



Beiträge zu Ethik und Wirtschaft

Karl-Heinz Brodbeck

Dritte, ergänzte Auflage

Gröbenzell 2002

Copyright-Notiz: Alle Rechte bleiben beim Autor oder den Verlagen; Verwendung nur für Lehr- und Seminarzwecke

INHALT

Vorbemerkungen	3
1 Werturteile und reine Theorie	7
2 Verborgene Werte in der globalen Ökonomie. Aspekte impliziter Ethik . . .	12
3 Ökonomie ist Ethik!	18
4 Spekulation und Arbeitslosigkeit. Zur Ethik der Geldpolitik	25
5 Wer ist ein Spekulant?	35
6 Neoliberalismus	40
7 Marktgehorsam	43
8 Wirtschaftlicher Egoismus	48
9 Soziale Alchemie) Aus Böse wird Gut	55
10 Metaphysische Voraussetzungen in der zeitgenössischen Wirtschaftslehre	61
11 Zur Ethik der Intelligenz	71
12 Buddhistische Ökonomie	78
13 Wirtschaftliche und ethische Aspekte der Gentechnik	86
Anmerkungen	104

VORBEMERKUNG ZUR 1. AUFLAGE

Die nachfolgenden Texte sind bei unterschiedlicher Gelegenheit entstanden, kreisen jedoch alle um die Frage des Verhältnisses von Wirtschaftswissenschaft und Ethik. Die Zusammenstellung soll vor allem einen Einblick in die zentrale These geben: *Wirtschaftswissenschaft ist (implizite) Ethik*, eine Einsicht, die den modernen Wirtschaftswissenschaften verloren gegangen ist.

Gröbenzell 3. Dezember 1999

VORBEMERKUNG ZUR 2. AUFLAGE

Die Sammlung wurde um drei weitere Beiträge ergänzt und aus drucktechnischen Gründen neu formatiert. Die Begründung und systematische Entfaltung der Ökonomie als *implizite Ethik* wurde auch in anderen meiner Veröffentlichungen vertieft, Voraussetzungen geklärt und vor allem die methodischen und philosophischen Grundlagen erläutert. Vgl. hierzu Karl-Heinz Brodbeck:

1. Die fragwürdigen Grundlagen des Neoliberalismus. Wirtschaftsordnung und Markt in Hayeks Theorie der Regelselektion, Zeitschrift für Politik 48 (2001), S. 49-71
2. Umriss einer postmechanischen Ökonomie; in: R. Benedikter (Hg.), Postmaterialismus, Band 1: Einführung in das postmaterialistische Denken, Wien 2001, S. 117-142
3. Die fragwürdigen Grundlagen der Ökonomie. Eine philosophische Kritik der modernen Wirtschaftswissenschaften, zweite Auflage (Taschenbuchausgabe), Darmstadt 2000
4. Die Macht des Scheins in der Wirtschaft; in: C. Urban, J. Engelhardt (Hrsg.), Wirklichkeit im Zeitalter ihres Verschwindens, Münster-Hamburg-London 2000, S. 129-147
5. Die Nivellierung der Zeit in der Ökonomie; in: J. Manemann (Hrsg.), Befristete Zeit, Jahrbuch Politische Theologie, Band 3 (1999), S. 135-150
6. Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Würzburg 1998; zweite, verbesserte Auflage
7. Erfolgsfaktor Kreativität. Die Zukunft unserer Marktwirtschaft, Darmstadt 1996

Gröbenzell, 3. Oktober 2001

VORBEMERKUNG ZUR 3. AUFLAGE

Diese Sammlung wurde um zwei Texte – einen Vortrag zur Ethik der Gentechnik und den Beitrag „Marktgehorsam“ – erweitert. Dieser Text ist geeignet, an einem aktuellen Beispiel die Kernaussage der *Theorie der impliziten Ethik* zu demonstrieren. Die Väter des Neoliberalismus hatten die naive Vorstellung, dass man den Markt, gleichsam wie ein wildes Tier, durch eine wirtschaftliche Ordnung *zähmen* könne. Unter dieser Voraussetzung erschien der Egoismus der Geldgier geradezu als *Tugend*, sofern sie im ethisch zügelnden Rahmen das Gemeinwohl fördere. Von Hayek über Friedman bis in die Randbezirke der ökonomischen Theorie (z. B. bei Homann) findet sich immer noch der Gedanke, dass das Streben nach Gewinn in der „Moderne“ eine Tugend sei.

Dieser Gedanke ist zunächst *ethisch* deshalb inakzeptabel, weil er Menschen *als Mittel* für einen fremden Zweck instrumentalisiert. Doch ein Zweck, der unheiliger Mittel bedarf, ist selbst ein unheiliger Zweck. Dieser *Kern* einer dem Mitgefühl verpflichteten Ethik wird auf den Kopf gestellt, wenn man die Geldgier für angeblich *höhere* Zwecke instrumentalisiert und in einer Rahmenordnung kanalisieren möchte. Doch dieser *ethische* Einwand wäre in sich kraftlos, stünde ihm nicht auch eine einfache Tatsache zur Seite: Gerade in der Bioethik zeigt sich, dass es keine globale Rahmenordnung gibt, die Träger ethischer Werte sein könnte. Vielmehr findet neben dem Wettbewerb um Märkte ein Wettbewerb der ethischen Werte, eine *Selektion der Werte* oder eine „Wettbewerb nach unten“ statt. In diesem Prozess der Globalisierung erweist sich die Geldgier der Finanzmärkte, der Egoismus als die *eigentlich* tragende und funktionierende Moral, die den in politischen Rahmenbedingungen impliziten Werten *übergeordnet* sind – nicht „ethisch“, sondern als faktische Moral der Märkte. (Eine Ausnahme machen nur *Kriege* und deren Vorbereitung, die – auch wenn sie im Dienst ökonomischer Interessen stehen – eine eigene Gewaltlogik entfalten, die auf funktionierende Märkte temporär keine Rücksicht mehr nehmen.) Viele „Wirtschaftsethiken“ sind nur der theoretische Schwanz, der glaubt, mit dem Hund wirtschaftlicher Motive wedeln zu können. Die *Business Ethics* oder in Deutschland die Wirtschaftsethik Homanns und seiner Schüler ist deshalb nur eine Variante des Marktgehorsams (vgl. den Text Nr. 7), der sich zu einer Theologie der Märkte stilisiert.

Die „Rahmenbedingungen“ und die politischen Programme, die in diesen Rahmenbedingungen verfolgt werden, zeigen mehr und mehr die Zeichen eines vorausseilenden Gehorsams gegenüber dem Markt, der durch den globalen Wettbewerb *um Rahmenbedingungen* als Faktum ohnehin durchgesetzt wird. Wenn dieser Wettbewerb vielfach als Dominanz US-amerikanischer Werte erscheint, so zeigt sich darin nur, dass in den USA die Marktlogik des *Mehr ist besser* die Vernunft nur auf „modernste“ Weise in Ketten gelegt hat. Die Wirtschaftsethik praktiziert in vielen ihrer Vertreter diesseits und jenseits des Atlantiks diesen vorausseilenden Gehorsam als *Feigheit vor dem Markt*. Als theoretische Form hat sich diese Feigheit vor dem Markt in der modernen Wirtschaftswissenschaft

entwickelt, deren faktische *Gültigkeit* anzuerkennen jene implizite Ethik reproduziert, deren Kritik die nachfolgenden Beiträge gelten. Sie führen vor allem Gedanken fort, die in meinem Buch „Die fragwürdigen Grundlagen der Ökonomie“ (1998, 2000) formuliert wurden. Wirtschaftsethik, die sich noch als *philosophische Morallehre* begreift, kann heute nur noch *kritische Ethik* sein.

Und diese kritische Ethik sollte von einer einfachen Beobachtung ausgehen: Der globale Wettbewerb, die weitverzweigten Zusammenschlüsse multinationaler Konzerne, die Weltwirtschaftsgipfel und andere internationale Konferenzen – sie alle haben ihre grundlegende Aufgabe nicht erfüllt: Ausreichende Versorgung wenigstens mit einfachen Gütern weltweit. Diese schlichte Tatsache widerlegt die von Adam Smith inaugurierte These, dass der Wettbewerb aller den Gemeinnutz fördere. Er nützt global und auch im nationalen Rahmen nur einer Minderheit, vollzieht sich aber auf dem Rücken einer Vernichtung von Ökosystemen, lokalen Kulturen und dem jährlichen Tod von Millionen von Menschen. Welches immer die *konkreten* Ursachen dafür sein mögen, *der Grund* dafür ist eine Wirtschaft und Politik, die von Egoismus und Geldgier bestimmt wird. Diese *Motivation* gilt es zu ändern, um die Wirklichkeit zu verändern. Und das kann nur geschehen, wenn man den Nebel, den Wirtschaftswissenschaftler und Wirtschaftsethiker verbreiten, zunächst kritisch durchschaut, jenen Nebel, der sich in dem Satz zusammenfassen lässt: Der egoistische Wettbewerb fördert das globale Gemeinwohl. Kein Satz wurde besser falsifiziert als eben dieser. Dennoch wird er zur Gebetsformel der Markttheologen in der Gegenwart. Diese irrationale Grundlage der Moderne hat die Aufklärung noch nicht erreicht. Hier ein wenig weiter zu blicken, ist die Absicht der vorliegenden Texte.

Gröbenzell, 10. September 2002

1 WERTURTEILE UND REINE THEORIE¹

Grundlage jeder Wirtschaftspolitik sind *Werturteile* und *ethische Normen*. In der Beurteilung der *Aufgabe der Wirtschaftswissenschaften* unterscheiden sich allerdings die verschiedenen Schulen. Die Anhänger der *reinen Theorie* wollen Werturteile aus der Theorie gänzlich fernhalten. Die Anhänger der *historischen Schule*, aber auch die Anhänger verschiedener *sozialistischer* Richtungen sehen/sahen die Aufgabe der Wirtschaftspolitik gerade darin, wirtschaftspolitische Empfehlungen auszusprechen.

Der Werturteilsstreit

Der im 19. Jahrhundert herausgearbeitete neue theoretische Standpunkt und die darin formulierte *Trennung* von Theorie und Politik begann sich erst langsam gegen vielfältige Widerstände durchzusetzen. Die *Historische Schule* in Deutschland (Wilhelm Roscher, Adolph Wagner, Karl Knies, Gustav Schmoller - basierend auf Arbeiten von Adam Müller und Friedrich List) leistete gegen die Vorstellungen von Carl Menger Widerstand. Ihr Argument: Gesetzmäßigkeiten der Wirtschaft sind nicht *allgemeingültig*, sie gelten nur in einem bestimmten historischen Kontext, weshalb die Ökonomie sich mit historischen Wirtschaftsformen befassen sollte. Auch Schmoller kannte die Unterscheidung von Volkswirtschaftstheorie und Volkswirtschaftspolitik; er ergänzte sie um eine Einteilung in allgemeine und spezielle Nationalökonomie, wobei sich die spezielle Nationalökonomie mit konkreten historischen Situationen befassen sollte. Im Unterschied zu Menger wollte aber Schmoller hierbei jeweils zu konkreten ethisch-politischen Empfehlungen gelangen. *Max Weber* hat sich entschieden dagegen gewandt und gesagt, Hochschullehrer sollen sich von Wertungen freihalten und dies auf den Bereich *außerhalb* der Hochschule beschränken.

Das hohe Ideal von Max Weber läßt sich *praktisch* nicht verwirklichen, da *jede* Erklärung menschlichen Verhaltens stets *implizite* Wertungen enthält. Man kann jedoch folgende Einschränkung formulieren: Die Theorie kann *über* Werte sprechen und auch aus Werthaltungen Ratschläge geben, sollte sie aber *explizit* machen. Auch den Anhängern der „reinen Theorie“ gelang es nicht, ihre *impliziten* Werturteile auszuschalten. Im Gegenteil, gerade in der These, die Wirtschaft funktioniere wie ein objektiver Mechanismus, liegt ein unausgesprochenes Werturteil über die Natur des Menschen. Wir werden diesen Punkt im nächsten Abschnitt näher untersuchen.

Die im Zuge der Weltwirtschaftskrise entstandene Keynesische Theorie rückte im Unterschied zur „reinen“ Theorie der Neoklassik wieder die *Politik* in den Mittelpunkt. Keynes betonte immer wieder, daß die Volkswirtschaftslehre keine

reine Wissenschaft, sondern eine *Morallehre* (Ethik - *moral science* ist im Englischen ein Begriff für die Sozialwissenschaften) sei. Vgl. Keynes: „conomics is essentially a moral science and not a natural science. That is to say, it employs introspection and judgments of value.“ J. M. Keynes, *The General Theory and After*, Part II, *Collected Writings* Vol. XIV, S. 297.

Gleichwohl hat sich auch aus der Keynes'schen Theorie eine *reine* Theorie entwickelt: die *Makroökonomie*, und diese Theorie ist eine wesentliche Grundlage zur Beurteilung alternativer wirtschaftspolitischer Konzepte (vgl. Teil III). Seither gibt es eine *Zweiteilung* der Volkswirtschaftslehre in Mikroökonomie (= Neoklassik) und Makroökonomie. Die Makroökonomie ist ein theoretisches Konzept zur Grundlegung der *Wirtschaftspolitik*, bei dem *gesamtwirtschaftliche* Fragen im Mittelpunkt stehen.

Werturteile und Wahl zwischen Theorien

Was ist ein *Werturteil*? Ein Werturteil erkennt man an Wörtern wie „sollen“, „müssen“, „man hat dies oder das zu tun“, „es ist erforderlich, daß...“ etc. Auch Begriffe können implizit Werturteile beinhalten, wie „Solidarität“, „Zukunft“, „modern“ usw. Werturteile können auch in scheinbar neutralen Sätzen verborgen sein: Wenn man sagt, es sei *notwendig*, dies oder jenes zu *tun*, dann ist das nur eine Meinungsäußerung, ein Werturteil. Viele Begriffe in der politischen Diskussion sind deshalb versteckte Werturteile, z.B. der Begriff „fortschrittlich“. In der Politik geht es um Fragen *menschlichen Handelns*. Wenn wir davon ausgehen, daß Menschen prinzipiell *frei* sind, können sie Handlungen immer ablehnen. Jede *Handlungsregel* ist deshalb in diesem Sinn eine *ethische* Regel, d.h. eine Handlungsvorschrift. Sie beinhaltet ein Werturteil darüber, wie man handeln *soll*. Man kann nicht zu einem Stein sagen: Du *sollst* zur Erde fallen, es gehört zu seiner physikalischen Natur. Ein Satz wie: „Ehrliche Staatsbürger hinterziehen keine Steuern“ ist dagegen eine *ethische* Regel.

Offenkundig gäbe es keine menschliche Gemeinschaft ohne ethische Regeln, damit ohne Werte. Nationalökonomie ist historisch betrachtet ein *Zweig* der *moral sciences*. Die Vorstellung der Neoklassiker von einer *rein objektiven Ökonomie* beruht deshalb auf einem Mißverständnis, wenigstens aber auf einer unklaren Begriffsbildung. Menschen sind keine physikalischen Gegenstände. Aus diesem Mangel ist nach dem Zweiten Weltkrieg neben der *reinen* Theorie parallel eine politische Ergänzung entwickelt worden: Die Theorie Wirtschaftspolitik.

Wir haben schon gesehen: Man kann über Werturteile, über ethische Regeln *rational* diskutieren, ohne diese Regeln annehmen zu müssen. Man kann also über *Konsequenzen* bestimmter Wertvorstellungen diskutieren und ihre Umsetzung und Wirkung anhand von theoretischen Modellen beschreiben. Diese Methode, über die Werte und Ziele der Wirtschaftspolitik *rational* zu sprechen, ist die Grundlage der *Theorie der Wirtschaftspolitik* (ein Begriff, den der Münchener Nationalökonom Hans Möller prägte). Die Wirtschaftspolitik als Teildisziplin der National-

ökonomie, besser der Wirtschaftswissenschaften im allgemeinen, setzt deshalb Werturteile voraus, macht sich aber zur Aufgabe, diese Werturteile *explizit* darzustellen und deren Konsequenzen zu analysieren. Wenn Wirtschaftswissenschaftler als *Privatpersonen* oder als Mitglieder von Beratungsgremien wirtschaftspolitische *Empfehlungen* geben, so gehört dies nicht mehr zum Bereich der (Theorie der) Wirtschaftspolitik. In der *Theorie der Wirtschaftspolitik* werden Ziele *angenommen*, und es werden ihre hypothetischen (aufgrund von Modellen gewonnenen) Konsequenzen bei der Verwirklichung diskutiert.

Das ist dann an Urteilsformen wie den folgenden erkennbar: „Wenn man das Ziel der Geldmengenstabilisierung verfolgt, dann ...“; „wenn man die Preisstabilität als Ziel gegenüber der Senkung der Arbeitslosigkeit präferiert, dann ...“; „wenn man die Förderung von Innovationen als wichtiges Ziel zur Verhinderung von Marktmacht betrachtet, dann ...“ usw. Damit wird nicht gesagt, *daß* dieses oder jenes Ziel verfolgt, dieser oder jener Wert vertreten werden *soll*, man weist nur - anhand der *theoretischen Volkswirtschaftslehre* - auf Konsequenzen aus bestimmten Zielsetzungen hin.

Einschränkend möchte ich aber anmerken: Da keine *Einigkeit* der Ökonomen darüber besteht, welches ökonomische *Modell* die Wirtschaft *zutreffend* beschreibt, kann man durch die *Wahl des Modells* das erwünschte Ergebnis beeinflussen. Man kommt anhand eines monetaristischen Modells zu anderen Konsequenzen als anhand des keynesianischen Modells (beide werden uns noch eingehend beschäftigen), man gelangt anhand eines mikroökonomischen Modells der statischen Güterknappheit zu ganz anderen Ergebnissen als bei Schumpeters Theorie.

Halten wir fest: Um eine bestimmte wirtschaftspolitische Aussage auf ihren „Wertgehalt“ oder ihre ethischen Implikation zu überprüfen, sind folgende Fragen nützlich:

- 1) Welche *Ziele* sind bei einer wirtschaftspolitischen Empfehlung erkennbar, welche sind *implizit* enthalten?
- 2) Welche *ethischen* Normen sind vorausgesetzt oder implizit enthalten?
- 3) Kommt man anhand eines *anderen* Modells zu einer anderen Schlußfolgerung?

Wir wollen diese drei Punkte etwas erläutern:

Zu (1): Eine *explizite* Zielformulierung wäre etwa die Aussage: „Die Verschuldungsquote soll 60% des Bruttoinlandsproduktes nicht übersteigen“; eine *implizite* Zielformulierung ist die Aussage: „Auf dem Arbeitsmarkt ist in Zukunft mehr Flexibilität notwendig“ (*explizit* formuliert enthält diese Forderung in der Regel *mehrere* Werturteile: „ist notwendig“ heißt: „Ich verfolge das Ziel“; „mehr Flexibilität“ - dieses Ziel hängt ab von der Interessengruppe, aus der dieses Statement kommt. Ein Vertreter eines Arbeitgeberverbandes wird damit mehrere

Forderungen verbinden: Die Möglichkeit, Arbeitsverträge leichter abschließen und kündigen zu können; die Möglichkeit, die Arbeitszeit der Auftragslage anpassen zu können und die Möglichkeit, Löhne auch unter Tarifniveau vereinbaren zu können.) Ebenso ist das Wort „Stabilität“ mehrdeutig: Meist wird damit eine niedrige Inflationsrate verbunden. Fraglich ist aber, *wie hoch* eine Inflationsrate sein darf und ob der Preisindex der Lebenshaltung überhaupt ein zutreffendes Maß für die Geldwertstabilität ist; fraglich ist ferner, ob eine Währung auch *außenwirtschaftlich* stabil ist, also keine Auf- oder Abwertungen erlebt. Schließlich kann das Ziel „Stabilität“ auch in einem viel weiteren Sinn verstanden werden, etwa im Sinne gleichmäßigen Wachstums ohne (starke) konjunkturelle Schwankungen.

Zu (2): Die häufigste ethische Norm in marktwirtschaftlichen Systemen ist die Gesamtheit der Freiheitsrechte des Individuums. Sie werden im übertragenen Sinn auch auf Verbände, Unternehmen oder andere Organisationen angewendet. Meist wird der Begriff „ethisch“ in einem *ingeschränkten* Sinn verwendet: Dann bedeutet „ethisches“ Verhalten ein *nichtegoistisches* (= altruistisches) Verhalten. Allerdings ist auch ein extremer Egoismus eine ethische Position. Vielfach werden die beiden ethischen Positionen „Egoismus“ und „Altruismus“ als Extreme einander gegenübergestellt. (Altruismus² bedeutet - in seiner reinen Form -, die Interessen *anderer* den eigenen Interessen vorzuziehen.) Zwischen diesen Extremen können viele ethische Normen angesiedelt werden. Allerdings gibt es kein *bewußtes* Verhalten (Handeln) *ohne* explizite oder implizite Ethik. (Ethik kommt von dem griechischen Wort *ethos*, und *ethos* heißt eigentlich „Gewohnheit“. Deshalb haben alle Handlungsregeln, damit auch politische Regeln und Normen einen „ethischen“ Charakter.) Besonders bei neuen Technologien und in der ökologischen Debatte, aber auch bei Fragen der Unternehmenspolitik und beim globalen Wettbewerb werden in jüngerer Zeit ethische Fragen aufgeworfen.

Zu (3): Dieser Punkt wird meist viel zu wenig beachtet. Selbst in den Naturwissenschaften ist es vielfach strittig, welche Theorie zur Erklärung welcher Sachverhalte herangezogen werden soll. In den Sozialwissenschaften - in den Wirtschaftswissenschaften - kommt hinzu, daß sich die Theorien nicht mit leblosen Dingen befassen, sondern mit dem Handeln von Menschen. Jede *Erklärung* des menschlichen Handelns steht eigentlich im Widerspruch zu der These, daß Menschen *frei* sind. Denn wer durch ein Modell in seinem Handeln erklärt werden kann, der ist durch das Modell determiniert, also nicht mehr frei. Das ist ein grundlegendes Dilemma der Sozialwissenschaften, das wir hier nicht näher untersuchen können.

Was heißt das praktisch? Das bedeutet, daß die *Auswahl* eines Erklärungsmodells, das menschliches Verhalten beschreibt, *faktisch* den Charakter einer Vorschrift besitzt. Die Aussage „Unternehmen maximieren ihren langfristigen Gewinn“ beschreibt nicht einfach eine objektive Tatsache; man kann auch *andere* Unternehmensziele formulieren, und es gibt Unternehmen, die gemäß anderer Ziele handeln. Dasselbe gilt für die *Gesamtwirtschaft*. Wenn man sagt, die Wirtschaft

funktioniere nach einer *monetaristischen* Logik, dann wird man zu völlig anderen Schlußfolgerungen für die Fiskalpolitik gelangen als im Falle der These, die Wirtschaft sei *keynesianisch* zu beschreiben. Da der Wahrheitsgehalt von Modellen für die Wirtschaft mittels der Ökonometrie nicht eindeutig oder gar zweifelsfrei festgestellt werden konnte, bleibt hier stets ein großer Spielraum in der Auswahl der Erklärungen.

2 VERBORGENE WERTE IN DER GLOBALEN ÖKONOMIE³

ASPEKTE IMPLIZITER ETHIK

Man kann ethische Systeme in zwei Schulen einteilen: Jene, in denen die Motivation einer Handlung als bestimmende Größe für die Beurteilung herangezogen wird, und eine andere, die auf die Resultate des Handelns blickt. Beide Betrachtungsweisen haben mit Problemen zu kämpfen. Ethisches Urteilen setzt stillschweigend etwas voraus: Einen Rahmen, ein Denkmodell, *in dem* das Handeln beschrieben und bewertet wird. Die Zielsetzungen des Handelns bilden sich im Rahmen eines bestimmten Denksystems. Ein Moslem wird sein Handeln völlig anders begründen als ein Schüler des Gerechtigkeitstheoretikers John Rawls. Man hat ein gutes oder schlechtes Gewissen, man findet seine Motive *im Rahmen* eines Denkmodells, das man seinem Handeln zugrunde legt. Dasselbe gilt für die Beurteilung von Handlungsergebnissen. Auch sie erscheinen in einem anderen Denkrahmen ganz anders. Jeder ethischen Entscheidung *in einem bestimmten Rahmen* geht dieser Rahmen, geht die *Akzeptanz* dieses Rahmens voraus.

Nun scheint dieser Gedanke für *religiöse* Systeme leicht durchschaubar. Die Erfahrungen nicht nur der europäischen Geschichte haben gelehrt, daß es nicht so etwas wie *ein* verbindliches System der religiösen Werte geben kann. Demokratien sind nicht zuletzt auch Systeme der Pluralität religiöser Überzeugungen. Allerdings stellt sich auch und gerade in Demokratien die Frage nach *allgemein gültigen* Grundwerten, wie sie etwa im Menschenrechtskatalog formuliert sind. Diese Grundwerte sind in der Regel - auch wenn sie nicht globale Anerkennung finden - in hohem Maße *bewußt*. Man akzeptiert oder relativiert sie als Folge einer bewußten Wertentscheidung. Differenzen zwischen Nationen und Kulturen sind gleichwohl unübersehbar - Begegnungen zwischen Politikern des Westens und Chinas oder den islamischen Staaten sind Beispiele für diese Unterschiede.

Neben solch offenkundigen und *bewußten Grundwerten* als Handlungsregularien gibt es aber eine ganz andere Ethik, die - wiewohl vielfältig akzeptiert - nicht *als Ethik* erkannt und anerkannt ist. Ich habe dafür den Begriff der *impliziten Ethik* vorgeschlagen. Eine implizite Ethik ist nicht in Bewertungen und Entscheidungen *innerhalb* eines *bekanntem* Katalogs moralischer Werte zu suchen, eine implizite Ethik ist in den allgemein akzeptierten Denkmodellen, im „Paradigma“ einer Zeit verborgen. Sie ist kein besonderer Wert *innerhalb* eines Rahmens, sie verweist auf den ethischen Charakter des Rahmens selbst. Ganz anders als bei Religionen oder politischen Ideologien, ist der dieser Denkrahmen

allerdings - gerade weil er von fast allen akzeptiert wird - nicht in seinem ethischen Charakter erkannt.

Vor allem in den *ökonomischen Denkformen* und *-modellen* verbirgt sich eine implizite Ethik. Niemand scheint heute mehr daran zu zweifeln, daß die Marktwirtschaft das einzige realistische Wirtschaftsmodell einer globalen Ökonomie ist. Das marktwirtschaftliche Denken ist heute allgemeiner akzeptiert, als es je ein religiöses oder philosophisches System in der Vergangenheit war; es gilt universeller als Menschenrechtskataloge und westliche, asiatische oder islamische Wertegemeinschaften. In der Anerkennung der Spielregeln von Privatinteresse, Gewinnstreben, Markt und Wettbewerb sind sich legaler Steuerzahler und Schwarzhändler, offizielle und Schattenwirtschaft, seriöser Geschäftsmann und Mafiosi einig, mögen ihre sonstigen Werte auch weit differieren. Die Marktwirtschaft ist - bereits seit ihrer Geburtsstunde im Fernhandel - immer schon latent *globale Ökonomie* gewesen. Deshalb ist auch ihre implizite Ethik *universell*.

Dieser mehr und mehr hervortretenden *planetarischen* Wirtschaftsweise wohnt jedoch eine eigentümliche perspektivische Verkürzung, eine kognitive Schranke inne. Wie der Pilot, der den Abwurf einer Bombe auf Belgrad aus seinem Flugzeug nur perspektivisch entfremdet als ferne Explosion beobachtet - obgleich er sie verursachte -, ebenso sind die Fernwirkungen wirtschaftlichen Handelns dem Handlungsbewußtsein entrückt. Nicht *völlig* entrückt - sie sind entrückt als Wirkungen des *eigenen Handelns*. (Die potenzierte Ferne der Kriegsbilder auf dem heimischen Bildschirm und die darin liegende implizite Ethik der Medien, der politischen Rhetorik usw. könnte diesen Zusammenhang weit über den hier diskutierten ökonomischen Rahmen hinaus noch verdeutlichen.)

Ich möchte die Faktizität der impliziten Ethik an einem einfachen Beispiel demonstrieren: Wir hören und lesen von einer erneuten Hungerkatastrophe in Asien oder in Afrika. Von den Bildern bewegt, folgen wir vielleicht der Einladung zu einem feierlichen Abendessen für eine Wohltätigkeitsveranstaltung - gekrönt durch die schöne Geste des Einsammelns von Spenden und gesponsert von namhaften Firmen. Während dieses Abendessens werden Fleisch, Fisch und exotische Früchte serviert. Niemand denkt beim Kauf und Verzehr dieser Produkte daran, daß die Fisch- oder Krabbenzucht in Asien ganze Küstenregionen verwüstet, daß die exotischen Früchte in anderen Ländern zu Monokulturen führen, die eine fortgesetzte Bodenerosion fördern, daß der „Rohstoff“ für Steaks, die weltweit 1,3 Milliarden Rinder (mit einem Lebendgewicht von mehr als dem Zehnfachen aller lebenden Menschen), zum großen Teil auf Grasflächen weidend, die durch abgebrannte Wälder (mit gewaltigen Mengen Kohlendioxid bei der Brandrodung) gewonnen wurden, Rinder, aus deren Mägen Methangas in der zwanzigfachen Menge des Kohlendioxids in die Atmosphäre entweicht und das Weltklima aus dem Gleichgewicht bringt. Niemand denkt beim Kauf in der Frischfleischabteilung des Supermarkts an das faktische „Ja!“ zu dieser globalen Konsequenz - und gerade darin erweist sich das alltägliche Handeln durch eine *implizite Ethik* geleitet.

Wilhelm Röpke, einer der Väter der sozialen Marktwirtschaft, bezeichnete den Kaufakt der Konsumenten als Abstimmung mit dem Geldschein über die vielen „Warenparteien“ auf dem Markt. Er vergaß hinzuzufügen, daß die Konsumenten damit auch *implizit* über die globale Organisationsform „Marktwirtschaft“ und ihre Wirkungen „abstimmen“ - sie stimmen den Wirkungen ihrer Handlungen *faktisch* zu, wie immer sie ihre Motive beim Kauf beschreiben mögen. Das gilt auch und vielleicht vermehrt für die Führungsetagen in der Wirtschaft, die zwar *globale* Konsequenzen deutlich vor Augen haben, sie aber durch das kognitive Fenster der Gewinnmaximierung noch mehr auf Privatinteressen beschränken, als dies viele kritische Konsumenten tun. Die Selbstverständlichkeit, mit der ökonomische Prozesse durch Kauf und Verkauf weltweit organisiert werden, verdeckt fast völlig die *planetarischen Konsequenzen* dieses Handelns.

Dabei sind diese Konsequenzen eigentlich leicht zu durchschauen: Wenn wir in den Ländern des Nordens extensiv Güter konsumieren, die aus oder mit knappen *globalen* Ressourcen erzeugt werden, dann erhöht unser Konsum die Preise für diese Ressourcen. Diese relative Preiserhöhung macht für weite Teile der Weltbevölkerung (wenigstens 800 Millionen) - vor allem bei Mißernten oder Naturkatastrophen - diese Ressourcen unerschwinglich teuer. Die Folge sind Hunger und Unterernährung. Allein 12 Millionen Kinder sterben jährlich vor dem fünfzehnten Lebensjahr. *Sie sind die Kollateralschäden der Wettbewerbskriege auf dem Weltmarkt*, an denen wir alle als *global players*, als wirtschaftliche Führungskraft oder als Konsument teilnehmen.

In unserer Wahrnehmung sind dies fern liegende Ereignisse, nicht Folgen *unseres* Handelns. Die Anerkennung der derzeitig von uns praktizierten Weltökonomie - nicht durch einen Glaubensakt der Bekehrung, vielmehr durch die alltäglichen Marktprozesse - *impliziert* das, was wir als fernes Ereignis bedauernd auf den Fernsehschirmen zur Kenntnis nehmen. Die selbstverständliche Gewohnheit, den wirtschaftlichen Rahmen und die zugrundeliegenden Denkmodelle zu akzeptieren, führt aber global und ursächlich das herbei, was wir von fern beobachten.

Das kognitive Fenster, das durch die akzeptierten ökonomischen Denkmodelle (und ihre wissenschaftlichen Begründungen) geöffnet wird, ist viel zu eng. Es verbirgt als *implizite Ethik* ein Handeln, das wir in seinen *Wirkungen* als etwas Fremdes und Fernes bestaunen. Ethik heißt immer, Beurteilung von Handlungsergebnissen oder jener Motive, die das Handeln lenken. In den Motiven wirtschaftlichen Handelns sind die *Resultate* des Handelns nicht enthalten, genauer: Das kleine kognitive Fenster, das unser wirtschaftliches Weltbild öffnet, blendet weite Teile dieser Resultate aus. Der Blick verengt sich auf das Nächstliegende: Den Firmenumsatz, das eigene Jahreseinkommen, die Börsenkurse, die täglichen Käufe usw. Was aber für uns *einfache Fakten* zu sein scheinen, sind Elemente in einer globalen Verflechtung von Handlungen. Es gibt keine isolierten Fakten, es gibt nur abstrahierende, das heißt *abschneidende und ausgrenzende* Denkmodelle. Wer

unschuldig ein Steak verzehrt und dafür mit „hart erarbeitetem Geld“ bezahlt, der verzehrt *indirekt* Futtermittel, Getreide in einem vielfachen Umfang - Getreide, das, auf diese Weise indirekt nachgefragt, die Getreidepreise *relativ* auf ein Weltmarktpreisniveau anhebt, dem periodisch globaler Hunger folgt. Derselbe Zusammenhang gilt für alle direkt oder auf Produktionsumwegen konsumierten ökonomischen Güter, also für die Nachfrage nach den dazu benötigten Rohstoffen, der genutzten globalen Umweltkapazität der Luft, der Meere, der Wälder und der fruchtbaren Böden. Er gilt nicht minder für die Fernwirkungen der Märkte auf soziale Strukturen: Wer ein Produkt kauft, stimmt über den Preis auch der Reproduktion der Verhältnisse seiner Herstellung zu.

Hungerkatastrophen und soziales Elend sind nicht eine Folge von absoluter Güterknappheit, sondern eine Folge zu geringer Einkommen und dazu relativ zu hoher Preise, also Folgen einer ungleichen, einer zunehmend ungleicher werdenden Einkommensverteilung. Hätten die Ärmsten der Armen im Süden ein relativ an den Verhältnissen des Nordens gemessen höheres Einkommen, so würde deren relative Nachfrage das im Norden verzehrte Steak und die dazu getrunkene Tasse Kaffee deutlich verteuern. Der relativ niedere Preis hierzulande, das Sonderangebot im Supermarkt, hat also eine häßliche globale Rückseite, die man *nach dem Essen* als mediales Fernereignis in entlegenen Weltgegenden zur Kenntnis nimmt. Das Mitleid mit den Hungernden vor den Bildschirmen ist sicherlich nicht geheuchelt und ehrlich, die Spende nicht minder. Doch man sieht als fremdes Ereignis, was Resultat der *eigenen* Gewohnheit des Denkens und Handelns ist. (Wie bereits auf geringere Distanz im Inland „Ergebnisverbesserungen“ durch Kostensenkungen und steigende Arbeitslosenzahlen als „Fakten“ nebeneinander gestellt werden, auch wenn sie kausal voneinander abhängen.)

Das Motiv des Handelns und das Resultat des Handelns fallen weit auseinander; der Zusammenhang zwischen beiden ist durch das beschränkte kognitive Fenster jener Weltwahrnehmung, die durch die herrschenden ökonomischen Denkmodelle geöffnet wird, scheinbar zerrissen. Deshalb gehen Ethiken, die entweder an der Motivation ansetzen oder die zur Beurteilung die faktischen Handlungsergebnisse heranziehen, gleichermaßen in die Irre. Eine planetarisch vernetzte Welt, die über ökologische Kreisläufe auch andere Lebewesen untrennbar einbindet, kann nicht nach dem Modell *individuellen Handelns* zutreffend beurteilt werden. Auch die lokale *Bewußtheit* über das Handeln kann nicht allein ethischer Maßstab geltender Werte in einer globalen Ökonomie sein. *Faktisch* werden Handlungen durch *global anerkannte* Denkschemata gesteuert, die dem herrschenden ökonomischen Glaubensbekenntnis entspringen: Dem Lob der egoistischen Konkurrenz, dem Primat des Privaten, dem Schein der Privatisierbarkeit aller Güter und Handlungsergebnisse, dem Glauben an die universelle Meßbarkeit aller Dinge als Reflex des kaufmännischen Bestrebens, die Welt in ein rechenbares Warenkontor zu verwandeln. Es sind die alltäglichen Denkgewohnheiten, *in denen und aus denen*

wir handeln, deren implizite Ethik zwar unbewußt bleibt, aber dennoch nicht minder *wirksam* ist.

Je weiter wir uns in abstrakte Regionen der Wissenschaft begeben, desto weniger ist diese implizite Ethik erkannt und gedacht. Die implizite Ethik versteckt sich in der Wissenschaft vor allem hinter der und durch die These, Tatsachen und Werturteile seien klar zu unterscheiden. Während mit besonderem Nachdruck die Wirtschaftswissenschaften immer noch am Dogma der Trennbarkeit von Tatsachen und ethischen Werten festhalten, hat sich die analytische Philosophie - die dieses Dogma popularisierte -, davon längst getrennt. Hilary Putnam sagt zurecht, „daß die Vorstellung von einem scharfen Schnitt zwischen ›Fakten‹ und ›Werten‹ grundfalsch ist.“ (H. Putnam, Für eine Erneuerung der Philosophie, Stuttgart 1997, S. 173). Das gilt für *alle Wissenschaften*. Es gilt aber potenziert für die Wirtschaftswissenschaften.

Ökonomie ist implizite Ethik, sie beschreibt keine „objektiven“ Tatsachen (vgl. Ethik-Letter LayReport 1/1998, S. 6-9). Sie *erzeugt* jene „Tatsachen“, die sie als fremde bestaunt. Wie? Dadurch, daß sie das Handeln gemäß der impliziten Ethik der ökonomischen „Grundüberzeugungen“ rechtfertigt und durch die Medien immer wieder neu als einzig „realistische“ Weltbeschreibung reproduziert. Es trifft auch ganz unmittelbar zu, als „Programmierung“ des Verhaltens: Studenten der Wirtschaftswissenschaften zeigen nach einigen Semestern in auffälliger Weise ein weitaus egoistischeres Verhalten als ihre Kommilitonen anderer Fachbereiche, wie einige Studien gezeigt haben. Und diese Studenten werden zu den Führungskräften der Wirtschaft, die in ihren Entscheidungen Fakten schaffen. Es gilt aber auch dadurch, daß Ökonomen zu einem notorisch guten Gewissen beitragen, wenn sie z.B. Probleme internationaler Abhängigkeit ganz „wertneutral“ als Frage der „Tauschrelationen“ (*terms of trade*) abhandeln, in denen sich „nur“ Marktprozesse abzeichnen sollen.

Daß Ökonomen jene Wirklichkeit, die sie beschreiben, *mit erschaffen* durch ihre Denkmodelle und deren Handlungskonsequenzen, dies tritt eher selten ins Licht des öffentlichen Bewußtseins. *Unmittelbar* ist dieser Zusammenhang nur erkennbar, wenn spürbare Wirkungen wirtschaftspolitischen Handelns sich an öffentlich diskutierten ökonomischen Lehrmeinungen orientieren, wie jüngst in der Zinspolitik, im Streit um den früheren Bundesfinanzminister, oder auf besonders markante Weise beim Zusammenbruch der Hedge-Fonds im Herbst 1998 in den USA: Viele dieser Fonds verwendeten in Computerprogrammen ein Modell, das noch ein Jahr zuvor durch den Wirtschaftsnobelpreis gekürt und von vielen Ökonomen als „wunderbare Formel“ (P. A. Samuelson) gepriesen wurde. Hier wandten Wirtschaftswissenschaftler ihre eigenen Modelle *unmittelbar* praktisch an, mit katastrophalen Folgen - Folgen, die durch sozialisierte Kosten die gesamte (Welt-)Gesellschaft tragen muß. In dieser von Black, Merton und Scholes entwickelten Formel kam die wichtigste Variable nicht vor: Die Formel selbst im Kopf der Organisatoren der Hedge-Fonds, die sie praktisch anwandten.

Diese Beispiele verweisen auf einen allgemeinen Sachverhalt in der Ökonomie: Dies, daß die *Anwendung* eines Denkmodells in der Regel ganz andere Konsequenzen hat, als *innerhalb* dieses Denkmodells erkannt und gesehen wird. Denkmodelle über wirtschaftliche Tatbestände sind *wirksam*, aber ganz anders, als von jenen vermutet wurde, die sie wissenschaftlich begründeten: wirksam als implizite Ethik. Das Leitmodell der Marktwirtschaft, das Konzept der mechanischen Preisbildung durch Angebot und Nachfrage - Grundlage der Wirtschaftstheorie und täglich in globale Praxis umgesetzt -, zieht Konsequenzen nach sich, die *lokal* für die Handelnden verborgen bleiben. Die Unschuld des Kaufs und Verkaufs von Gütern hat jedoch immer viel weitreichendere Folgen, als im unmittelbaren Umfeld erkannt ist oder erkannt sein kann. Das kognitive Fenster der Märkte blendet alles aus, was nicht „marktfähig“ ist: die natürlichen Systeme, Interessen anderer Lebewesen, vor allem aber die künftigen Generationen, die am gegenwärtigen Marktspiel gar nicht teilnehmen können. Die alltäglichen wirtschaftlichen „Grundüberzeugungen“ - wie die Billigung der egoistischen Konkurrenz, die Fraglosigkeit der Nutzen- und Gewinnmaximierung, das Lob des Wettbewerbs oder die Begeisterung für immer neu übertroffene Höchstmarken auf den Wertpapiermärkten - beinhalten *faktisch* Werte, wie sehr sie auch immer im Formelapparat der modernen ökonomischen Theorie oder in Bilanzkennzahlen versteckt sein mögen. Dieses beschränkte kognitive Fenster ist nicht nur eine Begrenzung der *Erkenntnis*; jede Denkform, die das Handeln in eine bestimmte Richtung lenkt, ist *faktisch* eine ethische Vorschrift. Derartige Schranken aufzudecken, das ist die Aufgabe einer *impliziten Ethik* der globalen Ökonomie. Sie ist als Diagnose die Voraussetzung aller wirtschaftspolitischen Rezepturen, die sonst auf lokale Fragen oder Interessen verengt bleiben. Und einmal aufgedeckt, stellt die implizite Ethik ökonomischer Denkformen den verantwortlichen Entscheider vor neue und andere Alternativen, die ihm erlauben, seiner *faktischen* globalen Verantwortung Rechnung zu tragen. Für diese Verantwortung ist keine neue Ethik, sondern eine sehr alte Tugend erfordert: *Tapferkeit*.

3 ÖKONOMIE IST ETHIK!⁴

Fragen von *Dr. Norbert Copray* an den Volkswirtschaftler, Ingenieur und Philosophen *Prof. Dr. Karl-Heinz Brodbeck*

Copray: Verspielen Wirtschaft und Politik derzeit die Zukunft unserer Marktwirtschaft?

Brodbeck: „Marktwirtschaft“ ist vor allem ein Denksystem, eine Interpretation. Der Untertitel meines Buches „die Zukunft *unserer* Marktwirtschaft“ zielt darauf, was wir als wirtschaftliche Wirklichkeit auslegen. Es geht um unser Bild der Marktwirtschaft. Die Wirtschaft wird nicht von objektiven, von unserem Handeln unabhängigen Gesetzmäßigkeiten reguliert, sie wird ganz wesentlich von dem Bild bestimmt, das wir von ihr haben.

