

# Nationalökonomie als Sozialwissenschaft

## Kritische Bemerkungen zur herrschenden ökonomischen Theorie

Von

H o r s t S a n m a n n - H a m b u r g

### I.

Auf dem Gebiete der ökonomischen Theorie ist das Verfahren, aus hypothetischen Bedingungskonstellationen auf deduktivem Wege in mathematischer Formulierung Erkenntnisse zu gewinnen, zu fast absoluter Herrschaft gelangt. Diese Art der Theorie, die — ziemlich mißverständlich — gemeinhin als Modelltheorie bezeichnet zu werden pflegt<sup>1</sup>, ist gemeint, wenn im folgenden von der „herrschenden Theorie“ gesprochen wird. Aufgabe dieses Beitrags ist, einige Aspekte der herrschenden Theorie im Hinblick auf die Leistungsfähigkeit der Theorie zu diskutieren. Dieser Ansatz ist zu präzisieren.

Da es sich bei den Merkmalen, die zur Kennzeichnung dessen herangezogen wurden, was hier herrschende Theorie genannt werden soll, um Merkmale der Methode — bzw., im Falle der Mathematik, der Ausdrucksweise — handelt, ist die zuvor gestellte Frage nach der Leistungsfähigkeit der herrschenden Theorie als Frage nach der Leistungsfähigkeit ihrer Methoden aufzufassen. Sie läßt sich nur beantworten, wenn ein Kriterium zur Verfügung steht, mit Hilfe dessen die Leistungsfähigkeit beurteilt werden kann. Dieses Kriterium soll in dem letzten Zweck der ökonomischen Theorie überhaupt gesehen werden, der in bewußt weit gehaltener Formulierung als „Erkenntnis der wirtschaftlichen Wirklichkeit“ zu definieren ist, so daß sich die hier aufgeworfene Frage wie folgt präzisieren läßt: Was leistet die herrschende Theorie, was leisten ihre Methoden zur Erkenntnis der wirtschaftlichen Wirklichkeit?

Die Lösung dieser Frage kann grundsätzlich auf zweierlei Weise versucht werden: einmal — und dieser Weg ist von Anhängern wie

<sup>1</sup> Ziemlich mißverständlich deswegen, weil sowohl nach dem allgemeinen Sprachgebrauch wie auch in zahlreichen Wissenschaften, die mit dem Modellbegriff arbeiten, unter einem Modell die genaue, maßstabgerechte Ab- und Nachbildung eines „Originals“ verstanden wird, während der Nationalökonom gerade das Gegenteil darunter versteht.

von Gegnern der herrschenden Theorie häufig begangen worden — durch erkenntnistheoretische Erörterung der „Angemessenheit“ mathematisch formulierter Deduktionen aus hypothetischen Bedingungskonstellationen im Hinblick auf Erfahrungs- und Erkenntnisobjekt der Nationalökonomie, zum andern durch an Beispielen vorzunehmende Prüfung der herrschenden Theorie im Hinblick auf die Anforderungen, die billigerweise an die ökonomische Theorie gestellt werden können und müssen. Dieser zweite Weg soll hier besprochen werden, und es wird sich zeigen, daß dieses „induktive“ Verfahren einige generelle Schlüsse zu ziehen erlaubt.

## II.

Nach überwiegender Auffassung — der sich der Verfasser dieser Arbeit ausdrücklich anschließt — leitet die Nationalökonomie ihre Existenzberechtigung daraus ab, daß sie mit ihrem Streben nach Erkenntnis der wirtschaftlichen Wirklichkeit praktischen Bedürfnissen genügt. Daraus folgt, daß der Ökonom — ein gewisses „Stadium“ an erreichter Erkenntnis vorausgesetzt — mit dem legitimen Anspruch auftritt, den Gestaltern der ökonomischen Wirklichkeit helfend und beratend, nicht zuletzt auch warnend zur Seite zu stehen und schließlich — zum mindesten auf lange Sicht und indirekt, nämlich auf dem Wege über die von ihm geschulten und ausgebildeten „Praktiker“ — selbst zur Gestaltung der Wirklichkeit beizutragen. Für das hier zu behandelnde Problem der Leistungsfähigkeit der herrschenden Theorie ergibt sich daraus die Frage, ob der Ökonom, der sich ihrer bedient, dadurch in den Stand gesetzt wird, die von ihm beanspruchte — und ihm allerorten mehr und mehr bereitwillig zugebilligte — Rolle des „Beraters“ erfolgreich zu übernehmen. Sicherlich ist dies nur dann der Fall, wenn der Ökonom in der Lage ist, an die Lösung der jeweils zur Debatte stehenden Probleme näher heranzukommen, als es der Beratene selbst vermag<sup>2</sup>. Kann der Ökonom dies nicht, dann ist er überflüssig.

Daß die deduktiv arbeitende, mathematische Theorie, wie sie heute vorherrscht, in dieser Beziehung weitgehend versagt — und zwar nicht nur infolge etwa noch vorhandener und zu beseitigender Unvollkommenheit der Denkinstrumente, sondern vor allem, weil sie durch die Art ihres Denkansatzes den Blick auf die eigentlichen ökonomischen Probleme versperrt — soll nun zunächst ausführlich an einem Beispiel demonstriert werden, an dem vielleicht beeindrucken

<sup>2</sup> Selbstverständlich sind dabei nur solche Probleme ins Auge zu fassen, die überhaupt wissenschaftlicher Behandlung zugänglich sind. Werturteile im Sinne Max Webers scheiden also aus.

wird, daß es — natürlich wider Willen — von einem der prominentesten Vertreter dieser Art Wirtschaftstheorie stammt, dessen Lehrbuch nach dem Kriege weiteste Verbreitung gefunden hat, nämlich von Erich Schneider.

In der sehr umfangreichen Diskussion um die seit einiger Zeit zu verzeichnenden westdeutschen Zahlungsbilanzüberschüsse und um die Währungsrelationen der europäischen Volkswirtschaften ist u. a. die Frage aufgetaucht, ob denn die von vielen Seiten geforderte Aufwertung der DM die gewünschte Wirkung haben, nämlich den westdeutschen Zahlungsbilanzüberschuß vermindern werde. Erich Schneider hat es unternommen, diese Frage nach der Wirkung der DM-Aufwertung auf die westdeutsche Zahlungsbilanz mit den Mitteln der mathematischen Theorie zu erörtern<sup>3</sup>.

In seinem Artikel wünscht Schneider die Aufmerksamkeit vor allem auf das in der bisherigen Diskussion kaum beachtete Problem zu lenken, daß im Falle einer Währungsaufwertung die in heimischer und die in fremder Währung ausgedrückte Zahlungsbilanz des Aufwertungslandes sich gegenläufig entwickeln können. Dieses Problem ist bedeutsam, denn „wenn sich ergeben sollte, daß bei einer Aufwertung die Zahlungsbilanz in heimischer Währung normal reagiert, d. h. ein Überschuß der Leistungsbilanz abnimmt, die Zahlungsbilanz in ausländischer Währung dagegen anomal reagiert, d. h. ein Überschuß der Leistungsbilanz zunimmt, so würde eine Aufwertung zu einer Kontraktion des inländischen Einkommenskreislaufs bei gleichzeitiger Verbesserung der Valutaposition des Landes führen“<sup>4</sup>, der Zweck der Aufwertung also nicht erreicht werden<sup>5</sup>. Es ist somit höchst

<sup>3</sup> E. Schneider: Wie wirkt eine Aufwertung auf die Zahlungsbilanz? Zeitschr. f. d. ges. Kreditwesen, 10. Jg. 1957, Heft 17, S. 692 ff. Schneider formuliert das Thema zwar neutral, läßt aber im ganzen keinen Zweifel daran aufkommen, daß er die DM-Aufwertung und die westdeutsche Zahlungsbilanz im Auge hat, wie sowohl die einleitenden Sätze als auch zahlreiche Hinweise und Zahlenbeispiele im Text zeigen.

<sup>4</sup> E. Schneider: Wie wirkt eine Aufwertung ... a.a.O., S. 693.

<sup>5</sup> „Es läßt sich leicht einsehen, wie eine solche gegenläufige Reaktion beider Zahlungsbilanzen überhaupt möglich ist. Bezeichnen wir den Saldo der Zahlungsbilanz in inländischer Währung mit  $Z_i$ , den Preis einer ausländischen Geldeinheit in heimischer Währung, also den Wechselkurs mit  $w$  (z. B. 1 \$ =  $w$  DM), so ist der Saldo der Zahlungsbilanz in ausländischer Währung  $Z_a$

$$(1) \quad Z_a = \frac{Z_i}{w}$$

Eine Aufwertung der Mark bedeutet, daß  $w$  kleiner wird. Ist nun  $Z_i$  positiv (Zahlungsbilanzüberschuß), und reagiert  $Z_i$  bei einer Aufwertung normal, d. h. wird  $Z_i$  bei einer Aufwertung kleiner, so werden also in dem Bruch

$$\frac{Z_i}{w}$$

Zähler und Nenner kleiner. Es kann also sein, daß  $Z_a$  kleiner oder größer wird oder gleich bleibt“ (ebenda).



wichtig, daß man eine Vorstellung darüber gewinnt, ob eine gegenläufige Reaktion der Zahlungsbilanzen zu erwarten ist oder nicht.

