
Die dritte Krise der ökonomischen Theorie

Markus Stadler

Mit Bezug auf Joan Robinsons bekannte Feststellung von zwei Krisen der ökonomischen Theorie¹ setze ich mich im folgenden mit der Frage nach dem „wirtschaftlichen Grundproblem“, bzw. mit den diesbezüglichen Annahmen im herrschenden Paradigma der Ökonomie auseinander. Zu diesem Zweck verwende ich bruchstückhaft eine kritische Spiegelung von Thorstein Veblens (1857–1929) Annahmen und Theorien, die in widersprüchlicher Weise Anstoß zu diesem Aufsatz gegeben haben.

Der „Nutzen“ – die „black-box“ Wertvorstellung des wirtschaftswissenschaftlichen Hauptparadigmas – stellt die Verbindung zwischen Individuum und wirtschaftlichem Gut dar. Beziehungen unter den Menschen in Hinsicht auf Produktion, Erwerb und Nutzung eines Gutes sind in diesem Bild nicht enthalten. Beim frühen Veblen ist eine Analyse angeklungen, die diesbezüglich vielversprechend scheint, in der Argumentation des späteren Veblen – sowie derjenigen seiner Nachfolger – jedoch nahezu untergegangen ist. In Ausnahmefällen wurde Veblens „emulation“-Thema (demonstrativer Konsum, Müßiggang, Verschleiß) von Institutionalisten wieder aufgenommen², oder von Leuten außerhalb des institutionalistischen Lagers i. e. S. gestreift; so z. B. von Harvey Leibenstein, Tibor Scitovsky und Fred Hirsch³. Die meisten mir bekannten Erörterungen sind allerdings zusehr im Betrachtungsfeld Mensch-Natur, mit der sozialen Dimension als sekundäre Komponente, verblieben. In diesem Aufsatz suche ich Veblens frühe Auffassung wieder aufzugreifen und einige Implikationen ihrer Radikalisierung zu erörtern.

1. Verschwendung und Werkinstinkt bei Veblen

Nach der herrschenden Vorstellung wirtschaftlicher Zusammenhänge werden alle Vorgänge auf den Konsum von Gütern und Dienstleistungen zurückgeführt; und zwar in einer Art und Weise, als hätte Bedürfnis und Bedürfnisbefriedigung von Individuum X, Familie Y oder Gruppe Z mit ihrer entsprechenden Umwelt nichts zu tun. Jedenfalls wird diese Umwelt in den Annahmen nicht in Betracht gezogen – was auf die Analyse selbst abfärbt – und höchstens in der Qualität einer Fußnote vermerkt; z. B. unter dem Namen „Veblen-Effekt“. Wie die Konzepte „inferiore Güter“, „Bandwagon-Effekt“ usw. gehört auch der „Veblen-Effekt“ zur Reihe der anomalen (sog. irrationalen) Konsumverhaltensweisen. Thorstein Veblen hat als einer der wenigen der neueren Geschichte darauf hingewiesen, daß das Phänomen des sozialen Wettelferns (emulation)⁴ eine treibende und keineswegs nebensächliche Kraft des wirtschaftlichen Prozesses darstellt: „Mit Ausnahme des Selbsterhaltungstriebes gehört wohl der Wettbewerb zu den stärksten, regsten und hartnäckigsten der eigentlich wirtschaftlichen Motive⁵.“ Diese Kraft zeigt sich nach Veblen in verschiedenen Formen⁶, insbesondere im

- demonstrativen Konsum (conspicuous consumption) sowie
- demonstrativen Müßiggang (conspicuous leisure).

Beide Phänomene beruhen in grundsätzlicher Sicht auf Verschwendung, welche durch die Institution Eigentum ermöglicht wird. Die Bedeutung der demonstrativen Muße ist nach Veblen in der modernen Zeit abnehmend, diejenige des demonstrativen Konsums zunehmend⁷.

Der soziale Wettbewerbsprozeß vollzieht sich über den steten Vergleich mit der vom Betreffenden als relevant erachteten Gruppe. Diese ist gemäß Veblens Theorie sowohl die hierarchisch gleich- sowie die sozial unmittelbar übergestellte Schicht. Zudem weist er der obersten Schicht eine für alle Schichten mittelbar gültige Norm- oder Geschmackssatzungs-Funktion zu. Er sieht den Grund „im Wettbewerb, in jener Anstachelung zum neiderfüllten Vergleich, die uns gebietet, jene zu übertreffen, mit denen wir uns für gewöhnlich auf eine Stufe stellen⁸.“ Die Bedeutung von „neiderfüllt“ (invidious) – wahrscheinlich besser wiedergegeben mit „abschätzig wertend“ – ist in dieser Vorstellung zentral: Veblen schreibt: „Wir gebrauchen den Ausdruck . . . in einem rein technischen Sinne; er soll einen Vergleich zwischen Personen beschreiben, und zwar einen Vergleich, der den relativen moralischen oder ästhetischen Wert dieser Person mißt und so den relativen Grad von Selbstzufriedenheit beurteilt und festlegt, den sich jedermann legitimerweise zuschreiben und von anderen erwarten darf. Ein neiderfüllter Vergleich ist also mit anderen Worten eine Wertung von Personen⁹.“ Der Zweck des demonstrativen Konsums und Müßiggangs besteht darin, einen Menschen oder eine Gruppe relativ zu sich selbst minderzubewerten: auf eine Weise, die einerseits so offenbar ist, daß der Demonstrationszweck klar wird, andererseits so verdeckt bleibt, daß die Schicklichkeitskriterien einer zivilisierten Gesellschaft

nicht verletzt werden – was immer auch das zum betreffenden Zeitpunkt bedeuten mag¹⁰.

Die Konsequenz aus der *demonstrativen Verschwendung* (conspicuous waste) hält einen wirtschaftlichen Prozeß mit der Forderung nach „Mehr“ in Gang: „Der neiderfüllte Vergleich kann für den einzelnen nie so günstig ausfallen, daß er nicht immer noch den Wunsch nach einer höheren Stellung und noch größerem Ansehen verspüren würde. Bei dieser Lage der Dinge kann das Streben nach Reichtum schwerlich eine individuelle Erfüllung finden, und eine allgemeine Befriedigung des Wunsches nach Wohlstand kommt offensichtlich auch nicht in Frage¹¹.“

Die Entwicklung einer müßigen Klasse (leisure class)¹² – bzw. ihrer verschiedenartigen Ausprägungen im Verlaufe der Geschichte – sowie des Privateigentums sind nach Veblen zusammengehörende Phänomene eines Ganzen: „Als Institution entwickelte sich das Eigentum aus Gründen, die mit dem Existenzminimum nichts zu tun haben. Das Hauptmotiv bildete von Anfang an die mit Neid betrachtete Auszeichnung, die dem Reichtum anhaftet, und wenn man von kurzen Unterbrechungen und Ausnahmen absieht, so ist auch später niemals ein anderes Motiv in Erscheinung getreten¹³.“ Damit stellt Veblen die Bedeutung der sozialen gegenüber derjenigen der physiologischen Bedürfnisse bzw. Befriedigungsweisen klar in den Vordergrund.

Die folgenden vertrauten Bilder, welche sich an einer isolierten Mensch-Natur-Beziehung orientieren, müssen für Veblens Sichtweise tendenziell problematisch sein: eine reine Wachstumspolitik zugunsten einer automatisch besseren Verteilung, das ausschließliche Abstellen auf das Bruttosozialprodukt oder physiologische „basic needs“, Indifferenzkurven etc. Gleichzeitig will ich hier hervorheben, daß seine diesbezügliche Konzeption unklar und zum Teil widersprüchlich ist.

Dem sozialen Anerkennungs- bzw. Einflußmittel „Verschwendung“ stellt Veblen den *Werkinstinkt* (instinct of workmanship)¹⁴ entgegen: „Wenn es die Umstände erlauben, treibt dieser Instinkt die Menschen dazu, jede produktive und nützliche Tätigkeit hochzuschätzen und die Vergeudung von Geld und Energie abzulehnen. Alle Menschen besitzen diesen Instinkt, der sich auch unter sehr ungünstigen Umständen durchzusetzen pflegt. Aus diesem Grund muß jeder Ausgabe, so verschwenderisch sie in Wirklichkeit auch sein mag, zumindest die Maske des Nützlichen umgehängt werden¹⁵.“ So hat in Veblens Darstellung eine wirtschaftliche Handlung einerseits verschwenderisch zu sein, um als achtbar zu gelten, andererseits kämpft eine angeborene Qualität des Menschen ständig gegen diese Vergeudung an¹⁶. Letztere bezieht sich in diesem Zusammenhang nicht auf eine individuelle Wertung, sondern auf eine „ganzheitliche“ Beurteilung: „Wir nennen sie hier nur deshalb Vergeudung, weil sie im ganzen weder dem Leben des Menschen noch seinem Wohlbefinden dient, nicht jedoch deshalb, weil sie vom Standpunkt des individuellen Verbrauchers aus Verschwendung, mißgeleitetes Bemühen oder verfehlter Aufwand wäre. Wenn sich der einzelne Konsument für die Vergeudung entscheidet, so hat er

für sich selbst das Problem ihres relativen Nutzens gelöst . . .“ (Damit ist Veblens Verwandtschaft mit der „revealed preference“-Theorie augenfällig¹⁷.) Er fährt fort: „Es lohnt sich jedoch festzustellen, daß der Ausdruck Vergeudung im täglichen Sprachgebrauch einem Tadel nahekommt, und diese Deutung des gesunden Menschenverstandes stellt eine Äußerung des Werkinstinktes dar. Daß die Verschwendung so allgemein mißbilligt wird, heißt, daß der normale Mensch, um mit sich selbst in Frieden zu leben, in jeder Leistung und in jedem Vergnügen einen Beitrag zur Verbesserung des gesamten Lebens sehen muß. Um ungeteilte Zustimmung zu finden, muß ein wirtschaftlicher Tatbestand die Prüfung des unpersönlichen, das heißt allgemein menschlichen Nutzens bestehen¹⁸.“ Mit dem Kriterium einer „ganzheitlichen“ verbindet sich bei Veblen dasjenige einer „interessenfreien“ („objektiven“) Bewertung der wirtschaftlichen Aktivität. Diese ergibt sich aus dem Schaffensdrang heraus: „ . . . dieser Instinkt stellt die letzte Instanz für Fragen der wirtschaftlichen Wahrheit und Angemessenheit dar. Es handelt sich also um das Urteil eines von allen Leidenschaften befreiten gesunden Menschenverstandes¹⁹.“ Das Muster der individuellen positiven Bewertung stellt damit auf dem Werkinstinkt, dasjenige der sozialen Beurteilung auf der „ganzheitlichen“ bzw. „neutralen“ Sichtweise ab.

