

Sen | Rationale Dummköpfe

[Was bedeutet das alles?]

Amartya Sen

Rationale Dummköpfe

Eine Kritik der Verhaltensgrundlagen
der Ökonomischen Theorie

Aus dem Englischen übersetzt
von Valerie Gföhler

Mit einem Nachwort
von Christian Neuhäuser

Reclam

RECLAMS UNIVERSAL-BIBLIOTHEK Nr. 14064
2020 Philipp Reclam jun. Verlag GmbH,
Siemensstraße 32, 71254 Ditzingen

© 1977 Amartya Sen
Der Aufsatz erschien erstmals in: *Philosophy & Public Affairs* 6
(1977) Nr. 4. © 1977 by John Wiley & Sons.

Gestaltung: Cornelia Feyll, Friedrich Forssman
Druck und Bindung: Kösel GmbH & Co. KG,
Am Buchweg 1, 87452 Altusried-Krugzell
Printed in Germany 2020

RECLAM, UNIVERSAL-BIBLIOTHEK und
RECLAMS UNIVERSAL-BIBLIOTHEK sind eingetragene Marken
der Philipp Reclam jun. GmbH & Co. KG, Stuttgart
ISBN 978-3-15-014064-2

Auch als E-Book erhältlich

www.reclam.de

Inhalt

Rationale Dummköpfe: Eine Kritik der Verhaltensgrundlagen der Ökonomischen Theorie	7
Kapitel I	7
Kapitel II	15
Kapitel III	17
Kapitel IV	20
Kapitel V	25
Kapitel VI	30
Kapitel VII	32
Kapitel VIII	41
Zu dieser Ausgabe	47
Anmerkungen	48
Bücher und Sammelbände von Amartya Sen (Auswahl)	57
Nachwort	58
Zum Autor	70

Rationale Dummköpfe: Eine Kritik der Verhaltensgrundlagen der Ökonomischen Theorie

I

In seinen 1881 erschienenen *Mathematical Psychics* behauptet Edgeworth¹, dass »das erste Prinzip der Ökonomie« darin bestehe, »dass jeder Akteur einzig durch Eigeninteresse angetrieben wird.«² Diese Sichtweise auf den Menschen hält sich in ökonomischen Modellen hartnäckig. Auch der Grundcharakter ökonomischer Theorie wurde von dieser grundlegenden Prämisse stark beeinflusst. In diesem Essay möchte ich einigen Problemen nachgehen, die von diesem Konzept des Menschen herrühren.

Es sollte Erwähnung finden, dass Edgeworth selbst sich durchaus dessen bewusst war, dass dieses sogenannte erste Prinzip der Ökonomie keineswegs der Realität entspricht. Tatsächlich fühlte er, dass »der konkrete Mensch des 19. Jahrhunderts zu meisten Teilen ein unreiner Egoist, ein gemischter Utilitarist ist«.³ Dieser Umstand wirft die interessante Frage auf, aus welchem Grund Edgeworth dann derart viel Zeit und Talent in die Ausarbeitung einer Untersuchung investiert hat, deren erstes Prinzip er bereits als falsch ansah. In dieser Angelegenheit geht es nicht darum, warum in der Verfolgung allgemeiner ökonomischer Fragen Abstraktionen zur Anwendung kommen sollten (die Art der Untersuchung macht dies unvermeidbar), sondern warum jemand eine Behauptung aufstellen sollte, die

er selbst nicht bloß als ungenau, sondern als grundlegend falsch erachtet? Wie wir sehen werden, bleibt diese Frage auch für die moderne Ökonomie von anhaltendem Interesse.

Ein Teil der Antwort, zumindest in Bezug auf Edgeworth, liegt ohne Zweifel in seinem Ansatz, diese Behauptung in jenen *bestimmten* Arten von Aktivitäten nicht als grundlegend falsch zu verstehen, auf die er, wie er es nennt, »ökonomisches Kalkül« anwendet: (i) Krieg und (ii) Vertrag. Unter der Voraussetzung, dass man »eingestehst, dass in den höheren Bereichen der menschlichen Natur eine Tendenz zu und ein Empfinden nach utilitaristischen Institutionen existiert«, stellt er die rhetorische Frage: »Können wir ernsthaft annehmen, dass diese moralischen Überlegungen im Krieg und Handel relevant wären; könnten den kontrolllosen Kern der menschlichen Selbstsucht ausmerzen oder eine bemerkenswerte Kraft ausüben im Vergleich zum Impuls des Eigeninteresses«⁴? Er interpretiert Sidgwick⁵ dahingehend, dass dieser mit der »Illusion« aufgeräumt habe, dass »das Interesse aller das Interesse des Einzelnen ist«, und stellte fest, dass Sidgwick die »zwei höchsten Prinzipien – Egoismus und Utilitarismus« als »unvereinbar, es sei denn durch die Religion« verstehe. Es liege »fernab vom Geiste der Philosophie des Glücks, die Wichtigkeit der Religion zu missachten«, schreibt Edgeworth, »doch in der gegenwärtigen Untersuchung, und im Umgang mit den niederen Eigenschaften der menschlichen Natur sollten wir uns um eine eindeutigere Überführung bemühen, einen robusteren Übergang vom Prinzip des Eigeninteresses zum Prinzip oder zumindest zur Praxis des Utilitarismus.«⁶

