David Gordon

Eine Einführung in volkswirtschaftliches Denken

(c) 2000 Ludwig von Mises Institute

Übersetzung: R. Stiebler

PDF-Version: www.mises.de

Inhaltsverzeichnis

EINFÜHRUNG 5
Warum überhaupt Volkswirtschaft studieren? *5*
Warum Ihnen Ökonomie Spaß machen wird *5*
Was ist Wirtschaft? *6*

KAPITEL 1 7

DIE VOLKSWIRTSCHAFTLICHE METHODE 7
Die deduktive Methode *7*
Die Gesetze der Logik *8*
Gültigkeit *8*
Mehr über Gültigkeit *10*
Erweitertes Deduzieren *10*
Noch mehr erweitertes Deduzieren *11*
Ökonomie und Mathematik *12*

KAPITEL 2 13

HANDELN UND PRÄFERENZ, TEIL 1 13
Das Handlungsaxiom *13*
Ist das Axiom wahr? *14*
Mehr über das Handeln *15*
Präferenz und Nutzen *17*
Nutzen und Wohlfahrt *18*

KAPITEL 3 20

HANDELN UND PRÄFERENZ, TEIL 2 20
Das Ziel mit dem höchsten Wert *20*
Der Einwand der Tautologie *21*
Die Antwort auf den Tautologie-Einwand *21*
Weitere Überlegungen zum Tautologie-Einwand *22*
Grenznutzen *22*
Der Einwand der Gleichgültigkeit *23*
Mehr über Gleichgültigkeit *23*
Sonderpunkt: Mehr über Buridans Esel *24*
Noch einmal die nachgewiesene Präferenz *24*
Die Grundlage des Grenznutzens *24*
Antwort auf einen Einwand *25*
Die wichtige (relevante) Einheit *26*
Erweiterung des Grenznutzens *27*
Zwei Arten des Austauschs *27*
Der gegenseitige Vorteil beim Handel *27*

KAPITEL 4 28

NACHFRAGE UND ANGEBOT 28
Sonderpunkt *33*
Das Nachfragegesetz *33*
Zusammenfassung *39*

KAPITEL 5 40

DIE ARBEITSWERTTHEORIE 40
Warum kein Widerspruch vorliegt *40*
Erneute Betrachtung der Nachfrage- und Angebotskurven *40*
Sonderpunkt-Abschnitt *41*
Ein andere Volkswirtschaft? *42*
Das marxistische ABC *42*
Warum Marx kein Subjektivist ist *43*
Marx' Lösung des Problems *43*

Marx' Grundfehler *44*
Marx' Irrtümer in bezug auf die Wissenschaft *44*
Mehr marxistische Fehler *44*
Böhm-Bawerks Kritik *45*
Ein anderer Irrtum *45*
Eine abschließende Besonderheit *46*

KAPITEL 6 ..... **47**

PREISKONTROLLEN 47
Wofür ist Nationalökonomie gut? *47*
Eingriffe in den Markt *47*
Was ist, wenn Käufer und Verkäufer nicht übereinstimmen? *48*
Eine Grundregel der Ökonomie *48*
Grenzkäufer und -verkäufer *48*
Grenzkäufer und -verkäufer, Fortsetzung *49*
Der Bösewicht tritt auf *49*
Obergrenzen und Knappheit, Fortsetzung *49*
Eine weitere Verwicklung *50*
Und noch eine Verwicklung *50*
Die ethische Frage *50*
Ethik, Fortsetzung *50*
Noch mehr Ethik *50*
Viel Lärm um fast nichts? *51*
Warum wir nicht alles geklärt haben *51*
Haben wir uns in die Ecke manövriert? *52*
Ludwig von Mises kommt zu Hilfe *52*

KAPITEL 7 ..... **52**

MINDESTLÖHNE UND LOHNKONTROLLEN 52
Eine Nebenbemerkung zur Gleichheit *52*
Mehr über Gleichheit *53*
Ein schlecht gewähltes Beispiel *53*
Zurück zur Ökonomie *53*
Das Geheimnis wird gelüftet *54*
Ausnahmen *54*
Eine Ausnahme *54*
Die Mindestlohnregel *55*
Ethik *55*
Mises kommt wieder zu Hilfe *55*
Das Gebiet der Unbestimmtheit *55*
Ein Punkt, der gewöhnlich vergessen wird *56*
Gewerkschaften *56*

KAPITEL 8 ..... **57**

GELD, TEIL 1 57
Der Ursprung des Geldes *57*
Mehr zum Tausch *57*
Indirekter Tausch *58*
Indirekter Tausch, Fortsetzung *58*
Noch mehr zum indirekten Tausch *59*
Die Grenzen des indirekten Tauschs *60*
Steigerung der Schwierigkeiten des indirekten Handels *60*
Zur Lösung *61*
Ist unsere Lösung eine Täuschung? *61*
Wie ein Tauschmittel entsteht *61*
Beschränkung *62*
Praxeologie und Beschränkung *62*
Sonderpunkt-Abschnitt: Weitere praxeologische Schwierigkeiten *62*
Geld und Banken *63*

KAPITEL 9 ..... **63**

GELD, TEIL 2 63
Noch einmal die Beschränkung *63*
Eigenschaften eines Tauschmittels *63*
Geld als Wertaufbewahrung *64*
Die Wirkung von Geld auf andere Güter *64*
Der Lehrsatz von der Geldregression *65*
Mises über die Geldregression *65*
Endlich kommen wir zu Mises *66*
Hat Mises das Problem gelöst? *66*

KAPITEL 10 ..... **67**

DER GOLDSTANDARD 67
Eine ungewöhnliche Wahl *67*
Die übliche Wahl *68*
Die Lösung des Marktes *68*
Andere Güter *69*
Andere Güter, Fortsetzung *69*
Der Narr wird klug *69*
Der Narr wird klug, Teil 2 ..... *70*
Der Staat tritt auf *70*
Ein Ausflug in die Ethik *70*
Greshams Gesetz *71*
Überschüsse und Knappheiten *71*
Ein Einzelmetallstandard *71*

SCHLUß **72**

GLOSSAR **73**

EMPFOHLENE LITERATUR **75**

Einführung

Warum überhaupt Volkswirtschaft[1] studieren?

Ja, warum eigentlich? Eine gute und kurze Antwort ist, daß Sie ihr nicht entkommen. Fast alles, was Sie tun, hat mit Wirtschaft zu tun. Warum müssen Leute ihren Lebensunterhalt verdienen? Warum verdienen einige - Schwergewichtsboxer, Rockstars oder Filmproduzenten beispielsweise - so viel mehr als ein Busfahrer oder ein Polizist? Wovon hängt der Preis eines Big Mac oder eines Sattelschleppers ab? Sobald Sie mit Geld oder Preisen zu tun haben, sprechen Sie über Wirtschaft. Oder um Monsieur Jourdain zu zitieren (eine Figur in einem Stück von des französischen Dichters Molière aus dem 17. Jahrhundert), reden Sie Ihr ganzes Leben Wirtschaft[2].

Aber selbst wenn ökonomische Fragen überall anzutreffen sind, warum sollte man sie systematisch studieren? Schließlich herrscht auch überall das Gesetz der Schwerkraft - falls Sie es nicht glauben, springen Sie doch einfach mal von einer Klippe -, aber folgt daraus, daß wir deswegen Physik studieren müssen?

Wenn Leute die Grundgesetze der Wirtschaft nicht verstehen, geht es schwer bergab. Man muß nicht viel von Physik verstehen, um zu wissen, warum es keine besonders gute Idee ist, von einer Klippe zu springen; aber damit eine Volkswirtschaft gut läuft, kommt es darauf an, daß genügend Menschen einige einfache Wahrheiten über das Funktionieren des Preissystems kennen.

Wie wir das ganze Buch hindurch sehen werden, beruht eine gesunde Volkswirtschaft darauf, daß Menschen frei handeln dürfen. Wenn Politiker in den freien Markt eingreifen oder ihn sogar durch Sozialismus zu ersetzen versuchen, fangen die Probleme an.

Und einige Leute juckt es immer in den Fingern, dies zu tun. Sie glauben, daß sie durch den einen oder anderen irren Plan ihr eigenes Wohlbefinden verbessern können. Und wenn Sie nun die Kernelemente der Wirtschaft nicht kennen, könnten Sie sich mit solchen Ideen anfreunden. Wenn die Menschen dies tun, leidet darunter die Wirtschaft oder sie bricht ganz zusammen; und damit könnten wir auch unsere Freiheit verlieren. Das bißchen Zeit, was man zum Lernen der volkswirtschaftlichen Grundbegriffe braucht, könnte Ihnen helfen, in Zukunft einer Menge Probleme aus dem Weg zu gehen.

Warum Ihnen Ökonomie Spaß machen wird

Thomas Carlyle[3], ein berühmter britischer Schriftsteller des 19. Jahrhunderts, nannte die Ökonomie einmal "die trostlose Wissenschaft". Aber wenn Wirtschaft auf die richtige Art studiert wird, macht es viel Spaß. Das überrascht Sie vielleicht, wenn Sie schon mal in ein Lehrbuch der Volkswirtschaft geschaut haben. Die meisten von ihnen haben so viele Gleichungen darin, daß sie eher wir ein Bahnfahrplan aussehen.

So etwas wird es hier nicht geben. Dieses Buch enthält keine schwierige Mathematik. Aber hier haben Sie vielleicht einen Einwand. Auch wenn das Buch keine schwierige Mathematik enthält, reicht das noch nicht, um das Lernen zum Spaß zu machen. Schließlich braucht man bei deutscher Grammatik auch keine Mathematik, aber die meisten Schüler halten sie trotzdem immer noch nicht für das schönste Fach in der Schule.

Nein, der Hauptgrund, warum Wirtschaft Spaß macht, ist der: Sie brauchen nichts als wahr hinzunehmen, bloß weil das so im Buch steht oder Ihnen das der Lehrer so sagt. Alles in der Ökonomie ist (oder sollte es sein) eine Frage des Verstandes und der Beweises.

Wie Sie wissen gilt dies für viele Fächer nicht. Nehmen Sie an, Sie lesen in einem Geschichtsbuch: "Bismarck verbesserte die Situation der Arbeiter, indem er die ersten Sozialversicherungen einführte." (Wie nehmen einmal an, daß Sie nicht in einer so "fortschrittlichen" Schule waren, daß sie keine Geschichte mehr studiert haben.)

---

[1] Wenn in diesem Buch von "Wirtschaft" oder "Ökonomie" die Rede ist, ist damit immer die Volkswirtschaft oder Nationalökonomie (economics) gemeint, nicht die Betriebswirtschaft (business). [Anm.d.Ü.]

[2] In "Der Bürger als Edelmann" von 1670 sagt M. Jourdain: "Da sieh mal einer! Seit mehr als vierzig Jahren rede ich nun schon Prosa, ohne daß ich's ahnte!" (2. Akt 4. Auftritt) [Anm.d.Ü.]

[3] schottischer Essayist und Historiker, 1795-1881 [Anm.d.Ü.]

Wie können Sie jetzt wissen, ob die Behauptung über Bismarck wahr ist? Sie müssen einfach akzeptieren, was das Buch (oder der Lehrer) ihnen sagt. Nur an der Universität (und manchmal nicht einmal da) lernen Sie, mit welcher Begründung Historiker solche Behauptungen aufstellen.

Das kann manchmal zu Schwierigkeiten führen. Was ist, wenn das Buch einen Fehler enthält? Zum Beispiel ist die Behauptung über Bismarck vollkommen falsch. Bismarcks Sozialversicherungen hatten schlimme Folgen. So kommt es jedoch, daß man Dinge glaubt zu wissen, die einfach nicht wahr sind.

Wäre es die Lösung, Ihren Lehrern nicht mehr zu glauben? Nein (das heißt: nicht immer) - sonst würden Sie vielleicht keine Geschichte lernen. Es gibt so viel zu wissen, daß man halt irgendwo anfangen muß. Erst wenn Sie viel studiert haben, werden Sie in der Lage sein, zu verstehen, mit welcher Begründung Historiker solche Aussagen machen.

Genauso wird es Ihnen ergehen, wenn Sie Naturwissenschaften studieren. Warum ist "die Sonne ist Millionen Kilometer weit weg von der Erde" wahr, aber "der Mond besteht aus Gorgonzola" falsch? Sie werden das nicht beantworten können, solange Sie nicht auch eine große Zahl anderer Behauptungen (zumindest zeitweise) erst einmal akzeptieren. Die Lage ist manchmal zum Verzweifeln. Sie lernen Sachen ohne zu verstehen, warum sie wahr sind. Wäre es nicht wunderbar, ein Fach zu finden, indem man das nicht tun müßte?

Aber stehen wir nicht auch schon vor demselben Problem? Warum sollten Sie unsere Behauptung über Bismarck glauben? (Die Behauptung nämlich, daß es falsch ist, daß Bismarck die Lage der Arbeiter verbesserte.) Müssen Sie das einfach so hinnehmen? Ganz und gar nicht. Am Ende des Buchs werden Sie verstehen, warum die Bismarcksche Wirtschaftspolitik nicht funktionieren kann.

Was ist Wirtschaft?

Jetzt gibt es aber in diesem Kapitel noch eine Lücke. Wir haben behauptet, daß Sie Wirtschaft mögen werden, weil Sie sich nicht einfach auf Autoritäten verlassen müssen. Aber wir haben es unterlassen, Ihnen zu sagen, was Wirtschaft ist. Haben wir das Thema unseres Buchs einfach vergessen?

Wie Sie schon vermuten, ist die Antwort: Nein. Wesentlich für das Verständnis der Ökonomie ist eine Erläuterung ihrer Methode, und das wollen wir hier tun. Einerseits scheint klar zu sein, worum es in der Wirtschaft geht: Gleich fallen einem solche Themen wie Preise, Löhne, Produktion, Banken, Inflation, Konjunkturzyklen usw. ein. Eine denkbare Vorgehensweise wäre daher, eine Liste aus diesen und ähnlichen Themen zusammenzustellen und dann über jedes einzelne etwas zu sagen.

Diese "Methode", wenn man sie überhaupt so nennen kann, wurde tatsächlich von einigen Ökonomen des 19. Und 20. Jahrhunderts verwendet. In Europa nannte man dies die "historische Schule", in den USA "Institutionenökonomik". Wie Sie bemerken werden, ist solch ein Vorgehen unsystematisch: Es hat nichts mit der Anwendung logischer, deduktiver Schlüsse zu tun. Bei der historischen Schule müssen Sie praktisch alles, was im Buch steht, so hinnehmen, wie es da steht. "Ökonomen" wie Gustav Schmoller, Werner Sombart und Thorstein Veblen[4], die dieser Schule angehörten, unternahmen es sehr selten, etwas logisch deduktiv zu begründen. Ihre Haltung war eher: "Schluck, was ich Dir vorsetze, oder raus!"

Die wirtschaftliche Theorie, der dieses Buch folgt, ist die der Österreichischen Schule, die von Carl Menger im 19. Jahrhundert begründet und im 20. Jahrhundert ganz herausragend von Ludwig von Mises und Murray Rothbard[5] fortgeführt wurde. Statt Ökonomie als eine lockere Liste von Themen zu behandeln, wird sie hier durch eine strikt deduktive Vorgehensweise charakterisiert.

Ökonomen der Österreichischen Schule (oder kurz "Österreicher") starten mit einem einzigen Prinzip, dem "Handlungsaxiom": Menschen handeln. Ausgehend von diesem Axiom (und einigen zusätzlichen Annahmen) werden wir versuchen, wichtige Wahrheiten über alle bis auf eine der oben erwähnten Themen abzuleiten (zu "deduzieren"). Über unseren Erfolg urteilen Sie selber. Aber bevor wir das Vorgehen der Österreichischen Schule zeigen können, müssen wir erst erklären, was eine "Deduktion" ist.

1. Wann ist es vernünftig, ein Urteil zu akzeptieren, "weil es so im Buch steht"?
2. Können Sie herausfinden, warum Carlyle die Ökonomie als "trostlose Wissenschaft" bezeichnete?

