

Leseprobe aus:

Philip Roscoe
Rechnet sich das?



Mehr Informationen zum Buch finden Sie auf
www.hanser-literaturverlage.de

© Carl Hanser Verlag München 2014

HANSER

Philip Roscoe

Rechnet sich das?

Philip Roscoe

Rechnet sich das?

Wie ökonomisches Denken
unsere Gesellschaft ärmer macht

Aus dem Englischen von Ingrid Proß-Gill

HANSER

Titel der Originalausgabe:
I Spend Therefore I Am. The True Cost of Economics
London, Viking (Penguin Books) 2014



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.
Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdruckes und der
Vervielfältigung des Buches oder von Teilen daraus, vorbehalten. Kein Teil
des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgend-
einer Form (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren), auch
nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung – mit Ausnahme der in den
§§ 53, 54 URG genannten Sonderfälle –, reproduziert oder unter Ver-
wendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbrei-
tet werden.

1 2 3 4 5 18 17 16 15 14

Copyright © Philip Roscoe & Company Ltd., 2014
Alle Rechte der deutschen Ausgabe:
© 2014 Carl Hanser Verlag München
Internet: <http://www.hanser-literaturverlage.de>
Lektorat: Martin Janik
Herstellung: Andrea Reffke
Umschlaggestaltung und Motiv:
Hauptmann & Kompanie Werbeagentur, Zürich
Satz: Kösel, Krugzell
Druck und Bindung: Friedrich Pustet, Regensburg
Printed in Germany
ISBN 978-3-446-44037-1
E-Book-ISBN 978-3-446-44065-4

Für die Jungs – mögen sie zu mutigen und warmherzigen
Menschen heranwachsen!

*Atlas hält unter mächtigem Zwang die Breite des Himmels
An den Enden der Erde bei singenden Hesperiden
Stehend und stützt mit dem Haupte und unermüdlichen Händen.
Denn dies Schicksal schuf ihm Zeus, der waltende Vater.
Hesiod, Theogonie, 517 – 520.*

*Tatsache ist, daß die internationale Presse unaufhörlich den
»Fund« ausposaunte. Handbücher, Anthologien, Kurzfassungen,
wortgetreue Fassungen, autorisierte Neudrucke und Raubdrucke
des Größten Werkes der Menschheit verstopften und verstopfen
noch immer die Erde. Fast sofort gab die Wirklichkeit in mehr als
einem Punkt nach. ... Der Kontakt und der Umgang mit Tlön
haben diese Welt aufgelöst.
Jorge Luis Borges, »Tlön, Uqbar, Orbis Tertius«.*

*Was sich weiterhin an diesem Abend begab, läßt sich hier nicht
mit Sicherheit berichten. Keiner von den Gästen hatte später noch
eine klare Erinnerung daran. Sie wußten nur, die Zimmer waren
erfüllt von einem Himmelslicht, als wären viele kleine Heiligen-
scheine zu einem mächtigen Strahlenschimmer verschmolzen.
Stummgewordene alte Menschen wurden von neuem sprachbe-
gabt; Ohren, seit Jahren beinahe taub, wurden aufgeschlossen für
das Wort. Die Zeit sogar schwamm und mischte sich mit Ewig-
keit. Lang nach Mitternacht noch glänzten die Fenster des Hauses
golden, und golden strömte Gesang hinaus in die Winterluft.
Tania Blixen, Babettes Fest.*

*Omnia vincit Amor; et nos cedamus Amori.
Vergil, Eclogae, X.*

Inhalt

EINFÜHRUNG

- 1 Ich kaufe, also bin ich 9

TEIL 1

- 2 Vom Tausch zum Sinn des Lebens 25
3 Die Ökonomie als Macherin 63
4 Die Erschaffung des ökonomischen Menschen 82

TEIL 2

- 5 Die Ökonomie in der Wildnis 109
6 Der Preis eines Menschenlebens 140
7 Kann man wirklich alles kaufen? 169
8 Es geht nicht ums Geld, Schatz! 199

TEIL 3

- 9 Die wahren Kosten der Ökonomie 229
10 Lasst uns die Ökonomie besetzen! 246

Dank 271

Über den Autor 273

Anmerkungen 275

Literatur 295

Register 307

EINFÜHRUNG

1 Ich kaufe, also bin ich

Nehmen wir mal an, Sie wollen der Frau Ihres Herzens Blumen schenken. Vielleicht schweben Ihnen Orchideen aus dem Himalaja vor – diese Frau hat ja wirklich das Beste verdient! –, vielleicht haben Sie aber auch etwas Ruhigeres, Gedämpfteres im Sinn. Da Sie gerade Zeit haben, ziehen Sie von einem Geschäft zum anderen und schauen sich an, was es dort so gibt. Der Supermarkt bietet eine Auswahl fertiger Sträuße in Cellophan; der Preis ist gut, doch unter der Neonbeleuchtung sehen sie grell und knallig aus. Im parfümierten Laden des Floristen gibt es eine kleine Glocke an der Tür, die bimmelt, als Sie eintreten; Eimer, die von üppigen Blüten überquellen, versprechen Ihnen höchste Qualität und ganz nach Ihren Wünschen zusammengestellte Arrangements. Die Umhüllung aus Seidenpapier und die hübschen Bänder werden Sie allerdings einiges kosten. Sollten Sie das vorziehen, wird Ihnen der fröhliche Händler an seinem Verkaufsstand auf dem Markt einen Strauß Osterglocken verkaufen und ihn in Zeitungspapier einwickeln, damit Sie ihn unbeschadet nach Hause bringen können. In all diesen Fällen beurteilen Sie die Qualität und stellen sie dem Preis gegenüber, Sie führen eine genaue Berechnung der Kosten und des Nutzens durch. Wenn Sie genug Zeit hätten, würden Sie noch mehr Geschäfte aufsuchen, identische Sträuße in mehreren Supermärkten und die Floristen

oder Markthändler miteinander vergleichen, weil Sie entschlossen wären, für eine bestimmte Ware den besten Preis zu finden.

Sie halten das für eine ganz natürliche Handlungsweise? Die Transaktion im Blumengeschäft ist von ihrem Wesen her ökonomisch – das Gesetz, die Gewohnheit und beide beteiligten Parteien verstehen sie so. Sie werden Geld überreichen müssen und werden im Gegenzug Waren von angesichts des Preises bestmöglicher Qualität erwarten. Sie können Ihre Wahl rational treffen und Ihren Nutzen maximieren; wenn die Transaktion abgeschlossen ist, haben Sie dem Floristen gegenüber keinerlei Verpflichtung, und er hat auch keine Ihnen gegenüber. Der Besitzer des Blumenladens – Sie haben sich nämlich für künstlerischen Schick entschieden – versteht dieses Arrangement genau und wird versuchen, eine soziale Verpflichtung hineinzuschmuggeln, Ihren ökonomischen Austausch mit nicht ökonomischen Elementen zu verflechten, wie gutem Service, einem netten Plausch, Höflichkeit und einem Lächeln. Der Markthändler hätte Ihnen vielleicht gute Laune à la Cockney geboten. Hätten Sie sich für den Supermarkt mit seiner Geschäftigkeit entschieden, wäre Ihnen diese Gesellschaft verwehrt geblieben – Sie hätten Ihre Blumen gescannt und Geldscheine in den Schlitz eines Kassensautomaten geschoben. Der Supermarkt spricht allein Ihre ökonomischen Fähigkeiten an: Sie bekommen dort mehr Blumen für weniger Geld.