Veblen unterscheidet demnach zwischen universellen Instinkten und Denkgewohnheiten (d. h. Institutionen); erstere sind allen Menschen gemeinsam, letztere hängen von Ort und Zeit ab: „Die Instinkte geben dem Prozeß der menschlichen Entwicklung Richtung und Stärke, die Gewohnheiten bringen den spezifischen Inhalt des Moments mit sich²⁰.“ David Seckler ist zuzustimmen, daß Veblens Aussagen zur Qualität der Freiheit bzw. Determiniertheit menschlicher und sozialer Tätigkeiten widersprüchlich sind²¹. Eine Unterscheidung zwischen dem „humanistischen“ frühen Veblen und dem „deterministischen“ Autor nach 1909 zu ziehen scheint mir jedoch unrichtig²². Veblen hat sich zwar in späteren Jahren auf die Eigendynamik der technologischen Entwicklung konzentriert; die Themen „Ganzheitlichkeit“ und „Neutralität“ der Analyse und Bewertung sozialer Gegebenheiten und Ereignisse sowie „Angeborenheit“ des Gewerbefleiß-Instinktes waren jedoch bereits beim frühen Veblen von zentraler Bedeutung. Es ist, als hätte er im Verlaufe seiner Zeit aus angeborenen individualistischen Grundpfeilern seiner Theorie dem Menschen „äußere“ technologische Prozesse gemacht.

2. Natürlichkeit und Ganzheit bei Veblen

Veblens implizite Wertkonzeption ist nach meiner Ansicht unhaltbar. Sie ergibt sich bei ihm aus einigen grundlegenden Annahmen, die hier zu untersuchen sind. Einerseits stellt er zwar fest, eine Unterscheidung von „notwendigen“ und „nicht-notwendigen“ Gütern sei problematisch²³; andererseits steht sein Gedankengebäude auf einem primär

„natürlichen“ Fundament des Menschen, zu dem im Verlaufe des geschichtlichen Prozesses „soziale“ Phänomene hinzutreten. Dem erstrangig von Trieben geleiteten Wirken ist nach ihm die Erfindung der Maschine zu verdanken, die den Menschen – gleichsam gegen sich selbst – zwingt, rationalen, sachlichen (d. h. guten) Prinzipien gemäß denken zu lernen. Wichtigster Bestandteil des sozialen (interessengela-denen) Prozesses sind die Institutionen. Sie „stellen in erster Linie weitverbreitete Denkgewohnheiten dar, die besondere Beziehungen und besondere Funktionen des Individuums und der Gesellschaft betreffen; den Lebensplan, der aus der Gesamtheit der in einer Gesellschaft jeweils wirksamen Institutionen besteht, kann man psychologisch als vorherrschende geistige Einstellung oder als Lebensanschauung bezeichnen“²⁴.“ Institutionen erscheinen somit als veraltete Überbleibsel von gestern, die sich auf den technologischen Fortschritt negativ auswirken. Der Hang nach dem Wetteifer entspringt dieser sozialen, der Werkinstinkt²⁵ dagegen der natürlichen Komponente. Veblen schreibt: „Die Ökonomen klassischer Schule stellen meist die ‚Herrschaft des Menschen über die Natur‘ als das eigentliche Merkmal der industriellen Produktionsweise dar“²⁶.“ (Bereits der frühe) Veblen stimmt dieser grundlegenden „Herrschaft über die Natur“-Vorstellung zu, obwohl sie eigentlich im Gegensatz zu seinem immer wieder hervorgehobenen sozialen Wetteifer-Thema steht²⁷.

Der Wert oder Unwert wirtschaftlicher Aktivitäten beurteilt sich bei Veblen nach der Frage, „ob sie jenseits vom erworbenen Geschmack, jenseits von Sittenkodex und Konvention einen wirklichen Gewinn an Komfort und Lebensfülle bringen“²⁸.“ Individueller Geschmack und sozialer Brauch sollen also bei der Frage nach dem „wirklichen“ Wert zurückstehen und offenbar einer dritten Dimension Platz machen (können): „Natürlichkeit“, „ganzheitliche Sicht“ und „Objektivität“. Annahme und Implikation einer Bewertung „aus sich selbst heraus“ – ohne Bezug auf Individualität oder Gesellschaftlichkeit – sind hier stark angedeutet, ohne allerdings klar ausformuliert zu sein.

Es mag mit seiner Zeit, aber auch mit der „natürlich“ erklärten Basis seines Argumentes zusammenhängen, daß Veblen die Bedeutung der Dienstleistungen (gegenüber den materiellen Gütern) heruntergespielt hat. Er war denn auch in Fällen, wo es seiner Ansicht nach um demonstrative Verschwendung geht, recht schnell geneigt, diese immateriellen Güter als unproduktiv zu bezeichnen; so z. B. bei der Kenntnis der toten Sprachen, der Orthographie oder der Musik²⁹. Aus seiner grundlegenden Interpretationsweise wirtschaftlichen Handelns – als Mensch-Natur-Beziehung – scheint sich allerdings zwangsweise abzuleiten, daß Dienstleistungen mit explizit sozialem Charakter (und damit wohl Dienstleistungen im allgemeinen) in seiner Theorie (positiv bewerteter) wirtschaftlicher Beziehungen und Aktivitäten zu kurz kommen mußten.

Zur Klärung meiner Position werde ich anstatt der Konzepte Verschwendung und Werkinstinkt die Bilder *Verschwendung* und *Begrenzung* einander gegenüberstellen bzw. in diesem Spannungsfeld meine

Wertprämissen verdeutlichen. Aus den beiden interdependenten Quellen einer natürlich-technischen als auch psycho-sozialen Begrenzung des Menschen und seiner Umwelt entsteht meiner Ansicht nach ein Bewußtsein von Grenzen, Bedürfnissen und Knappheit. Über den sozialen Prozeß einer hierarchisch geordneten Gesellschaft wird daraus ein herrschendes Bild vorrangig physiologischer Notfälle (betr. Nahrung, Temperatur, etc.)³⁰. Es unterhält leicht eine „Gesellschaft im Notstand“: vom politischen Notstand über die wirtschaftliche Krise zur natürlichen Katastrophe usw. Nicht bloß die unmittelbaren Krisen selbst sowie ihre Folgen, sondern ebenso das Bewußtsein ihrer Drohung (d. h. die Art der Vorbereitungen zu ihrer Verhinderung) tragen zum unterschwelligem Bild einer „Gesellschaft im Notstand“ bei. Von zentraler Bedeutung für meine These ist dabei die bewußtseinsmäßige Strukturierung dieser potentiellen Notfälle; die institutionelle Bewußtseinsausrichtung auf die „wichtigsten“ oder „drohendsten“ Katastrophen. Das herrschende Wirklichkeitsbild unserer Breitengrade ist vorrangig ökonomistischer Art. So löst z. B. jedes Anzeichen eines wirtschaftlichen Einbruchs (gemessen an sozialen Indikatoren) gleichsam „von selbst“ eine Mensch-Güter-Not aus. (Umso mehr gilt diese aprioristische Interpretation für unsere gängige Sicht der Entwicklungsländerproblematik.) Der gleichen Meinung folgend kann diese Art von (impliziten oder expliziten) Notfällen durch Arbeit bzw. Produktion von Gütern begegnet werden. Dieser Schluß läßt sich insbesondere dann mühelos ziehen, wenn die Erscheinungen physiologisch-technischer Notfälle und ihre Ursachen gleichsetzt bzw. als natürlich interpretiert werden; und wenn die soziale Bewertung dieser Art von Notfällen in ökonomistischer Weise geschieht. Es ist deshalb nicht umsonst, daß gesellschaftlich überaus handlungswirksame Konzepte, wie Knappheit, Effizienz/Produktivität oder Sparsamkeit – das Gegenteil von Verschwendung also – bewußtseinsmäßig meistens mit der physiologischen Bedürfnisbefriedigung verbunden werden. Auch die verbreitete Vorstellung, wonach Experten technisch optimale Lösungen zu jenen technisch-natürlichen Problemen erarbeiten sollen, ergibt sich danach gleichsam „von selbst“.

Betrachtet man eine Gesellschaft jedoch nicht als homogene Masse, sondern als hierarchisch strukturiertes Gebilde, dann läßt sich feststellen: wer Vergeudung demonstrieren kann hat offenbar das Notstands-Niveau deutlich überwunden. Jener Mensch ist „über“ dieser Gefahrenzone, „hat es nicht nötig“ zu arbeiten bzw. sich im Arbeitsprozeß unterzuordnen. Damit wird die demonstrative Vergeudung nicht nur zum Ausdruck der Verfügung über Güter und Dienstleistungen, sondern ebenso über Menschen. Die Botschaft geht nämlich dahin, daß aufgrund irgendwelcher eigener Qualitäten andere für den Betreffenden arbeiten; andere seinen physiologischen Notstand von ihm abwenden. (Im Sinne der relativen Eigendynamik der Institutionen kommt zu dieser Machtdemonstration über Güter und Menschen hinzu, daß aus dem demonstrativen Umstand zusätzliche Macht – z. B. Kreditwürdigkeit – gewonnen wird.)

Neben den Verschwendungsformen gilt es ebenso *Verschwendungszwecke* auseinanderzuhalten bzw. zu verbinden:

- demonstrative Verschwendung zu unmittelbar sozialen Zwecken (insbesondere Konsum und Freizeit),
- verheimlichte – weil normenwidrige – Verschwendung zu primär finanziellen, sog. ökonomischen Zwecken, welche ihrerseits auch soziale Mit-Ursachen enthalten; und zwar im Sinne einer
 - schlechter als möglichen Ausnützung von Ressourcen im Produktionsprozeß („Ineffizienz“, Vergeudung, Umweltverschmutzung) und
 - absichtlichen Vermeidung realisierbarer, lebensverlängernder Maßnahmen bei der Produktion von Gütern (qualitative Obsoleszenz)³¹,
- individuelles abweichendes Verhalten, das von der herrschenden Meinung als Vergeudung taxiert wird (ineffiziente Vermögensanlage, nicht einkommensmaximierende Arbeit, etc.). Die Kritik dieser „Irrationalität“ bezieht sich auf die Standards einer Markt- oder Geld-„Rationalität“.