Im Rahmen einer mathematischen Überlegung — die nicht in dem hier in Rede stehenden Artikel, sondern in einer noch unveröffentlichten Abhandlung Schneiders enthalten ist — gelingt es Schneider, mit algebraisch formulierten Ungleichungen den Bereich abzugrenzen, „in dem bei einer Aufwertung die beiden Zahlungsbilanzen nicht parallel reagieren, d. h. wo der Saldo der Zahlungsbilanz in inländischer Währung abnimmt und der Saldo der Zahlungsbilanz in ausländischer Währung zunimmt“<sup>6</sup>. In diese Ungleichungen wird sodann der gegenwärtige deutsche Zahlungsbilanzsaldo<sup>7</sup> eingesetzt, so daß sogar eine graphische Darstellung gegeben werden kann, und dann . . . ? Dann bleibt uns Schneider die entscheidende Aussage schuldig. Er vermag nämlich nicht anzugeben, ob der zur Debatte stehende konkrete Fall — wenn auch vielleicht nur mit einiger Wahrscheinlichkeit — in diesen kritischen Bereich hineinfällt oder nicht. Er vermag es deswegen nicht, weil er — wie jeder andere auch — einige der Größen ihrem numerischen Wert nach gar nicht kennt, auf die es in seiner Ableitung ankommt, nämlich die „Elastizität des Wertes des Exports in heimischer Währung in bezug auf den Wechselkurs“ und die „Elastizität des Wertes des Imports in heimischer Währung in bezug auf den Wechselkurs“<sup>8</sup>. Da zudem die Kenntnis dieser Größen die Kenntnis einerseits der „Elastizität des Angebots von Exportwaren in bezug auf den Preis im Exportland“ und der „Elastizität der Nachfrage nach Exportwaren in bezug auf den Preis im Importland“, andererseits der „Elastizität des Importangebots in bezug auf den Preis der Importgüter in Auslandswährung“ und der „Elastizität der Importnachfrage in bezug auf den Preis der Importgüter in heimischer Währung“ voraussetzt<sup>9</sup>, sind es schließlich sechs de facto unbekannte Größen, mit denen die Abhandlung endet. Was Schneider somit gezeigt hat, ist, nach seinen eigenen Worten, nicht mehr, als „daß eine erfolgreiche Aufwertung bei Vorhandensein eines Zahlungsbilanzüberschusses eine normale Reaktion der Zahlungsbilanz in inländischer und in ausländischer Währung voraussetzt und daß eine

<sup>6</sup> Ebenda.

<sup>7</sup> den Schneider (ebenda) höchst ungewöhnlich definiert, nämlich als Quotienten aus Importwert (Dividend) und Exportwert (Divisor), statt, wie allgemein üblich, als Differenz zwischen diesen beiden Größen.

<sup>8</sup> „Unter der Elastizität des Wertes des Exports (Imports) in bezug auf den Wechselkurs versteht man die Zahl, die angibt, um wieviel Prozent der Wert des Exports (Imports) sich ändert, wenn der Wechselkurs eine Änderung um 1 % erfährt“ (ebenda, Anm. 8).

<sup>9</sup> Ebenda, Anm. 10.



Aufwertung nicht notwendig zu einer solchen Normalreaktion beider Zahlungsbilanzen führen muß<sup>10</sup>.

Da er mangels Kenntnis der numerischen Werte der entscheidenden Größen nicht anzugeben vermag, ob mit normaler oder anomaler Reaktion gerechnet werden kann, bleibt das eigentliche Problem — wie wirkt eine DM-Aufwertung auf die westdeutsche Zahlungsbilanz? — vollkommen ungelöst; denn dem Wirtschaftspolitiker ist mit einer Antwort, die bei zwar algebraisch benannten, numerisch, d. h. tatsächlich jedoch unbekanntem Faktoren und bei den Beziehungen zwischen ihnen endet, natürlich nicht gedient, sei diese Antwort auch noch so exakt abgeleitet und formuliert<sup>11</sup>.

Es ist wichtig, sich klarzumachen, daß hier auch die Ökonometrie kaum weiterhelfen könnte. Denn führt man sich vor Augen, welchen Schwierigkeiten und methodologischen Bedenken sich der Ökonometriker schon gegenübergestellt sieht, wenn er „simple“ Preiselastizitäten für einzelne Güter berechnen will<sup>12</sup>, so kann man die Möglichkeit einer Berechnung der sehr komplexen Größen, auf die es in Schneiders Ableitung ankommt, wohl verneinen. Zum mindesten wären die — in jedem Falle nur durch sehr umfangreiche Rechenoperationen zu gewinnenden — Werte mit derartigen Vorbehalten belastet, daß ihr Nutzen in Zweifel zu ziehen wäre. Es ist somit nicht möglich, die Darlegungen Schneiders — gewissermaßen einen Schritt über ihn hinausgehend — dadurch „zu retten“, daß ihnen auf rechnerischem Wege der erforderliche konkrete Inhalt verliehen wird. Sie sind und bleiben unzureichend; die Behandlung eines konkreten Problems mit den Mitteln der mathematischen Theorie ist mißlungen<sup>13</sup>.

<sup>10</sup> a.a.O., S. 694.

<sup>11</sup> Um einem naheliegenden, aber unzutreffenden Einwand vorzubeugen: Bei dem vorliegenden Problem handelt es sich nicht darum, daß — um mit L. A. Hahn zu sprechen — „das Unprophezeibare prophezeit“ werden soll, was eine wissenschaftliche Behandlung nach Ansicht vieler unmöglich macht. Erfragt wird „lediglich“ die Wirkung einer wirtschaftspolitischen Maßnahme, die sehr wohl wissenschaftlich erörtert werden kann. Das schließt nicht aus, daß die tatsächliche Entwicklung anders verläuft, als der Wissenschaftler angegeben hat, weil zu den vorausgesagten Wirkungen solche anderer, nicht voraussehbarer Ereignisse — im hier interessierenden Fall z. B. einer gleichzeitigen Abwertung ausländischer Währungen — hinzutreten können, die der Wissenschaftler bekanntlich mittels der *ceteris-paribus*-Klausel aus seinen Überlegungen ausschließen muß. Auf die einschlägige Lehrbuchliteratur sei verwiesen.

<sup>12</sup> Vgl. J. Tinbergen: Einführung in die Ökonometrie; Sammlung „Die Universität“, Bd. 31, Wien/Stuttgart 1952, passim, insbes. S. 136 ff.

<sup>13</sup> Man wird einwenden mögen, daß die Theorie ihrem Wesen nach grundsätzlich nie unmittelbar auf ein konkretes Problem angewendet werden kann. Das ist zuzugeben, und Schneiders Vorgehen im vorliegenden Falle kann gerade auch unter diesem Gesichtspunkt Kritik hervorrufen. (Vgl. H. Sannann: „Wie eine Aufwertung auf die Zahlungsbilanz wirkt; in: Zeitschr. f. d. ges. Kredit-

Nun wäre es lächerlich, die Ursache für diesen Mißerfolg bei demjenigen zu suchen, der sich der Theorie bediente. Nicht der Meister, sondern das Werkzeug ist zu überprüfen. Damit sind wir genau an dem Punkt angelangt, der es erlaubt zu verallgemeinern, vom bisher erörterten Beispiel mathematischer Theorie zu dieser Art Theorie überhaupt überzugehen. Denn es ist ja ein ganz hervorragender Zug dieser heute herrschenden Theorie, daß sie sich algebraischer Formulierungen bedient, die sich in manchen, wenn nicht in den meisten Fällen, durch numerische Werte nicht „ausfüllen“ lassen. Für derartige Theorien gilt, daß sie — wie am Beispiel demonstriert — von einem bestimmten Punkt ab für die Erkenntnis der ökonomischen Wirklichkeit nichts mehr leisten. Es ist nichts, aber auch gar nichts damit gewonnen, daß eine Theorie erklärt, von „diesem Punkt ab“ komme es auf die jeweiligen konkreten Umstände an, ob diese oder jene oder eine dritte, vierte usw. Entwicklung der Dinge Platz greife, wenn die Theorie nicht gleichzeitig ermöglicht, die konkreten Umstände zu erkennen und zu erfassen.

Es liegt nahe, aus diesem Grunde dem Ökonometriker zuzustimmen, wenn er fordert, daß die Theorie „ihre Theoreme in einer Weise entwickelt, die eine Messung erlaubt“<sup>14</sup>. Soweit dies möglich ist, sollte dagegen nichts einzuwenden sein. Doch ist mit Nachdruck darauf zu verweisen, daß die Vielgestaltigkeit der ökonomischen Phänomene ein solches Verfahren häufig nicht erlaubt. Sicher verlangt jede theoretische Erörterung Abstraktion von der Realität, Beschränkung auf einige wenige, als wesentlich erkannte oder vermutete Momente des Phänomens, was Voraussetzung für die wissenschaftliche Problemstellung ist. Doch allein die meßbaren Momente eines Phänomens herauszuheben und theoretischer Behandlung zuzuführen, hieße wahrlich „das Pferd am Schwanz aufzäumen“. Es würde nicht, wie es allein wissenschaftlichem Verfahren entspricht, das Problem die Methode bestimmen, sondern die Methode das Problem determinieren. Sowohl qualitative als auch quantitative, jedoch nicht meßbare Momente fielen unter den Tisch, ganz abgesehen davon, daß z. B. auch der jeweilige, höchst zufällige Stand der Statistik bestimmt, was überhaupt meßbar ist. Willkürlicher könnte der Theoretiker kaum festgelegt werden.