Wenn Sie die Blumen der Frau Ihres Herzens überreichen, ist das jedoch etwas anderes: ein Geschenk, eine selbstlose Handlung, bei der Sie keine Gegenleistung erwarten. Sie wünschen sich lediglich ein Lächeln, das das Gesicht der Empfängerin erstrahlen lässt ... Nein, meine lieben Leserinnen und Leser, das glauben Sie mir doch wohl nicht! Sie verstehen ganz genau, welche Konsequenzen und Verwicklungen Ihr Geschenk mit sich bringt! Die Anthropologen erzählen uns ja schon seit Jahren, dass das Schenken seine eigenen Verpflichtungen nach sich zieht;

Geschenke erfordern eine angemessene Gegenleistung, und die persönlichen Beziehungen werden durch Ketten der Gegenseitigkeit verkompliziert.

Bei ökonomischen Transaktionen werden die Ketten der Gegenseitigkeit jedoch zerrissen: Der Tausch von Geld gegen Dienstleistungen oder Waren verstärkt die äußeren Bindungen keineswegs – er durchtrennt sie vielmehr. Wird ein Objekt gekauft, geht es von einem Besitzer zu einem anderen über, und die Ansprüche aus der bisherigen Arbeit, Zeit und Besitzerschaft gelten alle nicht mehr. Im Gegensatz zu Ihnen und der Frau, die Sie lieben, sind die an einer ökonomischen Transaktion Beteiligten für immer quitt.

In diesem Buch vertrete ich die Ansicht, dass der Akt des Kaufens – das Ausgeben, wenn Sie so wollen – das Hauptkennzeichen des heutigen Lebens ist. Wir geben Geld aus, also existieren wir. Ein Kauf ist ein eigenständiges, von eigenen Regeln beherrschtes Ritual – das zeigt schon unser imaginärer Streifzug durch die Blumenläden; wir jagen gleichzeitig Qualität und Wert nach und reinigen die Interaktionen von sozialen Beziehungen und Verpflichtungen. Wenn wir etwas kaufen, tragen wir Informationen zusammen und unterziehen sie einer nüchternen, berechnenden Beurteilung im Hinblick darauf, was *für uns* das Beste ist; für einen Augenblick werden wir von Selbstinteresse geleitete ökonomische Menschen; wir wägen die Kosten und den Nutzen gegeneinander ab, wir führen die Transaktion durch und bewegen uns weiter.

Die ökonomischen Beziehungen werden schon seit vielen Jahren für ihre Fähigkeit gepriesen, uns von der schweren Hand des kommunalen Lebens zu befreien, uns aus der kleinen Welt des vorindustriellen Dorfes zu reißen, wo die Einzelheiten des persönlichen Lebens – die Arbeit des Individuums, seine Ehe, sogar sein Tod – der kritischen Betrachtung durch das Kollektiv unterlagen, und uns in die anonyme Freiheit der Stadt zu versetzen.

Ganz einfach gesagt ist eine rein ökonomische Gesellschaft somit eine, in der jeder von derartigen Verpflichtungen frei und allein das Selbstinteresse von Bedeutung ist.

Der Ökonomie zufolge ist das der natürliche Zustand der Dinge. 1954 hielt der britische Ökonom Sir Dennis Robertson an der Columbia University aus Anlass ihres 200. Gründungstages einen Vortrag. Er fragte, was der Ökonom denn eigentlich ökonomisiere. Und beantwortete diese Frage so: Die Aufgabe der Ökonomie bestehe darin, »bei der Liebe, dieser knappen Ressource, zu ökonomisieren«.¹ Mit »Liebe« meinte Robertson offensichtlich bürgerliche Tugend oder Altruismus. Da wir uns von Natur aus von unserem Selbstinteresse leiten lassen, kann und sollte die Ökonomie stattdessen ein Belohnungssystem bereitstellen, um das Individuum dazu zu motivieren, wertvolle gesellschaftliche Pflichten zu erfüllen, ohne dass die »Liebe« dabei eine Rolle spielen würde.

Robertson hat eine seltsame Vorstellung von der Liebe. Sie beruht auf der Annahme, dass es nur eine begrenzte Menge Altruismus gibt und dass nichts mehr davon übrig sein wird, wenn wir ihn wirklich brauchen, falls wir ihn für Triviales verschwenden. Selbstloses Verhalten und Goodwill-Akte blühen aber umso mehr, je mehr sie gegeben und erwidert werden. Es gibt ja ein Sprichwort, dem zufolge eine gute Tat die nächste erfordert. Laut Robertsons Konzept gibt es jedoch, wenn die bürgerlichen Beziehungen zusammenbrechen, wenn die Leute sich selbstsüchtig verhalten und versuchen, zu nassauern oder einen übermäßig großen Anteil zu ergattern, nicht zu viel Ökonomie, sondern *zu wenig*.

Ich möchte Ihnen das noch an einem anderen Beispiel verdeutlichen: Heute Morgen bin ich mit dem Auto zur Arbeit gefahren. Direkt hinter mir fuhr der Bus; er füllte meinen Rückspiegel und mein Gewissen und folgte mir die ganze Strecke, 20 Minuten lang. Dadurch, dass ich das Auto genommen hatte, trug ich zum

Verkehr, zum Lärm und zur Umweltverschmutzung bei und verbrauchte wertvolle globale Ressourcen. Es ist gar nicht so, dass ich den Bus prinzipiell nicht mag – es ist einfach billiger für mich, mit dem Auto zu fahren. Das Auto ist aber nur deshalb billiger als der Bus, weil ich nicht die vollen Kosten seiner Benutzung tragen muss. Wenn ich gezwungen wäre, die vollen Kosten für den zusätzlichen Verkehr, die Verschmutzung, den Lärm und den Verbrauch von Rohstoffen zu übernehmen, käme das Auto mich viel, viel teurer als der Bus. Es heißt sogar: Wenn man die Leute zwingen würde, die vollen Kosten für den Besitz eines Autos zu zahlen, könnten es sich nur die ganz Reichen leisten, mit dem Auto zu fahren.