Für dieses Argument ist es bedeutsam, den Kontext der Debatte im Auge zu behalten. Edgeworth war der Meinung, dass er für seine Untersuchung die Akzeptanz des »Egoismus« als fundamentale Verhaltensannahme begründet hatte, indem er die Akzeptanz des »Utilitarismus« als Beschreibung des faktischen Verhaltens zerstörte. Natürlich stellt der Utilitarismus bei Weitem nicht den einzigen nicht-egoistischen Ansatz dar. Zwischen den eigenen Ansprüchen und den Ansprüchen aller liegen zudem die Ansprüche einer Vielfalt an Gruppen – zum Beispiel von sowohl Familien, Freunden, lokalen Gemeinschaften und Bezugs- als auch wirtschaftlichen und sozialen Gruppen. Das Konzept der familiären Verantwortung, der Geschäftsethik, des Klassenbewusstseins u. a. gründen in diesen Zwischenbereichen des Interesses, und die Zurückweisung des Utilitarismus als eine deskriptive Verhaltenstheorie lässt nicht nur Egoismus als einzige Alternative zu. Die Relevanz einiger dieser Überlegungen für die Ökonomie der Verhandlungen und Verträge ist schwer von der Hand zu weisen.

Es muss dabei beachtet werden, dass Edgeworths Erforschung der Folgen des ökonomischen Kontakts zwischen eigennützigen Individuen den Verdienst für sich in Anspruch nehmen darf, unmittelbar bedeutend für eine abstrakte Untersuchung zu sein, die bereits seit mehr als 100 Jahren im Gange war und die in den Debatten zwischen Herbert Spencer⁷, Henry Sidgwick und weiteren führenden Denkern jener Zeit viel diskutiert wurde. Zwei Jahre, bevor Edgeworths *Mathematical Psychics* erschienen, hatte Herbert Spencer seine ausführliche Analyse der Beziehung zwischen Egoismus und Altruismus in *The*

Data of Ethics veröffentlicht. Er war zu der tröstlichen, wenn auch etwas unklaren Schlussfolgerung gekommen, »dass allgemeines Glück hauptsächlich durch ein entsprechendes Streben aller Individuen nach ihrem eigenen Glück, das Glück der Individuen dagegen zum Theil durch ihr Streben nach dem allgemeinen Glück erreicht werden kann«.⁸ In Hinblick auf diese recht abstrakte Untersuchung gab Edgeworths strenge ökonomische Analyse, die auf einem wohldefinierten Vertragsmodell zwischen eigen-nützigen Individuen oder zwei Typen von (identischen) eigennützigen Individuen aufbaut, eine klare Antwort auf eine alte hypothetisch gestellte Frage.

In Edgeworths auf egoistischem Verhalten basierenden Modell schien es eine bemerkenswerte Entsprechung zwischen Tauschgleichgewichten in wettbewerbsfähigen Märkten und dem im modernen ökonomischen Jargon sogenannten »Kern« der Ökonomie zu geben. Ein Ergebnis gilt als sich im »Kern« der Ökonomie befindend dann und nur dann, wenn es eine Reihe an Bedingungen erfüllt, die keine Verbesserung mehr zulassen. Diese Bedingungen beinhalten nicht nur, grob gesprochen, dass niemand besser gestellt werden kann, ohne dass ein anderer schlechter gestellt wird (diese Situation wird »Pareto-Optimum« genannt), sondern auch, dass niemand schlechtergestellt wird, als er ohne Handel gestellt wäre, und dass kein Zusammenschluss von Individuen durch eine Änderung ihrer Handelsumstände untereinander eine Verbesserung der eigenen Stellung erzielen könnte. Edgeworth zeigte, dass unter bestimmten allgemeinen Annahmen jedes Gleichgewicht, das in einem wettbewerbsfähigen Markt entstehen kann, diese Bedingungen erfüllen und im »Kern« sein muss.

