

---

---

# Alois und Ewald und die Erschaffung eines „homo oeconomicus“ nach Menschenart

Stephan Schulmeister

---

---

Also ein Beitrag für Alois und Ewald. Sie haben manches gemeinsam: Den Beginn des Ruhestands oder – wie ich hoffe – (auch) Unruhestands, die Herkunft aus konservativen Schichten, das katholische Koordinatensystem, die Internierung in ebensolchen Klosterschulen, die langsame Ablösung von der Welt(anschauung), in die sie hineingeboren waren, ohne allzu große Brüche, quasi evolutionär.

Sie wurden beide Ökonomen, denken konkret, meist ausgehend von bedrückenden Problemen („anteilnehmendes Denken“): Die Ungleichheit der Einkommensverteilung, Lohnentwicklung und Arbeitslosigkeit, Aufgaben und Finanzierung des Sozialstaats, insbesondere im Bereich des Gesundheits- und Pensionssystems.

Dabei schenken sie den Widersprüchen zwischen mikro- und makroökonomischer Betrachtung besondere Aufmerksamkeit: Wenn etwa einzelne für ihr Alter „kapitalgedeckt“ vorsorgen, mag dies rational erscheinen, wenn dies sehr viele tun, verunsichert durch die Botschaft der ökonomischen Eliten, die sozialstaatliche Pension sei nicht mehr gesichert, dann wird der Boden für schwere Krisen bereitet (nicht nur wegen „latenter“ Konsumschwäche, sondern auch wegen systematischer Destabilisierung der Börsen).

Das Verständnis für solche Paradoxien fällt Alois und Ewald leicht, sie haben sich immer schon an der keynesianischen Weltanschauung orientiert. Als sie in den 1970er Jahren ihre Berufslaufbahn begannen, drehte sich der „Strom“ des ökonomischen Denkens. Beide mochten dem neuen „Mainstream“ nicht folgen, obwohl es ihrer Karriere förderlich gewesen wäre (wie meist bei „Mitschwimmern“).

Allerdings schwammen sie auch nicht mit aller Kraft gegen den Strom, eher am Rand, wo es kleinere Gegenströmungen gibt. Man wird sich doch nicht das Leben vermiesen, nur weil ein paar Meisterdenker mit sicherem (Klassen)Instinkt die in den Wirtschaftswissenschaften immer schon ausgeprägte Fertigkeit auf die Spitze trieben, tautologische Kunstwerke zu schaffen und gleichzeitig das Luftschloss als Abbild der Realität zu verkaufen. Nun konnte man alle erwünschten Schlussfolgerungen

wissenschaftlich ableiten, hatte man doch zuvor die entsprechenden Annahmen im Modell gesetzt (wie die Gottesbeweise der Scholastik): Von der Schädlichkeit des Sozialstaats und der Gewerkschaften, von der Lohnhöhe als Ursache der Arbeitslosigkeit bis zum Segen völlig liberalisierter Finanzmärkte.

Statt des abstrakt-scharfen Denkstils der ökonomischen Trendsetter, bevorzugen Alois und Ewald einen konkret-weichen Stil, und einen dialektischen dazu: Dabei ist das „synthetische“ Element stärker ausgeprägt als das „antagonistische“, sie nehmen Widersprüche wahr, treiben sie aber nicht auf die Spitze, sondern sind auf Integration des Gegensätzlichen bedacht (anders als manche streng katholisch Erzogenen ihrer Generation, die in maoistischen K-Gruppen autoritär fixiert blieben = missglückte Negation). Persönlich haben sie kaum Gegner und sicher keine Feinde. Und auch kein Zufall: Sie sind beide Sozialdemokraten (mit steigendem Leidensdruck – aber auch den nehmen sie nicht zu schwer).