Copray: Wie kommt es dann zu Selbsttäuschungen, zu Irrtümern über das, was Marktwirtschaft ist?

Brodbeck: Marktwirtschaft hat etwas mit Erfolg zu tun. Wer in einer Marktwirtschaft *erfolgreich* tätig ist, bewegt sich in einer Welt der Interpretation, kommuniziert über seinen Erfolg. Jeder Erfolg hängt ab von dieser Interpretation: Erfolgreiches Kommunizieren ist auch Kommunikation über Erfolg. Deshalb wird von den Gewinnern in der Wirtschaft ein Bild entworfen und getragen, das sich nicht darum kümmern muß, was *außerhalb* dieses Entwurfsrahmens sonst noch in der Welt geschieht ...

Copray: ... sondern ob das Handeln derjenigen, die dieses Bild entwerfen, dem Bild entsprechend funktioniert.

Brodbeck: Genau das ist es. Insofern würde ich Ihre Eingangsfrage so formulieren: „Verspielen wir aufgrund des heute herrschenden Bildes der Marktwirtschaft unsere Zukunft?“ Diese Frage kann ich so nicht beantworten, denn das erforderte eine Prognose. Und von der Wirtschaft behaupte ich gerade, daß Prognosen in ihr unmöglich sind. Man kann aber auf gegenwärtig erkennbare Mängel hinweisen. Lassen Sie mich das kurz skizzieren. Wenn wir von der Wirtschaft als einem System mit bestimmten Spiel- und Kommunikationsregeln sprechen, dann beruht dieses System auf einer sehr selektiven Weltwahrnehmung. In einer (neo-)liberalen Wirtschaft und Gesellschaft wird über fast alles kommuniziert; das scheint gänzlich unideologisch zu funktionieren. Aber die Ideologie der freien Marktwirtschaft besteht gerade in diesem Glauben, keine Ideologie zu haben. Man läßt prinzipiell alles zu und selektiert nach Erfolg und Mißerfolg, nach nützlich und unnützlich. Gerade darin liegt eine falsche und gefährliche Denkweise.

Copray: Ist denn das Nützliche gar nicht unbedingt nützlich und das Unnütze unnützlich?

Brodbeck: Die Frage ist, ob wir den Nutzenbegriff tatsächlich als Grundbegriff verwenden sollten. Am Nutzen kann zwar unmittelbar und kurzfristig Erfolg gemessen werden. Aber in der Meßbarkeit des Nutzens durch Geld liegt ein Irrtum. Seit den Tagen der klassischen Wirtschaftswissenschaften hat man immer betont, Ökonomie sei die einzig „harte“ Sozialwissenschaft, weil man nur dort auch messen könne. Geld soll dieser Maßstab sein.

Copray: Neuere Ökonomen haben sich sogar bemüht, weiche Faktoren in meßbare Geldgrößen umzurechnen und dafür gab es sogar Nobelpreise.

Brodbeck: Der Versuch, alles in Geldgrößen auszudrücken, beruht auf der Annahme, daß sich in den Preisen objektive Tatbestände widerspiegeln, wie in den Meßdaten der Physik. So behauptet die traditionelle Theorie, die Güterknappheit sei in den Preisen weitgehend korrekt enthalten. Und genau das ist nicht richtig.

Copray: Geht es denn nicht um Knappheit in der Wirtschaft?

Brodbeck: Doch, es geht um Knappheit. Aber die Preise drücken nicht eine Knappheit relativ zu den Interessen *aller* aus. Die Interessen der nachfolgenden Generationen oder die Interessen anderer Lebewesen und der umgebenden Natur können nicht im Preis erscheinen. Die Natur nimmt am Marktspiel ja gar nicht teil, und es nehmen all jene nicht teil, die keine Eintrittskarte zum freien Markt besitzen: Geld bzw. eine verkäufliche Ware oder Arbeitsqualifikation. Deshalb kann ein Preis nur das messen, was *innerhalb* des Systems wirkt und sich nach dessen Regeln verhält. Deshalb sind die Marktpreise langfristig und mit Blick auf all jene, die am Marktspiel nicht teilnehmen können oder dürfen, kein richtiger Indikator.

Copray: Gibt es eine Alternative, die Knappheit anders als durch den Preis zu erfassen?

Brodbeck: Die gibt es, aber sie ist nicht einfach objektivierbar. Man muß aus der ökonomischen Theorie erst die Illusion beseitigen, daß Preise eine *objektive Wahrheit* ausdrücken, etwa die „ökologische Wahrheit“ - eine Formulierung von Ernst-Ulrich von Weizsäcker. Die Frage lautet: Können das Preise überhaupt? Ich bestreite das, denn in jedem Preis sind Voraussetzungen enthalten, die nicht thematisiert werden: Die vererbte Einkommensverteilung, die durch unsere Nutzung festgelegte Entscheidung darüber, wieviel Ressourcen wir an unsere Enkelkinder weitergeben, wie wir uns zu Randgruppen und kulturellen Strukturen außerhalb des Marktes verhalten - und das global in einem globalen Preissystem.

Copray: Ist die Diskussion über den Benzinpreis von vier, fünf Mark unsinnig?

Brodbeck: Ich sage nicht, daß diese Diskussion von vornherein falsch ist. Man muß nur wissen, *worüber* man diskutiert. Es geht hier darum, wie wir über

verschiedene Generationen hinweg die erschöpfbaren Ressourcen verteilen wollen. Das ist eine ethische Frage: Wie wichtig sind für uns unsere Enkelkinder? Was wollen wir den nachfolgenden Generationen an kulturellen, sozialen und natürlichen Gütern hinterlassen? Solche Fragen können nicht am Maßstab objektiver Wahrheit gemessen werden.

Copray: Sie wollen also die Grenzen der ökonomischen Theorie sowie dasjenige, was von ihr nicht erfaßt werden kann, aufzeigen?

Brodbeck: Und deshalb halte ich einen Theorietypus nach dem Vorbild der Naturwissenschaften in der Ökonomie für den eigentlichen Irrtum. Ökonomie wird dadurch zu einer mechanischen Theorie. Ordnung und Freiheit in der sozialen Welt lassen sich nicht als mechanischer Gegenstand beschreiben. Aber genau so wird von der herkömmlichen Theorie die Gesellschaft beschrieben, seit Adam Smith, der sagte: „Wir blicken bewundernd auf die Räder der Staatsmaschine“, dieses „schöne und großartige System“. Wir haben das Bild von den Rädern inzwischen durch Gleichungen ersetzt, auch räumen wir den Rädern einen gewissen Spielraum ein - das ist es faktisch, was die Theorie der Unsicherheit leistet -, doch an den Grundannahmen, am mechanischen Bild hat sich nichts geändert.

Copray: Innerhalb dieses Modells gilt die Überzeugung, daß die freie Konkurrenz der Individuen, ihr freies Spiel auf dem Markt gewissermaßen, aus sich heraus zur sozialen Ordnung führe.

Brodbeck: Das behauptet die herkömmliche Theorie. Sie kann aber nur zu diesem Ergebnis kommen, wenn die menschliche Freiheit preisgegeben und durch ein Kalkül ersetzt wird. Entscheidungen seien, sagen die Neoklassiker, durch Nutzenmaximierung determiniert. Freiheit ist aber das Gegenteil von Determination, ist nicht durch Naturgesetze zu begreifen. Diese Form ökonomischer Theorie reduziert faktisch alles Handeln auf ein kaufmännisches Kalkül. Die endlose Vermehrung von Geld ist zwar ein mögliches Handlungsprogramm, aber sicher nicht das einzige. Wir sind jedoch in der Neuzeit dazu übergegangen, alles am Maßstab dieses Handlungsprogramms zu messen. Das kaufmännische Handlungsprogramm hat alle anderen Handlungen überlagert.

Copray: Warum führt denn freie Konkurrenz der am Markt agierenden Individuen nicht aus sich heraus zu einer sozialen Ordnung?

Brodbeck: Heute glaubt die Öffentlichkeit vielfach an dieses klassische Dogma. Die Klassiker der Ökonomie gingen noch davon aus, daß dieses Credo dem gesunden Menschenverstand kaum einleuchten würde. Die Geburt der Nationalökonomie als Wissenschaft ist der Versuch, dieses klassische Dogma gegen den gesunden Menschenverstand zu beweisen.

Aber sehen wir uns diesen Beweis in der heute gelehrten Mainstream-Ökonomie einmal näher an. Eine der wesentlichen Annahmen beruht auf der Überzeugung, die Ausdehnung der Produktion innerhalb einer Firma werde durch interne

Faktoren gehemmt - man spricht vom Prinzip steigender Grenzkosten. Nur so gibt es ein Gleichgewicht in dieser Theorie, damit einen „Beweis“ für das klassische Dogma. Aber kaum eine empirische Untersuchung kann diese These stützen; jeder Unternehmer würde die Vorstellung, er sei durch technische Faktoren prinzipiell an einer lohnenden Ausweitung der Produktion gehindert, für albern erklären. Schließlich braucht man nur eine weitere Betriebsstätte zu errichten.

Ein weiterer wesentlicher Mangel ist das Fehlen der Analyse von Neuerungen in dieser Theorie. Sie kann Neuerungen nur als exogene Störung betrachten. In der Wachstumstheorie sprach man von „manna from heaven“, wenn die Rede von technischem Fortschritt war. Die Wachstumstheorie kam auch zu dem Ergebnis, daß die Wachstumsrate des Sozialprodukts ausschließlich durch exogene Faktoren bestimmt sei. Seit dem Ende der 80er Jahre werden hier allerdings Zweifel laut, und man beginnt die Bedeutung endogener Faktoren zu erkennen. Das System der neoklassischen Ökonomie beruht auf vielen simplifizierenden und von keiner Empirie bestätigten Annahmen, und sie führt, konsequent analysiert, zu zahlreichen inneren Widersprüchen. Jeder gut ausgebildete Ökonom kennt heute mehr Ausnahmen als Regeln.

Ein weiter Punkt. Die mathematischen Mittel, die in der Ökonomie zur Analyse immer noch verwendet werden, entsprechen dem Stand der Jahrhundertwende. Damals kannte man in der Physik vorwiegend Gleichgewichtssysteme. Heute wissen wir mehr durch die Kenntnis nichtlinearer Modelle, der Chaostheorie und der Computersimulation. Ich weiß um die Grenzen dieser neuen Methoden, doch ich experimentiere auch mit solchen Computermodellen. Als einfaches Ergebnis kann man festhalten, daß komplexe Systeme der Wirtschaft - selbst unter sehr vereinfachten Annahmen - nicht Gleichgewichten zustreben. Unterschiedliche Simulationen zeigen vielmehr eine wachsende Divergenz der Einkommen, periodische Schwankungen, langfristige Instabilität usw. Die Simplifikationen der mechanischen Wirtschaftsmodelle können durch ein wenig Kenntnis in neuerer Systemtheorie widerlegt werden.

Ich möchte aber einen Schritt weitergehen. Selbst wenn man Wirtschaftsmodelle mit besseren mathematischen Methoden untersucht, verfehlt man den Kern dessen, was Ökonomie ausmacht. Freiheit und Kreativität sind in aller Munde, kommen aber in der Theorie fast gar nicht vor. Man spricht statt dessen von exogenen Einflüssen aus dem „Datenkranz“. Das Herzstück des Wirtschaftsprozesses - ein zufälliger äußerer Einfluß? Gewiß, es gibt Versuche, den andauernden Prozeß von kreativen Veränderungen zu beschreiben. Doch diese Modelle stecken noch in den Kinderschuhen und spielen in der wirtschaftspolitischen Beratung kaum eine Rolle.

Copray: Ist nicht die Idee der sozialen Marktwirtschaft, des ›rheinischen‹ Kapitalismus ein vielversprechender Weg, außerökonomische, soziale Faktoren ausdrücklich in eine ökonomische Theorie und Praxis einzubeziehen und stark zu machen?

Brodbeck: Der klassische Liberalismus beruht auf der Annahme, daß es in der Wirtschaft so etwas wie Naturgesetze geben soll - die „unsichtbare Hand“ bei Adam Smith, „natürliche Arbeitslosigkeit“ und „natürlicher Zinssatz“ bei Milton Friedman. Wirtschaft sei wie die Natur, durch Gesetze geordnet. Das ist ein doppelter Irrtum, denn erstens hat sich inzwischen unser Bild der Natur gründlich geändert. Wir gehen nicht mehr davon aus, daß „Natur“ etwas in sich völlig Geordnetes ist. Zweitens ist es charakteristisch für marktwirtschaftliches Denken, keine Grenzen zu akzeptieren. Die Kaufleute versuchen jede Grenze zu überschreiten, um ihren Geldbesitz zu vermehren.

Copray: Die ganze Welt in Ware verwandeln!

Brodbeck: Nicht die ganze Welt, nur das, was sich erfolgreich verwerten läßt. Da zieht die kaufmännische Logik *ihre* Grenze. Dabei ist die Wirtschaft auf exogene Ressourcen wie Wissenschaft, Tradition, Kultur, Bildung und Natur als Quellen für kreative Veränderungen angewiesen. Diese Quellen sind *vorausgesetzt*, sie werden nicht durch den Wettbewerb *erzeugt*. Ich widerspreche der These Hayeks, der Wettbewerb sei ein Entdeckungsverfahren, eine Art Erfindungsmaschine. Das ist eine naive Vorstellung, als würden Unternehmer auf Märkten entlang schlendern und zufällig den CD-Player oder die Laser-Technologie entdecken.

Copray: Nun werden gerade exogene Faktoren wie Bildung und Bildungswesen in den Markt gedrückt in der Annahme, der Wettbewerb der Universitäten würde die Qualität der Bildung steigern.

Brodbeck: Darin sehe ich eine große Illusion. Der Wettbewerb ist nicht schöpferisch, der Wettbewerb ist ein *Selektionsprozeß*. Auf dem Markt wird unter Alternativen ausgewählt, aber der Wettbewerb bringt nicht kausal Neues hervor. Er kann nur Anregungen für etwas geben, das außerhalb des Marktprozesses entsteht.

Copray: Was oftmals nicht zum optimalen Produkt, sondern zum suboptimalen Produkt führt, weil man damit genug Geld verdienen kann.

Brodbeck: Richtig! Oftmals werden optimale Ergebnisse sogar verhindert. Beispiel: Die Software von Microsoft wurde schon zehn Jahre früher von Appel besser realisiert, nur war die Marketingstrategie der kleinen Firma nicht so ausgebufft. Jetzt hinkt die Entwicklung um zehn Jahre hinterher. Auch bei Videorecordern hat sich das VHS-System gegen das bessere Beta-System durchgesetzt, aufgrund reiner Marketingfaktoren.

Wenn wir von der sozialen Marktwirtschaft als einem möglicherweise realistischeren Bild der Wirtschaft sprechen, sofern Rahmenbedingungen und exogene Faktoren dort stärker berücksichtigt werden, so dürfen wir auch nicht vergessen, daß der Erfolg dieses Wirtschaftssystems sich sehr stark dem Systemkrieg zwischen Ost und West verdankte. Angesichts des Kommunismus waren

soziale Zugeständnisse unabdingbar. Man konnte es sich nicht leisten, große Menschenmassen in die Arbeitslosigkeit oder ins ökonomische Abseits zu verstoßen. Sie wären sonst vielleicht für die kommunistische Ideologie funktionalisiert worden. Dieser Grund ist heute entfallen, und deshalb wird heute Arbeitslosigkeit in Europa so leicht „toleriert“, begleitet von allerlei Lippenbekenntnissen. Was in vielen Jahren durch Steuermittel aufgebaut wurde (Post, Bahn, Lufthansa, Rundfunk etc.) wird unter dem Schlagwort der „Deregulierung“ an Private verschleudert, die dann sicherlich „kostengünstiger“ produzieren können - grundlegende Investitionen wurden ja öffentlich getätigt.

Copray: Ein anderes, negatives Argument für die soziale Marktwirtschaft ist der Egoismus, der durch den Wettbewerb in einen Beitrag für das Allgemeinwohl verwandelt werde.

Brodbeck: Bei Immanuel Kant habe ich diesen Standpunkt am klarsten gefunden. Er schreibt: „Das Problem der Staatserrichtung ist, so hart wie es auch klingt, selbst für ein Volk von Teufeln (wenn sie nur Verstand haben) auflösbar und lautet so: ›Eine Menge von vernünftigen Wesen, die insgesamt allgemeine Gesetze für ihre Erhaltung verlangen, deren jedes aber insgeheim sich davon auszunehmen geneigt ist, so zu ordnen und ihre Verfassung einzurichten, daß, obgleich sie in ihren Privatgesinnungen einander entgegen streben, diese einander doch so aufhalten, daß in ihrem öffentlichen Verhalten der Erfolg eben derselbe ist, als ob sie keine solche böse Gesinnungen hätten“. Kant meint also, wichtig sei nicht die Moral der Staatsbürger, denn es könnten auch Teufel sein, sondern daß die Staatsbürger Verstand besäßen. Dadurch, daß die Teufel miteinander konkurrieren, entstehen im Widerstreit der egoistischen Interessen wechselseitig Schranken, die so etwas wie eine moralische Ordnung hervorbringen. Ist diese Logik zu halten? Ich glaube nicht, denn es wird bei diesem Argument unterstellt, daß die Teufel oder die Egoisten gleich stark seien. Dem widerspricht aber jede Erfahrung. Man kann nicht von gleichen Startbedingungen sprechen. Wie soll aber eine „moralische“ Ordnung entstehen, wenn die Startbedingungen „unmoralisch“ sind? Jedem Marktprozeß geht vielmehr schon eine „Moral“ voraus; sie steckt in den Rahmenbedingungen, in denen die Märkte agieren. Der Teufel steckt schon im „Datenkranz“.

Sogar in der neoklassischen Theorie ergibt sich ein völlig anderes Preisgefüge, wenn die Anfangsbestände an Gütern und Ressourcen anders verteilt werden. Aber über diese Verteilung wird nicht gesprochen; man betrachtet sie als „naturgegeben“. Darin verbirgt sich aber eine verschwiegene Ethik. In den Preisen versteckt sich Moral. Deshalb wird ethisches Verhalten auch nicht durch den Markt erst erzeugt - wie Kant meinte. Das ist ein erster fundamentaler Denkfehler. Ein zweiter Fehler steckt in der These, divergierende Einzelinteressen würden im Wettbewerb zu einem für das Gemeinwohl positiven Gesamtinteresse geführt. „Allgemeininteresse“ ist ein Leerbegriff. Wer definiert ihn? Geht es hier um das Interesse eines Nationalstaates? In einer Wirtschaft mit globalem Wettbewerb ist das eine absurde

These. Ist es das Interesse aller Menschen dieser Erde? Kann man behaupten, es werde aktuell durch den Wettbewerb in der Weltwirtschaft gefördert? Während wir hier miteinander sprechen, verhungern allein dreitausend Kinder weltweit. Es wäre doch zynisch zu sagen, dieses Wettbewerbssystem sei im Interesse aller. Ferner tauchen, wie bereits erwähnt, die Interessen der künftigen Generationen im Allgemeinwohl gar nicht auf.

Copray: Sie sprechen im Zusammenhang mit Ökonomie ganz selbstverständlich von Ethik, während andere das Verhältnis von Ökonomie Ethik wie von Feuer und Wasser sehen. Ist es überhaupt zu rechtfertigen, angesichts der Wirtschaft von Ethik zu sprechen?

Brodbeck: Ökonomie ist Ethik - Ethik hier in einem sehr allgemeinen Sinn verstanden. Auch der Egoismus ist eine ethische Haltung, obgleich im alltäglichen Sprachgebrauch ethisches Verhalten vielfach mit Altruismus gleichgesetzt wird. Ökonomie als Wissenschaft ist eine *moral science*, ist eine Moralwissenschaft. Adam Smith hatte einen Lehrstuhl für *moral science* inne. Schon der Begriff Ökonomie - *oikos* und *nomos* - bedeutet: „Einzelwirtschaft im Rahmen von Gesetzen“. Ich schätze Aristoteles sehr; er hat bereits verflochtene Tauschbeziehungen untersucht und deren zirkuläre Vernetzung entdeckt, auch wesentliche Elemente einer Geldtheorie. Aristoteles hat all dies aber stets als *Teilstruktur* in einem Rechts-, Sozial- und Normensystem betrachtet. Ökonomie braucht nicht eine externe Ethik: Ökonomie (als Theorie und Praxis) *ist* Ethik. „Sachzwänge“ sind Teil jenes Scheins, von dem wir eingangs sprachen. Wenn man sich aus Wettbewerbsgründen gezwungen sieht, die Kosten zu senken und Entlassungen vorzunehmen, dann wird eigenes und fremdes Handeln begrenzt. Das ist eine implizite Ethik, denn Ethik heißt, das Handeln zu begrenzen oder Freiräume für das Handeln festzulegen. Wenn man hier von „objektiven Wirtschaftsgesetzen“ spricht, dann erliegt man jener Täuschung, auf die ich am Anfang hingewiesen hatte. Es ist die implizite Ethik der Wirtschaft, die das Handeln lenkt und Fakten schafft. Handlungsregeln kann man verändern, Naturgesetze nicht.

4 SPEKULATION UND ARBEITSLOSIGKEIT⁵

ZUR ETHIK DER GELDPOLITIK

Wer von Ethik spricht, spricht vom menschlichen Handeln. Und bei einer Handlung läßt sich jeweils Zweck und Mittel unterscheiden. Wenn man den ethischen Gehalt geldpolitischen Handelns beurteilen möchte, ist zu klären, welche Rolle das Geld spielt. Genauer gefragt: Ist das Geld Mittel oder Zweck wirtschaftlicher Aktivitäten? Die Antwort muß lauten: *beides*. Das Geld ist einerseits ein Mittel für den wirtschaftlichen Austausch, ein Tauschmittel. Es dient darin auch als Rechnungseinheit und als Zahlungsmittel zur Begleichung einer Schuld. Geld ist aber auch *Zweck*: im kaufmännischen Ziel der Gewinnmaximierung. Aristoteles sah in dem Ziel, Geld um des Geldes wegen zu vermehren, eine Perversion des Handelns, das „am meisten gegen die Natur“ sei; Max Weber nannte jenes Streben nach einer Vermehrung des Geldes „Kaufmannsseele“. War in Altertum und Mittelalter der Zins - die Frucht dieses Strebens - und die Tätigkeit der Kaufleute verpönt, so hat sich in der Neuzeit eine völlig Umkehrung dieser Haltung vollzogen. *Money makes the world go round*. Vor allem seit dem Zusammenbruch des Sowjetreiches scheint das Ziel der Geldvermehrung zum planetarisch unumschränkten Herrscher über alle anderen Lebensbereiche geworden zu sein.

Doch wir müssen hier präzisieren und greifen dazu auf eine Unterscheidung Josef Schumpeters zurück. Er differenziert zwischen „Unternehmer“ und „Kapitalist“. Beide sind vom Streben nach einer Vermehrung ihres Geldvermögens beseelt. Dennoch ist ihr Tun verschieden. Der *Unternehmer* ist jemand, der zur Erzielung eines Gewinns etwas bewirkt: Er investiert, setzt neue Produkte auf dem Markt durch, verändert die Organisation der Produktion oder des Vertriebs, kurz: Er ist ein dynamischer Träger jener alltäglichen Veränderungen, die in Marktwirtschaften „wirtschaftliches Wachstum“ genannt werden. Der *Kapitalist* dagegen ist jemand, der „sich die Hände nicht schmutzig macht“: Er handelt nur mit Geld, vergibt Kredite gegen Zins oder kauft Wertpapiere, die einen Zins versprechen. Eine gesteigerte Form des Kapitalisten ist der *Spekulant*. Er wartet gar nicht erst ab, bis ein Wertpapier einen Zinsertrag abwirft - z.B. eine Dividendenausschüttung auf Aktien -, er lauert nur darauf, durch geschickten Kauf und Verkauf Kursgewinne auszunützen und auf diese Weise ein Vermögen zu erwirtschaften.

Spekulationen spielen für den Wirtschaftsprozeß eine *parasitäre* Rolle. Während Unternehmer in ihrer Tätigkeit zum Wirtschaftswachstum beitragen, erfüllen Spekulationen keine eigentliche Aufgabe in einer Volkswirtschaft. Das „Tragen von Risiko“, oft als solch eine Aufgabe ins Feld geführt, ist volkswirtschaftlich ebenso bedeutungslos wie das „Tragen von Risiko“ im Kasino oder bei

Wetten auf der Rennbahn. Ist letzteres allerdings nur eine Umverteilung aus den Taschen der Spieler an die Spielbank, so besitzt die Spekulation an den Börsen für Waren und Wertpapiere dagegen *negative volkswirtschaftliche Effekte*.

Man hat auch gesagt, daß durch die Tätigkeit von Spekulanten Preisdifferenzen nivelliert und somit die Märkte effektiver gemacht würden. Dieses Argument hängt an einem sehr dünnen Faden. Bei funktionierendem Wettbewerb übernehmen diese Rolle durchaus alle kritischen Käufer, die Preise vergleichen. Eine eigene Klasse von Spekulanten ist dafür nicht erforderlich. Zudem führt gerade der Wettbewerb der spekulativen Geschäfte untereinander dazu, daß Preise sich von ihren ursprünglichen Werten weit entfernen, womit Spekulationen das genaue Gegenteil einer *Verbesserung* der Markteffizienz bewirken. Preise passen sich bei Märkten ohne Spekulation im Wettbewerb an Marktverhältnisse an. Die Spekulation setzt diese Funktion außer Kraft und führt zu Preisen, die weit von den ursprünglichen Angebots-Nachfrage-Verhältnissen abweichen. Zudem entstehen übermäßige Preisschwankungen durch das hysterische Verhalten der Spekulanten, die z.B. das Liebesleben eines Präsidenten als Maß für Kauf- und Verkaufsentscheidungen nehmen.

Die Folge davon ist für die Gesamtwirtschaft durchweg negativ. Wenn Preise Informationen über Knappheitsverhältnisse sind - wie die Nationalökonomie lehrt -, so bewirken spekulative Verzerrungen eine systematische Fehlinformation. Die Spekulation hat denselben Effekt wie eine gezielte Falschmeldung in den Medien. Vor allem aber: Das von den Spekulanten gehortete Geld, um auf den Märkten *kurzfristig* „zuschlagen“ zu können, wird dem Wirtschaftskreislauf *entzogen*. Die von den Spekulanten gehorteten Geldbeträge, unberechenbar auf den Aktien- und Devisenmärkten eingesetzt, unterlaufen jede denkbare Steuerung durch Zentralbanken.

Diese Einsicht in die volkswirtschaftlich schädliche Natur der Spekulation ist im Zuge der Globalisierung weltweit verlorengegangen. Im Gegenteil. Die Führung von Unternehmen wird durch das *Shareholder-Value-Konzept* den spekulativen Prozessen an den Börsen immer mehr ausgeliefert. Firmen werden reorganisiert, nicht nach den Bedürfnissen der Güter- und Faktormärkte, sondern nach den kurzfristigen Interessen der Aktieninhaber. Die Funktion, Investitionen zu finanzieren, ist zu einer Nebenrolle auf den Aktienmärkten geworden. Nicht mehr die Menge, der Preis (Aktienindex oder Kurswert) ist zur Zielgröße geworden, und exakt dies ist die Wirkung einer spekulativen Funktionalisierung von Märkten.

Nun können Preise, gleichgültig in welchem Sektor der Wirtschaft, nur steigen, wenn die nötigen Geldmittel verfügbar sind, eine entsprechende Nachfrage zu bedienen. An dieser Stelle rückt die Politik der Zentralbanken in den Mittelpunkt. Begünstigen die Zentralbanken spekulative Prozesse oder bekämpfen sie inflationäre Entwicklungen an den Wertpapier- oder Immobilienmärkten? Wenn man die offiziell verkündeten Zielsetzungen der Deutschen Bundesbank untersucht,

wird man wenige Äußerungen finden, die sich *explizit* auf die Wertpapiermärkte beziehen. Ausdrückliches und scheinbar allgemein gebilligtes Ziel der Deutschen Bundesbank ist die „Preisstabilität“. Ich möchte nun zeigen, daß dieses Ziel *implizit* gleichwohl spekulative Prozesse *begünstigt*. Auch wenn man den Zentralbanken nicht unterstellen mag, daß sie absichtlich *einseitig* eine, zudem zahlenmäßig sehr kleine Bevölkerungsgruppe und ihre Interessen besonders unterstützen, so zeigt sich in ihrer *praktischen* Politik und ihren *formulierten Zielen* gleichwohl eine *implizite Ethik*. Diese implizite Ethik aufzudecken ist die Absicht dieser Zeilen.

Betrachten wir zunächst ein paar Zahlen. Wir ziehen einen vergleichbaren Wirtschaftsraum heran (die alte BRD) und wählen als Vergleichsbasis das nominale Bruttoinlandsprodukt (BIP). Diese Größe gibt an, wieviele Güter und Dienstleistungen (bereinigt um Vorleistungen) in einem Jahr in einem Wirtschaftsraum erzeugt werden. „Nominal“ bedeutet, daß wir die tatsächlichen Zahlungen für diese Wirtschaftsleistung untersuchen (also keine Preisbereinigung vornehmen; die Erhöhung der Güterpreise ist im *nominalen* BIP mit enthalten). Diese Zahlungen stehen der Geldmenge gegenüber, die zum Kauf- und Verkauf dieser Güter und Dienstleistungen benötigt wird. Wenn nun das Geld tatsächlich ausschließlich die Funktion hätte, dem Tausch dieser Güter und Dienstleistungen zu dienen, so müßte sich - wenigstens im langfristigen Durchschnitt - die Geldmenge ebenso rasch entwickeln wie die Wirtschaftsleistung. Es zeigt sich aber etwas anderes: Im Zeitraum 1960 bis 1989 wuchs das nominale BIP jährlich um 7,1%, die Geldmenge (M3) wuchs dagegen um 8,9% jährlich. Pro Jahr wurde also im Durchschnitt um 1,7% mehr Geld „erzeugt“ als zum Umschlag Wirtschaftsleistung erforderlich war. Es ist ein allgemein beobachtetes Phänomen, daß die *Funktionsfähigkeit des Geldes* als Tauschmittel - in der Ökonomie „Umlaufgeschwindigkeit“ genannt - abnimmt. Die wiedergegebenen Zahlen bringen das deutlich zum Ausdruck. Ein relativ abnehmender Anteil des umlaufenden Geldes dient dem Gütertausch.

Wohin ist das zusätzliche Geld geflossen? Da wir von der *nominalen* Wirtschaftsleistung ausgegangen sind, haben wir den Preis- oder Inflationseffekt schon berücksichtigt. Die zusätzliche Geldmenge von jährlich 1,7% hat also nicht die Güterpreise aufgebläht. Sie wurde dem Güterkreislauf entzogen. Das wird besonders deutlich, wenn wir den Begriff „Geldmenge“ etwas unter die Lupe nehmen. Das, was wir gewöhnlich unter „Geld“ verstehen, ist nur ein Teil der Geldmenge: Münzen, Scheine und die Einlagen auf Girokonten. Betrachten wir nur dieses Geld, so zeigt sich, daß es fast genauso rasch gewachsen ist wie die nominale Wirtschaftsleistung: Im Zeitraum 1960-1989 um 7%. Einen *überproportionalen* Zuwachs weisen allerdings die Termineinlagen bei Banken und die kurzfristigen Spareinlagen auf; auch sie zählt man zur Geldmenge (M3). Es wurde also immer mehr Geld auf relativ kurzfristigen Konten bei den Banken „geparkt“. Geld wird kurzfristig (auf Girokonten, als Festgeld und als Spareinlage mit Kündigungsfrist von drei Monaten) gehortet, um *liquide* zu sein. Jeder trägt Bargeld mit sich und beläßt (so er überhaupt über Einkommen verfügt) einen

bestimmten Betrag auf dem Girokonto, um rasch zahlungsfähig zu sein. Gemeint ist hier auch nicht *langfristig* angelegtes Geld, das etwa für den Hausbau oder den Kauf eines Autos angespart wird. Wir sprechen von einem anwachsenden Bestand an *kurzfristig* verfügbarem Geld.

Welchem Zweck also dient das auf diese Weise „geparkte“ Geld, das von 1960-1989 jährlich im Schnitt um 1,7% angewachsen ist? Der wohl bedeutendste Ökonom dieses ausklingenden Jahrhunderts - John Maynard Keynes - hat für ein auf solche Weise gehortetes Geld den Begriff der „Spekulationskasse“ geprägt. Damit wird auch sofort deutlich, wozu dieses Geld verwendet wird. Es dient nicht dem Warenaustausch, also der „realen“ Wirtschaft. Es dient zum überwiegenden Teil dazu, kurzfristig für spekulative Zwecke *liquide* zu sein. Die Zentralbank - keineswegs nur in Deutschland, auch in anderen Ländern - bedient die Interessen der Spekulanten, indem sie jährlich knapp 1,7% des Geldmengenwachses für diese Gruppe einräumt.

Besteht aber überhaupt, so mag man einwenden, für die Zentralbank (auch die künftige europäische Zentralbank) eine Alternative? Eine Zentralbank kann zwar Geld emittieren, sie steuert aber nicht die Geld*verwendung*. Hätten die Bundesbank oder die anderen großen Zentralbanken in den USA oder Japan *weniger* Geld zur Verfügung gestellt, so hätte dies das Verhalten der Spekulanten nicht verändert, andererseits wäre dann für den Wirtschaftskreislauf nicht genügend Liquidität verfügbar gewesen. Nicht der Bundesbank, den Spekulanten müßten wir den Schwarzen Peter zuschieben - die Geldpolitik scheint makellos wie das Hochglanzpapier ihrer Geschäftsberichte. Doch so einfach steht die Sache nicht. Vielleicht hat die Deutsche Bundesbank in entscheidenden Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung nicht *zuviel*, sondern *zuwenig* Liquidität zur Verfügung gestellt. Sehen wir genauer zu.

Wenn die Geldmenge rascher wächst als *reale Wirtschaftsgrößen*, dann müssen langfristig die Preise von Waren steigen, so lautet die Lehre des von nahezu allen Zentralbanken akzeptierten Monetarismus. Nun haben wir in der obigen Analyse den Preiseffekt (durch das *nominale* BIP) schon berücksichtigt. Welcher Preis ist hier nicht erfaßt und in diesem Zeitraum dennoch gestiegen? Die Frage ist leicht zu beantworten: Es waren die Aktienkurse. Aktien (Wertpapiere) sind Kapitalanteile. Man unterscheidet zwischen dem Nennwert (dem tatsächlichen Anteil des Inhabers am Eigenkapital der Aktiengesellschaft) und dem Kurswert. Der Kurswert ist fast immer höher als der Nennwert; die Differenz ist ein reiner Preisanstieg. Doch diesen Preiseffekt erfaßt die Statistik nicht unter dem Begriff „Preisniveau“ oder „Inflationsrate“. Dort fließen nur die Güter- und Dienstleistungen ein. Ein Maß für das Preisniveau von Aktien - nüchtern gesagt: die Inflationsrate der Aktien - ist in Deutschland der DAX, der wichtige Werte zu einem Index zusammenfaßt. Der Deutsche Aktienindex (DAX) erhöhte sich im betrachteten Zeitraum (1960-1989) um jährlich 3,3%. Man könnte dies die Inflationsrate der Aktien nennen. Die zusätzliche Geldmenge, die von den Zentralbanken weltweit über viele Jahre über

die Erfordernisse des Tauschens von Waren hinaus zur Verfügung gestellt wurde, diente also - direkt oder indirekt - zur Aufblähung der Aktienkurse, die sich in den 90er Jahren dramatisch beschleunigt hat.

Merkwürdigerweise wird aber diese Inflationsrate auch bei der breiten Bevölkerung sehr positiv beurteilt, während ein Preisanstieg bei Lebensmitteln, Urlaubsreisen oder Mieten zurecht als Einschränkung der Lebenshaltung empfunden wird. Merkwürdig? Nein, offenkundig verdienen die Inhaber von Aktien an der Aktieninflation, in der Börsensprache „Hausse“ genannt. Das gilt übrigens nicht nur von Aktien. Auch bei Immobilien kann man einen ähnlichen Effekt beobachten. In Japan erreichte der Wert der Immobilien Tokios *vor* der Asienkrise einen Wert, der größer war als das gesamte Immobilienvermögen der Vereinigten Staaten. Diese Inflation der Immobilienpreise hat inzwischen eine dramatische Kehrtwendung erlebt; auch die japanischen Aktienkurse sind sehr stark gesunken - ähnlich in anderen asiatischen Ländern.

Bei einem *crash* zeigt sich, daß hier keine *realen* Werte geschaffen wurden, sondern eine inflationäre Blase („bubble“) geplatzt ist. Aufgeblasen wurde diese Blase durch die internationalen Spekulationsgeschäfte; die *Luft* (die Geldmenge) stellte aber die Zentralbanken zur Verfügung. *Täglich* werden auf den Weltfinanzmärkten geschätzte 3 bis 4 Billionen Dollar (mehr als das *jährliche* deutsche Sozialprodukt) international hin- und hergeschoben. Diese Gelder aus den Spekulationskassen wurden einmal gefüllt, gefüllt mit Yen, Dollars und DM. Und es gibt hierbei nicht eine *nationale* Aufblähung - nicht bei einem *internationalen* Kapitalmarkt. Allerdings platzen weltweite Blasen auch nicht an einem Tag, und sie platzen an den schwachen Stellen zuerst: in Asiens Bauwirtschaft oder in Rußlands Scheingeldblüte seit dem Fall der Mauer - weder Südamerika noch Europa oder Nordamerika besitzen hiergegen aber eine Art Schutzmauer.

Kehren wir nach diesem kleinen Exkurs über den Zusammenhang zwischen Geldmenge, Spekulation und Aktienkursen wieder zur *Zielsetzung* in der Geldpolitik zurück und wenden den Blick auch dem Arbeitsmarkt zu. Es läßt sich vielfach beobachten, daß die Zentralbanken heute nicht mehr den Fehler begehen, der die Weltwirtschaftskrise von 1929 - wenn auch nicht verursacht, so doch - verschärft hat: Bei sinkenden Aktienkursen die Geldmenge einzuschränken. Bei den bisher in den USA und in Europa sichtbaren *crashes* (z.B. während der Mexiko-Krise) haben die Währungshüter kurzfristig dem Banksystem ausreichend Liquidität zur Verfügung gestellt und so eine Kettenreaktion, einen Zusammenbruch von Banken weitgehend verhindert. Hier wurde die politische Absicht erkennbar, die Schäden für die Inhaber von Wertpapieren so niedrig wie möglich zu halten, vielleicht auch die Gesamtwirtschaft vor einer denkbaren Rezession zu bewahren. Es ist aber bemerkenswert, daß derartige Alarmglocken nicht läuten, wenn *andere* volkswirtschaftliche Bereiche betroffen sind. Die Deutsche Bundesbank hat es immer wieder und mit Nachdruck *abgelehnt*, geldpolitische Instrumente zur direkten und indirekten Bekämpfung der Arbeitslosigkeit

einzusetzen. Das Hauptargument: Eine Ausweitung der Geldmenge würde zu Inflation führen und nur kurzfristige „Scheineffekte“ erzielen. Selbst wenn dieses Argument richtig wäre - Keynes hat das mit Nachdruck bestritten -, so bleibt doch immer noch die verwunderliche Tatsache, daß dasselbe Argument bezüglich der Inflation an den Aktienmärkten nicht zu greifen scheint.

Vor allem in Deutschland hat die Erfahrung von zwei *Hyperinflationen* dazu beigetragen, der Deutschen Bundesbank eine hohe Reputation einzuräumen, wenn sie das Ziel der Preisstabilität hochhält. Doch hier herrscht eine tiefe Begriffsverwirrung. Eine Hyperinflation mit Inflationsraten von 10 oder 100% *pro Tag* und eine Inflationsrate von 3 oder 4% *pro Jahr* kann man nicht vergleichen. Wenn eine Inflationsrate von 3 oder 4% tatsächlich nur die immer wieder betonte Wirkung besitzen würde, „den Sparern indirekt Geld aus der Tasche zu ziehen“, weil ihre Spareinlagen um den Prozentsatz der Inflationsrate geringer werden, dann wäre das in Deutschland geradezu fundamentalistisch vorgetragene Leitbild der „Preisstabilität“ durchaus verständlich. Doch so einfach sind die Zusammenhänge nicht.

Geld ist eben *nicht nur ein Schleier* über den realen Tatbeständen des Wirtschaftslebens, Geld hat sehr wohl *reale* Wirkungen. Es ist bekannt, daß bei steigenden Preisen die Börsianer in der Regel mit „pessimistischen“ Erwartungen reagieren. Eine Preissteigerung von 3 oder 4% schadet der Börse. Aber schadet sie auch notwendig der breiten Bevölkerung? Besteht die breite Bevölkerung tatsächlich aus Menschen, die ihren Lebensunterhalt durch das Beziehen von Sparzinsen bestreiten? Blicken wir nochmals auf die Spekulanten. Sie horten Geld, um jederzeit kaufen zu können, und dieses Geld fließt bei einer gelungenen Spekulation vermehrt auf die Konten zurück. *Real* erbringt die Spekulation nur einem Personenkreis einen Nutzen: Den Spekulanten selbst. Steigen die Preise um 3 oder 4% jährlich, dann bedeutet das Halten von Geld auf Konten für Spekulationszwecke einen Verlust. Wie werden Spekulanten darauf reagieren? Sie reduzieren diese Geldbestände und suchen *anderswo* Anlagemöglichkeiten. In der *realen Wirtschaft* (in der Industrie) müssen Gewinne erst durch Arbeits- und Managementleistungen erbracht werden. Dort investiertes Geld (Kapital) hat aber auch zugleich reale Effekte: Es werden Arbeitsplätze geschaffen, mehr Güter erzeugt, vielleicht sogar Steuern bezahlt. Eine moderate „Inflationsrate“ kann also den Wirtschaftsprozeß *beflügeln*. Verlierer sind die Spekulanten (sie müssen sich bei unveränderten Aktienkursen mit den real erwirtschafteten Dividenden zufrieden geben und auf Kursgewinne, auf Aktieninflation verzichten); Gewinner sind alle *aktiv* am Produktionsprozeß Beteiligten.

Die „Inflation“ in niedrigen Raten ist also weit besser als ihr Ruf - wenn wir von leicht beherrschbaren Inflationsraten bis ca. 5% sprechen. Diese Einsicht ist sehr alt; David Hume hatte bereits formuliert: „Entsprechend stellen wir fest, daß in jedem Königreich, in das mehr Geld fließt als zuvor, alles ein neues Gesicht bekommt, Arbeit und Gewerbe sich beleben, Kaufleute unternehmungslustiger, Manufakturisten fleißiger und geschickter werden und sogar der Farmer seinem

Pflug mit mehr Eifer und Aufmerksamkeit folgt.“ [D. Hume, Politische und ökonomische Essays, Band 2, Hamburg 1988, S. 209] Silvio Gesell, Ludwig Hahn, Irving Fisher, John Maynard Keynes und andere haben diese Einsicht in verschiedener Weise weiterentwickelt. Doch diese Tradition ist seit der Hinwendung der Wirtschaftspolitik zu Monetarismus und Neoliberalismus völlig verschüttet worden. Es besteht auch bei der heute dominierenden wirtschaftspolitischen Konzeption wenigstens prinzipielle Einigkeit darüber, daß das *Gegenteil* einer Inflation, *kontinuierlich sinkende* Preise (Deflation), nicht wünschenswert ist. Die Frage lautet deshalb: Wo liegt die „goldene Mitte“ für die Geldpolitik? Die Antwort: „Inflationsrate gleich null“ ist auch *a priori* nicht einleuchtend. Noch in den 70er Jahren diskutierten Wirtschaftswissenschaftler über die *optimale* (positive) Inflationsrate. Wir haben Argumente kennengelernt, daß eine leicht positive Inflationsrate (etwa bis 5%) der Wirtschaft insgesamt eher nützt, obgleich sie der Spekulation schadet.