Somit werden unter der Voraussetzung der unveränderten Verteilung der Güter wie zu Beginn die kompetitiven Marktgleichgewichte in Edgeworths Modell gewissermaßen nicht von irgendwelchen realisierbaren alternativen Ordnungen dominiert. Überraschender war in mancher Hinsicht das gegenteilige Resultat, dass dann, wenn die Anzahl der Individuen jeder Art grenzenlos erhöht wurde, der Kern (welcher solche unkontrollierten Ergebnisse repräsentiert) auf das Set kompetitiver Gleichgewichte schrumpft; das heißt, der Kern würde nicht umfangreicher als das Set der kompetitiven Gleichgewichte. Diese beiden Ergebnisse wurden in jüngerer Literatur zum allgemeinen Gleichgewicht mit ähnlichen Modellen und grundsätzlich denselben Verhaltensannahmen stark ausgearbeitet und erweitert.⁹

Sich im Kern zu befinden ist allerdings aus Perspektive der Wohlfahrt gesehen an sich keine bedeutsame Leistung. Eine Person, die schlecht ausgestattet beginnt, kann auch nach Geschäftsvorgängen arm und unterprivilegiert bleiben, und wenn im Kern zu sein alles ist, was der Wettbewerb bietet, dann soll der besitzlosen Person verziehen sein, diese Leistung nicht als »Big Deal« anzusehen. Edgeworth nahm dies auch zur Kenntnis, indem er das Problem der Wahl zwischen verschiedenen miteinander im Wettbewerb stehenden Gleichgewichten einbezog. Er beobachtete, dass für die utilitaristisch gute Gesellschaft »der Wettbewerb die Ergänzung durch Willkür benötigt und dass die Basis der Willkür zwischen eigeninteressierten Vertragspartnern den größtmöglichen Gesamtnutzen darstellt«.¹⁰ Auf die institutionellen Aspekte einer solchen Willkür sowie deren weitreichenden Auswirkungen auf

die Verteilung des Grundbesitzes ging Edgeworth jedoch nicht weiter ein, trotz eines oberflächlich gegenteiligen Anscheins. Auf der Grundlage der Wettbewerbsleistung, wie begrenzt diese auch immer war, fühlte Edgeworth sich »zu einer eher zurückhaltenden Vorsicht in der Reform« berufen. Durch die Einberechnung »des Nutzens prä-utilitaristischer Institutionen« zeigte Edgeworth sich beeindruckt durch »eine Sicht auf die Natur, die nicht, wie das bei Mill hinterlassene Bild, gänzlich schlecht, sondern eine erste Annäherung zum Besten« ist.¹¹

In diesem Essay geht es mir nicht darum, ob diese Annäherung an die Sache eher eine abgelegene Annäherung ist. (Meiner Meinung nach ist dies selbst innerhalb der Struktur der von Edgeworth aufgestellten Behauptungen der Fall, doch ist dies für die Thematik dieser Abhandlung nicht von zentraler Bedeutung.) Vielmehr geht es mir hierbei um die Sichtweise auf den Menschen, welche einen Teil von Edgeworths Analyse darstellt und mehr oder weniger vollständig in einem Großteil der modernen ökonomischen Theorie aufrechterhalten wurde. Die Sicht ist natürlich stilisiert und spezifisch darauf abgestimmt, einen relativ abstrakten Streit, an dem Spencer, Sidgwick und einige weitere führende zeitgenössische Denker beteiligt waren, zu lösen – nämlich in welchem Sinn und in welchem Ausmaß egoistisches Verhalten zu allgemeinem Wohl führt. Ob egoistisches Verhalten eine angemessene Ansicht der Realität darstellt oder nicht, spielt sicherlich keine tragende Rolle im Zusammenhang mit der Frage nach der Richtigkeit der Antwort, die Edgeworth auf die gestellte Frage gibt. Innerhalb der Struktur eines begrenzten ökonomischen Modells liefert sie eine eindeutige Entgegnung auf

die abstrakte Erforschung von Egoismus und allgemeinem Wohl.