Dem erstgenannten Verschwendungszweck könnte der demokratische Anspruch von „eine Person, eine Stimme“ gegenübergestellt und aus dieser Spannung „soziale Vergeudung“ im Fall ungenügend legitimer und institutionell geförderter Hierarchiebeziehungen festgehalten werden. In ähnlicher Weise läßt sich aus der Gegenüberstellung der beiden letzteren Verschwendungszwecke ein Aspekt der „doppelten Moral“ ablesen: Offenbar existiert eine Art normenwidrigen Verhaltens, die sich „bezahlt“ macht und eine andere, die es nicht tut. (Diese Spannung erwächst auch der dialektischen Verbindung von Konzepten wie soziale und private Kosten, öffentliche und private Güter, etc.)

„Verschwendung“ bezieht sich stets auf eine Vorstellung von „Nicht-Verschwendung“; und zwar sowohl im Sinne eines Tatsachen- wie auch Wertbildes. In den herrschenden Alltags- und Theoriesprachen unserer Zeit stützt sich dieses Bild, wie gesagt, fast ausschließlich auf Mensch-Natur-Beziehungen. Den Begriff „soziale Verschwendung“ gibt es nicht; die Vorstellung taucht erst unter anderen Namen (Ausbeutung, ungerechte Verteilung, soziale Kosten etc.) auf, die ihrerseits von der herrschenden Meinung nicht, bzw. nur teilweise anerkannt werden. Die Frage nach „Verschwendung für wen“ bzw. „welche Zielsetzung“ wird dabei meistens ausgeklammert. Der Vergeudungsbegriff des herrschenden Wirklichkeitsbildes bezieht sich auf eine „technische Effizienz“. Veblen ist dieser Vorstellung recht nahe, woraus sich auch größte Widersprüche zwischen seiner sozialen Kritik einerseits und technokratischen Ausrichtung andererseits ergeben. Bei ihm richtet sich das Gegenteil von Verschwendung nach der Frage, „ob solche Ausgaben unmittelbar das menschliche Leben als Ganzes, das heißt den Lebensprozeß von einer unpersönlichen Warte aus gesehen verbessern und fördern³².“ Der vom „Rest“ isolierte, angeborene Gewerbefleiß-Instinkt soll also in der Lage sein, „gut“ von „schlecht“ zu unterscheiden. Das Unternehmen ist in dieser Art undurchführbar. Soziale Institutionen,

wie das Eigentum – das Konstrukte, wie Begrenzung, Verschwendung und Werkinstikt verbinden sollte – werden auf dieser Ebene der Diskussion ausgeblendet. Sie treten erst „später“ – in der Auseinandersetzung zwischen progressiven (Technologien) und regressiven Kräften (Institutionen) in Erscheinung³³.

3. Die dritte Krise

Der Hintergrund meiner Überlegungen soll in der Folge klarer herausgearbeitet und einige ihrer Konsequenzen entwickelt werden. Ich gehe von einem vereinfachten Bild mit zwei Bedürfnisgruppen aus. Es unterscheidet

- physiologische Bedürfnisse (Nahrung, Kleidung, etc.): das Verlangen nach „richtigen“³⁴ Mensch-Natur-Verbindungen und
- soziale Bedürfnisse (Anerkennung, Zuneigung, etc.): das Verlangen nach „richtigen“ Mensch-Mensch-Verbindungen.

Die Unterteilung ist dialektisch und keinesfalls absolut zu verstehen. Beide Bedürfnisgruppen sind in meiner Sicht bedeutungsvoll. Die Wichtigkeit ihrer Befriedigung richtet sich im Einzelfall nach der betreffenden Bedürfnislage. Sie lassen sich grundsätzlich auf zwei Arten und deshalb in unterschiedlicher Weise befriedigen: *freiwillig* oder *erzwungen*. Zwischen den beiden Extrempunkten – freier Wille und Zwang – hat man sich Grade oder Stufen der Freiwilligkeit vorzustellen, um zu einer differenzierenden Analyse zu gelangen. Diese Stufen lassen sich nicht an objektiven³⁵ Maßstäben ablesen, sondern sind einzig vor dem Hintergrund von individuell/sozialen Bild-Vergleichen möglich. (Darauf gehe ich hier bloß ungenügend ein.)³⁴ Die Vorstellung von Freiheitsgraden braucht keineswegs auf der Ebene von sozialen Mustern haltzumachen, sondern kann sich ebenfalls auf der individuellen (psychologischen) Ebene fortsetzen. Dabei ist denkbar, daß sich die Unklarheiten oder einengenden Muster der beiden Ebenen wiederum verbinden lassen. Bewußtseinsmäßig abgestützte Freiheitsgrade bilden in meiner Konzeption Anhaltspunkte für Analysen und Bewertungen bzw. Vorschläge zur Veränderung von sozialen Beziehungsmustern (Institutionen). Die Konzentration auf die Qualität der Freiwilligkeit leitet sich aus dem Anspruch der herrschenden Meinung (Ideologie) ab. Die Feststellung der verschiedenen Freiwilligkeitsstufen in einer konkreten Situation ergibt sich grundsätzlich aus der dialektischen Gegenüberstellung von Ideologie und persönlicher Wirklichkeitssicht (Weltanschauung)³⁴.

Die Begrenzungen natürlicher und sozialer Art und der individuell/soziale Umgang mit diesen Phänomenen werfen die Frage nach der *Legitimation* von Bedürfnissen und Befriedigungsweisen auf. In einer „freiheitlichen“ Gruppen- oder Gesellschaftsatmosphäre muß insbesondere die Bedürfnisäußerung gewährleistet sein. Dieser Schritt bedarf sowohl eines persönlichen Bewußtseins (Eingestehens) des betreffenden Bedürfnisses (Gefühls) als auch des Bedürfnisausdrucks ändern

Menschen gegenüber. Ist das soziale Klima diesbezüglich akzeptierend und sanktionsfrei – und verfügt das Individuum über einen hohen Bewußtseinsgrad – dann sind weder Ausdruckszurückhaltungen noch -verzerrungen zu erwarten: die „revealed preference“-Konzeption ist dann berechtigt. (Auch in einer weitgehend freien Atmosphäre muß ein Individuum „Reaktionen“ auf seinen Bedürfnis Ausdruck erwarten. Wenn es sich dabei auch nicht um negative Sanktionen handeln muß, kann es trotzdem – aus Gründen eigener oder fremder Verletzungsgefahr, Unzeitgemäßheit etc. – entscheiden, damit im Moment zuzuwarten oder seine Ausdrucksweise anzupassen. Diese Entscheidung wird allerdings nicht auf einer halbwegs bewußten aprioristischen Norm, sondern auf Überlegungen, die den spezifischen Fall betreffen, basieren.) Auf der Ebene größerer sozialer Verbindungen ist diese Ausdrucksweise wohl notwendigerweise institutionell festgelegt. Die konkrete Ausgestaltung und Handhabung von Freiheitsrechten (Meinungsäußerungsfreiheit, kollektives Entscheidungsverfahren etc.) ist dabei für meine Konzeption von besonderem Interesse. Die Antwort oder Folge auf diesen Äußerungsprozeß, die Bedürfnisbefriedigung selbst, muß sich in meinem Bild auf den verschiedenen Ebenen – Individualität, Gruppe, Gesellschaft – über jenen (Kompromiß-)Weg ergeben, den sich die betreffende Einheit in ihrem herrschenden Bild selbst verspricht: Auf der gesellschaftlichen Ebene wird damit die Ideologie in den Augen unterschiedlicher Weltanschauungen zum Vergleichsbild. (In bezug auf die Frage nach der freiwilligen oder erzwungenen Bedürfnisbefriedigung nehme ich an, die freiwillige Art führe zu einem abgeschlossenen Erlebnis für alle Beteiligten. Die erzwungene und als illegitim erfahrene Befriedigung wird vermutlich Re-Aktionen schaffen [Problemverschiebungen]; d. h. neue Bedürfnisse kreieren, ohne, die alten „richtig“ zu stillen.)

Nach meiner These wird der wirtschaftliche Prozeß – die soziale Aktivität interdependenter Menschen im Umgang mit Produktionsmitteln, Produkten, Konsumweisen etc. – erstrangig durch die verborgene Manifestation bzw. angestrebte Befriedigung sozialer (und nicht sosehr physiologischer) Bedürfnisse vorangetrieben. Die Voraussetzung dieser Annahme ist eine hierarchisch geordnete Gesellschaft: eine Engpaß- bzw. Knappheits-Gesellschaft bezüglich sozialen Bedürfnissen, ausgedrückt insbesondere in der Knappheit einflußreicher Positionen.

Zu ihrer Existenz benötigt eine Engpaß-Gesellschaft ein Engpaß-Bewußtsein: Es objektiviert sich im einseitigen Bild von der Knappheit wirtschaftlicher Güter sowie der Alternativlosigkeit gegenüber hierarchischen Lebensformen und lenkt gleichzeitig den Blickpunkt von der Mensch-Mensch-Beziehung ab. Am deutlichsten versinnbildet ist dieses Bewußtsein im (physiologisch verstandenen) „Notstand“. Wird dieser explizit erklärt, treten meistens Notstands-Gesetze in Kraft, welche demokratische Rechte ausschalten und die Hierarchie damit expliziter erzwingen – im offiziellen Interesse physiologischer Bedürfnisse einer von Partikularinteressen abstrahierten Ganzheit (Region, Nation etc.).

Im strikten Sinne des „revealed preference“-Ansatzes ist meine Argumentationsweise wohl sinnlos, weil nach ihm hierarchische Lebensformen Ausdruck der Bevölkerung – zumindest aber ihrer Mehrheit – sein müssen. Ich ziehe meine Kritik aus der Untersuchung der Freiheitsqualität von Institutionen: Danach lassen sich in verallgemeinernder Form denk- und handlungswirksame Vorentscheidungen in der Struktur von sozialen Beziehungsmechanismen entdecken, welche die eine Wirklichkeits- und Wertauffassung oder Gruppe bevorzugen, andere jedoch benachteiligen.