Ein wichtiges Argument muß ergänzt werden. Daß Preisstabilität (ausgelegt als Inflationsrate gleich null) nicht *per se* einen positiven ethischen Wert verkörpert, ist an der Fragwürdigkeit der *Messung* des Preisniveaus leicht zu demonstrieren. Zwar bemühen sich die Statistiker redlich, Verzerrungen auszuschalten; einen *idealen* Preisindex gibt es gleichwohl nicht. Wie wird eigentlich der Wert des Geldes gemessen? Man dividiert einfach einen Geldbetrag durch einen Preisindex. Ein Preisindex wird ermittelt, indem man versucht, *qualitative Änderungen* in der Wirtschaft auszuschalten. Autos, Wohnungen und Software werden in erhöhter Produktqualität angeboten, neue Güter kommen hinzu, alte verschwinden vom Markt. Diese Effekte kann man durch eine laufende Korrektur der Meßplatte („Warenkorb“) teilweise, nicht aber vollständig ausschalten. In einer dynamischen, innovativen Wirtschaft gibt es keinen „objektiven“ Preismaßstab, damit auch keinen zweifelsfreien „Wert des Geldes“. Auch die Deutsche Bundesbank hat mehrfach festgestellt, daß ein bis zwei Prozentpunkte „Inflation“ in Wahrheit als Qualitätsänderung der Güter interpretiert werden können. Ist das aber richtig, dann bedeutet eine Inflationsrate nahe Null bereits *Deflation*. Völlige „Preisstabilität“ erlaubt es aus diesem Grund nicht, neue Güter und Produkte mit höherer Qualität (und höheren Preisen) auf dem Markt problemlos umzusetzen; es wäre dazu eine Ausweitung der Geldmenge erforderlich.

Ergänzt werden sollte, daß die Bundesbank laut Bundesbankgesetz auf die Stabilität der „Währung“, nicht des „Preisniveaus“ verpflichtet wird. Hier besteht ein gewichtiger Unterschied: Zum Begriff der Währung zählt der Binnen- *und* der Außenwert der DM. Die Deutsche Bundesbank hat der Aufwertung der DM nicht entgegen gesteuert. Auch hier herrscht beim breiten Publikum eine verzerrte Auffassung vor. Eine „starke Mark“ ist positiv besetzt. Es ist eine Lehrbuchweisheit der Außenwirtschaftstheorie, daß eine Aufwertung für die Handelsbilanz negative Folgen hat und in der Regel zu einer Erhöhung der Arbeitslosigkeit

beiträgt. Doch diesen Punkt, der vom Altbundeskanzler Helmut Schmidt häufig und mit Nachdruck betont wird, wollen wir hier nicht weiter verfolgen.

Wenn wir bedenken, daß es der Lobby der Deutschen Bundesbank gelungen ist, auch die Zentralbankpolitik *Europas* in allen wesentlichen Punkten konzeptuell zu dominieren, wird die Tragweite unserer Diskussion für das künftige Währungsgebiet des Euro deutlich. Der Artikel 109 (2) des EG-Vertrages über das Europäische-Währungs-Institut nennt als einziges Ziel, wie die Deutsche Bundesbank, die „Preisstabilität“. Welche *ethischen* Implikationen zeigen sich, wenn wir die skizzierten Bausteine der Bundesbankpolitik kurz zusammenfassen und verdeutlichen?

Erstens konnten wir sehen, daß das Ziel der Preisstabilität, fundamentalistisch als „Null Prozent Inflation“ ausgelegt, aus guten Gründen der Gesamtwirtschaft mehr schadet als nützt; vor allem die realen Investitionen und der Arbeitsmarkt leiden unter einer solchen Politik. Immer dann, wenn die Zentralbank in einem Land die Inflationsrate durch ein massives Anziehen der geldpolitischen Zügel zurückführte, sind die Arbeitslosenraten erheblich gestiegen - wie in den USA und Großbritannien in den frühen 80er Jahren unter der Führung von Ronald Reagen und Maggie Thatcher. Zwar ist es unbestritten, daß im Falle eine *Hyperinflation* die reale Wirtschaft großen Schaden leidet; es zeigte sich aber auch, daß umgekehrt Inflationsraten „nahe Null“ die wirtschaftliche Aktivität hemmen und die Arbeitslosigkeit vergrößern. Der vermeintlich positive ethische Wert „Preisstabilität“ besitzt also eine häßliche Rückseite.

Zweitens zeigen fast alle Zentralbanken durch ihre praktische Politik eine Parteinahme für die Interessen der Börse. Steigende Börsenkurse gelten nicht als „Inflation“ - was sie faktisch sind - und wurden in den vergangenen Jahrzehnten stets mit ausreichender Liquidität versorgt, vor allem dann, wenn Einkommen durch einen *crash* gefährdet erschienen. Nun kann, die japanische Erfahrung hat es gezeigt, keine Zentralbank *letztlich* einen *crash* verhindern, doch in der faktischen Geldpolitik offenbart sich eine *implizite Ethik*, die Interessen des Börsenparketts stärker als die des Arbeitsmarktes präferiert. Der US-Ökonom Franco Modigliani sagte deshalb zurecht: „Man sollte jedem Mitarbeiter der Deutschen Bundesbank ein Schild auf den Schreibtisch stellen mit der Aufschrift: Denke an die Beschäftigung!“ Bislang hat die deutsche Geldpolitik dies gründlich unterlassen und damit eindeutige Position bezogen. (Das Federal Reserve Board in den USA wäre hier anders zu bewerten; die amerikanische Zentralbank nennt das Ziel der Vollbeschäftigung im Zielkatalog der Geldpolitik sogar *vor* dem Ziel „stable prices“ an erster Stelle.)

Drittens - damit zusammenhängend - zeigte die Praxis der Bundesbankpolitik auch bezüglich der *europäischen* Beschäftigung ein hohes Maß an Gleichgültigkeit. Als nach der Wiedervereinigung die neuen Bundesländer mit DM ausgestattet wurden, war ein gewisser Anstieg der Inflationsrate unvermeidbar; jedem

Ökonomen war dieser Effekt klar. Die Deutsche Bundesbank, Gegnerin der Währungsunion mit der DDR, unterlief den politischen Einigungswillen. Zwar stellte sie die notwendige Geldmenge zur Versorgung der neuen Bundesländer zur Verfügung, erhöhte aber *zugleich* sehr stark die Leitzinssätze. Dies führte zwar - im Interesse des Ziels „Preisstabilität“ - den leichten Anstieg der Inflationsrate um wenige Punkte wieder zurück, verteuerte aber zugleich die Investitionen und führte zu einem *verstärkten* Beschäftigungsabbau, nicht nur in den neuen Bundesländern. Damit zwang die Deutsche Bundesbank ferner die europäischen Nachbarn, *ihrerseits* die Leitzinsen zu erhöhen - um die Wechselkurse in der Währungsschlaglage stabil zu halten -, mit denselben negativen Beschäftigungseffekten in Italien, Frankreich usw. Die unfreundlichen Pressekommentare in diesen Ländern aus dieser Zeit sind nicht ganz unverständlich. Obgleich Schätzungen immer ein Wagnis darstellen, so kann man den negativen Beschäftigungseffekt dieser Politik europaweit sicher auf eine siebenstellige Zahl zusätzlicher Arbeitsloser beziffern. Auch hier verbarg der Wert „Preisstabilität“ eine ganz andere Rückseite, die für die in den Fußstapfen der Deutschen Bundesbank folgenden Politik der Europäischen Zentralbank wenig Gutes ahnen läßt.

Viertens schließlich kann man - auch hier besteht ein Unterschied zur Geldpolitik in den USA - zahlreichen Verlautbarungen der Deutschen Bundesbank entnehmen, daß sie die Gefahr einer *Deflation* als sehr gering einschätzt. Auch das hat wiederum eine „Schlagseite“: Wer Geld (für spekulative Zwecke) hortet, der *gewinnt* durch eine Deflation. Jede gehortete DM wird bei sinkenden Preisen *mehr wert*. Deshalb fürchten Spekulanten oder das Börsenparkett sinkende Güterpreise weit weniger als steigende. Für die Gesamtwirtschaft und die Beschäftigung ist aber eine Deflationsspirale fatal - die Erfahrungen der Weltwirtschaftskrise nach 1929 scheinen vergessen zu sein. Wenn wir ein bis zwei Prozent „Inflationsrate“ jedoch als Ausdruck einer qualitativen Verbesserung der Produkte verstehen müssen, dann ist eine Preissteigerungsrate von unter einem Prozentpunkt bereits der Beginn einer Deflation.

Die *Unabhängigkeit* der Zentralbanken wird gerühmt und als wesentlicher Baustein der sozialen Marktwirtschaft angesehen. Tatsächlich verfolgen die Zentralbanken in Europa, den USA und in vielen Ländern Asiens eine von kurzfristigen *haushaltspolitischen* Entscheidungen unabhängige Politik. Das Argument, eine demokratische Kontrolle würde allzuleicht zu einer *Instrumentalisierung* der Geldpolitik führen, hat angesichts der Praxis, Wahlgeschenke durch die Notenpresse zu verteilen, einiges Gewicht. Der häufig diskutierte „Skandal“, daß die Vorstandsmitglieder der Deutschen Bundesbank deshalb auch ihre *Gehälter* selbst festlegen können, wäre nur ein kleines Übel. Weit wichtiger ist die Beobachtung, daß die Geldpolitik *in ihrer Unabhängigkeit* eine eindeutige Schlagseite aufweist. Sie begünstigt die Spekulation auf dem Aktienmarkt und klammert die Mitwirkung an der Beschäftigungspolitik aus. Mehr noch, sie trug und trägt durch einen unbegründeten und einseitigen, gleichwohl *populären*

Inflationsbegriff dazu bei, die derzeitige internationale Tendenz zur *Deflation* zu begünstigen. Dies gibt Anlaß zu Überlegungen, die künftige europäische Zentralbank, wenn nicht einer parlamentarischen, so doch einer *anders* strukturierten demokratischen Kontrolle zu unterwerfen, um die Blindheit für die realen Effekte der Geldpolitik zu korrigieren, ohne sie der jeweiligen Regierungspolitik als Instrument zu unterwerfen. Denkbar wäre ein Aufsichtsrat, der aus Vertretern breiter Bevölkerungsschichten zusammengesetzt ist, nicht einseitig durch eine Lobby von Bankinteressen, deren Nähe zum Aktienmarkt und zur Spekulation wenig verwundert. Vielleicht entsteht dann auch wieder Raum für die Keynes'sche Einsicht, daß Spekulation einfach unanständig ist.

5 WER IST EIN SPEKULANT?⁶

Antworten auf Anfragen zum Beitrag „Spekulation und Arbeitslosigkeit“

Ethik-Letter LayReport 3 (1998)

Spekulation und parasitäre Rollen

Die Frage: Was ist Spekulation? Ein Exporteur in Deutschland erwartet einen Dollar-Eingang in 6 Monaten. Er hat Angst, daß der Dollar gegenüber der DM in den nächsten 6 Monaten abwertet. Also trägt er sich mit dem Gedanken, die Dollar auf Termin zu verkaufen. Spekuliert er, wenn er die Dollar auf Termin verkauft oder spekuliert er, wenn er hofft, daß in 6 Monaten die DM-Dollar-Relation immer noch die gleiche ist? Sollten Sie dem Exporteur zubilligen, daß er durch den Abschluß eines „forward- Kontraktes“ nicht gleichzeitig zum „Spekulanten und Parasiten“ geworden ist, so stellt sich die Frage, wer ist sein Kontrahent in diesem „forward“ Kontrakt? Die Bank, die einen Importeur als Kunden hat, der genau den gleichen Betrag in 6 Monaten Dollar gegen DM kaufen will? Oder auch der Investmentfonds-Manager oder Pensionsfonds-Manager, der in 6 Monaten im Rahmen seines Portfolio-Mix einen Dollarbedarf hat, weil er US-Treasury-Bonds kaufen will? Wer ist also der Spekulant und Parasit?

Die Antwort von Prof. Dr. Brodbeck: Wir können beim menschlichen Handeln Zweck und Mittel unterscheiden. Volkswirtschaftlich ist das Geld ursprünglich ein *Tauschmittel*. Es leitet seine Funktion und seinen Zweck aus seiner vermittelnden Aufgabe in einer arbeitsteiligen Wirtschaft ab. *Zweck* ist die Produktion und Distribution von Gütern, *Mittel* ist der Tausch über Märkte, und von hier aus bestimmt sich *eine* (ursprüngliche) Funktion des Geldes. Dieser Funktion als *Tauschvermittler* hat sich jedoch bereits sehr früh eine ganz andere Funktion überlagert. Bei dieser Überlagerung wird die soziale Funktion des Tauschvermittlers *benutzt*, um daraus für *private* Zwecke einen Nutzen zu schlagen. Man blickt nicht mehr auf die Güter, man blickt nur mehr auf mögliche *Preisdifferenzen* zur „Gewinnerzielung aus Preisveränderungen“ (eine geläufige Definition von Spekulation). Das wäre nicht weiter erwähnenswert, wenn nicht *eben dadurch* die Preise selbst *verändert* und somit Knappheitsverhältnisse *verzerrt* würden. Spekulation führt zu *falschen* Preisen bei Gütern, Währungen und Wertpapieren, und das ist volkswirtschaftlich schädlich, mitunter katastrophal (wie jüngst in Rußland oder Indonesien). Wenn Preise nach ökonomischer Lehre Träger von *wahren* Knappheitsinformationen sind, dann führt Spekulation dazu, daß die Preise *lügen*. Spekulanten betreiben sozusagen systematische Desinformation *und*

verdienen daran. (Sie benutzen keine Print- oder elektronischen Medien, sie benutzen das *Tausch-Medium*.) Es ist diese *Funktion*, die ich kritisiere. Ich spreche nicht von „Parasit“, sondern von einer „parasitären Rolle“. Eine Weltwirtschaft ohne Spekulation wäre reicher; es gäbe weniger Armut.

Nach dieser Vorbemerkung ist Ihre spezifische Frage (Beispiel „Exporteur“) einfach zu beantworten: Ein Exporteur ist ein Produzent von *Gütern*. Darin liegt seine soziale Funktion. Er stellt Arbeitsplätze bereit und versorgt direkt oder indirekt die Bevölkerung mit Waren oder mit Einkommen. Ein *forward*-Kontrakt ist ein *Mittel*, um diesen Zweck zu erreichen. Partner bei diesem Geschäft, die Sie erwähnen, erfüllen gleichfalls diese Funktion. Der Exporteur kauft keinen *forward*-Kontrakt, *nur* um einen spekulativen Gewinn zu erzielen. Im Gegenteil. Er wird zu dieser Absicherung *gezwungen*, weil er mit Spekulationen *rechnen* muß, die ohne vorhersehbare *reale* Ursache Währungsturbulenzen auslösen können. Mir scheint also, Ihr Beispiel zeigt das Gegenteil dessen, was es beweisen soll: Eine Absicherung ist notwendig, *weil* Spekulationen das Währungsgefüge *unvorhersehbar* stören.

Daß die Motivation in Marktwirtschaften nicht *primär* die Bereitstellung von Gütern oder Arbeitsplätzen ist, das ist klar. Man kann aber die individuelle Motivation der Gewinnmaximierung billigen oder nutzen, *wenn* sie sozial eine nützliche Funktion erfüllt (so verstehe ich „soziale Marktwirtschaft“). Das ist bei einem Unternehmer, der von einem Gewinnziel geleitet wird, der Fall, nicht aber bei rein spekulativem Verhalten. Gewiß, es gibt hier Übergangsformen, Grautöne, doch sie leiten sich aus den genannten Funktionen ab.

Ein besonders klares Beispiel ist ein Währungsspekulant, der nichts anderes als das Ziel verfolgt, Kursdifferenzen *zur individuellen Bereicherung* zu nutzen - und der diese Kursdifferenzen künstlich *erzeugt*. In großem Umfang sich eine nationale Währung auf dem Kreditwege zu verschaffen, um sie massenhaft auf den Devisenmarkt zu werfen und gegen harte Währung wieder zu verkaufen, damit einen Kurzsturz zu provozieren, der es schließlich erlaubt, die Kredite mit einem erheblichen Spekulationsgewinn zu tilgen - das ist etwas *ganz anderes* als die Reaktion eines Güterproduzenten und Exporteurs *auf derartige Prozesse*.

Der *homo speculator* (André Kostolany) ist ein *anderes* Wirtschaftssubjekt. Das gibt auch George Soros zu, wenn er sagt: „auf Finanzmärkten spiegeln Preise nicht nur passiv die als unabhängig vorausgesetzten Kräfte von Angebot und Nachfrage; sie sind auch aktiv an der Ausformung jener Präferenzen und Möglichkeiten beteiligt. Diese reflexive Interaktion verleiht Finanzmärkten eine inhärente Instabilität.“ (G. Soros, Die kapitalistische Bedrohung; Die Zeit 4 (1997), S. 26) Ich will diese nicht sehr präzisen Formulierungen übersetzen: Nicht „die“ Finanzmärkte sind aktiv und fähig, Erwartungen „auszuformen“, sondern die Funktion des *homo speculator* ist es, die diese „Möglichkeiten“ zu Privatzwecken und auf Kosten ganzer Volkswirtschaften mißbraucht. Und wenn Soros sagt:

„Unserer offenen Gesellschaft im Weltmaßstab fehlen die *zu ihrer Bewahrung* erforderlichen Institutionen und Mechanismen, und es fehlt auch der politische Wille, sie entstehen zu lassen“ (a.a.O.), dann kritisiert er damit *seine eigene frühere Rolle* als Spekulant und fordert deren Einschränkung. (Auch sein vielfältiges Engagement spricht für einen Wandel in seinem Denken.)

Kurz: Nicht jemand „ist“ ein Spekulant; er *wird* zum Spekulanten durch die *Funktion*, die er erfüllt. Der Maßstab einer *impliziten Ethik* ist nicht das subjektive, vielfach unbewußte Motiv des Handelns, sondern das allgemeine Denkmodell, das sein Tun begründet *und* das Resultat, das es *bewirkt*. Ich habe im vorliegenden Aufsatz ausdrücklich geschrieben, daß ich auch der Deutschen Bundesbank keine *einseitigen Absichten* unterstelle (S. 3), ich beschreibe nur, wozu Denkmodelle wie der Monetarismus *praktisch führen*. Meine Kritik gilt den *Gedanken*, nicht den Menschen, die solchen Gedanken folgen (vgl. K.-H. Brodbeck, Erfolgsfaktor Kreativität, Darmstadt 1996, S. 318). Es besteht die Neigung, bei Theorien oder Handlungskonzepten vieles auszublenden, was den unmittelbaren Funktionsbereich übersteigt. Deshalb fordere ich vor allem *Aufklärung über die „Fern-Wirkungen“* jener Denkmodelle, die eine sehr dunkle Rückseite besitzen.

Die Verantwortung der Geldpolitik

Die Frage: Welche Anlage-Parameter würden Sie heute Ihrem Anlageberater, Fonds-Manager oder Pensionsfonds-fnanager geben, wenn Sie unter allen Umständen verhindern wollen, daß er als „Spekulant im Wirtschaftsprozess eine parasitäre Rolle“ spielt? Soll er den Anlagenutzen im Rahmen der von Ihnen festgelegten Risikoparametern nicht optimieren? Um nicht mißverstanden zu werden, möchte ich Herrn Prof.Dr.Brodbeck durchaus zustimmen, daß der Umgang mit dem „shareholder value“ Konzept in manchen Börsenunternehmen schlicht katastrophal ist. Wer kurzfristig sein „shareholder value“ optimieren will, d.h. den Kurs unter allen Umständen nach oben treibt, der schädigt auf die Dauer das Unternehmen. Die Hauptversammlung bzw. der Aufsichtsrat, die dem Vorstand ein solches Verhalten erlaubt, läßt große Schuld auf sich. Die Kunst des Vorstandes ist ja gerade, zwischen den Interessen der Aktionäre, der Mitarbeiter und der Kunden optimal zu disponieren. Herr Pischetsrieder von BMW hat kürzlich den „shareholder value“ als das „betriebswirtschaftliche Unwort des Jahres“ bezeichnet. Ich denke, er hat besonders Recht damit, weil er im gleichen Interview auf die Bedeutung der Mitarbeiter in einem Unternehmen hingewiesen hat. Er führte aus, daß die Mitarbeiter nicht etwa primär ein Kostenfaktor sind, sondern der wesentliche Erfolgs- und Leistungsfaktor für jedes Unternehmen - insbesondere auch für ein börsennotiertes Unternehmen.

Die Antwort von Prof. Dr. Brodbeck: Zu Ihrer zweiten Frage kann ich Ihnen zunächst nur eine allgemeine Antwort geben: Ich vertrete eine Auffassung, die mit dem Begriff „implizite Ethik“ zu umschreiben ist und die es deshalb ablehnt, *selbst* etwas vorschreiben zu wollen. Ökonomie ist für mich zwar eine implizite Ethik, aber keine *explizite Morallehre*. Ich kann und möchte keine moralischen Maßstäbe errichten, sondern baue auf rationale Kritik, Einsicht und Argument. Aber ich weise auf die praktischen Konsequenzen hin, die bestimmte Denkmodelle zeitigen, sobald man den Blick im Zeithorizont erweitert oder global denkt, wie Sie das auch tun, wenn Sie eine solche Konsequenz mit den Worten „schlicht katastrophal“ bezüglich des *shareholder value* Konzepts ansprechen - wir sind uns hier ganz einig.

Bei Fonds ist das so eine Sache. Sie vermengen auf nicht immer durchsichtige Weise mehrere Aufgaben - ich sprach bereits von „Grautönen“. Wenn Fonds die Rolle der Kapitalbeschaffung oder einer Versicherung spielen, so sehe ich darin keine primär spekulative Funktion. Werden sie allerdings als Anlage-Pools geschaffen mit dem erklärten Ziel, Unternehmen zu zerschlagen, dienen sie als reines Instrument der Spekulation (wie Hedge-Fonds) oder als bloßes Steuersparinstrument, so hat gerade die jüngere Erfahrung gezeigt, welche volkswirtschaftlichen Schäden daraus erwachsen können. Darauf muß man hinweisen dürfen, und man kann die Entscheidungsträger daran erinnern, welche *Tatsachen* das spekulative Gewinnmotiv global *schafft*. Vielleicht entschließt sich auch die internationale Gemeinschaft, hier endlich Regulierungen vorzunehmen, dann wäre der Fonds-Manager durch rechtliche Vorgaben in seinen Gewissensnöten deutlich entlastet. Ich persönlich sehe hier zudem eine besondere Verantwortung der Geldpolitik, die sich übrigens aus einem nicht zu eng gefaßten Begriff der „Stabilität der Währung“ zwanglos ergibt (auch Derivate haben Geldfunktion und müßten deshalb gemäß deutschem Recht der Kontrolle der Zentralbank unterliegen).

Ich weiß, daß es sich bei den obigen Schlußfolgerungen um unbequeme Einsichten handelt; doch hier müssen wir genauso dazu lernen wie in Sachen Ökologie. Wertschöpfung findet letztlich immer im realen Sektor der Volkswirtschaften statt; Geld und Kredit sollten eigentlich dieser Wertschöpfung dienen. Die Finanzmärkte haben sich aber aus dieser *dienenden* Rolle emanzipiert und eine globale Scheinblüte erzeugt, deren Ausmaß erst langsam sichtbar wird. Zudem hat der durch mächtige Fonds forcierte Kostensenkungswettbewerb das kreative Potential nachhaltig geschädigt und die Freude an der Produktinnovation durch eine allgegenwärtige Angst ersetzt. Ohne durchaus schmerzhaft Einschnitte für Anleger, die sich daran gewöhnt zu haben scheinen, daß Reichtum als *Manna* vom Börsenhimmel fällt, würden die langfristigen globalen Schäden noch wesentlich größer sein. Hier *nur* auf den Markt zu vertrauen, ist - wie bei ökologischen Fragen - fatal. Wie eine „Marktlösung“ tatsächlich aussieht, das haben die jüngsten Wirtschaftskrisen schon gezeigt, und sie lassen Schlimmes ahnen für die künftige Weltwirtschaft.

Darauf würde ich, um Ihre Frage in einem Satz zu beantworten, einen Fonds-Manager oder einen Anleger hinweisen. Ideen sind mächtiger als private Interessen, sagte Keynes. Ich stimme ihm zu und vertraue deshalb - vielleicht etwas altmodisch - auf die Möglichkeiten der Vernunft.

6 NEOLIBERALISMUS⁷

Der Begriff Neoliberalismus wurde ursprünglich von einer Gruppe von Ökonomen auf einer Konferenz in Genf im Jahre 1939 geprägt (W. Röpke, W. Eucken, F. A. von Hayek u.a.). Als wirtschaftspolitische Konzeption, die den staatlichen *Rahmen* des Wettbewerbs betont („Ordo-Liberalismus“), zählt der Neoliberalismus in dieser ursprünglichen Form auch zu den Grundkonzepten der sozialen Marktwirtschaft. F. A. von Hayek hat nach dem zweiten Weltkrieg den Neoliberalismus zu einer dynamischen Theorie sozialer Institutionen weiterentwickelt. Der Kerngedanke hierbei ist, daß sich auch die *Wirtschaftsordnung*, wie der Markt, „spontan“ entwickelt. Hayeks Theorie gilt heute als theoretischer Kern des Neoliberalismus.

Der Neoliberalismus hält an der These des *klassischen* ökonomischen Liberalismus fest, daß das Marktsystem aus sich selbst ein stabiles System erschaffe (*invisible hand*). Neben den Selektionsprozeß des Marktes setzt Hayek jedoch einen Evolutionsprozeß der Regeln des Handelns, in dem die Wirtschaftsordnung als Ergebnis blinder, nicht geplanter Prozesse der Regelselektion verstanden wird („Ordnung als Resultat menschlichen Handelns, nicht menschlichen Planens“). Konstruktive Eingriffe in die Wirtschaft durch menschliche Planungen lehnt Hayek als „Anmaßung von Wissen“ grundsätzlich ab. Prototyp des „konstruktivistischen“ Gesellschaftsmodells ist für Hayek der Sozialismus in all seinen Spielarten.

Der Neoliberalismus gewann - neben Hayeks Schriften - vor allem durch die Arbeiten der Chicago-Schule in der Ökonomie an Gewicht - eine große Zahl der Wirtschafts-Nobelpreise seit 1974 ging an Vertreter dieser Schule. Die Chicago-Schule betont die grundsätzliche Überlegenheit des Marktes über alle staatlichen Eingriffe und vertritt in der Geldpolitik eine strikte Bindung an Regeln („Monetarismus“). Die These des Keynesianismus, daß der Markt zu Unterbeschäftigung und Depression tendiere, wird verneint. Dieser wissenschaftliche Einfluß - begünstigt durch eine gewisse Ratlosigkeit der keynesianischen Ökonomen nach dem Ölpreis-Schock von 1973 und der nachfolgenden „Stagflation“ (steigende Preise *und* steigende Arbeitslosenzahlen) - gewann politisches Gewicht durch die Administration von Ronald Reagan und Margaret Thatcher, die sich beide ausdrücklich auf Hayek und die Chicago-Ökonomen beriefen. In jüngerer Zeit haben Chicago-Ökonomen u.a. Rußland in seiner Wirtschaftspolitik beraten.

Der Neoliberalismus erklärt alle Wirtschaftskrisen als schlichtes Resultat staatlicher Eingriffe, als Ergebnis des Versuchs, die „gute“ Naturordnung des

Marktes durch die „böse“ Regulierungswut der Politiker zu stören. Deshalb wird konsequente *Deregulierung* gefordert, um den Marktprozeß von hemmenden Einflüssen des Staates zu befreien. Die Begründung ist einfach: Es ist unmöglich, alle dezentralen Informationen in einer Zentrale zu sammeln - keine Bürokratie ist klüger als die vielen dezentralen Entscheidungsträger. Nur die Marktpreise seien „wahre“ Knappheitsindikatoren, einzige Träger von Informationen über wirtschaftliche Tatbestände.

Seit dem Zusammenbruch der russischen Wirtschaft, der Asienkrise und der drohenden Rezession auch in den USA und in Europa zeigen sich die fatalen Folgen neoliberaler Politik. Es handelt sich hierbei nicht zuletzt um *praktische Konsequenzen* aus grundlegenden Schwächen der neoliberalen *Theorie*.

Erstens verkennt der Neoliberalismus, daß Märkte bei Gütern versagen, die nicht privatisierbar sind (Klima, Boden, Meere, etc.). Der exzessive Verbrauch von erschöpfbaren Ressourcen durch die gegenwärtige Generation kann nicht durch den Wettbewerb begrenzt werden - wie der Neoliberalismus hofft. Der Grund ist einfach: Die künftigen Generationen leben noch gar nicht und können deshalb auch nicht qua Wettbewerb ihre Präferenzen auf dem Markt geltend machen (der Staat muß also hier eine *Stellvertreterrolle* übernehmen). *Zweitens* mißtraut Hayek - wohl durchaus zurecht - grundsätzlich staatlicher Macht und befürchtet deren Mißbrauch; er ist aber blind gegenüber dem Machtmißbrauch durch *Private*, z.B. durch weltweit agierende Konzerne, deren Jahresumsatz längst das Sozialprodukt mittelgroßer Länder überrundet hat. Der Markt kann eben nicht nur vom Staat, er kann auch von Privaten manipuliert werden - und die wichtigste Manipulation ist die *Spekulation* mit Waren, Währungen und Wertpapieren. Spekulative Prozesse führen aber - das ist ein *dritter* Einwand - zu einer systematischen Verzerrung der Marktpreise und des Geldwertes. Die neoliberale These, Marktpreise seien der einzig wahre Ausdruck ökonomischer Knappheit, ist angesichts einer dramatischen weltweiten Verzerrung der Marktpreise durch Spekulationsprozesse unhaltbar geworden. *Viertens* verkennt der Neoliberalismus, daß der Markt auch *ausgrenzt*. Was vom Markt verstoßen wird (in Konkursen, bei Arbeitslosigkeit) oder den Marktzutritt durch eine verkäufliche Ware (z.B. ungelernete Arbeit) gar nicht erst schafft, erscheint auch nicht in der Denkwelt des Neoliberalismus, da er doch nur die Informationen als „wahr“ und „gültig“ betrachtet, die im Marktprozeß verarbeitet werden. Es wird verkannt, daß der Markt nur ein *kleines kognitives Fenster* der Welt öffnet, und aus diesem Fenster ist die Sicht *systematisch* verstellt. Hungerkatastrophen erscheinen z.B. nicht als einfaches Resultat des Weltmarkts und der Einkommensverteilung (wie der Träger des Wirtschaftsnobelpreises 1998 - Amartya Sen - gezeigt hat), sondern als fremdes, exogenes „Ereignis“. In der Parteinahme für den Markt, damit auch für dessen *ausgrenzende* Funktion und kognitive Beschränktheit, spricht der Neoliberalismus - *fünftens* - implizit ein *ethisches* Urteil über all jene Länder oder Personengruppen aus, die gar nicht oder nur als Zahl in Armuts- oder Kriminalstatistiken in Erscheinung treten (z.B. beim

Versuch, durch Rauschgifthandel, Diebstahl, Erpressung oder Prostitution eine Eintrittskarte für den Weltmarkt zu erhalten). *Sechstens* ist die neoliberale These, Wirtschaftsprozesse seien *nicht planbar*, angesichts einer weltweit geplanten Produktion und Logistik großer Konzerne und ihrer Zulieferer bestenfalls als *naiv* zu bezeichnen. (Die Forderung einiger Vertreter des Neoliberalismus - z.B. W. Röpke -, große Konzerne zugunsten kleiner Betriebe zu zerschlagen, ist in der Dominanz der Chicago-Ökonomen längst vergessen.) *Siebtens* schließlich verkennen die Anhänger der *De-Regulierung*, daß auch eine Abschaffung von Regeln einen *Eingriff* in das wirtschaftliche System darstellt. Sie maßen sich also ein Wissen an, das sie anderen ökonomischen Schulen absprechen: Das Wissen darum, *welche* Regelungen und *wieviel* Regelung für die Wirtschaft „gut“ ist. Zudem waren viele Regeln die *Antwort* auf destruktive Marktprozesse - z.B. das Weltwährungssystem nach dem 2. Weltkrieg oder die Einführung der Sozialversicherung. Wenn Regeln, wie Hayek sagt, tatsächlich blind und evolutionär entstehen, so ist es eine „Anmaßung von Wissen“, konstruktivistisch und von außen solche Regeln abschaffen zu wollen. Deregulierung ist eben nur eine *andere* Regulierung (auch im Interesse *anderer*), folglich das exakte Gegenteil einer „spontanen Ordnung“. Dieser *zentrale* Widerspruch in der *Theorie* Hayeks hat fatale *praktische* Konsequenzen.

Und da die Befolgung neoliberaler Konzepte globale *Fakten* geschaffen hat und weiterhin schafft, können die Anhänger dieser wirtschaftspolitischen Konzeption nicht von der *ethischen Verantwortung* für das entbunden werden, was sich gegenwärtig als planetarische Wirtschaftskrise abzeichnet - ebensowenig, wie die Gründerväter der Sowjetunion für *ihre* Opfer. Global hat der Neoliberalismus als wirtschaftspolitische Praxis viele nationale Volkswirtschaften destabilisiert, die ungleiche Einkommensverteilung weltweit drastisch verschärft, Hunger und Unterernährung multipliziert und das ökologische Desaster beschleunigt. Sogar in den USA sind die Reallöhne - entgegen der ausdrücklichen Prognose Hayeks - langfristig *gesunken*. So verwundert es nicht, wenn einer der führenden Chicago-Ökonomen - Gary S. Becker - heute feststellt: „Die Liebe zur Marktwirtschaft ist abgekühlt“. Jene 1,3 Milliarden Menschen, die täglich weniger als einen Dollar zum Leben haben, werden in dieser Liebe ohnehin stets große Zurückhaltung geübt haben.

7 MARKTGEHORSAM⁸

Marktgehorsam?“ betitelte Oswald von Nell-Breuning vor 45 Jahren in den „*Stimmen der Zeit*“ einen kleinen Aufsatz, der im Sturm der Globalisierung ebenso vergessen wurde, wie er an Aktualität gewonnen hat (hier zitiert nach dem Sammelband „Wirtschaft und Gesellschaft heute Bd. I, Freiburg 1956, S. 128-138). „Marktgehorsam“ war eine Vokabel, die von Vertretern der „Freiburger Schule des Neoliberalismus“ in die Debatte geworfen wurde und die immerhin den Vorzug hat, eine *klare Sprache* zu sprechen. Dies hat den großen katholischen Wirtschaftsethiker zu einem Einspruch veranlaßt, der immer noch durch seine *Argumente* besticht. Wirtschaftsethiker der Gegenwart haben freilich andere Probleme. Sie sorgen sich eher um „Sünden *gegen die Marktwirtschaft*“ (Homann, Blome-Drees) als um die Sünden des Marktes, und leisten so jenen beflissenen Gehorsam, dem Nell-Breunings Einspruch galt. Hier an eine einmal erreichte Erkenntnishöhe vor dem Hintergrund aktueller Ereignisse wieder zu erinnern, ist die Absicht der nachfolgenden Bemerkungen.

Die Lieblingsmetapher neoliberaler Theoretiker ist die vom Markt als ethisch-demokratischer Einrichtung: Weil jeder als Kunde über die „Warenparteien“ (Röpke) abstimme und sich somit die Unternehmen der mit spitzem Bleistift kalkulierenden Macht der Verbraucher beugen müßten, deshalb – so die populäre Saga – sei der Markt der wahre Ort der Wirtschaftsdemokratie. Wenn, so wird dieser Gedanke fortgesponnen, *unerwünschte* Marktergebnisse zustande kommen, dann sei dies nicht auf ein Versagen des Marktes, vielmehr auf einen *politischen* Eingriff in denselben zurückzuführen. Aktuelles Beispiel: Die 60 Millionen Mark Abfindung für Klaus Esser waren nicht etwa das Ergebnis eines *Marktprozesses*, sondern – weiß Christoph Böhr, der Landesvorsitzender der CDU in Rheinland-Pfalz, zu verlauten – „ein politisch festgesetzter Preis“ (Wirtschaftswoche 17/2000, S. 32). Von wegen „politisch“! *Genau so* funktionieren Märkte in der Gegenwart, als *Verhandlungsprozesse* zwischen großen Pools von Kapitalanlegern mit Blick auf die Steigerung des Firmenwertes. Gegen diesen *wirklichen Marktprozeß*, wie Böhr, das Ideal von „mehr Wettbewerb“ hochzuhalten, „solche Wirtschaftspolitik aus einer Utopie heraus ist ungeheuer *gefährlich*“ (S. 136), sagt Nell-Breuning. Denn in politisches Handeln umgesetzt führt dieses Ideal nur dazu, die wenigen verbliebenen politischen Kontrollen des realen Marktes und seines spekulativen Spiels mit Eigentumsrechten *weiter* abzubauen – in vorauseilendem Marktgehorsam.

Daß die Verbraucher Konzerne wie Microsoft *steuern* durch ihre Nachfrage, ist ein Gedanke, der sich nur in den neoklassischen Lehrbüchern der Volkswirte halten kann. Der Kauf ist kein Ausdruck überlegter Wahlhandlungen, wenn man kaum

Alternativen hat. Und Alternativen zu *reduzieren*, die kreative Vielfalt zu fesseln, das ist das Hauptergebnis der weltweiten Fusionswelle – ein transnationaler, von keiner politischen Instanz gesteuerter oder kontrollierter Prozeß.

Nell-Breuning zeigt in dem erwähnten Aufsatz aber auf eine noch wichtigere, auf die zentrale Schwachstelle im Argument der neoliberalen Bewunderer des Marktes: Die Nachfrage der Konsumenten muß immer eine „kaufkräftige Nachfrage“ sein. Damit aber, sagt Nell-Breuning weiter, „ist allerdings auch bereits angedeutet, daß diese angeblich so überaus vollkommene Demokratie des Marktes in Wahrheit eine *Plutokratie* ist: die immerwährende Abstimmung vollzieht sich nicht nach Köpfen, sondern nach Kaufkraft, und ist damit noch ungleich plutokratischer als etwa das preußische Dreiklassenwahlrecht. Ja mehr noch: Während vom politischen Wahlrecht nur die Unmündigen sowie diejenigen ausgeschlossen sind, die sich durch schweres Mißverhalten selbst aus der politischen Gemeinschaft ausgeschlossen haben, steht der an der Abstimmung des Marktes beteiligten Aktivbürgerschaft des Wirtschaftsvolkes die große Zahl der bedauernswerten ‚Marktpassivisten‘ gegenüber, die keine oder jedenfalls keine begehrte Leistung anzubieten haben, und darum auch, soweit sie nicht irgendwelche Unterstützungen beziehen, keine kaufkräftige Nachfrage auszuüben vermögen.“ (S. 129f.)

Sätze dieser Klarheit wird man kaum noch in irgendeinem Text zur Wirtschaftsethik finden, die in der Gegenwart oft durch viele Worte verschweigt, daß sie eigentlich nichts mehr zu sagen haben will. Es lohnt, den Gedanken Nell-Breunings zu analysieren und etwas zu erläutern. Da wird zunächst einmal gesagt, daß sich auf dem Markt *zahlungsfähige* Nachfrage entfaltet, keineswegs ein wirklicher *Bedarf*. Nur jene Bedürfnisse, die durch das Nadelöhr der Kaufkraft gehen, tauchen in der Welt der Märkte überhaupt auf. Der Markt zieht eine Grenze. Er trennt die nur sehr geringfügig mit Geld gesegneten Parias von der Kaste der wirklichen Geldbesitzer – und diese Grenze verläuft keineswegs nur *geographisch*, sie teilt auch reiche Gesellschaften. Jedes fünfte amerikanische Kind ist in den 90er Jahren in Armut aufgewachsen, und Millionen Arbeitnehmerfamilien leben im „reichsten Land der Welt“ heute ärmer als in den 70er Jahren. Auch ganz wörtlich genommen werden Menschen aus dem Marktprozeß verdrängt: fünf Millionen US-Bürger sitzen derzeit in Haft. Die USA haben das ohnehin nur spärliche soziale Netz durch Gitterstäbe ersetzt – von den Mauern, die Länder des Südens von Europa oder Nordamerika trennen, ganz zu schweigen.

Es ist der Markt, der Schranken errichtet, und es sind diese Schranken, die auch immer wieder Menschen zu Handlungen treiben, die sie dann physisch hinter Gitter bringen. Diese Schranken des Marktes sind meist *unsichtbar* in einer Cyber-Realität, die nur „Binnenereignisse“ der Marktwelt kennt. Die bequeme Platz vor der Glasscheibe des TV-Bildschirms erlaubt mit CNN der verbleibenden Neugier der Marktteilnehmer den aktuellen Blick auf das, was „draußen“ vorgeht. Daß weltweiter Hunger, Kriege und die ökologischen Katastrophen meist nur die *Rückseite* des globalen Marktprozesses ist, das ist eine Einsicht, die unschwer aus

der Tatsache folgt, daß jede Grenze, so auch die vom Markt errichtete, notwendig *zwei Seiten* haben muß. Wenn der Markt eine *Schranke* errichtet, die das Handeln vielfältig begrenzt, dann hat dies auch den Charakter einer impliziten ethischen Norm. Zu sagen: „der Markt arbeitet moralfrei“ (Homann, Blome-Drees), um gleichzeitig von „*Sünden* gegen die Marktwirtschaft“ zu sprechen, ist absurd: Versündigen kann man sich nur gegen *Gebote* des Marktes.

Doch kehren zur analytischen Klarheit Nell-Breunings zurück. Der zweite von ihm betonte Gedanke zielt auf die *Verteilung*, auf die *justitia distributiva*. Es ist ein Lehrsatz der neoklassischen Ökonomie, genauer der „Wohlfahrtsökonomie“, daß der Markt bezüglich der (Vermögens-)Verteilung „neutral“ funktioniere. Diese Verteilung stecke gleichsam im „Datenkranz“ des Marktes. Die *Einkommensverteilung* dagegen sei eine reine *Leistungsentlohnung* und damit ohnehin „gerecht“. Hier *soziale Gerechtigkeit* einzufordern, gilt Anhängern des Neoliberalismus als schlichter Denkfehler. Gedanken sind aber nur falsch innerhalb eines Rahmens, eines Denkmodells, und dieses Denkmodell kann selbst irrig sein. Die Argumente der Markteffizienz beruhen, wie Nell-Breuning zutreffend sagt, auf dem „Denkmodell des vollständigen Wettbewerbs“. Und die wirkliche Wirtschaft „hat mit diesem Denkmodell nur eine äußerst entfernte Ähnlichkeit“ (S. 132) – so wie 60 Millionen DM Abfindung nur eine äußerst entfernte Ähnlichkeit mit einer Leistungsentlohnung haben.