Diese spezielle Debatte ist seit langer Zeit geführt worden und bietet weiterhin Anregung für viele neue Betätigungen in Fragen der heutigen ökonomischen Theorie. Die begrenzte Ausrichtung der Untersuchung hat entscheidenden Einfluss auf die Wahl der ökonomischen Modelle sowie auf die Konzeption des Menschen in jenen Modellen. In ihrem bedeutenden Text zur Theorie des allgemeinen Gleichgewichts stellen Arrow und Hahn fest (vi–vii):

Inzwischen gibt es eine lange und ziemlich eindrucksvolle Reihe von Ökonomen, von Adam Smith bis in die Gegenwart, die zu zeigen versuchten, dass eine dezentralisierte, durch Eigeninteresse angetriebene und Preissignale gelenkte Ökonomie kompatibel wäre mit einer kohärenten Einteilung wirtschaftlicher Ressourcen, welche, in einem wohldefinierten Sinn, einer großen Klasse an möglichen alternativen Einteilungen überlegen gesehen werden kann. Die Preissignale würden außerdem dazu dienen, den Grad der Kohärenz zu begründen. Es ist wichtig zu verstehen, wie überraschend dieser Ansatz für jemanden sein muss, der nicht der Tradition ausgesetzt war. Die unmittelbare Common-Sense-Antwort auf die Frage »Wie wird eine Ökonomie aussehen, die von individueller Gier motiviert und von einer großen Anzahl verschiedener Akteure kontrolliert wird?« lautet wahrscheinlich: Es wird Chaos herrschen. Die Tatsache, dass eine durchaus andere Antwort lange als wahr proklamiert wurde und damit das ökonomische Denken

vieler Menschen, die keineswegs Ökonomen waren, prägte, bietet einen ausreichenden Grund dafür, um hier ernsthaft nachzuforschen. Da die These aufgestellt und mit Nachdruck vertreten wurde, ist es nicht nur wichtig zu wissen, ob sie wahr *ist*, sondern auch, ob sie wahr *sein könnte*. Ein nicht geringer Teil des Folgenden richtet sich an diese Frage, welche bedeutende Ansprüche auf die Aufmerksamkeit der Ökonomen zu haben scheint.

Das Hauptinteresse liegt hier nicht auf der Frage, ob die postulierten Modelle und die reale ökonomische Welt einander entsprechen, sondern ob solche Antworten auf wohldefinierte Fragen mit vorausgewählten Annahmen, die das Wesen der zur Analyse zugelassenen Modelle gravierend einschränken, richtig sind. Ein spezifisches Konzept des Menschen ist in der Fragestellung an sich tief verwurzelt, und solange man noch mit der Beantwortung der Frage beschäftigt ist, besteht keine Möglichkeit, von diesem Konzept abzuweichen. In diesen gängigen ökonomischen Modellen stellt die Natur des Menschen eine kontinuierliche Reflektion der besonderen Formulierungen bestimmter allgemeiner Fragestellungen dar, die in der philosophischen Vergangenheit gestellt wurden. Die Frage, ob die gewählte Konzeption des Menschen tatsächlich realistisch ist, ist dabei schlicht und einfach kein Thema dieser Untersuchung.

Es gibt einen weiteren nicht-empirischen – und möglicherweise einfacheren – Grund dafür, warum die Sichtweise auf den Menschen in ökonomischen Modellen dazu neigt, die eines eigennützigen Egoisten zu sein. Eine Möglichkeit, die Interessen einer Person unabhängig davon zu definieren, was diese tut, besteht darin, in jedem einzelnen Wahlakt eine Förderung der eigenen Interessen zu sehen.¹² Obwohl dieser Ansatz erst vor relativ Kurzem im Kontext der Theorie der offenbarten Präferenzen formalisiert wurde, ist er schon ziemlich alt – bereits vor zweieinhalb Jahrhunderten argumentierte Joseph Butler gegen diesen in der *Rolls Chapel*.¹³ Die Reduzierung des Menschen auf ein eigennütziges Tier hängt in dieser Theorie von einer sorgfältig formulierten Definition ab. Gesetzt den Fall, dass beobachtet wird, dass Sie x wählen und y ablehnen, wird erklärt, dass eine Präferenz von x gegenüber y »offenbart« wurde. Ihr persönlicher Nutzen wird dann als eine numerische Repräsentation dieser »Präferenz« definiert, indem der »präferierten« Alternative ein höherer Nutzen zugeschrieben wird. Durch diese Definitionen kann man einer Maximierung des eigenen Nutzens kaum entkommen, es sei denn durch Inkonsistenz. Natürlich können Sie einen Theoretiker der offenbarten Präferenz daran hindern, Ihnen eine Präferenzordnung zuzuweisen, indem Sie bei einer Gelegenheit x wählen und y ablehnen und dann prompt zum genauen Gegenteil übergehen. Auf diese Weise halten Sie ihn von einer Prägung durch eine Nutzenfunktion ab, die Sie per definitionem zu maximieren hätten. Er wird dann daraus schließen, dass Sie sich entweder inkonsistent