[4] Gustav Schmoller (1838-1917), Werner Sombart (1863-1941), Thorstein Veblen (1857-1929)
[5] Carl Menger (1840-1921), Ludwig von Mises (1881-1973), Murray Rothbard (1926-1995)

Kapitel 1

Die volkswirtschaftliche Methode

Die deduktive Methode

In der Volkswirtschaft arbeiten wir mit deduktiver Logik. (Betrand Russell[6], ein englischer Philosoph des 20. Jahrhunderts, sagte einmal, es gebe zwei Arten von Logik: Deduktive und schlechte.)

Deduktive Logik ist ein erstaunlich mächtiges Werkzeug. Aus einem wahren Satz können wir mittels Deduktion andere wahre Sätze ableiten. Diese neuen Sätze sind nicht nur wahr - ihre Wahrheit ist garantiert! Wenn wir von wahren Aussagen ausgehen, sind unsere Schlüsse (Folgerungen) auch wahr.

Betrachten wir einige Beispiele:

> Alle Kommunisten sind zweiköpfige Monster.
> Karl Marx war Kommunist.
> Also war Karl Marx ein zweiköpfiges Monster.

Folgt der Schluß "Karl Marx war ein zweiköpfiges Monster" aus den Voraussetzungen (Prämissen)? Ja. Mit wahren Voraussetzungen ist also der Schluß auch wahr.

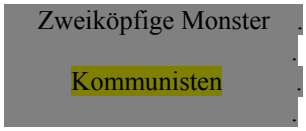
Haben wir damit bewiesen, daß Karl Marx ein zweiköpfiges Monster war? Nicht so schnell. Alles, was wir wissen, ist, daß aus wahren Voraussetzungen ein wahrer Schluß folgt. Wenn aber nicht beide Voraussetzungen tatsächlich wahr sind, können wir nicht zeigen, daß damit der Schluß wahr ist.

Wozu dient denn dann Logik überhaupt? Also, da sollten wir noch einmal zum Ausgangspunkt zurückkehren. Wir wissen, daß, wenn die Prämissen wahr sind, auch der Schluß wahr ist. Ein Beweis [argument], in dem der Schluß richtig aus den Voraussetzungen abgeleitet ist, nennt man einen gültigen [valid] Beweis. Falls wir also (irgendwie) wahre Prämissen kennen, haben wir garantiert wahre Folgerungen. Und wie Sie in diesem Buch noch herausfinden werden, können ganz offensichtliche Wahrheiten manchmal verblüffende Folgen haben.

Doch das bringt uns zu der Frage: Was sind die Regeln für korrekte Schlüsse und woher wissen wir, daß diese Regeln wahr sind? Müssen wir also doch wieder nur akzeptieren, was im Buche steht? Noch einmal: Ganz und gar nicht.

Das Fachgebiet, das die Regeln gültigen Schließens untersucht, heißt Logik. In diesem Buch werden wir diese Regeln nicht systematisch studieren. Die Regeln, die wir benutzen werden, sind sehr einfache, allgemeinverständliche. Sie werden auf Anhieb sehen, daß sie richtig sind.

Schauen wir uns noch einmal das Beispiel von eben an. Den ersten oder Obersatz kann man so aufmalen:



Genauso können wir den zweiten Satz darstellen:

[6] Bertrand Russell (1872-1970) [Anm.d.Ü.]

Und dann den Schluß:

Die Schlußregel, die wir benutzen, lautet: Ist Klasse a in Klasse b enthalten und Klasse b in Klasse c, dann ist Klasse a in Klasse c enthalten. Sie können durch einfaches Nachdenken sehen, daß die Regel richtig ist.

1. Wie würden Sie argumentieren, wenn jemand die gerade vorgestellte Schlußregel nicht anerkennen würde?
2. Die Grundregeln der Logik wurden zuerst von dem griechischen Philosophen Aristoteles (384-322 v. Chr.) genauer diskutiert. Finden Sie etwas über sein Leben heraus. Wer waren sein Lehrer und sein berühmtester Schüler?

Die Gesetze der Logik

Jetzt vertiefen wir das ganze ein wenig. Aristoteles stellte sich eine wichtige Frage: Warum sind die Schlußregeln der Logik wahr? Er nahm an, daß nur drei Gesetze die Grundlage jeder logischen Wahrheit seien.

Diese Gesetze werden manchmal Denkgesetze genannt, aber diese Bezeichnung ist verkehrt. Nach Aristoteles folgt die Realität diesen Gesetzen. Die drei Gesetze lauten wie folgt:

1. A = A: Das Gesetz der Identität
2. Nicht (A und nicht-A): Das Gesetz der Widerspruchslosigkeit
3. A oder nicht A: Das Gesetz des ausgeschlossenen Dritten

Wir können hier nur wenig über diese Gesetze ausführen. Das Gesetz der Identität bedeutet, wie der englische Bischof Joseph Butler[7] sagte, daß ein Ding "ist, was es ist". Es ist schwierig, diesen Satz anders zu formulieren, ohne ihn zu wiederholen. Wenn es Ihnen unklar ist, helfen vielleicht einige Beispiele: Wenn dies Buch langweilig ist, ist es langweilig. Wenn Rosen rot sind, sind Rosen rot. Wenn Rosen gelb sind, sind Rosen gelb. Was könnte einfacher sein als das?

Das Gesetz der Widerspruchslosigkeit ist genauso einfach zu verstehen. Nehmen wir dieselben Beispiele und passen sie an: Wenn dies Buch langweilig ist, dann ist es nicht gleichzeitig [it is not the case that] nicht langweilig. Wenn Rosen rot sind, sind sie nicht gleichzeitig nicht rot. Wenn Rosen gelb sind ... (machen Sie selber weiter).

Das für Neulinge am schwierigsten zu begreifende Gesetz ist das dritte. Stellen wir uns zwei gegensätzliche Eigenschaften vor, z.B. rot und nicht-rot. (wir erhalten den Gegensatz einer Eigenschaft durch ihre Negation). Alles muß nun entweder rot oder nicht-rot sein. Die Zahl fünf ist nicht rot. Rotkäppchens Kappe ist rot. Das Bruttosozialprodukt ist nicht rot. Alles, was es gibt, hat entweder die eine oder die andere zweier widersprechender Eigenschaften.

1. Kann etwas gleichzeitig rot und nicht rot sein?
2. Einige Philosophen bestreiten, daß diese Gesetze immer wahr sind. Marxisten sagen z.B., daß sich alles fortwährend ändert, und daher sei das Gesetz der Identität nicht wahr. Warum beruht dieser Einwand auf einem Mißverständnis des Gesetzes der Identität?

Gültigkeit

Wir wissen jetzt, daß wir wahre Schlüsse erhalten, wenn wir von wahren Prämissen ausgehen. Ein gültiger Beweis überträgt die Wahrheit von den Voraussetzungen auf die Schlüsse. Was passiert aber, wenn eine der Prämissen falsch ist? Ist damit auch der Schluß falsch? Nicht unbedingt. Unsere Regel sagt nur, daß wahre Voraussetzungen Wahrheit übertragen; Sie sagt nichts, wie sich Prämissen und Schlüsse verhalten, wenn eine Prämisse falsch ist.

[7] Joseph Butler (1692-1752)

In dem obigen Beispiel ist der Obersatz falsch: Es stimmt nicht, daß alle Kommunisten zweiköpfige Monster sind. Der Schluß ist auch falsch: Marx war kein zweiköpfiges Monster. Das gilt nun aber nicht grundsätzlich. Nehmen wir ein anderes Beispiel:

> Alle Skorpione sind in der SPD.
> Oskar Lafontaine ist ein Skorpion.
> Also ist Oskar Lafontaine in der SPD.

Beide Voraussetzungen sind falsch. (Vielleicht ließe sich über die Falschheit des zweiten Satzes streiten.) Aber der Schluß ist wahr: Oskar Lafontaine ist in der SPD! Wie kommt das?

An diesem Punkt sollten Sie die Antwort bereits kennen. Der Schluß ist wahr, aber es sind nicht die Prämissen, die ihn wahr machen. Die Voraussetzungen können keine Wahrheit übertragen, weil sie falsch sind. Nur um es noch einmal klar zu sagen: Alle Prämissen müssen wahr sein, damit Wahrheit übertragen werden kann. Schon bei einer falschen Prämisse kann die Regel nicht mehr angewendet werden.

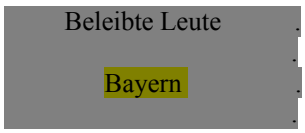
Erinnern wir uns, daß die Regel wahre Voraussetzungen *und* einen gültigen Beweis fordert. Das folgende Beispiel entspricht nicht diesen Forderungen:

> Einige Bayern sind beleibt.
> Einige beleibte Leute sind in der CSU.
> Also sind einige Bayern in der CSU.

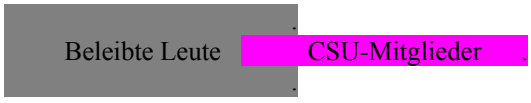
Der Beweis ist ungültig: Der Schluß folgt nicht aus den Prämissen. Sehen Sie, warum? Benutzen wir noch einmal graphische Darstellungen.

Die erste Voraussetzung:

Die erste Prämisse sagt, daß sich die Klassen von Beleibten Leuten und Bayern überschneidet, d.h. einige in beide Klassen fallen. Sie sagt nicht, daß die Klasse der Bayern vollständig in der Klasse der Beleibten Leute enthalten ist. (Können Sie den Satz bilden, für den das folgende Diagramm richtig ist?)



Die zweite Prämisse sieht ganz ähnlich aus:



Sie sagt, daß auch diese beiden Klassen, Beleibte Leute und CSU-Mitglieder, sich überschneiden.

Sie sehen nun, warum der Schluß nicht folgt. Der Schluß, daß einige Bayern in der CSU sind, sieht wie folgt aus:

Unsere Voraussetzungen lassen zu, daß dies wahr ist, aber es ist nicht notwendig. Dies ist auch mit unseren Prämissen vereinbar. Beide sind wahr, und doch kann der Schluß falsch sein. Haben Sie eine Viorstellung, wie das möglich ist? Hier wird wieder ein Diagramm helfen können. Stellen Sie sich die folgende Situation vor:

Hier sind beide Prämissen zusammen dargestellt. Das Diagramm zeigt, daß einige Bayern beleibt sind, und auch, daß einige beleibte Leute in der CSU sind. In unserem, vielleicht schwer vorstellbaren, Falle ist aber kein Bayer in der CSU.

Natürlich sind tatsächlich beide Voraussetzungen wahr, und auch der Schluß ist es. Franz Josef Strauß[8] z.B., an den sich einige vielleicht noch erinnern, war beides. Obwohl also sowohl Prämissen als auch der Schluß wahr sind, übertragen die Prämissen ihre Wahrheit nicht auf den Schluß, weil der Beweis ungültig ist.

Können wahre Prämissen und ein ungültiger Beweis auch zu einem falschen Schluß führen? Aber sicher.

> Alle "Österreicher" sind Anhänger der subjektiven Wertlehre.
> Kein "Österreicher" lebte vor dem 19. Jahrhundert.
> Also gab es keinen Anhänger der subjektiven Wertlehre vor dem 19. Jahrhundert.

Wie wir später sehen werden, sind beide Voraussetzungen wahr, aber der Schluß ist falsch.

1. Zeichnen Sie das Diagramm für den obigen Beweis und zeigen Sie, warum der Schluß nicht folgt.
2. Geben Sie Beispiele für (a) gültige Beweise mit wahren Prämissen; (b) gültige Beweise mit wenigstens einer falschen Prämisse; (c) ungültige Beweise mit wenigstens einer falschen Prämisse; (d) ungültige Beweise mit wahren Prämissen. Muß jede dieser Typen immer zu falschen Schlüssen führen?

Mehr über Gültigkeit

Glücklicherweise haben wir nur noch eine Regel zur Übertragung von Wahrheit zu lernen. Ist in einem gültigen Beweis der Schluß falsch, muß wenigsten eine der Prämissen falsch sein. Ein gültiger Beweis überträgt die Falschheit des Schlusses auf wenigstens eine der Voraussetzungen. Noch einmal ein Beispiel:

> Mindestlöhne führen zu Arbeitslosigkeit.
> Ludwig von Mises befürwortete Mindestlöhne.
> Also befürwortete Mises Maßnahmen der Regierung, die zur Arbeitslosigkeit führen.

Hier ist der Schluß falsch. *Wie* falsch er ist, werden Sie später noch feststellen. Aber der Beweis ist gültig. Unsere Regel sagt uns nun, daß dann mindestens eine Voraussetzung falsch sein muß. Mises, einer der Helden dieses Buchs, war ein Gegner von Mindestlohngesetzen. Aber die erste Prämisse ist wahr; und am Ende des Buchs werden Sie auch erklären können, warum. Unsere Regel sagt also nicht, daß in einem gültigen Beweis mit falschem Schluß beide Prämissen falsch sind, sondern nur, daß *mindestens eine* von ihnen falsch ist. Sie sagt uns aber nicht, welche der Prämissen nun falsch ist.

1. Zeigen Sie mit Hilfe eines Diagramms, daß der Beweis mit Mises gültig ist.
2. Geben Sie Beispiele eines gültigen Beweises mit falschem Schluß, der (a) eine wahre und eine falsche Voraussetzung; (b) zwei falsche Voraussetzungen hat.
3. Nehmen wir an, Sie haben einen ungültigen Beweis mit einem falschen Schluß. Was können Sie über die Wahrheit der Prämissen sagen?

Erweitertes Deduzieren

Den Beweistyp, über den wir bis jetzt gesprochen haben, nennt man "kategorischen Syllogismus". Er hat zwei Prämissen, zwei *Behauptungen über Tatsachen*, und einen Schluß. Aber nicht alle gültigen Beweise haben diese Form: Wir haben sie deswegen besprochen, weil Sie mit Beispielen dieser Form leicht verstehen können, was Gültigkeit bedeutet. Es gibt aber auch hypothetische Prämissen. Der Satz "Wenn Wünsche Geld wären, wäre die Sozialversicherung solide finanziert" z.B. behauptet nicht, daß Wünsche Geld sind oder daß die Sozialversicherung solide finanziert ist. Der Satz behauptet nur, daß, *wenn* Wünsche Geld wären, die Sozialversicherung *dann* auch solide finanziert wäre. Ein Syllogismus kann eine oder zwei hypothetische Prämissen haben.

[8] Franz Josef Strauß (1915-1988), bayrischer Politiker [Anm.d.Ü.]

1. Geben Sie Beispiele für Syllogismen mit (a) einer und (b) zwei hypothetischen Prämissen.
2. Können Sie zeigen, wie man eine hypothetische in eine kategorische Prämisse verwandelt? Das beudetet, daß Sie zeigen müssen, wie eine "wenn ..., dann ..."-Aussage in eine Aussage über Tatsachen überführt werden kann. Wenn Sie diese Frage beantworten können, werden Sie keine Schwierigkeit haben, in diesem Kurs eine 1 zu bekommen. Ich vermute dann sogar, daß Sie in der falschen Klasse sitzen.

Noch mehr erweitertes Deduzieren

Wir müssen jetzt nur noch durch ein paar technische Details hindurch. Leider ist dies aber der schwierigste Teil dieses Kapitels. Glücklicherweise ist er aber nicht besonders lang. Einige Prämissen sind *stärker* als einfache Tatsachenbehauptungen. Kehren wir noch einmal zu einer Variante unseres altbekannten "Einige Kommunisten sind zweiköpfige Monster" zurück. Diese (falsche) Prämisse sagt *nicht*, daß einige Kommunisten zweiköpfige Monster sein *müssen*, d.h. daß sie unmöglich irgend etwas anderes sein können. Sie behauptet nur, daß sie *tatsächlich* zweiköpfige Monster *sind*.