In der Ökonomie werden der Lärm, das Verkehrsaufkommen und die Umweltverschmutzung bei diesem Beispiel als »Externalitäten« oder »äußere Faktoren« bezeichnet, weil sie außerhalb unserer unmittelbaren Entscheidung liegen. Der Ökonom gibt auf das Problem dieser äußeren Faktoren eine ganz einfache Antwort: Man sollte irgendjemand oder irgendeiner Organisation den Besitz der Luft, des Lärms und des Verkehrsaufkommens übertragen und ihm das Recht geben, für ihre Benutzung Geld zu verlangen. Sobald jemand gezwungen ist, die Kosten für sie zu übernehmen, werden diese Dinge keine äußeren Faktoren mehr sein und sich daher auf unsere Entscheidungen auswirken. Probleme halten sich, weil der Markt nicht weit genug geht. Wie Robertson sagte, reicht es nicht aus, sich auf den guten Willen der Menschen zu verlassen; wir müssen stattdessen zum Tausch auf dem Markt und zum Selbstinteresse Zuflucht nehmen. Dieses Gedankengebäude wird in der heutigen Gesellschaft als ganz selbstverständlich betrachtet. Der optimistische Glaube der Ökonomen aus der Aufklärung (zu denen ja auch Adam Smith gehörte) an die grundsätzlich gute Natur des gewöhnlichen Menschen ist tiefer Verzweiflung gewichen: Kollektives Handeln gilt zunehmend als unmöglich, aufgrund des niederen Selbstinteresses.

ses der Menschheit. Ich habe sogar einen bedeutenden Moralphilosophen sagen hören, man müsse die Wasservorräte mit Medikamenten versetzen, um unsere Selbstsucht zu mäßigen.

Mein eigenes Argument läuft in die Gegenrichtung: Das ökonomische Denken *erlaubt* mir, zu dem Schluss zu kommen, dass das Auto billiger ist als der Bus. Meine Schlussfolgerung ergibt sich aus der Fähigkeit der Ökonomie, die Ketten der sozialen Verpflichtungen aus meinen Transaktionen zu reißen, sodass nur eine enge Fokussierung auf die unmittelbaren finanziellen Betrachtungen bleibt. Die Berechnung erfolgt innerhalb eines strikt ökonomischen Bereiches von Kosten und Nutzen, und das Ergebnis ist einfach: Der Bus ist zu teuer. Da das Kennzeichen des ökonomischen Tauschs das Quittsein ist, gibt es bei jeder Ausweitung der Marktprinzipien zudem noch ein – wenn auch zweitrangiges – Ergebnis: Wenn ich die Gebühr für Umweltverschmutzung gezahlt habe, bin ich frei und kann die Umwelt so stark verschmutzen, wie ich will, solange ich die Gebühr dafür weiter entrichte. Die Bezahlung bringt uns, wie bei einem Zerrbild der Beichte, den Erlass unserer gesamten zukünftigen Verantwortung.

Eine Theorie des Lebens

1932, zwei Jahrzehnte vor Robertsons Vortrag, veröffentlichte ein anderer britischer Ökonom einen Essay über die Zukunft der Ökonomie. Lionel Robbins vertrat die Ansicht, dass die Ökonomie mehr tun konnte, als sich mit dem Handel und den Steuern zu befassen. Er träumte von einer Ökonomie, die eine einzige, einheitliche Theorie des menschlichen Handelns bieten konnte, einen mit den Termini der Ökonomie ausgedrückten Sinn des Lebens. Jetzt, 80 Jahre später, wird sein Traum allmählich wahr.

Eine erfolgreiche ökonomische Theorie der Ehe zeugt vom zügellosen Ehrgeiz des Fachs. Wie überhaupt ein großer Teil der

Ökonomie des menschlichen Verhaltens stammt sie aus der bahnbrechenden Arbeit des Chicagoer Ökonomen Gary Becker, der 1992 den Nobel Memorial Prize erhielt, weil er gezeigt hatte, dass man die ökonomische Analyse auch benutzen kann, um Konkurrenzbeziehungen außerhalb der Wirtschaft darzustellen. Bei der ökonomischen Theorie der Ehe berechnen Individuen die Gewinne, die mögliche Partnerschaften ihnen bringen könnten, und handeln entsprechend. Diese Gewinne können alles sein – ihre genaue Natur spielt für die Theorie keine Rolle – und ergeben sich daraus, dass die »Qualitäten« beider Partner miteinander multipliziert werden. Da die Gewinne exponentiell mit der Qualität der Partner steigen (5 mal 5 ist ja auch viel mehr als 2 mal 2), folgt, dass die größten »Produktivitätsgewinne« sich dann ergeben, wenn sich die Partner mit der größten Qualität auf dem ganzen Markt zusammentun und die Partner von schlechterer Qualität sich selbst überlassen bleiben.

Becker analysiert bei seiner ökonomischen Theorie dann, was bei einer Ehe geschieht: Nachdem die Partner sich gefunden haben, kämpfen sie miteinander um eine Aufteilung der Errungenschaften. Wenn wir hier kurz die stark vereinfachte Beschreibung der »Qualität« benutzen, die Beziehungsökonomien verwenden, sollte der reichste Mann also die schönste Frau heiraten, damit es zu einer Maximierung der bei der Paarbildung entstehenden Gewinne kommt (da das Produkt von 5 mal 5 ja viel größer ist als die anderen Möglichkeiten). Wenn der Mann seinen Anteil an den Gewinnen berechnet, könnte er sich allerdings auch dafür entscheiden, eine nicht so attraktive Frau zu heiraten, um sich einen größeren Anteil der bei der Ehe entstehenden Gewinne zu schnappen (5 mal 3 ergibt zwar nur 15, doch wenn er alles an sich reißen kann, ist er immer noch besser dran als mit der Hälfte von 5 mal 5). Das Selbstinteresse und der Wettbewerb sind so scharfe Werkzeuge, dass man damit nicht nur das Zustandekommen der Ehe analysieren kann, sondern auch ihre Weiter-

entwicklung und ihr Ende – natürlich gibt es auch eine Ökonomie der Scheidung! Es mag seltsam scheinen, die Ehe als Konkurrenzkampf zu betrachten, doch der selbstsüchtige Wettbewerb bildet den Kern der ökonomischen Theorie; im Grunde gibt es keinen Unterschied zwischen der Auswahl der Blumen und der Person, die man heiraten will.

Die Ökonomie der Ehe ist eine bloße Theorie. Wie alle ökonomischen Theorien schleicht sie sich jedoch allmählich ins reale Leben ein. Ökonomische Modelle werden oft mit der Begründung kritisiert, dass es sehr schwierig sei, die Konsequenzen aller möglichen Handlungen zu berechnen, und daher auch sehr schwierig, die tatsächlich rationale, zur Maximierung führende Handlungsweise zu erkennen. Das gilt nirgendwo mehr als in der Ehe, wo die Paare angesichts der zahlreichen nicht vorhergesehenen Dinge, vor die das Leben sie stellt, über viele Jahre hinweg zusammenwachsen. Es muss nahezu unmöglich sein, die zukünftigen »Einnahmen und Zinsen« aus einer erfolgreichen Paarbildung zu beurteilen. Zudem ist es sehr schwierig, schon bei der ersten Begegnung alle – die guten wie die schlechten – Eigenschaften des Partners richtig einzuschätzen; man entdeckt sie erst nach und nach, im Laufe von Wochen, Monaten und sogar Jahren. Es sei denn, natürlich, man benutzt eine Partnerbörse im Internet.

