge, London.
- Gohl, Christopher (2010): *Organisierte Dialoge als Strategie*. In: Bertelsmann Stiftung (Hrsg.): *Zukunft Regieren. Beiträge für eine zukunftsfähige Politik*. Band 9.
- Gossen, Herrmann Heinrich (1854): *Die Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln*. Braunschweig.
- Gottesman, Aron/Ramrattan, Lall/Szenberg, Michael (2005): *Samuelson's Economics: The Continuing Legacy*. In: *The Quarterly Journal of Austrian Economics* 2/2005, S. 95-105.
- Graupe, Silja (2005): *Der Ort ökonomischen Denkens. Die Methodologie der Wirtschaftswissenschaften im Licht japanischer Philosophie*. Heusenstamm.
- Graupe, Silja (2011): *Standing on Mount Lu. How Economics Has Come to Dominate Our View of Culture and Sustainability – and Why It Shouldn't*. In: Banse, Gerhard/Nelson, Gordon/Parodi, Oliver: *Sustainable Development. The Cultural Perspective*. Berlin: edition sigma, S. 251-277.

- Gravelle, Hugh/Ress, Ray (1981): Microeconomics. London, New York.
- Gunning, Patrick J. (1988): Professor Caldwell on Ludwig von Mises' Methodology. In: The Review of Austrian Economics 3/1988, S.163-76.
- Häring, Norbert (2010): Markt und Macht. Was Sie schon immer über die Wirtschaft wissen wollten, aber bisher nicht erfahren sollten. Stuttgart.
- Hedtke, Reinhold (2008): Ökonomische Denkweisen. Eine Einführung. Schwalbach/Ts.
- Hill, Rod/Myatt, Tony (2010): The Economics Anti-Textbook. London, New York.
- Keen, Steve (2010): Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences. London, New York.
- Kirchgässner, Gebhard (1991): Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendungen in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Tübingen
- Koutsoyiannis, A. (1975): Modern Microeconomics. London, Basingstoke.
- Kuhn, Thomas S. (1996): The Structure of Scientific Revolutions. Chicago, London.
- Kyrer, Alfred (2005): Neue politische Ökonomie. München.
- Mankiw, N. Gregory (2005): Principles of Economics. Forth Worth.
- Mankiw, N. Gregory (2006): The Macroeconomist as Scientist and Engineer. In: Journal of Economic Perspectives 4/2006, S. 29-46.
- Meinberg, Eckhard (1980): Das Menschenbild der modernen Erziehungswissenschaft. Darmstadt.
- Menger, Carl (1883): Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Oekonomie insbesondere. Leipzig.
- Mirowski, Philip (1989): More Heat than Light. Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics. Cambridge.
- Mises, Ludwig von (1940): Nationalökonomie. Theorie des Handelns und des Wirtschaftens. Genf.
- Nasar, Sylvia (1995): A Hard Act to Follow? In: The New York Times vom 14. März 1995. URL:<http://www.nytimes.com/1995/03/14/business/a-hard-act-to-follow-here-goes.html?src=pm> (Datum des letzten Abrufs: 4. Juli 2011).
- Pearce, Kerry A. und Kevin D. Hoover (1995): After the Revolution. Paul Samuelson and the Textbook Keynesian Model. In: History of Political Economy 27/1995, Supplement, S.183-216.
- Polanyi, Michael (1966): The Tacit Dimension. New York.
- Samuelson, Paul (1948): Economics. 1. Auflage. Boston u.a.
- Samuelson, Paul (1955): Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung. 2. Auflage. Köln.
- Samuelson, Paul (1966): Consumption Theory in Terms of Revealed Preference. In: Stiglitz, Joseph E. (Hrsg.): The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson. Vol. I. Cambridge (Mass.), S. 64-74.
- Samuelson, Paul und William D. Nordhaus (2005). Economics. 18. Auflage. Boston u.a.
- Schumpeter, Joseph (1908): Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig.
- Schumpeter, Joseph (1942): Capitalism, Socialism and Democracy. New York.
- Scousen, Mark (1997): The Perseverance of Paul Samuelson's Economics. In: Journal of Economic Perspectives 2/1997, S. 137-152.

Smith, Adam (1759): Theory of Moral Sentiments. London.