Der Neoliberalismus wollte Störungen des Wettbewerbs in der Vergangenheit nur auf den Arbeitsmärkten entdeckt haben und forderte deshalb „Flexibilisierung“. Diese Flexibilisierung hat stattgefunden; in Großbritannien und den USA sind die Gewerkschaften weitgehend machtlos geworden, in Europa üben sie sich in Marktgehorsam. Bezüglich anderer Märkte, bezüglich der Konzerne und ihrer Fusionen sind Neoliberale wie Friedrich August Hayek dagegen nur „ernstlich beunruhigt über die Willkürlichkeit der ganzen Politik, die der Größe einzelner Unternehmungen Grenzen setzen will.“ (Hayek, *Verfassung der Freiheit*, S. 337) Diese *intellektuelle* Schlagseite hat Methode. Der Markt gilt als sakrosankt, wenn es sich um die Freiheit der Eigentümer handelt, weltweit mit Eigentumsrechten so zu verfahren, wie es ausschließlich kurzfristigen Privatinteressen dienlich scheint.

Eigentum ist, sagt das deutsche Grundgesetz, sozialpflichtig. Nicht nur deshalb verbirgt sich in *jeder* Neuverteilung von Eigentumsrechten auch eine Verpflichtung gegenüber der gesamten Gesellschaft, die bei angeblich fehlender „Lohnflexibilität“ oder bei „Bildungsinvestitionen“ rasch eingefordert wird. Zu glauben, ethische Normierungen seien dem Marktprozeß fremd, ist eine völlige Verkehrung der Tatsachen. Jede Marktoperation verändert Preise, damit auch das Einkommen und daran anknüpfend die Verteilung der Eigentumsrechte. Abfindungen bei gescheiterten Fusionen sind ebenso ein Ergebnis des Marktprozesses wie von Spekulanten herbeigeführte Zusammenbrüche ganzer Währungssysteme. Marktprozesse werden, niemand wird das leugnen wollen, *gesteuert* durch egoistisches Gewinnstreben. Der Markt ist der Ort, an dem sich die Egoisten

begegnen. Nun lehnte Adam Smith den Egoismus als ethische Maxime ab, knüpfte aber an den Markt die Hoffnung, daß der Wettbewerb als *Morallehrer* funktionieren würde. An die Stelle der *äußeren* ethischen Norm, die Handlungen beschränkt, sollte der *Wettbewerb* der Egoisten treten. Einer wäre dann des anderen moralische Instanz, so die Hoffnung, nicht mit dem erhobenen Zeigefinger, sondern mit dem besseren Angebot.

Dieses *mechanische* Marktmodell ist aus vielen Gründen ebenso in sich unstimmig wie unrealistisch. Die konkurrierenden Egoisten sind kreativ genug, sich der Mechanik des Wettbewerbs zu entziehen. Deshalb erwächst aus dem Wettbewerb unaufhörlich der Versuch, ihn aufzuheben, durch vielfältige Formen der Marktbeeinflussung und Marktbearbeitung. Die Väter der sozialen Marktwirtschaft haben diese Gefahr noch gesehen und deshalb ihre Hoffnung auf wirksame Kartellbehörden gesetzt. Doch diese Hoffnungen sind längst zerstoßen. Es gibt kein Weltkartellamt. Die einzige *politische* Macht – die USA B, die hier wirksame Institutionen ermöglichen könnte, hat kein Interesse daran, denn globale Wettbewerbspolitik hieße vor allem, die Macht *amerikanischer* Konzerne zu beschränken. Marktgehorsam heißt deshalb immer mehr und immer stärker: Verzicht auf eine politische Kontrolle wirtschaftlicher Macht. Der Wettbewerb wird vielmehr weltweit durch immer *weniger* Konzerne im Interesse von Anlegern gestaltet, die ihrerseits einer Forderung nach *Verantwortung für ihr Eigentum* kühl mit einem Verkauf von Aktienpaketen bei sinkenden Kursen innerhalb von Minutenfrist begegnen.

Sprach man vor 45 Jahren, als Nell-Breuning seine Einwände gegen den Neoliberalismus der Freiburger Schule zu Papier brachte, wenigstens noch eine *klare* und *ehrliche* Sprache, wenn man „Marktgehorsam“ einforderte, so ist solch eine Neigung zur klaren Benennung inzwischen völlig verschwunden. Das, was schon Werner Sombart „Markthörigkeit“ nannte, wird heute in einem Wortschwall mit knalligem Vokabular zugeschüttet. „Globalisierung“ ist hierbei noch der klarste Begriff in einem Wald von Begriffen, in dem Macht „Controlling“ heißt, Freiheit „Freisetzung durch Restrukturierung“ und Anpassung an eine vom Egoismus gesteuerte blinde Marktmechanik „Notwendigkeit“. Der Marktgehorsam ist längst in die Sprache eingedrungen und beherrscht die Privatsphäre ebenso wie die Medien und die Politik. Wer sich dem entzieht, gilt als „Phantast“ oder, in völliger Verkehrung ethischer Maßstäbe, als „unverantwortlich. Menschen tragen jene Verantwortung, die der Markt fordert, meint Herbert Giersch im Handelsblatt (vom 31.8.1998): Das „mobile Kapital erzieht die Wirtschaftspolitik zur Verantwortung“. Der Kapitalmarkt wird moralisches Subjekt, der Politiker Objekt der ethischen Norm. Daß Märkte durch *menschliche Handlungen* zustande kommen, daß deshalb der Marktgehorsam eine *implizite Ethik* ist, die das „Verhältnis von Subjekt und Objekt auf den Kopf“ (S. 129) stellt, dieser Einsicht Nell-Breunings steht in der Gegenwart eine Wand des Nichtwissenwollens gegenüber.

Wenn Nell-Breuning deshalb seinen Aufsatz mit dem Gedanken beendet: „Nach heutiger Lage der Dinge ist Marktgehorsam in dem Sinn, daß man unter freiwilligem oder gebotenen Verzicht auf Machtentfaltung still und bescheiden die Marktgegebenheiten als Daten hinnimmt und sich dem Automatismus des Marktes ausliefert, weder möglich noch auch nur wünschenswert“ (S. 138), so bleibt leider festzustellen, daß dieser Marktgehorsam nicht nur „möglich“ geworden ist und global praktiziert wird; er wird inzwischen nicht nur von Wirtschaftswissenschaftlern, sondern sogar von Wirtschaftsethikern als *wünschenswert* dargestellt. Wenn die Leute anfangen, besonders viel von Moral zu reden, dann ist sie aus der Welt verschwunden, heißt es im Tao te king. *Ethisch* wird für den, der nicht vergessen hat, daß Wirtschaft von Menschen gemacht wird und eigentlich für Menschen da sein könnte, kaum etwas an dem Text „Marktgehorsam?“ von Nell-Breunings zu streichen sein. Eine kleine Korrektur ist allerdings angebracht: Das Fragezeichen muß – auf gut Pidgin Deutsch gesagt – „gecancelt“ werden.

8 WIRTSCHAFTLICHER EGOISMUS⁹

Theorien über den Egoismus

Im klassischen Dogma ist neben den drei genannten Bedeutungen *implizit* noch eine weitere Behauptung verborgen, die ich *zunächst* aufgreifen möchte. Diese Behauptung ist eine *anthropologische* These. Sie besagt: Es ist die innerste Natur des Menschen, *sich nur oder vorwiegend um sich selbst zu sorgen*. Diese Aussage hat einen engen Bezug zur menschlichen Freiheit. Man kann sie nämlich auch so formulieren: Die Menschen haben zwar prinzipiell die Freiheit, sich für egoistisches oder altruistisches Verhalten zu entscheiden; sie wählen aber *meist* oder *vorwiegend* egoistisches Verhalten.

Welche Art von Freiheit ist hier gemeint? Offenbar ist die *Freiheit-zu-etwas* angesprochen. Wir sprechen hier von *Motiven*. Die Motivation eines Menschen kann zwar durch äußeren Zwang, durch äußere Regeln beeinflusst werden, sie ist aber funktional davon unabhängig. Auch ein äußerlich unfreier Mensch kann selbst seinen Peinigern gegenüber ein altruistisches Verhalten zeigen. Der Buddhismus ist die Religion, die altruistisches Verhalten zu ihrem Grundprinzip macht. Es wird von vielen in chinesischen Gefängnissen gefolterten Mönchen berichtet, daß sie es als ihre größte Sorge betrachteten, angesichts von Folter und Aggression nicht das Mitgefühl für ihre Peiniger zu verlieren. Auch in anderen Religionen kennen wir zahlreiche solcher Beispiele. Sie zeigen: Die *äußere* Freiheit ist kein notwendiger oder hinreichender Grund, keine *Bedingung* für die innere Motivation.

Die Behauptung, die Menschen seien in ihrer großen Mehrzahl *Egoisten*, besagt also: Die Mehrzahl der Menschen nutzen ihre Freiheit überwiegend zu solchen Zielen, die nur ihren eigenen Interessen dienen. Kurz: Das klassische Dogma bestimmt den Inhalt der menschlichen Freiheit als *Freiheit zu egoistischen Zielen*. Zwar werden *andere*, altruistische Motive nicht geleugnet; ihnen wird aber für die Struktur der Wirtschaft, für die soziale Ordnung keine Bedeutung zugeschrieben. Obgleich diese Behauptung *grundlegend* für das klassische Dogma ist, wurde sie *kaum* je empirisch untersucht. Bislang handelt es sich hierbei um einen *Glaubenssatz*. Es ist sicherlich nicht einfach, die Begriffe „egoistisch-altruistisch“ so zu spezifizieren, daß sie sinnvoll statistisch erfaßt werden können; möglich ist das aber. Bei Studenten der Wirtschaftswissenschaften wurden Tests durchgeführt, die allerdings ein erstaunliches Ergebnis zeigten: Am Studienbeginn ist das Ausmaß egoistischen Verhaltens bei verschiedenen Studienrichtungen gleich verteilt. Nach einigen Semestern des Studiums der Wirtschaftswissenschaften zeigen aber die Ökonomen signifikant ein *aggressiveres* und *egoistischeres* Verhalten. Das deutet darauf hin, daß die *Lehre* selbst erzeugt, was sie vorgibt zu erklären.¹⁰

Wie haben die Philosophen die Natur des Menschen hinsichtlich seiner Ziele historisch bestimmt? Werfen wir einen kleinen Blick in die Geschichte diesbezügli-

cher Lehren. Die alten *Religionen* vertreten hier einen eindeutigen Standpunkt: Wer nur an sich selbst denkt, der handelt wider die göttliche Ordnung. Wer sich selbst läßt, der hat wohl getan, sagt Meister Eckhart. Im Buddhismus wird gesagt, daß das Wesen des gewöhnlichen Menschen darin besteht, sein Ego zu verteidigen. Es wird aber *im selben Atemzug* aufgezeigt, daß *dies* der Grund für alle Leiden in der Welt ist.¹¹ Nicht nur die großen Weltreligionen, auch in der Philosophie der Stoa, in der mittelalterlichen Philosophie und vielen Morallehren der Neuzeit findet sich die Kernaussage: Egoismus ist ein persönliches und soziales *Unglück*. Die Lockerung dieser Anthropologie war im Protestantismus, genauer im Calvinismus zu finden. Calvin betrachtete das *irdische Glück* als Zeichen dafür, daß ein Mensch von Gott auserwählt sei, in der Gnade Gottes stehe. Mit dieser Revision der urchristlichen Lehre wird der bislang moralisch verdamnte Reiche) denn eher geht ein Kamel durch ein Nadelöhr denn ein Reicher in den Himmel ein) auch ethisch gesellschaftsfähig. Auf dieser Voraussetzung formulieren die schottischen Moralphilosophen) und sie waren die eigentlichen Väter der modernen Nationalökonomie) ihre Ethik.

Mit René Descartes spricht sich das moderne Selbstbewußtsein als Ego aus. Aus der Tatsache, daß ich denke, schließt Descartes auf die Existenz eines Ego. Hobbes hat sich kritisch mit Descartes auseinandergesetzt. Er hat dessen Voraussetzung aber nicht geleugnet: „daraus, daß ich ein Denkender bin, folgt: ›ich bin‹, da ja dasjenige, was denkt, nicht nichts sein kann.“¹² Hobbes warf Descartes allerdings vor, daß er das Denken von der Materie, von den Körpern trennen wollte. Ihm leuchtete eher ein, „daß die denkende Sache materiell, als daß sie immateriell ist.“¹³ So war es nicht schwer, auch die menschliche Gesellschaft als eine Vielheit von *Körpern* zu betrachten, den Staat selbst als eine *Verkörperung*. Als Element der staatlichen Verkörperung bestimmt Hobbes die Natur des Menschen aus einem) körperlich verstandenen) Ego. Die Menschen sind charakterisiert durch ihre „eitle Selbstüberschätzung“ und die „natürliche Neigung, sich gegenseitig Schaden zuzufügen“.¹⁴ Überläßt man die Menschen deshalb sich selbst, so entsteht daraus ein bellum omnium contra omnes, ein Krieg aller gegen alle. Die menschlichen Leidenschaften sind für Hobbes nicht etwas, das durch die Vernunft begrenzt werden könnte. „Vorstellungen“, „Ideen“ sind nur eine „Bewegung und Erschütterung des Gehirns“, die sich bis zum Herzen als „Gefühl oder Leidenschaft“ fortsetzen.¹⁵ Motive sind für Hobbes *materielle Bewegungen* von besonderen Körpern: eben den menschlichen Körpern.

Bernard de Mandeville hat diese Gedanken aufgenommen und, bei aller Ironie und allem Zynismus, zuerst als deutliche Grundlage der Volkswirtschaftslehre ausgesprochen. Mandeville bestimmt das Wesen des Menschen nicht durch die Vernunft, sondern durch seine Leidenschaften. Vorschriften, Regeln und Vernunftgründe sind selten oder nie geeignet, die menschlichen Leidenschaften in Zaum zu halten. Alles Wissen dient nur den menschlichen Begierden.¹⁶ Die „Selbstsucht wurzelt tief in unserem Wesen“¹⁷, sie ist „jene Naturanlage, vermöge

derer sich jeder Sterbliche einbildet, besser oder mehr wert zu sein, als ein unparteiischer Beurteiler, der mit allen seinen Eigenschaften und Lebensumständen gründlich bekannt wäre, ihm würde zugestehen können.“¹⁸ Parteilichkeit für sich selbst ist das Wesen dieser Selbstsucht. Alle anderen Tugenden sind für Mandeville nur ein *Instrument* zur Betätigung des Eigeninteresses.

David Hume hat diese Schlußfolgerung nicht akzeptiert. Er hielt daran fest, daß Selbstlosigkeit die höhere Tugend sei, konnte aber nicht umhin zuzugestehen, daß der Egoismus *faktisch* das bestimmende Motiv menschlichen Handelns ist. Hume aber begnügte sich nicht damit, den Egoismus der Menschen einfach als Faktum festzuhalten, er versuchte ihn zu *erklären*. „Die Selbstsucht der Menschen“, sagt Hume, „wird hervorgerufen durch die wenigen Dinge, die wir im Verhältnis zu unseren Wünschen besitzen, und es ist dieser Selbstsucht geschuldet, daß die Menschen gezwungen werden, sich selbst von der Gemeinschaft zu trennen und zwischen ihren Gütern und den Gütern anderer zu unterscheiden.“¹⁹ Bei Hume taucht damit ein Denkmodell auf, das die Wirtschaftstheoretiker des 19. Jahrhunderts intensiv beschäftigte und bis heute eine grundlegende Rolle spielt. Menschen sind egoistisch, *weil* ihre Wünsche die verfügbaren Mittel, sie zu befriedigen, systematisch übersteigen. Der Egoismus erscheint damit als Resultat der *Knappheit* von Gütern. Hume konnte noch schreiben: „Wasser und Luft werden, obgleich sie die allerunentbehrlichsten Dinge sind, nie von einzelnen als Eigentum in Anspruch genommen, und niemand kann durch einen noch so verschwenderischen Gebrauch und Genuß dieser Güter ein Unrecht begehen.“²⁰ Bei „unbegrenzter Fülle“ der Güter gäbe es weder Gerechtigkeit noch Eigentum oder Egoismus. Humes Erklärung impliziert übrigens: Werden Güter knapp, die bislang reichlich verfügbar waren, oder werden verfügbare Güter knapper, so entsteht daraus ein verschärfter Egoismus.

Adam Smith und James Steuart fügen der Theorie Humes *in diesem Punkt* eigentlich nichts hinzu. „Ein jeder (sieht) nur auf seinen eigenen Nutzen“²¹, sagt Steuart. Smith allerdings versucht ein weiteres Argument für den Egoismus vorzubringen: „Zweifellos) jedermann ist von der Natur in erster Linie und hauptsächlich seiner eigenen Obsorge anvertraut worden; und da er mehr dazu geeignet ist, für sich selbst zu sorgen als für irgendeinen anderen, so ist es recht und billig, daß er für sich selber Sorge. Daher liegt jedermann weit mehr an demjenigen, was ihn selbst unmittelbar betrifft, als an dem, was einen anderen angeht“.²² Man könnte diesen Gedanken, modern ausgedrückt, so formulieren: Es ist *effizienter*, wenn sich jeder um seine Angelegenheiten kümmert, denn jeder verfügt in eigener Sache über die notwendigen Informationen.

Doch Adam Smith begnügt sich nicht damit. Er nimmt eine Denkfigur Mandevilles auf und führt einen *unparteiischen Beobachter* ein. In den Augen eines unparteiischen Beobachters würde allerdings so manche Behauptung zu eigenen Gunsten weit weniger überzeugend ausfallen. Dieser Beobachter, dieser neutrale Standpunkt, den wir selbst einnehmen können, zeigt den Egoismus in

anderem Licht. „Er zeigt uns die Schönheit des Edelmutts und die Häßlichkeit der Ungerechtigkeit; er zeigt uns, wie schön es ist, auf den größten eigenen Vorteil zu verzichten und ihn dem noch größeren Interesse anderer Menschen aufzuopfern, und wie häßlich es ist, einem anderen auch nur das geringste Unrecht zuzufügen, um dadurch für uns selbst einen Vorteil zu erlangen, und wäre dieser auch noch so groß.“ Und Smith folgert daraus: „Ein einzelner darf niemals sich selbst auch nur irgendeinem anderen einzelnen so sehr vorziehen, daß er diesen anderen verletzen oder beleidigen würde, um sich dadurch einen Vorteil zu verschaffen, mag auch der Vorteil, der ihm daraus erwächst, weit größer sein als der Schaden oder die Beleidigung des anderen.“²³ Aus sich selbst gibt es für den Egoismus deshalb nur sehr schwache Argumente, starke Argumente dagegen für den Altruismus. Adam Smith kann den Egoismus aus diesem Grund nur deshalb akzeptieren, weil er in seiner *sozialen* Entfaltung ein anderes Ergebnis hervorbringt. Wie dies geschieht, wollen wir weiter unten untersuchen.

Schwächen des Humeschen Knappheitsaxioms

Halten wir fest: Der Egoismus wird, mag auch begründeter moralischer Zweifel gegen ihn vorgebracht werden, wenigstens als *Faktum* akzeptiert. Die Begründer der Wirtschaftswissenschaften sehen in ihm eine *Naturanlage* des Menschen. Nur Hume und Smith machen einen Versuch, die Selbstsucht theoretisch zu begründen. Ist es für Hobbes einfach eine Eigenschaft des Körpers „Mensch“, von materiellen Kräften bewegt zu werden und nur seinem eigenen Trägheitsgesetz zu folgen, so differenziert Hume. Auch er akzeptiert die menschlichen Wünsche, das menschliche Nutzenstreben als eine Naturbedingung. Zum *Egoismus* wird diese *Naturanlage* allerdings nur dadurch, daß sie mit begrenzten Mitteln konfrontiert ist. Weil die menschlichen Wünsche systematisch die natürlichen Mittel übersteigen, entsteht für Hume ein notwendiger Kampf um die knappen Güter. Hume und Smith sehen diesen Kampf durch vernünftige Gesetzgebung begrenzt. Egoismus und Gerechtigkeit sind damit ein Resultat der *Knappheit der Güter*.²⁴ Weil die menschlichen Bedürfnisse die Gütermengen übersteigen, deshalb müssen diese Güter nach einer Regel verteilt werden. Diese Regel ist die Gerechtigkeit. Sie schützt aber nur *prinzipiell* jedermann in seinen Eigentumsrechten. Die *faktische* Verteilung der Güter erfolgt durch den wirtschaftlichen Wettbewerb der Egoisten gegeneinander. Smith fügt dem Humeschen Denkmodell noch den Gedanken hinzu, daß die Sorge je um sich selbst die effizienteste Art der Versorgung sei, weil jeder seine eigenen Bedürfnisse am besten kenne. Die *nachklassische* Nationalökonomie hat diesen Punkt kaum vertieft; eher schon ist sie hinter zahlreiche Einsichten und begriffliche Unterscheidungen bei Hume und Smith zurückgefallen. Allerdings hat sich die Ausdrucksweise verändert. Ein zeitgenössischer Ökonom wird den Begriff „Egoismus“ eher vermeiden und statt dessen von „rationalem Verhalten“ sprechen (vgl. Kapitel 13).

Ist die von Hume gegebene *Begründung* für egoistisches Verhalten) ich möchte

diese Begründung das *Humesche Knappheitsaxiom* nennen) tatsächlich stichhaltig? Ist der Egoismus tatsächlich einfach das Resultat einer *Knappheitsbeziehung*, eines Spannungsverhältnisses zwischen menschlichen Wünschen und knappen Mitteln? Hierin verbirgt sich nämlich ein *doppelter* Begriff des Egoismus: Einmal ist von einem Egoismus die Rede, der sich *zwischen* den Menschen betätigt. Zum anderen spricht Hume das Verhältnis von Mensch und Natur an. Der Egoismus der Gattung Mensch *für sich selbst*, gegen andere Lebewesen²⁵, ist eine Sache; der Egoismus von Meier gegen Schmitt ist eine ganz andere Sache. Hume behauptet ja, die Menschen beharren egoistisch auf ihren Gütern, weil diese von Natur aus knapp sind. Darin liegt aber: Die Menschen beanspruchen in ihren Wünschen von der Natur *mehr*, als diese zu geben bereit ist. Das würde bedeuten: Die wichtigste ethische Grundlage der Wirtschaftswissenschaften zur Begründung *sozialen*, d. h. *zwischen-menschlichen* Verhaltens, *gründet* in einem Verhältnis der Menschen zur Natur. Das ist in der Tat eine sehr schwerwiegende Aussage, deren Tragweite von der ökonomischen Wissenschaft kaum bedacht wurde. Der Egoismus der Menschen *insgesamt* gegen die Natur erscheint hier als Grundlage des *zwischenmenschlichen* Egoismus. Dieser *Egoismus der Gattung Mensch* gegenüber anderen Lebewesen und der Natur wird uns an anderer Stelle noch weit intensiver beschäftigen müssen (vgl. Kapitel 11). Auf jeden Fall verweist uns Humes Erklärung auf eine sehr dunkle Stelle im klassischen Dogma.

Ein weiteres Element wurde nicht näher bedacht. Ich will es in die Form einer Frage kleiden: Ist es *tatsächlich* wahr, daß die Menschen nur nach maximaler Befriedigung streben, die ihnen aus dem Konsum von Gütern erwächst? Ist es nicht viel eher so, daß die Menschen nach äußeren Gütern streben, um *glücklich* zu sein? Wie kann dann aber begründet werden, daß menschliches Glück *nur* aus *äußeren Gütern* erwächst, die letztlich der Natur abgerungen sind? Und ist eine permanente Vervielfältigung der Wünsche überhaupt eine Garantie für Glück? Sogar Mandeville sagt: „Es steht fest, daß ein Mensch um so ruhiger und zufriedener ist, je weniger Wünsche und Bedürfnisse er hat.“²⁶ Wenn man diese Frage so stellt, dann zeigt sich eine andere Perspektive. Erwächst den Menschen *kein* Glück aus der Liebe, der Hingabe an andere, der Mit-Freude mit anderen? Wenn aber *Glück* nicht mit materiellem Güterbesitz einfach identisch ist, dann kann das Humesche Knappheitsaxiom nicht begründet werden. Auch Liebe zu finden, ist nicht leicht: Liebe ist ein „knappes Gut“. Folgt daraus aber, daß man sich auf der Suche nach Zuneigung, Anerkennung, Liebe *egoistisch* von anderen abgrenzen muß? Wenn *Glück* und nicht der aus Gütern erwachsende *Nutzen* das Ziel menschlichen Strebens ist, dann ist das Humesche Knappheitsaxiom ungültig, und mit ihm fällt diese Begründung für den Egoismus. Eher schon läßt sich sagen, daß das dem Egoismus eigentümliche unzufriedene Streben über jeweils Erreichtes hinaus der Grund für jene Spannung ist, die in der Knappheit der Güter zum Ausdruck kommt.

Die empirische Erforschung des menschlichen Glücks ist, erstaunlich vielleicht, eine sehr junge Disziplin.²⁷ Auch wenn man allgemeingültige Aussagen bislang

kaum machen kann, *eines* scheint unwidersprochen: Materieller Güterreichtum ist *weder* ein notwendiges *noch* ein hinreichendes Kriterium für Glück. Sicherlich gibt es eine *negative* Bedingung: Wer in völligem Elend, in Hunger und Krankheit lebt, wird wohl kaum glücklich sein (obgleich nicht einmal das ausgeschlossen ist). Daß aber Länder mit höherem Sozialprodukt pro Kopf glücklichere Menschen bergen als solche mit niedrigerem Sozialprodukt per capita, ist eine unbegründete, nicht einmal sehr *wahrscheinliche* Aussage.

Das Subjekt egoistischen Verhaltens

Nehmen wir die zweite, von Adam Smith gegebene Begründung für den Egoismus: Egoistisches Verhalten ist *effizienter*, weil wir am besten zu unserem eigenen Wohl beitragen können. Diese alternative Begründung ist nicht weniger fragwürdig. *Erstens* ist es unbestreitbar, daß sich Menschen vom Urteil anderer abhängig machen und praktisch abhängig sind. Die Anerkennung durch andere, Ehre, Ruhm usw. sind nicht abweisbare menschliche Affekte. Damit tragen also in hohem Maße gerade andere zu unserem eigenen Wohl bei, und wir sind sehr von diesen anderen abhängig. In der Liebe ist dies noch offensichtlicher. *Zweitens* unterstellt das Smithsche Argument, daß Menschen *faktisch* über sich selbst die hilfreichsten Informationen besitzen würden. Ein Blick in die Wartezimmer der Ärzte, der Psychologen und anderer Therapeuten (ein nicht zu kleiner Markt in einer modernen Marktwirtschaft) könnte hier eines Besseren belehren. Selbsterkenntnis ist weder körperlich, seelisch noch geistig eine *selbstverständliche Voraussetzung*, eher schon die seltene Ausnahme. Smith selbst sagt ja, daß wir unsere eigenen Motive und Antriebe dann, wenn wir mit den Augen eines neutralen Beobachters auf uns blicken, ganz anders wahrnehmen werden. Wenn wir auch hier das *Glück* als Kriterium anführen, dann ist es schon fast nicht mehr zweifelhaft, ob die Menschen durch Selbstbestimmung ihr Glück finden. Vielmehr bleibt *Selbsterkenntnis* vermutlich das *Schwerste* überhaupt; sie ist weit davon entfernt, verlässliches Axiom einer Gesellschaftstheorie zu sein.

Es zeigt sich also: Die *Begründungsversuche* des Egoismus stehen auf sehr wackeligen Füßen. Ein leichter Wind des Nachdenkens bringt sie zum Einsturz. Wie ist dann das Axiom zu verstehen, die ökonomische Theorie habe vom Egoismus, vom selbstsüchtigen Nutzenstreben, von der Maximierung eigener Interessen auszugehen? Der Egoismus ist weder eine notwendige Folge der Güterknappheit noch ein Resultat effizienter Selbstbestimmung. Er steht als bloße Behauptung am Anfang einer langen Geschichte der Ökonomie, und er ist Behauptung geblieben. Nun kann man allerdings sagen: Der Egoismus als Verhaltensmaxime ist einfach ein *Faktum*. Man versucht ihn gar nicht erst zu begründen, man geht einfach davon aus. Und tatsächlich gibt es daran, daß die Menschen ein Ego aufbauen und verteidigen, wohl auch keinen vernünftigen Zweifel. Soziale Utopien, die von *Wohllollen und Solidarität* als der Natur des Menschen ausgingen (vor allem die anarchistischen Utopien), werden und wurden von den historischen Erfahrungen Lügen gestraft.

Wir sollten die Frage noch etwas anders stellen: *Wer* ist denn eigentlich egoistisch? Besteht die Gesellschaft tatsächlich aus einer Summe von *Individuen*, die alle gegeneinander egoistisch konkurrieren? Ist die letzte Einheit der Gesellschaft jeweils ein *einzelner Mensch*? Oder noch anders gesagt: Verhält sich nicht ein Unternehmen in der Konkurrenz gegen Wettbewerber auch *egoistisch*? Sind nicht auch *Staaten* in ihrem nicht immer friedlichen Umgang miteinander „Egoisten“? Man braucht diese Fragen nur zu stellen, um eine unhaltbare Einschränkung in den klassischen Lehren der Ökonomen zu entdecken: Der egoistisch handelnde Einzelmensch ist weder das einzige noch auch nur das mächtigste und einflußreichste soziale Grundelement. Vielmehr erweist sich die menschliche Gesellschaft als ein eigentümliches Geflecht von unterschiedlichsten Organisationsformen. Ein Blick in die *Rechtsformen* von Unternehmen, Gesellschaften oder Vereinen genügt hier. Was wir als *Ordnung* der menschlichen Gesellschaft beobachten, ist nicht eine atomisierte Vielfalt von vereinzelt handelnden Menschen, sondern eine eigentümlich geschichtete, vernetzte und verflochtene Struktur von *Kooperationen*, *Gruppen* und *Organisationen*.

Wenn das klassische Dogma folglich in einer nicht begründbaren Weise auf der Behauptung fußt, die Wirtschaft sei ein System egoistischer Individuen, egoistischer *Sozial-Atome*, dann muß der *Mangel* des klassischen Dogmas in seinen Voraussetzungen gesucht werden. Es zeigt sich dann aber auch, daß die *Freiheit* als Bestimmungsgrund der Wirtschaft nicht einfach mit der *individuellen* Freiheit gleichgesetzt werden kann. Die Gesetzgebung ist einen Schritt weiter. So heißt es im Artikel 19 des deutschen Grundgesetzes: „Die Grundrechte gelten auch für inländische juristische Personen, soweit sie ihrem Wesen nach auf diese anwendbar sind.“ Die Grundrechte, die Freiheitsrechte lassen sich nicht einfach auf natürliche Personen beschränken. Wenn das richtig ist, dann erwächst ein Mißverständnis der klassischen Lehren auch aus dieser Gleichsetzung von „Wirtschaftseinheit“ und „Individuum“. Die deutsche Tradition in der Nationalökonomie und die Institutionisten haben dies, mehr oder minder deutlich, erkannt und deshalb dem historischen Wandel der Wirtschaftseinheiten einige Aufmerksamkeit geschenkt. Doch diese Einsicht hat nicht zu einer Revision des klassischen Dogmas führen können.) Wir werden zu diesem Punkt dann zurückkehren, wenn wir uns im nächsten Teil mit den Grundlagen des menschlichen Handelns auseinandergesetzt haben.

9 SOZIALE ALCHEMIE) AUS BÖSE WIRD GUT²⁸

Die Relativität der Moral

Betrachten wir nun das klassische Dogma in seiner *ersten Bedeutung*: Die (moralisch minderwertigen) egoistischen Interessen führen in ihrem konkurrierenden Gegensatz zu einem für die Gesellschaft vorteilhaften Ergebnis. Mandeville war es auch hier wieder, der diese Bedeutung des klassischen Dogmas zuerst klar ausgesprochen hat. In seinem) ausführlich kommentierten) Lehrgedicht sagt er:

„Der Allerschlechtesteste sogar
Fürs Allgemeinwohl tätig war.“²⁹

Und in seiner kommentierenden Begründung fügt er hinzu, „daß vielmehr das, was wir das Übel in der Welt nennen, sowohl das moralische wie das natürliche, das große Prinzip ist, das uns zu sozialen Wesen macht“.³⁰ Bei Machiavelli finden sich bereits Spuren zu diesen Gedanken; es waren aber noch bloße Ratschläge für den regierenden Fürsten, der erkennen sollte, daß es gerade jene Tugenden sind, „die für Laster gelten“, „auf denen seine (des Fürsten) Sicherheit und Wohlfahrt beruht.“³¹ Auch Montesquieu kannte das Prinzip, daß individuelle Untugend soziale Tugend bedeute. Zur Staatsform der Monarchie schreibt Montesquieu: „Die Ehre setzt alle Teile des Staatskörpers in Bewegung, und am Ende trägt jeder zum Allgemeinwohl bei, während er nur seine besonderen Interessen zu verfolgen glaubt. Philosophisch gesprochen ist diese Ehre, welche alle Teile des Staats leitet, freilich eine falsche Ehre, aber diese ist dem Gemeinwohl ebenso nützlich, wie die wahre Ehre den einzelnen, wenn sie solche erlangen könnten.“³² Sind diese Bemerkungen durchaus nicht völlig vereinzelt, so besitzen sie doch nicht den Rang einer allgemein akzeptierten Einsicht.

Erst bei den schottischen Moralphilosophen hört dieser Grundsatz auf, zynischer Kommentar oder eher beiläufige Feststellung zu sein: Er wird zu einem moralischen *Systemprinzip*. Die wichtigste Voraussetzung ist ein *ethischer Relativismus*, den Steuart so ausdrückt: „Alle Handlungen, und überhaupt alle Dinge, sind nur verhältnismäßig gut oder böse.“³³ Die Differenz von Gut und Böse ist nicht länger ein absolutes, göttliches Geheimnis. Moral wird relativ. Besonders bei David Hume wird dies deutlich. Obgleich er das Selbstinteresse noch nicht in ein Systemprinzip verwandelt hat, sondern noch ausdrücklich von *sozialen Tugenden* (Mitgefühl, Selbstlosigkeit, Menschenliebe usw.) sprach, legte er doch den Grund, der diesen ethischen Relativismus für die Formulierung einer ökonomischen Theorie brauchbar machte. Es schien ihm sogar ein allgemein akzeptierter Gemeinplatz zu sein, wenn man sagt, daß wir das Lob sozialer Tugenden „auf ihre *Nützlichkeit*

zurückführen“.³⁴ Damit ist ein moralisches Prinzip nicht aus sich selbst wahr) oder aus göttlicher Offenbarung), es ist nur insofern wahr, als es *nützlich* ist. Gut ist, was *nützlich* ist.

Smith lehnte zwar die Humesche Theorie ab, wonach Moral auf Nützlichkeit zurückgeführt werden könne. Aber auch er ließ moralische Aussagen nicht als *letzte, selbständige* Werte bestehen, sondern sah in der Sympathie, die vor allem aus einem neutralen Blick auf menschliches Handeln erwachse, den Grund der Moral. Wichtig ist für unsere Diskussion weniger die Differenz zwischen den beiden befreundeten Schotten, vielmehr das erkennbare Prinzip: Wenn moralische Aussagen nur *relativ auf etwas anderes wahr sind*, wenn sie von etwas anderem abhängen, z. B. von ihrer Nützlichkeit, dann wird die Moral einer Berechnung unterworfen. Moralisch ist, was *zweckmäßig* erscheint. Aus diesem Grund hatte Smith gerade kein Problem damit, einerseits die sozialen Tugenden des Mitgefühls, der Menschenliebe usw. *zu loben*, andererseits in seiner ökonomischen Theorie den Egoismus mit dem Argument zu verteidigen, er diene dem öffentlichen Interesse. Man hat ihm oft diesen scheinbaren Widerspruch vorgehalten, wonach Smith in der „Theorie der ethischen Gefühle“ die Sympathie und Nächstenliebe, in seiner „Theorie des Wohlstands“ aber den Egoismus als Prinzip vertritt. Tatsächlich liegt hier kein Widerspruch, vielmehr eine *relative Ethik* vor. Weil der Egoist in seinem Handeln das Interesse der Gesellschaft *mehr* fördere als ein Handeln gemäß einer auf Sympathie gegründeten Moral, deshalb konnte Smith auch dieses egoistische Handeln gutheißen.³⁵

Die Relativität der Moral auf die Vernunft wird vor allem bei Kant deutlich, der von den schottischen Moralphilosophen einen entscheidenden Impuls erhalten hat. Er spricht das zugrundeliegende Prinzip sehr deutlich, wenn auch in seiner eigentümlichen Sprache aus: „Das Problem der Staatserrichtung ist, so hart wie es auch klingt, selbst für ein Volk von Teufeln (wenn sie nur Verstand haben) auflösbar und lautet so: ›Eine Menge von vernünftigen Wesen, die insgesamt allgemeine Gesetze für ihre Erhaltung verlangen, deren jedes aber insgeheim sich davon auszunehmen geneigt ist, so zu ordnen und ihre Verfassung einzurichten, daß, obgleich sie in ihren Privatgesinnungen einander entgegen streben, diese einander doch so aufhalten, daß in ihrem öffentlichen Verhalten der Erfolg eben derselbe ist, als ob sie keine solche böse Gesinnungen hätten‹. Ein solches Problem muß *auflöslich* sein. Denn es ist nicht die moralische Besserung der Menschen, sondern nur der Mechanismus der Natur, von dem die Aufgabe zu wissen verlangt, wie man ihn an Menschen benutzen könne, um den Widerstreit ihrer unfriedlichen Gesinnungen in einem Volk so zu richten, daß sie sich unter Zwangsgesetze zu begeben einander selbst nöthigen und so den Friedenszustand, in welchem Gesetze Kraft haben, herbei führen müssen.“³⁶ Kaum hat ein Ökonom diese Frage je deutlicher formuliert und einer Lösung zugeführt. Was sagt Kant hier? Wichtig ist nicht die *Moral* der Staatsbürger) es können auch Teufel sein), wichtig ist nur, daß sie *Verstand* besitzen. Dies vorausgesetzt, würden auch Teufel einsehen, daß

in einer Rechtsordnung, die allen egoistische Freiheit einräumt, zugleich aber das Eigentum schützt, die „teuflischen“ Absichten zum *Wohle* des Staates beitragen müßten. Dies gelingt gerade *nicht* dadurch, daß man den Teufeln *Moral* lehrt, es gelingt nur dadurch, daß im *Widerstreit* der egoistischen Interessen sie sich wechselseitig selbst eine Schranke bilden und sich so zu etwas „nötigen“, was eine *Moral* den Teufeln niemals beizubringen vermöchte.

Der Wettbewerb erscheint hier als *moralischer Zuchtmeister*. *Moral* heißt, sich an bestimmte Regeln zu halten. Geschieht dies nicht *freiwillig*, so müssen, hält man an der *Moral* fest, diese Regeln *von außen* durchgesetzt werden. Die mittelalterliche Theologie ging davon aus, daß diese Regeln von einer weltlichen Ordnung durchzusetzen seien) mit Gewalt, auch die Todesstrafe wird von Thomas von Aquin hierfür als Mittel akzeptiert und von der Kirche bis heute anerkannt. Der völlig neue Gedanke der schottischen Morallehre bestand darin, diese Regeln nicht *gegen*, sondern gerade *mit* der Freiheit durchzusetzen. Weil die egoistisch Handelnden sich wechselseitig Gesetz sind, bedarf es keiner weiteren *Moral* als eben nur der Freiheit der Individuen, sich selbst die Zwecke setzen zu dürfen, die ihr Selbstinteresse vorschreibt. Der Widerstreit der Egoisten erzeugt die sozialen Tugenden *kraft* der Freiheit. Dieser Gedanke gipfelte schließlich in der Philosophie Hegels, der dieses Prinzip in der Weltgeschichte am Werke sah und darin die List eines Weltgeistes zu erblicken glaubte: „Diese unermessliche Masse von Wollen, Interessen und Tätigkeiten sind die Werkzeuge und Mittel des Weltgeistes, seinen Zweck zu vollbringen, ihn zum Bewußtsein zu erheben und zu verwirklichen“.³⁷ Hegel konnte damit den Gedanken einer göttlichen Ordnung mit der neuzeitlichen Freiheitsforderung harmonisieren. Stuarts einfacher Gedanke, daß gut und böse *relative* Begriffe sind, wird allerdings bei Hegel zu einer raffinierten Dialektik, die andererseits doch wieder nur das ausdrückt, was bei Hume und Smith vorgezeichnet ist. Hegel fügt aber immerhin die Einsicht hinzu, daß „das Gute“ zu wollen doch nur eine leere Abstraktion sei, und wer nur einer Abstraktion nachjage, der *schade* vielmehr der Gemeinschaft, anstatt ihr zu nutzen. „In diesem abstrakten Guten ist der Unterschied von *gut* und *böse* und alle wirklichen Pflichten verschwunden; deswegen bloß das Gute wollen und bei einer Handlung eine gute Absicht haben, dies ist so vielmehr das Böse, sofern das Gute nur in dieser Abstraktion gewollt und damit die *Bestimmung* desselben der Willkür des Subjekts vorbehalten wird.“³⁸

Wettbewerb als Morallehrer?

Halten wir an dieser Stelle inne. In welcher Gestalt zeigt sich, zusammenfassend, das klassische Dogma in seiner ersten, der *moralischen* Bedeutung? Das Argument darf nicht als *Lob* des Egoismus mißverstanden werden. Dies hieße, den Klassikern der ökonomischen Wissenschaft Unrecht tun. Sicherlich gab und gibt es auch *reine Befürworter* einer egoistischen *Moral*. Es gibt *faktisch* die schrankenlose Geldgier und ihre Apologie. Gordon Gekko in Oliver Stones Film „Wall Street“ verkörpert diesen Typus *rein*, wenn er sagt: „Habgier, das ist es, was uns

antreibt. Habgier ist gut. Habgier ist rechtens.“ Unbeschränkte Gier als moralisches Grundprinzip) das wurde auch schon von dem Sophisten Kallikles (in Platons Dialog „Gorgias“ 491e) vertreten, wenn er sagt, daß derjenige unglücklich sei, der sich durch Prinzipien einschränke: „Wer richtig leben will, muß seine Begierden so groß werden lassen als möglich und sie nicht einzwängen“. Sokrates hielt dieser sophistischen Moral entgegen, daß das Prinzip des *ungeordneten*, selbstsüchtigen Begehrens zum Gegenteil führen würde. Die *Ordnung (kosmos)* der Leidenschaften erst nimmt ihnen ihre naturhafte Gewalt.³⁹ Die Befolgung des Prinzips von Kallikles wendet sich gegen seinen Verfechter) wie die schrankenlose Lust dessen, der Rauschgift nimmt, seinen Untergang herbeiführt. Die „Ordnung der Leidenschaften“ ist deshalb von den meisten Moralphilosophien auch als Prinzip des menschlichen *Glücks* betrachtet worden.

Die Väter der Nationalökonomie haben dieses Prinzip, daß nur *geordnete* Leidenschaften glücklich machen, nicht geleugnet, sie haben aber die *Durchsetzung* dieses Prinzips völlig neu beschrieben. In der oben zitierten Formulierung von Kant wird dieser Gedanke besonders deutlich: Selbst wenn die Menschen *an sich* selbstsüchtig und habgierig sind, so sorgt doch der *Wettbewerb* der selbstsüchtigen Individuen *gegeneinander* dafür, daß ihre Selbstsucht beschränkt wird. Wozu sie sich *freiwillig* nie bereitfinden würden) Kant spricht von „vernünftigen Teufeln“), dazu erzieht sie der Wettbewerb. Die freie Konkurrenz wird zur *moralischen Lehranstalt* der marktwirtschaftlich organisierten Gesellschaften) dies ist der Kern des klassischen Dogmas in seiner moralischen Formulierung. Der Wirtschaftspolitiker kann aus diesem Grund auch *moralisch guten Gewissens* sein, wenn er den Egoismus befürwortet. Er weiß ja, daß der Marktprozeß die Menschen zu moralischen Wesen erzieht. Die Zuchtrute der Moralapostel wird durch die harten Fakten der Konkurrenz ersetzt.