Daß diese Beschränkung durchaus nicht überall als unzureichend, geschweige denn als unzulässig empfunden wird, dafür gibt Albert

wesen, 10. Jg. 1957, Heft 22, S. 855 f.) Doch dieser Einwand besagt nur, daß sich die Stringenz theoretischer Aussagen im konkreten Fall nicht halten läßt, die Theorie daher Einschränkungen und Vorbehalten unterliegt, nicht aber, daß eine Aussage über ein konkretes Problem nicht möglich ist. Gerade darum aber geht es hier.

<sup>14</sup> J. Tinbergen: Einführung in die Ökonometrie; a.a.O., S. 17.



Wissler den Beweis, wenn er in aller Deutlichkeit behauptet: „Die Theorie schreitet immer mehr zur Begrenzung ihres Bereichs auf das Gebiet des Quantitativ-Meßbaren als des allein der exakten Durchdenkung Zugänglichen<sup>15</sup>.“ Das ist die Konsequenz, die der Ökonometriker aus dem Dilemma der quantitativen Theorie zieht, ja von seinem Standpunkt aus ziehen muß.

Darf dieser Ausweg auf Grund der vorstehenden Einwendungen als unzulänglich angesehen werden, da Verkümmern der ökonomischen Theorie seine notwendige Folge ist, so ist zu prüfen, ob nicht die gleichen Probleme und Problemzusammenhänge, bei deren Analyse die herrschende Theorie letztlich, d. h. in der „Feuerprobe“ praktischer Bewährung, scheitern muß, auf anderem Wege und mit anderen Mitteln, als sie die herrschende Theorie verwendet, analysiert werden können mit dem Ziel, über deren „kritischen Punkt“ hinauszugelangen. Wir greifen wieder auf das Problem „Wie wirkt eine DM-Aufwertung auf die Zahlungsbilanz der Bundesrepublik?“ als Beispiel zurück.

Die Antwort auf diese Frage war, wie wir sahen, von dem konkreten, numerischen Wert einer Reihe von Elastizitäten abhängig. Nun sind Elastizitäten irgendwelcher Variablen bekanntlich nichts anderes als Ausdrücke, mit denen die Struktur dieser Variablen, ihre Skalierung gekennzeichnet wird. (Soweit diese Faktoren in Form von Kurven darstellbar sind, spiegelt die Elastizität ja Lage und Krümmung der Kurven wider.) Wir müssen also die Struktur der Variablen — zum mindesten ihres für das jeweilige Problem relevanten Teils — kennen, um die Elastizitäten berechnen zu können. Unglücklicherweise kennen wir sie meist nicht, so daß Problemlösungen, die bei Elastizitätskoeffizienten enden, irrelevant sind. Das traf im vorliegenden Falle zu.

Wir müssen das Problem anders formulieren. Offenbar kommt es darauf an zu wissen, wie sich der deutsche Export und der deutsche Import nach, genauer: infolge einer DM-Aufwertung entwickeln werden. (Im Grunde, und gerade bei dem vorliegenden Problem, ist dieser Ansatz natürlich zu eng, da die Entwicklung der Zahlungsbilanz nicht allein von der Entwicklung der Handelsbilanz bestimmt wird. Um die Darlegungen nicht unnötig zu komplizieren, sollen die anderen Faktoren jedoch außer Betracht bleiben, wie dies auch bei Schneider — dort aber unzulässigerweise! — der Fall ist.) Nun sind „Export“ und „Import“ Begriffe, in denen sich die effektiv gewordenen Verkaufs- und Kaufhandlungen der Exporteure und der Importeure mani-

---

<sup>15</sup> A. Wissler: Schumpeters „History of Economic Analysis“ und ihre Bedeutung für die empirische und institutionelle Forschung, Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 1955, S. 53 (Hervorhebung von mir, H. S.).



festieren. Wenn wir also die voraussichtliche zukünftige Entwicklung von Ex- und Import kennen müssen, um das Problem zu lösen, so heißt das nichts anderes, als daß wir nach den zukünftigen Verkaufs- und Kaufhandlungen der Ex- und Importeure — und zwar, da jeder Verkauf zugleich Kauf ist und umgekehrt — des Inlandes wie des Auslandes zu fragen haben. Da es schließlich für die theoretische Untersuchung nicht auf die künftige Entwicklung der Handlungen überhaupt, sondern nur im Hinblick auf eine DM-Aufwertung ankommt, können wir präzise wie folgt formulieren: Wie werden Exporteure und Importeure — und ggf. Banken, staatliche Außenhandelsstellen, Devisenspekulanten o. ä. — des Inlandes und des Auslandes auf eine DM-Aufwertung reagieren? Es ist also die Frage nach dem zukünftigen Verhalten der Wirtschaftssubjekte, die hier explizit aufgeworfen wird.

Eine Antwort soll und kann hier nicht gegeben werden. Nur soviel sei andeutend gesagt: Wer dieser Frage nachgeht, wird möglicherweise feststellen, daß eine DM-Aufwertung voraussichtlich nicht zu einer Erhöhung der Fremdwährungspreise deutscher Waren führen wird, weil der Wunsch nach Erhaltung der Exportmärkte die Exporteure veranlaßt, zu unveränderten Fremdwährungspreisen anzubieten und die dadurch bedingte Gewinnschmälerung in Kauf zu nehmen. Oder es läßt sich vielleicht ermitteln, daß eine durch die DM-Aufwertung bewirkte Steigerung der Fremdwährungspreise deutscher Waren die ausländischen Importeure wahrscheinlich nicht veranlassen wird, geringere Mengen zu kaufen, weil der Wunsch, deutsche Waren zu erwerben, einen Preisvorsprung ausländischer Waren unwirksam macht. Es leuchtet unmittelbar ein, daß derartige Entwicklungen um so eher eintreten können, je geringer der Aufwertungssatz der DM ist<sup>16</sup>.

Dies soll, wie gesagt, keine Lösung des Problems, sondern nur ein Hinweis auf den Weg zur Lösung sein. Er zeigt das Wesentliche sehr deutlich, nämlich: Erst dann, wenn man eine zutreffende Vorstellung vom (zukünftigen) Verhalten der Wirtschaftssubjekte — das gewissermaßen ihre „Antwort“ auf das Ereignis „DM-Aufwertung“ darstellt — besitzt, kennt man die Struktur der relevanten Größen, in unserm Fall die Nachfrage- und Angebotsskalen auf den Im- und Exportmärkten. Wer will, mag dann (d. h. im Anschluß daran!) immerhin sich der Mühe unterziehen, sie in Kurven darzustellen und ihre Elastizitäten zu berechnen. Doch ist zu bedenken, daß die Ergebnisse solcher Verhaltensuntersuchungen unter Umständen so geartet sein können, daß sie sich nicht ohne allzu große Willkür in Quanten aus-

---

<sup>16</sup> Vgl. H. S a n m a n n : Wie eine Aufwertung auf die Zahlungsbilanz wirkt, a.a.O., S. 855 f.

drücken lassen. Aber selbst dann wird man mit Sicherheit noch die Entwicklungsrichtung, möglicherweise unterstützt durch einige mehr oder weniger grobe Schätzungen, angeben können, so daß man auf diesem Wege weiter kommt als der Ökonom, der sich lediglich seiner mathematisch-algebraisch formulierten, nicht „numerifizierbaren“ Theoreme bediente.

(Auf diese Weise bewahrheitet sich übrigens, nebenbei bemerkt, der alte Satz, der noch vor nicht allzu langer Zeit als Binsenweisheit unseres Faches galt und heute aus den modernen Lehrbüchern der mathematischen Theorie völlig verbannt zu sein scheint, daß nämlich die Nationalökonomie in mancher Beziehung eine „Wissenschaft von Tendenzen“ ist. Man mag dies, je nach Einstellung, bedauern oder nicht, bestreiten läßt es sich wohl schwerlich. Außerdem: Eine Problemlösung, in der die Entwicklungstendenzen zutreffend umrissen werden, ist nicht nur einer solchen, die in mathematischer Formulierung darüber nichts zu sagen weiß, vorzuziehen; in aller Regel wird sie auch den praktischen Bedürfnissen vollauf genügen.)

Unsere bisherigen Erörterungen haben gezeigt, daß die zentrale Frage diejenige nach dem (im vorliegenden Falle zukünftigen) Verhalten der Wirtschaftssubjekte ist. Auch ist deutlich geworden, daß — da es „Verhalten an sich“ nicht gibt — mit der Frage nach dem Verhalten zugleich die Frage nach den Gründen für das Verhalten, den Motiven, aufgeworfen wird.

Dieser Zusammenhang ist zwingend, und er gilt allgemein. Ohne Kenntnis der Motive kann gegenwärtiges oder in der Vergangenheit liegendes Verhalten weder verstanden, noch erklärt und zukünftiges Verhalten nicht ermittelt werden. Verhalten und Motiv sind voneinander nicht zu trennen, weder im Bereich des Wirtschaftlichen noch anderswo. Für die ökonomische Theorie bedeutet das: Relevante, d. h. die ökonomische Wirklichkeit in ausreichendem Maße in den Griff bekommende Aussagen wird die ökonomische Theorie nur dann treffen können, wenn sie auf die Erforschung des Verhaltens der Wirtschaftssubjekte und damit eo ipso der das Verhalten bestimmenden Motive abzielt.

Gegen diese Schlußfolgerung liegt der oft erhobene Einwand nahe, die Frage nach den Motiven gehöre bestenfalls in den Bereich der Empirie, wenn sie nicht überhaupt aus dem Bereich der Nationalökonomie herausfalle; die Theorie jedenfalls habe sich mit ihr nicht zu befassen. Hierauf wird später noch zu antworten sein<sup>17</sup>. An dieser Stelle soll nur mit Nachdruck darauf hingewiesen werden, daß der genannte Einwand — einmal vorausgesetzt, er träfe zu — nicht besagen kann, die Theorie habe es mit Motiven überhaupt nicht zu tun.