Das Bild einer hierarchischen Gesellschaft ist inhaltlich relativ offen. Es versteht sich bloß als erster Raster zur Untersuchung formell hierarchischer, polyarchischer oder vertraglicher Verhältnisse, oder solcher implizierter/informeller Art (z. B. über das Tragen von unterschiedlichen Kleidern/Uniformen, Titeln oder den Besitz von anderen Objekten mit sozialen Hierarchie-Absichten). Keineswegs betrachte ich diese Vorstellung als abschließendes Erklärungsbild eines zu analysierenden Einzelfalls. Auch ist mir bewußt, daß sich innerhalb dieses Beziehungsrasters andersartige Phänomene, wie charismatische Persönlichkeiten, fachliche Autoritäten oder anarchistische Organisationsformen (nach Colin Ward: freiwillig, funktionsgerecht, zeitlich begrenzt, klein) ereignen bzw. mit hierarchischen Mustern überlappen können. Wenn ich daher von Hierarchie spreche, dann sind damit insbesondere jene Aspekte gemeint, welche die Legitimation der ungleichwertigen und in ihrer Art erstarrten Beziehungen bezweifeln lassen bzw. ihren erzwungenen Charakter betreffen.

So gesehen ist eine hierarchische Gesellschafts-, Gruppen- oder Familienstruktur Ausdruck erzwungener sozialer Bedürfnisbefriedigung: zum Vorteil der einen, zum Nachteil der andern, evtl. letztlich zum Nachteil aller (was hier nicht diskutiert wird). Daraus entwickelt sich sowohl ein „Kampf um höhere Positionen“ (soziale Mobilität) als auch gleichzeitig ein „Ringgen gegen den Abstieg“. Vor dem Hintergrund eines verbreiteten Bewußtseins von Alternativlosigkeit gegenüber dieser hierarchischen Struktur reichen dessen Folgen bis in die individuelle Unsicherheit gegenüber Veränderungen hinab. Diese nämlich sind unerfahren, ungetestet – die soziale Struktur bzw. Bewertungsweise andererseits ist relativ fix. Aus dem Drang nach „oben“ – innerhalb vorgefaßter hierarchischer Strukturen – sowie aus dem Hang nach Sicherheit (der betreffenden Hierarchieart) ergeben sich starke Kräfte in Richtung Stabilisierung der Hierarchie.

Dabei hege ich folgende Vermutung: Wird die gesellschaftliche Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen vom unmittelbaren (organisatorischen, innovativen, finanzierenden) Einsatz der Herrschaft ausübenden Schicht (im Sinne von Max Weber) abhängig gemacht, dann reproduziert sich diese Gesellschaft insbesondere durch wirtschaftliche (Mehr-)Produktion. Dadurch wird in dieser Art von Gesellschaft das Legitimationserfordernis zur Genüge zu erfüllen gesucht, was allerdings den Einsatz anderer Mittel der Ordnungserhaltung nicht ausschließen muß. Aus diesem Prozeß entsteht eine Wirtschafts-, Produk-

tions- oder Konsumgesellschaft. Der moderne Kapitalismus des Westens ist eine mögliche Form, der Staatskommunismus östlicher Staaten eine andere. Zur Erreichung dieses Legitimationserfordernisses sind handlungsleitende Bilder von zentraler Bedeutung³⁶.

Wird die Gütererstellung zur Befriedigung physiologischer Bedürfnisse in einer Gesellschaft von der Natur oder Gott abhängig gemacht – also nach „außen“ projiziert –, dann besteht weit weniger Druck in Richtung dessen, was wir unter (den Legitimationserfordernissen) einer Industrie-Gesellschaft verstehen. Ist die betreffende Gesellschaft hierarchisch geordnet, so kennt sie ihre eigenen Legitimationserfordernisse bzw. ordnungserhaltende Mechanismen. Diese mögen den Namen Religion, Brauchtum etc. tragen; die Gesellschaft selbst wird aus dieser Sicht als „traditionell“ bezeichnet. (Vermutlich hält sie an ihren Traditionen nicht nur um der Traditionen willen fest, sondern aus Interesse der an der bestehenden Hierarchie Interessierten. Tradition und Hierarchie-Demonstration sind dabei zwei Teile eines Ganzen. Wie im vorangehend angesprochenen Fall der Wirtschafts-Gesellschaft ist bekanntlich trotzdem sozialer Wandel möglich; insbesondere im Sinne der inner- oder zwischenhierarchischen Umwälzung³⁷.)

Den heutigen Wirtschaftsprozeß des Westens betrachte ich als eine Folge von mehrheitlich *erzwungenem* Ringen um *soziale* Bedürfnisbefriedigung, d. h. um Mensch-Mensch (Gruppen-Gruppen, Staaten-Staaten) Auseinandersetzungen über eine objektivierte Größe, genannt Wirtschaft oder Produktion und Konsum von Gütern und Dienstleistungen. Der Begriff „Zivilisationsprozeß“ repräsentiert u. a. diese Hinwendung zu objektivierten („äußeren“) Phänomenen. Norbert Elias beschreibt ihn als einen Prozeß der kulturellen Ächtung von Aggression³⁸. Aus dem frühen Zweikampf mit der Faust oder dem Schwert wird eine Auseinandersetzung mit Bomben oder „Druckknöpfen“. Im alltäglichen „Normallfall“, d. h. dem „normalen Notfall“, ersetzt die wirtschaftliche Aktivität – zu einem überwiegenden Teil, wie ich vermute – diesen „Kampf“. Für Lewis Mumford wurde mit der Entstehung des Königtums „die Macht als Abstraktion, die Macht als Selbstzweck zum Hauptmerkmal der ‚Zivilisation‘.“ Ihre Hauptzüge sind „die Zentralisierung der politischen Macht, die Klassentrennung, die lebenslange Arbeitsteilung, die Mechanisierung der Produktion, die Vergrößerung der militärischen Macht, die wirtschaftliche Ausbeutung der Schwachen und die allgemeine Einführung der Sklaverei und der Zwangsarbeit für produktive wie für militärische Zwecke“³⁹. Soziale Bedürfnisse werden dabei in den Ausdruck von physiologischen Bedürfnissen „verpackt“.

Wäre das Phänomen der „demonstrativen Verschwendung“ im Sinne des sozialen Wettelaufs angesichts des Anspruchs einer demokratischen Gesellschaftsordnung unproblematisch (spannungsfrei), so ließe sich dieser soziale Vergleich mittels gut sichtbar getragener Namensschildchen mit aufgedruckter Einkommens- oder Vermögenssumme bewerkstelligen. Abgesehen von der publizistischen Glorifizierung von Top-Manager-Salären sowie mit Ausnahme faschistischer Gesellschaften

vom Stil der vergangenen Dekaden, in denen Uniformen mit Gradabzeichen gleich auch den Wert einer Person ablesen ließen, scheint diese Art der Demonstration allerdings wenig wahrscheinlich, was seinerseits auf ihren „Sündencharakter“ hinweist.

Das herrschende Bild von der Wirtschaft ist von ganz anderer Art. Es beschreibt

- das ökonomische Problem als Mensch-Natur-Beziehung (ausgehend vom „Reichtum der Nationen“ bis zur Fetischierung von BSP oder Produktivität der üblichen Art),
- Einkommens- und Vermögensverteilung als sekundäre Probleme, und
- läßt die sozialen Beziehungen (Entscheidungsmuster) als „nicht-ökonomische“ Faktoren unberücksichtigt; verweist dabei allenfalls auf Politik oder Soziologie.

Es beruht auf dem Bild

- der Konsumentensouveränität, ohne jedoch ihre Qualität bzw. ihre Implikationen im spezifischen Fall zu untersuchen sowie
- von Gleichgewichts- bzw. Harmoniemodellen wirtschaftlicher Prozesse.

Damit unterstreicht und fördert es die Auffassung von der Nicht-Existenz sozialer Probleme in der Wirtschaft. Man bedenke dabei seinen Anspruch auf Wirklichkeitsbeschreibung oder (indirekte) Relevanz seiner Modelle für konkrete Problemlösungen⁴⁰. Wirtschaftliche Lösungsmuster des Hauptparadigmas

- sind deshalb vom Ansatz her „technische“ Mechanismen etwa im Sinne der Geldmengen- oder keynesianischen Globalsteuerung oder neuerdings in Form der institutionellen Anpassung an einen technisch verstandenen Marktmechanismus („Supply-Side Economics“) und
- fördern Wachstumspolitik zugunsten „späterer“ (automatischer bzw. nicht zur eigentlichen Diskussion stehender) Verteilungswirkungen, oder
- Anti-Inflationspolitik aus der Vorstellung heraus, es komme auf jeden Wirtschaftsbürger gleichermaßen an, ohne Angabe struktureller bzw. mehr-/mindergewichtiger Faktoren.

Die Tatsachen- und Wertvorstellungen einer hierarchisch gegliederten Gesellschaft begünstigen sowohl über ihre Darstellung „der“ Wirklichkeit (Ideologie) als auch über die daraus abgeleiteten grundsätzlichen Erfolgs- oder Problemlösungsmuster ein generelles *Trendverhalten*. Infolge ihrer relativen Rigidität und großen Relevanz bietet die Untersuchung der wichtigsten Institutionen eine Chance für „Erklärungen“ vergangener, gegenwärtiger oder künftiger Entwicklungen. Dieses Trendverhalten ist wahrscheinlich umso zwingender, je totalitärer eine Gesellschaft ist (was eine sinnvolle Tautologie darstellt). In umgekehrter Weise wird wohl die Existenz sozialer „Hierarchie-Nischen“ zu „abweichenden Verhalten“ führen. Diese „Nischen“ verstehe ich nicht sosehr als normenfreie Räume, sondern eher als Raum für alternative Beziehungsmuster bzw. Bezugsgruppen. Eine einzelne soziale Aktion

ist diesem Bild folgend nie zwingend voraussagbar. Sogar das Eintreffen eines generalisierenden (statistischen) Trend-Resultates ist von der Rigidität und Wichtigkeit bzw. vom Akzept der Institutionen abhängig – also stets unsicher.