Dieser Gedanke, so faszinierend er zunächst scheint, ist jedoch nicht haltbar. Weshalb? *Erstens* setzt auch dieses Argument *mehr* voraus, als seine Verfechter bemerken. Kein Anhänger des Laissez faire leugnet, daß die Konkurrenz den Schutz von Eigentumsrechten durch den Staat benötigt: Auch im Diebstahl und anderen unrechtmäßigen Handlungen bekundet sich ja Egoismus. Der Staat und das Eigentumsrecht ist also eine *Beschränkung* der Handlungen, *bevor sie* in freier Konkurrenz sich wechselseitig Schranke sein könnten. Damit ist das, was das Argument begründen will) moralische Regeln und Schranken), je schon vorausgesetzt. *Zweitens* liegt es in der Natur egoistischer Individuen, daß jeder Konkurrent die Konkurrenz *als* Beschränkung seiner Freiheit empfindet und deshalb die Konkurrenz zu *beseitigen* trachtet. Wird dies durch eine strikte Wettbewerbsgesetzgebung verhindert, so sind wir wiederum auf den eben genannten ersten Punkt verwiesen: Was das Argument erklären soll, die moralische Ordnung, wird im Recht schon vorausgesetzt. Fehlt eine entsprechende Gesetzgebung, so offenbart die Konkurrenz eine ganz andere Eigenschaft des Egoismus.

Zahllos sind die Beispiele dafür, wie die Konkurrenten beständig und nicht

immer mit sehr feinen Mitteln danach trachten, das Wirken der Konkurrenz zu verhindern. Und zahllos sind auch die Beispiele dafür, daß dies gelingt. Die Konkurrenz ist nicht aus sich selbst heraus stabil; sie besitzt die unaufhebbare Tendenz, sich in konzentrierte Marktmacht zu verwandeln: durch Absprachen, Kartelle und die vielfältigen Spielarten der Fusionierung von Eigentumsrechten, von denen die immer wieder novellierten (der Wirklichkeit angepaßten) Wettbewerbsgesetze Zeugnis ablegen. Das ist nicht nur ein empirisches Faktum, es ergibt sich *logisch* aus den Voraussetzungen des konkurrierenden Egoismus. Denn zweifellos werden selbstsüchtige Ziele *besser* zu realisieren sein, wenn ihnen kein Hindernis durch Konkurrenten im Wege steht. Also führt das Prinzip des Egoismus aus *innerer Notwendigkeit* immer wieder zur *Aufhebung* der Konkurrenz. Daraus ergibt sich aber: Die Konkurrenz kann nicht aus sich selbst heraus den Egoismus der Konkurrenten beschränken, es ist dazu ein staatlicher Rahmen notwendig, der die Bedingungen der Konkurrenz gerade *gegen* die selbstsüchtigen Versuche, sie außer Kraft zu setzen, verteidigt. Die moralische Ordnung geht also nicht aus der Konkurrenz hervor, sie ist vielmehr jeglicher Konkurrenz schon vorausgesetzt. Der Gegensatz von egoistischen Teufeln) um den Begriff von Kant nochmals aufzugreifen) führt nur zu *Oberteufeln*, nicht aber zu einer Moral, die den Egoismus beschränkt. Das Höllenfeuer des Egoismus wird nur dann nicht zum Flächenbrand, wenn der Brandherd von einer Wettbewerbsfeuerwehr unentwegt bekämpft wird.

Wer darf überhaupt konkurrieren?

Ein *dritter* Punkt wird in der moralischen Variante des klassischen Dogmas vergessen; wir werden diesen Punkt nochmals aus anderer Perspektive aufgreifen. Im Augenblick mag folgender Hinweis genügen: Wenn man von wirtschaftlicher Konkurrenz, von egoistischer Liebe zum Geld als Motor dieser Konkurrenz spricht, dann spricht man *implizit* von einer Konkurrenz der *Besitzenden*. Arbeitsunfähige, Kinder, alte Menschen, Arbeitssuchende ohne eine nachgefragte Qualifikation, nach Geschlecht, rassistisch oder religiös diskriminierte Menschen, Randgruppen) sie alle nehmen an der Konkurrenz der Egoisten gar nicht teil. Das heißt nicht, daß solche Menschen nicht auch egoistische Antriebe besitzen würden; was ihnen fehlt, ist der Teilnahmechein, die Eintrittskarte zum Konkurrenzspiel. Um nämlich überhaupt dem moralischen Laster der Selbstsucht *auf dem Markt* frönen zu können, muß man *Eigentümer* sein, wenigstens Eigentümer eines fähigen Arbeitsvermögens. *Vor* jedem Eintritt in die Konkurrenz muß man schon etwas besitzen, das sich verkaufen läßt. So sind die Marktteilnehmer gegenüber den Besitzlosen in einem strategischen Vorteil. Selbst wenn die konkurrierenden Eigentümer sich wechselseitig *ihre* Moral diktieren, niemand verleiht den Besitzlosen ein Machtmittel, um an diesem Kräftespiel überhaupt teilnehmen zu können) es sei denn, es ist wiederum der *Staat*, der dieses Ungleichgewicht ausgleicht und den Besitzlosen wenigstens das gleiche *politische* Gewicht bei Abstimmungen verleiht.

Wägt man diese drei Einwände gegen die klassische Doktrin ab, so wird man die Einsicht gewinnen, daß die schöne Idee vom Wettbewerb als moralischem Zuchtmeister des Egoismus nicht haltbar ist. Das Resultat einer reinen Konkurrenzwirtschaft wäre vielleicht eine Gesellschaft, die große Ähnlichkeit mit einem von der Mafia kontrollierten Wirtschaftsraum, kaum aber mit *moralischen* Einrichtungen besitzen würde. Die Moral erwächst nicht *aus* der Konkurrenz der Egoisten, sie ist dieser Konkurrenz vorgelagert und muß deshalb aus einer anderen Quelle, einem anderen Prinzip hervorgehen. Ein Krieg aller gegen alle führt nicht zum ewigen Frieden braver Marktteilnehmer, sondern zu monopolistischer Ausbeutung, zur Diskriminierung von Minderheiten, zu jenem *Kapitalismus*, für den es immer noch und immer wieder zahlreiche Beispiele an verschiedenen Standorten des Weltmarktes gibt.

Damit, um diesen Gedanken abzuschließen, wird auch verständlich, weshalb die *Keynessche* Theorie in ihren *wirtschaftspolitischen Empfehlungen* grundsätzlich dem klassischen Dogma verpflichtet blieb. Sicherlich hat Keynes bemerkt, daß der Marktprozeß vielfältige negative Resultate nach sich zieht; er hat dies angeprangert und *deshalb* staatliche Eingriffe gefordert. Es sollten aber immer Eingriffe sein, die *das Grundprinzip* des Marktes unangetastet lassen. Keynes blickte im Jahre 1930 in die Zukunft, 100 Jahre voraus, und erwog die „ökonomischen Möglichkeiten unserer Enkelkinder“. Dann, so Keynes, werde man zu den „sichersten Prinzipien der Religion und der traditionellen Tugenden“ zurückkehren, man werde wieder sagen: Gier ist ein Laster, und Wucher ist ein Vergehen, die Liebe zum Geld ist abzulehnen. Kurz: der Egoismus wird wieder als Untugend abgelehnt werden. Doch Keynes fährt fort: „Aber gemacht. Die Zeit dafür ist noch nicht reif. Für wenigstens weitere hundert Jahre müssen wir uns selbst und anderen sagen, daß Fairnis widerlich und Widerliches fair ist, denn widerliches Handeln ist nützlich, und faires Handeln ist es nicht. Gier, Wucher und Feigheit müssen noch ein wenig länger unsere Götter sein.“⁴⁰ Hinter dem Mäntelchen des „Revolutionärs des Kapitalismus“, als der Keynes vielfach bezeichnet wurde, verbirgt sich in alter Frische der Zynismus von Mandeville. *Das* ist der eigentliche Grund, weshalb die *Keynessche* Revolution auf halber Strecke stehen blieb und in den 70er Jahren in das Fahrwasser der *Reagonomics* und des *Thatcherismus* einmünden konnte.

Seit 1930, als Keynes die zitierten Zeilen niederschrieb, sind 65 der 100 prophezeiten Jahre vergangen. Das lichte Utopia der versprochenen neuen Moral als *Resultat* von zunehmendem Reichtum ist allerdings heute noch weiter entfernt als die Paradiese der Sozialisten. Franz von Assisi als Produkt des Börsenparketts, das ist wahrhaft eine alberne Vorstellung. Keynes hat leider den allerwichtigsten Punkt vergessen. Der Markt ist *tatsächlich* ein moralischer Lehrmeister: *er lehrt Egoismus*. Wenn sich die Menschen Tag für Tag um die Höhe ihres Kontostandes kümmern und ihre Konkurrenten aus eigenem Interesse zurückdrängen und schädigen) was anderes als *Egoismus* sollte sich in ihrem Geist festsetzen? Alles andere wäre ein Wunder) aber Dogmen, nicht nur in der Ökonomie, befassen sich

gerne mit Wundern.

10 METAPHYSISCHE VORAUSSETZUNGEN IN DER ZEITGENÖSSISCHEN WIRTSCHAFTSLEHRE⁴¹

Vorbemerkung

Der Titel meines Vortrags lautet: „Verborgene metaphysische Voraussetzungen in der zeitgenössischen Wirtschaftslehre“. Dies bedarf vorab einer kurzen Erläuterung. Mit „zeitgenössischer Wirtschaftslehre“ möchte ich jenes Paradigma bezeichnen, das in der Gegenwart sowohl in der Ausbildung, der Lehre, der Arbeit der Wirtschaftsforschungsinstitute, der Zentralbanken oder der wissenschaftlichen Beratungsgremien des Finanz- oder Wirtschaftsministeriums praktisch wirksam ist. *Last but not least* ist dies auch jenes Paradigma, das – meist in popularisierter Form – als Leitbild zur Beurteilung globaler Zusammenhänge für das Management und die Medienöffentlichkeit dient. Diese Wirtschaftslehre wird als *neoklassische Theorie* bezeichnet. Ihre wirtschaftspolitische Form ist der *Neoliberalismus*, die Überzeugung also, daß Marktprozesse die einzige Quelle zuverlässiger Informationen über die Knappheit von Gütern, deshalb staatliche Eingriffe weitmöglichst zurückzudrängen seien.

Der Titel meines Vortrags spricht von „verborgenen metaphysischen Voraussetzungen“ dieser zeitgenössischen Wirtschaftslehre. Er unterstellt also, *daß* diese Wirtschaftslehre *überhaupt* metaphysische Voraussetzung hat. Damit nicht genug. Es wird ferner behauptet, daß diese Voraussetzungen *verborgen* sind. Ich werde also erläutern müssen, was unter „metaphysischen Voraussetzungen“ überhaupt zu verstehen ist. Im Anschluß an diese Erläuterung stelle ich drei Thesen und eine Schlußfolgerung zur Diskussion.

Die Vergeblichkeit, sich von der Metaphysik befreien zu wollen

Beginnen möchte ich mit ein paar Bemerkungen zum metaphysischen Denken. Metaphysik gilt als eine vertrackte Sache. Zurecht. Das zeigt sich vor allem beim Versuch, sich ihrer entledigen zu wollen. Kant hat an jede künftige Metaphysik die

Forderung gestellt, sie solle zuallererst „die Frage aufzuwerfen: ob auch so etwas, als Metaphysik, überall nur möglich sei.“⁴² Diese Frage wurde in der Nachfolge Kants vielfach verneint. Den Kritikern der Metaphysik ist allerdings dabei entgangen, daß bereits Kants Frage selbst eine rein metaphysische Frage ist, auf die es nur eine metaphysische Antwort geben kann. Denn nach der *Möglichkeit* einer Sache in Differenz zu ihrer *Wirklichkeit* zu fragen, das ist ein klassisches Beispiel für *metaphysisches* Denken. Und wenn Kant die Kategorie „Möglichkeit“ definiert als dasjenige, was mit den „formalen Bedingungen der Erfahrung übereinkommt“, dann bemüht er zur Definition der metaphysischen Kategorie „Möglichkeit“ nur eine andere metaphysische Kategorie: die der Form und ihrer Differenz zu einem Inhalt, einer Materie der Sinnlichkeit.⁴³ Ähnliches ließe sich bei Wittgenstein, Carnap, Popper und anderen nachweisen, die je auf ihre Weise und durchaus in der Tradition Kants versuchten, der Metaphysik zu entgehen.⁴⁴ Der Versuch, Metaphysik durch ein Verbot aller Sätze, die weder empirisch noch logisch gerechtfertigt werden können, also der „logische Empirismus“ des Wiener Kreises um Moritz Schlick, dieses Projekt ist gescheitert, nicht zuletzt, weil es selbst ein *metaphysisches* Projekt war. Wolfgang Stegmüller, den man selbst dieser Schule zurechnen kann, faßte dies resignierend zusammen: „Metaphysik kann man nur mit anderer Metaphysik bekämpfen.“⁴⁵ Man kann der Metaphysik nicht entkommen, wohl aber kann man, um sie wissend, ihre lenkende Funktion erkennen und sie selbst damit verändern.

Daß also Wissenschaften metaphysische Voraussetzungen haben, wird jedem, der das Scheitern des Projekts „logischer Empirismus“ verfolgt hat, deutlich sein. Eine ganz andere Frage ist die, *welcher Art* diese Voraussetzungen sind und wie sie erkannt werden können. Es ist ja denkbar, daß zwar die Wissenschaften auf metaphysischen Annahmen beruhen, in ihrer faktischen Wirksamkeit aber von diesen Voraussetzungen nicht beeinflußt werden. So kann man sagen, daß die Tasse Kaffee, die das Gehirn eines Wissenschaftlers beflügelt hat, zwar eine Voraussetzung für eine theoretische Reflexion war, nicht aber eine, die in die *Form der Theorie* einfließen würde.⁴⁶ Doch das ist bei den metaphysischen Voraussetzungen nicht der Fall; sie *bilden* vielmehr den *Rahmen*, in dem und aus dem die Wissenschaften denken, *ohne* diesen Rahmen selbst sich bewußt zu machen.⁴⁷

Was ist Metaphysik?

Was also ist „Metaphysik“? Sie werden nicht erwarten, daß ich Ihnen diese Frage – gleichsam nebenbei – in ein paar Sätzen beantworten und diese Antwort auch noch begründen kann. Ich beschreibe einen anderen Weg, der – wie ich glaube – dem Thema und der Sache angemessen ist. Fragen wir nicht „Was ist Metaphysik?“, stellen wir die bescheidenere Frage: *Gibt es eigentlich Wirtschaftswissenschaftler, die sich mit Metaphysik beschäftigt haben und vielleicht ihre metaphysischen Voraussetzungen selbst mitteilen?* Auf den ersten Blick wird man hier kaum fündig. Ökonomen gefallen sich darin, die „dunkle deutsche Metaphysik“ (Paul Anthony Samuelson) dort zu belassen, wo sie ihrer Auffassung nach hingehört: Auf

dem Sperrmüll der Philosophiegeschichte. Als ich bei einem Vortrag vor Wirtschaftswissenschaftlern an einer Stelle auch nur *andeutete*, daß die Ökonomie so etwas wie eine Metaphysik voraussetze, wurde ich postwendend mit dem Ratschlag beschieden, ich solle mir doch gefälligst Sir Karl Popper und Hans Albert zu Gemüte führen, die würden mir solche Flausen schon austreiben. Leider blieb dieser Ratschlag, wie Sie an der Tatsache dieses Vortrags bemerken, ohne die erwünschte Wirkung.

Tatsächlich hat die herzhafteste Polemik gegen die Metaphysik in der Ökonomie Tradition. Adam Smith, der wichtigste Ahnherr der ökonomischen Wissenschaft und Freund jenes David Hume, von dem Kant sagte, er habe ihn aus dem „dogmatischen Schlummer“ aufgeweckt, Adam Smith also sagt in seinem ökonomischen Hauptwerk: „Waren aber schon auf weiten Gebieten der Metaphysik oder des Pneumatismus Spitzfindigkeit und Sophismus vorherrschend, so bestand die ganze Hirngespinnst-Wissenschaft Ontologie, mitunter ebenfalls als Metaphysik bezeichnet, ausschließlich daraus.“⁴⁸

Nun, einige Enkel von Adam Smith sind hier offenbar anderer Meinung. „Ontologie“, also die *allgemeine Metaphysik* oder Seinslehre, wurde nicht nur der Titel für die Philosophien des frühen Martin Heidegger oder Nicolai Hartmanns, diese „Hirngespinnst-Wissenschaft“ hat erst in jüngster Zeit eine ziemlich unerwartete Wiedergeburt erfahren. Wer mit dem Internet etwas vertraut ist, wird bald auf ein Forschungsprojekt an der Universität in Edinburgh stoßen, das den anspruchsvollen Titel „Enterprise Ontology“⁴⁹ trägt und von der englischen Regierung großzügig gefördert wird; andere aktuelle Projekte – z. B. an der Stanford University (USA) – stehen diesem zur Seite.⁵⁰

(Wenn Fördermittel an eine anglo-amerikanische Universität fließen, dann ist jedenfalls nicht zu erwarten, daß es sich bei den geförderten Projekten, die sich mit Ontologie und Metaphysik befassen, um ein bloßes „Hirngespinnst“ handelt – obgleich ich damit nicht die generelle Effizienz der Mittelverwendung staatlicher Forschungsförderung behauptete.)

In welchem Sinn wird dort von Metaphysik gesprochen? Das Stanford-Projekt definiert Metaphysik als Versuch, die fundamentalen abstrakten Objekte, die von den Wissenschaften vorausgesetzt werden, explizit zu untersuchen.⁵¹ Diese Definition ist kaum verschieden von jener, die Thomas von Aquin in seinem Metaphysik-Kommentar verwendet, eine Definition, die auch Adam Smith kennt. In seinem wenig bekannten Aufsatz *The Principles which lead and direct Philosophical Enquiries* schreibt Smith (ich übersetze frei): „Metaphysik betrachtet die allgemeine Natur der Universalien und die unterschiedlichen Arten oder Klassen, in welche sie eingeteilt werden mögen.“⁵² (Nebenbei: Auch Smith konnte auf die „Hirngespinnst-Wissenschaft“ offenbar doch nicht ganz verzichten.)

Metaphysik wird also verstanden als ein allgemeiner Denkraum, *in dem* zwar gedacht wird, der aber *als dieser Rahmen selbst* in der Wissenschaft nicht explizit

ist. „Metaphysik ist das“, sagt Leibniz, „was der Baumeister für die Arbeiter ist.“⁵³ Das, was der Baumeister weiß, wissen die Arbeiter eher nicht, genauer: Die Wissenschaftsarbeiter *kümmern* sich nicht um den metaphysischen Bauplan ihrer Arbeit. „Physik, hüte dich vor der Metaphysik“, sagte Newton mit erhobenem Zeigefinger. Hegel entgegnete kurz und zutreffend, diese Forderung bedeute: „Wissenschaft, hüte dich vor dem Denken.“⁵⁴ Heideggers berühmtes Diktum „Die Wissenschaft denkt nicht“⁵⁵ zielt auf dasselbe. Das besagt: Die Wissenschaft denkt in einem Rahmen, in einer metaphysischen Denkform, die sie nicht zum Thema macht, *ohne die* sie aber keine ihrer Theorien formulieren könnte.

Halten wir fest: Wenn man nicht von metaphysischen *Gegenständen* (wie Sein, Möglichkeit, Gott usw.) spricht, sondern auf die *Denkform* achtet, dann kann „Metaphysik“ als allgemeiner Rahmen gelten, aus dem und in dem Wissenschaften sprechen. Charakteristisch für diesen metaphysischen Denkraum ist die Tatsache, daß jenen Begriffen, die ihn ausmachen, keine beobachtbaren Dinge entsprechen. Man findet sie nicht in den Sinnen. Sie sind also durchaus „übersinnlich“ – allerdings sind es keine übersinnlichen Gegenstände in einer eigenen, jenseitigen Seinsregion, sondern Formen, die das *Denken* in der Wissenschaft *regeln*. Thomas von Aquin spricht deshalb auch von der Metaphysik als der *scientia regulatrix*.⁵⁶ Und weil man die metaphysischen Sachverhalte nur im Denken findet, nennt Thomas sie auch „das am meisten Erkennbare“. Sie sind selbstverständliche Voraussetzung – und gerade deshalb wird die Metaphysik gerne vergessen. Die Metaphysik ist uns gleichsam *zu nah*, um sie zu sehen. Sie ist als Voraussetzung in der Form des wissenschaftlichen Denkens verborgen.

Drei Thesen

Meine Überlegungen zur Wirtschaftswissenschaft zielen auf solche Voraussetzungen, die gerade *nicht* thematisiert werden, aber *dennoch* wirken und das wissenschaftliche Erkennen „regeln“. Und ich möchte dies in drei Thesen zusammenfassen, die ich schrittweise begründen werde und an die ich einige Schlußfolgerungen knüpfe:

1. Die metaphysischen Voraussetzungen der modernen Wirtschaftswissenschaften sind dieselben wie jene der klassischen Physik.
2. Diese Metaphysik, die sich in der *theoretischen Form* der Ökonomie als Wissenschaft verbirgt, führt *notwendig* dazu, daß die Wirtschaftswissenschaften zu paradoxen und empirisch unhaltbaren Aussagen gelangen.
3. In ihrer Anwendung *trotz* ihres empirischen Scheiterns zeigt sich, daß die Ökonomie keine Wissenschaft nach dem Vorbild der Naturwissenschaften, sondern eine *implizite Ethik* ist.

Erste These

„Die metaphysischen Voraussetzungen der modernen Wirtschaftswissenschaften sind dieselben wie jene der klassischen Physik.“

Die zeitgenössische Wirtschaftswissenschaft beruht auf dem Rationalprinzip. Der Grundgedanke ist folgender: Eine Wirtschaft besteht aus einer Menge isolierter Wirtschaftssubjekte, die rationale Entscheidungen treffen. „Rational“ heißt, sie maximieren eine Zielfunktion (den Nutzen oder Gewinn) unter vorausgesetzten Nebenbedingungen. In einen Austausch treten diese Wirtschaftssubjekte nur über den Markt. Dort stehen sie zueinander in Wettbewerb, konkurrieren um knappe Ressourcen. Der Gegensatz der konkurrierenden Individuen hebt sich auf in einem Gleichgewicht, bei dem sich Angebots- und Nachfragemengen ausgleichen und durch diesen Ausgleich die Marktpreise bestimmen. Änderungen bei Angebot und Nachfrage führen zu Reaktionen der Preise – solange, bis wieder ein Gleichgewicht erreicht ist.

Die Wirtschaftssubjekte treten als Person gar nicht in Erscheinung. Menschen werden modelliert durch – wie Robert Lucas sagt – „Roboterimitationen“.⁵⁷ Die moderne ökonomische Theorie ist charakterisiert durch eine „Elimination der wirtschaftenden Person“ (Jürgen von Kempster). An die Stelle von Entscheidungen treten mathematische Funktionen, genauer Maximierungen unter Nebenbedingungen, ergänzt durch stochastische Elemente, wie sie in der formalen Entscheidungstheorie auch im Rahmen der *management sciences* verwendet werden.

Der Schlüsselbegriff ist der *Preis-Mechanismus*. Er übernimmt die Funktion, die Wirtschaftssubjekte in ihrem Verhalten dezentral zu koordinieren.

Überblickt man das theoretische Gebäude dieser neoklassischen Theorie, so zeigt sich ein formal geschlossenes, mathematisch elegant formuliertes System, dessen *Form* exakt der Physik entspricht, genauer der *Mechanik*. Der Kerngedanke der Mechanik ist die von d’Alembert und Hamilton formulierte Rückführung dynamischer Prozesse auf die Statik. Wenn Änderungen aufhören, dann entspricht dies formal einer Maximierung: Änderungen sind, mathematisch betrachtet, Ableitungen ersten Grades, die bei einer Maximierung gleich Null gesetzt werden (notwendige Bedingung). Dieser Gedanke ist das Herzstück der zeitgenössischen Wirtschaftslehre. Anonymisierte Wirtschaftssubjekte maximieren egoistisch ihren Nutzen oder den Unternehmensgewinn; dies führt formal zu einem Gleichgewicht, in dem dann alle „Akteure“ ihre Handlungen beenden bzw. auf ewig gleich wiederholen. Die zeitgenössische Ökonomie ist formal, d. h. *metaphysisch* identisch mit der physikalischen Mechanik.

Befremdlich daran ist, daß darin Menschen mit leblosen Körpern gleichgesetzt werden. Menschen sollen sich so verhalten, wie sich ein bewegter Massepunkt in der Physik verhält. Die Gleichheit der mathematischen Struktur geht bis ins Detail

– was ich an dieser Stelle nicht vorführen möchte. Offenbar fungiert hier die Mechanik nicht als *physikalische* Theorie, sondern als theoretischer Rahmen zur Erklärung eines ganz anderen Gegenstandes, nämlich der frei sich entscheidenden Menschen. Die Mechanik als *Rahmen*, als Denkmodell der Ökonomie funktioniert also *faktisch* als Meta-Physik. „Die Quelle der Mechanik liegt in der Metaphysik“, wußte Leibniz. Einstein formuliert denselben Gedanken, wenn er sagt, die Mechanik ist „nur ein allgemeines Schema“. Weil dieses „allgemeine Schema“ eine Metaphysik ist, deshalb kann es auch auf beliebige Bereiche *übertragen* werden. Das aber macht das Wesen einer *Meta-Physik* aus, eines Schemas, das seine Wahrheit und Struktur *unabhängig* von Erfahrungsgegenständen besitzt.

Dieses allgemeine Schema – die Mechanik und ihre Weiterentwicklungen bis hin zur Thermodynamik – besitzt eine „wissenschaftliche“ Gestalt, nämlich die mathematisch-statistische Form neuzeitlicher Wissenschaft; es geht seinem Gegenstand *a priori* voraus. Dieses Schema ist aber *als* Metaphysik verborgen, gerade weil es eine „wissenschaftliche, physikalistische Gestalt“ besitzt. Unabhängig davon, woher die Grundkategorien der Physik stammen mögen: Die Übertragung *physikalischer* Kategorien auf Gegenstände, die *nicht* der Physik angehören, verwandelt diese Kategorien in eine Meta-Physik.⁵⁸

Zweite These

„Diese Metaphysik, die sich in der *theoretischen Form* der Ökonomie als Wissenschaft verbirgt, führt *notwendig* dazu, daß die Wirtschaftswissenschaften zu paradoxen und empirisch unhaltbaren Aussagen gelangen.“

Diese metaphysische Form der zeitgenössischen Ökonomie, ihre *mechanische* Form, ist der Grund dafür, daß die Ökonomie *als empirische Wissenschaft* versagt. Menschen sind keine isolierten Individuen-Atome, die erst durch Marktprozesse zueinander in Beziehung treten. Sie sind vielfältig durch Sprache, Tradition, Familie, Kultur, Religion usw. verflochten. Die Marktprozesse sind nur *eine* besondere Form innerhalb anderer Arten gesellschaftlicher Prozesse. Menschen sind zudem nicht nur durch das Modell des *homo oeconomicus* zu beschreiben. Der *homo oeconomicus* ist ein maximierender Rechenautomat; man kann ihn durch ein paar Gleichungen ersetzen – was in der zeitgenössischen Wirtschaftslehre tatsächlich geschieht. Nun handeln Menschen zwar oftmals „berechenbar“: immer dann, wenn sie aus Gewohnheit handeln. Menschen *sind* aber nicht in ihrem Wesen auf unbewußte Gewohnheitsmuster zu reduzieren. Sie entscheiden frei, entwerfen oder befürchten ihre eigene Zukunft und sind *kreativ*.

Kreative Produkte aber kann man nicht vorhersagen; es kann keine Theorie der Kreativität geben; das wäre ein logischer Widerspruch. Kreativ ist ein neues Produkt. Sagt eine Theorie eine Neuerung vorher, dann hat diese Theorie *selbst* die Neuerung erfunden, oder sie ist nur eine Leerformel, die beliebig mit Inhalt gefüllt

werden kann.⁵⁹ Wenn Menschen frei und kreativ sind, wenn es ferner keine Prognose der Kreativität und ihrer Produkte geben kann, dann gibt es auch keine zutreffende Prognose menschlichen Handelns – außer in jenen Fällen, in denen Menschen aus Gewohnheit rein mechanisch oder unter äußerem Zwang *unfrei* handeln.

Es ergibt sich ferner: Gerade *weil* Menschen nicht nur über Märkte vergesellschaftet sind, weil vielmehr die Märkte in andere Formen der Vergesellschaftung eingebettet sind, deshalb können Märkte vielfach beeinflusst oder ganz außer Kraft gesetzt werden. Wichtig ist hier der folgende Gedanke: Die *Theorie* der Wirtschaft (als Theorie, als Kommunikationsform) ist eine *soziale Tatsache*. Wenn wir eine Sonnenfinsternis richtig prognostizieren, so wird sie eintreten, gleichgültig, ob diese Prognose bekannt gemacht wurde oder nicht. Ganz anders bei wirtschaftlichen Sachverhalten. Wenn jemand eine Prognose über die Entwicklung eines Preises gemäß aller Spielregeln der modernen ökonomischen Theorie durchführt und diese Prognose veröffentlicht, dann ist die Veröffentlichung der Prognose der Grund dafür, daß sie *falsch* sein muß. Beispiel: Ein Modell sage für die T-Aktie ein Kurstief im August und einen Kursanstieg von 30% im September dieses Jahres voraus. Die Prognose werde veröffentlicht und durch einen populären Schauspieler hinreichend glaubhaft bekannt gemacht. Was wird geschehen? Die Anleger werden sich im August mit T-Aktien eindecken, also dieses Papier nachfragen – mit dem Effekt, daß der Kurs bereits im August steigen und nicht in einem Kurstief verharren wird. Die *Bekanntmachung* der Prognose hat die Theorie, der sie entsprungen ist, falsifiziert. Um dies zu vermeiden, muß die Prognose *verschwiegen*, darf also gar nicht angewendet werden.

Das unterscheidet soziale von physischen Gegenständen grundlegend. Eine prognostizierte Mondfinsternis ist nicht abhängig von der Prognose. Eben diese kleine Überlegung zeigt, daß die mechanische Theorieform in der Ökonomie, die wir *formal als Metaphysik* beschrieben haben, notwendig ihre eigene Widerlegung *erzeugt*. Wenn man von einem freien Menschen ein bestimmtes Verhalten vorhersagt, „theoretisch beschreibt“, so hat dieser freie Mensch immer die Wahl, sich an die Prognose zu halten oder, um sie wissend, auf die Verwendung der „Theorie“ zu verzichten.

Eine beliebte Annahme in der neoklassischen Theorie ist die „vollkommene Voraussicht“. Gemeint ist: Ein rationales Wirtschaftssubjekt benutzt alle Informationen und kann deshalb anhand eines Rationalmodells die Zukunft vorhersagen. (Diese Theorie „rationaler Erwartungen“ wurde übrigens auch mit dem Nobelpreis geehrt.) Doch der Gedanke ist unhaltbar. Wenn ich vorhersehe, daß meine heutige Entscheidung meine Firma in einem Jahr insolvent macht, dann werde ich diese Entscheidung unterlassen. Unterlasse ich sie, dann habe ich das Ereignis nicht vorhergesagt. Derartige *Paradoxien* der ökonomischen Theorie sind das Resultat ihrer theoretischen Form. Sie will empirisch-physische Wissenschaft sein, bezieht sich aber auf etwas, das kein *physischer* Gegenstand, sondern ein

freier Mensch ist.

Hier nur von einem „Kategorienfehler“ zu sprechen, wäre zu wenig, denn es ist die *gesamte* Form der Wissenschaft, die ein kognitives Fenster öffnet, durch das man frei handelnde Menschen gar nicht erkennen *kann*. Die zeitgenössische Wirtschaftslehre *verfehlt* ihren Gegenstand genau dann, wenn sie praktisch angewandt wird. Sie ist also *entweder falsch oder nutzlos*. Der Grund dafür ist ihre unerkannte metaphysische Voraussetzung, die lebendige Handlungen als totes Verhalten von Gegenständen modelliert.

Dritte These

„In ihrer Anwendung trotz ihres empirischen Scheiterns zeigt sich, daß die Ökonomie keine Wissenschaft nach dem Vorbild der Naturwissenschaften, sondern eine implizite Ethik ist.“

Die modernen Wirtschaftswissenschaften erweisen sich, gemessen an ihrem eigenen Anspruch, ein System *empirisch bewährter* Theorien sein zu wollen, als eine Sammlung gescheiterter Prognosen. Ein Beitrag in der WirtschaftsWoche war überschrieben: „Völlig bedeutungslos. Der Unmut über die Ökonomen wächst. Ihre Modelle sind immer komplexer, ihre Prognosen jedoch kaum treffsicherer geworden.“⁶⁰, und diese Schelte der Wirtschaftspresse ist nur ein beliebig zu ergänzendes Beispiel. Hayek sagt einmal durchaus zurecht (ich übersetze frei): „Kein Ökonom war jemals darin erfolgreich, Waren auf der Basis von wissenschaftlich prognostizierten Zukunftspreisen zu kaufen oder zu verkaufen (obgleich einige wenigstens darin erfolgreich waren, solche Prognosen zu verkaufen).“ Ernst Helmstädter, ein früheres Mitglied des Sachverständigenrates, schrieb im Handelsblatt: „Auch dann, wenn Prognosen durch die Entwicklung im nachhinein nicht bestätigt werden, folgt daraus nicht, daß sie von Anfang an wertlos waren.“⁶¹ Die Prognose mag zwar politisch nicht wertlos gewesen sein, wohl aber *wissenschaftlich*.

Helmstädter sagt hier mit aller wünschenswerten Deutlichkeit, was sich als *allgemeine* Struktur der modernen Wirtschaftswissenschaften nachweisen läßt: Diese Theorie erfüllt eine völlig andere Funktion als die der *wissenschaftlichen Erklärung*. Sie *erklärt* nicht Handlungen, sie versucht, Handlungen zu beeinflussen, sie zu steuern oder zu programmieren. Die Ökonomie ist *faktisch* eine Sammlung von Handlungsvorschriften, gerade durch die Konsequenzen, die sich wirtschaftspolitisch oder betriebswirtschaftlich aus bestimmten theoretischen Konstrukten ergeben (sei es die Steuerpolitik oder der Einsatz theoriebasierter Computermodelle bei Hedge-Fonds).

Wenn man einem freien Menschen aber Handlungsweisen *vorschreibt*, dann formuliert man eine *Morallehre*. Ökonomie ist, die Klassiker dieser Wissenschaft waren sich darüber völlig im Klaren, eine *moral science*. Durch die These von der

Wertfreiheit der Sozialwissenschaften⁶² als wissenschaftliche Norm wurde die metaphysische Illusion genährt, Ökonomie sei derselbe Typus empirischer Wissenschaft wie die Naturwissenschaft. Wer das Verhalten von *leblosen Gegenständen* (wie schweren Körpern) vorhersagt, der formuliert eine Regel, ein Gesetz für das Verhalten eines Dings; wer Regeln und Gesetze für soziale Systeme, für das Handeln wenigstens prinzipiell freier Menschen aufstellt, der formuliert eine Morallehre. Genauer, er formuliert eine *Ethik*, denn unter „Ethik“ versteht man die theoretische Form einer Morallehre. Die Normen und Werte dieser Ethik sind aber nur *implizit*, sie werden mit dem Leichentuch der „Wertfreiheit“ zugedeckt.

Ökonomie als Wissenschaft ist *implizite Ethik*, nicht wissenschaftliche Erklärung von Verhalten, sie dient faktisch der *Programmierung von Handlungen*.⁶³ (Ich kann an dieser Stelle auf den hierzu verwandten Begriff der „strukturellen Unmoral“ von Rupert Lay nur hinweisen.⁶⁴) Die implizite Ethik verbirgt sich in der *wissenschaftlichen Form* der Ökonomie – auch mit *unmittelbar praktischen* Konsequenzen. Wenn Studenten der Wirtschaftswissenschaften einige Semester mit den Grundlehren der Ökonomie vertraut gemacht werden, zeigen sie – wie einige Studien belegen – ein auffallend egoistischeres Verhalten als ihre Kommilitonen in anderen Fachbereichen. Weit folgenreicher allerdings sind die Wirkungen ökonomischer Denkmodelle, wenn sie im Management und in der Politikberatung Entscheidungen dadurch strukturieren, daß sie für mögliche Alternativen den Handlungsrahmen abstecken. Bis in die Seifenopern des Alltags und ihre mediale Multiplikation werden Aussagen über vorgeblich „faktisches Verhalten“ zementiert, die dennoch nichts anderes sind als Handlungsweisen, die auch ganz anders aussehen könnten. (Man wird hier unschwer ein zentrales Motiv der *Kritischen Theorie* wiedererkennen.⁶⁵)

Schlußfolgerungen

Die wirtschaftliche Wirklichkeit ist das Resultat von Handlungen. Handlungen werden, bewußt oder unbewußt, von Denkmodellen, von einer impliziten Metaphysik und ihren Werten gelenkt. Jedes metaphysische Schema eröffnet den Blick auf eine Welt, *verdeckt* aber zugleich diese Welt in all jenen Aspekten, die sich dem zugrundeliegenden Rahmen entziehen. Da solch ein (im wörtlichen Sinn verstandenes) „Weltbild“ das Handeln in seinen *Möglichkeiten* bestimmt und beschränkt, fungiert es als *implizite Morallehre*. Die Ethik steckt in der verborgenen Metaphysik, die Metaphysik wiederum verbirgt sich in der „wissenschaftlichen Form“ der Wirtschaftswissenschaften.

Ich sehe deshalb im Bemühen, ökonomisches Handeln z. B. durch eine „Business Ethics“, eine Unternehmensethik⁶⁶ *von außen* begrenzen zu wollen, ein im einzelnen zwar sehr oft begrüßenswertes, *grundlegend* aber vergebliches Unterfangen. Solange man die ökonomische Rationalität nur durch eine *äußere Ethik* ergänzt, wird man die *implizite Ethik* dieser Rationalität nicht verändern – mit

all ihren Konsequenzen für die globale Gesellschaft und das Verhältnis zur Natur. Die Aufgabe der Philosophie in ihrem Dialog mit den Wirtschaftswissenschaften besteht, so denke ich, darin, die verborgenen metaphysischen Voraussetzungen bewußt zu machen, ihre Konsequenzen für die globale Ökonomie zu verdeutlichen und an einer grundlegenden Reform der *Wirtschaftswissenschaft* mitzuarbeiten. Eine Reform, die den ethischen Charakter dieser Wissenschaft nicht *nachträglich* einführt, sondern die Ökonomie wieder als *moral science* begreift.

Ich fasse zusammen und komme zum Schluß: Die Forderung nach „Wertfreiheit“ in der Ökonomie hat sich als Irrweg erwiesen, mehr noch, sie ist – wie sich zeigte – die eigentliche *Quelle* des Irrtums. Es gehört zur wichtigsten Einsicht des gescheiterten Projekts „analytische Philosophie“, „daß“ - ich zitiere Hilary Putnam - „die Vorstellung von einem scharfen Schnitt zwischen ›Fakten‹ und ›Werten‹ grundfalsch ist.“⁶⁷ Wenn menschliches Handeln wissenschaftlich *beschrieben* wird, dann hat diese Beschreibung *faktisch* den Charakter einer Handlungsanleitung, eines „Handlungsprogramms“. Deshalb hat jede Beschreibung sozialer Tatbestände zugleich den Charakter einer *Norm*. Jede freie Person, die wir in einem Modell „wertneutral“ beschreiben, kann dieser Beschreibung handelnd *folgen* oder diese Beschreibung ablehnen und anders handeln. Die Beschreibung impliziert eine *moralische Norm*. Dieses moralische Urteilen darf deshalb nicht am *Ende* der Wirtschaftswissenschaft als bloße Ergänzung stehen, es muß als ihre wesentliche Voraussetzung erkannt werden. Nicht im Sinn einer zu verkündenden Morallehre, vielmehr in der Aufdeckung jener *Implikation*, die ökonomisches Handeln *planetarisch* als Tatsache *schafft*. Dies macht es erforderlich, die *metaphysische Form* der Ökonomie ans Licht zu heben, die faktische Wirkung einer Weltauslegung in dieser metaphysischen Form aufzudecken. Denn nur so kann – nach meiner Überzeugung – ein Wandel der destruktiven Tendenzen wirtschaftlicher Entwicklung eingeleitet werden.

11 ZUR ETHIK DER INTELLIGENZ⁶⁸

Die Wissenschaften sind in die Kritik geraten, allen voran die Genforschung, wie zuvor schon die Atomtechnik und die Chemie nach Großkatastrophen wie in Tschernobyl oder in Bophal (Indien). Trotz lauter Bekundungen eines Fortschritts bleiben Krebs, Aids oder weltweiter Hunger weiter unbesiegt, und selbst in der Nahrungsmittelproduktion der Länder des Nordens erweist sich die Wissenschaft oft als Erfüllungsgehilfe zweifelhafter Praktiken. Wissenschaftler wehren sich gegen solche Vorwürfe, beharren auf der Freiheit der Forschung und lassen schon einmal durch Analogien den Verdacht laut werden, hier zeige sich erneut der Ungeist deutscher Vergangenheit, der gegen Intellektuelle zu Felde ziehe. Am Beginn des vorigen Jahrhunderts war „die Intelligenz“ tatsächlich ein Schimpfwort, nicht selten gepaart mit dem Adjektiv „jüdisch“. Ist die Wissenschaftskritik der Gegenwart also nur eine verkappte, rückwärtsgewandte Ideologie im Mantel der „Ethik“?

Ich möchte zur Klärung dieser Frage eine philosophische Tugend pflegen und eine Etage tiefer, bei den verwendeten Begriffen, ansetzen, um einige grundlegende Zusammenhänge in Erinnerung zu rufen. Wissenschaft ist offenbar auf herausragende Weise eine Form von *intelligentem* Handeln. Jedes Handeln bewegt sich aber, gewollt oder ungewollt, in einem ethischen Rahmen. Wie also verhält sich „Intelligenz“ zu ethischen Fragen? Gibt es hier womöglich eine *innere* Verwandtschaft, so daß bereits dem Begriff der Intelligenz ein ethischer Kern innewohnt, der nur vergessen wurde?

Ich möchte diese Frage durch eine Seitenlinie erläutern. Intelligenz galt traditionell fraglos als eine *menschliche* Eigenschaft. Kannte die Theologie noch andere „Intelligenzen“ wie Engel, so wird in der philosophischen Tradition Intelligenz fast ausschließlich den Menschen zugebilligt. Der Mensch ist das „intelligente Lebewesen“. Man setzte „Intelligenz“ meist mit „Geistes- oder Verstandestätigkeit“ gleich. Die Darwinsche Evolutionstheorie brachte hier eine erste Erschütterung: Wenn die Menschen nur ein Teil eines Lebenskontinuums sind, dann kann auch die Intelligenz kaum erst durch den Menschen entstanden sein. Auch Tiere haben ihre Art der Intelligenz. Die Entwicklung der Computertechnik hat diese Frage weiter radikalisiert: Kann man Maschinen bauen, die eine *künstliche Intelligenz* besitzen?