Smith, Adam (2004): Theorie ethischer Gefühle. Hamburg.

Sraffa, Piero (1926): The Law of Returns under Competitive Conditions. In: Economic Journal 40/1926, S. 538-550.

Statistisches Bundesamt (2010): Fachbericht »Studierende an Hochschulen – FS 11 R. 4.1«. Wiesbaden.

Stocker, Florian (2002): Spaß mit Mikro. Einführung in die Mikroökonomik. Stuttgart.

Ulrich, Peter (1991): Der kritische Adam Smith – im Spannungsfeld zwischen sittlichem Gefühl und ethischer Vernunft. In: Meyer-Faje, Arnold/Ulrich, Peter (Hrsg.): Der andere Adam Smith. Beiträge zur Neubestimmung von Ökonomie als politischer Ökonomie, Bern, Stuttgart, S. 145-190.

Varian, Hal R. (2007): Grundzüge der Mikroökonomie. München & Wien.

Wall Street Journal vom 13. Dezember 2009: Remembering Paul Samuelson. URL: <http://blogs.wsj.com/economics/2009/12/13/remembering-paul-samuelson/> (Datum des letzten Abrufs: 28. Juli 2011).

Walras, Léon (1969): Elements of Pure Economics. New York.

Walstad, William B./Watts, Michael/Bosshardt, William (1998): The Principles of Economics Textbook. History, Content, and Use. In: Walstad, William B./Saunders, Phillip (Hrsg.): Teaching Undergraduate Economics. A Handbook for Instructors. Boston.

Weinstein, Michael (2009): Paul A. Samuelson, Economist, Dies at 94. In: The New York Times vom 13. Dezember 2009. URL: <http://www.nytimes.com/2009/12/14/business/economy/14samuelson.html?pagewanted=1> (Datum des letzten Abrufs: 28. Juli 2011).

Abbildungen

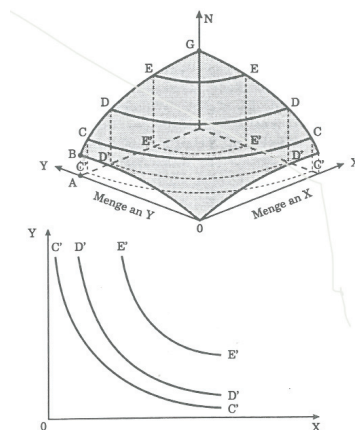


Abbildung 1: »Indifferenzkurven« im »Nutzengebirge« (entnommen aus: Stocker 2002, S. 143)

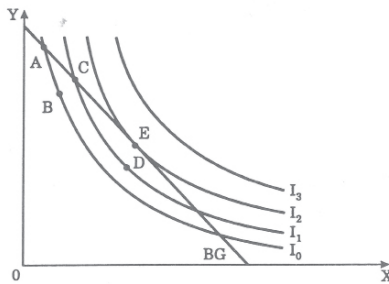


Abbildung 2: »Optimale Wahl«: Die Wahl darf sich nur entlang der Budgetgeraden BG bewegen. Sie erreicht am Punkt E das höchstmögliche Konsumniveau (entnommen aus: Stocker 2002, S. 159).

Statement

Nach unserer Tagung »Verschwinden in der Sichtbarkeit – Demokratie setzt aus« fand in Frankfurt am Main eine Konferenz des Stifterverbandes für die deutsche Wissenschaft und des Handelsblattes statt. Ihr Titel lautete: »Ökonomie neu denken«. Mich hat überrascht, wie deutlich führende Ökonomen (darunter der Chefvolkswirt der Deutschen Bank AG, Thomas Meyer) zugaben, dass die gegenwärtigen Wirtschafts- und Finanzkrisen auf einer Krise des ökonomischen Denkens beruhen. Die Wirtschaftswissenschaft, so die Botschaft, hat in ihren Kernbereichen fundamental versagt: der Makroökonomie, der Wirtschaftspolitik sowie Finanzwirtschaft. Doch in anderen Bereichen, so viele Referenten weiter, sei diese Wissenschaft weiterhin als gesund und erfolgreich einzuschätzen. Man dürfe keinesfalls den Fehler machen, das Kind mit dem Bade auszuschütten. Ich frage mich: Sollen wir eine Wissenschaft, die auf ihrem ureigenen Gebiet auf beispiellose Weise gescheitert ist, in anderen Gesellschaftsbereichen weitermachen lassen wie zuvor? Sollen wir wirklich warten, bis sich die Katastrophe etwa auch in der Bildung oder in der Pflege der Alten, Schwachen und Kranken noch stärker zeigt als zuvor? Wollen wir es wirklich zulassen, dass sich die Volkswirtschaftslehre zwar in einem anderen Gewande präsentiert, dennoch aber an ihrem Anspruch der Steuer- und Beherrschbarkeit der Gesellschaft festhält und damit die demokratische Idee wieder und wieder unterläuft? Wollen wir mit ansehen, dass nun als nächstes die Verhaltensökonomie mit ihrer Idee der *Nudges* – der Manipulation unbewusst getroffener Entscheidungen – das Denken und Handeln in Politik und Wirtschaft entscheidend prägt?