Vergleichen Sie aber diese Aussage mit der nächsten: "Niemand kann sein eigener Vater sein." Dies sagt nicht nur, daß niemand *wirklich* sein eigener Vater *ist*; es behauptet etwas viel stärkeres: daß nämlich niemand überhaupt sein eigener Vater *sein kann*. Diese Aussage gilt immer, egal, wie wir die Welt, in der wir leben, ändern. Es ist Teil der *Natur* des Vaters, daß jemand nicht sein eigener Vater sein kann.

Notwendigerweise oder zwangsläufig wahre Sätze (wenn auch nicht der über Väter) spielen in der Ökonomie eine wichtige Rolle, und ich gebe Ihnen den guten Rat, den vorigen Absatz noch einmal gut zu studieren. (Die Lehrer sollten ihre Schüler hier wirklich prüfen, ob sie verstanden haben, was eine notwendig wahre Aussage ist. Wenn nötig, helfen leichte Schläge auf den Hinterkopf.)

Jetzt zum schweren Teil: Enthält ein kategorischer Syllogismus keine notwendigerweise wahren Prämissen muß der Schluß auch nicht notwendigerweise wahr sein, selbst wenn er zwangsläufig aus den Prämissen folgt. Kapiert? Schauen wir noch einmal hin und betrachten den folgenden Fall:

> Einige Ökonomen sind dumm.
> Kein "Österreicher" ist dumm.
> Also sind einige Ökonomen keine "Österreicher".

Die erste Prämisse ist (leider!) wahr. Die Wahrheit der zweiten könnte diskutiert werden. Aber keine Prämisse ist zwangsläufig: Es könnte sich ja - wenn es auch unwahrscheinlich ist -, herausstellen, daß alle Ökonomen intelligent sind. Und es könnte ja auch passieren - obwohl es schwer vorstellbar ist -, daß es dumme "Österreicher" gibt. Auch der Schluß ist nicht notwendigerweise wahr. Es könnte ja sein, daß alle Volkswirte der österreichischen Schule anhängen. (Wie ich in der Einleitung bereits erläutert habe, ist die "Österreichische Schule" Grundlage dieses Buchs.)

Trotzdem folgt der Schluß notwendigerweise aus den Prämissen. Wenn die Prämissen wahr sind, dann muß der Schluß notwendigerweise wahr sein. Sind die zwei Prämissen wahr, können zwangsläufig einige Ökonomen nicht der "Österreichischen Schule" anhängen.

Warum ist es aber trotzdem falsch, zu sagen, daß der Schlußsatz notwendig wahr sei? Wenn *gelten muß*, daß einige Volkswirte keine "Österreicher" sind, ist es nicht dasselbe, zu sagen, daß zwangsläufig einige Volkswirte keine "Österreicher" sind? Ja; aber erinnern Sie sich, daß wir nicht behaupteten, daß gelten muß, daß einige Ökonomen keine "Österreicher" sind. Was wir sagen, ist, daß, *wenn* die Voraussetzungen wahr sind, einige Ökonomen dann keine "Österreicher" sind.

Noch eine Schwierigkeit, und wir sind (zumindest für diesmal) raus aus dem Gestrüpp. Ein Syllogismus mit nicht notwendigerweise wahren Prämissen kann einen Schluß haben, der notwendigerweise wahr ist. Alles, was wir zu zeigen versucht haben, daß dies nicht unbedingt so sein muß. Hier ein Beispiel für einen gültigen Syllogismus mit zwei nicht notwendigen Prämissen. (Der Fachausdruck für "nicht notwendig" ist "kontingent").

> Einige Väter sind Berufsfußballer
> Alle Berufsfußballer sind Männer.
> Einige Väter sind Männer.

Obwohl der Schluß aus den beiden nicht notwendigen Prämissen folgt, ist er selber notwendig wahr. (Warum? Weil er direkt aus dem notwendig wahren "Alle Väter sind Männer" folgt. Hier ergibt sich eine Komplikation [die mit "existentiellen Einschlüssen (imports?)" zu tun hat], die wir überspringen. Einige Logiker glauben nicht, daß aus dem Satz "Alle Väter sind Männer" auch "Einige Väter sind Männer" folgt. Warum nicht? In ihren Augen bedeutet "Alle Väter sind Männer" "Ist X ein Vater, dann ist X ein Mann". Das bedeutet nicht, daß es *überhaupt* Väter gibt. "Einige Väter ..." jedoch bedeutet , daß es Väter gibt. Sehen Sie, ich habe doch gesagt, daß wir das überspringen sollten.)

Den schweren Teil haben wir jetzt hinter uns. Es war wichtig, notwendige Aussagen zu behandeln, weil sie eine Schlüsselrolle in der Volkswirtschaft spielen.

Eine Erweiterung müssen wir noch ansprechen: Nicht alle gültigen deduktiven Beweise sind syllogistisch. Auf Deutsch heißt das, daß ein gültiger Beweis 2 Prämissen haben muß. Beginnen wir mit der Prämisse: "Alle Sozialisten sind Umstürzler." Daraus können wir unmittelbar folgern: "Alle dämlichen Sozialisten sind dämliche Umstürzler." Dafür sind keine dazwischen liegenden Prämissen nötig.

Diese Art des unmittelbaren Schließens ist in der Ökonomie, besonders in ihrer österreichischen Version, sehr wichtig. Oft haben wir nur einen Begriff und sind aufgefordert, Eigenschaften abzuleiten, die unmittelbar aus ihm folgen. Wie wir sehen werden, ist der für die Volkswirtschaft wichtigste Begriff der des "Handelns". Ein Großteil dieser Wissenschaft besteht daraus, abzuleiten, was aus dem Begriff des "Handelns" folgt, und dieses Schließen ist häufig eher unmittelbar als syllogistisch.

3. Wie finden Sie heraus, ob eine Aussage notwendig wahr ist?
4. Ist eine Aussage notwendig wahr, müssen Sie prüfen, ob sie wahr ist?

Ökonomie und Mathematik

Wenn aber Ökonomie strikt logisch vorgeht, so daß man nicht einfach die Aussagen von Experten hinnehmen muß, bedeutet das nicht, daß die Volkswirtschaft am Ende eine Anwendung der Mathematik ist? Auch in der Mathematik arbeitet man mit Beweisen. Wenn $x = 5$ ist, dann ist $2x = 10$. (Kein Sorge, das war schon der schwierigste mathematische Ausdruck in diesem Buch.) $2x = 10$ ist wahr, weil es aus der Regel folgt: Multipliziert man eine Seite der Gleichung mit 2, muß man die andere Seite auch mit 2 multiplizieren. Man erhält den Schluß, $2x = 10$, weil die Regel das einem vorschreibt.

Die Ökonomie verwendet ebenfalls Beweise, aber sie geht oft anders als bei mathematischen Beweisen vor. In der Mathematik, das habe ich gerade gesagt, wenden Sie feste Regeln auf Symbole an. Kennt man die Regel, kann man die Lücke fast ohne jede Überlegung ausfüllen: $x = 5$, $2x =$ _____ . Das ist fast ein mechanischer Vorgang. So ist es aber nicht immer in der Ökonomie.

Kehren wir zum unmittelbaren Schließen zurück. Im letzten Abschnitt haben wir ein Beispiel für einen gültigen unmittelbaren Schluß gegeben. Schauen wir uns jetzt einen Schluß an, der oberflächlich ähnlich aussieht:

> Alle Sozialisten sind Umstürzler.
> Daher sind alle russischen Sozialisten russische Umstürzler.

Der Schluß ist falsch. Die Wahrheit der Prämisse ist aber mit der Falschheit des Schlusses vereinbar. Nehmen Sie an, alle russischen Sozialisten seien bulgarische, aber keine russischen Umstürzler, d.h. sie versuchen nicht ihre eigene Regierung, sondern die bulgarische zu stürzen. Dann ist die Prämisse zwar wahr, aber der Schluß falsch.

Woher wir das wissen? Uns kann keine mechanische Regel sagen, welcher unmittelbare Schluß funktioniert und welcher nicht. Wir müssen einfach unser eigenes Urteilsvermögen einsetzen; und das gilt auch häufig für die nicht unmittelbaren Schlüsse.

1. Woher wissen wir, daß die mathematischen Regeln korrekt sind?
2. Wenn die Ökonomie auf unmittelbarem Schließen beruht: Wäre es eine gute Idee, wenn man dafür eine symbolische Logik verwendete?
3. Ist es immer das beste, "zuerst die Ausdrücke zu definieren"? Warum oder warum nicht?

4. "Deduktion kann uns nur sagen, was wir bereits 'wissen'." Was könnte ein Anhänger der deduktiven Methode darauf antworten?

Kapitel 2

Handeln und Präferenz, Teil 1

Nachdem nun das erste Kapilel hinter Ihnen liegt, fragen Sie sich vielleicht: Was hat das alles nun aber mit Wirtschaft zu tun? Das finden wir in diesem Kapitel heraus. Wir werden versuchen, die deduktive Methode mit dem Ziel anzuwenden, daraus die Volkswirtschaftlehre aufzubauen. Und erinnern Sie sich: Wenn wir es korrekt machen, werden wir etwas Bemerkenswertes geleistet haben. Beginnen wir mit einem wahren Ausgangspunkt, müssen unsere Schlüsse wahr sein.

Damit haben wir einen Kernpunkt angesprochen. Was soll der Ausgangspunkt sein? Beginnen wir mit einer falschen Anfangsprämisse, droht uns ein Fehlschlag. Nehmen wir z.B. die Prämisse "Der wirtschaftliche Wert eines Gutes besteht aus der für seine Herstellung notwendigen Arbeit." Diese Aussage ist, wie wir bald sehen werden, falsch. Nichts, was wir daraus folgern würden, wäre mit Sicherheit wahr. Wären unsere Schlüsse wahr, dann jedenfalls nicht deswegen, weil sie aus unserem Ausgangspunkt folgen.

Andererseits ist es einfach, wahre Aussagen zu finden, mit denen man beginnen könnte; das ist nicht das Problem. "2 + 2 = 4" ist unbestreitbar wahr; auch "Einige Bundesregierungen haben eine Menge Geld ausgegeben." Die Schwierigkeit ist also, eine wahre Aussage zu finden, die zu Ergebnissen von Bedeutung führen. Dieses Problem ist glücklicherweise durch das Genie des Österreichischen Ökonomen Ludwig von Mises bereits gelöst worden.

Das Handlungsaxiom

Das Grundprinzip der Ökonomie kann in drei Wörtern gesagt werden: Der Mensch handelt. Der größere Teil vom Rest des Buches wird sich damit beschäftigen, zu klären, was dieses Axiom bedeutet und seine Folgerungen nachzuzeichnen. Unsere erste Frage liegt auf der Hand: Was ist eine Handlung (bzw. ein Akt)? Leichter als eine wasserdichte Definition zu geben ist es, Beispiele anzuführen. Ein Buch lesen, Schularbeiten machen, Fußball spielen sind alles Handlungen. (Haben Sie das Pech, an einer "fortschrittlichen" Schule zu sein, schlagen Sie "Schularbeiten" im Wörterbuch nach.) Jedes bewußte Verhalten zählt als Handlung - eine Handlung ist alles, was man absichtlich tut.

1. "Das Handlungsaxiom ist trivial. Jeder weiß, daß es wahr ist. Es ist wie 'Bei rotem Licht anhalten'; es folgt nichts von Bedeutung daraus." Was ist an diesem Argument verkehrt?
2. Zählen Sie andere grundlegende Ausdrücke neben "Handlung" auf, die schwer genau zu definieren sind, obwohl jeder weiß, was sie bedeuten?
3. "Solange wir unsere Ausdrücke nicht definieren, können wir nicht genau denken. Dann reicht es aber nicht aus, eine ungefähre Idee dessen zu haben , was 'Handlung' bedeutet. Wir brauchen eine genau Definition." Ist diese Denkweise richtig? Warum, warum nicht? Als Hilfe nutzen Sie die Antwort auf die vorhergehende Frage.

Es ist wichtig, hier auf eine grundlegende Unterscheidung hinzuweisen. Nicht alles, was einer Person passiert, zählt als Handlung: Eine Handlung muß absichtlich geschehen. Während Sie dies lesen, schlägt Ihr Puls (hoffe ich). Das ist aber nichts, was Sie zu tun beschlossen haben: Es ist ein Vorgang, der selbständig in Ihrem Körper abläuft. Lesen ist natürlich eine Handlung. Sie lesen nicht einfach, weil eine Zeitungsseite vor Sie gelegt wird; Sie müssen sich entscheiden, es zu tun; und dieser Vorgang kann auch beim Lesen von Ihnen bewußt gesteuert werden.

Einige Handlungen benötigen kaum eine bewußte Steuerung. Bei den meisten Menschen geschieht das Gehen, ohne daß sie ausdrücklich über jeden Schritt nachdenken müßten. Sie sagen sich ja auch nicht "Rechter Fuß, linker Fuß; jetzt wieder der rechte" usw., Sie gehen einfach. Und doch steuern Sie den Vorgang bewußt. Überlegen Sie, wie es wäre, wenn es anders wäre. Stellen Sie sich vor, Sie bemerken, wie Ihre Beine von alleine

gehen und alle Ihre Versuche, sie anhalten lassen zu wollen, wären vergeblich. Sie würden dann nicht handeln, obwohl Ihr Körper sich bewegte.

1. Sind nervöse Tics Handlungen? Schlafwandeln? Epileptische Anfälle?
2. "Gehen ist nicht wirkliche eine Handlung. Gehen besteht aus anderen Handlungen wie z.B. der Bewegung der Beine." Was ist an diesem Argument falsch?

Normalerweise enthält eine Handlung auch eine Bewegung des Körpers. Wenn Sie gehen, bewegen sich Ihre Beine; wenn Sie lesen, ändern Ihre Augen ständig ihr Sichtfeld. Einige "Handlungen" scheinen keine Bewegung zu umfassen, z.B. Denken. (In Ihrem Gehirn gehen alle möglichen Sachen vor sich, während Sie denken, aber sind sie selber Denken? Könnte Denken völlig getrennt von einem körperlichen Wesen ablaufen? Glücklicherweise müssen wir diese Fragen hier nicht klären.)

Aber die Handlungen, mit denen wir uns in der Ökonomie beschäftigen, enthalten in den allermeisten Fällen Körperbewegungen; Beispiele sind Kaufen, Verkaufen, Investieren und Arbeiten. Für unsere Zwecke reicht es, wenn wir Denken als Teil der Handlung und nicht als einen eigenständigen Akt betrachten (Vergessen Sie aber nicht, daß "Denkakte" beim gewöhnlichen Gebrauch des Worts auch enthalten sind.)

Nicht alle äußerlich sichtbaren Handlungen umfassen jedoch ein Körperbewegung. Stellen Sie sich vor, Sie denken daran, spazieren zu gehen. Sie entscheiden sich, es lieber bleiben zu lassen; Sie finden die Bemerkung von R. M. Hutchins überzeugend: "Immer wenn ich mich nach Körperbetätigung fühle, lege ich mich hin, bis das Gefühl vorübergegangen ist." Sie haben gehandelt; in diesem Zusammenhang ist Sitzenbleiben eine Handlung.

Es gibt sogar ein paar Fälle, in denen Sie etwas tun können, während Sie warten und ohne sichtbare Körperbewegung sitzen bleiben. Stellen Sie sich vor, daß Sie Bundestagsabgeordneter bist. Jemand hat ein Gesetz vorgeschlagen, mit dem die Steuern um 50% erhöht werden sollen. Der Vorsitzende fordert auf: "Alle, die für das Gesetz sind, stehen auf; wer gegen das Gesetz ist, bleibt sitzen." Da Sie dieses Buch zu Ende gelesen haben, bevor Sie gewählt wurden, wissen Sie, daß Steuern Diebstahl sind. Sie beschließen, mit "Nein" zu stimmen; und entsprechend der Aufforderung bleiben Sie sitzen. Sie haben sich nicht bewegt; aber Sie haben abgestimmt, genauso wie wenn Sie aufgestanden wären, weil Sie von solider Volkswirtschaft nichts verstehen. Ich wiederhole: Die meisten Handlungen, über die wir sprechen werden, umfassen auch eine Körperbewegung.