Alan Turing, dessen Modell der Rechenmaschine die KI-Forschung für viele Jahrzehnte bestimmt hat, ging im Jahre 1950 davon aus, daß es um die Jahrtausendwende denkende Maschinen geben wird, deren Intelligenz sich nicht mehr von jener des Menschen unterscheidet. Er formulierte hierzu einen Test, den „Turing-Test“. Eine Maschine soll „intelligent“ heißen, wenn man im Dialog nicht

mehr unterscheiden kann, ob man mit einer Maschine oder einem anderen Menschen spricht. Über diesen Test sind viele tausend Seiten geschrieben worden. Es gibt Programmwettbewerbe und zahllose Projekte. Eines der ersten Programme - ELIZA - ist inzwischen auch im Internet verfügbar. Es wurde 1964 von Joseph Weizenbaum am Massachusetts Institute of Technology (MIT) entwickelt, der heute als einer der schärfsten Kritiker der Computereuphorie gilt.

Was hat ein Programm wie ELIZA mit Ethik zu tun? Dieses Programm simuliert einen Psychotherapeuten. Fragt man dieses Programm: „Are you a machine?“, so erhält man Antworten wie: „Would you prefer if I were a machine?“ oder „Perhaps in your fantasies I am a machine“. Man bemerkt rasch, daß ELIZA nur ein Programm ist. Es besteht den Turing-Test nicht. Doch nehmen wir an, eine Maschine würde auf viele Frage sehr kluge Antworten geben. Irgendwann werden wir fragen: „Bist du nun *tatsächlich* ein Computer oder ein Mensch?“ Antwortet nun solch eine Maschine wahrheitsgemäß, so ist sie am Turing-Test gescheitert. Um den Test passieren zu können, müßte der Programmierer oder Erbauer des Roboters die Fähigkeit zur *Lüge* implementieren. Wenn Wahrhaftigkeit aber unabdingbar zur Ethik gehört, dann kann nur eine *nicht ethisch* organisierte künstliche Intelligenz den Turing-Test bestehen.

Dieser „Ethik-Test“ zeigt mit einem Schlaglicht, daß der *Begriff* der Intelligenz nicht von ethischen Implikationen befreit werden kann. Offenbar haftet dem Intelligenzbegriff etwas an, das ihn zuinnerst mit ethischen Fragen verbindet. Es ist nicht ganz einfach, diesen Kern herauszuarbeiten. Ich möchte es über einen zweiten Umweg versuchen.

Es ist eine alte Streitfrage, ob Intelligenz „angeboren“ oder „erworben“ sei. Meist erhält man von Psychologen ein „sowohl als auch“ zur Antwort. Doch diese Antwort ist unbefriedigend. Betrachten wir eine sehr einfache Methode zur Messung des Intelligenzquotienten: Man dividiert das Intelligenzalter durch das Lebensalter. Wenn z. B. ein Kind mit vier Jahren bereits das Lesen beherrscht und man davon ausgeht, daß diese Fähigkeit erst im Alter von sieben Jahren erworben wird, dann entspräche dies einem IQ von 175. Was sollen wir mit solch einer Zahl anfangen? Offenbar muß sich die Intelligenz *zeigen*, und sie zeigt sich nur an einem bestimmten *Verhalten*. Jedes Verhalten ist aber in eine Umwelt eingebettet, die sich verändert und laufend neu zu interpretieren ist. Mit der Kenntnis des IQ läßt sich kein bestimmtes Verhalten in neuen Situationen vorhersagen. Intelligenz ist offenbar kein „Sein“, sondern etwas Dynamisches. Und diese Dynamik entfaltet sich nicht einseitig, sondern immer in Beziehung zu einer Umgebung, einem Umfeld.

Das zeigt auch ein erneuter Blick auf die Maschinen-Intelligenz. Die KI-Forschung hat in den letzten Jahren einen radikalen Paradigmen-Wechsel erlebt. Angestoßen wurde diese Entwicklung durch Rodney A. Brooks vom Artificial Intelligence Laboratory am MIT. Die traditionelle KI-Forschung versuchte, die

Umgebung, die „Welt“ im Programm zu repräsentieren. Aus dieser Repräsentation der Welt versuchte man bestimmte Verhaltenssteuerungen zu entwickeln. Doch das funktioniert nur bei sehr einfachen, „sterilen“ Umgebungen mit wenigen, klar definierten Möglichkeiten (wie die Montagehandgriffe bei einer Fertigungsstraße in der Automobilindustrie).

Brooks geht einen radikal anderen Weg. „Die Welt selbst ist ihr bestes Modell“, meint Brooks und sagt, daß Intelligenz immer verkörpert ist, daß Programm und Maschine nicht getrennt werden können. Eine frei schwebende Intelligenz ist ein Leerbegriff. Die herkömmliche KI-Forschung ist cartesianisch geblieben, denn sie trennt strikt zwischen Geist und Körper, Programm und Maschine. Doch diese Konzeption offenbarte rasch Grenzen bei der Entwicklung intelligenter Maschinen. Brooks und sein Team bauen Roboter, die über vielfältige Sensorsysteme direkt an der „Welt“ lernen und eine Fülle erfolgreicher Strategien des Verhaltens speichern, ohne die Welt in einem Meta-Modell zu repräsentieren. Die in einem solchen Roboter „verkörperte“ Erfahrung ist so wenig als Programm übertragbar wie die menschliche Erfahrung, die sich in der Struktur der Synapsen des Gehirns einprägt. Die Anwendung dieser neuen Methode hat tatsächlich bereits eine Vielzahl sehr eleganter Maschinen hervorgebracht, die erstaunliche Fertigkeiten besitzen. Brooks behauptet nicht, daß man damit die *menschliche* Intelligenz reproduzieren könne. Doch er sagt zurecht, daß aus der KI-Forschung eine wichtige Erkenntnis gewonnen werden kann: Intelligenz gibt es nur als *verkörpertes Verhalten*.

Wenn man Intelligenz nicht vom (verkörperten) Verhalten trennen kann, dann kann es auch keinen *eindeutigen* Intelligenzbegriff geben. Auf ganz anderem Wege hat sich diese Einsicht auch in der Psychologie durchgesetzt, seitdem Modelle multipler Intelligenz populär wurden. Die „emotionale Intelligenz“ ist eines von vielen Beispielen hierfür. Intelligentes Verhalten kann man nur *situativ* zu beurteilen. Man kann nicht von einer abstrakten Eigenschaft „Intelligenz“ sprechen (auch wenn einige Psychologen immer noch an einen ererbten „Generalfaktor“ glauben, den sie auch messen wollen). Ich möchte sicher nicht in Zweifel ziehen, daß es *individuelle Unterschiede* der Begabung gibt; das zu behaupten wäre unsinnig. Wichtig ist eine ganz andere Einsicht: Intelligenz *entfaltet* sich nur in einem Umfeld, in einer Umgebung, und *ohne* diesen Bezug auf ein Umfeld kann gar nicht sinnvoll von einem Inhalt des Begriffs „Intelligenz“ gesprochen werden.

Ich möchte noch auf einen weiteren Aspekt hinweisen, den Hilary Putnam, einer der führenden Köpfe der US-amerikanischen Wissenschaftstheorie, betont hat. Wenn man Intelligenz als eine Fähigkeit bezeichnet, so ist dies nicht nur die Fähigkeit, *Handlungen* hervorzubringen. Handlungen (im Unterschied vom bloßen Verhalten) sind immer auch *bewußt*, setzen also Wissen voraus. Intelligentes Verhalten - wenigstens der Menschen - beruht auf Wissen und bringt seinerseits neues Wissen hervor. Anders als Brooks Roboter verkörpern Menschen nicht nur Intelligenz in ihrem Verhalten, sie sind tatsächlich fähig, ihre Umwelt durch Wissen zu repräsentieren.

Das „Wissen“ ist aber ein *sozialer Prozeß*. Putnam drückt diese Einsicht so aus: Die *Bedeutung* von Wörtern und Begriffen beruht auf einer *Arbeitsteilung*. Wir vertrauen unentwegt auf das Wissen anderer und tragen mit unserem Wissen produktiv zu Handlungen anderer bei. Die Arbeitsteilung ist nicht nur eine der Hände, sondern auch eine Arbeitsteilung der Köpfe. „Wissen“ existiert nur als differenzierter, sozialer Prozeß. Auch die Intelligenz ist deshalb stets nur ein Moment in einem reichlich komplexen System gesellschaftlich vernetzter Handlungen. Der Chemiker vertraut der Intelligenz des Kochs, dessen Speise er verzehrt, wie der Koch wiederum dem Chemiker vertraut, wenn er industriell erzeugte Lebensmittel verwendet. Wir vertrauen als Menschen unentwegt auf das Wissen anderer.

Das zeigt schon an der *Form* des Wissens. Intelligente Operationen vollziehen sich beim Menschen als Denkprozesse, und das Denken gilt zurecht auch als „inneres Sprechen“. Wer denkt, der fokussiert und privatisiert in sich etwas Soziales. Die Sprache als wichtigster Träger des intelligenten Verhaltens beruht auf einem sozialen Prozeß. Eine *künstliche* Sprache ist nur übersetzt aus einer „natürlichen“ Sprache und setzt diese voraus. Denken und Handeln beruhen auf einer *Privation* sozialer Strukturen. Deshalb - dies nebenbei bemerkt - wird man das Bewußtsein auch niemals als Eigenschaft eines *individuellen* Gehirns entdecken. Der Geist steckt nicht im Neuron oder einer Neuronengruppe. „Geist“ ist ein sozialer Kommunikations- und Handlungsprozeß, an dem wir durch unser Denken und Sprechen von der Kindheit an teilnehmen. Wissen und Intelligenz sind ein globales Konzert der vielen Gehirne, gespielt auf sechs Milliarden Instrumenten. Niemand kann sich davon verabschieden, jeder ist auf andere angewiesen. Schon wer „Ich“ *sagt*, spricht bereits die Sprache des „Wir“.

Ich kehre nach diesen Überlegungen zum Verhältnis von Ethik und Intelligenz zurück. Wenn Intelligenz immer verkörpert ist und sich als nur situatives Verhalten entfaltet, wenn ferner die Bausteine des intelligenten Verhaltens allein schon durch die Sprache ihre soziale Natur offenbaren, dann beantwortet sich die Frage, ob es so etwas wie einen „ethischen Kern“ der Intelligenz gibt, fast von selbst. Ethik ist eine Denkform, an der sich Handlungen orientieren; sie ist ein Maß des Handelns. Eigentlich drücken ethische Regeln aus, daß wir in unserem Handeln eingebettet bleiben in eine Natur und eine Gesellschaft, die uns überhaupt erst jene „Bausteine“ liefern, aus denen wir unser bewußtes Ich, unsere Ideen, unsere Ziele aufbauen. Dies geschieht jeweils mit unterschiedlichem Geschick und individueller Begabung; doch niemand ist nur *aus sich* intelligent. Intelligenz ist ein sozialer Prozeß.

Halten wir also fest: Wer sprechen kann, besitzt die Fähigkeit, Fragen zu stellen und Antworten zu geben. Und intelligentes Verhalten ist vor allem diese kreative Fähigkeit, auf Fragen *Antworten* finden zu können. Wer auf eine Frage antwortet, bewegt sich in der Sprache und akzeptiert damit implizit, daß er Teil einer Sprachgemeinschaft, einer sozialen Vernetzung ist. Das ist im ganz wörtlichen Sinn

die *Ver-Antwortung* des Denkens, der Intelligenz. Die Wissenschaft als die herausragende Betätigung intelligenten Verhaltens ist deshalb auch auf herausragende Weise „verantwortlich“ für ihr Tun. „Freiheit der Forschung“ kann nie heißen, daß die Intelligenz sich aus ihrer sozialen Einbettung verabschieden kann. Jede Wissenschaft kehrt in ihren Produkten in die Gesellschaft zurück. Auch wer als Forscher nur nach *Anerkennung* strebt, drückt unmittelbar die Sehnsucht aus, in der Gesellschaft, im öffentlichen Bewußtsein ein geachteter Teil sein zu wollen. Wer von der Gesellschaft die (moralische oder finanzielle) Anerkennung für seine intellektuellen Leistungen einfordert, der gibt zu, daß er von etwas abhängig ist, das er zugleich in der „Freiheit der Forschung“ negieren möchte.

Die Moderne ist allerdings ganz allgemein durch einen ethischen Geburtsfehler charakterisiert. Es handelt sich um einen höchst produktiven Fehler, einen Irrtum, der sich als dynamische Kraft erwiesen hat. Dieser Geburtsfehler zeigt sich in einer bestimmten Denkform: In der Mechanik. Mechanisches Denken geht davon aus, daß sich Systeme jeder Art aus Atomen, aus isolierbaren Einzelteilen zusammensetzen. Dieses mechanische Denken harmoniert auf nahezu vollkommene Weise mit den *Interessen* der wirtschaftlichen Weltbeherrschung. Wie das mechanische Denken die Welt in Atome und ihre Bewegungen aufteilt, so trennt die Ökonomie *praktisch* die Menschen in Eigentümer-Atome, die egoistisch ihren Gewinn maximieren. Im Privateigentum liegt eine gewaltige Produktivkraft. Es spornt, verbunden mit egoistischem Gewinnstreben, Neuerungen an und scheint die Intelligenz vielfältig zu beflügeln. Wer hat, dem wird gegeben.

Dieses ökonomische Prinzip beherrscht mehr und mehr auch die Forschung. Vor diesem Hintergrund wird auch die eigentlich reichlich seltsame Frage nach einem *Maß für die Intelligenz* in einer Zahl (IQ) verständlich: Menschen sollen bezüglich ihrer *Brauchbarkeit* zur Erzielung von Gewinn berechenbar sein (künftig vielleicht ergänzt durch genetisch erkennbare Ausfallrisiken). Als „intelligent“ gilt, wer ein profitables Verhalten entfalten kann. Auch die staatliche Garantie der privaten Nutzung von Forschungsergebnissen stellt das sicher: Intelligentes Verhalten zahlt sich aus. Und das in wachsendem Umfang.

Der gewaltige Fortschrittsmotor der Moderne - das auf privater Aneignung beruhende Gewinn- und Erfolgsstreben - brachte eine Vielzahl von intelligenten Prozessen und ihre Verkörperung in unzähligen Produkten hervor. Er hat die *creative Intelligenz* in eine atemlose Dynamik getrieben. Die privat abgegrenzte und dem Wettbewerb ausgelieferte Intelligenz, geködert mit dem großen Versprechen, die Früchte ihres Tuns profitabel nutzen zu können, besitzt aber einen blinden Fleck, der sich beständig zu vergrößern droht, eine Art „ethisches Ozonloch“ der Wissenschaften.

Dieser blinde Fleck beruht auf dem *Vergessen* dessen, was Intelligenz ist. Intelligenz ist in ihrer innersten Natur ein *soziales Verhalten*. Der Genetiker, der „in freier, forschender Neugier“ an Stammzellen oder anderen Stückchen Leben

herumhantiert, getrieben vom Ehrgeiz und der Hoffnung auf reichliche Entlohnung seiner Entdeckungen, denkt in einer Sprache, die er nicht gemacht hat, verwendet Geräte, die andere erdacht und gebaut haben, setzt Gedanken und Theorien voraus, die vor ihm in anderen Köpfen zur Reife kamen und lebt ein Leben, das völlig von der menschlichen Gesellschaft und der Natur getragen wird. In seinem *theoretischen Tun* grenzt er sich dagegen ab und handelt, als wäre er ein isoliertes Wesen, getrieben von einer Fiktion namens „Freiheit der Forschung“, und ist doch gänzlich abhängig von der (auch finanziellen) Anerkennung seiner Arbeit.

Die Aufspaltung der sozialen Vernetzung in Privatsphären, geschützt durch Eigentumsrechte und einem gnadenlosen Wettbewerb ausgeliefert, hat in den vergangenen Jahrhunderten zweifellos ungeahnte Kräfte der menschlichen Intelligenz wachgerufen. Der ethische Defekt privativer Blindheit konnte übersehen werden, solange das mechanische Weltbild nur die *mechanische Natur* der Kräfte und Energien im Maschinenbau und der elektrotechnischen Industrie eroberte. Je näher aber das Wissen sich an die biologische Grundlage des Lebens herantastet, desto weniger kann die *Einbettung* der Menschen in die Natur ignoriert werden: Wir Menschen sind nun einmal aus dieser Natur „gebaut“ - wenn auch sicher nicht darauf reduzierbar.

Es ist nicht nur eine Maßlosigkeit der Geldgier, wenn Eigentumsrechte an *Naturstoffen* (Pflanzen, Tieren, chemischen Stoffen usw.) durch Patente reklamiert werden, es ist vor allem eine grundlegende *Blindheit*, auf der eine solche Instrumentalisierung beruht. Eine instrumentalisierte Intelligenz, die von ihrer sozialen und natürlichen Einbettung nichts mehr weiß, schlägt um ins Gegenteil: in Dummheit. „Freiheit der Forschung“ ist eigentlich nur die durchsichtige Übersetzung der „Freiheit der Verwertung“, also das ungetrübe Recht des Privateigentums, die Wissenschaften profitabel ausnutzen zu können. Das wird immer dann deutlich, wenn einem ethischen Einwand gegen umstrittene Forschungsvorhaben entgegengehalten wird: Dies führe zu einem globalen Wettbewerbsnachteil. Quod erat demonstrandum.

Die kreative Intelligenz braucht Muße. Dem Diktat des Wettbewerbs untergeordnet, verkürzen sich aber nicht nur die Produktzyklen, es verkürzt sich auch die Reifezeit der Ideen. Die Folge ist, daß schlecht Durchdachtes die Märkte als fertiges Produkt betritt und an die Stelle einer inneren Qualität die Überrumpelung durch das Marketing tritt. Solange hierbei nur die zweit- oder drittbesten Videoformate oder Betriebssysteme für PC's monopolisiert und die Märkte mit unausgegorenen Produkten überschwemmt werden, ergeben sich „nur“ Effizienz-nachteile und ein (allerdings nicht unbeträchtlicher) gesamtwirtschaftlicher Schaden. Bei chemischen, biologischen oder genetisch veränderten Produkten kann eine Verkürzung der Entwicklungszeiten im Kielwasser verkürzter Produktlebenszyklen aber tödlich sein.

Eine beschleunigte Marktdynamik ist beinahe die Gewähr für gefährlich

halbare Gedanken, und diese Gefahr wächst exponentiell. Die Globalisierung des Wettbewerbs sorgt dafür, daß ethische Skrupel schon in der Forschung minimiert werden. Die forschende Intelligenz wird durch den Markt (der sich längst die Universitäten erobert hat – das meint „Bildungsreform“) ihrer inneren ethischen Dimension beraubt. Die Zeiten der großen Moralisten unter den Wissenschaftlern (wie W. Heisenberg, E. Schrödinger, C. F. von Weizsäcker oder E. Chargaff) dürften vorbei sein. Die meisten Forscher übersehen geflissentlich, wer eigentlich das Sagen hat und wer in der globalen Ökonomie die *wissenschaftlichen Ziele* festlegt. Auf den Märkten haben die Verbraucher immer erst an den vollendeten Tatsachen der fertigen Produkte ein Mitspracherecht, nicht bei den Zielen der Forschung. Und die Politik wiederum läßt sich ihre Ziele vom globalen Wettbewerb diktieren. Der Teufelskreis ist geschlossen.

Fehlt die Einsicht in die ethische Natur der Intelligenz an jener Stelle, an der sie neues Wissen hervorbringt, dann zwingen *die Wirkungen* zu nachträglichen Korrekturen, die strukturell immer zu spät kommen und zudem erst dann ins öffentliche Bewußtsein treten, wenn sie das Ausmaß von Katastrophen angenommen haben. Der darin liegende Zynismus überantwortet die resultierenden Kosten (von Menschenleben zu schweigen) dann jener Öffentlichkeit, der eine Mitwirkung bei den *Forschungszielen* empört im Namen der „Freiheit der Forschung“ verwehrt wird. Der Gedanke an eine wertneutrale Forschung gehört aber zu den Illusionen jenes mechanischen Zeitalters, das im vorherigen Jahrhundert zu Ende gegangen ist. Doch Illusionen haben ihre ganz eigene Form der Reproduktion, vor allem dann, wenn sie mit monetären Interessen gepaart sind und den Aktienindex mit einem IQ verwechseln. Es war aber, wie John Kenneth Galbraith in milder Ironie sagte, schon immer eine „trügerische Vorstellung, Geld und Intelligenz müßten miteinander einhergehen.“

12 BUDDHISTISCHE ÖKONOMIE⁶⁹

Wälder sollen nicht sinnlos niedergebrannt werden.“ – „Tiere sollen nicht mit anderen Tieren gefüttert werden“ – „Es sind zwei Arten der medizinischen Fürsorge einzurichten, nämlich medizinische Fürsorge für Menschen und medizinische Fürsorge für Tiere.“ Das sind keine ethischen Sätze, die Konsequenzen aus der globalen Erwärmung, der BSE-Krise oder dem Hormonskandal in der Schweinezucht ziehen, sie wurden vielmehr im dritten vorchristlichen Jahrhundert von König Ashoka (268–232 v.Chr.) als geltendes Recht verfügt. Ashoka hat versucht, ein großes Reich nach den Prinzipien des Buddhismus zu regieren. Seine praktische Ethik und Soziallehre, die als in Stein gehauene Gesetzgebung erhalten ist, kann einen unmittelbaren Einblick in eine Wirtschaftsweise geben, die nach buddhistischen Grundsätzen geformt war. Die Felsen-Edikte zeigen auch, daß die darin formulierten Prinzipien für die Gegenwart unveränderte Aktualität behalten haben. Die Popularität des Buddhismus inmitten einer zwischen Fieber und Crash schwankenden Weltwirtschaft legt darüber hinaus die Vermutung nahe, daß eine Nachfrage nach ethischen Antworten besteht, die man andernorts nicht zu finden glaubt.

Es gibt keine „buddhistische Ökonomie“ als fertiges theoretisches System, wie etwa die Katholische Soziallehre. Dennoch liegen Ansätze zur Entwicklung einer buddhistischen Wirtschaftslehre vor. Als „Klassiker“ gilt das Kapitel „Buddhistische Wirtschaftslehre“ in Ernst Friedrich Schumachers „Small is Beautiful“. Der thailändische Mönch Prayudh Payutto hat daran anknüpfend einen umfangreicheren Entwurf vorgelegt, der 1999 auf deutsch unter dem Titel „Buddhistische Ökonomie“ erschienen ist. In Thailand und Sri Lanka sind bereits früher zahlreiche Vorschläge zu einer „Zähmung“ der Ökonomie im Geist des Buddhismus gemacht worden; sie wurden jedoch kaum in Europa oder Amerika rezipiert. Auch der Dalai Lama hat sich wiederholt dezidiert zu ökonomischen Fragen geäußert und jüngst „eine neue Ethik für unsere Zeit“ publiziert, die versucht, durch eine Veränderung der Motivation die Wettbewerbsgesellschaft positiv zu beeinflussen. Gemeinsam ist diesen Konzepten die Absicht, aus Grundsätzen des Buddhismus, vor allem der Lehre von der Gewaltfreiheit (*ahimsa*) und des Mitgefühls (*bodhicitta*), einen Gegenentwurf zum Menschenbild des Egoismus in der kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Wirtschaftsform vorzulegen. Das Mitgefühl erstreckt sich hierbei ausdrücklich auch auf andere Lebewesen und fordert deshalb nicht nur einen schonenden Umgang mit der Natur, sondern – ganz praktisch – den weitgehenden Verzicht auf Fleisch als Nahrungsmittel.

Die Notwendigkeit einer *ethischen Beschränkung* des wirtschaftlichen Egoismus wird keineswegs nur von Buddhisten betont. Es läßt sich hierbei aber im Vergleich zu anderen ethischen Systemen eine durchaus andere Zielrichtung erkennen. Zwar

wird auch im Buddhismus die zentrale Rolle von ethischen Regeln betont; die Ethik dient allerdings gleichsam nur als Basis zu einer Veränderung des Handelns aus *Erkenntnis und Überzeugung*. Auch das findet sich bereits in Ashokas Gesetzgebung; im siebten Felsen-Edikt heißt es: „Die Vervollkommnung der sittlichen Lebensführung haben die Menschen auf zweierlei Wegen erlangt, durch Moralvorschriften und durch eigene Überzeugung. Hierbei richten Moralvorschriften indes nur wenig aus, mehr dagegen vermag die eigene Überzeugung.“

Die Betonung der je eigenen Überzeugung und Motivation, der *direkte* Bezug auf das Individuum verleiht der buddhistischen Wirtschaftsethik ihren eigentümlich *modernen* Charakter. Darin liegt auch eine gemeinsame Gesprächsbasis für den Dialog mit der *liberalen* Wirtschaftstheorie. Während jedoch der Liberalismus von dem methodischen Postulat einer unveränderlichen, egoistisch vorprogrammierten Menschennatur ausgeht, hält der Buddhismus an der *Veränderbarkeit* der Individuen durch rationale Einsicht und einer *Veränderbarkeit der Motivation* fest. Die „individualistische“ Ausgangsbasis macht – trotz des direkten Gegensatzes von Egoismus und Altruismus – für viele Manager den Buddhismus zu einem interessanteren Gesprächspartner als die christlichen Kirchen: Katholische und protestantische Wirtschaftslehre richten ihre Hoffnung auf die sittliche Wirkung *staatlicher Institutionen*, denn – wie Paulus sagt – „es gibt keine staatliche Gewalt, die nicht von Gott stammt“ (Rom 13,2). Die Skepsis gegenüber dieser Position beruht auf der Erfahrung ihrer Umsetzung: „Es darff niemant gedencken, das die welt on blut regirt werde. Es soll und mus das weltlich schwerd rod und blutrustig seyn“ (Martin Luther). Mildere Töne der Gegenwart können Erinnerungen an solche Gewaltverherrlichung nur sehr langsam durch positivere Erfahrungen mildern.

Der Buddhismus ist eine atheistische Religion, auch in dem Sinn, daß niemals ein heiliger Zweck gewaltsame Mittel heiligt: Weder im Staat noch in der Wirtschaft. Zwar tolerieren verschiedene Varianten des Buddhismus Geister, Götter usw. als Bestandteil der jeweiligen lokalen Volksreligionen in Tibet, China, Thailand oder Japan, doch sie betonen stets, daß es sich dabei *letztlich* um Projektionen des eigenen Geistes handelt, nicht um fremde Schicksalsmächte. Es gibt im Buddhismus keine transzendente göttliche Ordnung, die in der weltlichen offenbar würde. Deshalb ist aber auch der Markt nicht eine quasi-naturhafte Instanz mit höherer Vernunft. Es gibt keine „unsichtbare Hand“. Der Markt ist nur ein Produkt des menschlichen Handelns, und dieses Handeln wird vielfach von Täuschungen und verwirrten Emotionen geleitet.

Die Notwendigkeit von Institutionen zur Regelung und Organisation der Wirtschaft wird von der buddhistischen Ökonomie keineswegs geleugnet; doch auch für die Staatsverwaltung zielen alle Vorschläge wiederum auf die *individuelle Motivation*, unter Verzicht auf äußere Gewalt. Ashoka schrieb seinen Beamten im ersten Felsenedikt ins Stammbuch, stets „Unparteilichkeit walten zu lassen. Dies gelingt aber nicht, wenn folgende Gemütsbewegungen beteiligt sind: Neid, Zorn, Grausamkeit, Ungeduld, Scheu vor wiederholter Anstrengung, Trägheit und

Energielosigkeit. Ihr sollt aber bemüht sein, diese Gemütsbewegungen nicht in euch aufkommen zu lassen.“ Selbst die Kontrolle dieser Verordnung orientierte sich wieder an der individuellen Motivation, indem Ashoka „alle fünf Jahre einen hohen Beamten von sanfter, umgänglicher Gemütsart und freundlichem Auftreten (entsandte), um festzustellen, ob man dies alles beachtet und so verfährt, wie ich es angeordnet habe.“

Die Welt ist nach der buddhistischen Karma–Lehre das Resultat von Handlungen. Probleme in und mit der Welt sind nicht einem fernen Gott oder einer blinden Naturmacht anzulasten, sie sind das Ergebnis früherer Handlungen aller Lebewesen, allen voran der Menschen. Letztlich ist jede Situation nach buddhistischer Auffassung selbstverschuldet und selbst zu verantworten – aber eben deshalb auch positiv veränderbar. Dieser Gedanke kommt sicherlich den Überzeugungen vieler Entscheidungsträger in der Wirtschaft nahe. Und eben darin liegt die Chance einer Gesprächsbasis mit der buddhistischen Wirtschaftslehre, während sich die christlichen Kirchen (oder der Islam durch die „Scharia“) mit ihrer Vorstellung einer in transzendenten Gründen ruhenden weltlichen Ordnung eher schwer tun.

Obgleich sich im kalifornischen New Age-Kapitalismus oder in der Managementliteratur vor dem Hintergrund der genannten Gemeinsamkeit häufig ein modisches Kokettieren mit buddhistischen Vorstellungen findet (vielfach unter dem Schlagwort „Zen“ oder „Tao“), muß doch auf eine grundlegende Differenz hingewiesen werden. Die buddhistische Ökonomie ist eine *kritische Ethik*. Ihre Absicht ist es nicht, ein bestimmtes Verhalten *vorzuschreiben*, vielmehr wird der Zusammenhang zwischen Ursache und Wirkung, zwischen Motivation und Handlungsergebnis betont. Ziel ist es, das eigene Handeln zu *erkennen* und darauf aufbauend als *freiwillige Konsequenz* auf negative Handlungen zu verzichten.

Auch als ökonomische Lehre bleibt der Buddhismus vor allem eine Methode, ein Geistes- und Motivationstraining, das auf *Erkenntnis* abzielt. Ein Kernsatz des Buddhismus lautet, daß es deshalb so viel Leid, Frustration und Abhängigkeit von „Sachzwängen“ in der Welt gibt, weil die Menschen in ihrem Handeln einer *Täuschung* erliegen. Und diese Täuschung beruht auf dem Glauben, ein von anderen Lebewesen *getrenntes*, auf einem unabhängigen Ich beruhendes Individuum zu sein. Der Vater des modernen Liberalismus – Ludwig von Mises – sagt in seinem Buch „Nationalökonomie“: „Das

Ich Grundlage d. Ökonomie *Ich* ist die Einheit des handelnden Menschen. Es ist *fraglos* gegeben und kann durch kein Denken aufgelöst werden.“ Eben dieser Gedanke gilt in der buddhistischen Ökonomie als *tiefste und eigentliche Täuschung*.

Wenn also die liberale und die buddhistische Wirtschaftslehre gleichermaßen beim *Individuum* ansetzen, so geschieht dies doch mit völlig unterschiedlichen Vorzeichen: Was im ersten Fall eine (womöglich genetisch determinierte) unveränderliche Tatsache der Menschennatur sein soll, ist in der buddhistischen

Ökonomie der Ausgangspunkt einer *Veränderung* des menschlichen Handelns und seiner Motivation durch *Einsicht*. Das unantastbare Axiom der ökonomischen Theorie zur Ableitung von Marktgesetzen, Preisbewegungen und wirtschaftlichen Abläufen – die Profit- oder Nutzenmaximierung vereinzelter Eigentümer –, gilt für die buddhistische Ökonomie als Quelle fast aller Probleme, ökonomischer Krisen und sozialer Ungerechtigkeit. Während der Liberalismus die Anpassung der Ökonomie an die von einem mechanischen Egoismus gelenkten Märkte fordert, betont die buddhistische Ökonomie eine aus der Einsicht in die negativen Folgen dieses Handelns erwachsende Möglichkeit zur *Veränderung* der egoistischen Motivation.

Ich möchte diesen Gedanken etwas illustrieren. Das „Ego“ ist, sagen die Buddhisten, keine starre Wesenheit. Es ist ein illusionärer Prozeß, in dem die Menschen, angetrieben von verwirrten Emotionen, um ein fiktives Zentrum kreisen. Wie funktioniert diese Ego-Täuschung? Andere Menschen, Tiere, Pflanzen oder leblose Dinge werden von uns sortiert nach einem schon dem neugeborenen Säugling vertrauten Prinzip des Ergreifens oder der Ablehnung, bei Erwachsenen entfaltet als Begierde und Aggression. Diese beiden emotionalen Grundtendenzen („Begierde und Aggression“) beruhen auf der Täuschung („Unwissenheit“), Lebewesen oder Dinge seien substantielle, bleibende und unveränderliche Wesenheiten. Wenn man etwas, das vergänglich ist, als etwas Unvergängliches ergreift und festhält, dann entsteht Frustration, sobald sich die Wahrheit zeigt: Beziehungen zerbrechen, der eigene Körper altert, Reichtümer schwinden, errichtete Mauern und Grenzen fallen – kurz, das, was man festhalten möchte, zerrinnt unter den Fingern.

Diese drei Gifte der Gier, der Aggression und der Glaube an das bleibende Wesen der Dinge lassen sich in der Wirtschaft sehr konkret aufzeigen als Grundlage marktwirtschaftlicher Dynamik: Die „Gier“ erscheint hier als Profit- oder Nutzenmaximierung; die Aggression entfaltet sich als Wettbewerb, der global sehr selten mit *fairen* Mitteln geführt wird; und schließlich dreht sich dieser gesamte Prozeß um die Jagd nach einem bloßen Schein, dem Schein des Geldes. Obgleich diverse Börsen-Crashes, die Entwertung ganzer Fabrikanlagen durch neue Technologien oder durch das Auftreten neuer Wettbewerber die *Scheinhaftigkeit* aller Werte in der Welt der Ökonomie täglich zeigen, werden auf dieser fiktiven Grundlage dennoch Entscheidungen getroffen, Investitionen geplant, Arbeitskräfte eingestellt oder entlassen, Ausbildungsgänge für Hochschulen konzipiert oder Steuern erhoben und Staatsausgaben getätigt. Zu keiner Zeit vorher war die *große Macht des Scheins* deutlicher sichtbar als in der globalen Ökonomie: Über Nacht kann sich ein Boom, der eben noch Reichtum hervorbrachte, in eine Krise verwandeln und ganze Volkswirtschaften ins Elend stürzen. Mußten früher buddhistische Lehrer ihren Schülern die Macht des Scheins an eher seltenen Beispielen wie magischen Vorführungen im Zirkus oder einer Fata Morgana illustrieren, so genügt es heute, einige Tage lang *The Wall Street Journal* zu lesen.

Eine wachsende Kritik am wirtschaftlichen Egoismus, an der mechanischen Blindheit des Wettbewerbs, an unfairen Praktiken von Unternehmen nach innen und außen, an ökologischen Sünden oder der Quälerei von Tieren für das Verfertigen einer Dissertation oder neuer Kosmetika wird von vielen Standpunkten aus vorgetragen. Die immer dringlicher werdende ethische Beschränkung blinder Marktprozesse wird von vielen Seiten zurecht gefordert. Der besondere Reiz der buddhistischen Begründung für eine solche Ethik liegt darin, daß sie sich nicht auf transzendente Werte beruft, sondern auf die Kraft der Einsicht, die aus einer rationalen Kritik irrtümlicher Auffassungen erwächst.

Ich möchte dies an der aktuellen Diskussion der industriellen Fleischproduktion, der BSE-Krise, verdeutlichen. Die Agrarfabriken basieren auf einer Maschinentheorie der Lebewesen, die Descartes begründet hat. Von Nicolas Malebranche, einem Schüler von Descartes, wird berichtet, daß er auf einem Spaziergang einmal eine trächtige Hündin durch einen Fußtritt zum Aufheulen brachte und den erstaunten Blick seines Begleiter mit dem Satz kommentierte: „Tut nichts, das ist nur eine Maschine, nur eine Maschine“. Die Massentierhaltung und Massentötung von Tieren sind die praktische Konsequenz dieser mechanischen Philosophie. Offenbar beruhen solche Handlungen also auf falschen Gedanken: Tiere sind empfindende Wesen und keine Maschinen; Menschen und Tiere sind *verwandt*. Seine Verwandten aber pflegt eigentlich niemand zu essen. Es ist also letztlich eine Täuschung (Tiere sind Maschinen) und eine verwirrte Emotion (Geldgier), die in unheiliger Allianz das produziert haben, was heute als schlichte Konsequenz marktwirtschaftlich organisierter Nahrungsproduktion erscheint. Die Arbeitsteilung, in der die Qual der Massentierhaltung, der Ställe und Schlachthöfe von der Lackfassade der Fast Food-Ketten hermetisch getrennt wird, begünstigt auf berechnende Weise das Nichtwissen oder –wissenwollen vom Leiden jener Tiere, deren geröstetes Fleisch zwischen zwei Brötchenhälften konsumiert wird. Auch hier paart sich Eßlust mit Nichtwissen. Die bloße Kenntnis der Produktionsbedingungen hat vielfach eine völlige Veränderung der Motivation zur Folge, auch ohne ethisches Gebot: Der Besuch eines Schlachthofs brachte so manchen Vegetarier hervor.

Ein Handeln, das letztlich auf einer Täuschung über die menschliche Natur und die Welt beruht, muß zu unheilvollen Konsequenzen führen. Dieser Gedanke, im Buddhismus als „Wahrheit vom Leiden“ ausgedrückt, hat unmittelbar ökonomische Implikationen. So lassen sich z.B. viele Wirtschaftskrisen auf *trügerische Erwartungen* zurückführen: Crashes an Börsen oder ganzer Märkte beruhen auf irrtümlichen Annahmen über die künftige wirtschaftliche Entwicklung. Und derartige Täuschungen paaren sich immer wieder mit einem der beiden anderen Gifte „Gier“ oder „Aggression“. Letztlich, so kann man die *empirische* Grundthese der buddhistischen Ökonomie formulieren, müssen sich alle Handlungen, die von den drei Giften (Unwissenheit, Gier, Aggression) gelenkt werden, schließlich auch *gegen* die Handelnden selbst kehren. Die Täuschung, die Natur sei ein mechanisches Gefüge, das sich beliebig menschlichen Zwecken unterordnen läßt, zeigt

in der Klimaveränderung, wachsenden Naturkatastrophen, Seuchen usw. eine unerwartete Kehrseite. Und das wichtigste Ziel einer kapitalistisch organisierten Wirtschaft – der Gewinn – erweist sich als endlos flüchtige Größe. Man erreicht *nie* das Ziel, weil die Geldgier des einen durch die Geldgier des anderen stets in einem aggressiven Wettbewerb aufgehoben wird. Die schwarzen Zahlen des Vorjahres sind angesichts aktueller Verluste nur Schnee von gestern, und jedes erreichte Vermögen ruft nach weiterer Steigerung. Einem unerreichbaren Ziel nachzujagen, ist aber eine Illusion, die sich im Wettbewerbsprozeß wechselseitig und interdependent als *soziale Wirklichkeit* stabilisiert.

Wenn in Texten zur „buddhistischen Ökonomie“ immer wieder betont wird, daß das Streben nach *materiellen* Gütern unbefriedigend bleibt, so ist auch das keine moralische Verurteilung des Konsums, sondern Ausdruck einer praktischen Erfahrung: Kaum sind die Mägen und die Geldbörsen halbwegs gefüllt, so füllen sich die Wartezimmer der Ärzte, Psychologen und Psychotherapeuten. So stellte schon die älteste buddhistische Spruchsammlung (der Dhammapada) im 75ten Vers mit erhabener Schlichtheit fest: „Der eine Pfad führt zu Gewinn, / der andere Pfad zum Nirwana“. Das Nirwana, das buddhistische Heilsziel, ist nicht eine Art Himmel des Nichts oder des Weltverlustes. Das Nirwana ist das Glück des *Loslassens*, es ist ein Leben *ohne* Täuschung, *ohne* Wahn („Nir-wahn“ lautet die pfiffige Übersetzung Karl Eugen Neumanns dieser buddhistischen Grundkategorie).

Die Beobachtung, daß das menschliche Leben trotz aller ökonomischen Reichtümer immer wieder in *Enttäuschungen* endet, findet in der buddhistischen Ökonomie eine einfache Erklärung: Ent-Täuschungen setzen offenkundig eine Täuschung als ihre Ursache voraus. Und diese Täuschung ist der Glaube, wir hätten oder seien ein getrenntes, bleibendes Ego. Das Ego ist das fiktive Zentrum des Strebens nach *mehr* Geld, Macht, Lust oder Anerkennung. Und dieses Ego ist – in buddhistischer Sprechweise – „leer“ an einer bleibenden Substanz. Der Gedanke ist einfach: Wenn es keine isolierten Lebewesen und Dinge gibt, die aus sich selbst heraus existieren, wenn also alle Lebewesen und Dinge durch Ursache und Wirkung miteinander verbunden und vernetzt sind, dann muß ein Handeln, das ein isoliertes Individuum und dessen ängstlich abgegrenztes Eigentum in den Mittelpunkt stellt, zu enttäuschenden Konsequenzen führen. Auch die ökonomische Theorie wurde auf ihre Weise zu dieser Einsicht genötigt: Der Versuch, ökonomischen Gütern einen *inneren* Wert (Nutzen oder Arbeitswert) beizumessen, ist gescheitert. Ein Ding hat erst durch einen Preis einen ökonomischen Wert, und die Preise sind interdependent, also vielfältig voneinander abhängig. Man kann keinen Wert von der übrigen Wirtschaft trennen und *festhalten*. Die *gegenseitige Abhängigkeit* und *Vernetzung* aller menschlichen Handlungen untereinander und von der Natur ist eine Tatsache. Die buddhistische Ökonomie fordert eigentlich nur, diese unstrittige Erkenntnis auch zur *Grundlage* des Handelns zu machen.

Man kann dies auch in der Sprache der Spieltheorie ausdrücken: Die Menschen, die Zusammenarbeit und wechselseitige Kooperation durch egoistisches Gewinnstreben, unfairen Wettbewerb und den Glauben an die Dauerhaftigkeit scheinbarer Werte *verhindern*, geraten in ein „Gefangenen-Dilemma“. Das Gefangenen-Dilemma beruht auf einer Geschichte von zwei Gefangenen, die man – hätten sie beide geschwiegen – nicht hätte verurteilen können. Da sie, aus gegenseitigem Mißtrauen, auf die Verlockung des Versprechens hereinfließen, bei der Beschuldigung des je anderen als Mittäter eine Strafminderung zu erhalten, standen sie am Ende mit einer zweifachen Gefängnisstrafe viel schlechter da als bei gegenseitigem Vertrauen. Verallgemeinert führt diese (moralisch eher zweideutige) Geschichte zu der spieltheoretischen Erkenntnis, daß die Verweigerung der Zusammenarbeit, das Ignorieren gegenseitiger Abhängigkeit bei menschlichen Handlungen zu einem *insgesamt* für alle Beteiligten schlechteren Ergebnis führt, gerade *weil* jeder egoistisch für sich ein maximales Ergebnis erreichen möchte. Dasselbe gilt für die Zusammenarbeit des Menschen mit der Umwelt, mit natürlichen Kreisläufen. Anders gesagt: Die individuelle „Rationalität“ des *homo oeconomicus* ist *global* irrational und für die Umwelt verhängnisvoll.