Trotz der Nichtexistenz der sozialen Probleme im wirtschaftswissenschaftlichen Ansatz des Hauptparadigmas braucht die Wirtschaft die sozialen Bedürfnisse ständig und gezielt in der Werbung sowie in der Förderung ordnungserhaltender Einrichtungen (Kriegswirtschaft, Polizei) – in weniger augenfälliger Weise aber auch in investitionspolitischen Überlegungen. (J. K. Galbraith spricht in diesem Zusammenhang vom Selbstschutz der Technostruktur⁴¹.) Die Wirtschaft läuft damit Gefahr, fortlaufend soziale Probleme zu reproduzieren (nicht zuletzt dadurch, daß sie nicht als solche angesprochen und in einen größeren Motivationszusammenhang gebracht werden.) „Zwischenlösungen“ – Kompromisse des „Faktischen“ – werden zwar immer wieder erreicht; insbesondere durch die bewußtseinsmäßige Schaffung sozialer Banden, welche Innen- von Außenverhältnissen abtrennen (Familie, Eigentümer- und andere Gruppen, Nation). Ohne diese gesellschaftliche Produktion von Kohäsion müßte entweder offener Krieg herrschen oder ein anderes Bewußtsein mit entsprechenden Handlungsfolgen eintreten. Die in alter oder neuer Form weiterbestehenden bzw. stets neu geschaffenen sozialen Bedürfnisse wirken dabei in freiheitlich beschränkender, subversiver Weise über den wirtschaftlichen Prozeß zum scheinbar ausschließlichen oder jedenfalls primären Zweck der physiologischen Befriedung. Die in Geldeinheiten, Kilos oder Anzahl gemessenen Güter oder Dienstleistungen in den auf die Zukunft gerichteten Versprechungen wirtschaftspolitischer Programme mögen sich allerdings leicht als verpuffte Hoffnungen herausstellen, weil vielleicht

- eine soziale Hierarchie sich bis zum anvisierten Zeitpunkt nach anderen Standards richtet und
- die Erreichung der betreffenden positiv bewerteten Güter durch gleichzeitig damit verbundene negative Effekte weg- oder gar überkompensiert werden. (Die Verteilungsfrage ist also bereits auf dem Weg zu jenem Produktions- oder Verteilungsziel unausschließbar.)

Die Existenz und Wirksamkeit physiologischer Bedürfnisse leugne ich keineswegs. Aber ihre „Natürlichkeit“ bzw. „soziale Isoliertheit“ ist anzuzweifeln. Ich gehe davon aus, daß neben den explizit sozialen Bedürfnissen bzw. Befriedigungsweisen eine große Reihe physiologischer Bedürfnisse mit sozialer Mit-Verursachung bzw. Mit-Steuerung besteht und daß diese verborgene Mitwirkung sogar einer primären Motivationsquelle entspringt⁴². Deshalb betrachte ich die physiologischen Bedürfnisse für den wirtschaftlichen Prozeß im allgemeinen als zweitrangig. Die Wirksamkeit der sozialen Bedürfnisse erweisen sich andererseits als primär, weil sie nicht als solche in den ökonomischen Alltags- und wissenschaftlichen Theorien angegangen werden, sondern allermeistens bloß indirekt über „ökonomische Faktoren“ wie Güter, Arbeit, Einkommen oder Preise. Auf diesem indirekten (extrinsischen)

Weg werden sie bloß „halbwegs“ befriedigt und bilden deshalb ein stetes Potential, um über die gesellschaftlich geöffneten Kanäle angesprochen und im hierarchischen Interesse benützt zu werden. Darüber hinauschießende soziale Bedürfnisdemonstrationen und -reaktionen gelten im allgemeinen als anormal.

Joan Robinson spricht von zwei Krisen der ökonomischen Theorie. Die erste kann nach ihrer Ansicht das Niveau der Beschäftigung, d. h. die Quantität nicht erklären, die zweite den Inhalt der Beschäftigung nicht⁴³. Mit dem Inhalt der Beschäftigung meint sie die Qualität der Güter und Dienstleistungen (z. B. Waffen anstatt Nahrungsmittel anstatt Zigaretten). Die dritte Krise der ökonomischen Theorie besteht in meiner Sicht darin, daß sie die *Qualität der sozialen Beziehungen* bei Produktion und Konsum von Gütern und Dienstleistungen nicht zu erklären vermag. Dieses Problem liegt sowohl der (nach Robinson) ersten wie auch der zweiten Krise zugrunde und ist nicht bloß ein Charakteristikum von „hier und heute“; andererseits wird es in einer Welt des einseitig materiellen Überflusses gewisser Arten bzw. Schichten besonders augenfällig. „... wir haben keine Distributionstheorie“⁴⁴, schreibt die englische Ökonomin. Wir haben auch keine befriedigende Theorie der sozialen Entscheidungskraft in wirtschaftlichen Angelegenheiten. Es geht dabei nämlich um weit mehr als bloß um die Frage: Wer erhält entsprechend welchen Regeln welchen Einkommens- oder Güteranteil am BSP? Darüber hinaus stellt sich die Motivationsfrage: Welche Art wirtschaftlicher Aktivität steht erstrangig im Dienste sozialer Zwecke? Mit welcher Wirtschaftsweise wird Politik, institutionelle Zuneigungs- und Anerkennungs-Produktion und -Verteilung betrieben? Die Frage ist deshalb zentral, weil über den angesprochenen Prozeß ein hierarchisches Sozialgefüge erhalten und also Kohäsion und Integration geschaffen wird. Ein großer Teil der Wirtschaft erscheint damit als Reproduktionsmittel der Hierarchie. Dieser „materielle“ Prozeß muß zu seinem Funktionieren notwendigerweise durch die Kraft der Ideologie ergänzt werden. Die wirtschaftspolitische Forderung nach „Mehr“ erweist sich vor diesem Hintergrund kurzfristig und in Variationen als Umgehungsstrategie, grundsätzlich aber als Produktions- und Konsum-Hysterie, die soziale wie auch natürliche Zerstörung mit sich führt. Der Hinweis auf die soziale Integrationswirkung durch den demonstrativen Konsum kommt bei Thorstein Veblen bereits deutlich zum Ausdruck.

4. Eigendynamik und Bewertung

Veblens Behinderung in der Entwicklung seiner frühen Erkenntnis bzw. seine spätere technokratische Fehlorientierung gründet m. E. (neben seiner Persönlichkeit) in der vom Sozialdarwinismus geprägten Vorstellung einer abstrakten Effizienz. Er schreibt zwar: „Beim Übergang zum räuberischen Lebensstil (siehe seine Entwicklungsphasen-Theorie¹⁰, M. S.) ändern sich ... die Bedingungen des Wettbewerbs.

Gelegenheit und Anreiz zum sozialen Wettstreit nehmen an Umfang und Bedeutung stark zu, ...⁴⁵“ Aber das Effizienz- bzw. Wertkonzept wird bei Veblen trotzdem im Hinblick auf ökonomische – und nicht etwa soziale – Angelegenheiten erstrangig von den „natürlich-sachlichen“ Wesenheiten, wie dem Gewerbefleiß-Instinkt sowie seinen gesellschaftlichen Manifestationen (Ganzheit, Objektivität, Technologie) beurteilt. Er versäumt es, bei der Analyse der sozialen Ebene die Konzepte Effizienz, Erkenntnis, Fortschritt etc. mit den Elementen Werthaltung, Interesse, Verteilung etc. zu verbinden. Ebenfalls vermisste ich die Vorstellung unterschiedlicher Freiheitsgrade bei Individuen und Gruppen in der institutionell-technologischen Prozeßbeschreibung; d. h. die Hinterfragung der „revealed preference“ Annahme für institutionell unterschiedlich situierte Menschen. Im gleichen Sinne kritisiere ich Veblens wissenschaftstheoretischen Anspruch auf „Objektivität“ bzw. „Ganzheit“. Diese Bilder sind durch eine zu spezifizierende „wissenschaftliche Subjektivität“⁴⁶ sowie „subjektive Ganzheit“ zu ersetzen. Veblens uneingestandene Hoffnung auf eine in den Sachen selbst – insbesondere Werkzeugen und Maschinen – wurzelnde Ordnung ist m. E. ebenfalls abzulehnen.

Bekanntlich hat die Jahrhunderte alte Frage nach dem freiheitlichen oder determinierten Charakter menschlicher Gedanken und Handlungen keine allseits befriedigende Antwort gefunden. Aus meiner Sicht vermögen technologische oder institutionelle Entwicklungen *relative Eigenleben* zu bilden, die in kurzfristiger, oberflächlicher oder einflußloser Sicht als Determinismen erscheinen mögen. Es wäre jedoch verfehlt, sie grundsätzlich aus sich selbst heraus zu erklären. Institutionen und Technologien sind vielmehr Pol-Begriffe eines gesellschaftlichen Ganzen, innerhalb welchen sich die beiden Phänomene gegenseitig bedingen: Das eine Konzept betont eher die soziale Beziehungs- oder Entscheidungsseite, das Bild Technologie andererseits beschreibt eher den Mensch-Natur- oder Natur-Natur-Gehalt des Produktions- oder Konsum-Phänomens. Im Hinblick auf die angesprochene Vorstellung von Weltanschauungen bzw. sozialen Nischen ergibt sich auch zwischen sozialen und individuellen Interaktionen kein Determinismus – gleichzeitig aber auch hier ein generell starker Einfluß (Eigenleben) der Ideologie auf die verschiedenen Weltanschauungen. Institutionelle Zwänge manifestieren sich als individuelles Angehaltensein zu einer Optimierungshaltung innerhalb eines Normensystems, das an und für sich nicht befriedigt. Die westliche Ideologie hebt zwar die immerwährende Eingriffsmöglichkeit des Menschen in seine Geschicke (in Politik, Wirtschaft usw.) hervor. Dieses Bild beruht auf der grundlegenden Annahme von in homogener Freiheit handelnden souveränen Staats- und Wirtschaftsbürgern. Aus Veblens u. a. Erkenntnis der handlungswirksamen Bedeutung sozialer Institutionen – sowie aus der technokratisch-bürokratischen Erfahrung der vergangenen Dekaden – leitet sich allerdings die Notwendigkeit der Untersuchung sozialer Eigendynamismen ab. Diese „Notwendigkeit“ ergibt sich für mich aus dem Ziel, größere Wahlmöglichkeiten zu schaffen⁴⁶. Generell gesehen ist das

Eigenleben sozialer Phänomene durch den Umstand charakterisiert, daß dem herrschenden Anspruch nach Beteiligte in einer bestimmten Entscheidungssituation – aufgrund „äußerer“ Umstände – keinen oder bloß stark beschränkten Einfluß auszuüben vermögen. Ausdrucksformen für solche Eigenleben sind internationale, bürokratische oder technologische „Sachzwänge“, welche aus ideologisch Beteiligten eigentliche Betroffene machen. Doch die Eigenständigkeit dieser Prozesse ist von relativer Art – im Gegensatz sowohl zur Ideologie als auch zu Veblen u. a. Ihre sog. Eigengesetzlichkeit reflektiert meiner Ansicht nach sowohl ein anvisiertes Ziel als auch vom betreffenden Weg und Ziel begünstigte Interessen. Interessenunabhängige Sachzwänge gibt es in diesem Sinne nicht.