Kleiner Sprung: Mit der „großen Krise“ ist die Prozession der ökonomischen Geistesgrößen – von den Nobelpreisträgern bis zu den „second-hand-dealers“ (O-Ton Hayek) in den Wirtschaftsredaktionen und Ministerbüros – ans Ende der Sackgasse gelangt. Der Weg zurück wird lang und mühsam (vorerst will man noch durch die Wand, bald aber werden die Köpfe zu blutig sein). Auch müssen neue Wege gefunden werden (zurück zu Keynes wird nicht reichen). Wie bei den Pfadfindern wird konkretes Beobachten, vorsichtiges Vermuten möglicher Kausalbeziehungen und anteilnehmendes Denken eine größere Rolle spielen als die tautologische Kunststücke.

Eine fundamentale (Vor)Frage wird dabei sein: Welche Eigenschaften von Menschen muss eine konkrete und nützliche Wirtschaftstheorie berücksichtigen? Der „Totalitätsanspruch“ des Neoliberalismus, sein einseitig-individualistisches Menschenbild und sein abstrakt-tautologischer Denkstil haben in 35 Jahren die Köpfe der meisten ökonomischen Geistesgrößen schwer beschädigt. Daher werden triviale Erfahrungen als wissenschaftliche Entdeckungen erster Ordnung gefeiert: Menschen verhalten sich nicht nur eigennützig, sondern (reziprok) kooperativ, sie haben auch Gefühle und folgen oft Trends oder Moden (Herdeneffekte). Nachdem ich mich durch ein „Da schau’ her“ ermutigt habe, möchte ich einige „hausverständige“ Überlegungen zu einem menschenähnlichen „homo oeconomicus“ anstellen.

Die Grundbedingungen menschlicher Existenz sind wesentlich von Widersprüchen geprägt. Die Eigenschaften von Menschen können sich daher nur dann entfalten, wenn die „Spannung“ der verschiedenen Widersprüche oder Polaritäten genützt und diese gleichzeitig bewahrt werden.

Folgende „kontrapunktische“ Eigenschaften/Haltungen/Verhaltensweisen prägen die „conditio humana“:

- Eigennutz und Altruismus (Solidarität kann als „sozialer Eigennutz“ verstanden werden und damit als Versuch, beide Pole zu integrieren)
- Individualismus und soziale Eingebundenheit
- Konkurrenz- und Kooperationsverhalten
- Rationalität und Emotionalität
- Materielle und immaterielle Bedürfnisse

Im Hinblick auf die Interaktion von Menschen kann man zwei „Cluster“ von (verwandten) Polen unterscheiden:

- Altruismus/Solidarität kombiniert mit sozialer Eingebundenheit und Kooperationsverhalten (plus Emotionalität als etwas mehr entfernter „Verwandter“);
- Eigennutz kombiniert mit Individualismus und Konkurrenzverhalten (plus Rationalität).

Welcher der beiden Pole die Interaktion zwischen Menschen dominiert, hängt von den unterschiedlichen (konzentrisch angeordneten) Lebensbereichen ab:

- Partnerschaft/Familie
- Freundeskreis/Nachbarschaft
- Organisationen der „Zivilgesellschaft“: Vereine, NGOs etc.
- Unternehmen intern
- Markt (Unternehmen extern)
- Gesamtwirtschaft
- Staat/Politik bzw. Politik/Ökonomie
- Weltökonomie/Weltgesellschaft

Im Lebensbereich Familie wird das Zusammenleben besser gelingen, wenn es von solidarisch-kooperativem Verhalten geprägt wird, und nicht primär von Eigennutz und Konkurrenz. Das Gegenteil gilt für das Subsystem Markt: Zu diesem „passen“ Eigennutz und Konkurrenz als „Triebkräfte“ besser als Altruismus und Kooperation (Kartelle, aber auch „social responsibility“ widersprechen der Marktlogik, für letztere ist ein anderes Subsystem nötig: ein starker Sozialstaat).

Innerhalb eines Unternehmens braucht es eine Balance zwischen Konkurrenz zwecks Steigerung des Leistungsanreizes der einzelnen Mitarbeiter einerseits, und Teamfähigkeit zwecks Steigerung der kollektiv erbrachten Leistungen.