Wenn die buddhistische Ökonomie weiter sagt, daß aufgrund der Allverbundenheit aller Wesen jedes Lebewesen wie die eigene Mutter oder der eigene Vater zu betrachten ist, dann ist dieser Gedanke, in die Sprache der Evolutionstheorie übersetzt, gleichfalls leicht nachvollziehbar: Die Menschen stammen vom Tierreich ab; die genetische Differenz zwischen Mensch und Schimpanse ist ziemlich gering. Die Natur ist kein mechanisches Gegenüber, sondern ebenso lebendig, wie die Menschen immer noch das natürliche Erbe körperlich mit sich tragen. Es ist deshalb einfach unverständlich, daß die Menschen zwar die eigenen Mütter ehren, die Nachkommen der Urgroßmütter aus dem Tierreich aber in den Labors quälen, in enge Käfige zwingen, mit Chemikalien vergiften, um sie anschließend selbst aufzufressen – zu schweigen von den täglich vernichteten Pflanzen- und Tierarten, die Opfer der Unterwerfung von Natursystemen für kurzfristige Gewinnmaximierung werden.

König Ashoka – um den eingangs zitierten Gedanken nochmals aufzugreifen – ließ für Menschen *und* Tiere entlang der Hauptstraßen Erfrischungsräume errichten, baute die ersten Tierkrankenhäuser und ermahnte seine Untertanen, die Lebewesen als Brüder und Schwestern zu betrachten. Diese Handlungsweise erwuchs, wie Ashoka sagte, aus seiner Einsicht in die innere Natur eines vernetzten Kosmos. Die buddhistische Ökonomie hält der alltäglichen Welt der Wirtschaft nicht ein fremdes Ideal entgegen, sie appelliert an die Verantwortung und die Einsicht jedes Individuums. Da der Egoismus eine grundlegende, gleichwohl alltägliche Täuschung ist, richtet sich der Appell an jedes Individuum, verbunden mit der Bitte um Toleranz. Was Ashoka den religiösen Sekten seiner Zeit empfohlen hat, kann hierbei als Leitbild für die „ökonomischen“ und „ethischen“ Sekten der Gegenwart genommen werden. Im 12. Felsen-Edikt heißt es: „Wer aber die eigene Sekte herausstreicht und über die anderen Sekten abfällig urteilt und dies

alles in der Absicht, der eigenen Sekte einen Dienst zu erweisen und die Interessen der eigenen Sekte zu fördern, der fügt durch solches Verhalten der eigenen Sekte nur beträchtlichen Schaden zu.“ Als Grundsatz für einen fairen Wettbewerb wäre dieser Satz – man ersetze einfach „Sekte“ durch „Firma“ oder „Interessengruppe“ – ein großer Schritt hin zu einer ethisch verantworteten Wirtschaftsweise.

Zwei Hinweise: Aus dem Pali-Kanon und den Felsenedikten Ashoka's

„Geht, Kalamer, nicht nach Hörensagen, nicht nach Überlieferungen, nicht nach Tagesmeinungen, nicht nach der Autorität heiliger Schriften, nicht nach bloßen Vernunftgründen und logischen Schlüssen, nicht nach erdachten Theorien und bevorzugten Meinungen, nicht nach dem Eindruck persönlicher Vorzüge, nicht nach der Autorität eines Meisters! Wenn ihr aber, Kalamer, *selber erkennt*: „Diese Dinge sind unheilsam, sind verwerflich, werden von Verständigen getadelt, und, wenn ausgeführt und unternommen, führen sie zu Unheil und Leiden“, dann o Kalamer, möget ihr sie aufgeben.“⁷⁰

„Diese Vervollkommnung der sittlichen Lebensführung haben die Menschen auf zweierlei Wegen erlangt, durch Moralvorschriften und durch eigene Überzeugung. Hierbei richten Moralvorschriften indes nur wenig aus, mehr dagegen vermag die eigene Überzeugung. (...) Durch die eigene Überzeugung aber erhält die Vervollkommnung der sittlichen Lebensführung der Menschen einen viel stärkeren Antrieb“.⁷¹

13 WIRTSCHAFTLICHE UND ETHISCHE ASPEKTE DER GENTECHNIK

Vortrag am 4. September 2002
an der Akademie für Politische Bildung, Tutzing

Der Mensch hat, so lautet eine vielfach vorgebrachte Diagnose, „seine Evolution in die eigene, wissenschaftliche und technische Hand genommen.“⁷² Diese Diagnose klingt nur auf den ersten Blick plausibel. Es ist sehr hilfreich zu fragen, *wie* dieser Satz zu denken ist.⁷³ Offenbar ist „der Mensch“ nicht ein Einzelwesen, von dem zu sagen, es verändere sich durch Evolution, offenbar widersprüchlich wäre. Es sind also nur *einige* Menschen, die andere verändern. Und es sind nur *einige* Menschen, die andere Lebewesen gentechnisch mit ganz bestimmten Forschungsinteressen verändern, nicht „der Mensch“. Die Antwort: Menschen tun dies aus „wissenschaftlicher Neugier“, ist zwar nicht ganz falsch, geht aber am realen Forschungsprozess vorbei.⁷⁴ Hinter der angeblichen Triebkraft „Neugier“ verbirgt sich sehr häufig die schlichte Geldgier der Anleger an den Kapitalmärkten. Wenn man über Gentechnik spricht, muss man über Ökonomie sprechen. Und wenn man über die Ethik der Gentechnik spricht, erweisen sich viele Probleme eigentlich als offene oder implizite Fragen der Wirtschaftsethik – das wird die Zentralthese dieses Vortrags sein.

1 Der Gentechnik-Markt

Ich beginne meinen Vortrag mit einigen *äußeren* ökonomischen Aspekten: Der wirtschaftlichen Situation der Gentechnik. Die langfristigen Markterwartungen in der Gentechnik stützten sich vor allem auf künftig zu erwartende *medizinische* Anwendungen. Auf der Homepage Biotech-Experte.de findet sich die folgende Kurzcharakterisierung der Branche: „Die Biotechnologie/Gentechnologie ist ohne Zweifel ‚der‘ Zukunftsmarkt mit noch nicht abschätzbaren und vielfältigen Chancen, wie auch Risiken. Profitieren werden viele kranke Menschen durch neue revolutionäre Entwicklungen und Wirkstoffe. Auch eine Reihe Unternehmen werden überproportional wachsen und sich von kleinen Start Ups zu Multinationalen Playern mausern.“ Diesen Hoffnungen stehen bislang eher spärliche Tatsachen gegenüber.

Der gegenwärtige Markt ist eher noch relativ unbedeutend zu nennen. Nach Untersuchungen von Ernst & Young gab es Anfang 2002 in Deutschland 365

Biotechnologie-Firmen mit weniger als 500 Beschäftigten. Sie erzielten insgesamt einen Umsatz von gut einer Milliarde Euro und beschäftigten 14 400 Mitarbeiter.⁷⁵ Zum Vergleich: In Deutschland werden allein mit Tonträgern jährlich 2,2 Mrd. € umgesetzt, mehr als doppelt so viel wie in der Biotechnik-Branche.

Der US-Markt ist deutlich größer. Blickt man auf die zukunftssträchtigen Investitionen, so wurden im Jahr 2001 von US-amerikanischen Biotechnik-Firmen etwa 8 Mrd. \$ US-Dollar investiert; in Europa waren es 2 Mrd. \$, in Kanada 900 Mio. \$. Erkennbar ist folgender Trend: Mehr und mehr arbeiten Biotechnik-Firmen mit anderen Unternehmen zusammen und bilden ein querverzweigtes Netz, das vor allem die pharmazeutische und chemische Industrie umfaßt. Zur Zeit gibt es nach Angaben von Ernst & Young 480 Pharma-Biotechnik-Kooperationen und 550 Zusammenschlüsse von Biotechnikfirmen untereinander.

Diese Suche nach Partnern ist vor dem Hintergrund des Crashes am Neuen Markt zu sehen. Die Biotechnik-Aktien, einst letzte Zuflucht im Abwärtssog der Märkte, verzeichneten seit dem Jahr 2000 gewaltige Verluste.⁷⁶ Die Finanzierung von Neugründungen wurde weitgehend eingestellt.⁷⁷ – Als Resultat beobachten wir die Strategie der Zusammenschlüsse einerseits, einer aggressiven Marketingpolitik der Biotechnik-Firmen andererseits.

Welche Marketing-Instrumente hierbei eingesetzt werden, kann ich hier nicht einzeln darstellen. Ein paar Hinweise müssen deshalb genügen. Besonders unrühmlich in die Schlagzeilen kam der US-Konzern „Monsanto“. Diese Firma entwickelte eine angeblich schädlingsresistente Saatgut-Technik, die aber eine Weiteraussaat unmöglich machen sollte („Terminator-Technologie“); Saatgut sollte nur für ein Jahr benutzt werden können und die Farmer somit zwingen, jährlich bei Monsanto nachzukaufen. Ein *gesamtwirtschaftlicher* Nutzen dieser Technik ist nicht erkennbar. Weltweite Proteste zwangen Robert Shapiro, Geschäftsführer von Monsanto, 1999 dazu, die Erklärung abzugeben: „Wir erklären hiermit öffentlich, dass wir kein steriles Saatgut auf den Markt bringen wollen, das auf einer Technologie wie der sogenannten ‚Terminator‘-Technologie basiert.“⁷⁸ Was technologisch nicht durchsetzbar war, wurde durch Marketing-Instrumente ersetzt. Farmer, die von Monsanto Gentech-Saatgut geliefert bekommen, müssen sich vertraglich verpflichten, jährlich neues Saatgut bei Monsanto zu kaufen. Außerdem ist es Monsanto erlaubt, die Felder zu betreten und zu kontrollieren, ob ein Farmer nicht doch Teile seiner Ernte erneut aussät. Monsanto bezahlt auch Privatdetektive, unauffällig Erkundigungen einzuziehen, und ermutigt Landwirte, ihre Nachbarn im Auge zu behalten und den Monsanto-Leuten mitzuteilen, wenn der Bauer nebenan gegenüber Monsanto eventuell vertragsbrüchig geworden ist.⁷⁹

Proteste gegen Gentechnik-Firmen sind weltweit zu beobachten. In Indien rissen Bauern Gentechnik-Baumwollpflanzen aus der Erde und verbrannten Saatgut. Ende August 2002 machte die Hungerhilfe für Afrika Schlagzeilen. In einer Pressemeldung der Süddeutschen Zeitung vom 22. August 2002 wird unter der Überschrift „Dilemma der Hungrigen. Afrika will sich in größter Not nicht mit Gen-Mais

helfen lassen“ berichtet, dass sich neben Mosambik nun auch die Nachbarn Sambia und Simbabwe auf die Hilfslieferungen aus den USA verzichten. Diese Nachricht erscheint auf den ersten Blick völlig absurd: Da weigern sich Regierungen, Nahrungsmittellieferungen aus den USA anzunehmen. Allerdings handelt es sich um *gentechnisch veränderten* Mais. Und die afrikanischen Länder hegen die Befürchtung, dass Teile der Mais-Lieferung von einheimischen Bauern auch zur Aussaat genutzt werden und es so zur Auskreuzung von transgenem Mais mit heimischen Mais-Sorten kommen wird. Die Folge: „Mosambik könnte künftig weder Mais noch Getreide in die EU und zahlreiche asiatische Länder exportieren, da dort ein Importverbot für genmanipulierte Agrarprodukte besteht.“⁸⁰ Christina Berndt kommentierte einige Tage später diese Situation so: „Das Angebot von Gentech-Mais gegen den Hunger ist unmoralisch, nicht seine Ablehnung“⁸¹.

Aber beruht die Ablehnung von gentechnisch veränderten Nahrungsmitteln tatsächlich meist auf rational nachvollziehbaren Argumenten? Handelt es sich nicht vielmehr um eine Art „Maschinenstürmerei“, wenn Bauern Getreide verbrennen? In den USA sind gentechnisch veränderte Nahrungsmittel seit Jahren auf dem Markt, und Zyniker sprechen von einem Millionen Menschen umfassenden Großversuch, der bislang weitgehend positiv verlaufen sei, sieht man von kleineren Fällen von Allergien, die durch gentechnisch veränderte Nahrungsmitteln ausgelöst werden, einmal ab. Tatsächlich ist das auch in Europa, in Deutschland eine verbreitete Position.

Ich möchte das aktuell illustrieren. In dem Papier des „Bundesfachausschusses Forschung und Innovation“, Berlin, 05. März 2002, mit dem Titel: „Gesamtkonzept Bio- und Gentechnologie“, heißt es:

„Die Akzeptanz der grünen Gentechnik durch die Bevölkerung in Deutschland und anderen europäischen Ländern ist relativ gering. Ein Grund dafür ist neben der mangelnden politischen Unterstützung fehlende Information. Zudem verfügen die Bürger in den Industrieländern heute schon über ein vielfältiges und qualitativ hochwertiges Nahrungsangebot. Sie sehen keine Notwendigkeit zur Einführung einer neuen Technik.“⁸²

Diese Sätze muss man sich auf der Zunge zergehen lassen und ihre Logik herausstreichen: Weil die Nahrungsmittelversorgung in Europa mit qualitativ hochwertigen Lebensmittel sichergestellt ist, interessiert sich niemand für gentechnisch veränderte Produkte. Niemand kann sie brauchen.

Es gibt keinen Grund, das „ideologisch“ zu nennen; es ist im höchsten Sinne ökonomisch rational: Weshalb ein bekanntes, geschätztes und eingeführtes Produkt durch ein gleichartiges oder gar schlechteres, zudem risikobehaftetes Produkt ersetzen? Dafür gibt es keinen Grund. Wie bei den Produkten der Firma Monsanto

liegt der Nutzen fast *überwiegend* in der Herstellung der Produkte durch die Gentechnik-Firmen; aber auch die Versprechen für die Produktion sind fragwürdig (Schädlingsresistenz, höhere Fruchtbarkeit usw.) und bislang nicht in Langzeitversuchen bezüglich ökologischer Wechselwirkungen überprüft. Fazit: Es ist – ohne ethische Argumente anzuführen – ökonomisch rational, auf gentechnisch veränderte Nahrungsmittel zu verzichten.

Doch die stillschweigende Voraussetzung, dass gentechnisch veränderte Produkte *gleichartig* zu traditionellen Nahrungsmitteln seien, ist nicht haltbar. In dem bereits zitierten Papier heißt es weiter:

„Die Verweigerungshaltung ist ideologisch motiviert. Denn in 20 Jahren weltweiter gentechnischer Forschung wurden in diesem Bereich weder gesundheitliche Schäden bei Menschen noch die oft behaupteten Negativwirkungen auf die Umwelt nachgewiesen. Die große Anbauerfahrung sowie verschiedene Langzeitstudien zum horizontalen Gentransfer (Übertragung von einer Pflanzenart auf die andere) gentechnisch veränderter Pflanzen lassen nicht nur auf einen verantwortungsvollen Umgang der Wissenschaft mit dieser neuen Technologie schließen.“⁸³

Diese Aussage ist nicht eben von Sachkenntnis getragen. Besonders ein Fall ist hier bemerkenswert, weil er uns in den Kern der Fragestellung hinsichtlich der ökonomischen und ethischen Beurteilung der Gentechnik führt.

2 Der Fall Arpad Pusztai⁸⁴

Dr. Arpad Pusztai ist ein aus Ungarn stammender Genetiker, der für sehr viele Jahre am Rowett Research Institute in Aberdeen (GB) tätig war. Er führte eine Versuchsreihe mit gentechnisch veränderten Kartoffeln durch, die er in einem Langzeitversuch an Ratten verfütterte. Es handelte sich um Kartoffeln, die das Gen von einem Lektin aus dem Schneeglöckchen tragen. Lektine sind Pflanzeneiweiße, die bei der Abwehr von Schädlingen eine wichtige Rolle spielen. Das Schneeglöckchen-Lektin sollte die Kartoffelpflanze vor Blattläusen und Fadenwürmern schützen und gilt als das am wenigsten toxische unter den bekanntermassen giftigen Lektinen.

Gemäß der üblichen Prüfverfahren galten die bereits zugelassenen Gen-Kartoffeln als unbedenklich. Was Dr. Pusztai neu unternahm, war ein Langzeitversuch. Sein Ergebnis:

- 1) Die transgenen Kartoffeln unterscheiden sich in ihrem Glukose-, Eiweiß- und Stärkegehalt von der Elterngeneration, obwohl außer beim Lektin Gehalt keine Veränderungen zu erwarten waren.
- 2) Das Gewicht verschiedener Organe, darunter Hirn und Leber, veränderte sich bei Ratten, die zehn Tage lang GNA-Knollen gefuttern hatten.
- 3) Das Immunsystem der Ratten war beeinträchtigt.

Dr. Pusztai veröffentlichte seine Ergebnisse. Die Nachrichtenagenturen berichteten darüber und Pusztai gab der BBC ein Interview, in dem er unter anderem sagte: „Ich würde keine genmanipulierten Kartoffeln essen, und es wäre auch nicht akzeptabel, wenn Menschen als Versuchskaninchen mißbraucht würden.“

Einige Tage später wurde er mit sofortiger Wirkung suspendiert; das Rowett-Institut trennte sich von seinem langjährigen Mitarbeiter und international renommierten Forscher. Professor Phillip James, Director of the Aberdeen-based Rowett Research Institute, teilte der Presse mit: Pusztai habe Daten verwechselt und der Sensationsgier der Medien nachgegeben.

Das könnte das Ende einer tragischen Geschichte sein: Ein älterer Wissenschaftler, der sich dem genetischen Fortschritt verschließt, strebt mit unlauteren Mitteln nach ersehntem Ruhm und Anerkennung. Pusztai erlitt einige Wochen nach seiner Suspendierung einen Herzinfarkt.

Doch so einfach ist die Sache nicht, wie einige Tatsachen belegen, die später ans Licht kamen. Das Rowett-Institut wird zu 90% staatlich finanziert. Der britische Wissenschaftsminister (man sagt sogar, Tony Blair habe persönlich interveniert) Lord David Sainsbury bezog öffentlich gegen Pusztai Stellung, was deshalb befremdlich wirkt, weil seine Familie Inhaberin der Ladenkette „Sainsbury“ ist, die als erste Lebensmittelkette gentechnisch verändertes Tomatenpüree auf den Markt brachte. Zudem war Sainsbury an der Firma Diatech beteiligt, die ein wichtiges Gen-Patent hält; seit seinem Amtsantritt läßt sich hier Sainsbury von einem Treuhänder vertreten.

Doch damit nicht genug – dies allein wäre kein Beweis für unredliches Handeln. Inzwischen hat sich herausgestellt, dass Pusztai's Daten völlig korrekt waren. Ian Pryme ist Professor für Biochemie an der Universität von Bergen und gehört dem europäischen Forschungsprogramm Cost 98 an, das sich mit der Wirkungsweise von Lektinen befaßt. Er und 22 Wissenschaftler aus 13 Ländern überprüften das Fütterungsexperiment ihres Kollegen und kamen zum einhelligen Schluss, Pusztai's Beobachtungen an Organen und Immunsystem der Ratten hielten allen wissenschaftlichen Kriterien stand. Es sind also bezüglich der Gesundheitsrisiken bei transgenen Kartoffeln – wie übrigens auch bei transgenem Mais – erhebliche Zweifel angebracht.⁸⁵

Es zeigt sich, dass überhaupt insgesamt nur sehr wenige Langzeitversuche mit genetischer veränderter Nahrung durchgeführt wurden; die Genehmigung erfolgte in der Regel nach einigen Tests, die im wesentlichen auf Giftstoffe und ähnliches prüften. Gentechnische Nahrung ist bereits allgegenwärtig und auch in Deutschland indirekt in vielen Nahrungsmitteln enthalten. Wenn es also in dem oben zitierten Papier zur grünen Gentechnik heißt: „Denn in 20 Jahren weltweiter gentechnischer Forschung wurden in diesem Bereich weder gesundheitliche Schäden bei Menschen noch die oft behaupteten Negativwirkungen auf die Umwelt nachgewiesen“, so muß man diese Aussage entweder als Ausdruck von Unwissenheit oder als Zynismus bezeichnen.

3 Ökonomie des Scheins: Wie man aus leeren Versprechungen Kapital schlägt

Diese einleitenden Bemerkungen, die sich auf den Bereich der „grünen Gentechnik“ beschränken, lassen bereits folgendes erkennen:

1. Bei der grünen Gentechnik handelt es sich nicht um eine in ihren Produkten erkennbare Innovation. Der Nutzen der Genprodukte ist fraglich, risikobehaftet und wird von den Verbrauchern weltweit abgelehnt.
2. Forschungen, die nicht einhellig die *Vorzüge* der grünen Gentechnik belegen, sondern vermehrte Langzeitstudien fordern, werden von Politik und Wirtschaft teilweise offenkundig und massiv behindert. Die Ethik der Forschung entpuppt sich vielfach als Ethik der ökonomischen Verwertung, nicht als Ausdruck wissenschaftlicher Neugier.⁸⁶
3. Ungeachtet der politischen Widerstände und der Widerstände von Erzeugern und Verbrauchern vertreten vor allem US-Firmen ein aggressives globales Marketing für Gentechnik-Produkte.
4. Zahlreiche der Gentechnik-Firmen, die im High-Tech-Boom der 90er Jahre ihren Aktienwert vervielfacht haben, erleben in der Gegenwart einen erheblichen Einbruch an den Kapitalmärkten. Zahlreiche „Produkte“, die durch Neugründungen als bloßes Versprechen künftiger Funktionsfähigkeit bereits Firmenwerte aufbauten, erwiesen sich als leerer Schein, als „Luftnummer“.

Wie konnte es zu dieser Situation kommen? Um diese Frage zu beantworten, möchte ich auf einige *veränderte* Funktionen des globalen Marktsystems in den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts hinweisen.

Die traditionelle Nachkriegsökonomie, die wirtschaftspolitisch als „Keynesianismus“ zu charakterisieren ist, war *produkt- und arbeitsmarktzentriert*.⁸⁷ Im öffentlichen Diskurs spielten die Kapitalmärkte kaum eine Rolle. Sie traten nur bei

Währungskrisen ins Bewusstsein der Öffentlichkeit. Firmen wurden geprägt durch ein an langfristig auf Kunden bezogenes und an den Wissenschaften und den daraus sich ergebenden Neuerungen orientiertes Management. Im Mittelpunkt der Wirtschaftspolitik stand der Geldwert und in rezessiven Phasen ein keynesianisches Nachfragemanagement zur Sicherung eines „hohen Beschäftigungsstandes“, wie es im deutschen Stabilitätsgesetz heißt.

Diese Situation hat sich spätestens nach dem Zusammenbruch des Sowjetblocks grundlegend geändert. Die Ökonomie der 90er Jahre kann als *kapitalmarktzentriert* beschrieben werden. In den meisten großen Unternehmen fand eine stillschweigende Revolution der Geschäftspolitik statt, die betriebswirtschaftlich mit dem Stichwort des „Shareholder-Value“, wirtschaftspolitisch mit dem Begriff „Neoliberalismus“ zu umschreiben ist. Die Eigentümer der Unternehmen hörten auf, langfristig Verantwortung für die Unternehmenspolitik zu tragen. An ihre Stelle trat eine abstrakte Kenngröße: Der kurzfristige Unternehmensgewinn, das „Quartalsergebnis“. Was Firmen produzieren, wie sie produzieren, all diese Fragen interessieren seither nur noch *insofern*, als sie sich in „Ergebnisverbesserungen“ niederschlagen. Der Zusammenhang zwischen Eigentumsrecht an Unternehmen und den *Zielen* der Unternehmen ist bis auf dieses kleine, aber höchst bedeutsame Kettenglied „Quartalsgewinn“ aufgehoben.

Die Eigentümer von Unternehmen wechseln an den Kapitalmärkten im Stunden- oder Minutentakt, und ihr kurzfristiger Blick bestimmt nicht nur die Logik und Ethik des Managements, das sich durch Beteiligungen an den Kapitalmärkten (Aktioptionen) im Gegenteil mit den kurzfristigen Interessen der Anleger verbündet, diese kurzfristige Sichtweise bestimmt auch die *Inhalte* dessen, was produziert wird.

Um einen Gewinn nicht nur zu erzielen, sondern zu *steigern*, muss ein Unternehmen neue Märkte erobern und/oder neue Produkte anbieten, die alte Produkte verdrängen. Dieser Prozess charakterisiert den modernen Kapitalismus insgesamt; er trat aber in den 90er Jahren in eine völlig neue, globale Phase. Gewinne ergeben sich formal als Differenz aus Erlös und Kosten. Zunächst unternehmen Firmen den Versuch, den Erlös zu steigern. Erschöpfen sich diese Möglichkeiten, weil Märkte gesättigt werden, so wendet sich der Blick den Kosten zu. Es kommt reihenweise zu Entlassungen und dem Versuch, durch Neugruppierungen der Firmenorganisationen, durch Zusammenschlüsse Kosten einzusparen. Nach Schumpeter charakterisiert dies eine Phase, in der die Wirtschaft in eine Krise eintritt. Eben dies erleben wir seit einigen Jahren.

Ich kehre zur Gentechnik zurück. Ihre erste Blütephase und ihren ersten Höhepunkt erlebte die Gentechnik auf dem Rücken der Boomphase in den 90er Jahren. Gewinne an den Börsen entstehen, wenn die Anleger *zukünftige Gewinne* erwarten. Erwartete Gewinne hängen an Innovationen, die für die Zukunft vielversprechend sind. Der sog. Neue Markt, der gesamte Bereich der High-Tech-Industrie bestand und besteht teilweise noch vor allem aus Produkten, die künftige

Gewinne *versprechen*, also aus dem *Anschein* von Produkten. Man muß an solche Produkte glauben.

Nun ist das Potenzial für Neuerungen nicht beliebig groß. Innovative Schübe für den Konsumgüterbereich – um ein Beispiel zu nennen – wie durch die Anwendung der Lasertechnik für die Datenspeicherung, damit die Entwicklung von CD und CD-ROM sind nicht alltäglich. Produktzyklen mit *wirklich neuen Produkten* sind keineswegs kurzlebig. Die Umstellung der Verbraucher vom Grammophon auf die Vinyl-Schallplatte und von dieser auf die CD dauerte viele Jahre. Dieser Prozess hat erst jetzt den Bereich des Films wirklich erreicht (durch die DVD). Das zeigt, dass die Verbraucher neue Techniken erst *langfristig* in ihren Konsum einbeziehen – und dies auch nur dann, wenn ein (bezahlbarer) Nutzen erkennbar ist.

Die Börse braucht aber einen *permanenten* Wandel, braucht unentwegt neue Produkte und Märkte, um durch *erwartete Pioniergewinne* (ein Ausdruck Schumpeters) kurzfristig Gewinne durch Kurssteigerungen zu erzielen. Die *Geldgier* an den Kapitalmärkten kann nicht *warten* und ist an langfristigen Unternehmenszielen nicht interessiert. Die Anlagen müssen sich *kurzfristig* rechnen und rentieren. Deshalb werden im Prinzip *drei* Strategien verfolgt, wenn sich nicht im Quartalszyklus neue Technologie anbieten:

1. Man erzeugt vielfach den *Anschein* neuer Produkte, wo sich neue Produkte nicht auf wirklich neue Eigenschaften gründen. Die tägliche Werbung ist voll von solchen Marketing-Lügen über angebliche Verbesserungen, die bloß einen *markentechnischen* Grund haben.
2. Man versucht, Eigentumsrechte (= Patente) an Produkten und Produktweisen zu gewinnen, die *bislang* noch nicht im Marktsystem integriert sind.
3. Man versucht durch Beeinflussung von Wissenschaft und Politik wie auch aggressiver Marketingstrategien wirkliche technische Neuerungen bereits in einer frühen Phase der Ausreifung auf den Markt zu bringen.

Diese drei Marktstrategien lassen sich in der Biotechnologie – ich erinnere an die einleitenden Beispiele – sehr gut zu beobachten. Die erste und zweite Strategie wurde vor allem im Zusammenhang mit der Entschlüsselung des menschlichen Erbgutes verfolgt. Hubert Markl spricht von einem

„biogenen Medienspektakeln sondergleichen: Als nämlich Craig Venter wie Moses vom Datenberg herabstieg, die mit 3,2 Milliarden Nucleotiden beschrifteten Festplatten in der Hand; und siehe da, das Volk tanzte zwar mit Jubelgesängen aller Feuilletons und Wirtschaftskommentatoren um das goldene Kalb, aber es war das entschlüsselte Genom selbst, um das es tanzte. Wen kümmerte es da noch, dass es nur teilentschlüsselt war und in vielen Teilen auch noch nicht einmal ganz richtig? Die

biotheologischen Übertreibungen konnten gar nicht groß genug ausfallen: Die Handschrift Gottes habe man entziffert, als sei's die neueste Auflage seines Neuen Testaments.⁸⁸

Seither bemühen sich Firmen, Eigentumsrechte an Genschnipseln zu erlangen, um damit künftig zu erwartende Gewinne in der pharmazeutischen Industrie zu monopolisieren. Ähnlich verfahren Firmen, wenn sie Techniken, die bei vielen Völkern seit Jahrhunderten tradiert werden, patentieren lassen und sich somit ein Marktmonopol sichern, für das schlimmstenfalls ihre eigentlichen Entdecker dann auch noch Patentgebühren bezahlen müssen. Der von Immanuel Kant nachdrücklich betonte Unterschied zwischen „Erfindung“ und „Entdeckung“⁸⁹ wird durch zahlreiche nebulöse Argumente verwischt oder juristisch vernebelt – ein Punkt, der ausführlich zu vertiefen wäre, was ich an dieser Stelle nicht leisten kann.⁹⁰

Der Versuch, einerseits das Potenzial einer neuen Technologie durch ein „Medienspektakel“ möglichen Anlegern als gewaltigen Zukunftsmarkt vorzugaukeln, potenzielle Verwertungen von genetischen Informationen vieler Lebewesen, nicht zuletzt des *menschlichen Genoms*, durch inflationäre Anmeldung von Patenten zu sichern, wird vor der skizzierten Dynamik der kapitalistischen Entwicklung verständlich. Spielten auch in früheren Zeiten Patente und alle nur erdenklichen Arten von Betrug an den Börsen eine unrühmliche Rolle, so wurde durch *die Kapitalmarktzentrierung der Ökonomie* in den 90er Jahren eine neue Qualität erreicht, die inzwischen weit in die Forschungspolitik hineinreicht.

Craig Venter arbeitete jahrelang in öffentlich finanzierten Projekten. Kurz vor dem absehbaren Erfolg des ‚Human Genome Project‘ macht er sich selbständig, gründete die Firma Celera Genomics und meldete gleich 6.500 vollständige menschliche Gene zum Patent an. „Die Hand voll Biotechfirmen“, sagt Lotta Suter zurecht, „die das ‚Human Genome Project‘ Hugo des internationalen Wissenschaftlerkonsortiums heute konkurrenzieren – Celera ist die wichtigste unter ihnen –, haben herkömmliche wissenschaftliche Arbeitsgrundsätze wie die Zugänglichkeit von Daten für andere ForscherInnen grossenteils über Bord geworfen.“⁹¹ Der Wettbewerbszwang zur frühzeitigen Privatisierung von Wissen hat eine vierfache Konsequenz:

- *Erstens* werden Kontrollversuche oft auf sträfliche Weise aus „Kostengründen“ unterlassen oder risikoreich minimiert.
- *Zweitens* werden technologische Strategien verfolgt, die zwar einen privaten, vielfach aber keinen gesamtwirtschaftlichen Nutzen mehr erkennen lassen. Das alte liberale Axiom, dass der Eigennutz im Wettbewerb das Gemeinwohl fördere – ohnehin ein nicht wirklich begründbarer Gedanken⁹² – verliert

angesichts vieler Erfahrungen mit der bereits praktizierten Gentechnik zusätzlich an Plausibilität.

- *Drittens* führt das Kurzfristen Denken an den Kapitalmärkten und die finanzielle Abhängigkeit der Forschung von privaten Geldgebern dazu, dass im Interesse von Markterfolgen technologische Erfolge in breit angelegten Medienstrategien als Hintergrund *spekulativer Blasen an den Börsen* zum Vorgaukeln von Erfolgen und Informationen führen. Die Wissenschaften folgen in ihrer Informationspolitik mehr und mehr dem Rhythmus der Kapitalmärkte.
- *Viertens* schließlich führt das dazu, dass eine *ethische* oder *rechtliche* Normierung aufgrund völlig unzureichender Informationen immer weniger möglich wird. Man weiß ganz einfach nicht, welche Informationen Teil einer Marketingstrategie und welche tatsächliche Ergebnisse der Forschung sind.

4 Wettbewerb ethischer Systeme

Wie unsere skizzierte Analyse zeigt, läßt sich die Ethik der Gentechnik nicht von der Wirtschaftsethik trennen. Man kann das sogleich durch eine einfache Überlegung verdeutlichen. Nehmen wir an, in einem Land oder in mehreren Ländern würden aufgrund bestimmter ethischer Überzeugungen *Schranken* für bestimmte genetische Experimente auch *rechtlich* normiert. Es werden sich dann im globalen Wettbewerb – der längst parallel zum Wettbewerb um Märkte auch ein Wettbewerb um Rechtsnormen an verschiedenen Standorten geworden ist – immer Länder oder Standorte finden, die diese ethischen Standards lockern oder gar nicht erst akzeptieren.

Die Drohung mit einem Standortwechsel durch Vertreter der Biotechnik-Industrie wird damit zum Joker in der Pokerpartie mit den jeweils nationalen Regierungen. Der Wettbewerb ist nicht mehr nur ein Wettbewerb um Kosten oder Absatzmärkte, es ist ein Wettbewerb der ethischen Standards und Wertsysteme geworden. Und weil das mehr oder minder *implizit* akzeptiert wird, deshalb fordern zahlreiche Politiker in *vorausgehendem Markgehorsam* einen Abbau von ethischen Schranken, selbst wenn die zugehörige Technologie noch weit von der Marktreife entfernt ist. Dass es sich hier nicht um eine *nur* hypothetische Überlegung handelt, konnten die einleitenden Bemerkungen verdeutlichen.

Zweifelloso werden die angeschnittenen Fragen *besonders* brisant, wenn es sich nicht um die „grüne Gentechnik“⁹³ oder die Anwendung gentechnischer Methoden auf die Tierzucht handelt, sondern bei Eingriffen in das menschliche Erbgut. Ich gebe einige aktuelle Hinweise zur Funktionsweise des Wettbewerbs ethischer Systeme in der globalen Welt. Klonen von Embryonen oder Versuche mit Mensch-Tier-Chimären werden in Europa abgelehnt. Doch dieser ethische Konsens ist auf dem Weltmarkt einem Wettbewerb ausgesetzt, der sich an andere Spielregeln hält. So berichtete im September 2001 die *Frankfurter Rundschau* unter Berufung auf

Professor Chen Xigu von der Zhongshan Medizin-Universität in Kanton: „Chinesische Wissenschaftler haben nach Presseinformationen erstmals menschliches Erbgut in die Eizelle eines Kaninchens eingepflanzt.“ Ähnliche Versuche wurden laut Greenpeace schon 1999 von amerikanischen und australischen Forschern mit Eizellen von Schweinen und Rindern unternommen. Im Juli dieses Jahres war der Presse zu entnehmen, dass Singapur der Klonen von Embryonen ausdrücklich für bestimmte Forschungszwecke erlaubt. Vize-Ministerpräsident Tony Tan gab bekannt, dass die Regierung hierbei den Empfehlungen seines nationalen Bioethikrats folgte.⁹⁴ Die Wirtschaftswoche kommentiert mit unverkennbarer Freude über geringere ethische Standards deshalb auch den Standort Singapur so: „Seine Wirtschaftsförderinstrumente sind vorbildlich, Kapital ist reichlich vorhanden, und die Gesetzgebung – etwa im Falle der Biotechnologie oder des Private Banking – ist einladend.“⁹⁵ Dass die USA als Weltmarktführer der Gentechnik durch die Entscheidung von George W. Bush auch der staatlich finanzierten Forschung die Arbeit mit embryonalen Stammzellen zu erlauben – mit der Einschränkung auf bereits bestehende Stammzellkulturen –, kann als Hintergrund solcher Meldungen betrachtet werden. Dabei wurde bekannt, dass nicht nur in Israel, Australien und den USA selbst Stammzellen lagern, sondern auch bereits in Schweden und Indien.⁹⁶

Die Forderung, man müsse sich dem Weltmarkt anpassen, um im globalen Wettbewerb nicht unterzugehen, wird *implizit* immer mehr zur Erosion ethischer Normen. Der wirtschaftliche Wettbewerb fördert einen Selektionsprozess ethischer Werte, der kaum durch eine Gegenbewegung, Bestrebungen nach der Herstellung eines „Weltethos“, aufgehalten werden kann.⁹⁷ Wenn man im Streit um die Stammzellenforschung diesen Hintergrund außer Acht läßt, wird die Diskussion leicht in den Augen des Managements zu einer Schrulle ewig Gestriger. Und der darin liegende Zynismus hat die Macht globaler Märkte und die Wissenschaftspolitik vieler Staaten auf seiner Seite.

5 „Schauerliche Herrschaft des Zufalls“: Eine historische Rückerinnerung

Was kann angesichts dieser gewiß nicht optimistisch zu nennenden Diagnose überhaupt noch zur Ethik der Gentechnik gesagt werden? Ist diese Ethik nicht vollständig der Spielball von Kräften, die sich jeder Kontrolle entziehen? Oder sind ethische Einwände einfach nur Ausdruck einer zurückgebliebenen Bewusstseinsform, die unfähig ist, die Segnungen des neuen Zeitalters zu begreifen? Als erste Bemerkung wäre zu sagen, dass ein Wirtschaftsboom auf dem Rücken von nicht gehaltenen Versprechungen über die angeblichen Wunderwirkungen neuer Techniken keineswegs ein Novum in der Wirtschaftsgeschichte sind.⁹⁸ Scheinbar müssen die Menschen das *tatsächliche* Potenzial einer neuen Technik erst in sehr langwierigen, von Krisen oder Katastrophen begleiteten Prozessen erlernen.

Es kann deshalb nicht darum gehen, die Möglichkeiten der Gentechnik nach einem äußeren Bewertungsschema von „gut“ oder „schlecht“ auf der Grundlage *vergänger* ethischer Systeme voreilig einzuordnen. Allerdings darf tatsächlich nicht vergessen werden, dass mit der Gentechnik eine teilweise völlig neue Situation eingetreten ist. Ich möchte das an einem kleinen Beispiel verdeutlichen. Einer der wichtigsten Väter der katholischen Soziallehre, Heinrich Pesch, schrieb 1918 in seinem kleinen Buch „Ethik und Volkswirtschaft“: „Die Moral verträgt sich mit jedem technischen und ökonomischen Fortschritt als solchem.“⁹⁹ Auch dann, möchte man fragen, wenn dieser angeblich Fortschritt die – um einen Ausdruck von Habermas zu verwenden – „Zukunft der menschlichen Natur“ selbst betrifft?

Gut 30 Jahre, bevor Pesch den zitierten Satz etwas naiv formulierte, meinte Nietzsche:

„Dem Menschen die Zukunft des Menschen als seinen Willen, als abhängig von einem Menschenwillen zu lehren und große Wagnisse und Gesamt-Versuche von Zucht und Züchtung vorzubereiten, um damit jener schauerlichen Herrschaft des Unsinn und Zufalls, die bisher ‚Geschichte‘ hieß, ein Ende zu machen (...): dazu wird irgendwann einmal eine neue Art von Philosophen und Befehlshabern nötig sein, an deren Bilde sich alles, was auf Erden an verborgenen, furchtbaren und wohlwollenden Geistern dagewesen ist, blaß und verzweigt ausnehmen möchte.“¹⁰⁰

1918, als Pesch die Verträglichkeit *jedes Fortschritts* mit der Moral aus dem Geist der christlichen Ethik behauptete, waren die Bolschewiki in Rußland dabei, großangelegte Versuche zur Umerziehung zu starten, die Trotzki, ein Opfer seiner eigenen Partei geworden, 1932 im Exil in einer Rede in Kopenhagen weiter dachte:

„Die Menschheit wird zum ersten Male sich selbst als Rohmaterial, bestenfalls als physisches und psychisches Halbfabrikat betrachten. Der Sozialismus wird ein Sprung aus dem Reiche der Notwendigkeit in das Reich der Freiheit auch in dem Sinne bedeuten, dass der gegenwärtige, widerspruchsvolle und unharmonische Mensch einer neuen und glücklicheren Rasse den Weg ebnet.“¹⁰¹

Doch weder die russischen Kommunisten, noch die Nationalsozialisten, die ein Jahr nach Trotzki's Rede in Deutschland die Macht ergreifen sollten, gingen wirklich daran, Nietzsches Vision umzusetzen. Dies bleibt dem modernen Kapitalismus vorbehalten.¹⁰² Das, was bei Nietzsche „der Mensch der Zukunft“ heißt, der die Neuzüchtung der Gattung durch eine – wie er sagte – „neue Art von

Philosophen und Befehlshabern“ in Angriff nimmt, entpuppt sich als eine Gruppe von Wissenschaftlern und Managern, die finanziell von Kapitalmärkten abhängig sind, an denen man alles, nur keine Vernunft oder Rationalität beobachten kann. Es ist eine große Legende der Wirtschaftswissenschaftler, wenn sie von der „Rationalität“ der Börsen sprechen. Das unvorhersehbare Auf und Ab, das heute eine Technologie mit rapiden Kurssprüngen begünstigt und morgen ins Abseits führt, ist *faktisch* zum steuernden Element jenes „Gesamt-Versuchs von Zucht und Züchtung“ geworden. Der „Unsinn und Zufall“ der natürlichen Evolution, den Nietzsche beklagte, wird ersetzt durch den Unsinn und Zufall der Schwankungen an den Aktienmärkten als Steuerzentrum der genetischen Veränderung von Menschen und anderen Lebewesen. Die „neue Art von Philosophen und Befehlshabern“ trägt Nadelstreifenanzüge und wird von einer Geldgier getrieben, die nur dann in die Schlagzeilen kommt, wenn sie sich durch Bilanztricks am Geld *anderer* Anleger vergreift.