<sup>17</sup> s. u. S. 57 f.

Das wäre ein Trugschluß; denn da „wirtschaften“ menschliches Handeln (Verhalten) ist und nichts anderes, und da menschliches Verhalten ohne bestimmende Motive nicht gedacht werden kann, ist Wirtschaftstheorie ohne Zugrundelegung von Motiven, die das Verhalten der Wirtschaftssubjekte determinieren, logisch unmöglich. Tatsächlich gehorcht jede theoretische Analyse dieser Notwendigkeit, indem sie von bestimmten Annahmen über die Motive ausgeht — auch wenn aus einem großen Teil zum mindesten der neueren theoretischen Literatur der Begriff „Motiv“ verschwunden ist.

Wenn uns nun aber unsere bisherigen Erörterungen eindringlich die Notwendigkeit vor Augen führten, die Motive der Wirtschaftssubjekte zu erkennen, und wenn andererseits die herrschende Theorie, die an dem als Beispiel herangezogenen Problem scheiterte, wie jede Theorie mit den Motiven der Wirtschaftssubjekte zu tun hat, so liegt es nahe, die herrschende Theorie auf die Annahmen hin zu überprüfen, die sie hinsichtlich der Motive der Wirtschaftssubjekte ihren Deduktionen zugrunde legt. Dies soll im folgenden geschehen.

### III.

Es erweist sich als nützlich, von der Frage auszugehen, wie die herrschende Theorie die Annahmen über die Motive der Wirtschaftssubjekte gewinnt. Hierbei zeigt es sich, daß vornehmlich zweierlei Verfahren zur Anwendung kommen. Entweder nämlich geht man von persönlichen, subjektiven Eindrücken und Erfahrungen aus, die verallgemeinert den theoretischen Ableitungen unterlegt werden, oder man übernimmt Annahmen, die in den ersten Jahren und Jahrzehnten wissenschaftlicher Nationalökonomie erarbeitet wurden.

Auf die erstgenannte Weise verfuhr bekanntlich Keynes, in dessen „Allgemeiner Theorie“ ja zahlreiche Motive eine ausschlaggebende Rolle spielen. Die Keynesforschung hat sich eingehend, meist kritisch, mit ihnen beschäftigt; auf eine jüngst erschienene zusammenfassende Darstellung sei verwiesen<sup>18</sup>. Insofern, als die in der herrschenden Theorie einen breiten Raum einnehmende Volkseinkommenstheorie auf den Keyneschen Annahmen aufbaut, ähnelt ihr Vorgehen dem zweitgenannten Verfahren. Sie „gewinnt“ die Motive, indem sie sie einfach übernimmt. Der Unterschied besteht nur darin, daß die Einführung dieser in die ökonomische Theorie jüngeren Datums ist. Hierauf wird noch zurückzukommen sein<sup>19</sup>.

---

<sup>18</sup> G. Schmölders / R. Schröder / H. St. Seidenfus: John Maynard Keynes als „Psychologe“; Berlin 1956.

<sup>19</sup> s. u. S. 51 ff.



Die zweite Art des Verfahrens charakterisiert praktisch die gesamte heute herrschende mikroökonomische Theorie, soweit sie das Unternehmerverhalten zum Gegenstande hat. Denn wie schon in den Anfangsjahren wissenschaftlicher Nationalökonomie beruhen die Deduktionen auf der Annahme, das Verhalten der Unternehmer sei ausschließlich von dem Streben nach Maximierung des Gewinnes bestimmt. In der neueren Literatur wird dies häufig als „Zielsetzung“ der Unternehmer bezeichnet, doch ist dies ein bloßer Austausch von Begriffen. Denn „Motiv . . . umfaßt dasjenige, was den Menschen zu einem bewußten Verhalten führt“<sup>20</sup> und fällt somit auf der ersten äußeren Stufe mit dem Handlungszweck, der Zielsetzung, zusammen.

Nun lassen sich Motive, die als unmittelbarer Handlungszweck, eben als Zielsetzung, erscheinen, stets auf andere Motive — und diese wiederum auf andere und so fort — zurückführen, wobei sich im Falle der Gewinnmaximierung zeigt, daß sie notwendig den „Lust-Unlust“-Vorstellungen entspringt, wie sie die hedonistische Psychologie des 18., insbesondere des 19. Jahrhunderts, als Grundtrieb menschlichen Verhaltens schlechthin erkannt zu haben glaubte<sup>21</sup>. Wir haben es demnach mit dem Phänomen zu tun, daß ein großer und wesentlicher Teil der ökonomischen Theorie des 20. Jahrhunderts mit einer Prämisse arbeitet, die dem Erkenntnistadium der Psychologie des 18. Jahrhunderts entspricht. Dabei zeigt schon eine oberflächliche Betrachtung der seitherigen Entwicklung psychologischer Forschung sehr deutlich — und zwar trotz, mehr noch wegen der Vielzahl der einander ganz oder teilweise ausschließenden Forschungsergebnisse —, daß die menschliche Antriebsstruktur weder monistisch („Lust-Unlust“-Kalkül) noch unwandelbar ist, daß vielmehr die Existenz zahlreicher, zu verschiedenen Zeiten verschieden wirksamer Antriebe als gesicherte Erkenntnis anzusehen ist<sup>22</sup>.

Zwar ist durchaus denkbar, daß sehr verschiedenartige Motive in eine einzige Zielsetzung, z. B. Gewinnmaximierung, einmünden; insoweit wäre die Nationalökonomie berechtigt, Wandlungen der hinter dem vordergründigen Motiv Gewinnmaximierung stehenden Motive zu ignorieren. Doch zeigt die Beobachtung der Wirklichkeit, daß Motivwandlungen stattgefunden haben, die (auch) zu anderen Ziel-

<sup>20</sup> G. Alschner: Rationalität und Irrationalität in den wirtschaftlichen Handlungen; in: Schmollers Jahrbuch, 77. Jg. 1957, S. 385 ff. und S. 547 ff., hier S. 410.

<sup>21</sup> Vgl. K. W. Kapp: Political Economy and Psychology. The survival of Hedonism and the research tasks of the future; in: Kyklos, Vol. IV., 1950, S. 291 ff.

<sup>22</sup> Vgl. P. R. Hofstätter: Die Psychologie und das Leben; Sammlung „Die Universität“, Bd. 23, Wien/Stuttgart 1951, passim, insbes. den Abschnitt „Die Psychologie als Wissenschaft vom Verhalten“, S. 120 ff.

setzungen der Unternehmer führten<sup>23</sup>. Diese anderen Ziele „können letztlich wiederum der Gewinnerzielung dienen. Allein, diese Tatsache ist kein Argument für die Gewinnmaximierungshypothese. Denn entscheidend ist, daß die Erstrebung eines möglichst großen Gewinnes mit den anderen . . . Motiven der Geschäftspolitik in Konflikt gerät und in diesem Falle der Gewinnmehrung bei weitem nicht immer der Vorrang eingeräumt wird“<sup>24</sup>. Natürlich ist es „keine Frage, daß der wirtschaftende Mensch in seinem Verhalten auf einen Vorteil abzielt; aber es erscheint mehr als simplifizierend, diese Vorteile in Geldgrößen oder Gütermengen allein zu sehen“<sup>25</sup>. Die herrschende Theorie hat also alle Wandlungen des Menschen, die zu Veränderungen der für den ökonomischen Theoretiker relevanten Zielsetzung des Unternehmers führten, außer acht gelassen; ihr Unternehmerbild ist das gleiche wie das der Theorie vor 150 oder 200 Jahren<sup>26</sup>.

Was daraus folgt, liegt auf der Hand. In dem Maße, in dem Gewinnmaximierung nicht (mehr) als Ziel des Unternehmergehaltens vorkommt, sind die Deduktionen der herrschenden Theorie irrelevant, leisten sie nichts mehr zur Erklärung der Wirklichkeit, weil sie den

<sup>23</sup> G. Alschner (Rationalität und Irrationalität . . . ; a.a.O., S. 547—562) zählt eine ganze Reihe von Zielsetzungen auf, die beobachtet worden sind, und W. F. Stolper (Strukturwandlungen der amerikanischen Wirtschaft seit dem Kriege; Schriften der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Essen, Heft 1, Essen 1956, S. 25) teilt für die U.S.-amerikanische Wirtschaft mit: „Ziel der Unternehmer ist es, zumindest ihren Anteil am Markt zu wahren, ihn womöglich zu vergrößern.“

<sup>24</sup> G. Alschner: Rationalität und Irrationalität . . . ; a.a.O., S. 563.

<sup>25</sup> H. St. Seidenfus: Zur Theorie der Erwartungen; in G. Schmolders / R. Schröder / H. St. Seidenfus: John Maynard Keynes als „Psychologe“; Berlin 1956, S. 99.