Hier finden wir ökonomisches Denken in Reinform. Die Maschinerie solcher Sites – Fragebögen, Beschreibungen und Rankings – zerlegt uns in unsere fundamentalen Attribute, die sich dann sortieren und ordnen lassen. Und die Benutzer dieser Sites präsentieren sich wie die Waren an einem Marktstand, sie kleben sich praktisch Etiketten mit ihren wichtigsten statistischen Daten, Eigenschaften und Vorlieben auf. Es kann nicht überraschen, dass diejenigen, die online für sich werben, zu der schäbigen Unaufrichtigkeit der Gauner und Vertreter neigen: Sie werden größer, schlanker und klüger; schon ein ganz kurzer Blick auf die

Anzeigen enthüllt eine offenbar universelle Begeisterung für Kaminfeuer und gemütliche Abende. Das ist im Übrigen kein einseitiger Prozess. Wenn man *sich selbst* auf eine Liste von Eigenschaften herunterbricht und diese Eigenschaften ständig mit denen von anderen vergleicht, wird man sich seines eigenen Wertes und des Wertes anderer bewusst. Dann – und nur dann – ist es möglich, auf rationale Weise den besten aller möglichen Partner zu wählen.

Ich hoffe, wir sind uns darüber einig, dass menschliche Waren – ob nun bei der Liebe, der Arbeit oder der Fürsorge und Pflege – *relational* sind: Fürsorge und Freundlichkeit, Zuneigung, Liebe, Großzügigkeit und Beistand sind immer gegenseitig, man kann sie nur durch Beziehungen und die Gemeinschaft mit anderen erlangen. Allein kann man sie einfach nicht aufbauen; sie können nicht auf Selbstinteresse beruhen, da sie beinhalten, zu geben, zu empfangen und zu erwidern. Ich möchte in diesem Buch zeigen, dass das Onlinedating nur einer von zahlreichen Fällen bei einem Prozess der ständigen gesellschaftlichen Veränderung ist, den wir kollektiv unternommen haben und dessen Konsequenzen wir erst in vielen Jahren ganz verstehen werden. Unsere persönlichen Beziehungen sind durch die Ökonomie neu definiert worden, was sich beim Sprechen, Denken und Handeln auf besondere Weise niederschlägt.

Ein weiteres, für meine Erzählung ganz wichtiges Beispiel ist das Gesundheitswesen, wo die aufstrebende ökonomische Disziplin bis heute enorme Auswirkungen auf die Versorgung mit Pflege, die Verfügbarkeit von Behandlungen und die Zuteilung von Ressourcen hat. Wir befinden uns bereits in einer längeren Phase von finanziellen Kürzungen und Mangel, und der Druck der Ökonomie auf diesen Bereich wird wahrscheinlich immer stärker werden. Die Ökonomie des Gesundheitswesens behauptet, das ausgefeilteste und damit das moralisch überlegene Mittel für die Entscheidung über die Zuteilung von Behandlungen zu

bieten. Ich werde jedoch zeigen, dass sie sich nur mit der *effizientesten* Verteilung der Ressourcen beschäftigen kann, und auch da nur im Rahmen höchst künstlicher Annahmen.

Alan Williams, einer der Vorreiter bei der Ökonomie des Gesundheitswesens, tritt beispielsweise dafür ein, eher Geld in den Einbau künstlicher Hüften als in Dialysegeräte zu stecken, weil das eine effizientere Verwendung des Geldes sei. Sollte man aber nicht mit demokratischen Mitteln über diese Beurteilung debattieren? Darf man wirklich auf Grundlage von reinem Fachwissen aus einer umstrittenen Disziplin zu ihr kommen? Die Kosten-Nutzen-Analyse ist bei der Zuteilung von Behandlungen, der Bereitstellung von Sicherheitsvorkehrungen sowie den Ausgaben für Kultur und Bildung jedoch weit verbreitet. Wenn ein Politiker sagt, er müsse das Geld *so gut wie möglich* ausgeben, meint er fast immer: *möglichst effizient*. Ich werde in diesem Buch aber immer wieder deutlich machen, dass das Setzen auf Effizienz als erste Tugend bei allen politischen Maßnahmen zu einer Gesellschaft führen wird, in der wir vielleicht nicht leben wollen.

Der Bereich der Ökonomie

Manche sind der Ansicht, die ökonomische Organisation sei von ihrer Natur her unmoralisch, da die Menschen dabei als Mittel zum Erreichen bürokratischer und organisatorischer Ziele benutzt würden. Max Weber weist jedoch darauf hin, dass die Bürokratie nicht nur Erfolg hat, weil sie effizient ist, sondern auch, weil sie ein nützliches und gerechtes Organisationsmittel ist. Sie ist in dem Sinne objektiv, dass sie alle gleich behandelt. Die rationale, ökonomische Entscheidungsfindung ist ein Eckpfeiler der bürokratischen Organisation, da sie direkt und übertragbar ist. Sie macht Probleme und Produkte aller Art vergleichbar, denn sie stellt Verbindungen her und erschafft Alternativen, die

bis dahin nicht existierten; zwischen der Dialyse und künstlichen Hüftgelenken, zwischen den Bildungsinstitutionen und sogar zwischen eventuellen Ehepartnern und unberührten Landschaften und Einkaufswagen.

In welchem Sinne ist so ein Vergleich denn objektiv? Ich werde in diesem Buch immer wieder zeigen, dass es besondere Probleme mit sich bringt, wenn man »objektiv« mit »unparteiisch« oder »unvoreingenommen« gleichsetzt. Ökonomische Entscheidungen werden jedoch häufiger als objektiv in dem Sinne betrachtet, dass sie wissenschaftlich und daher unwiderlegbar wahr seien. Das ist aber völlig falsch, und wenn man es auf das ökonomische Denken anwendet, kann es großen Schaden anrichten.