Beispiele für institutionell-technologische Eigendynamismen lassen sich überall dort finden, wo einem ideologischen oder formellen Anspruch/Realitätsbeschreibung die subjektive Erfahrung von diesbezüglichen Abweichungen entgegensteht, welche die einen Gruppen oder Ideen bevor – , andere jedoch benachteiligt. (Markt versus Marktbeschränkungen vertraglicher oder anderer Art; Selbständigkeit rechtlich eigenständiger Unternehmungen versus faktische Abhängigkeit von „Unterlieferanten“ gegenüber „Auftraggeber“-Unternehmungen; formell dezentrale Organisationsformen versus materiell zentrale Entscheidungsstrukturen über die Wirksamkeit spezifischer Kontrollmedien (z. B. Gewinn); Kosten-Nutzen-Bilder im Sinne des Marginalitätsprinzips versus Einkommens- bzw. Vermögensgrenzen, oberhalb denen Kreditmöglichkeiten überproportional zunehmen (und in Zeiten der Inflation bei relativ niedrigen Zinsen entsprechende Vorteile schaffen usw.). In all diesen Beispielen ist Eigenleben sozialer Normen denkbar. Es entsteht dann, wenn der implizite Ausschluß der (Partikular-)Interessen-Komponente im betreffenden herrschenden Bild gelingt aber im vorrangigen Sinn dieser Partikularinteressen rein technische Effizienz-Entscheidungen zum offiziellen Wohl eines abstrakten allgemeinen Interesses getroffen werden: Veränderungen des Maschinenparks, des Verkaufssortiments, der Organisationsstruktur, der Einkommensauschüttung usw.

Damit dies möglich wird, ist die bewußtseinsmäßige Errichtung von Trennungen zwischen Menschen und Natur vonnöten. Diese wird besonders durch die Kreation eines *dritten Wesens* zwischen Menschen gefördert, das seinerseits Gegenstand eines relativen Eigenlebens werden kann. Geld ist die wahrscheinlich spektakulärste Objektivierung unserer Zeit; aber auch jede andere Institution, wie z. B. die verschiedenen Eigentumsformen, gehört dazu.

Der Eigendynamik von Institutionen entwachsen die genannten weitverbreiteten bzw. zu erwarteten Verhaltensweisen. Die mit der Ideologie verbundene Sanktionskraft von sozialen Normen führt über Selbst- und Fremdbewertung zu jenem Trend. Sind die (Tatsachen- und Wert-)Prämissen einer gedanklichen Grundstruktur akzeptiert, dann entwickeln sich Effizienz- oder Rationalitätsbilder des betreffenden Systems gleichsam „von selbst“. Dies betrifft sowohl wissenschaftliche

Paradigmata als auch bürokratische oder technologische Phänomene. Ihr „deterministischer“ Charakter wird dabei umso augenfälliger, je stärker Trennungen oder Objektivierungen im betreffenden Aktionsfeld akzeptiert werden (Geld, soziale Indikatoren, andere institutionelle Phänomene.) In der extremsten Form vermögen sich institutionelle Eigendynamiken von ihrer Legitimationsbasis ganz abzulösen. Angesichts der Abweichungen (Widersprüche) von Ideologie/Weltanschauungs-Vergleichen ist mit dieser deterministischen Gefahr i. e. S. allerdings nicht zu rechnen. Andererseits kann der Hinweis auf die Wirksamkeit heutiger institutionell-technologischer Eigendynamismen und damit auf den Verlust menschlicher Einflußmöglichkeiten im ideologischen (demokratischen) Sinn nicht überbetont werden. Gemäß meiner Konzeption ist es des Menschen Aufgabe, unaufhörlich aktive Entscheidungen (Wertungen) zu treffen. Es muß deshalb verhängnisvolle Folgen haben, individuelle und soziale Entscheidungssituationen mit dem Bild von Sachzwängen im Sinne „äußerer“ Determinanten zu vernebeln. Meine Entwicklungskonzeption im Sinne der „relativen Selbständigkeit von Institutionen“ bleibt daher nicht dabei stehen, die Abwesenheit von Determinismus im engeren oder absoluten Sinn zu beschreiben, sondern zielt darauf ab, freiheitlichere Institutionen zu ermöglichen.

Um dies zu erreichen, stelle ich nicht auf der Geschichtsvorstellung eines idealen Urzustandes ab, von dem wir Menschen infolge eines Sündenfalles abgewichen sind und auf den wir zurücksteuern sollen. (Christliche Lehre, Marxismus, Veblen u. a. sind sich darin recht ähnlich.) Die Gefahr für jenen Erklärungsansatz besteht darin, daß er von all jenen abgelehnt (weil ihnen nicht bewiesen) werden kann, die diesen idealen Ausgangspunkt nicht wahrhaben wollen/können⁴⁷. Aus der Verwerfung der geschichtlich weit zurückliegenden Ziel-Basis wird dann gleichsam ein Beweis für die gegebene kämpferisch-mißtrauende Qualität des Menschen, woraus sich eine natürliche hierarchische Sozialordnung – bzw. der illusionäre Charakter jeglicher Veränderungen – ableitet.

In meiner Sicht ist deshalb die *Gegenüberstellung heutiger Realitäten* zweckdienlicher, insbesondere das Verhältnis von Ideologie und Weltanschauung(en). In der ideologischen Darstellung klassischer Innenverhältnisse finden wir nämlich den Anspruch auf freiwillige, nicht-konkurrierende menschliche Qualitäten. So z. B. in der Beschreibung der Familie (die selbstlose Mutter im Lesebuch), des Militärs (der uneigennützig Soldat auf dem Denkmal), der staatlichen Bürokratie (der treue Staatsdiener im diskreten Hintergrund) usw. Daß die freiwillige Haltung der sozialen Bedürfnis-Äußerung und -Befriedigung in diesen Bildern auftaucht, betrachte ich nicht bloß als Resultat eines im Verlaufe der Geschichte mehrfach reproduzierten ideologischen Machwerks. Ich nehme vielmehr an, daß darin ebenfalls ein grundlegender Charakter der menschlichen Wesensart zum Ausdruck kommt⁴⁸. Es ist zu vermuten, daß es sich dabei um eine universale Qualität handelt; dies jedenfalls ist ein generalisierender Abstützpunkt meiner Überlegungen.

Eine kurze Diskussion der *Konsumentensouveränität* mag den Gedanken erläutern. In der herrschenden Wirtschaftslehre ist das Bild von der Konsumentensouveränität der Grundpfeiler wirtschaftlicher (gleichgewichtiger, richtiger etc.) Interdependenz und Aktivität. Im Gegensatz dazu spielt die Verbraucherpolitik – „als Summe der Maßnahmen zum Schutz, zur Information und zur Bildung der Verbraucher“ – eine relativ untergeordnete Rolle. Dies liegt an der „traditionellen Unternehmensorientiertheit instrumenteller Politik. Verwirklichung des Produzenteninteresses und des Konsumenteninteresses scheitern heute daran, daß nach wie vor das Primat des Unternehmensinteresses gilt“⁴⁹. Zwischen dem Bild der Konsumentensouveränität als Grundpfeiler des Marktes und der primären Ausrichtung auf die Unternehmensinteressen in der Wirtschaftspolitik besteht also ein Widerspruch.

Die Vorstellung Konsumentensouveränität verkörpert isolierte Beziehungen zwischen autonomen Individuen und Gütern bzw. Dienstleistungen. Der soziale Charakter fehlt. Kollmann schreibt: „Konsumentensouveränität meint, daß jeder einzelne frei von heteronomen Mechanismen seine Konsumentenentscheidungen treffen könne bzw. solle. Dies bedeutet logischerweise, daß Konsum nicht sozialen Zwangscharakter haben dürfe. Gemeint ist damit, daß in keiner Weise Konsumgüter als sozial erstrebenswert affiziert werden dürfen; Konsummöglichkeiten müßten ihres sozial wirksamen Charakters entsagen.“⁵⁰ Kollmann denkt in dieser Forderung den Anspruch des wirtschaftswissenschaftlichen Hauptparadigmas zu Ende, verfällt dabei jedoch selbst dem Irrtum, wirtschaftliche Aktivität – in der Sollvorstellung – als Mensch-Natur-Beziehung zu beschreiben. Es geht nicht darum, den sozialen Charakter aus der „Wirtschaft“ zu vertreiben, sondern ihn explizit in die Theorien über wirtschaftliche Aktivitäten aufzunehmen.⁵¹

Die Konzepte Konsumentensouveränität und politische Souveränität dürfen nicht als getrennt betrachtet werden⁵². Dasselbe gilt für die Arbeits-, Freizeit-, Sparsouveränität etc. Erst dann „wird die Verbraucherpolitik zu einem Angelpunkt der autochthonen Selbstbestimmung des einzelnen: die Aufhebung aller Entfremdung als Produzent und Konsument, die Entlastung des Sozialen von Lebenserhaltungsnotwendigkeiten (Arbeit, insbesondere Einkommen) und von Verzerrungen im Rahmen der Bedürfnisbefriedigung (des Konsums und seiner Fremdbestimmtheit)“⁵³. Die Aushöhlung der Konsumentensouveränität in unserer Zeit dokumentiert die Aushöhlung der politischen Souveränität⁵⁴. Die Zweiteilung dient der Fiktion einer auf politischen Regeln abstützenden (und damit demokratisch legitimierten) Wirtschaft.