Ist das Axiom wahr?

Nun, wir haben unser Ausgangsaxiom; und der nächste Schritt erscheint klar. Wie versprochen müssen wir daraus Schlüsse über die Wirtschaft ableiten. Aber etwas haben wir übersprungen. Erinnern Sie sich? Wir brauchen eine wahre Eingangsprämisse, um sicher zu sein, daß die Schlüsse, die wir daraus ziehen, wahr sind. Alles, was ich bis jetzt getan habe ist, das Axiom zu nennen und einige Dinge darüber zu sagen. Ist es aber wahr? Wenn nicht, haben wir aus den genannten Gründen ein Problem.

Glücklicherweise ist die Schwierigkeiten leicht behoben. Ist es nicht *offensichtlich*, daß das Axiom wahr ist? Als ich das Axiom erläuterte, habe ich absichtlich solche Bespiele wie Gehen oder Lesen gewählt, die wir alle tun. Sie würden diese Worte jetzt nicht lesen, wenn Sie nicht handeln würden. Wenn Sie einmal über "Der Mensch handelt" nachdenken, werden Sie sehen, daß es dumm wäre, das zu bezweifeln. (Wenn Sie beim Nachdenken über das Axiom nicht sehen, daß es offensichtlich wahr ist, wäre es wahrscheinlich für Sich besser, von der Ökonomie die Finger zu lassen und statt dessen Soziologie zu studieren.)

Das Handlungsaxiom ist also eine gemeinverständliche Wahrheit. Und das reicht aus, um die Ökonomie in Gang zu setzen. Darin unterscheidet sich die Volkswirtschaftslehre von Chemie, Biologie und (dem Großteil) der Physik. In diesen Wissenschaften brauchen wir gewöhnlich Experimente, um etwas herauszufinden. Es ist keine offensichtliche, gemeinverständliche Wahrheit, daß ein Wassermolekül aus zwei Wasserstoff- und einem Sauerstoffatom besteht. Das ist etwas, das Wissenschaftler erst nach sorgfältigen Untersuchungen herausgefunden haben.

Nicht alles in den Naturwissenschaften beruht auf Experimenten. Die alten Griechen nannten einen Stern am Himmel "Hesperus", der Morgenstern. Sie nannten einen anderen "Phosphoros", den Abendstern. Genaue Beobachtung zeigte, daß beide Sterne identisch waren. "Der Morgenstern ist der Abendstern" gehört zur Astronomie, aber um das festzustellen brauchte man kein Experiment. Es ist aber auch keine gemeinverständliche Wahrheit: Es brauchte genaue Beobachtung, um es zu entdecken.

In den Naturwissenschaften kann man manchmal die falschen Ergebnisse erhalten, wenn man sich auf den Alltagsverstand stützt. Was könnte z.B. klarer sein als die Tatsache, daß die Sonne sich um die Erde dreht? "Natürlich steht die Erde fest. Benutz doch Ihre Augen!", bemerkt eine Figur in einer von George Bernard Shaws Theaterstücken.

Tatsächlich aber (so sagen uns wenigstens die heutigen Astronomen) bewegt sich die Erde mit hoher Geschwindigkeit. Der Alltagsverstand klärt uns darüber nicht auf, und Alltagsbeobachtungen widerlegen es nicht. "Wenn die Erde sich bewegte, würden wir ja alle runterfallen" ist kein guter Grund, um zu bezweifeln, daß die Erde sich bewegt.

Das legt eine Schwierigkeit nahe. Wenn sich Beobachtungen mit dem Alltagsverstand in der Physik als falsch herausstellen können, warum nicht auch in der Ökonomie? Vielleicht wird das Handlungsaxiom, so offensichtlich es scheinen mag, eines Tages widerlegt. Haben wir den falschen Weg eingeschlagen?

Sie werden Sich freuen, zu hören, daß nicht. Warum können sich manchmal Urteile des Alltagsverstands über die materielle Welt als verkehrt herausstellen? Diese Frage berührt schwierige Fragen in der Wissenschafts-theorie; aber grundsätzlich ist die Anwort einfach. In der materiellen Welt gibt es eine ihr zugrunde liegende Ebene von Dingen, die der Beobachtung nicht direkt zugänglich sind. Der Alltagsverstand kann Ihnen sagen, wie die Welt an der Oberfläche erscheint; er eröffnet Ihnen aber nicht ihre innere Beschaffenheit.

Beim menschlichen Handeln ist das nicht so. Bei ihm gibt es keine darunter liegende Ebene wie in der materiellen Welt: Es reicht das, was Sie sehen. Da wir selber handeln, erfassen wir direkt die Natur des Handelns. Wir brauchen über die innere Denkstruktur nichts zu vermuten. Materielle Objekte bestehen aus Atomen, aber "Gedankenatome" gibt es nicht.

1. "Ja doch, es gibt auch 'Gedankenatome'! Das Gehirn hat einen inneren Aufbau wie jedes andere materielle Objekt. Und der Geist ist das Gehirn. Also gibt es Gedankenatome." Beurteilen Sie diesen Einwand. (Wenn Sie zeigen können, was an ihm verkehrt ist, sind Sie ein Held.)
2. Schauen Sie sich Newtons erstes Bewegungsgesetz an. Inwiefern widerspricht es dem Alltagsverstand?

Man könnte meinen, daß Ökonomen froh darüber wären, eine gemeinverständliche Grundlage ihres Fachgebiets zu haben. Einige sind es aber nicht. Im Gegensatz zur Österreichischen Schule, die den deduktiven Ansatz vollständig übernehmen, meinen viele Volkswirte , daß es unwissenschaftlich sei, sich nur auf Deduktionen zu stützen. Zweifellos spielten Deduktionen in der Ökonomie eine große Rolle; doch sollten die Prämissen nicht einfach deswegen akzeptiert werden, weil sie augenfällig (gewiß, "selbst-evident") seien. Jedenfalls seien die Schlüsse, die sich aus den Prämissen ergeben, wichtiger. Diese müßten überprüft werden. Ob Prämissen selbst-evident oder gar wahr seien, sei nur von geringer Bedeutung; nur Voraussagen zählten. Wie wir sehen werden, lehnen Österreicher diese Ansicht ab.

Ein Grundprinzip der Ökonomie, mit dem wir uns sogleich beschäftigen werden, ist das Nachfragegesetz. Anstatt zu zeigen, wie dieses Gesetz deduktiv aus gemeinverständlichen Prinzipien folgt, haben einige Ökonomen Erhebungen durchgeführt, um herauszufinden, ob das Gesetz gilt. Sie übersehen die Tatsache, daß das Gesetz auf einer viel festeren Grundlage steht, wenn es ordentlich abgeleitet wurde, als auf Vermutungen, die sich aus Umfragen ergeben.

Mehr über das Handeln

Da wir jetzt wissen, daß das Handlungsaxiom wahr ist, können wir uns wieder der Hauptaufgabe zuwenden, Theoreme (Lehrsätze) aus ihm abzuleiten. Daran ist nichts schwieriges oder ungewöhnliches: Von einem gemeinverständlichen Standpunkt aus werden wir uns den Begriff des Handelns anschauen und sehen, was wir herausbekommen.

Erst einmal hat jede Handlung ein Ziel oder einen Zweck. Warum lesen Sie z.B. gerade diese Seite? Weil Sie herausfinden möchten, was wir Ihnen mitteilen wollen. (Warum Sie das wiederum möchten, ist natürlich eine andere Frage.) Oder wenn Sie durch ein Zimmer gehen, möchten Sie an Ihrem Ziel ankommen: Sie möchten von Punkt A zu Punkt B gelangen.

Und was folgt nun wieder daraus, daß Sie ein Ziel haben? Offensichtlich haben Sie Ihr Ziel noch nicht erreicht; sonst gäbe es keinen Grund zu handeln. Wenn Sie schon am Punkt B wären, gäbe es keinen Grund mehr, dorthin

zu gehen. (Sie könnten auch gar nicht dorthin gehen. Sie könnten dort bleiben, aber das wäre eine andere Handlung.)

Aber ein Ziel alleine reicht für eine Handlung noch nicht. Nehmen wir noch einmal den Fall, von A nach B zu kommen. Das ist so spannend, daß einem gar nichts anderes einfällt. Stellen Sie sich vor, Sie sind jetzt auf Punkt A. Sie würden gerne auf B sein, haben aber keine Ahnung, wie Sie dahin gelangen. ("Das ist ja ganz auf der anderen Seite des Zimmers! Was soll ich tun?") Bisher haben Sie nichts getan. Um zu handeln, müssen Sie etwas tun, um zu erreichen, was Sie wollen. Anders gesagt, müssen Sie Mittel einsetzen, um Ihr Ziel zu erreichen. In unserem Fall ist natürlich das Gehen durch den Raum das Mittel, um das Ziel, nämlich auf B zu sein, zu erreichen.

1. Gib ein paar Beispiele von Handlungen, die Sie durchgeführt haben. Nennen Sie jeweils die Ziele und die Mittel.
2. Dies ist eine schwierige Aufgabe, an der Sie Sich vielleicht versuchen möchten, auch wenn wir es im Buch nicht behandeln können: Um ein Ziel zu erreichen, müssen Sie Mittel einsetzen. Aber ein Mittel einzusetzen ist selber eine Handlung. Um durch das Zimmer zu gehen, brauche ich z.B. meine Beine auf bestimmte Weise. Aber wenn der Einsatz von Mitteln selber eine Handlung ist, braucht diese Handlung nicht selbst wieder ein Mittel? Entsteht daraus nicht ein unendlicher Regress (rückläufige Wiederholung)? Wie kann man dann überhaupt handeln? (Wenn Sie diese Frage unverständlich finden, übergehe sie einfach. Noch besser: Fragen Sie Ihren Lehrer, ob er sie beantworten kann.)

Jetzt verstehen wir die Grundstruktur einer Handlung: der Einsatz von Mitteln, um ein Ziel zu erreichen. Wieder stellt sich die Frage: Was können wir daraus ableiten? (Sie begreifen vielleicht langsam, wie sich die Ökonomie entwickelt: Aus dem, was wir bereits wissen, versuchen wir, mehr und mehr abzuleiten.) Was muß wahr sein, wenn es Ziele und Mittel gibt?

Nehmen Sie an, Sie glauben, daß Sie, egal, was Sie jetzt tun oder lassen, an Punkt B ankommen würden. Dann wäre es sinnlos, loszugehen. Warum gehen, wenn Sie sowieso dort ankommen? (Wir nehmen an, daß das Gehen Sie dorthin nicht schneller bringen würde als wenn Sie nichts tun.) Oder nehmen Sie an, Sie dächten, daß sich Ihre Beine automatisch zu bewegen anfingen. Wieder wäre es sinnlos, sie absichtlich zu bewegen. Um zu handeln, müssen Sie also glauben, daß es mindestens zum Teil auf Sie ankommt, ob Sie das Ziel erreichen.

Manchmal wird dieser Punkt auch so dargestellt: Eine Bedingung des Handelns ist, daß die Zukunft ungewiß ist. Aber das kann irreführend sein. Es kann zum einen genau das bedeuten, was wir gerade gesagt haben; um zu handeln können Sie nicht glauben, daß Ihr Ziel unabhängig von dem, was Sie tun, eintritt. Wenn das so ist, prima.

Aber daß "die Zukunft ungewiß ist" kann auch etwas anderes nahelegen. Vielleicht ist gemeint, daß Sie nicht wissen dürfen, was passieren wird, damit Sie handeln. (Ich denke, daß ist das näherliegende Verständnis davon, daß "die Zukunft ungewiß" ist.)

Aber das ist eine viel stärkere Behauptung, und wir haben ganz und gar nicht bewiesen, daß dies eine notwendige Bedingung für das Handeln ist. Ist Ihnen klar, warum es eine stärkere Behauptung ist? Also: Die erste - die wir vertreten - ist die, daß Sie, damit Sie handeln, nicht wissen dürfen, ob das Ziel unabhängig davon, was Sie tun, eintritt. Die neue Behauptung ist die, daß Sie, damit Sie handeln, nicht wissen dürfen, ob das Ziel eintritt. Das "unabhängig davon, was Sie tun" ist einfach weggefallen. Und zumindest bis jetzt hat niemand gezeigt, daß wir berechtigt sind, das zu tun.

Die stärkere Behauptung ist in der Tat falsch. Manchmal (wenn auch nicht immer) wissen wir, daß unser Ziel eintreten wird; daß wir es wissen, ist vereinbar damit, daß wir handeln, um das Ziel zu erreichen. Wie ist das möglich? Nehmen Sie an, Sie wissen, daß Sie bei Punkt B ankommen werden, wenn Sie durch das Zimmer gehen. Sie wissen auch, daß Sie das Zimmer durchqueren werden. Warum kann es dann nicht wahr sein, daß Sie wissen, daß Sie bald auf Punkt B sein werden? Wenn Sie es wissen, ist die Zukunft in dieser Hinsicht nicht mehr ungewiß. Antworten Sie darauf nicht, daß mit dem Beweis etwas faul sein muß, weil die Zukunft ungewiß sei. Diese Frage erörtern wir ja gerade.

Das alles wird klingen wie viel Aufregung um eine kleine Sache. (Vielleicht klingt es danach, weil es viel Aufregung um eine kleine Sache ist.) Wir haben sie aber hervorgehoben, weil nur die Idee der Zukunft viele Ökonomen einfach in Panik versetzt. Weil menschliches Handeln in die Zukunft gerichtet ist, glauben sie, daß sie "radikal unsicher" sei. Die Handelnden wissen nach ihrer Ansicht so gut wie nichts über die Folgen ihres Handelns. Wie Sie sich vorstellen können, sind Ökonomen dieser Richtung ziemlich begrenzt darin, was sie

sagen können; für eine Volkswirtschaftslehre, deren einzige Mitteilung darin besteht, daß Handelnde unwissend sind, gibt es nicht viel Raum. Daher ist es wichtig, daß man nicht auf die Idee "radikaler Unsicherheit" verfällt.

1. Zählen Sie einiges auf, was Sie über die Zukunft wissen.
2. "Wir kennen die Zukunft nicht wirklich. Nehmen Sie an, ich glaubte zu wissen, daß ich morgen Eis zum Frühstück essen werde. Ich esse jeden Morgen Eis, ich bin ein Gewohnheitstier, also scheint die Behauptung über mein Wissen wohlbegründet. Sie ist aber falsch. Schließlich könnte ich mich anders besinnen; oder in der Nacht sterben; zahllose andere Dinge könnten passieren. Daher weiß ich nicht wirklich, daß ich morgen Eis essen werde; und die Zukunft ist tatsächlich radikal ungewiß." Nehmen Sie Stellung.

Genug über "radikale Unsicherheit". Kehren wir wieder zur Gestalt der Handlung zurück. Wir haben gerade gelernt, daß Sie, damit Sie handeln, nicht glauben dürfen, daß Sie Ihr Ziel unabhängig davon, was Sie tun, erreichen. Können Sie sich eine nah verwandte Überzeugung vorstellen, die Sie, wenn Sie sie hätten, abhalten würde, zu handeln? Sie dürfen auch nicht glauben, daß Sie Ihr Ziel unabhängig davon, was Sie tun, verfehlen. Nehmen Sie an, ich würde gerne der nächste englische König sein. Die Stelle ist gut bezahlt, und es ist lustig, daß sich alle Leute vor mir verneigen. Ich glaube jedoch, daß es nichts gibt, das mich meinem Ziel irgendwie näher bringen könnte; ich bin einfach nicht berechtigt, König zu sein, solange es nicht eine unvorstellbare Änderung in der Regelung der Thronfolge gibt. Daher führt mein Ziel auch zu keiner Handlung.