Daher müssen wir mit einem zentralen Argument kämpfen. Wir werden uns schon am Anfang des Buches mit ihm beschäftigen und es am Ende wieder aufgreifen: Ist die Ökonomie nicht schlicht eine Wissenschaft, noch dazu eine erfolgreiche, eine Theorie, die man angesichts ihrer Reichweite und ihrer Erklärungskraft mit der Evolutionstheorie vergleichen kann? Beschreibt sie nicht einfach? Nein! Rein deskriptive Wissenschaften gibt es gar nicht. Den Soziologen der Naturwissenschaften zufolge ist der Akt des Untersuchens eng mit dem jeweiligen Objekt verbunden. Unser Wissen über das subatomare Partikel, das unter dem riesigen »Mikroskop« eines Teilchenbeschleunigers betrachtet wird, ist genauso ein Produkt des Geräts, der Forschungsprotokolle und der Teams von Wissenschaftlern, die ihr ganzes Berufsleben an dieser hochempfindlichen Ausrüstung verbracht haben, wie der Quarks, Myonen und Bosonen selbst. Das gilt auch für die Sozialwissenschaften. Der Agent, der die Basis der ökonomischen Untersuchungen bildet – der rational Handelnde, der seine Ziele instrumentell verfolgt und unermüdlich nach noch mehr und noch Besserem sucht –, ist selbst ein Produkt der Ökonomie.

Ich werde in diesem Buch immer wieder die Ansicht vertreten, dass das ökonomische Denken etwas Technisches ist, das als

Ergebnis der Sprache, die wir benutzen, und des Werkzeugs, mit dem wir ausgerüstet sind, an bestimmten Orten entsteht. Diese Sprache und dieses Werkzeug bekommen wir oft von den Organisationen, die von ihrer Benutzung profitieren – Supermärkte beispielsweise stellen uns ja Einkaufswagen zur Verfügung. Ich werde Ihnen dieses Phänomen bei ganz alltäglichen Aktionen zeigen – beim Einkaufen, beim Erwerb eines Hauses, beim Erlangen einer Ausbildung, beim Handel auf dem Aktienmarkt, beim Sich-Verlieben, beim Erkranken, sogar beim Tod und bei den Vorkehrungen, die wir für unseren toten Körper treffen.

Durch ihre Sprache und ihr Werkzeug erschafft die Ökonomie genau den Agenten, über den sie theoretisiert: den egoistischen, berechnenden und sogar unehrlichen Menschen. Wir könnten glauben, dass diese Eigenschaften natürliche Aspekte des Menschseins sind. Da wir in dem Konzept des aufgeklärten Selbstinteresses geschult worden sind, das wir von Adam Smith, dem Vater der modernen Ökonomie, geerbt haben, finden wir es sogar schwierig, uns vorzustellen, dass die Menschen jemals anders gehandelt haben könnten. Es gibt jedoch viele Gründe dafür zu glauben, dass das nicht stimmt. Das angeborene Selbstinteresse ist ein zu unscharfes Konzept, eine zu animalistische Motivation, um die Komplexität der Entscheidungen und der Organisation erklären zu können, auf die wir Tag für Tag stoßen. Für die Ökonomen des 21. Jahrhunderts bedeutet Selbst- oder Eigeninteresse etwas ganz Besonderes, etwas Technisches und Rationales.

Wir teilen unser Leben ja in viele Bereiche ein. Unser Familienleben beispielsweise unterscheidet sich von unserem Arbeitsleben. Vermutlich werden wir uns beklagen, wenn ein Kollege einen zu großen Teil seines Privatlebens zur Arbeit oder eine Ehefrau abends einen zu großen Teil ihres Berufslebens nach Hause mitbringt. Intime Beziehungen am Arbeitsplatz sind tabu, und die bürokratischen oder geschäftlichen Beziehungen haben im Heim der Familie nichts zu suchen. Über solchen Unterscheidungen

steht eine breitere Unterteilung, die sich durch unsere soziale Welt zieht und bei der wir aus Gewohnheit ökonomische und nicht ökonomische Transaktionen voneinander trennen – den Kauf von Blumen von ihrer Überreichung. Dabei gelten unterschiedliche Regeln, Kriterien für richtig und falsch und Konzeptionen des Wertes. Im ökonomischen Bereich geht es um das Preis-Leistungs-Verhältnis, Effizienz und Kapitalrenditen – ob sie nun im täglichen Leben über den Daumen gepeilt oder durch die komplexen mathematischen Modelle spezifiziert werden.

Es ist nicht so, dass die Räume der Ökonomie künstlich und unsere persönlichen Beziehungen irgendwie natürlich und urtümlich sind. In beiden Fällen sind durch eine sorgfältige Organisation der Welt um uns herum Grenzen und Verhaltensweisen *eingebaut*. Sie sind das Ergebnis harter Arbeit, und auch ihre Aufrechterhaltung erfordert Anstrengungen. In der ökonomischen Welt müssen wir uns an gesetzliche Beschränkungen halten, die beispielsweise verlangen, dass wir für Waren, die wir gekauft haben, bezahlen und sie dem Verkäufer dann auch abnehmen; die Gesetze, die sozialen Beschränkungen, die Bewertungssysteme und selbst das Geld sind Bestandteile des technischen Apparats des ökonomischen Lebens.

Der Einfluss der Ökonomie breitet sich aus. Wir brauchen gar nicht in die Ferne zu blicken, um zu sehen, wie stark sie die Politik beherrscht. In Europa machen die Nationen, die noch zahlungsfähig sind, Wirtschaftstechnokraten zum Staatsoberhaupt, Manager, deren Aufgabe darin besteht, den Bevölkerungen harte Sanktionen und strenge Sparmaßnahmen aufzuerlegen – als hätten sie sich schlecht benommen und müssten bestraft werden. Auf den Straßen herrscht Aufruhr, in den Krankenhäusern Mangel. Wären die Militäraktionen eines despotischen Regimes für diese Folgen verantwortlich, würden in globalen Versammlungen harsche Worte fallen, und man würde Soldaten entsenden. Wenn die Wirtschaftspolitik das fordert, ist Leid erlaubt – eine bittere

Medizin, die aber eingenommen werden muss. In der Blase, die der Krise vorausging, sind ökonomische Modelle, Theorien und sogar Ideologien unsere Vertreter im Parlament geworden, und das wird auch in den schweren Zeiten, die ihr folgen müssen, so bleiben.

Die Ministerien und die öffentlichen Dienste sind von ökonomischen Idealen durchdrungen. Für jeden Verwaltungsbereich lässt sich ein Zweig der Ökonomie finden, der als Berater für die effiziente Zuteilung der Ressourcen fungieren und den Wert der Ausgaben der öffentlichen Hand und die Rendite für die investierte Zeit und die erbrachten Anstrengungen überprüfen wird: Es gibt Ökonomien des Gesundheitswesens, der Umwelt, der Ausschaltung von Risiken und der Sicherheit.