Selbst innerhalb des Subsystems Ökonomie sollte eigennützig-konkurrenzgeprägtes Verhalten also lediglich auf Märkten dominieren, innerhalb der Unternehmen und auf makroökonomischer Ebene ist es notwendig, die Prinzipien von Konkurrenz und Kooperation zu kombinieren, also das „Spannungsverhältnis“ zwischen beiden „Polen“ durch (partielle) Integration zu nützen.

Das Konkurrenzprinzip ist deshalb das der Interaktion auf Märkten adäquate Prinzip, weil dadurch zweierlei erreicht wird. Erstens, das (approximative) Finden jenes Preises, bei dem Angebot und Nachfrage (temporär) übereinstimmen. Zweitens, Konkurrenz und Gewinnstreben stellen Anreize dar, den Gesamtoutput durch Investitionen und Innovationen zu erweitern und/oder zu verbessern.

Allerdings: Das „Marktprinzip“ gewährleistet das Erreichen dieser Ziele nicht notwendigerweise. So dominieren auf den („freiesten“) Finanzmärkten kurzfristig-spekulative Transaktionen. Diese destabilisieren die wichtigsten Preise der Weltwirtschaft wie Wechselkurse, Rohstoffpreise und Aktienkurse, dämpfen das Wirtschaftswachstum, verteilen die Einkommen der Akteure massiv um (Null-Summenspiele) und bauen langfristige Krisenpotentiale auf. Das Prinzip der „unsichtbaren Hand“ ist auf den Kopf gestellt: Das Verfolgen der individuellen Eigennutze verschlechtert auf systematische Weise die Gesamtleistung.

Daher: Märkte sind kein „Eigenwert“, sondern müssen als Instrumente zur Erreichung bestimmter Ziele verstanden werden. Manche Typen von Märkten, insbesondere wo (re)produzierbare Güter gehandelt werden, leisten dies, andere nicht, insbesondere die Vermögens- und Arbeitsmärkte.

Im Bereich der Makroökonomie hat die Steuerung durch Kooperation eine höhere Effizienz als das Prinzip der Konkurrenz. Dies wird am Beispiel der Absicherung gegen Grundrisiken wie Unfall, Krankheit, Behinderung, Armut im Alter oder Arbeitslosigkeit deutlich. Sozialstaatliche Sicherungssysteme stabilisieren die Gesamtnachfrage und verbessern so die makroökonomische Performance, gleichzeitig stärken sie auch den sozialen Zusammenhalt einer Gesellschaft.

Ein Beispiel für die Notwendigkeit der Kooperation auf internationaler Ebene stellen der globale Klimawandel und seine Folgen dar: Diese Probleme können nur durch kooperative Strategien auf der Ebene der internationalen Politik bewältigt werden, nicht aber durch das Prinzip der Marktkonkurrenz.

Fazit: Um befriedigend und erfolgreich leben zu können, müssen die Gewichte von Altruismus/Solidarität, sozialer Eingebundenheit und Kooperationsverhalten einerseits und von Eigennutz, Individualismus und

Konkurrenzverhalten andererseits den Anforderungen der unterschiedlichen Lebens- und Wirtschaftsbereiche angepasst werden.

Alois und Ewald ist dies in ihrem jeweiligen Mikrobereich schon längst gelungen. Beide pflegen eine „vita activa“, aber ohne (übermäßige) Dominanz der Arbeit. In ihren privaten Lebensräumen gibt es freilich auch große Unterschiede. So spielt Ewald ausgezeichnet auf dem Klavier, Alois (noch) nicht ganz so gut mit dem Golfschläger. Indes: Alois hat(te) ein Handicap, er begann viel später mit dem Golfspiel als Ewald mit dem Klavierspiel. Golf gehört halt (noch) nicht zur Kultur des Bauernstandes.