Konsumenten- und politische Souveränität kranken letztlich am selben Übel. Ersteres Bild bezieht sich auf eine Mensch-Natur-Beziehung, welche von der sozialen Dimension (Konsum- Statusnormen) abgetrennt ist. Das Bild von der politischen Souveränität des Bürgers zeigt eine Mensch-Normen-Ausrichtung in bezug auf Menschen und/oder Natur. Auch hier ist die soziale Dimension weitgehend ausge-

schlossen; d. h. die Berücksichtigung der institutionellen Bevorteilung von Partikularinteressen. Ich meine damit nicht nur die „äußere“ Beeinflussung von Wählern in Abstimmungen um Personen oder Sachvorlagen, sondern die Entscheidungsverfahren selbst, die u. U. – der Mehrheit verborgene – Mechanismen der grundlegenden Beeinflussung (insbesondere zugunsten des Status quo) enthalten.

5. Formen des sozialen Wettbewerbs mit wirtschaftlichen Mitteln

Die Absicht, Zuneigung oder Anerkennung durch soziale Beziehungsmuster zu erzwingen, beschränkt sich nicht auf demonstrativen Konsum oder Müßiggang. Der demonstrative Konsum scheint jedoch die augenfälligste Ausdrucksform dieser Art zu sein. Es existieren heute eine Unzahl von Werbebotschaften, die im Hinblick auf ebenso viele Güter den Menschen auf seinen Status (sozialen Wert) und nicht sosehr auf den persönlichen Genuß beim Konsum des betreffenden Gutes ansprechen. „Demonstrationsfähiger Konsum gibt dem jeweils Konsumierenden Vorteile im sozialen Wettbewerb... Das Paradox ist, daß gerade durch die einigermaßen mögliche Vertikalmobilität dieser soziale Wettbewerb schärfer geworden zu sein scheint.“ Fixe Standes- und Klassenstrukturen von einst sind durch mobilere Sozialgefüge abgelöst worden. Trotzdem gibt es in der Meinung Kollmanns in bezug auf den Gleichheits-/Ungleichheitscharakter sozialer Verbindungsmuster „noch immer die im wesentlichen gleichgebliebenen Formen sozialer Wahrnehmung, sozialer Prozesse, Sozialkontakte usw. Die Qualität sozialer Interaktionen, das Procedere hat sich nur unwesentlich geändert. Die Menschen heute wissen durchaus über die höhere Mobilität Bescheid, bemessen einander aber nach wie vor durch Kriterien wie Status, soziale Macht u. dgl., deren äußeres Erscheinungsbild eben das Konsumgut ist. . . Wie sozialer Wettbewerb mittels konsumierbarer und demonstrationsfähiger Güter vor sich geht, läßt sich an jedem Arbeitsplatz in jeder Wohnhausanlage, die noch nicht unter großstädtischer Anonymität leidet, in jeder Nachbarschaft und allen Gruppen beobachten. Und dort, wo das soziale Feld: Nachbarschaft fehlt, tritt an dessen Stelle der ‚generalisierende Andere‘, die Konsumnorm, an der sich der einzelne mit seinen Konsummöglichkeiten bemüht⁵⁵. . .“ Andere soziale Felder mit der institutionalisierten Absicht, soziale Bedürfnisbefriedigung via „wirtschaftliche Faktoren“ zu erzwingen, sind neben der demonstrativen Muße u. a. Vermögensbildung (Sparobjekte), Ausbildung (Titel), uniformierte Tätigkeiten oder Funktionstitel explizit hierarchischer Organisationen. Dabei ist nicht bloß das angesprochene soziale Phänomen von Bedeutung, sondern ebenfalls die Interdependenz unter den verschiedenen Aktionsfeldern im Rahmen eines gesamtgesellschaftlichen (hierarchischen) Zusammenhangs. Dies gilt auch für den Bereich *Arbeit*, dem ich hier einige Beachtung schenken will. Es darf wohl behauptet werden, viele – in Entwicklung und Produktion antizipierte – Käufe von Konsumgütern seien z. T.

- Kompensationen auf Frustrationen während der Arbeit(szeit) und/oder
- Ergebnis sozialer Normen infolge der Arbeit (Auto, Kleider, etc.).

Zudem ist Gruppenarbeit meistens hierarchisch organisiert, weshalb es systemlogisch erscheint, daß sich im Konsumverhalten diese Hierarchie tendmäßig widerspiegelt. Wenn die implizite These des wirtschaftswirtschaftlichen Hauptparadigmas zutrifft, daß produziert wird, um zu konsumieren, und letzteres zum vorrangigen Zwecke physiologischer Bedürfnisbefriedigung geschieht, dann fällt der Arbeit grundsätzlich die extrinsische Funktion der Erzielung von Einkommen zu. Die soziale Qualität der Arbeits-(und Konsum-)Beziehungen und der Steuerungsvorgang aus dieser Qualität heraus bleiben dabei übersehen. Daraus läßt sich der wirtschaftspolitische Schluß ziehen: Wenn „Geldverdienen“ im Sinne der Aneignung einer unspezifischen Anweisung auf das Sozialprodukt objektiviert wird – falls diese Trennung gelingt – dann kann mit Arbeitsbeschaffungsprogrammen rein quantitative Wirtschaftspolitik betrieben werden (wobei der „Notstandscharakter“ bei bestehender oder drohender Arbeitslosigkeit die qualitative Seite des Problems gleichsam „von selbst“ unter den Tisch wischt).

Der soziale Kontroll-Charakter der Arbeit läßt sich besonders deutlich an der Entwicklung der durchschnittlichen Arbeitszeit ablesen. Wassily Leontief stellt für die Vereinigten Staaten fest, daß zwischen 1870 und 1940 eine progressive Technologie einen größeren Output geschaffen hat und daß dieses Wirtschaftswachstum von abnehmender Arbeitszeit sowie zunehmenden realem Einkommen begleitet war⁵⁶. Seit 1940 bis zur Stagflationsphase der jüngsten Vergangenheit hat sich die Outputsteigerung im allgemeinen gewaltig fortgesetzt, die Arbeitszeitentwicklung ist jedoch relativ rigide geworden. Gleichzeitig blieb Arbeitslosigkeit – einer gewissen Größe – ein Dauerthema. (Daran haben auch wissenschaftliche Versuche, die aktuelle Arbeitslosenrate als „natürlich“ zu erklären, nichts geändert.) Seit der stagflationären Wende ist die Arbeitszeit ebenfalls relativ konstant bei abnehmenden Realeinkommen geblieben. Offenbar hat sich eine zweigeteilte Wirtschaft gebildet, in welcher eine „Insider-Gruppe“, gleichsam unabhängig von der effektiven Nachfrageveränderung, auf „Hochtouren“ arbeitet und eine relativ fixe Arbeitszeit die Knappheit der Arbeitsplätze bzw. den Arbeitsdruck produziert. Andererseits ist eine „Outsider-Gruppe“ gewisser Hausfrauen, Arbeitslosen, Ausländer und anderer unausgelasteter oder „Puffer“-Größen entstanden, die von der ersteren relativ abgetrennt ist. (Zur Erhaltung des „Notstands“-Bewußtseins oder zur Kompensation der einseitigen Ausrichtung der „Insider“-Gruppe ist diese „Outsider“-Gruppe allerdings von großer Wichtigkeit). Wenn wir mit den 40–45 Stunden Arbeit weitere ca. 3–13 Transportstunden verbinden, dann haben wir ein Bild jener Zeitdauer, die von der Arbeit „blockiert“ wird. Diese „Blockade“ ist umso größer, je extrinsischer wir uns die Arbeitsmotivation vorstellen und je mehr wir annehmen, daß die produktivsten Stunden des Menschen (also ca. 43–58 pro Woche) für „wichtigere Dinge“ verloren gehen. Was hier besonders

interessiert: Die Möglichkeiten der Schaffung hierarchiefreier Nischen – mit kreativen, im Gegensatz zu müden Menschen – ist angesichts dieses Weiß-Schwarz-Bildes stark beschränkt. Ich vermute, daß es in der Zeit nach den Weltkriegen im Westen bis anhin nicht möglich wurde, im Sinne der hierarchischen Kontrolle Freizeit mit Konsum- oder anderen Zwängen so zu kompensieren, daß eine weitere Arbeitszeitreduktion im Verhältnis zur Outputerhöhung systematisch dienlich gewesen wäre. M. a. W.: mit Erreichen der durchschnittlichen Arbeitszeit von ca. 40 Stunden pro Woche für die normgebende „Insider-Gruppe“ scheint unsere Gesellschaft in der Nachkriegszeit an eine Schwelle gestoßen zu sein. Diese Grenze wesentlich zu unterschreiten hätte vermutlich zu systematisch unverträglichen hierarchischen Nischen geführt. Dies wiederum hätte entweder nach einer vermehrten Ordnungskontrolle (Gesetze, Polizei, Militär) oder aber nach einer dezentralistisch-anarchistischen Bewegung gerufen. Das Phänomen des im Westen verbreiteten politischen Rechtstrends der siebziger und beginnenden achtziger Jahre interpretierte ich als Ausdruck des ersten Entwicklungsweges.

Dieser Prozeß ist als weitgehend unbewußter Vorgang zu betrachten; die Suche nach dem „bösen“ Politiker oder Manager scheint mir vom Ansatz her verfehlt. Vielmehr vermute ich, daß Spannungen aus dem Gefüge einer Engpaß-Gesellschaft in unserer Zeit in der wirtschaftlichen („Mehr“-)Aktivität einen kurzfristigen, sozial akzeptierten Ausweg finden, ohne dabei allerdings verhindern zu können, diese Spannungen ständig zu reproduzieren. Der äußere Grund liegt im Umstand, daß in der Ideologie wirtschaftliche Leitbilder von sozialen Beziehungsmustern abgetrennt werden; der innere Grund beim gesellschaftlich ungelösten Problem der Befriedigung sozialer Bedürfnisse. In diesem Sinne ist es möglich, daß sich Entscheidungsgremien auf den verschiedensten Ebenen an „wirtschaftlichen“ Indikatoren orientieren und – über die unausweichliche aber oft unbewußte Konfrontation mit den gegebenen Institutionen – im offiziellen Umgang mit Gütern und Dienstleistungen „Sozial“-Politik betreiben.