Wir haben zugelassen, dass die Ökonomie unsere politischen Entscheidungen bestimmt, und jetzt beherrscht sie auch unsere persönlichen Interaktionen immer stärker. Wir haben gesehen, dass es eine Ökonomie der Ehe gibt, und es gibt sogar eine Ökonomie des Selbstmords: Wussten Sie, dass »die Kosten eines Selbstmords Transaktionskosten in Form der finanziellen und zeitlichen Kosten des Abgangs von dieser Welt beinhalten«? Oder dass »aufgrund der verzögerten Wiederherstellung eines Gleichgewichts ein Unterschied zwischen der langfristigen und der kurzfristigen preislichen Elastizität des Selbstmords besteht«? (Anders ausgedrückt: Wenn ein leichtes Mittel zum Selbstmord aus dem Verkehr gezogen wird, sinken die Selbstmordquoten, da »der Abgang von dieser Welt« dann einfach zu mühsam wird.)²

Ökonomische Praktiken schleichen sich durch den nüchternen Apparat des täglichen Lebens – wie Einkaufswagen und Websites für den Preisvergleich –, auch in die Sprache und die Rechtfertigungen ein, die wir benutzen. Wir haben sie selbst in die intimsten Winkel unseres Lebens eingeladen, wo wir es ihnen erlauben, über unsere Liebhaber, die Menschen, die wir lieben, und unsere Körper zu entscheiden. Sie sind eine wirksame Analy-

setechnik, die sparsam eingesetzt werden sollte, doch wir betrachten sie zunehmend als eine Verhaltens-, Wahl- und Seinsdoktrin. Hier besteht die Gefahr, dass die Ökonomie uns vergessen lässt, wie man Solidarität, Mitleid und Empathie haben kann. Sie führt mit den Waren des Lebens einen Krieg. In einer Zeit, in der die Herausforderungen, vor denen unsere Welt steht, unbedingt kollektives Handeln erfordern und wir uns keinesfalls auf das aufgeklärte Selbstinteresse des Einzelnen stützen dürfen, könnte die Ökonomie gerade das größte Hindernis für Veränderungen sein.

Die Ökonomie hat ihr Versprechen gehalten, einem großen Teil der Welt Wohlstand und demokratische Freiheit zu verschaffen. Sie hat die uralten Probleme der Menschheit beseitigt, dadurch aber eine ganz neuartige Krise gebracht. Die Pioniere der Disziplin in der Aufklärung hätten ihre liebe Mühe damit gehabt, sich eine Welt vorzustellen, in der mehr Wohlstand und mehr Waren uns irgendwie ärmer werden lassen könnten. Die zeitgenössischen Psychologen haben jedoch etwas bewiesen, was die Philosophen schon lange behaupten: Mehr Wohlstand und ein höherer Status können uns unglücklich machen!

Die Ökonomie hat, wie einst Atlas, die Last der ganzen Welt auf ihre Schultern genommen. Diese Schultern sind aber leider nicht breit genug. Wir müssen die Grundlagen der Ökonomie infrage stellen und mutig darauf beharren, dass ihre Wissenschaft der Effizienz nicht genug ist – notwendig mag sie ja sein, aber ausreichend ist sie nicht –, um unsere Welt zu beherrschen und zu disziplinieren. Wenn wir uns dem Ende des Buches nähern, werden wir uns vielleicht eine Ökonomie der Blüte vorstellen können, die die Tugenden und Waren des Lebens stützt; dann müssen wir im Hinblick auf das Wesen der Ökonomie allerdings radikal umdenken. Im Augenblick habe ich jedoch eine Geschichte zu erzählen: wie die Ökonomie ihre Ketten sprengte und aus dem Labor entkam – und was das uns alle gekostet hat.

TEIL 1

2 Vom Tausch zum Sinn des Lebens

In Großbritannien ist es in den drei letzten Jahrzehnten zu einer fundamentalen Veränderung bei der Betrachtung von Immobilienbesitz gekommen. Vor gar nicht so langer Zeit war die Bereitstellung von Wohnraum Bestandteil des Vertrags zwischen dem Staat und den Bürgern. Nach dem Zweiten Weltkrieg bauten mehrere Regierungen hintereinander Hunderttausende von Häusern in Staatsbesitz, die den Bewohnern billigen, langfristigen Wohnraum mit einem Schutz gegen willkürliche Mieterhöhungen bieten sollten. Wohnraum wurde als gesellschaftliches Gut angesehen, das vom Staat zur Verfügung gestellt werden und in seinem Besitz sein sollte. Am Ende der 1970er-Jahre lebten rund 40 Prozent der Bevölkerung in Häusern, die in städtischem Besitz waren und auch von den Städten instand gehalten wurden.

Anfang der 1980er-Jahre wurden jedoch viele dieser Häuser verkauft, im Rahmen von Margaret Thatchers radikalem Programm der marktfokussierten Reformen. 1980 wurde das »Recht zum Kauf« gesetzlich verankert (Housing Act); nun konnten Mieter, die seit mindestens zwei Jahren in einem städtischen Haus wohnten, ihre Wohnung mit einem beträchtlichen Nachlass kaufen. Das Recht zum Kauf erwies sich als eine der erfolgreichsten und beliebtesten politischen Maßnahmen der Thatcher-Ära. Der damaligen Lehre vom freien Markt zufolge »befreite die

Regierung sich durch den Verkauf staatlicher Häuser von Liegenschaften, die Verluste brachten, und von teuren Beihilfen, verschaffte sich durch die Verkaufserlöse zusätzliche Einnahmen und machte bis dahin auf den Staat angewiesene Mieter zu unabhängigen Immobilienbesitzern.¹ Anders ausgedrückt: Effizienz und Kostenersparnis wurden, zusammen mit einer neuartigen Doktrin der Aktivierung der Menschen, als Hauptvorteile dieser – und somit implizit aller – staatlichen Maßnahmen betrachtet.

Hinter dieser Strategie standen auch noch andere Motive. So waren zahlreiche kommunale Wohnhäuser baufällig geworden, und der neuen Denkweise zufolge würden sich jetzt die Besitzer um ihre Häuser und Wohnungen kümmern. Da der Zustand der Nachbarhäuser Auswirkungen auf den monetären Wert der neu in Privatbesitz übergegangenen Häuser haben konnte, erwartete man außerdem, dass die neuen Besitzer Druck auf ihre Nachbarn ausüben würden, sodass mit Müll überhäufte Grünflächen gereinigt und zerbrochene Fensterscheiben repariert würden. Wohneigentum erlangte so ein moralisches Gewicht, das weit über den Hauptzweck hinausging, Familien eine Unterkunft und Sicherheit zu bieten. Großbritannien würde ein besseres Land werden, wenn mehr Menschen eigenen Wohnraum hatten; andererseits wurde ein kleiner Teil der Verantwortung des Staates für die Gewährleistung der Sicherheit in private Hände gelegt. Um es mit ganz allgemeinen politischen Begriffen auszudrücken: Die Privatisierung der Häuser bedeutete, dass der nach dem Krieg geschlossene Vertrag über die staatliche Unterstützung und das Eingreifen des Staates zugunsten eines vom Markt getriebenen Systems aufgekündigt wurde – dass ein Gesellschaftsvertrag beendet und durch einen Markt ersetzt wurde.