6 Ethische Schlußfolgerungen

Die ethische Debatte im Umkreis der Gentechnik hält sich von *ökonomischen* Fragestellungen merkwürdig fern. Wie wenig relevant viele Diskussionsstränge sind, zeigt sich an der Aufregung um Peter Sloterdijk's Rede „Regeln für den Menschenpark. Ein Antwortschreiben zum Brief über den Humanismus“. Bemerkenswert ist, wie wenig in der nachfolgenden Diskussion versucht wurde, die Möglichkeiten der Gentechnik mit dem Werkzeug des Philosophen – der Begriffsanalyse – unter die Lupe zu nehmen, um sie mit den *ökonomischen Versprechen* zu vergleichen. Erst auf solch einer ernüchterten Basis kann über eine *Ethik* der Gentechnik überhaupt sinnvoll diskutiert werden. In Sloterdijk's Rede kommen übrigens die Begriffe „Wirtschaft“, „Börse“, „Ökonomie“, „Patentrechte“ an keiner Stelle vor. Auch die vielfältige Debatte um die Forschung an Embryonen läßt Probleme der *Wirtschaftsethik* nahezu völlig außer acht.¹⁰³

Anstatt die immer wieder erörterte Fragen aufzugreifen, inwiefern einem Embryo schon *Persönlichkeit* zuzuschreiben ist¹⁰⁴, möchte ich die Frage im Interesse einer *Begriffsklärung* als Voraussetzung ethischer Schlußfolgerungen von einer ganz anderen Seite her aufrollen. Ich greife einen Satz der Deutschen Forschungsgemeinschaft auf. Der Satz lautet:

„Offensichtlich kann das hochdifferenzierte genetische Programm des Genoms einer Körperzelle im Zellinnern einer Eizelle eine weitgehende Reprogrammierung bis hin zur Totipotenz erfahren.“¹⁰⁵

Was wird da gesagt? Hier wird gesagt, dass die Gentechnik in der Lage ist, das genetische Programm des Genoms zu verändern, es wird von „Totipotenz“

gesprochen. Totipotenz heißt die Fähigkeit von Zellen, sich bei „Vorliegen der erforderlichen weiteren Voraussetzungen zu teilen und zu einem Individuum zu entwickeln vermögen.“ Das heißt: „Aus einer menschlichen totipotenten Zelle könnte sich nach Transfer in den Uterus einer Frau ein ganzes Individuum, ein Mensch, entwickeln.“¹⁰⁶

Ich möchte nun den *sachlichen* Gehalt dieser Aussage nicht diskutieren, sondern die Aufmerksamkeit auf die *Denkform*, das *Denkmodell* lenken.¹⁰⁷ Dieses Denkmodell besagt: Das, was ein menschliches Individuum ausmacht, ist das Ergebnis einer *genetischen Programmierung*.¹⁰⁸ Ändert man das Programm, so ändert man den Menschen. Und hier liegt der Fehlschluß sehr nahe, dass eben durch Veränderungen im genetischen Programm *Menschen* programmiert werden könnten. So sagt Habermas: „Mit seiner Absicht greift der Programmierer vielmehr als Mitspieler in eine Interaktion ein, ohne *innerhalb* des Handlungsspielraums des Programmierten als Gegenspieler aufzutreten.“¹⁰⁹ Darin liege denn auch das ethische Problem:

„Eine eugenische Programmierung wünschenswerter Eigenschaften und Dispositionen ruft allerdings dann moralische Bedenken auf den Plan, wenn sie die betroffene Person auf einen bestimmten Lebensplan festlegt, jedenfalls in der Freiheit der Wahl eines eigenen Lebens spezifisch einschränkt.“¹¹⁰

Betrachtet man diesen Gedanken mit Blick auf die oben skizzierte *ökonomische Dominanz* in der Erforschung genetischer Strukturen, so ergibt sich tatsächlich ein Horrorszenerario: Menschliche Eigenschaften werden durch *genetische Manipulationen hergestellt*, wie man andere Produkte herstellt. Die Frage, *welches Subjekt* eigentlich hier handelt, wenn – in der philosophischen Leerformel gesagt – der „Mensch sich selbst neu erschafft“, wird nicht gestellt. In der Wirtschaft und in der Gesellschaft gibt es *Arbeitsteilung*. Wer also *schreibt die genetischen Programme*? Ich wiederhole die oben gegebene Antwort: Die Reprogrammierung des Lebens hängt ab vom Zufall wirtschaftlicher Verwertbarkeit. Die Menschen würden damit *auch biologisch* zum vollendeten Spielball ökonomischer Zwecke. Fragen der Ethik reduzierten sich dann *vollständig* auf Fragen der Wirtschaftsethik, deren globaler Wert „Wettbewerbsfreiheit“ oder „Marktgehorsam“¹¹¹ heißt.

Doch diese düstere Diagnose setzt etwas voraus, was nicht vorausgesetzt werden kann – glücklicherweise, möchte ich hinzufügen. Sorgfalt bei den stillschweigend vorausgesetzten Denkmodellen und Begriffen ist hier hilfreich. Allerdings zeigen gerade Philosophen hier einige Naivität. So sagte Martin Heidegger 1969 in einem ZDF-Fernsehinterview, „dass wir in absehbarer Zeit im Stande sind, den Menschen so zu *machen*, d. h. rein in seinem organischen Wesen so zu konstruieren, wie man ihn braucht: Geschickte und Ungeschickte, Gescheite und – Dumme. So weit wird es kommen!“¹¹² In dem US-amerikanischen Science-Fiction Film „Gattaca“ aus

1997 unter der Regie von Andrew Niccol wird dies ins Bild gesetzt. In einer Besprechung des Films in der Berliner Morgenpost vom Juni 1998 heißt es: „Auch wenn die Story in einer ‚nicht allzu fernen Zukunft‘ spielt, ist sie von brennender Aktualität. Der genetische Fingerabdruck ist Realität, das Klonen von Erbgut ebenso.“ Die Story des Films ist hier nicht von Interesse, wohl aber die hier bebilderte Philosophie: „Gattaca“ spielt in einer fernen Zukunft; in dieser Zukunft hat die Genforschung die Natur abgelöst und überläßt nichts mehr dem Zufall. Die Kinder werden nicht mehr gezeugt, sondern bestellt und etwaige Fehler können von vorne rein ausgeschlossen werden.

Dieses in der Öffentlichkeit, von Wissenschaftler wie Craig Venter und Philosophen von Heidegger bis Habermas stillschweigende, in Gattaca bebilderte Denkmodell besagt: Das, was einen Menschen ausmacht – Heidegger sagt: „in seinem organischen Wesen“, das er aber dann umstandlos mit *Intelligenz* gleichsetzt –, ist *vor allem* oder *überwiegend* genetisch determiniert. Nicht einmal radikale, ja fundamentalistische Vertreter eines genetischen Determinismus unter den Biologen – wie z. B. Richard Dawkins – würden aber so etwas ernsthaft behaupten. Zwar spricht Dawkins davon, dass auch Menschen nur von „egoistischen Genen“ programmierte Überlebensmaschinen seien, er fügt aber hinzu: „Wie der Schachprogrammierer müssen auch die Gene ihre Überlebensmaschinen nicht in spezifischen Fragen, sondern in den allgemeinen Strategien und Listen des Metiers Leben ‚unterweisen‘.“¹¹³ Eine Reihe neuer Entdeckungen hat die Vorstellung einer *kausalen Determination* der Lebewesen durch genetische Programme grundlegend erschüttert. Besonders die häufige Beobachtung einer *Redundanz* vieler genetischer Informationen hat die Vorstellung einer eindeutig-kausalen Beziehung zwischen genetischem Programm und Phänotyp, also lebendigem Organismus, als naiv erwiesen.¹¹⁴ Offenbar gibt es eine Fülle von Entfaltungsmöglichkeiten und Absicherungen genetischer Informationen, die eine isolierte Veränderung von Gensequenzen als äußerst fragwürdige Manipulation erscheinen lassen. Es zeigt sich, dass die Funktion des „genetischen Programms“ sich nur erklären läßt im Zusammenspiel mit dem Wachstum des *gesamten Organismus*.¹¹⁵

Die Vorstellung, spezifisch menschliche Eigenschaften wie Intelligenz, Sprachfähigkeit oder soziale Institutionen durch *genetische Programmierung* determiniert seien, ist – mit einem Ausdruck des Neurowissenschaftlers Ernst Pöppel – „Humbug“¹¹⁶. Was schlichtweg ignoriert wird, wenn ich es in einer reinen Wissenschaftssprache ausdrücke, ist die Tatsache, dass das Verhalten von Tieren und Menschen durch das *Gehirn* gesteuert wird. Das Gehirn ist aber in seiner komplexen Struktur nicht vorwiegend genetisch determiniert, sondern ein „umweltoffenes Organ“. Ich gebrauche gerne folgende kleine Veranschaulichung, um zu zeigen, dass Eigenschaften wie Intelligenz, Kreativität usw. nicht genetisch determiniert sein *können*: Die genetische Information des menschlichen Genoms läßt sich auf einer CD-ROM speichern. Die verschiedenen Verknüpfungsmöglich-

keiten im menschlichen Gehirn dagegen lassen sich konservativ auf eine Kapazität von ca. 2 Millionen CD-ROM schätzen.¹¹⁷

Von den menschlichen Genen kann etwa die Hälfte auf das Gehirn bezogen werden. Die eindeutige Zuordnung im Sinn einer *Programmierung* ist bislang kaum selbst für einfache Krankheiten, die im Urteil der meisten Mediziner genetisch bedingt sind, möglich gewesen. Die Beseitigung solcher Krankheiten durch eine geeignete Genterapie erscheint wohl auch die wirkliche Substanz für therapeutische Möglichkeiten darzustellen. Der Gedanke, man könnte durch genetische Manipulation menschliche *Eigenschaften* wie Sprach- oder mathematische Begabung, allgemeine Intelligenz oder Schönheit exakt programmieren, ist einfach unhaltbar. Man könnte sagen, dass Nietzsches schwarzer Traum von der Höherzüchtung der Menschheit, von einigen Philosophen weitergeträumt, als „Medienspektakel“ und „Börsenillusion“ Wirklichkeit geworden ist. Mit den realen Möglichkeiten der Gentechnik haben diese Illusionen wenig zu tun. Selbst die Aktienmärkte haben das durchschaut.

Die Bio-Ethik kann also nicht auf die Frage einer „Reprogrammierung“ reduziert werden. Es scheint mir weniger dringlich, das Problem zu lösen, ob einer Stammzelle substanziell eine *menschliche Personalität* eignet. Ob und wie sich diese erst in der Wechselbeziehung mit anderen Menschen und einer Umwelt entfaltet, ist ethisch eine *zweitrangige* Frage, solange keine Ethik absehbar ist, die derartige Forschungen *wirksam* kontrolliert.

Vielmehr, so möchte ich meine Überlegungen zusammenfassen, ist es notwendig, die *selbstverständlich* akzeptierte Herrschaft von Marktprozessen und den politischen Kotau vor dem globalen Kapitalismus – als Basis eines *ethischen Wettbewerbs nach unten* – im Sinn einer *kritischen Wirtschaftsethik* zu hinterfragen. Solange die Wirtschaftsethik oder Probleme der Umweltpolitik vom Axiom der „Wirtschaftsverträglichkeit“¹¹⁸ ausgehen, was nichts anderes heißt, als die Wirtschaft zum unhinterfragt *obersten* ethischen Wert zu machen, solange wird auch die ethische Diskussion um die Gentechnik belanglos bleiben. Ich stelle nicht die *Motive* vieler Ethiker in Frage, die sich mit gentechnischen Fragen befassen, sondern die Relevanz dieser Diskussion vor dem Hintergrund eines globalen Wettbewerbs, der *auch und vor allem* um ethische Standards geführt wird. Die Frage ist nicht, welche Biotechnik wir im Rahmen welcher ethischer Normen *zulassen wollen*. Das „wir“ in dieser Frage ist ein *fiktives Subjekt*. Die Ethik, die in den ökonomischen Prozessen und den allgemein akzeptierten Überzeugungen von der Unvermeidlichkeit eines global entfesselten Wettbewerbs *implizit* ist, erweist sich als die *wirksame und wirkliche Moral*. Ohne Änderung dieser impliziten Ethik der globalen Wirtschaft sehe ich nur wenige Möglichkeiten, den gentechnische Methoden eine wirksamen ethische Schranke zu setzen.

Literatur

- Balser, M., Dilemma der Hungrigen. Afrika will sich in größter Not nicht mit Gen-Mais helfen lassen, SZ 22. August 2002
- Berndt, C., Afrikanische Weitsicht. Das Angebot von Gentech-Mais gegen den Hunger ist unmoralisch, nicht seine Ablehnung, SZ 26. August 2002
- Brodbeck, K.-H., Erfolgsfaktor Kreativität. Die Zukunft unserer Marktwirtschaft, Darmstadt 1996
- Brodbeck, K.-H., Das Gehirn ist kein Computer. Neuere Erkenntnisse der Neurowissenschaft, praxis-perspektiven 2 (1997), S. 53-60
- Brodbeck, K.-H., Der Börsen-Crash von 1929. Zufall oder Krisen-Modell? Aargauer Zeitung (23.10.1999)
- Brodbeck, K.-H., Die Macht des Scheins in der Wirtschaft; in: C. Urban, J. Engelhardt (Hrsg.), Wirklichkeit im Zeitalter ihres Verschwindens, Münster-Hamburg-London 2000, S. 129-147
- Brodbeck, K.-H., Vom Doppelsinn des Marktgehorsams, Ethik Letter 3/2000, S. 4-9
- Brodbeck, K.-H., Die fragwürdigen Grundlagen der Ökonomie. Eine philosophische Kritik der modernen Wirtschaftswissenschaften, Darmstadt 2000
- Brodbeck, K.-H., Ethik der Intelligenz, Ethik-Letter 4/2001, S. 2-5
- Brodbeck, K.-H., Der Zirkel des Wissens. Vom gesellschaftlichen Prozeß der Täuschung, Aachen 2002
- Bundesfachausschuss Forschung und Innovation, Gesamtkonzept Bio- und Gentechnologie, Berlin, 05. März 2002
- Dawkins, R., Das egoistische Gen, Reinbek bei Hamburg 1996
- DFG, Empfehlungen der Deutschen Forschungsgemeinschaft zur Forschung mit menschlichen Stammzellen 3. Mai 2001; Internet-Text
- DWS (Deutsche Bank Gruppe), Biotechnologie – Zukunft der Medizin, Februar 2001
- Ernst & Young: Deutscher Biotechnologie-Report 2002. Neue Chancen für die deutsche Biotech-Industrie; Internet-Information
- Habermas, J., Die Zukunft der menschlichen Natur. Auf dem Weg zu einer liberalen Eugenik?, Frankfurt/M. 2001
- Hegel, G. W. F., Phänomenologie des Geistes, WW 3
- Heidegger, M., Vorträge und Aufsätze, Bd. I, Pfullingen 1967
- Homann, K., Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, Online-Text unter:
<http://www.philoek.uni-muenchen.de/homann/>
- Jans, B., Wie Gen-Kartoffeln und Bt-Mais arbeitslos machen, Wochen Zeitung-Online 25.11.99.
- Kant, I., Anthropologie in pragmatischer Hinsicht, Akademie-Ausgabe, Bd. VII
- Kant, I., Die Metaphysik der Sitten, Akademie-Ausgabe, Bd. VI
- Keller, E. F., Das Jahrhundert des Gens, Frankfurt/M.-New York 2001
- Kutter, S., „Geldquellen gesucht“, Wirtschaftswoche Nr. 35, 22.8.2002, S. 54-55
- Markl, H., Rom liegt jenseits des Rubikons, SZ 25. Juni 2001
- Mieth, D., Was wollen wir Können? Ethik im Zeitalter der Biotechnik, Freiburg-Basel-Wien 2002
- Mittelstraß, J., Wissen und Grenzen, Frankfurt/M. 2001
- Mürner, C., Das Genom als Symbol, Die Wochenzeitung-Online 4.05.2000

- Nawroth, E. E., Die Sozial- und wirtschaftsphilosophie des Neoliberalismus, Heidelberg ²1962
- Nietzsche, F., Jenseits von Gut und Böse, Schlechta-Ausgabe Bd. 2
- o.V. „Biotech-Firmen spüren tausend Nadelstiche“, SZ 23. August 2002
- o.V. „Zu früh abgeschrieben?“, Der Spiegel 28/2002, S. 79.
- Pesch, H., Ethik und Volkswirtschaft, Freiburg im Breisgau 1918
- Pöppel, E., Hirnforscher Ernst Pöppel über Missbrauchspotenziale von Neuro- und Gentechnik, Wirtschaftswoche 31 vom 27.7.2002, S. 82
- Schnaas, D. Leben im Luxuslaufstall, Wirtschaftswoche 34, 15.8.2002, S. 26-27
- Sentker, A., Biopolitik als Glücksspiel. Der neue US-amerikanische Weg, DIE ZEIT 34, 2001, Online-Ausgabe
- Suter, L., Die Entschlüsselung unseres Erbgutes, Wochen Zeitung-Online 13.04.2000
- Trotzki, L., Kopenhagener Rede (1932), in: Denkkzettel, Frankfurt/M. 1981
- Weizsäcker, E. U. von, Erdpolitik, Darmstadt ³1993
- Wisser, v. R. (Hrsg.), Martin Heidegger im Gespräch, Freiburg-München 1970

Anmerkungen

1. Quelle: K.-H. Brodbeck, Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Würzburg 1998.
2. „Altruismus“ bedeutet den Verzicht auf das eigene Ich im Interesse anderer (*alter ego*).
3. Quelle: Ethik-Letter 3 (1999), S. 4-11.
4. Quelle: Ethik-Letter LayReport 1 (1998), S.6-9.
5. Quelle: Ethik-Letter LayReport 3 (1998), S. 2-11.
6. Quelle: Ethik-Letter LayReport 1 (1999), S. 10-12.
7. Quelle: Ethik-Letter LayReport 2 (1999), S. 5-9.
8. Quelle: „Vom Doppelsinn des Marktgehorsams“, Ethik-Letter (LayReport) 3/2000, S. 4-9.
9. Quelle: K.-H. Brodbeck, Erfolgsfaktor Kreativität, Darmstadt 1996, Kapitel 2.
10. Die in der Pädagogik keineswegs unbekannt Tatsache wurde durch eine Studie von D. Regan, T. Gilovich und R. Frank (Journal of Economic Perspectives) neu bestätigt; vgl. DER SPIEGEL 37/1993, S. 228-230.
11. Der Buddhismus ist, auch deshalb, weil er keinen persönlichen Gott für seine Ethik bemüht, sogar das *direkte Gegenteil* des klassischen Dogmas. Buddha lehrt: *Alles Leiden gründet im Ego*; die klassische Doktrin besagt: *Alles soziale Glück gründet im Egoismus*.
12. T. Hobbes, Einwand; in: R. Descartes, Meditationen. Mit sämtlichen Einwänden und Er widerungen, Leipzig 1915, S. 156.
13. T. Hobbes, Einwand, aaO., S. 157.
14. T. Hobbes, Lehre vom Menschen und vom Bürger, Leipzig 1918, S. 87.
15. T. Hobbes, Naturrecht und allgemeines Staatsrecht in den Anfangsgründen, Darmstadt 1990 (Reprint), S. 62.
16. B. Mandeville, Die Bienenfabel, Frankfurt 1980, S. 223.
17. B. Mandeville, aaO., S. 293.
18. B. Mandeville, aaO., S. 167.
19. D. Hume, A Treatise of Human Nature, Buch III, Glasgow 1962, S. 225.
20. D. Hume, Eine Untersuchung über die Prinzipien der Moral, Hamburg 1972, S. 20.
21. J. Steuart, Untersuchungen der Grundsätze der Staatswirtschaft, Bd. I, Hamburg 1769, S. 180.
22. A. Smith, Theorie der ethischen Gefühle, Hamburg 1977, S. 122.
23. A. Smith, Theorie aaO., S. 203 und 204.
24. „Angenommen, die Natur hätte den Menschen eine so *überreiche Fülle äußerer* Güter aller Art verliehen, daß jeder einzelne ohne irgendwelche Ungewißheit über die Zukunft, ohne jede eigene Sorgfalt und Mühe sich mit allem ausgestattet sieht, was nur seine gierigsten Instinkte fordern, seine ausschweifendste Phantasie begehren und verlangen kann. (...) Es scheint einleuchtend, daß unter so günstigen Bedingungen (...) von der bedachtsamen, argwöhnischen Tugend der Gerechtigkeit nie auch nur im Traum die Rede gewesen sein würde. (...) Jeder Mensch würde, immer unter dieser Voraussetzung, als zweites Ich eines andern alle seine Interessen arglos, ungeteilt und unterschiedslos jedem anvertrauen.“ D. Hume, Untersuchung aaO., S. 19-21.
25. In einer für seinen Text sehr merkwürdigen Stelle sagt Mandeville: „Allein, ich muß doch gestehen: wenn wir, um das Fleisch der männlichen Tiere zarter zu machen, durch Kastration die Festigkeit verhindert haben, die sämtliche Muskeln und Gewebe sonst erreicht hätten, so scheint

mir, es sollte ein menschliches Wesen rühren, wenn es die grausame Sorgfalt bedenkt, mit der sie dann zu Schlachtzwecken gemästet werden. (...) Wenn ein Lebewesen solche überzeugende und unleugbare Beweise seiner Schmerzen, der Qual und Todesangst, die es empfindet, gegeben hat, gibt es da noch einen Anhänger Descartes', der gegen Blutvergießen so abgehärtet ist, daß er nicht von Erbarmen ergriffen die Philosophie dieses seichten Vernünftlers verwirft?" B. Mandeville aaO., S. 220. Diese Opposition gegen Descartes' Maschinentheorie der Lebewesen offenbart bei Mandeville eine *wenigstens der Natur gegenüber* durchaus gebrochene Beurteilung des menschlichen Egoismus.

26. B. Mandeville, aaO., S. 385. Er sagt sogar in fast stoischer Ausdrucksweise: „Unter Zufriedenheit verstehe ich jene ruhige Heiterkeit des Geistes, in der sich die Menschen befinden, wenn sie sich für glücklich halten und in ihrer gegenwärtigen Lage zu verharren wünschen. Die schließt einen günstigen Zustand der gegenwärtigen Lebensverhältnisse und eine Stimmung friedlicher Ruhe ein, die den Menschen fremd bleibt, solange sie darum bemüht sind, ihre Lage zu verbessern.“ B. Mandeville aaO., S. 276.

27. Vgl. P. Mayring, *Psychologie des Glücks*, Stuttgart-Berlin-Köln 1991 und die dort zitierte Literatur.

28. Quelle: K.-H. Brodbeck, *Erfolgsfaktor Kreativität*, Darmstadt 1996, Kapitel 3.

29. B. Mandeville, *Die Bienenfabel*, Frankfurt 1980, S. 134.

30. B. Mandeville, aaO., S. 399.

31. N. Machiavelli, *Der Fürst und Kleinere Schriften*, Berlin 1923, S. 95.

32. Montesquieu, *Der Geist der Gesetze*, Bd. I, Buch 3 Kap. 7, Leipzig 1891, S. 22.

33. J. Steuart, *Untersuchungen der Grundsätze der Staatswirtschaft*, Bd. I, Hamburg 1769, S. 9.

34. D. Hume, *Eine Untersuchung über die Prinzipien der Moral*, Hamburg 1972, S. 53.

35. „By persuing his own interest he frequently promotes that of the society more effectually than when he really intends to promote it.“ A. Smith, *Wealth of Nations*, London 1812, reprint London o.J., S. 354.

36. I. Kant, *Zum ewigen Frieden*, Akademie Ausgabe Bd. VIII, S. 366.

37. G. W. F. Hegel, *Vorlesungen über die Philosophie der Geschichte*, Werke Bd. 12, S. 40.

38. G. W. F. Hegel, *Grundlinien der Philosophie des Rechts*, Werke Bd. 7, S. 271.

39. Die Wichtigkeit des Kosmos-Begriffs in diesem Dialog blieb bislang in der Literatur unerhell; ich verdanke den Hinweis einem Arbeitspapier von W. Ullrich, Platon, Kosmos, Handke) Anmerkungen zum „Gorgias“-Seminar, Juli 1992.

40. J. M. Keynes, *Essays in Persuasion*, Collected Writings Bd. IX, S. 331.

41. Vortrag auf dem Symposium „Philosophie, Religion und Management“ zum wissenschaftlichen Werk von Rupert Lay anlässlich seines 70. Geburtstages am 2. Juli 1999 an der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main.

42. Kant, *Prolegomena A 4*.

43. „Was mit den *formalen* Bedingungen der Erfahrung (der Anschauung und den Begriffen nach) übereinkommt, ist *möglich*.“ KrV B 265.

44. Vgl. K.-H. Brodbeck, *Entscheidung zur Kreativität*, Darmstadt 1995, S. 191ff.

45. W. Stegmüller, *Metaphysik, Skepsis, Wissenschaft*, Berlin-Heidelberg-New York 1969², S. 452. Vgl. „irgendeine Metaphysik ist immer in der Welt gewesen und wird auch wohl ferner“. Kant KrV B XXXI.

46. Hans Reichenbach trennte zwischen *Entdeckungszusammenhang* und *Rechtfertigungszusammenhang*, H. Reichenbach, *Der Aufstieg der wissenschaftlichen Philosophie*, Braunschweig 1968 (Original 1951), S. 260.

47. Um das erwähnte Beispiel in die Sprache der aristotelischen Metaphysik zu übersetzen: Die Tasse Kaffee ist bloße *causa efficiens* wissenschaftlicher Erkenntnis, die Metaphysik ist *causa formalis*, wenn auch nicht *causa finalis* wissenschaftlichen Denkens.
48. A. Smith, Der Wohlstand der Nationen, hrsg. v. H. Recktenwald, München 1978, S. 654.
49. Vgl. M. Uschold, Building Ontologies: Toward a Unified Methodology, Discussion Paper University of Edinburgh 1996; M. Uschold, M. King, S. Moralee, Y. Zorgios, The Enterprise Ontology, University of Edinburgh 1997.
50. In diesem Projekt an der Universität Stanford (USA) werden die metaphysischen Grundlagen der *Physik* untersucht und formal dargestellt; vgl. Edward N. Zalta, Principia Metaphysica, Center for the Study of Language and Information, Stanford University, February 10, 1999. Der Text liegt im Internet als „Draft-Version“ vor: <http://mally.stanford.edu/>.
51. Vgl. die Eingangsseite der Metaphysical Lab im Internet: „Whereas physics is the attempt to discover the laws that govern fundamental concrete objects, metaphysics is the attempt to discover the laws that systematize the fundamental abstract objects presupposed by physical science, such as natural numbers, real numbers, functions, sets and properties, physically possible objects and events, to name just a few.“ <http://mally.stanford.edu/>. Ähnlich Uschold aaO.
52. „Metaphysics considered the general nature of Universals, and the different sorts or species into which they might be divided“; A. Smith, Essay on Philosophical Subjects, London 1795, S. 117. Auch Kant sagt übrigens „die Philosophie der reinen Vernunft“, „das ganze (wahre sowie als scheinbare) philosophische Erkenntnis aus reiner Vernunft im systematischen Zusammenhange“ „heißt Metaphysik“, KrV B 569.
53. G. W. Leibniz, Neue Abhandlungen IV, 8 § 9.
54. G. W. F. Hegel, Vorlesungen über die Geschichte der Philosophie Bd. III, Werke Bd. 20, S. 231.
55. M. Heidegger, Was heißt Denken?, Tübingen 1971³, S. 153, s. auch S. 57.
56. Thomas v. Aquin, In duodecim libros Metaphysicae Aristotelis expositio (Prooemium); in: Prologe zu den Aristoteleskommentaren, hrsg. v. F. Cheneval und R. Imbach, Frankfurt am Main 1993, S. 100. Vgl. auch M. Heidegger, Die Grundbegriffe der Metaphysik, Gesamtausgabe Band 29/30, S. 70.
57. Alle wörtlichen oder indirekten Zitate im nachfolgenden Text, die nicht ausgewiesen sind, finden sich belegt in: K.-H. Brodbeck, Die fragwürdigen Grundlagen der Ökonomie. Eine philosophische Kritik der modernen Wirtschaftswissenschaften, Darmstadt 1998.
58. Die *umgekehrte* Aussage ist gleichfalls gültig. Die Übertragung sozialer Kategorien auf die Physik erweist diese als *metaphysische* Voraussetzung in den Wissenschaften; diesen Punkt kann ich hier nicht vertiefen, er ist Gegenstand eines Aufsatzes, der in Kürze erscheinen wird.
59. Die neoklassische Ökonomie hat solche Erklärungen zuhauf entwickelt, die *alles*, also *nichts* erklären, weil sie nichts in seiner *Besonderheit* erklären.
60. Wirtschaftswoche Nr. 21 /15.5.1992, S. 50-56.
61. Ernst Helmstädter, Zur Bewertung der Fehlprognose 1994. Überwindung der Rezession auf einem Vertrauensumweg, Handelsblatt, Montag, 23.1.95.
62. Vgl. H. H. Nau (Hrsg.), Der Werturteilsstreit. Die Äußerungen zur Werturteilsdiskussion im Ausschuss des Vereins für Sozialpolitik (1913), Marburg 1996. Max Weber zielte eigentlich darauf, daß Professoren den Hörsaal nicht als politische Rednertribüne verwenden sollten. Diese durchaus legitime Forderung darf aber nicht verkennen, daß bereits die theoretische *Form*, die *metaphysische Form* der Theorie Werte impliziert.
63. Vgl. zum Begriff des Handlungsprogramms K.-H. Brodbeck, Erfolgsfaktor Kreativität. Die Zukunft unserer Marktwirtschaft, Darmstadt 1996; zur impliziten Ethik: ders., Implizite Ethik. Verborgene Werte in der globalen Ökonomie, Ethik-Letter. LayReport 3 (1999).

64. Der hier eingeführte Begriff der „impliziten Ethik“ unterscheidet sich von dem der „strukturellen Unmoral“, den Rupert Lay verwendet – er unterscheidet sich auf *komplementäre* Weise. Lay definiert die strukturelle Unmoral dadurch, „daß kein soziales System an der Ausbildung von Normen interessiert ist, welche die des Systems (und damit das System selbst) in Frage stellen können.“ [R. Lay, Die Macht der Unmoral, Düsseldorf 1996, S. 33]. Die strukturelle Unmoral zielt auf einen *Mangel an Normen*. Die implizite Ethik betont die *angewandten* Handlungsregeln, die – im wissenschaftlichem Gewand verkleidet – als *Faktenaussagen* daherkommen. Die *impliziten* Normen der ökonomischen *Wissenschaft* sind keine *explizite* Morallehre. Gleichwohl zeigen sie moralische Konsequenzen. An die Stelle der Ausbildung von Normen, die dem System widersprechen, treten *wissenschaftliche Interpretationen* des ökonomischen Systems, die *faktisch* eine Ethik darstellen, gleichwohl aber als „Tatsachenaussage“ behauptet und auch geglaubt werden. In der Sprechweise der Schulphilosophie könnte man sagen: Die implizite Ethik ist die Privation jener Normen, auf die in der strukturellen Unmoral verwiesen wird (etwa die Zivilcourage oder altruistisches Verhalten).
65. Vgl. das Nachwort von Alfred Schmidt zum zweiten Band der Kritischen Theorie: „Zur Idee der kritischen Theorie“, Frankfurt am Main 1968, S. 333ff.
66. Vgl. die Beiträge in H. Lenk, M. Maring (Hrsg.), Wirtschaft und Ethik, Stuttgart 1992.
67. H. Putnam, Für eine Erneuerung der Philosophie, Stuttgart 1997, S. 173.
68. Quelle: Ethik-Letter 4/2001, S. 2-5.
69. Quelle: Ethik-Letter 4/2001, S. 2-9.
70. Anguttara-Nikaya III, 66, hrsg. v. Nyanatiloka Bd. 1, Freiburg im Breisgau ⁴1984, S. 170.
71. 7. Pfeiler-Edikt; Die Edikte des Kaisers Ashoka. Vom Wachstum der inneren Werte, aus dem Prakrit übersetzt und eingeleitet von W. Schumacher; in: „Bodhi-Blätter“, eine Schriftenreihe aus dem Haus der Besinnung CH - 9115 Dicken 1991; als Internet-Text verfügbar unter: http://www.palikanon.com/diverses/asoka/asok_ndx.htm.
72. J. Mittelstraß, Wissen und Grenzen, Frankfurt/M. 2001, S. 71.
73. Vgl. zu den erkenntnistheoretischen Voraussetzungen K.-H. Brodbeck, Der Zirkel des Wissens. Vom gesellschaftlichen Prozeß der Täuschung, Aachen 2002, Kapitel 2.11 und 3.7.
74. Vgl. Vgl. K.-H. Brodbeck, Ethik der Intelligenz, Ethik-Letter 4/2001, S. 2-5.
75. Vgl. für die nachfolgenden Angaben: Ernst & Young, Deutscher Biotechnologie-Report 2002. Neue Chancen für die deutsche Biotech-Industrie; Internet-Information; „Biotech-Firmen spüren tausend Nadelstiche“, SZ 23. August 2002; Susanne Kutter, „Geldquellen gesucht“, Wirtschaftswoche Nr. 35, 22.8.2002, S. 54-55; „Zu früh abgeschrieben?“, Der Spiegel 28/2002, S. 79.
76. Im Februar hat die Deutsche Bank Gruppe die Biotechnologie noch wärmstens als Anlagemöglichkeit empfohlen; „Die gesamtwirtschaftlichen Bedingungen sprechen für die Biotechnologie“, DWS (Deutsche Bank Gruppe), Biotechnologie – Zukunft der Medizin, Februar 2001.
77. Vgl. „Geldquelle gesucht“ aaO., S. 55.
78. New York Times, 5.10.99, The Guardian Weekly, 7.10.99.
79. Vancouver Sun, 14.8.99.
80. Markus Balser, Dilemma der Hungrigen. Afrika will sich in größter Not nicht mit Gen-Mais helfen lassen, SZ 22. August 2002.
81. Christina Berndt, Afrikanische Weitsicht. Das Angebot von Gentech-Mais gegen den Hunger ist unmoralisch, nicht seine Ablehnung, SZ 26. August 2002.
82. Bundesausschuss Forschung und Innovation, Gesamtkonzept Bio- und Gentechnologie, Berlin, 05. März 2002, S. 39.
83. aaO. S. 40.

84. Über den Fall wurde vielfach in den Medien berichtet; viel Material ist auf folgender Internet-Seite verfügbar: <http://www.freenetpages.co.uk/hp/a.pusztai/>. Vgl. auch: Beat Jans, Wie Gen-Kartoffeln und Bt-Mais arbeitslos machen, Wochen Zeitung-Online 25.11.99.
85. Der Gentechmais Starlink löst möglicherweise Allergien aus. In den USA haben sich 48 Personen beim FDA (Food and Drug Administration) gemeldet, die nach Verzehr von Starlinkhaltigen Lebensmitteln schwere Allergien erlitten hatten; Washington Post, 19.3.01.
86. Vgl. K.-H. Brodbeck, Ethik der Intelligenz aaO.
87. „Die moderne Gesellschaft ist zunächst eine *um den Arbeitsmarkt zentrierte Gesellschaft*.“ E. E. Nawroth, Die Sozial- und wirtschaftsphilosophie des Neoliberalismus, Heidelberg²1962, S. 253.
88. Hubert Markl, Rom liegt jenseits des Rubikons, SZ 25. Juni 2001. Vgl. auch: „Craig Venter liess sich vor einem Bakteriengenom fotografieren. Es ist hinter seinem Porträt kreisrund aufgezeichnet – wie ein Heiligenschein. Da die Abschnitte des Bakteriengenoms zudem mit Farben gekennzeichnet sind, hat die Darstellung auch etwas von einem Farbkreis, dessen Harmonie stets überzeugt. Venters Kopf in diesem Kreis ist scharf schattiert, seine rechte Gesichtshälfte liegt völlig im Dunkeln, mit Ausnahme des Auges. Sein Blick ist glasklar. Seine linke Gesichtshälfte ist angenehm hautfarben ausgeleuchtet. Venter schaut uns von der Seite über die Schulter direkt an. Er vermittelt den Eindruck, alles im Griff zu haben, wirkt aber auch distanziert. Erscheint die kreisrunde Darstellung des Bakteriengenoms um den kahlen Kopf Venters doch eher wie eine Dornenkrone?“ Christian Mürner, Das Genom als Symbol, Die Wochenzeitung-Online 4.05.2000.
89. „Etwas *erfinden* ist ganz was anderes als etwas *entdecken*.“ I. Kant, Anthropologie in pragmatischer Hinsicht, Akademie-Ausgabe Bd. VII, S. 224; Kants Hervorhebung.
90. Vgl. das vielfältige Material auf der Homepage von „Greenpeace“ <http://www.greenpeace.org> und das Kapitel 16 in: K.-H. Brodbeck, Erfolgsfaktor Kreativität, Darmstadt 1996.
91. Lotta Suter, Die Entschlüsselung unseres Erbgutes, Wochen Zeitung-Online 13.04.2000.
92. Vgl. K.-H. Brodbeck, Erfolgsfaktor aaO., Kapitel 5.
93. Vgl. zur „grünen Gentechnik“: Gen-ethischer Informationsdienst Nr. 144, 17. Jahrgang, Februar/März 2001.
94. Vgl. Süddeutsche Zeitung vom 18. September 2001 und vom 19. Juli 2002.
95. Dieter Schnaas, Leben im Luxuslaufstall, Wirtschaftswoche 34, 15.8.2002, S. 27.
96. Vgl. Andreas Sentker, Biopolitik als Glücksspiel. Der neue US-amerikanische Weg, DIE ZEIT 34, 2001, Online-Ausgabe www.zeit.de/2001/34/Wissen/2000134_stammzellkasten.html.
97. „Es gibt keine Durchgriffsmöglichkeiten mehr – etwa der Politik oder der Moral auf Wirtschaft und Wissenschaft. Wir erleben es live: Wenn ein Land die embryonale Stammzellenforschung verbietet, suchen sich die Wissenschaftler andere Länder als Standorte ihrer Forschungen.“ K. Homann, Ökonomik: Fortsetzung der Ethik mit anderen Mitteln, <http://www.philoeck.uni-muenchen.de/homann/>. Homan bemerkt nicht die Pointe, die seine These exakt umkehrt: der Wettbewerb selektiert Reste ethischer Normen, die *aus anderen Quellen* stammen, und der Wettbewerb setzt die egoistische Wettbewerbsmoral *als* globale Ethik. Die Vorstellung, dass die „Rahmenbedingungen“ als Träger der Ethik den Markt kontrollieren können, hat sich in der internationalen Wettbewerbs-, Umwelt- oder Patentpolitik als leere Illusion, genauer als neoliberale Ideologie erwiesen. Homanns Wirtschaftsethik ist eine bloße „Theologie des Marktgehorsams“, die an einem zentralen Denkfehler leidet: Der *globale* Wettbewerb ist auch und sogar vor allem ein Wettbewerb jener *Rahmenbedingungen*, die Träger ethischer Werte sein sollen.
98. Vgl. K.-H. Brodbeck, Der Börsen-Crash von 1929. Zufall oder Krisen-Modell? Aargauer Zeitung (23.10.1999); ders., Die Macht des Scheins in der Wirtschaft; in: C. Urban, J. Engelhardt (Hrsg.), Wirklichkeit im Zeitalter ihres Verschwindens, Münster-Hamburg-London 2000, S. 129-147.
99. H. Pesch, Ethik und Volkswirtschaft, Freiburg im Breisgau 1918, S. 2.

100. F. Nietzsche, Jenseits von Gut und Böse, Schlechta-Ausgabe Bd. 2, S. 661.
101. L. Trotzki, Kopenhagener Rede (1932), in: Denzettel, Frankfurt/M. 1981, S. 422.
102. Vgl. K.-H. Brodbeck, Die fragwürdigen Grundlagen der Ökonomie, Darmstadt ²2000, 179-187.
103. Dietmar Mieth bemerkt in seiner „Ethik im Zeitalter der Biotechnik“ aus seiner Position der katholischen Soziallehre zwar immerhin: „Die ethischen Grundannahmen der modernen kapitalistischen Ökonomie sind nicht in jedem Fall mit den Basisannahmen der katholischen Soziallehre vereinbar“, doch damit ist für ihn die Frage der Beziehung zur Wirtschaftsethik auch schon erledigt; vgl. D. Mieth, Was wollen wir Können? Ethik im Zeitalter der Biotechnik, Freiburg-Basel-Wien 2002, S. 19.
104. Die Diskussion kreist vielfach um einen Gedanken, den Kant so formuliert hat: „Denn da das Erzeugte eine Person ist, und es unmöglich ist, sich von der Erzeugung eines mit Freiheit begabten Wesens durch eine physische Operation einen Begriff zu machen: so ist es eine in praktischer Hinsicht ganz richtige und auch notwendige Idee, den Akt der Zeugung als einen solchen anzusehen, wodurch wir eine Person ohne ihre Einwilligung auf die Welt gesetzt, und eigenmächtig in sie herüber gebracht haben“. I. Kant, Die Metaphysik der Sitten, Akademie Textausgabe VI, S. 280f. Es ließe sich zeigen, dass noch Habermas' diskursethische Antwort auf die Frage nach der ethischen Vertretbarkeit genetischer Manipulationen am menschlichen Genom sich auf diesen traditionellen Bahnen bewegt; vgl. J. Habermas, Die Zukunft der menschlichen Natur. Auf dem Weg zu einer liberalen Eugenik?, Frankfurt/M. 2001. Vgl. dagegen die Differenzierung bei Hegel: „Wenn der Embryo wohl *an sich* Mensch ist, so ist er es aber nicht *für sich*; für sich ist er es nur als gebildete Vernunft, die sich zu dem *gemacht* hat, was sie *an sich* ist. Dies erst ist ihre Wirklichkeit. Aber dies Resultat ist selbst einfache Unmittelbarkeit, denn es ist die selbstbewußte Freiheit, die in sich ruht und den Gegensatz nicht auf die Seite gebracht hat und ihn da liegen läßt, sondern mit ihm versöhnt ist.“ G. W. F. Hegel, Phänomenologie des Geistes, WW 3, S. 24f.
105. Empfehlungen der Deutschen Forschungsgemeinschaft zur Forschung mit menschlichen Stammzellen 3. Mai 2001, S. 11; Internet-Text.
106. Empfehlungen aaO., S. 15 und S. 56.
107. Vgl. hierzu auch E. F. Keller, Das Jahrhundert des Gens, Frankfurt/M.-New York 2001, vor allem die Kapitel 3 und 4.
108. Francois Jacob hat diesen Begriff in der Genetik populär gemacht: „Das Lebewesen stellt wohl die Ausführung eines Entwurfs dar, doch wurde dieser nicht von der Weltvernunft geschaffen. Es strebt nach einem Ziel, doch wurde dieses von keinem Willen bestimmt. Dieses Ziel besteht darin, für die folgende Generation ein völlig gleiches Programm vorzubereiten“. F. Jacob, Die Logik des Lebenden, Frankfurt/M. 1972, S. 10.
109. J. Habermas aaO., S. 104.
110. J. Habermas aaO., S. 105.
111. Vgl. K.-H. Brodbeck, Vom Doppelsinn des Marktgehorsams, Ethik Letter 3/2000, S. 4-9.
112. Martin Heidegger im Gespräch, hrsg. v. R. Wisser, Freiburg-München 1970, S. 73. Es handelt sich um die Sendung des ZDF vom 24. September 1969 „Martin Heidegger. Zum 80. Geburtstag“. Vgl. „Da der Mensch der wichtigste Rohstoff ist, darf damit gerechnet werden, dass auf Grund der heutigen chemischen Forschung eines Tages Fabriken zur künstlichen Zeugung von Menschenmaterial errichtet werden.“ M. Heidegger, Vorträge und Aufsätze, Bd. I, Pfullingen 1967, S. 87; das notierte Heidegger Ende der 30er Jahre.
113. R. Dawkins, Das egoistische Gen, Reinbek bei Hamburg ²1996, S. 104.
114. Vgl. „Das genetische Programm besteht aus dem Ineinandergreifen von wesentlich (!) unveränderlichen (!) Elementen.“ F. Jacob, Die Logik aaO., S. 11.

115. „Wenn wir heute fragen würden: ‚woraus besteht das Programm und wo existiert es?‘, würde uns eine wachsende Zahl von Forschern auf diesem Felde sagen, das Programm besteht aus und existiere in dem wechselwirkenden Komplex, der sich aus genomischen Strukturen und dem ausgedehnten Netzwerk der Zellmaschinerie aufbaut, in welches diese Strukturen eingebettet sind. Es mag sogar sein, dass das Programm irreduzibel ist – in dem Sinne, dass etwas weniger Komplexes als der Organismus selbst dieser Aufgabe nicht gewachsen ist.“ E. F. Keller, *Das Jahrhundert des Gens* aaO., S. 132.

116. Vgl. „Wir sind gar nicht so wie wir meinen“. Hirnforscher Ernst Pöppel über Missbrauchspotenziale von Neuro- und Gentechnik, *Wirtschaftswoche* 31 vom 27.7.2002, S. 82.

117. K.-H. Brodbeck, *Das Gehirn ist kein Computer. Neuere Erkenntnisse der Neurowissenschaft, praxis-perspektiven* 2 (1997), S. 53-60.

118. E. U. von Weizsäcker, *Erdpolitik*, Darmstadt ³1993, S. 174ff.