Präferenz und Nutzen

Eine Handlung nutzt Mittel, um ein Ziel zu erreichen. Was folgt aus der Tatsache, daß Sie ein bestimmtes Ziel anstreben? Offensichtlich wollen Sie dieses Ziel; Sie haben lieber dieses als etwas anderes. Wir kehren wieder zu unserer unfehlbaren Quelle der Begeisterung zurück: Durch das Zimmer von A nach B gehen. Wenn Sie von A nach B gehen, würden Sie lieber in A oder in B bleiben? Selbst ein Absolvent einer progressiven Grundschule sollte das beantworten können. Sie wären lieber in B; ansonsten würden Sie nicht dorthin gehen. Eine andere Ausdrucksweise dafür ist, daß Sie glauben, wenn Sie handeln geht es Ihnen besser, nachdem Sie Ihr Ziel erreicht haben, als Sie ohne es gewesen wären.

Ökonomen lieben Fachausdrücke; anstatt zu sagen, daß Sie glauben, es ginge Ihnen besser, wenn Sie handeln, sagen sie, daß Sie glauben, daß Sie durch Handeln Ihren Nutzen oder Ihr Wohl erhöhen. Wesentlich für Ihr Verständnis der Volkswirtschaft ist, sich klar zu machen, daß dies nur eine Wiederholung des vorher Gesagten ist; durch die Behauptung, daß Sie glauben, durch Handeln Ihr Nutzenniveau zu erhöhen, haben wir nichts hinzugefügt. Alles, was Sie gesagt haben, (um diesen Punkt noch einmal erwähnen) ist, daß Sie lieber Ihr Ziel erreichen als es nicht zu erreichen.

Warum hämmern wir Dir das in Ihren Kopf? Weil man hier sehr leicht einen Fehler machen kann. Einige Leute glauben, daß Sie durch Ihr Handeln Lust zu maximieren und Schmerz zu minimieren versuchen. Was bedeutet das? Menschen neigen dazu, bestimmte Gefühle oder Empfindungen zu mögen. Denken Sie sich, wie Sie sich z.B. jetzt fühlen würden, wenn Sie, statt den Nutzenbegriff zu studieren, einen Eisbecher essen würden. Oder stellen Sie sich vor, wie Sie Sich fühlen würden, wenn Sie sähen, wie die von Ihnen am meisten gehaßte Person von einem UFO entführt wird.

Es gibt natürlich auch andere Gefühle, die die meisten Menschen zu vermeiden suchen. Nur sehr wenige Leute suchen einen rotglühenden Ofen, um ihn anzufassen; und nur wenige würden König Enrique el Impotente von Kastilien darin nachahmen, den Geruch von brennendem Leder aufzuspüren.

Folgt man den psychologischen Hedonisten[9] oder Egoisten, die die gerade beschriebenen Ansichten über Handlungen haben, dann sind Lustmaximierung und Schmerzminimierung unsere einzigen wirklichen Ziele. Nach dieser Ansicht sind alle Handlungen (letztendlich) Mittel dafür, angenehme Gefühle zu vermehren oder schmerzliche zu verringern. Wenn wir von A nach B gehen (Überraschung!), dann tun wir das, weil wir denken, daß es unserem Glück mehr dient, am Punkt B zu sein.

Es gibt andere Formen des Hedonismus, die das Ziel einer Handlung etwas unterschiedlich sehen, aber diese (der "primitive" oder "kompromißlose" psychologische Hedonismus) reicht für unsere Zwecke.

[9] Hedonisten oder Hedoniker: Bezeichnung der Anhänger der von Aristippos von Kyrene begründeten Schule (ca. 350-ca. 275 v.Chr.) Das Glück des Menschen (eudaimonia) wurde bei ihnen mit hedoné (Lust, Genuß, Freude) gleichgesetzt. [Anm.d.Ü.]

Nutzen und Wohlfahrt

Nachdem wir erklärt haben, was psychologischer Hedonismus ist, sind wir nun so weit, uns mit dem Fehler in bezug auf Nutzen und Wohlfahrt zu beschäftigen, auf den ich oben anspielte. Wenn wir in der Ökonomie sagen, daß ein Handelnder glaubt, daß er seinen Nutzen erhöht, indem er sein Ziel erreicht, dann legen wir uns damit nicht - ich wiederhole: nicht - auf den psychologischen Hedonismus fest. An diesem Punkt sollten Sie in der Lage sein, zu erklären, was in der Volkswirtschaft mit Nutzensteigerung bedeutet. Als Ökonomen sagen wir nur, daß ein Handelnder das Erreichen seines Zieles dem Nichterreichen vorzieht. "Nutzen" und "Wohlfahrt" bezeichnen keine besonderen Zwecke, wie z.B. unterschiedliche Empfindungen, für die unsere gewöhnlichen Ziele Mittel sind.

Es ist ein Irrtum, Wohlfahrt und Nutzen so zu verstehen, als bezeichneten sie bestimmte Empfindungen. Ökonomen, die dem folgen, halten den Nutzen für einen Stoff, den wir ständig vermehren wollen. Nach dieser Sicht sagen wir uns immerzu: "Mehr Nutzen!"

Aber warum ist dies ein Irrtum? Ich glaube, daß der psychologische Hedonismus im Irrtum ist, aber ich habe noch nicht gezeigt, daß es so ist. Die Schwierigkeit bei dieser Theorie liegt für unseren Zweck nicht in ihrer (behaupteten) Falschheit. Nur folgt sie nicht aus dem Handlungsbegriff. Es ist eine psychologische Theorie darüber, wie Menschen handeln. Sie hat daher keine Platz in einer deduktiven Wissenschaft, wie wir sie gerade aufbauen wollen.

1. Halten Sie psychologischen Hedonismus für eine annehmbare Theorie? Wie würden Sie Handlungen mit dieser Theorie erklären, die darauf abzielen, anderen Menschen zu helfen?
2. Führt die Maximierung von Lust immer zu denselben Handlungen wie die Minimierung von Schmerz?
3. Einige Philosophen, z.B. Jeremy Bentham[10] und John Stuart Mill[11], übernahmen den Utilitarismus als ethische Theorie. Sie behaupteten, daß man versuchen sollte, das Glück von so vielen Menschen wie möglich zu maximieren ("Das größte Glück der größten Zahl"). Glauben Sie, daß der Utilitarismus eine wahre Ethik ist?

Wieder kehren wir zum Handlungsbegriff zurück. Mit Handeln versucht jeder von uns, durch Einsatz von Mitteln ein Ziel zu erreichen. Wir müssen entscheiden, welche Mittel am ehesten unser Ziel sichern. Wie komme ich nach B? Sollte ich gehen, laufen, fahren? Ständig stehen wir der Frage der gegenüber, welche Mittel wir wählen sollen.

Und unsere Wahl ist nicht auf die Frage der Mittel beschränkt. Der dänische Philosoph Sören Kierkegaard[12] sagte, die Reinheit des Herzens bedeute, eine einzige Sache zu wollen. Vielleicht ist das richtig; tatsächlich haben die Menschen aber viele verschiedene Ziele, die sie anstreben. Wir müssen also nicht nur zwischen verschiedenen Mitteln zur Erreichung eines Ziels wählen, sondern auch zwischen Zielen. Studieren Sie noch die nächste Stunde Ökonomie? Oder essen Sie ein Eis? (Wäre ich Sie, würde ich das letzere wählen.)

Noch eine Schwierigkeit: Wir wählen nicht nur zwischen Zielen und zwischen Mitteln, um ein gegebenes Ziel zu erreichen. Viele Mittel können eingesetzt werden, um mehr als ein Ziel zu verwirklichen; wir müssen entscheiden, welchem Ziel so ein vielseitig verwendbares Mittel dienen soll. Dieses Lehrbuch kann auch als Türstopper eingesetzt werden: Ist das bei Ihren Zielen eine gute Verwendung? Nehmen Sie an, daß das Lehrbuch einen besseren Türstopper abgeben würde als die Büste Ihrer Großtante, die zur Zeit nutzlos auf dem Dachboden herumliegt. Obwohl sie als Türstopper schlechter als das Textbuch ist, könnten Sie Sich trotzdem entscheiden, den Kopf Ihrer Großtante für die Tür zu benutzen, falls Sie das Buch lieber für einen anderen Zweck gebrauchen möchten.

Handeln bedeutet also schwierige Entscheidungen bei Zielen wie bei Mitteln. Ich hoffe, Sie haben einen Unterschied zwischen diesem Satz und den Punkten über das Handeln gemerkt, über die wir oben gesprochen haben. Er folgt nicht aus dem Handlungsaxiom. Erkennen Sie, warum nicht? Mit dem Axiom ist vollständig vereinbar, daß eine Person nur eine Handlung mit einem festen Bestand an Mitteln beginnt. (Erinnern Sie sich an die Sage von Sisyphus, der sein Leben lang einen Fels einen Berg hinaufrollte?)

---

[10] Jeremy Bentham (1748-1832), englischer Philosoph und Volkswirt, Hauptwerk: An introduction to the Principles and Morals and Legislation (1789). [Anm. d. Ü.]

[11] John Stuart Mill (1806-1873), englischer Philosoph und Volkswirt, Hauptwerke: On Liberty (1859), Utilitarianism (1861). [Anm. d. Ü.]

[12] Sören Kierkegaard (1813 - 1855), Hauptwerke: Entweder - Oder (1843), Die Krankheit zum Tode (1849) [Anm. d. Ü.]

Halt! Ist nicht irgend etwas schief gelaufen? Man erwartet von uns, die Volkswirtschaftslehre deduktiv zu entwickeln, aber führen Aussagen ein, die nicht aus dem Axiom folgen. Was müssen wir tun? Müssen wir die Ökonomie als deduktive Fachrichtung gleich aufgeben?

Ganz und gar nicht. Die Volkswirtschaft bleibt deduktiv; nur müssen wir neben dem Handlungsaxiom noch ein paar zusätzliche Prinzipien einführen. Wenn wir diesen zustimmen, können wir auf dieselbe Weise weiter vorgehen wie bisher. Nur daß wir jetzt mit mehr Prämissen arbeiten.

Die zusätzlichen Prinzipien (Grundsätze), die wir jetzt brauchen, sind diese: 1. Menschen haben mehrere Ziele; und 2. Es gibt mehrere Mittel oder Quellen (Ressourcen), mit denen sie ihre Ziele verfolgen können. Aber woher wissen wir, daß diese Prinzipien wahr sind? Sie werden sich an das große Problem, das wir am Anfang des Kapitels besprachen, erinnern. Wenn wir nicht mit wahren Prinzipien beginnen, haben wir keine Garantie dafür, daß das, was wir daraus ableiten, wahr ist. Woher wissen wir also, daß unsere Zusatzgrundsätze wahr sind?

Einige Österreichische Volkswirte würden behaupten, daß ich mit den letzten Absätzen in die falsche Richtung marschiert bin. Wir könnten nämlich das Handlungsaxiom in einem weiteren Sinne auffassen. Eine "Handlung" in diesem weiteren Sinn umfaßt notwendigerweise eine Mehrzahl von Zielen. Eine immer wiederholte "Handlung", würden sie sagen, ist nicht wirklich "Handlung". Um zu handeln muß man entscheiden, wie man Mittel konkurrierenden Ziele zuordnet.

Wenn diese Ansicht richtig ist, dann sind die zusätzlichen Prinzipien bereits Teil des Handlungsaxioms. Ich bin aber nichts sicher, daß sie richtig ist. Was denken Sie?

Auf genau dieselbe Weise wie wir wissen, daß das Handlungsaxiom wahr ist, wissen wir das aber auch von den zusätzlichen Prinzipien. Es sind offensichtlich wahre, allgemeinverständliche Sätze. Daß es eine Vielzahl von Ressourcen gibt, ist keine Vermutung, die durch sorgfältige Versuche zu bestätigen wäre. Wir sind dessen sicher.

1. Das Handlungsaxiom ist eine notwendige Wahrheit. Sind auch die Zusatzprinzipien notwendige Wahrheiten? (Vielleicht hilft es Ihnen, noch einmal Kapitel eins nachzulesen.)

Wir haben also unterschiedliche Ziele. Wie wählen wir zwischen ihnen? Angenommen, ich will alle drei Dinge tun: Von A nach B gehen, ein Kilo Eis essen und dies Buch aus dem Fenster werfen; was davon soll ich tun, wenn wir weiter annehmen, daß die mir zur Verfügung stehende Zeit nur eins von ihnen erlaubt?

Die Antwort, fürchte ich, klingt zu einfach und offensichtlich. Sie ordnen die drei Ziele danach, welches von ihnen Sie am liebsten hätten. Und dann handeln Sie, um das am höchsten bewertete Ziel zu erreichen.

Wie immer müssen wir auch hier einen Fehltritt vermeiden. Wir sagen nicht, daß Sie die Ziele zahlenmäßig nach dem Grad Ihrer (erwarteten) Befriedigung bewerten und dann dasjenige mit dem höchsten Wert auswählen, so daß z.B. Eis essen zehn Einheiten Befriedigung bringen würden, das Buch zum Fenster hinaus werfen aber nur drei (Zum Punkt B zu gehen bringt schon fast gar nichts mehr.) Dieser Ansatz, die Ziele zahlenmäßig nach dem Grad der Befriedigung zu bewerten und dasjenige mit der höchsten Punktzahl zu wählen, kommt von unserem alten Freund, dem psychologischen Hedonismus. Dieser ist aber nur eine spekulative Theorie (Betrachtungsweise), deren Wahrheit wir in der Österreichischen Schule nicht voraussetzen.

Wenn wir aber ausschließen, daß wir unsere Ziele zahlenmäßig bewerten, wie können wir sie dann in eine Reihenfolge bringen? Ganz einfach; wir nennen sie: Erstes Ziel, zweites Ziel usw. Wir bringen sie in ordinale statt in kardinale Reihenfolge. Vergleiche z.B. die ordinale Reihenfolge: Der Mount Everest ist höher als der Mont Blanc, der höher ist als die Berge des Schwarzwald; mit der kardinalen: Reihenfolge: Der Mount Everst ist x Meter hoch und der Mont Blanc y Meter. Das sollte Dir den Unterschied klar machen.

In diesem Zusammenhang verglich der britische Ökonom Lionel Robbins[13] einmal Nutzen mit Liebe: Normalerweise können Sie sagen, ob Sie eine Person mehr als eine andere liebst, Sie können aber nicht angeben, "um wieviel" in einer bestimmten Einheit.

Jetzt wissen wir, nach welcher Art von Reihenfolge wir suchen. Aber was bestimmt eigentlich die Reihenfolge der Ziele? Welches Ziel kommt zuerst? Die Antwort enttäuscht vielleicht diejenigen, die jetzt eine schwierige Theorie erwarten: Der Handelnde entscheidet selbst, welches Ziel für ihn den ersten Platz einnimmt. Schließlich

[13] Lionel Robbins (1898-1984)

ist er derjenige, der handelt; bei der Erklärung dessen, was er tut, zählt nur seine persönliche Rangfolge der Ziele. In der Volkswirtschaft sind Ziele subjektiv.

1. Einige Leute glauben, es gebe objektive Werte in der Ethik. Was bedeutet das? Ist diese Ansicht mit unserer Behauptung vereinbar, daß Präferenzen in der Wirtschaft subjektiv sind?
2. "Sie haben nicht die Theorie widerlegt, daß Ziele kardinal nach dem Grad der Befriedigung bewertet werden. Nach allem, was Sie gesagt haben, werden sie genau so bewertet." Beurteilen Sie das. (Lesen Sie dafür auch die Diskussion über den psychologischen Hedonismus nach.)

Ich fürchte, wir müssen nun eine andere Schwierigkeit angehen. Wir haben gesagt, daß der Handelnde sich immer für das am höchsten bewertete Ziel entscheidet. Woher wissen wir aber, daß das wahr ist? Nehmen Sie an, jemand sagte: "Mein zweithöchstes Ziel ist gerade gut genug für mich; ich tue es zuerst." Paßt das zusammen? Ist unsere Behauptung, daß ein Handelnder immer handelt, um sein am meisten geschätztes Ziel zu erreichen, noch ein weiteres zusätzliches Prinzip, das wir einführen, weil es bequem ist und von uns daher als offensichtlich hingestellt wird? Oder kann es von den von uns bereits anerkannten Prinzipen abgeleitet werden? Diese Frage behandeln wir im nächsten Kapitel, wo wir die Diskussion über Handeln und Präferenzen fortsetzen wollen.