Zudem erfolgte eine Übertragung des Risikos vom Staat, der Barzahlungen erhielt, auf die Hausbesitzer, die nun sehen mussten, wie sie den Wert ihres Eigentums steigern konnten. Viele – vielleicht sogar die Mehrheit – haben von einem Anstieg der

Hauspreise über einen Zeitraum von 30 Jahren profitiert, der auf der starken Nachfrage nach Eigentum beruhte, zu der Margaret Thatchers Reformen angeregt hatten. Manche mussten natürlich auch leiden. Die schlechtesten Häuser waren oft in einem so desolaten Zustand, dass sie abgerissen wurden, und leerstehende Häuser wurden zur Instandsetzung zu einem Preis verkauft, der weit unter dem Marktniveau lag. In Stoke-on-Trent, einer der ärmsten britischen Städte, wurden die Häuser in manchen Straßen für ein Pfund verschleudert, weil man das Gebiet regenerieren wollte.² Wer vor 30 Jahren Wohnraum in so einer Straße gekauft hat, befindet sich jetzt im Würgegriff eines unverkäuflichen Besitzes und muss vom Staat herausgekauft werden.

Der nächste Schritt bei diesem Ökonomisierungsprogramm erfolgte Mitte der 1990er-Jahre, als erstmals Buy-to-Let-Hypotheken aufkamen. Das Buy-to-Let war von der Association of Residential Letting Agents und einer Gruppe von Hypothekenanbietern ausgeheckt worden, um in der Flaute, die auf Margaret Thatchers Anreize für den Hausbesitz folgte, den Markt für die Vermietung von Wohnraum wiederzubeleben. Bis dahin waren Hypotheken vergeben worden, um den Kauf eines einzigen Wohnhauses zu ermöglichen, in dem der Hypothekenschuldner dann selbst wohnte. Jetzt wurden auch Hypotheken auf Häuser vergeben, in denen der Besitzer gar nicht selbst wohnen wollte. Die Buy-to-Let-Hypotheken wurden ein Riesenerfolg: Im Jahre 2006 lebten 12 Prozent der britischen Bevölkerung in Räumlichkeiten dieser Art.³

Für diejenigen, die sie aufnahmen, durchtrennte die neue Welle der Buy-to-Let-Hypotheken jede noch verbliebene Bindung zwischen dem Haus, das als Eigenheim gekauft wurde, und dem, das als Investition erworben wurde. Häuser, die vermietet werden sollen, werden notwendigerweise unter ökonomischen Gesichtspunkten betrachtet: Die Kosten der Hypothek müssen mit den vermutlichen Mieteinnahmen verglichen werden, die natürlich

von der Zimmerzahl und den vorhandenen Annehmlichkeiten abhängen werden; Verbesserungen der Substanz werden auf rein finanziellen Erwägungen beruhen – wie stark werden sie den Kapital- oder Mietwert steigern? Der Kapitalwert selbst ist dann weniger ein Maß für die Attraktivität des Hauses, sondern hängt mehr von den möglichen Mieteinnahmen ab. Die Hausbesitzer werden Vermieter; sie können immer mehr Hypotheken aufnehmen und ihr Eigenkapital – den Teil des Wertes, den sie besitzen, der nicht geliehen ist –, das sich in den Häusern angesammelt hat, die ihnen bereits gehören, auf immer mehr Häuser streuen, sodass ein wackeliges Reich von Mietshäusern entsteht. Dieser Prozess wurde durch einen blühenden Häusermarkt gefördert, den er seinerseits erheblich unterstützte. Es gab immer mehr Fernsehsendungen, die zeigten, wie man durch Pläne für eine schnelle Übernahme von Häusern reich werden konnte. Die ganz alltäglichen Gespräche waren damals voll von den aufregenden Neuigkeiten darüber, wer auf der Leiter des Hausbesitzes wie weit gekommen war. Die außergewöhnlichen Beispiele kannte jeder – wie die Geschichte der ehemaligen Mathematiklehrer aus dem Londoner Süden, die ein Portfolio von 900 Liegenschaften mit Mieteinnahmen von 1,5 Millionen Pfund aufbauten.⁴

Es gibt jedoch auch noch andere Auswirkungen. Die wachsende Zahl der Kreditnehmer beschert den Geldverleihern eine lukrative Gelegenheit, sodass Kredite in den Markt fließen und die verfügbare Geldmenge wächst. Mehr Kredite treiben die Preise nach oben und vergrößern so das Eigenkapital, das den Besitzern zur Verfügung steht. Durch diese Kapitalgewinne werden die Hauseigentümer gestärkt und können immer mehr Geld aufnehmen, während neue Kaufinteressenten über die Preise aus dem Markt getrieben werden und gezwungen sind zu mieten, was den Hausbesitzern saftige Einnahmen bringt. Synthetische Kredite, die von den Financial Engineers an der Wall Street zur Verfügung gestellt werden, gießen noch Öl ins Feuer, und so ent-

steht eine klassische Spekulationsblase, bei der es den Eigentümern sehr gut geht, den Kaufinteressenten aber schlecht. Im Grunde ist das eine Steuer, die den jungen Leuten von den alten auferlegt wird, denen, die kein Haus haben, von denen, die mindestens ein Haus besitzen. Ich bin gerade alt genug, um zu den Schuldigen zu gehören: Ich habe mir eben noch so früh ein Haus gekauft, dass ich die Welle der Blase ausnutzen konnte, die schon Ende der 1990er-Jahre nicht mehr zu retten schien; ich habe keine Ahnung, wie die, die ein paar Jahre jünger sind, jemals hinkommen werden. Denjenigen, die es schafften, sich in den Boom-Jahren Anfang dieses Jahrtausends ein Haus zu kaufen, werden ihre Schulden noch jahrelang wie ein Mühlstein am Hals hängen; in Irland, wo die Blase geradezu manisch wurde und der Wettbewerb und Vetternwirtschaft die Preise weit über jedes vernünftige Maß hinaustrieben, wurden viele für immer ruiniert.

Das Wohnen bildet eines der Hauptbeispiele in diesem Buch. Hier treffen die Politik und die Regulierung aufeinander, die neuen Pläne der Unternehmer – ob es sich nun um Makler für Vermietungen oder um Wall-Street-Banker handelt – und das Privatleben, die Pläne der Menschen, die in ihnen wohnen. Es zeigt Märkte, die das tun, was sie immer tun, ohne Kontrolle: Sie übertragen Reichtum von denen, die davon wenig haben, auf diejenigen, die bereits mehr haben. Die Thatcher-Reformen führten zu einem langsamen Übergang der Häuser aus einer bestimmten Kategorie (Eigenheime, in einem Wohngebiet, billig, oft in Staatsbesitz, die häufig unter den Aspekten ihrer Funktion und der sozialen Vorteile bei der Sicherheit und dem Wohnen betrachtet wurden) in eine andere (ein Privatbesitz, von dem Profite erwartet wurden und der unter dem Aspekt des ökonomischen Gewinns betrachtet wurde). Das Wohnen ist die sichtbare Spitze eines Leviathans: der ökonomischen Theorie des Neoliberalismus und des politischen und technischen Apparats, der mit ihr verbunden ist.