<sup>26</sup> Das soll nicht heißen, daß nicht auch von seiten der Wissenschaft immer wieder Einwendungen gegen das Prinzip der Gewinnmaximierung erhoben wurden; sie haben sich nur nicht zur herrschenden Meinung entwickeln können. Vgl. die kurze Darstellung der Argumente gegen das Prinzip bei J. Werner: Die Wirtschaftsverbände in der Marktwirtschaft; St. Galler wirtschaftswissenschaftliche Forschungen, Bd. 12, Zürich/St. Gallen 1957, S. 96 ff. — Demgegenüber hat W. Kromphardt (Sinn und Inhalt der Präferenzhypothese in der Wirtschaftstheorie; Jahrb. f. Nat.-ök. u. Stat., Bd. 169, 1957, S. 161 ff.) geltend gemacht, daß in der Gewinnmaximierung — nach Kromphardts Meinung richtiger: Einkommensmaximierung — lediglich eine Arbeitshypothese zu sehen sei, die nur für ein repräsentatives Wirtschaftssubjekt gelte, das eine Gruppe von Wirtschaftseinheiten repräsentiere. „Was der Statistiker die Streuung der Einzelwerte um den repräsentativen Wert nennen würde, ist also von (derartigen) Arbeitshypothesen nicht nur zugelassen, sondern es ist im Begriff der Repräsentanz für eine nicht völlig homogene Gruppe ausdrücklich als Streuung der individuellen Einzelwerte mitgedacht und mitgefordert“ (S. 165). Doch dies würde den — m. W. bislang nicht geführten und wohl auch nicht zu führenden — Nachweis erfordern, daß a) alle sonstigen Zielsetzungen, auch und gerade innerhalb eines Unternehmens, trotz ihrer möglicherweise bestehenden Unvereinbarkeit miteinander, als bloße „Streuungswerte“ um das Ziel Gewinnmaximierung gedacht und b) die nach Gewinnmaximierung strebende Unternehmung als repräsentativ aufgefaßt werden kann.



Tatsachen widersprechen. Überspitzt, aber wohl nicht ganz ohne Berechtigung, muß man sagen, daß die herrschende Theorie immer mehr dahin tendiert, nur noch Spezialfälle zu decken, eben weil die grundlegende Annahme spezieller Natur ist.

Es erhebt sich die Frage, worauf dieses unbeirrte Festhalten der herrschenden ökonomischen Theorie an der Annahme des Gewinnmaximierungsstrebens zurückzuführen ist. So intensiv man auch nach einer Antwort sucht, es findet sich keine plausiblere Begründung als der Hinweis auf die außerordentliche methodische Brauchbarkeit dieser Hypothese. Denn allein auf ihrer Basis ist es möglich, „to formulate social and economic problems in a fashion similar to that in which the physical sciences viewed . . . the events of the physical world“, wie Kapp<sup>27</sup> es ausdrückt; und er zieht daraus auch gleich den notwendigen Schluß<sup>28</sup>: „Thus it is not the nature of the economic problem which determines the method but the method and the ultimate purpose of obtaining measurable i. e. ‚scientific‘ results which determines the kind and the selection of the problems to be investigated.“ Über die Unzulässigkeit dieses Verfahrens ist schon gesprochen worden<sup>29</sup>, eine nochmalige Erörterung ist daher unnötig. Im übrigen zeigt sich hier sehr deutlich, daß die Mathematik in der Wirtschaftstheorie nicht nur ein neutrales Denkinstrument darstellt, gewissermaßen eine „Abteilung“ der allgemeinen Logik, wie ihre Anhänger in der Regel zu behaupten pflegen. Ihre Verwendung bedeutet nicht nur die Wahl einer ganz bestimmt gearteten Formulierung, einer „Sprache“ (von mehreren zur Verfügung stehenden); vielmehr determiniert sie den Inhalt, nicht nur die Form der Aussagen.

Dies kann sehr deutlich auch an einem anderen Beispiel gezeigt werden, bei dem es gleichfalls um das Unternehmerverhalten geht. Seit langem weiß die Theorie, „daß eine Steigerung der Nachfrage nach und der Produktion von Konsumgütern die Investition anzuregen und ein Sinken der Konsumtion die Investition ungünstig zu beeinflussen tendiert“<sup>30</sup>. Man bezeichnet diesen Zusammenhang als Beschleunigungsprinzip. Der mathematischen Theorie blieb es vorbehalten, das Akzelerationsprinzip zum Akzelerator, zur „relation“ umzuformen, womit eine bestimmte „quantitative Relation zwischen der Produktion von Fertigfabrikaten und ihrer Produktionsmittel“<sup>31</sup> postuliert wird ohne Rücksicht auf die Fülle der Gründe,

<sup>27</sup> K. W. Kapp: *Political Economy and Psychology*; a.a.O., S. 292. Kapp führt daneben noch andere Gründe an.

<sup>28</sup> a.a.O., S. 292/293.

<sup>29</sup> s. o. S. 40.

<sup>30</sup> G. Haberler: *Prosperität und Depression*; 2. erw. Aufl. mit einem Anhang, Tübingen/Zürich 1955, S. 99.

<sup>31</sup> Ebenda.



die gegen das Vorhandensein einer solchen exakten Relation sprechen<sup>32</sup>.

Die herrschende Theorie pflegt der Kritik an der Wirklichkeitsfremdheit ihrer Konstruktionen mit Vorliebe den Hinweis auf die Notwendigkeit zur Abstraktion von der Wirklichkeit entgegenzustellen, ohne die Theorie bekanntlich überhaupt nicht getrieben werden kann. So wichtig und richtig dieses Argument als solches ist, den hier zur Rede stehenden Sachverhalt trifft es nicht. Denn nicht darum geht es hier, daß der herrschenden Theorie vorzuwerfen ist, sie erfasse nur einige Seiten der Wirklichkeit, was deren Vielgestaltigkeit nicht gerecht werde, sondern darum, daß sie die grundlegenden Voraussetzungen, unter denen die von ihr erfaßten Seiten der Realität analysiert werden, kritiklos wählt, genauer: ungeprüft übernimmt, wodurch die Kluft zwischen Theorie und Wirklichkeit unnötig groß wird und zum Abgrund werden kann, über den hinweg keine Verbindung mehr führt.

Weil sich die herrschende Theorie um eine wirklichkeitsnahe Erfassung ihrer Prämissen nicht kümmert — und Erfassung setzt Erforschung voraus! —, mangelt ihr häufig das Vermögen, die Wirklichkeit zu erklären. Sie stellt — bei aller Brillanz der Ableitungen — im wesentlichen ein System fiktiver Sätze dar, denen der Bezug zur Wirklichkeit fehlt, und die, nicht zuletzt deswegen, einen kräftigen Zug zum Normativen aufweisen. Es ist ja nur ein kleiner Schritt von der Aussage: „Unter der Voraussetzung des Strebens nach Gewinnmaximierung handeln die Unternehmer so und so“ bis zu der Formulierung: „Die Unternehmer sollten so und so handeln und damit ihren Gewinn maximieren.“ Die neoliberalen Vorstellungen von der Wettbewerbsordnung sind ein sehr deutliches Beispiel für das „Umschlagen“ eines fiktiven Modells in eine Norm. Wem freilich eine Theorie des „als ob“ bzw. ein System von — brauchbaren oder unbrauchbaren — Hinweisen für zweckmäßiges Verhalten zur Erzielung maximalen Gewinns genügt, der wird der herrschenden Theorie seine Anerkennung nicht versagen. Wer jedoch die Aufgabe der Theorie in der Erklärung der Wirklichkeit sieht, der wird um die Feststellung nicht herumkommen können, daß es um die Leistungsfähigkeit der herrschenden Theorie nicht immer gut bestellt ist.

Nach allem, was bisher hier ausgeführt wurde, ergibt sich diese Unzulänglichkeit der herrschenden Theorie aus der Unzulänglichkeit des Menschenbildes, von dem sie ausgeht. Hier hat der Hebel anzusetzen, wenn der Erkenntniswert der ökonomischen Theorie gesteigert werden soll — und nicht bei einer Verfeinerung der Theoreme durch

<sup>32</sup> Vgl. dazu die ausführliche Erörterung von W. Kraus: Wirtschaftswachstum und Gleichgewicht, Frankfurt/Main 1955, passim, insbes. S. 169 ff.

Einfügen der einen oder anderen bisher nicht berücksichtigten Variablen. Da das Fundament des Gebäudes unsicher ist, kann die Verschönerung der Stockwerke nichts nützen.

#### IV.

Jede ökonomische Theorie, die ernst genommen werden will, hat eine Theorie vom tatsächlichen Verhalten der Menschen im ökonomischen Raum zu sein. Es muß nachdrücklich betont werden, daß hier vom „Verhalten der Menschen im ökonomischen Raum“, nicht vom „ökonomischen Verhalten“ gesprochen wird. Denn die letztgenannte Formulierung würde u. U. an das sog. wirtschaftliche Prinzip denken lassen, das bei enger — zu enger! — Auslegung wiederum zu den Maximierungsannahmen der herrschenden Theorie und letztlich zur Qualifizierung allen nicht auf Maximierung gerichteten Verhaltens als „unökonomisch“ führen könnte, womit sich die ökonomische Theorie dann definitionsgemäß nicht zu befassen hätte<sup>33</sup>. Gerade diese willkürliche Einschränkung der ökonomischen Theorie muß vermieden werden. Das tatsächliche Verhalten, nicht ein in einem ganz bestimmten Sinne als „ökonomisch“, „rational“ o. ä. gedachtes Verhalten der Menschen ist zu analysieren, wenn die ökonomische Wirklichkeit erklärt werden soll.