Anmerkungen

- 1 vgl. Robinson J., Die zweite Krise der ökonomischen Theorie, in: Vogt W., Hrsg., Seminar: Politische Ökonomie, Frankfurt 1973, S. 37–55
- 2 vgl. Gambs J. S., Beyond Supply and Demand = A Reappraisal of Institutional Economics, New York 1946; siehe z. T. auch die verschiedenen Beiträge zum Thema „power“ im Journal of Economic Issues, 4/1980, S. 827–869
- 3 vgl. Leibenstein H., Beyond Economic Man, Cambridge Mass. 1976; Hirsch F., Social Limits to Growth, Cambridge Mass. 1976; Scitovsky T., The Joyless Economy, Oxford 1976
- 4 Synonyme Begriffe sind Nacheifern oder sozialer Wettbewerb.
- 5 Veblen Th., Theorie der feinen Leute, Köln o. J., S. 115, vgl. auch S. 43 ff. (The Theory of the Leisure Class, 1899).
- 6 Andere sind: moralische, physische, intellektuelle und ästhetische Kräfte. Vgl. Veblen Th., a. a. O., S. 103

- 7 vgl. Veblen Th., a. a. O., S. 93f
- 8 Veblen Th., a. a. O., S. 109
- 9 Veblen Th., a. a. O., S. 50
- 10 In der industriellen Phase der menschlichen Entwicklungen ist nach Veblen der Ausdruck finanzieller Stärke von zentraler Bedeutung. Veblen unterscheidet folgende Entwicklungsphasen: friedliche Frühzeitkultur (savage era), räuberisch-kriegerische Epoche (barbarian era), Zeitalter der Handwerkswirtschaft (era of handicraft), modernes Maschinenzeitalter (era of the machine process). Vgl. Veblen Th., a. a. O., S. 21 ff.
- 11 Veblen Th., a. a. O., S. 48. Ebenso: „... kann sich doch eine einzelne formelle Vorschrift unter keinen Umständen aufrechterhalten, wenn es sich im Laufe der Zeit oder bei ihrer Übernahme durch eine finanziell niedrigere Klasse herausstellt, daß die dem letzten Bestimmungsgrund der Wohlanständigkeit unter zivilisierten Völkern, nämlich der Brauchbarkeit zum Zwecke eines neidvollen finanziellen Vergleichs, zuwiderläuft.“ (S. 111)
- 12 Veblen: „Man wird bereits bemerkt haben, daß der Begriff der Muße, wie er hier gebraucht wird, nicht einfach Trägheit oder Ruhe bedeutet; gemeint ist damit vielmehr die nicht produktive Verwendung der Zeit. Dies geschieht aus zwei Gründen: 1. auf Grund der Auffassung, daß produktive Arbeit unwürdig sei, und 2. um zu beweisen, daß man reich genug ist, um ein untätiges Leben zu führen.“ Veblen Th., a. a. O., S. 58.
- 13 Veblen Th., a. a. O., S. 44, vgl. auch S. 40 f.
- 14 Synonyme Begriffe sind Schaffensdrang oder Gewerbefleiß-Instinkt.
- 15 Veblen Th., a. a. O., S. 100
- 16 Als Parallele zur demonstrativen Verschwendung auf der Konsumseite (Konsum i. e. S. und Muße) führt Veblen insbesondere in seiner „Theory of Business Enterprise“ die Verschwendung des kapitalistischen Produktionssystems an. Seiner Auffassung nach werden aus Gründen des Gewinns die vollen Kapazitäten nicht genutzt. „Just as consumer attitudes led to waste in a pecuniary society so also did the basic patterns of business behavior.“ Fusfeld D., *The Age of the Economist*, Glenview 111. 1972 (1966), S. 110. Dabei stellt Veblen die (technologischen, Produktions-, Industrie-) Interessen der Allgemeinheit den (institutionellen, Gewinn-)Interessen der Reichen gegenüber.
- 17 Siehe Stadler M., *Institutionalismus heute, Kritische Auseinandersetzung mit einer unorthodoxen wirtschaftswissenschaftlichen Bewegung*, erscheint 1982.
- 18 Veblen Th., a. a. O., S. 104 f.
- 19 Veblen Th., a. a. O., S. 106
- 20 Seckler D., *Thorstein Veblen and the Institutionalists*, Boulder 1975, S. 56, Übersetzung M. S.
- 21 Veblen selbst sowie seine Nachfolger beschreiben sein Menschenbild bald als „aktiv“, bald als „passiv“; für beide Aussagen lassen sich Belege finden. Vgl. Gruchy A. G., *Contemporary Economic Thought*, Clifton 1974; Steppacher R., *Surplus, Kapitalbildung und wirtschaftliche Entwicklung*, Liebfeld 1976, S. 85
- 22 vgl. Seckler D., a. a. O., S. 52 ff.
- 23 vgl. Veblen Th., a. a. O., S. 112 f.
- 24 Veblen Th., a. a. O., S. 186. An anderer Stelle definiert Veblen Institutionen „als Brauch, der aufgrund von Gewöhnung und allgemeiner Zustimmung axiomatisch und unentbehrlich geworden ist“. Veblen Th., *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times*, 1923, *Reprints of Economic Classics*, New York 1964, S. 101, Übersetzung M. S. (Institutionen gelten hier also nicht bloß als Denk-, sondern ebenso als Verhaltensweisen.)
- 25 Neben dem Werkinstinkt unterscheidet Veblen noch andere; so u. a. den Hang zur Familie (parental bent) und den Forschungsdrang (idle curiosity). Letzterer gilt als sein *primum mobile*. Vgl. Seckler D., a. a. O., S. 61
- 26 Veblen Th., a. a. O., S. 29
- 27 Seckler spricht sogar von einem „emulation complex“ bei Veblen. Vgl. Seckler D., a. a. O., S. 37 ff.
- 28 Veblen Th., a. a. O., S. 106
- 29 vgl. Veblen Th., a. a. O., S. 59 f.
- 30 Siehe Stadler M., *Politische Oekonomie, Ein institutioneller Ansatz*, Frankfurt a. M. 1981, Kap. 10

- 31 vgl. Kollmann K., Zur gesellschaftspolitischen Reichweite der Verbraucherpolitik, in: *Wirtschaft und Gesellschaft*, 3/1980, S. 297 f.
- 32 Veblen Th., a. a. O., S. 105, veränderte Übersetzung M. S.
- 33 Siehe Stadler M., Institutionalismus heute, a. a. O.
- 34 Siehe Stadler M., Politische Ökonomie, a. a. O., Kap. 3, 7
- 35 Zur Fragwürdigkeit des objektiven Anspruchs in sozialwissenschaftlichen Arbeiten siehe Stadler M., Politische Ökonomie, a. a. O., Kap. 2, 6; Stadler M., Institutionalismus heute, a. a. O.
- 36 Das Amerika der frühen 70er Jahre ist von Bildern wie „Affluent Society“ und dergleichen geprägt worden. Parker: „America's image is of tree-lined suburbs and two-car garages. Yet one-third of the country still lives in poverty (definiert durch die Regierung, M. S.), and one-half lives below a budget that the government calls only „modestly comfortable“. Sein „*The Myth of the Middle Class* argues that this distortion stems from the very notion of the middle class, from the traditional American rejection of class terminology, and from the insistence upon equality as a prominent characteristic of American society.“ Das Bild dieser „single homogeneous middle class“ im Ausmaß von ca. 70 Prozent der Bevölkerung – neben Arm und Reich – hat nach Parkers Ansicht Forderungen nach Umverteilung behindert. Die moderne Sozialwissenschaft war dieser Absicht behilflich. Rufe nach „Chancengleichheit“ sind im Zusammenhang mit der Stärkung des „middle class“-Bildes weitgehend untergegangen und wurden „subordinated to standards of efficiency and technological rationality“. Parker unterteilt die amerikanische „middle class“ in „upper“ and „lower middle class“ und stellt beträchtliche Unterschiede in bezug auf Einkommen, Vermögen und Einfluß fest. Vgl. Parker P., *The Myth of the Middle Class*, New York 1972, S. xvi, xvi, 16, xviii
- 37 Siehe Stadler M., Politische Ökonomie, a. a. O., Kap. 3
- 38 vgl. Elias N., *Über den Prozeß der Zivilisation*, Suhrkamp 1978, Bd. 1.
- 39 Mumford L., *Mythos der Maschine*, Wien – Frankfurt a. M. 1977 (1966), S. 217 f.
- 40 Zur ideologischen Funktion der Ökonomie des Hauptparadigmas siehe Stadler M., *Institutionalismus heute*, a. a. O.
- 41 vgl. Galbraith J. K., *Wirtschaft für Staat und Gesellschaft*, München 1976 (1973). S. 91 ff.
- 42 vgl. Pearce J. Ch., *Magical Child*, New York 1980 (1977) S. 71 ff.
- 43 vgl. Robinson J., a. a. O., S. 47 ff.
- 44 Robinson J., a. a. O., S. 54
- 45 Veblen Th., a. a. O., S. 68, veränderte Übersetzung M. S.
- 46 Siehe Stadler M., *Politische Ökonomie*, a. a. O., Kap. 6, 10
- 47 Diese Gefahr wurde von Veblen auch gesehen. Vgl. Veblen Th., a. a. O., S. 37 f.
- 48 vgl. Myrdal G., *Anstelle von Memoiren*, Frankfurt 1974 (1972), S. 44 f.
- 49 Kollmann K., a. a. O., S. 296, 301
- 50 Kollmann K., a. a. O., S. 302
- 51 In diesem Sinne schließt mein Argument einerseits diesbezüglichen Überlegungen von J. M. Keynes, J. K. Galbraith, T. Scitovsky, F. Hirsch u. a. an, hebt jedoch andererseits das soziale Element wirtschaftlicher Tätigkeit vermehrt hervor und hält es ebenso für andere als den Konsumbereich fest. Vgl. auch DeGregory Th. R., *Social Limits to Growth* by Fred Hirsch, in: *Journal of Economic Issues*, 1/1978, S. 210–212
- 52 Für eine verwandte Kritik am herrschenden Bild der Konsumentensouveränität vgl. Baran P. A., *The Political Economy of Growth*, New York – London 1968 (1957), S. xi–xviii u. a.
- 53 Kollmann K., a. a. O., S. 302
- 54 vgl. u. a. Galbraith J. K., a. a. O., S. 17 ff. Siehe auch Stadler M., *Politische Ökonomie*, a. a. O., Kap. 10
- 55 Kollmann K., a. a. O., S. 300
- 56 vgl. Leontief W., *Is Technological Unemployment Inevitable?* in: *Challenge*, Sept./Oct. 1979, S. 48–50. Entwicklung der durchschnittlichen Arbeitszeit in den USA: 1870: 67 Std. pro Woche, 1940: 42 Std. pro Woche, 1977: 41,8 Std. pro Woche