Häuser in Privatbesitz waren nur ein Element der Bemühun-

gen von Margaret Thatcher in den 1980er-Jahren, Großbritannien zu reformieren. Sie wollte auch vom Staat kontrollierte Versorgungseinrichtungen privatisieren und die Märkte deregulieren. Und sie glaubte unerschütterlich, dass der nationale Wohlstand produktive Anstrengungen des Einzelnen erforderte. Sie sagte ja: »Ordentliche Arbeit für ordentlichen Lohn.« Ihre politischen Maßnahmen hätten sämtlich aus *Kapitalismus und Freiheit*, Milton Friedmans Handbuch der »neoliberalen« Ökonomie, stammen können. Auf der anderen Seite des Atlantiks verschrieb sich Ronald Reagans »Reaganomie« ebenfalls dieser Ideologie vom freien Markt und setzte Steuersenkungen durch, die auf der »Laffer-Kurve« beruhten, einer Wirtschaftstheorie, nach deren Auffassung niedrigere Steuersätze höhere Einnahmen erzeugen konnten. In den USA und Großbritannien glaubten die Politiker an den »Trickle-down-Effekt (etwa: Durchsickereffekt) – dass man den Armen am sichersten dadurch Wohlstand bringen könne, dass man die Reichen noch reicher werden ließ. Mitte der 1980er-Jahre hatte eine ganz besondere Form der Ökonomie die Wirtschaften der englischsprachigen Welt transformiert und die Fäden der Ökonomie in den Stoff der Gesellschaft eingewoben.

Das Selbstinteresse

Derartige politische Maßnahmen beruhen auf einem unerschütterlichen Glauben an das Selbst- oder Eigeninteresse, der mit einer düsteren Ansicht davon gepaart ist, wozu die Menschheit ohne unmittelbare Anreize fähig ist. Man ging beispielsweise bei den Reformen des Häuser- und Wohnungsmarktes davon aus, dass man Individuen nur dazu überreden kann, sich ein Haus zu kaufen, wenn man ihnen sofortige finanzielle Gewinne in Aussicht stellt. Das Beispiel zeigt, dass solche politischen Maßnahmen schon bald den Typ des vom Selbstinteresse geleiteten ökonomi-

schen Menschen erzeugen, den sie von Anfang an voraussetzten, sodass die ursprüngliche Überzeugung der politischen Entscheidungsträger gestärkt wird.

Das von den modernen Ökonomen vertretene Konzept des Selbstinteresses als der immerwährenden und universellen Motivation hat ganz spezifische geschichtliche Ursprünge. Die Ideen, aus denen unsere heutige Assoziation der freien Märkte mit der Demokratie erwuchs und nach denen das rationale Selbstinteresse die Grundlage für die moralische und persönliche Freiheit bildet, entstanden bereits im 17. Jahrhundert, in der Zeit der europäischen Aufklärung, wo sie erstmals von den Philosophen Thomas Hobbes und John Locke durch den radikalen Liberalismus in England zum Ausdruck gebracht wurden.

Hobbes vertritt in seinem 1651 erschienen *Leviathan* die Ansicht, dass der vorgesellschaftliche Mensch ein Leben, das »einsam, armselig, ekelhaft, tierisch und kurz« gewesen sei, gegen die durch den Staat und die gesellschaftlichen Institutionen gebotene Stabilität eintauschte.⁵ John Locke kam von den »Naturgesetzen« zu einem Gesellschaftsvertrag, bei dem der rationale, vom Selbstinteresse geleitete Handelnde den Staat im Gegenzug für »das Glück der Freiheit« (eine Formulierung, die später in der amerikanischen Verfassung verewigt wurde) akzeptierte. Hobbes und Locke gehen beide davon aus, dass der Mensch »natürliche Rechte« hat, dass er vor der Entstehung der Gesellschaft in einer »natürlichen« Welt lebte, in der er die Freiheit hatte zu tun, was er wollte, und sich zu nehmen, was sein Herz begehrte; dass eine so vollständige Freiheit (wir könnten hier auch von »Anarchie« sprechen) aber unvermeidlich Streit brachte und dass die Menschheit einen Gesellschaftsvertrag akzeptiert hatte, um dem zu entgehen. Die natürlichen Rechte des Menschen als souveränes Individuum in seiner eigenen Person blieben jedoch unangetastet: Die Gesellschaft ist, in welcher Form auch immer, eine individuelle Entscheidung. Die Betrachtung der individuellen Freiheit als

Gottesgabe, als fundamentalstes aller Rechte, die das ältere Konzept der göttlichen Rechte der Könige ersetzte und in der heutigen politischen Debatte in den USA so großen Einfluss hat, geht direkt auf das Denken von Hobbes und Locke zurück.

Der Vorstellung, dass das Selbstinteresse eine Motivierungskraft bei der Ökonomie ist, hauchte dann Adam Smith Leben ein, der zu der als »Scottish Enlightenment« bekannten Bewegung aus dem 18. Jahrhundert gehörte. Er spricht in *The Wealth of Nations*, das 1776 erschien (deutsch: *Der Wohlstand der Nationen*), von »einer natürlichen Neigung des Menschen, zu handeln und Dinge gegeneinander auszutauschen«; seiner Ansicht nach verdanken wir unser Abendessen dem Selbstinteresse des Bäckers, Brauers und Metzgers. Gerade die Fähigkeit des Menschen, den Austausch zu organisieren, unterscheidet ihn vom Tier: »Niemand hat je erlebt, daß ein Hund mit einem anderen einen Knochen redlich und mit Bedacht gegen einen anderen Knochen ausgetauscht hätte, und niemand hat auch je beobachtet, daß ein Tier durch sein Verhalten einem anderen bedeutet hätte: Das gehört mir und das gehört dir, ich bin bereit, dieses für jenes zu geben.«⁶ Was Smith da schreibt, ist ein Tribut an die nicht beabsichtigten Konsequenzen und die Kraft der indirekten Ursachen; er schrieb als gottesfürchtiger Mann in einer Zeit, in der noch immer grundsätzlich die Vorsehung für ihr Eingreifen in die natürliche Ordnung der Dinge getadelt oder gepriesen wurde; er glaubte, dass die Natur, wenn man sie sich selbst überließ, die ökonomischen Aktivitäten auf die vorteilhafteste Weise steuern würde.

... und wenn er dadurch die Erwerbstätigkeit so fördert, daß ihr Ertrag den höchsten Wert erzielen kann, strebt er lediglich nach eigenem Gewinn. Und er wird in diesem wie auch in vielen anderen Fällen von einer unsichtbaren Hand geleitet, um einen Zweck zu fördern, den zu erfüllen er in keiner Weise beabsichtigt hat.⁷