Daß diesem Erfordernis nicht genügt wird, ist der Haupteinwand gegen die theoretische Behandlung der „Verhaltensweisen“, wie sie im Anschluß an Frisch mehr und mehr in den Mittelpunkt der herrschenden Theorie rückte<sup>34</sup>. Weit entfernt davon, das Verhalten der Wirtschaftssubjekte zum Objekt der Untersuchungen zu machen, geht nämlich die herrschende Theorie wie eh und je von vornherein von der alleinigen Zielsetzung „Gewinnmaximierung“ aus<sup>35</sup>. Der Unterschied zur bisherigen Theorie besteht lediglich in der Berücksichtigung von Erwartungen der Wirtschaftssubjekte bezüglich der auf ihr Verhalten erfolgenden Reaktionen ihrer Konkurrenten. Je nach der „Erwartungsstruktur“ (E. Schneider), die ein Wirtschaftssubjekt aufweist, ergibt sich dann eine ganz bestimmte, doch stets auf Gewinnmaximierung abzielende Verhaltensweise, wobei sich zeigt, daß die meisten, und zwar vor allem die in der Wirklichkeit vorzufindenden Marktformen mehrere Verhaltensweisen zulassen, daß also die morphologische Struktur des Marktes in der Regel das — in jedem Falle auf

<sup>33</sup> Vgl. G. Alschner: Rationalität und Irrationalität...; a.a.O., S. 406.

<sup>34</sup> R. Frisch: Monopole, Polypole. La nation de force dans l'économie; Nationalökonomisk Tidskrift, Bd. 71, Kopenhagen 1933.

<sup>35</sup> E. Schneider: Einführung in die Wirtschaftstheorie, Bd. II: Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft; 3. verb. u. erw. Aufl. Tübingen 1955, passim, insbes. S. 59 ff. und S. 242 ff.

Maximalgewinn zielende — Verhalten nicht determiniert. Zwar zeigt die Theorie damit, daß im allgemeinen „verschiedene Wege nach Rom führen“, ob jedoch — um im Bilde zu bleiben — Rom überhaupt das Reiseziel darstellt, wird nicht geprüft. Der Denkansatz ist zu eng.

Wenn der ökonomischen Theorie die Aufgabe gestellt ist, das Verhalten der Wirtschaftssubjekte zum Objekt der Forschung zu machen, wenn, mit anderen Worten, „ökonomische Verhaltensforschung“<sup>36</sup> getrieben werden muß — was unabweisbar notwendig ist —, dann sind auch die Zielsetzungen, die Motive des Verhaltens, Problem des Forschers. Sie sind es zwingend, weil, wie gezeigt wurde, Verhalten nur im Zusammenhang mit den zugrundeliegenden Zielsetzungen verstanden und erklärt werden kann.

Nun zeigte schon eine oberflächliche Betrachtung, daß sich die für den Ökonomen wesentlichen Motive, die sich als Ziele des Verhaltens manifestieren, stets auf andere Motive zurückführen lassen, die wiederum aus anderen Motiven erklärt werden können. Zahlreiche Fachpsychologen sind diesen Weg der Motivforschung gegangen und haben geglaubt, dabei in letzter Konsequenz auf Instinkte (Triebe) gestoßen zu sein, von denen das menschliche Verhalten bestimmt sein sollte. Nach dem gegenwärtigen Stande der wissenschaftlichen Psychologie darf dieser Weg als verfehlt bezeichnet werden; denn „es gibt heute eine stattliche Anzahl untereinander verschiedener Trieb-Tafeln, von denen einige über hundert angeborene Instinkte aufführen, während andere mit ein bis zwei Trieben das Auslangen finden zu können glauben“<sup>37</sup>, ohne daß es möglich wäre, die Verbindlichkeit (im Sinne von Richtigkeit) eines dieser Trieb-Kataloge zu erweisen. Andererseits darf angesichts der — alle Trieb-Tafeln zusammengenommen — in die Tausende gehenden Instinkte und Triebe, die man gefunden zu haben glaubte, als sicher angenommen werden, daß dem Menschen eine Vielzahl von Instinkten (Trieben) innewohnt.

Diese Feststellung läßt natürlich sofort die Frage auftauchen, wie und wodurch denn trotz der Heterogenität und Vielzahl der menschlichen Triebe die relativ große Gleichförmigkeit des Verhaltens der Menschen zustande kommt, die wir auch und gerade im ökonomischen Bereich ständig beobachten können; eine Gleichförmigkeit, die sich darin ausdrückt, daß in bestimmten Situationen viele Menschen in gleicher Weise reagieren, und daß in gleichartigen Situationen gleichartig reagiert wird. Offenbar muß es etwas geben, was die menschlichen Triebe kanalisiert und ihnen die Richtung verleiht. Die Antwort gibt uns A. Gehlen, denn „so fragen, heißt das Problem der

<sup>36</sup> G. Schmölders: Ökonomische Verhaltensforschung; in: Ordo, Bd. V, 1953, S. 203 ff.

<sup>37</sup> P. R. Hofstätter: Die Psychologie und das Leben; a.a.O., S. 143.



Institutionen stellen. Man kann geradezu sagen, wie die tierischen Gruppen und Symbiosen durch Auslöser und durch Instinktbewegungen zusammengehalten werden, so die menschlichen durch Institutionen und die darin erst „sich feststellenden“ quasiautomatischen Gewohnheiten des Denkens, Fühlens, Wertens und Handelns, die allein als institutionell gefaßte sich vereinseitigen, habitualisieren und damit stabilisieren“<sup>38</sup>.

Damit ist der Weg der Forschung klar vorgezeichnet. Statt die Zielsetzungen der Wirtschaftssubjekte durch Aufdecken der stufenweise dahinter liegenden Motive auf ihre letzten Verursachungen — Triebe, Instinkte — zurückführen und von diesen her die „Zielstruktur“ der Wirtschaftssubjekte bestimmen zu suchen, sind die Institutionen zu erforschen, von denen her sich die „Ausrichtung“ der Triebe und Motive und ihre Manifestation in Handlungszielen ergeben. Mit anderen Worten: Die für den Ökonomen relevanten Motive — das sind diejenigen, die als unmittelbarer Handlungszweck, als Ziel des Verhaltens, erscheinen — erschließen sich dem Verständnis nicht durch weiteres Eindringen in die Psyche des Menschen, sondern durch Erforschung seiner institutionellen Umwelt. Überspitzt formuliert: Die Zielsetzungen im ökonomischen Bereich sind eine „Funktion“ des „institutionellen Rahmens“, in dem sich das Wirtschaften abspielt.

Indem wir die Frage nach Art und Wirkung der Institutionen in den Mittelpunkt — genauer: an den Anfang — der ökonomischen Forschung rücken, wird uns bewußt, daß Institutionen essentiell historische, d. h. wandelbare und sich wandelnde, schließlich vergängliche Kategorien darstellen. Zugleich heißt das, daß auch die von den Institutionen „bestimmten“ Zielsetzungen und damit das Verhalten historisch bedingt und Wandlungen unterworfen sind. Wie bedeutsam dies ist, wird klar, wenn wir uns vor Augen führen, daß selbst von der herrschenden Theorie postulierte Gesetzmäßigkeiten im Verhalten der Wirtschaftssubjekte historisch relativiert werden und ihre Gültigkeit verlieren können, wie am nachfolgenden Beispiel gezeigt werden soll.

Bekanntlich hat Keynes einen wesentlichen Teil seiner „Allgemeinen Theorie“ auf dem von ihm so benannten „fundamentalen psychologischen Gesetz“ errichtet, wonach der Konsum der Menschen a) von ihrem Einkommen, und zwar b) in der Weise vom Einkommen abhängt, daß bei einer Steigerung des Einkommens um eine Einheit der Konsum um weniger als die Einheit steigt<sup>39</sup>. Damit sind die marginale

<sup>38</sup> A. G e h l e n : Der Mensch; 4 Aufl., Bonn 1950, S. 84.

<sup>39</sup> J. M. K e y n e s : The General Theory of Employment, Interest and Money; London 1936, S. 96: „The fundamental psychological law, upon which we are

Konsumquote ( $c$ ) und die Gestalt der Konsumfunktion in der Weise gegeben, daß  $0 < c < 1$  und daß — nach Überschreitung des „Basis-einkommens“ (A. Hansen) — der Verbrauch das Einkommen nicht reproduziert. Aus diesem Ansatz ergeben sich alle weiteren Folgerungen, wie sie Keynes gezogen hat: die Notwendigkeit, daß die durch das Sparen aufgerissene Lücke zwischen Einkommen und Verbrauch durch die Investition geschlossen wird, die Ungewißheit, ob das geschieht (weil die Investition ja als vom Sparen unabhängig gesehen wird) usw. Die herrschende Einkommenstheorie, wie sehr sie auch die Keyneschen Analysen fortentwickelt und verfeinert hat, pflegt diesen Ansatz als grundlegende Prämisse unter Berufung auf Keynes und sein „Gesetz“ ungeprüft zu übernehmen.