Kapitel 3

Handeln und Präferenz, Teil 2

Das Ziel mit dem höchsten Wert

Sie werden sich erinnern, daß das letzte Kapitel mit einer Frage aufhörte. Woher wissen wir, daß ein Handelnder immer handelt, um sein am meisten geschätztes Ziel zu erreichen? Erinnern Sie sich, daß in der Volkswirtschaft unser Ziel (das Ziel mit dem höchstes Wert für uns) ist, bedeutende Ergebnisse aus dem Handlungsaxiom abzuleiten. (Was war das Handlungsaxiom? Natürlich wissen Sie es, aber lesen Sie noch einmal den Abschnitt über das Axiom im vorigen Kapitel.) Folgt aus dem Handlungsaxiom, daß ein Handelnder immer so handelt, daß er das Ziel mit dem höchsten Wert für ihn anstrebt?

Es ist ziemlich einfach zu sehen, daß die Antwort Ja heißt. Nehmen Sie an, Sie haben die Wahl zwischen einem Fußballspiel zwischen den Bayern und Dortmund einerseits und einer Fernsehrede der Bundesgesundheitsministerin, die erklärt, was gut für uns ist, andererseits. Sie würden lieber das Fußballspiel sehen. Was sollten Sie tun?

Nun, offensichtlich das Fußballspiel sehen. Es wäre sinnlos, der Ministerin zuzuhören, wenn Sie die andere Möglichkeit lieber hätten. (Vergessen Sie nicht, daß wir in der Volkswirtschaft uns nicht damit beschäftigen, was Sie wählen sollten. Unsere Frage lautet: Wie werden Sie bei einer gegebenen Reihenfolge Ihrer Präferenzen handeln?)

1. "Das Prinzip, daß Sie immer handeln, um Ihr am meisten geschätztes Ziel zu erreichen, ist nicht offensichtlich wahr. Es ist sogar falsch. Ich wäre lieber die nächsten zehn Jahre gesund als ins Kino zu gehen. Ich gehe aber vielleicht lieber ins Kino als Liegestützen oder andere Übungen zu machen, von denen ich annehme, daß sie mich gesünder machen." Warum ist das ein schlechter Einwand gegen das Prinzip?
2. Entscheiden sich die Leute nicht oft gegen ihr höchstes Ziel? Nehmen Sie an, Sie könnten leicht eine 1 in der nächsten Mathearbeit bekommen, wenn Sie die Arbeit von Stefan Streber, der neben Ihnen sitzt, abschreiben. (Stefan bekommt in Mathe immer eine 1.) Weil Ihr Lehrer kurzsichtig ist, wird er Sie auch nicht erwischen. Widerstehen Sie der Versuchung, obwohl Sie eine 1 wollen? (Wenn Sie eine bekommen, geben Ihnen Ihre Eltern einen großen Geldbetrag.) Lehnen Sie hier nicht ab, Ihr höchstes Ziel zu verfolgen?

Der Einwand der Tautologie[14]

Wir hoffen, Sie haben herausgefunden, was an dem letzten Einwand falsch war. Wenn Sie glauben, daß es falsch ist, bei Mathearbeiten zu schummeln (bei Arbeiten in Wirtschaft ist das natürlich etwas anderes), dann ziehen Sie Nichtschummeln dem Schummeln vor. Wenn Ihre Präferenz höher steht als Ihr Wunsch, eine 1 in der Arbeit zu bekommen, dann erhalten Sie Ihre höchste Präferenz, indem Sie nicht bei Stefan abschreiben. Wahrscheinlich bekommen Sie keine 1, wenn Sie nicht schummeln; das ist aber nicht von Bedeutung. Natürlich wollen Sie eine 1, aber noch mehr wollen Sie nicht schummeln. Also schummeln Sie nicht.

Einige Autoren, die die Österreichische Schule ablehnen, erheben aufgrund dieser Antwort noch einen weiteren Einwand. Sie sagen: "Wenn Sie sagen, daß Sie das Nichtschummeln wohl vorziehen, weil Sie das Nichtschummeln gewählt haben, dann definieren (erklären) Sie nur immer das als Ihre höchsten Präferenz, wofür Sie sich tatsächlich entscheiden. Sie sagen damit nichts Neues."

Wir können den Einwand ein wenig formalisierter auf folgende Art schreiben:

Wenn (1) Ihre höchste Präferenz = was Sie wählen,
dann (2) wählen Sie immer Ihre höchste Präferenz,
weil (3) Sie immer wählen, was Sie wählen.

Um (2) zu beweisen, müssen Sie nur "was Sie wählen" durch "Ihre höchste Präferenz" ersetzen, was Sie nach (1) tun können. Damit erhalten Sie die Identität (3). Sie ist trivial; sie sagt uns nichts.

Dieser Einwand behauptet, daß eine Kernaussage der Österreichischen Schule trivial (eine Plattheit) ist. Und der Einwand kann noch weiter ausgedehnt werden. Man kann gleich aufgebaute Argumente für die Behauptung finden, daß uns andere Grundaussagen der Österreicher nichts Neues sagen. Es ist also alles andere als eine Plattheit, diesen Einwand zu entkräften.

1. Entwerfen Sie ein Argument, das wie das obige aufgebaut ist und das behauptet, daß das Handlungsaxiom trivial ist. (Wenn Sie Hilfe brauchen, schlagen Sie die Diskussion des Handlungsaxioms im vorhergehenden Kapitel nach.)
2. Entwerfen Sie ein solches Argument zum Nachweis der Alltäglichkeit der anderen Grundsätze, die wir bis jetzt besprochen haben.
3. Haben wir bis hierher irgendwelche Ergebnisse erhalten, auf die sich der Einwand nicht bezieht?

Die Antwort auf den Tautologie-Einwand

Im wesentlichen kann man jedem Einwand auf zwei Arten begegnen: Wir können einen Fehler im Einwand finden oder behaupten, daß sein Ergebnis unbedeutend ist. Der Philosoph Morris Cohen[15] hat dies einmal treffend zusammengefaßt Er antwortete einmal einem Studenten: "Erstens haben Sie unrecht; zweitens, selbst wenn Sie recht hätten, käme es nicht darauf an."

Auf den Tautologie-Einwand kann man auf beide Arten antworten. Erstens ist der Einwand einfach nicht richtig. Wir haben nicht "Ihre höchste Präferenz" als "was Sie tatsächlich wählen" definiert. Statt dessen haben wir behauptet, daß etwas bei dem, was Sie wählen, wesentlich wahr ist: daß Sie nämlich Ihre höchste Präferenz auswählen.

Aber wenn wir die höchste Präferenz nicht auf diese Weise definierten, woher wüßten wir, daß das Prinzip wahr ist? Nun, die Antwort ist so einfach, daß sie schwer in anderen Worten zu erklären ist: Wir untersuchen einfach das Prinzip und sehen, daß es wahr sein muß. Warum würden Sie etwas anderes wählen als Ihre höchste Präferenz?

1. Viele Ökonomen und Philosophen mögen keine Berufung auf "selbst-evidente" Argumente. Warum, meinen Sie, nehmen sie diese Haltung ein?

[14] Tautologie = Wort- oder Begriffswiederholung, [Anm. d Ü.]
[15] Morris Cohen (1880-1947), amerikanischer Philosoph, Hauptwerke: Reason and Nature (1931), An Introduction to Logic and Scientific Method (zusammen mit Ernest Nagel, 1934), The Faith of a Liberal (1946)

Weitere Überlegungen zum Tautologie-Einwand

Aber angenommen, der Einwand wäre richtig. Dann wäre unser Prinzip "Sie handeln immer, um das am meisten geschätzte Ziel zu erreichen" trivial, nämlich eine Tautologie. Und weiter? Warum wäre das ein Einwand? (Erinnern Sie sich, daß eine Tautologie eine Aussage, z.B. eine Definition, ist, die einfach durch die Bedeutung der darin gebrauchten Wörter bereits wahr ist.)

"Was soll das heißen: Und weiter? Eine Tautologie ist einfach ein Wortspiel! Wenn unser Prinzip trivial wäre, würde es damit nicht stark erschüttert?" Diese Antwort vermischt zwei Bedeutungen des Worts "trivial". Zum einen bezeichnet der Ausdruck etwas Unbedeutendes. Wenn unser Prinzip - oder andere Prinzipien der Österreichischen Schule - in diesem Sinne trivial wären, wäre das allerdings ein erschütterndes Urteil. Aber in diesem Sinne geht der Einwand daneben. Wie wir in dem ganzen Rest des Buches sehen werden, ist das Prinzip nicht nutzlos: Es ist wesentlich für die Entwicklung der Ökonomie.

Im anderen Sinn stimmt "trivial" einfach mit "Tautologie" überein. Wir haben behauptet, daß das Prinzip keine Tautologie ist; aber angenommen, es wäre eine. Dann wäre es "trivial" in der zweiten Bedeutung, aber nicht in der ersten.

Einige Tautologien sind wichtig; andere nicht[16]. Viele Philosophen glauben, daß die Mathematik aus Tautologien besteht. Wenn sie recht hätten, dann folgt daraus wohl kaum, daß Mathematik aus Unbedeutenheiten besteht. Sie wäre allerdings einfach, wenn es so wäre.

1. Geben Sie Beispiele für Tautologien im ersten Sinne.
2. Was bestimmt, ob eine Tautologie in diesem Sinne trivial ist?

Grenznutzen

Wie untrivial unser Prinzip wirklich ist, werden wir nun sehen. Nehmen Sie an, Sie hätten fünf verschiedene Ziele in dieser Reihenfolge:

(1) ein Glas Orangensaft trinken
(2) eine Orange essen
(3) eine Orange zertreten
(4) Orangenschalen essen
(5) alle Kerne von einer Orange sammeln und Ihrer Orangenkernsammlung einverleiben

(Merken Sie sich, daß Sie diese Ziele nur der Reihenfolge nach (ordinal) ordnen; Sie messen sie nicht mittels einer gemeinsamen Größe. Und wir nehmen an, daß eine ganze Orange notwendig ist, um jedes einzelne Ziel zu erfüllen.)

Nehmen Sie weiter an, daß Sie nur eine Orange haben. Was werden Sie mit ihr machen? Die Antwort wird jeder bis auf die Hermeneutiker verstehen. Sie werden die Orange für Orangensaft verwenden, weil dies Ihre am höchsten bewertete Verwendung ist.

Was aber, wenn Sie zwei Orangen haben? Dann ist genauso klar, daß Sie jetzt die Orangen für Ihre zwei wichtigsten Ziele verwenden. Je mehr Orangen Sie haben, desto weiter können Sie in Ihrer Präferenzreihe kommen.

Lassen Sie uns dasselbe aus einem anderen Blickwinkel betrachten. Nehmen Sie an, Sie haben fünf Orangen, die Sie für die fünf oben angegebenen Ziele verwenden möchten. Jetzt schlägt das Schicksal zu. Orangen-Otto stiehlt Ihnen eine Ihrer Orangen und läßt Sie mit vier zurück. Was tun Sie, was die Verwendung Ihrer Orangen angeht?

Die Antwort ist wieder sonnenklar. Ihre Orangenkernsammlung muß für eine Weile ohne Erweiterung auskommen, Da ihre Erweiterung von Ihnen am geringsten bewertet wird, geben Sie dieses Ziel zuerst auf. Merken Sie sich, daß dies unabhängig davon ist, welche Orange Otto stiehlt. Wenn er z.B. die genommen hätte, die Sie zertreten wolltest, dann werden Sie die vorher der Sammlung zugedachte Orange zum Zertreten

[16] Nach L. Wittgenstein stellen alle klassisch logisch wahren Aussagen Tautologien dar. [Anm. d. Ü.]

verwenden. Ganz gleich, welche Orange Ihnen gestohlen wird; Sie geben die geringste Verwendung auf. Diejenige Einheit eines Gutes (in diesem Fall also Orangen), die Sie für das geringste Ihrer Ziele einsetzt, wird Grenzeinheit genannt. Wie wir im nächsten Kapitel sehen werden, spielt dieser Begriff eine Hauptrolle bei der Erklärung von Preisen.

1. Zeigen Sie, daß die gerade gegebene Erklärung dessen, was Sie tun würden, wenn Sie eine Orange weniger hätten, aus dem Prinzip folgt, daß Sie immer Ihre höchste Präferenz auswählen.
2. "Die Erklärung von eben stimmt nicht. Sie nimmt fälschlich an, daß Sie in Ihrem Kopf, bevor Sie wählen, eine Liste Ihrer Präferenzen haben. Tatsächlich aber gibt es diese Präferenzen nur im Augenblick der Wahl." Stimmt dieser Einwand?

Der Einwand der Gleichgültigkeit

Sie könnten gegen unsere Erklärung folgenden Einwand vorbringen. Wir haben angenommen, daß Sie alle fünf Verwendungen für eine Orange in eine Reihenfolge von eins bis fünf bringen können. Aber was, wenn nicht? Nehmen Sie z.B. an, daß Sie Sich nicht dazwischen entscheiden können, eine Orange zu essen oder sie zu zertreten. Beide Möglichkeiten sind Ihnen gleichgültig. Was aber machen Sie dann mit der zweiten Orange, wenn Sie zwei besitzen? Die Rangfolge Ihrer Präferenzen gibt Ihnen keine Wahl vor.

Schauen wir uns die Angelegenheit näher an. Sie haben eine Orange, aus der Sie Saft gemacht haben. (Das ist Ihre am höchsten bewertete Verwendung.) Sie bekommen nun eine zweite Orange, aber können Sich nicht zwischen der zweiten und dritten Möglichkeit entscheiden.

Sollten Sie dann einfach Möglichkeit vier wählen oder, aus lauter Unentschiedenheit, die neue Orange wegwerfen? Natürlich nicht. Sie würden sie ja lieber essen oder zertreten als die Schale zu essen (Möglichkeit vier). Wenn Sie sie wegwerfen würden, könnten Sie keine einzige Ihrer Präferenzen erhalten. Das wäre also die dümmste Tat.

Diese Bemerkungen beruhen auf Murray Rothbards glänzender Untersuchung der Aufgabe von "Buridans Esel". Buridan, einer der großen scholastischen Logiker[17], stellte sich einen vollkommen vernünftigen (rationalen) Esel vor. Der Esel handelt nur, wenn er einen hinreichenden Grund hat, es zu tun. Als Nahrung hat er die Wahl zwischen zwei Ballen Heu, die sich in allen wesentlichen Hinsichten gleichen. Buridan überlegte, daß der Esel, da er keinen Grund fände, sich zwischen den Heuballen zu entscheiden, nichts tun und also verhungern würde.

Rothbard wies darauf hin, daß Buridans Beschreibung der Lage unvollständig war. Der Esel stand nicht nur vor den Möglichkeiten, (1) Ballen A oder (2) Ballen B zu fressen. Er hatte auch noch die (3), keinen von beiden zu essen und zu verhungern. Da der Esel wahrscheinlich (3) geringer schätzt als (1) oder (2), wird er nicht, wie Buridan annimmt, (3) wählen. Es würde damit nämlich das Grundprinzip verletzen, daß ein Handelnder immer ein höher geschätztes einem geringer geschätzten Ziel vorzieht.

1. Schlag in Rothbards "Das ökonomische Denken vor Adam Smith" (1995) den Abschnitt über Buridan nach und berichte kurz über sein Werk.
2. Wie könnte ein Anhänger von Buridans Begründung auf Rothbard antworten?

Mehr über Gleichgültigkeit

Einer, der zwei Möglichkeiten gegenübersteht, die ihm "ungefähr gleich" vorkommen, muß sich also irgendwie zwischen beiden entscheiden. Er kann z.B. eine Münze werfen, um zu entscheiden, ob er die Orange essen oder sie zertreten will. Und wenn er einmal gewählt hat, zählt diese Wahl ebenso als Präferenz wie eine Handlung, die auf dem brennendsten Wunsch beruht. Sie können in einer Handlung keine Gleichgültigkeit nachweisen: Gibt es zwei Möglichkeiten, müssen Sie eine von beiden wählen.