Wie mir scheint, hat unsere Tagung »Verschwinden in der Sichtbarkeit – Demokratie setzt aus« entscheidend über eine solche Idee hinausgewiesen. So herrschte bei der Abschlussdiskussion unter den Referenten weitgehend Einigkeit darüber, dass dem »ökonomischen Imperialismus« – wie ihn führende Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaften selbst nennen – Einhalt zu gebieten sei. Nicht ein wissenschaftlicher Denkstil soll länger bestimmen dürfen, wie in allen Disziplinen gelehrt

und geforscht wird. Gebt die Macht, so könnte man vielleicht unsere Forderung zusammenfassen, wieder den Experten: den Medizinerinnen in der Medizin, den Pädagogen in der Pädagogik, den Soziologen in der Soziologie. Genauer: Die Macht des Denkens ist wieder der Vielfalt der Ansätze und Perspektiven zurückzugeben. Doch auch so bleibt eine Frage offen: Wem wollen wir dann die Wirtschaft überlassen? Der Ökonomie? Es dürfte während der Tagung deutlich geworden sein, dass es sich hier nur um eine rhetorische Frage handeln kann, zumindest solange wir unter »Ökonomie« den Mainstream der Wirtschaftswissenschaft verstehen.

Die vielen Diskussionen, die ich mit Referenten sowie Teilnehmern während und nach der Tagung geführt habe, machen Mut, dass noch andere Wege offen stehen. Es geht gar nicht so sehr darum, die alten Experten, Weisheiten und Patentrezepte durch neue abzulösen. Vielmehr ist entscheidend, dass wir uns die Reflexion über die alltäglichen ökonomischen Belange wieder selbst aneignen. Der berühmte Ökonom John Maynard Keynes schrieb einmal: »Die Schwierigkeit liegt nicht darin, neue Ideen zu finden, sondern den alten zu entfliehen, [...] die sich bis in jede Ecke unserer Köpfe hinein verästelt haben.« Dieser Herausforderung, so meine Beobachtung, haben sich viele Teilnehmer der Tagung auf beeindruckende Weise gestellt. Auf der Tagung habe ich – zugegeben ziemlich abstrakt – über das ökonomische Menschenbild gesprochen. Lehrer, Studenten, Schüler, Wissenschaftler und Menschen aus anderen Tätigkeitsbereichen: Sie alle waren bereit und fähig, dieses Bild mit ihrem eigenen Leben, mit ihren eigenen Erfahrungen in Verbindung zu bringen. Sie konnten unmittelbar aufzuzeigen, bis in welche Ecken ihrer eigenen Lebenswelt sich dieses Bild und die Haltung, die mit ihm verbunden ist, hinein verästelt haben – und wie sie sich dort unmittelbar transformieren lassen. Dies hat mir einmal mehr gezeigt: Wir brauchen nicht auf Experten zu warten. Wir müssen uns vielmehr gegenseitig befähigen, unser ökonomisches Denken und Handeln selbst zu bestimmen. Dass dies gelingen kann – gerade auch im Rahmen der Bildung – hat mir unsere Tagung und die vielen Gespräche in ihrem Umfeld gezeigt. So stellt sie für mich ein großes Zeichen der Hoffnung dar – weit mehr als jene Expertentagung in Frankfurt.