Es soll hier nicht weiter interessieren, ob dieses „Gesetz“ — das, wie oft bemerkt wurde, keinem Psychologen der Welt bekannt ist — zu Recht als „psychologisches“ und nicht richtiger als „psycho-soziologisches Gesetz“ zu bezeichnen ist<sup>40</sup>. Wir wollen uns hier an den Inhalt des „Gesetzes“ halten, und der stellt eine Aussage über ein bestimmtes Verhalten der Wirtschaftssubjekte hinsichtlich der Verwendung ihrer Einkommen dar. Sicher und für die folgenden Bemerkungen wichtig ist, daß Keynes damit eine *m a k r o*ökonomische Gesetzmäßigkeit zum Ausdruck bringen wollte. Seiner Meinung nach verhält die Gesellschaft als Ganzes sich so, nicht jeder Einzelne<sup>41</sup>. Soweit Keynes' Kritiker die Geltung des „Gesetzes“ für das Individuum in Frage stellen, was häufig geschieht<sup>42</sup>, können sie also seine Position nicht erschüttern. Andererseits ist es natürlich mehr als problematisch, unter ausdrücklicher Berufung auf Keynes und sein „Gesetz“ eine *m i k r o*ökonomische Konsumfunktion zu entwickeln, darauf

---

entitled to depend with great confidence both a priori from our knowledge of human nature and from detailed facts of experience, is that men are disposed, as a rule and on the average, to increase their consumption as their income increases, but not by as much as the increase in their income.“

<sup>40</sup> So bezeichnet es bspw. R. Schröder: J. M. Keynes als „Psychologe“; in: G. Schmolders / R. Schröder / H. St. Seidenfus: John Maynard Keynes als „Psychologe“; a.a.O., S. 25 ff., hier S. 74. Darüber läßt sich sicher streiten. Doch als grober Schnitzer muß es angesehen werden, wenn in der deutschen Ausgabe der „General Theory“ (J. M. Keynes: Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes; Berlin 1936, S. 83) die Keynes'sche Formulierung „The fundamental psychological law ...“ mit „Das grundlegende technische Gesetz ...“ wiedergegeben wird (Hervorhebung von mir, H. S.).

<sup>41</sup> Vgl. E. Bössmann: Probleme einer dynamischen Theorie der Konsumfunktion; Frankfurter wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Studien, Heft 1, Berlin 1957, S. 64 f. Dort auch der Nachweis, daß „makroökonomische Verhaltensgleichungen ... üblicherweise statistische Gesetzmäßigkeiten über das Verhalten einer bestimmten Gruppe individuell disponierender Wirtschaftssubjekte“ darstellen (S. 81).

<sup>42</sup> Vgl. R. Schröder: J. M. Keynes als „Psychologe“; a.a.O., S. 78 ff., S. 91 ff.



einen wesentlichen Teil der Theorie des Haushalts zu errichten und dann die dort „gewonnenen“ Erkenntnisse auf die makroökonomische Konsumfunktion zu übertragen, indem die makroökonomische Konsumfunktion einfach als Aggregat der Mikrofunktionen aufgefaßt wird<sup>43</sup>.

Nun ist die Frage, ob das Keynesche „Gesetz“, als makroökonomische Verhaltenshypothese aufgefaßt, stets ohne weiteres unterstellt werden kann. Stolper hat jüngst mitgeteilt, daß in den Vereinigten Staaten seit dem letzten Kriege „... ein großer Teil der Konsumentenentscheidungen ... „autonom“, d. h. von der jeweiligen Einkommenshöhe unabhängig sei und vielmehr „von Preis- und Einkommens-Erwartungen“ abhängen<sup>44</sup>. Nehmen wir an, daß die Erwartung steigender Preise und / oder Einkommen vorherrscht — eine Annahme, die, wenn überhaupt, nicht sehr von der Wirklichkeit abweichen dürfte —, dann ergeben sich daraus bemerkenswerte Konsequenzen. Denn „wenn Prosperität der normale und auf die Dauer zu gewärtigende Zustand des Konjunkturverlaufs geworden zu sein scheint, kann Ratenkauf nichts Unseriöses mehr bedeuten, und wenn die Erwartung gleichförmigen, wenn nicht steigenden Einkommens den Charakter des Selbstverständlichen gewonnen hat, muß der Vorausschritt auf noch so entfernte zukünftige Einkommensteile als äußerst geringfügig risikobehaftete Selbstverständlichkeit erscheinen“<sup>45</sup>. Folgt das Konsumentenverhalten derartigen Überlegungen — und die bisher bekannt gewordenen Untersuchungsergebnisse scheinen dafür zu sprechen — dann hätte Keynes' „grundlegendes Gesetz“ seine Geltung eingebüßt. Die von Keynes unterstellte Lücke zwischen Verbrauchsausgaben und Einkommen hätte das entgegengesetzte Vorzeichen — nicht das Einkommen überstiege den Verbrauch, sondern der Verbrauch das Einkommen — und die marginale Konsumquote wäre größer als 1.

Mit dem bereits erörterten Ansatz von Gehlen ließe sich dieser Sachverhalt zwanglos erklären: Weil die Institution „Staat“ — als Sozialversicherung wie als wirtschaftspolitische Instanz — ebenso wie die Institution „Gewerkschaften“ als Garant für sicheres

<sup>43</sup> So verfährt z. B. Erich Schneider in seinem Lehrbuch (Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Bd.: Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft; 3. verb. u. erw. Aufl., Tübingen 1955, S. 47 ff., 50, 53 f. An einer Stelle (S. 47) spricht Schneider von einem „typischen“ Haushalt und nähert sich damit der schon erwähnten Auffassung Kromphardts (s. o. S. 40, Anm. 26) von der bloß „repräsentativen“ Geltung der Hypothesen. Ob und wie weit der Haushalt typisch ist, wird von Schneider nicht untersucht.

<sup>44</sup> W. F. Stolper: Strukturwandlungen der amerikanischen Wirtschaft seit dem Kriege; a.a.O., S. 24 (Hervorhebung dort).

<sup>45</sup> G. Eiser mann: Wirtschaftstheorie und Soziologie; „Recht und Staat“ Nr. 205, Tübingen 1957, S. 17.



und gleichbleibendes, gar steigendes Einkommen angesehen wird, ändern sich die Zielsetzungen (Motive) der Wirtschaftssubjekte hinsichtlich der Einkommensverwendung; Sparmotive treten hinter Verbrauchsmotive zurück. Und weil die Institutionen „Währungssystem“ und „Bankwesen“, insbesondere „Konsumentenkreditanstalten“ generell — und nicht nur einigen auf Kosten anderer — den Vorgriff auf künftige, auf erwartete Einkommen ermöglicht, werden die Zielsetzungen der Verbraucher nicht (mehr) durch das aktuelle Einkommen „im Zaun“ gehalten. Resultante der durch veränderte Institutionen veränderten Zielsetzungen ist ein verändertes Verhalten.

Unser Beispiel zeigt zweierlei: Erstens nämlich, daß auch von der hier erörterten Seite her Keynes' „Allgemeine Theorie“ als spezielle Theorie zu qualifizieren ist<sup>46</sup>. Zwar hat Keynes gesehen, daß Erwartungen über das zukünftige Einkommen für die Einkommensverwendung eine Rolle spielen, doch hat er ihnen — für die dreißiger Jahre wahrscheinlich zutreffend — mit der Behauptung, sie würden sich für die Gesellschaft als Ganzes ausgleichen und sie wären in der Regel viel zu ungenau, um einen wesentlichen Einfluß auszuüben, keine Bedeutung beigemessen<sup>47</sup>. Doch das soll hier nicht weiter interessieren.

Zweitens zeigt unser Beispiel, daß die von der Keynesischen Konsumfunktion ausgehende herrschende Einkommenstheorie in dem Maße irrelevant wird und zur Erklärung der Wirklichkeit nichts mehr leistet, in dem sich das vorstehend beschriebene Konsumentenverhalten durchsetzt. Auch die scheinbar selbstverständlichsten, die als „Gesetze“ formulierten Annahmen der herrschenden Theorie bezüglich des Verhaltens der Wirtschaftssubjekte sind also, weil von Institutionen abhängig und von deren Wandel betroffen, nicht ewig gültig, sondern historisch bedingt.

Daraus folgt nun zwingend, daß auch die auf solchen Annahmen errichteten theoretischen Konstruktionen nur historische, d. h. von Zeit und Ort abhängige Geltung beanspruchen können. Von Zeit und Ort, denn das Keynesische Gesetz ist — wenn überhaupt, was, wie gesagt, bisher noch nicht völlig sicher ist — ja zunächst nur für

<sup>46</sup> Mit Recht sagt G. Eiser mann (Wirtschaftstheorie und Soziologie; a.a.O., S. 15): „Die Verhaltensweise der Wirtschaftssubjekte seiner Zeit im großen und ganzen intuitiv zutreffend erkannt und darauf das scharfsinnige Gebäude seiner Analyse aufgebaut zu haben, dies gerade gab der Lehre von Keynes einstmals die zündende Durchschlagskraft sowohl im Bereich der reinen Theorie wie in dem der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Praxis“ (Hervorhebung von mir, H. S.).

<sup>47</sup> J. M. Keynes: *General Theory* . . . ; a.a.O., S. 95. Vgl. auch R. Schröder: *J. M. Keynes als „Psychologe“*; a.a.O., S. 77 ff., S. 92.

die US-amerikanische Wirtschaft der Nachkriegszeit widerlegt, nicht aber für die US-amerikanische Wirtschaft der Vorkriegszeit und auch (noch?) nicht für die europäischen Volkswirtschaften der Gegenwart.

Die gleiche Abhängigkeit von Zeit und Ort finden wir natürlich auch bei der Markttheorie. Die Gewinnmaximierungshypothese hat wahrscheinlich vor 100 oder 150 Jahren in manchen Volkswirtschaften der Wirklichkeit entsprochen; selbstverständlich „paßt“ dann auch die von diesen Hypothesen ausgehende Theorie auf diese, der Vergangenheit angehörende Wirtschaften.