Und natürlich beschäftigen wir uns in der Ökonomie damit, Handlungen zu untersuchen. Gleichgültigkeit spielt in unserem Fachgebiet keine Rolle. Aber, werden Sie einwerfen, was ist, wenn Sie wie in unserem Beispiel keine

[17] Als Scholastik wird die in Schulen des Mittelalters ausgebildete Theologie und Philosophie bezeichnet; als scholastische Methode dienten logisch geformte Beweise und eine formgerechte Disputation. Johannes Buridan (geb. vor 1300, gest. nach 1358) war das Haupt des Pariser Nominalismus. [Anm. d. Ü.]

besondere Präferenz für eine der beiden Möglichkeiten haben? (Versuchen Sie, ob Sie diesen Einwand beantworten können, bevor wir weitermachen.)

Der Schlüssel zu der Frage kommt wieder einmal von einem Punkt aus dem letzten Kapitel. Erinnern Sie sich, daß die Präferenzen nur nach ihrer Reihenfolge (ordinal) angeordnet werden können: Erstens, zweitens, drittens usw. Für uns enthalten die Möglichkeiten nicht mehr oder weniger von einer gemeinsamen Einheit. Noch allgemeiner gesagt sind wir nur an der Tatsache der Präferenzen interessiert; die Stärke der Präferenz ist für unsere Zwecke unwichtig. Also ist eine Präferenz, die durch Münzen-werfen zustande kommt, immer noch eine Präferenz. Als Ökonomen ist der seelische Zustand, in dem Sie entscheidest, für uns ohne Bedeutung.

Es gibt noch eine andere Art, die Dinge zu sehen, die Ihnen das Verständnis vielleicht einfacher macht. Gehen wir noch einmal zu den Orangen und dem Handelnden, der, wie wir jetzt zu sagen vermeiden gelernt haben, "gleichgültig" gegenüber dem Essen oder Zertreten einer Orange ist. (Da der Punkt so wichtig und dies im übrigen mein Buch ist, erlaube mir noch eine Wiederholung. Wir behaupten nicht, daß es überhaupt keine Gleichgültigkeit gäbe; nur, daß Gleichgültigkeit nicht durch Handeln nachgewiesen werden kann und daher in der Ökonomie nicht verwendet wird.)

Weil wir in der Österreichischen Schule den Begriff der Gleichgültigkeit nicht verwenden, haben wir einen Vorteil. Die einflußreichere neoklassische Schule der Ökonomie beruht nämlich stark auf Indifferenzkurven (Gleichgültigkeit: lat. Indifferenz), Edgeworth-Kästen und anderen verwickelten mathematischen Formen, mit denen wir uns nicht abgeben müssen. Österreichische Volkswirtschaft ist daher viel einfacher zu lernen als ihr Nebenbuhler.

1. "Sie können doch Gleichgültigkeit durch Handeln nachweisen! Eine Münze werfen, um zwischen zwei Möglichkeiten zu entscheiden, ist gerade ein Beweis für Gleichgültigkeit beim Handeln." Beurteilen Sie diesen Einwand.

Sonderpunkt: Mehr über Buridans Esel

Wir haben gezeigt, daß Buridans Esel sich nicht vernünftig verhält. Wäre er es, würde er sich nicht aussuchen, zu hungern (wenn er nämlich Essen dem Verhungern vorzieht). Aber Buridan könnte einwenden, was kann sein unglücklicher Esel denn tun? Er müßte einen zureichenden Grund haben, den einen statt des anderen Ballen zu wählen: und da die Ballen annahmegemäß völlig gleich in allen wesentlichen Eigenschaften sind, kann er nichts tun. Vielleicht gibt es also keine vernünftige Möglichkeit, und der scheinbare Widerspruch beweist, daß es in der beschriebenen Lage kein vollkommen vernünftiges Handeln gibt.

Wir behaupten, daß das Beispiel keine so erheblichen Folgerungen nahelegt. Es stellt eher die Annahme in Frage, daß ein vollkommen vernünftiger Handelnder einen hinreichenden Grund haben muß, zwischen zwei Möglichkeiten zu entscheiden, egal wie diese Alternativen beschrieben werden. Der Esel muß, um vernünftig zu sein, nicht in der Lage sein, einen Grund zu finden, warum er den einen Ballen dem anderen vorzieht. Tatsächlich wäre er doch in diesem Fall unvernünftig, Zeit mit dem vergeblichen Versuch, es zu tun, zu verlieren. (Sorgen Sie sich nicht, wenn Sie diesen Abschnitt schwierig finden sollten; er ist nicht wesentlich, und ich habe ihn nur gebracht, weil ich den Punkt interessant finde.)

Noch einmal die nachgewiesene Präferenz

Kehren wir noch einmal zur vorgeführten Präferenz zurück, weil sie für die Österreichische Schule so wichtig ist. Vom Standpunkt einer Person, die eine andere handeln sieht, zeigt jede Handlung eine Präferenz. Wenn ich sehe, wie Sie das Buch verärgert fortwerfen, dann weiß ich, daß dies Ihre am ehesten bevorzugte Möglichkeit ist.

Im Blick eines anderen Handelnden "von außen" gibt es nicht den Begriff der Gleichgültigkeit. Alles, was man sieht, sind bestimmte Handlungen, niemals ein Zustand der Gleichgültigkeit.

Die Grundlage des Grenznutzens

Wenn wir mehr und mehr Einheiten eines Guts erhielten, würden wir sie für immer geringerwertige Verwendungen einsetzen. Eine andere Art, dies auszudrücken ist, daß die Nützlichkeit oder der Nutzen der

letzten Einheit eines Gutes abnimmt, je mehr Einheiten des Guts wir zu einem bestimmten Zeitpunkt haben. Dieses Prinzip ist das berühmte Gesetz des abnehmenden Grenznutzens. (Zur Wiederholung: Die Grenzeinheit ist die letzte Einheit.)

Leider mißverstehen einige Ökonomen die Überlegungen, auf denen das Prinzip des abnehmenden Grenznutzens beruht. Sie glauben, daß es auf einem psychologischen Gesetz, genannt Bedürfnisbefriedigung, beruht. Stellen Sie sich vor, Sie haben plötzlich Lust auf ein Eis. Also gehen Sie zu Ihrem Lieblings-Eisladen und beginnen dort, ein Eis nach dem anderen zu essen. Irgendwann werden Sie finden, daß die Freude daran, immer noch mehr Eis zu haben, abnimmt. Wenn Sie weiter essen, kommen Sie früher oder später an den Punkt, an dem Sie nichts mehr davon essen möchten. (Leuten, die in Eisläden arbeiten und so viel Eis haben könnten, wie sie wollen, wird häufig richtig schlecht davon.)

Folgt man einigen Ökonomen, erklärt die Abnahme des Wunsches den abnehmenden Grenznutzen. Je mehr Sie von einem Gut erhalten, desto weniger Freude oder Nutzen verschafft es Ihnen. Heinrich Gossen[18], ein Ökonom des 19. Jahrhunderts, den Werner Sombart[19] einen "genialen Idiot"[20] nannte, war einer der ersten, die diese Denkrichtung entwickelten.

Mittlerweile sollten Sie die Österreichische Antwort geben können. In der Praxeologie[21] versuchen wir, abzuleiten, was aus dem Handlungsaxiom folgt. Wenn es "Bedürfnisbefriedigung" gibt, ist sie eine psychologische, verallgemeinernde Feststellung über Menschen. Aus dem Handlungsaxiom folgt nicht, daß Ihr Wunsch nach Eis nach einiger Zeit abnimmt und verschwindet.

Ob dieses [psychologische] "Gesetz" gilt, ist eine auf Erfahrung beruhende (empirische) Frage: Um das herauszufinden, müßten wir durch psychologische Untersuchungen die Präferenzen verschiedener Leute feststellen. Dabei würden wir herausfinden, daß sich das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens häufig als falsch herausstellt. Ihnen geht es vielleicht so, daß Sie vom zweiten oder dritten Eis mehr Lust beziehen als vom ersten.

Auf jeden Fall beschäftigen uns in der Volkswirtschaft derlei psychologische Erwägungen nicht. Abnehmender Grenznutzen folgt aus dem praxeologischen Prinzip, daß Menschen ihre höchsten Ziele zuerst befriedigen. Er hängt nicht von den Ergebnissen irgendwelcher empirischer Untersuchungen ab.

1. Schlagen Sie in Schumpeters[22] "Geschichte der ökonomischen Analyse"[23] die Stelle über Gossen nach und berichte kurz über ihn.
2. Was würde ein Ökonom der Chicago-Schule[24] über die Grundlage des Gesetzes des abnehmenden Grenznutzens sagen?

Antwort auf einen Einwand

Wir hoffen, daß Sie gemerkt haben, daß eine der Bemerkungen, die wir oben über die Bedürfnisbefriedigung gemacht haben, noch fragwürdig ist. Wir sagten, daß Sie vielleicht mehr Freude an einem zweiten Eis haben als am ursprünglichen Genuß. Widerspricht das nicht dem Grenznutzen, nach dem der Nutzen der letzten Einheit eines Gutes immer abnimmt?

Nein. Ich fürchte, daß wir uns wieder einmal wiederholen müssen. Wir haben überlegt, für welche Verwendungen ein Handelnder verschiedene Einheiten eines Gutes zu einem bestimmten Zeitpunkt einsetzen

[18] Hermann Heinrich Gossen (1810-1858), preußischer Beamter, Hauptwerk: "Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln", 1854 [Anm. d. Ü.]
[19] Werner Sombart (1863-1941), deutscher Sozialökonom, Wirtschaftshistoriker und Soziologe, Hauptwerk: "Der moderne Kapitalismus" (Bd. 1 und 2 1902, Bd. 3 1928) [Anm. d. Ü.]
[20] Sombart, "Die drei Nationalökonomien", 1930, S. 4 [Anm. d. Ü.]
[21] (griechisches Kunstwort) die Lehre vom Handeln mittels Ableitungen aus dem Handlungsaxiom. Der Begriff wurde von Ludwig von Mises geprägt. [Anm. d. Ü.]
[22] Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), österreichischer Nationalökonom, Soziologe, Finanzminister (1919). Hauptwerk: "Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung", 1912. [Anm. d. Ü.]
[23] im Original "History of Economic Analysis" (1954) [Anm. d. Ü.]
[24] nach der University of Chicago; Sammelbegriff für volkswirtschaftliche Theorieansätze, die auf der neoklassischen Preistheorie aufbauen. Die Schule widerspricht der Keynsianischen Theorie, wird oft als neoliberal bezeichnet, lehnt aber staatliche Eingriffe nicht grundsätzlich ab. [Anm. d. Ü.]

würde. Diese Verwendungen werden in einer Reihe geordnet. (Wird es Ihnen langsam zu viel, es zu hören? Sie wären überrascht, wie viele es noch nicht verstanden haben.) Psychologische Einschätzungen der Lust - nämlich wieviel Genuß Sie aus einem bestimmten Akt des Verzehrs (Konsums) ziehen - beschäftigen uns nicht weiter.

Wir wollen dies auf das Eisbeispiel anwenden. Jedes Mal, wenn Sie vor der Entscheidung stehst, ob Sie ein weiteres Eis essen, haben Sie offensichtlich zwei Möglichkeiten. (Wir nehmen dafür an, daß Sie für Eis keine andere Verwendung haben, als es zu essen.) Jedes Mal handeln Sie so, daß Sie damit Ihre höchste Präferenz verwirklichen. Wie "befriedigt" oder satt Sie sind, dürfte wohl Ihre Entscheidung beeinflussen; aber Befriedigung ist überhaupt kein unmittelbarer Teil der Untersuchung des Grenznutzens. Da es aber gemäß unserer Annahme nur eine Verwendung für jede Einheit Eis gibt, ist das Beispiel vielleicht nicht besonders gut gewählt, um damit den Grenznutzen zu erklären.

Ein besseres Beispiel wäre eines, bei dem es neben der, das Eis jetzt zu essen, verschiedene Verwendungen für Eis auf Ihrer Präferenzreihe gäbe, z.B. es aufzubewahren, einem Freund zu schenken usw. Mit jeder zusätzlichen Einheit werden Sie eine geringere Präferenz befriedigen. Natürlich gibt es dabei eine Schwierigkeit. Ihre Rangfolge könnte so aussehen.

- Zwei Eis essen
- Ein Eis essen, eines aufheben
- Ein Eis essen
- Ein Eis aufheben

Die Verwendungsmöglichkeiten des Guts brauchen nicht nur verschiedenartige Verwendungen zu beschreiben. Alles, was Sie für eine Präferenzreihe brauchen, ist eine Festlegung der Verwendungen eines Gutes. In dieser Rangfolge werden (bei den ersten zwei Präferenzen) zwei Einheiten Eis als eine Verwendung behandelt.[25]

Die wichtige (relevante) Einheit

Entscheidend sind also die Verwendungen, für die Sie ein Gut einsetzen möchten. Diese Verwendungen sind von der Person abhängig (subjektiv); sie hängen von Ihren Präferenzen ab. Hätten Sie keine Präferenzreihe (wie die oben stehende), sondern würden jede weitere Entscheidung, ob Sie noch ein Eis essen sollen, als eine weitere Wahl ansehen, dann würde es sich für Sie immer nur um eine Einheit Eis handeln. (Denn als wir gesagt haben, daß das Eisbeispiel nicht gut war, um den abnehmenden Grenznutzen zu erklären, meinten wir damit, daß der Handelnde dabei nur einzelne Einheiten Eis mit nur einer Verwendung betrachtet. Damit verkürzt er aber die Präferenzreihe.)

Wichtig ist, hier nicht in einen Irrtum zu verfallen. Obwohl die Verwendungen eines Gutes auf subjektiven Präferenzen beruhen und diese Verwendungen bestimmen, welche Menge dieses Gutes für Sie von Bedeutung ist, folgt daraus nicht, daß das Gut selbst subjektiv ist.

Sie haben für Eis bestimmte Verwendungen. Und Eis ist ein "da draußen" - in der Welt - wirklich vorhandenes Gut. Sie erschaffen es nicht durch die Tat Ihrer Präferenz. Genauso sind für einen Teil der oben gegebenen Präferenzreihe zwei Einheiten Eis eine für die Wahl wichtige Möglichkeit. Aber die Präferenzreihe entscheidet nicht darüber, was materiell eine Menge Eis ausmacht. Das ist, ich wiederhole, eine Tatsache.

Einige, die sich für Österreicher halten, sogenannte "radikale Subjektivisten", verstehen diesen Punkt falsch. Sie glauben, weil Präferenzen subjektiv sind, daß auch das Gut - der Gegenstand (das Objekt) der Präferenz - subjektiv sei. Natürlich folgt das eine nicht aus dem anderen. Einige Güter sind seelische Zustände - z.B. bestimmte Gefühle, die man erregen möchte; die meisten wirtschaftlichen Güter aber sind materielle Gegenstände, also Sachen. (Bestimmte Schwierigkeiten, die sich bei Geld und Forderungen (Krediten) ergeben, lassen wir hier weg.)

1. Studieren Sie Israel Kirzners[26] Darstellung des Eigentumerwerbs in seinem Buch "Opportunity, Perception, and Profit" (Chicago 1979), und berücksichtigen Sie dabei die Darstellung des letzten Abschnitts. Erschafft die Entdeckung einer neuen Verwendung eines Gutes das Gut?

[25] Anders gesagt: Es geht darum, daß Sie von einer größeren Menge eines Guts auch die (gleich- oder verschiedenartige) Verwendung unterschiedlich großer Teile dieses Gutes planen und in eine Reihenfolge bringen können. [Anm. d. Ü.]
[26] Israel Kirzner, gestorben 2002.