Noch ein letztes Beispiel für die Abhängigkeit theoretischer Konstruktionen von Zeit und Ort: Die moderne Geldtheorie hat mit ihrer Lehre von der Giralgeldschöpfung der Geschäftsbanken nachgewiesen, daß — entgegen den Vorstellungen der Klassiker — zur Finanzierung von Investitionen v o r h e r angesammelte, d. h. gesparte Gelder nicht benötigt werden. Wir verdanken Stucken den Nachweis, daß die Gültigkeit dieser Lehre durchaus regionale Unterschiede aufweist, da das Verhalten der Banken, auf das es dabei ankommt, eben auch regional verschieden ist. Stucken hat nämlich gezeigt, daß die deutschen Banken, im Gegensatz zu den Banken der Vereinigten Staaten, bislang wenig oder gar nicht geneigt waren, gewisse Arten langfristiger Kredite zu gewähren, ohne in gleichem Umfang über Spareinlagen zu verfügen. Insoweit Spareinlagen nicht vorhanden waren, wurden nur kurzfristige Kredite angeboten, was bei vorhandener Nachfrage nach langfristigen Krediten zu der von Stucken so genannten „Spaltung des Kreditmarktes“ führte. Der Kreditschöpfungsspielraum wurde nicht ausgenutzt, weil die Banken sich nicht im Sinne der Kreditschöpfungslehre verhielten, was zugleich bedeutet, daß auch in Zeiten der Unterbeschäftigung das Sparen nicht notwendig nur negativ zu bewerten ist. Machen die Banken die Finanzierung der zur Hebung des Beschäftigungsniveaus erforderlichen Investitionen von dem Besitz von Spareinlagen abhängig, dann hat das Sparen durchaus seine positive Bedeutung, weil es Vorbedingung für die Investition ist<sup>48</sup>. Die Kreditschöpfungslehre wird damit für diesen „Fall“ irrelevant, sie gilt für die Vereinigten Staaten, nicht aber für Deutschland.

Ziehen wir aus den bisherigen Erörterungen die notwendigen Schlüsse.

Das tatsächliche Verhalten der Wirtschaftssubjekte zu erforschen und zu erklären, ist die eigentliche Aufgabe der ökonomischen Theorie. Da, wie gezeigt wurde, das Verhalten — auf dem „Um-

---

<sup>48</sup> R. St u c k e n : Geld und Kredit. 2., stark veränd. Aufl., Tübingen 1957, S. 132 ff.

wege“ über die Zielsetzungen — vom institutionellen Rahmen, von seinen räumlichen und zeitlichen Eigenarten abhängt und sich mit diesen wandelt, genügt es nicht, von irgendwelchen, vielleicht einmal gültig gewesenen und/oder intuitiv gewonnenen, „plausiblen“ Annahmen bezüglich des Verhaltens der Wirtschaftssubjekte auszugehen, bei ihnen — womöglich nur aus Gründen der methodischen Zweckmäßigkeit — zu verharren und lediglich die Wirkungen des so angenommenen Verhaltens an Modellabläufen zu verfolgen, wie es die herrschende Theorie tut. Das Verhalten durch die eine oder andere „Annahme“ erfassen zu wollen, ist ein Unterfangen, das — eben wegen der historischen Bedingtheit des Verhaltens — wenig Erfolg verspricht. Was Problem sein sollte, ist zum „Datum“ oder zur „Prämisse“ degradiert, ohne daß der Nachweis für nötig erachtet wird, daß damit der Sachverhalt zutreffend, d. h. der Wirklichkeit entsprechend, erfaßt wurde. Der Denkansatz der herrschenden Theorie ist zu eng; denn erst, wenn Klarheit gewonnen ist über den institutionellen Rahmen einer Wirtschaft und daran anschließend über die Zielsetzungen der Wirtschaftssubjekte in dieser Wirtschaft, wird es möglich sein, für diese Wirtschaft „charakteristische“ Wirtschaftssubjekte mit „charakteristischen“ Verhaltensweisen zu erkennen und theoretisch zu erfassen. Und erst dann (d. h. anschließend daran!) ist es an der Zeit, das zu tun, womit sich die herrschende Theorie allein beschäftigt, nämlich Modelle zu konstruieren, um an ihnen die Wirkungen charakteristischen Verhaltens zu studieren. Erst dann auch entscheidet sich, ob das Modell mathematisch zu konstruieren ist oder nicht, und zwar entscheidet darüber allein die Natur der Probleme. Es besteht jedenfalls ebensowenig Grund und Berechtigung dazu, aus dem Drang nach mathematischer Formulierung heraus die Probleme „zurechtzubiegen“<sup>49</sup>, wie es vertreten werden kann, die Verwendung der Mathematik von vornherein abzulehnen.

## V.

Auch die ökonomische Theorie, die das Verhalten der Wirtschaftssubjekte wirklich zu ihrem zentralen Problem macht, kann selbstverständlich lediglich für einen bestimmten Raum wie für eine bestimmte Zeit Gültigkeit beanspruchen. Das leuchtet unmittelbar ein,

<sup>49</sup> E. Bössmann (Probleme einer dynamischen Theorie der Konsumfunktion; a.a.O., S. 41/42) meint beispielsweise, daß die mit der Einführung sozialpsychologischer und sozialpsychologischer Annahmen in die Theorie verbundenen Probleme vor allem daraus resultieren, „daß man die sozialen Einflüsse so definieren und die Hypothesen über ihre Wirkung so formulieren muß, daß sie in die funktionalen Beziehungen ökonomischer Modelle eingeführt werden können“ (Hervorhebung von mir, H. S.). Offenbar kann die Verfasserin sich eine nichtmathematische Theorie gar nicht vorstellen.



wenn man sich vor Augen führt, daß sie ja ihren Ausgang von essentiell historischen, von Raum und Zeit abhängigen Gebilden, den Institutionen, zu nehmen hat. Diese „Relativität“ sollte ihr nicht zum Vorwurf gemacht werden, denn in diesem Sinne relative Geltung charakterisiert ja auch die herrschende — und notwendig jede — ökonomische Theorie. Der Gedanke einer universalen Theorie, die alle nur denkbaren „Fälle“ deckt, ist eine Utopie.

Hat sie also die historische Bedingtheit mit der herrschenden Theorie gemeinsam, so besteht der Unterschied — und der Vorzug! — der auf Erforschung des Verhaltens abzielenden gegenüber der herrschenden Theorie darin, daß sie durch Ermittlung „charakteristischer Wirtschaftssubjekte“ mit „charakteristischem Verhalten“ Elemente für die — heute häufig allein als „Theorie“ bezeichnete — Modellkonstruktion erarbeitet, die realistischer sind als die in der herrschenden Theorie vielfach üblichen. Diese Ausweitung des Problemkreises gegenüber der „Grenzziehung“ der herrschenden Theorie ist unumgänglich notwendig; denn: „Wenn man konkrete Lagen konkreter Volkswirtschaften verstehen und Relevantes über ihre konkreten Probleme sagen will, wird alles das, was die theoretische Sozialökonomie als ‚gegeben‘ annimmt und womit sie sich ex professo meist nicht weiter zu beschäftigen pflegt, ... zur Hauptsache, zum Untersuchungsobjekt“<sup>50</sup>. Setzen wir statt „theoretische Sozialökonomie“ die Worte „herrschende Theorie“, so haben wir mit Schumpeters Worten, mit denen er das Anliegen Schmollers kennzeichnete — und rechtfertigte! —, klar umrissen, worum es geht<sup>51</sup>.

Sicher erfordert dies zum Teil auch empirische Forschung. Doch indem wir uns klarmachen, daß keine Theorie, und sei sie noch so abstrakt formuliert, ohne Bezug auf empirische Tatbestände auskommt, müssen wir zugleich Peter zustimmen, wenn er sagt: „Die Empirie ist die letzte Instanz des Theoretikers, v o n i h r h a t e r a u s z u g e h e n“<sup>52</sup>.“ Doch ökonomisch-empirische Forschung allein genügt nicht.

Mit den Institutionen einerseits, den Motiven (Zielsetzungen) und den Erwartungen andererseits sind Faktoren angesprochen, deren Erforschung gemeinhin der Soziologie und der Psychologie zugewiesen wird. Da indessen der Ökonom notwendigerweise soziale und psychische Fakten benötigt und berücksichtigen muß, und da weder die Soziologie noch die Psychologie bislang in der Lage ist, dem Öko-

<sup>50</sup> J. A. Schumpeter: Gustav v. Schmoller und die Probleme von heute; in: Schmollers Jahrbuch, 50. Jg. 1926, S. 337 ff., hier S. 353.

<sup>51</sup> Auch G. Schmölders (Ökonomische Verhaltensforschung; a.a.O., S. 216) sieht die Konzeption der historischen Schule als gerechtfertigt an.

<sup>52</sup> H. Peter: Entwicklungstendenzen der modernen ökonomischen Theorie; in: Kyklos, Vol. IX, 1956, S. 44 ff., hier S. 58 (Hervorhebung von mir, H. S.).

nomen „zu liefern“, was er braucht, muß er sich selbst ans Werk machen, muß er selbst soziologisch, psychologisch usw. fragen und forschen. Man mag diese Gesamtforschung, die er zu leisten hat, und ihre Ergebnisse dann immerhin nicht mehr ökonomische Theorie nennen wollen — was tut's? Das ist im wesentlichen eine Frage des Geschmacks und der Konvention. Zum Verständnis des tatsächlichen menschlichen Verhaltens und damit der wirtschaftlichen Realität ist die hier geforderte und begründete Ausweitung der Fragestellung unabdingbar notwendig; und nur dann, wenn die Nationalökonomie sich dessen bewußt ist und danach handelt, wird sie mit Recht sich als Wissenschaft vom „Wirtschaft“ genannten Teil der menschlichen Gesellschaft, wird sie sich als Sozialwissenschaft bezeichnen dürfen.