Erweiterung des Grenznutzens

Der letzte Abschnitt war ziemlich schwierig. Kommen wir auf etwas einfaches zurück: Orangen. In dem Beispiel mit unterschiedlichen Verwendungen von Orangen hatten wir uns nur mit einem Gut beschäftigt. Das kann man von allen unseren Beispiele bis jetzt sagen.

Aber ein Handelnder muß in der Regel nicht nur über die unterschiedlichen Verwendungen eines Gutes entscheiden, sondern hat üblicherweise eine Anzahl verschiedener Güter zur Verfügung, die er verschiedenen Verwendungen zuordnen muß. Was würde er z.B. tun, wenn er zwischen dem Kauf einer Orange, eines Apfels und eines Schlagrings zu wählen hätte?

Die Antwort ist einfach. Er wird die verschiedenen Verwendungen der unterschiedlichen Güter in eine einzige Präferenzfolge bringen. Vor der Entscheidung, mehrere Einheiten unterschiedlicher Güter zu erwerben, wird er in jedem Fall so handeln, daß er damit seine höchsten Präferenzen befriedigt.

Bei jedem Gut gilt das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens Je mehr Einheiten eines Guts an einem Zeitpunkt erworben werden, desto geringere Verwendungen werden für sie vorgesehen werden.

Zwei Arten des Austauschs

Unsere Beispiele haben bis jetzt immer nur eine Person behandelt. Wir haben z.B. von der Präferenzfolge eines einzelnen Menschen gesprochen. Diese Art der Volkswirtschaft nennt man auch Crusoe-Ökonomie (nach Robinson Crusoe aus Daniel Defoes Roman).

Der größte Teil der Volkswirtschaft besteht aber daraus, Handlungen zu untersuchen, bei denen es Beziehungen zwischen zwei und mehr Leuten gibt. Hier ist eine Unterscheidung von größter Bedeutung. Die eine Art, mit jemandem umzugehen, besteht aus Gewalt oder ihrer Androhung. Sie wollen z.B. meinen Riesenteddy, also entreißen Sie ihn mir. Oder Sie drohen damit, mich zu verprügeln, wenn ich ihn Ihnen nicht gebe. Ganz ähnlich könnten Sie versuchen, mich zu betrügen, um zu bekommen, was Sie wollen. Sie könnten mir erzählen, daß Sie mir einen richtigen Bären geben, wenn ich Ihnen meinen Teddy gebe, ohne wirklich die Absicht dazu zu haben.

Wie wir noch sehen werden, beschäftigen sich einige Gebiete der Ökonomie mit Gewalt und Betrug (im Kapitel über das Geldsystem wird das klar werden). Doch der Hauptteil der Ökonomie beschäftigt sich mit freiwilligen, nicht erzwungenen Handlungen - Handlungen, die nicht mit Gewalt, ihre Androhung oder Betrug verbunden sind.

1. Um die Vielschichtigkeit des Zwangs zu erkennen, lesen Sie Robert Nozicks Artikel "Coercion" in seinen "Socratic Puzzles" (Princeton 1997) nach.

Der gegenseitige Vorteil beim Handel

Ist eine Handlung zwischen zwei oder mehr Leuten freiwillig, folgt daraus sofort eine wichtige Aussage. Da ein Handelnder immer die Möglichkeit mit dem höchsten Wert für ihn auswählt, wird er nicht freiwillig eine Handlung beginnen, es sei denn, er zöge das Handeln dem Nichthandeln vor.

Der letzte Absatz war ziemlich lehrbuchartig. Also noch mal von vorn. Nehmen Sie an, ich habe eine Orange und Sie einen Apfel. Ich schlage vor, daß wir unseren Besitz tauschen: Ich gebe Ihnen meine Orange, wenn Sie mir Ihren Apfel geben.

Wenn ich das vorschlage, dann doch, weil ich lieber meine Orange gegen Ihren Apfel tauschen als sie behalten würde. Wenn Sie annehmen, tauschen Sie lieber Ihren Apfel gegen meine Orange als Ihren Apfel zu behalten.

In den meisten Fällen können wir annehmen, daß keiner von uns beiden der Tauschhandlung selbst einen besonderen Wert beimißt. Jeder von uns will die Güter, die er bei dem Tausch erhalten kann. In diesem Fall können wir unsere Präferenzen vereinfachen. Ich hätte lieber einen Apfel als eine Orange und Sie lieber eine

Orange als einen Apfel. Bei jedem freiwilligen Austausch ordnet jeder Beteiligte die ausgetauschten Güter in seiner Präferenzreihe anders an. Sähe die Präferenzreihe von uns beiden so aus:

1 Orange
1 Apfel,

würde offensichtlich kein Handel stattfinden. Sieht aber meine Präferenzfolge so aus:

1 Apfel
1 Orange,

hätten Sie die entgegengesetzte Präferenz, dann kann ein gegenseitig vorteilhafter Handel stattfinden, wenn ich Orangen und Sie Äpfel haben. Solange nicht alle Beteiligten sich davon einen Vorteil erwarten, wird kein freiwilliger Austausch erfolgen. Und um einen Vorteil von dem Tausch zu haben, müssen die Reihenfolge der Präferenzen der Beteiligten sich unterscheiden. Wie wir in dem nächsten Kapitel sehen werden, spielt diese Tatsache eine wesentliche Rolle, um Preise zu erklären.

Kapitel 4

Angebot und Nachfrage

Vor geraumer Zeit werden Sie sich gesagt haben, daß dieses ein sehr merkwürdiges Wirtschafts-Lehrbuch ist. Jedermann weiß, daß die ganze Wirtschaft sich auf ein Begriffspaar zurückführen läßt: "Angebot" und "Nachfrage". Darüber haben wir aber bis jetzt nichts gesagt. Ist dieses Buch also ein Schwindel?

Nun, wir haben Angebot und Nachfrage nicht vergessen. (Das haben Sie sicher bereits gemerkt, als Sie die Überschrift gelesen haben.) Diese beiden Begriffe sind tatsächlich äußerst wichtig für die Ökonomie, aber Sie werden sie jetzt, wo Sie etwas vom Nutzen wissen, viel besser verstehen.

Kommen wir zu unserem Lieblingsbeispiel zurück: Nehmen Sie an, ich biete Ihnen einen Apfel für eine Orange. Wir wissen, daß ich die Orange lieber als den Apfel hätte; sonst wäre es dumm von mir, einen Tausch anzubieten. Sie hätten dagegen lieber einen Apfel statt einer Orange.

Eine Frage haben wir dabei noch unbeantwortet gelassen. Warum tauschen wir gerade einen Apfel gegen genau eine Orange? Warum nicht einen Apfel gegen zwei Orangen? Oder drei Äpfel gegen 2 Orangen? (Offensichtlich läuft das auf die Frage hinaus, warum der Handel im wirklichen Leben gerade mit den Austauschverhältnissen stattfindet, die bestehen. Der Apfel-Orangen-Tausch ist nur ein ausgedachtes Beispiel.)

1. Wiederholung: Es geht um folgende Frage: Ich habe Äpfel und Sie Orangen. Ich will lieber eine Orange als einen Apfel, Ihre Präferenzen haben die andere Reihenfolge. Jeder hat von dem Tausch einen Vorteil. Aber wie bestimmt sich das Austauschverhältnis, zu dem er stattfindet?

Das Beispiel sagt uns schon, welches das Tauschverhältnis sein muß. Da ich eine Orange für einen Apfel tauschen möchte und Sie einen Apfel für eine Orange, werden wir Äpfel gegen Orangen im Verhältnis eins zu eins tauschen.

Die Antwort auf unsere Frage enttäuscht Sich vielleicht. Das Beispiel gibt uns nicht genügend Auskunft, um zu sagen, in welchem Verhältnis die Güter getauscht werden. Es ist wahr, daß wir beide einen Vorteil bei dem Tausch von einem Apfel gegen eine Orange haben. Was passiert aber, wenn Sie zwei Äpfel für Ihre Orange haben wollen? Solange Sie den Besitz von Äpfeln schätzen, sind Sie mit zwei Äpfeln besser dran als mit einem. Dagegen würde ich lieber nur einen Apfel abgeben, da ich auch den Besitz von Äpfeln schätze. (Ich habe ja nicht gesagt, daß ich Äpfel nicht schätze, sondern nur, daß ich eine Orange lieber hätte als einen Apfel.)

Ihre Nachfrage nach zwei Äpfeln stellt mich vor eine Aufgabe. Hätte ich lieber eine Orange als zwei Äpfel? Wenn ja, kann ich das Angebot annehmen; wenn nein, es ablehnen. Ich könnte mich auch fragen, warum sich das Austauschverhältnis zu Ihrem Vorteil verändern sollte. Warum nicht einen Apfel gegen zwei Orangen tauschen? Oder besser drei?

Hier entsteht ein fundamentales Mißverhältnis. Denken Sie sich ein beliebiges Tauschverhältnis. Wenn Sie das, was Sie haben, bei diesem Verhältnis lieber behalten, als es zu tauschen, findet kein Handel statt. Aber auch, wenn Sie das angebotene Gut lieber hätten, folgt daraus nicht, daß gerade zu diesem Verhältnis ein Tausch stattfindet.

Verwirrt? Versuchen wir es noch mal. Jemand schlägt Ihnen einen Tausch vor:

1 Apfel gegen 1 Orange (Sie haben Orangen.)

Hätten Sie lieber eine Orange als einen Apfel, findet kein Handel statt. Hätten Sie lieber einen Apfel als eine Orange, findet der Handel statt. Es könnte aber sein, daß nicht zu diesem Verhältnis getauscht wird.

1 Apfel gegen 1 Orange	2 Äpfel gegen 1 Orange
1 Apfel gegen 2 Orangen	2 Äpfel gegen 10 Orangen

Alle diese Verhältnisse sind vereinbar damit, daß Sie einen Apfel einer Orange vorziehen. Von der einen Präferenz allein können wir nicht angeben, wie viele Äpfel man für eine Orange geben muß.

1. Warum müssen wir dem letzten Satz nicht "oder wieviel Orangen man für einen Apfel bekommt" hinzufügen, damit er vollständig ist?
2. Geben Sie ein eigenes Beispiel, wo Sie eine Sache gegen eine andere eingetauscht haben. Wenn Sie z.B. einmal ein Brötchen gegen ein Videospiel getauscht haben: Würden Sie annehmen, daß noch einmal so ein Handel mit Ihren Klassenkameraden bei diesem Tauschverhältnis stattfindet?

Bis jetzt hat uns die Ökonomie nicht viel gelehrt. Wir wissen, daß ein Handel nur dann stattfindet, wenn sich beide Seiten davon einen Vorteil versprechen. Ist das alles? Glücklicherweise geht es noch weiter. Kehren wir wieder zu Äpfeln und Orangen zurück. Es könnte ja sein, daß Sie eine ausführlichere Präferenzreihe haben:

2 Äpfel
1 Apfel
2 Orangen
1 Orange

Denken wir uns auch noch, daß Sie 4 Orangen und keine Äpfel haben. Und nehmen wir an, daß Sie immer Äpfel vorziehen, wenn Sie die Wahl zwischen einem Apfel und einer Orange haben. Ich habe vier Äpfel und keine Orange. Ich biete Ihnen nun an, Äpfel gegen Orangen im Verhältnis von einer Orange gegen einen Apfel zu tauschen. Bei diesem Preis ist es ganz klar für Sie besser, wenn Sie alle Orangen gegen Äpfel hergeben. (Mit Preis meinen wir die Menge an Gütern, die Sie aufgeben müssen, um eine Einheit eines anderen Gutes, das Sie haben möchten, zu erhalten. Es ist wichtig, sich klar zu machen, daß Preis nicht einfach das bedeutet, was Sie als Käufer für das, was Sie haben wollen, hergeben müssen. Die Güter, die der Verkäufer erhält, sind sein Preis. Jede Seite eines Tauschhandels ist gleichzeitig "Käufer" und "Verkäufer".) Können wir jetzt sagen, daß wir Äpfel gegen Orangen im Verhältnis eins zu eins tauschen werden?

Wenn Sie die Frage mit Ja beantwortet haben, dann haben Sie nicht aufgepaßt.

1. Denken Sie nach, ob Sie voraussehen, warum wir nicht diesen Schluß über das Tauschverhältnis ziehen können.
2. Zeigen Sie, wie man aus dem Apfelpreis für Orangen sofort den Orangenpreis für Äpfel errechnen kann.

Wie Sie zweifellos vorausgesehen haben, folgt der gegebene Fall der Vorlage aus der vorangegangenen Erörterung. Wir wissen, daß es bei Ihrer gegebenen Präferenzreihe besser für Sie ist, bei einem Verhältnis von einem Apfel gegen eine Orange alle Ihre Orangen gegen Äpfel zu tauschen.

Der Hinweis auf Ihre gegebene Präferenzreihe ist sehr wichtig. Erinnern Sie sich daran, daß es sich bei einem Tausch immer um die Grenzeinheit handelt: Hätten Sie lieber einen Apfel oder eine Orange? (Wir nehmen dabei an, daß nur einzelne Orangen oder Äpfel getauscht werden.)

Je mehr Äpfel Sie hinzu nehmen, desto mehr fällt der Wert jedes hinzukommenden Apfels. (Erinnern Sie sich an das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens.) Ebenso fallen immer wertvollere Verwendungen Ihrer Orangen fort, je mehr Orangen Sie weggeben. Je mehr Ihr Vorrat an Orangen abnimmt, führt das dazu, daß der Wert der Grenzeinheit zunimmt.

Derart spielt das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens eine Schlüsselrolle bei der Festlegung der Grenzen des Tauschens. Um das Beispiel einfach zu halten, habe ich habe angenommen, daß Sie immer einen Apfel einer Orange vorziehen. Aber, um zu ihm zurückzukehren, warum sollten Sie ein angebotenes Tauschverhältnis akzeptieren? Warum fordern Sie nicht zwei Äpfel für eine Orange? Denn Sie schätzen auch Orangen: Solange sich nichts ändert[27], versuchen Sie so viele Orangen wie möglich zu behalten.

1. "Natürlich können Sie versuchen, einen besseren Preis zu bekommen. Aber genauso hält den Apfelverkäufer nichts davon ab, einen günstigeren Preis zu erhalten. Bei Ihrer Präferenzreihe läuft das Handeln auf einen Eins-zu-eins-Preis hinaus." Was ist an dieser Antwort falsch?

Also was nun? Mit viel Aufwand haben wir alle Einzelheiten Ihrer Präferenzen beschrieben, aber wir scheinen keinen Fortschritt gemacht zu haben. Wir kennen immer noch nicht den Preis. Würde es helfen, wenn wir meine Präferenzreihe aufschreiben? Jedenfalls nicht bei diesem Beispiel:

2 Orangen
1 Orange
2 Äpfel
1 Apfel

Hier sind nämlich meine Präferenzen den Ihren genau entgegengesetzt. Ich wäre besser dran, wenn ich alle meine Äpfel gegen Ihre Orangen tauschte, Sie, wenn Sie alle Ihre Orangen gegen meine Äpfel hergäben; aber wir kennen den Preis nicht, zu dem wir den Handel abschließen.

Das Tauschverhältnis ist in diesem Beispiel unbestimmt; jeder Preis, der dazu führt, daß Sie alle Äpfel und ich alle Orangen bekomme, würde uns besser stellen.

1. Die ökonomische Theorie kann uns in Fällen wie diesen nicht sagen, wie hoch der Preis sein wird. Wie, glauben Sie, wird er dann tatsächlich bestimmt?
2. Was meint man damit, wenn man jemanden einen guten Händler nennt? Wie können Sie in den Fällen eines unbestimmten Preises einen Wechselkurs aushandeln, der Ihnen den größten Vorteil einbringt?

Sie könnten wieder fragen: "Worauf will er hinaus? Wir haben noch immer keinen Weg gefunden, um den Preis zu bestimmen." Aber mit der zweiten Präferenzreihe haben wir noch etwas erfahren: Wir wissen jetzt, wieviel Äpfel Sie bei einem gegebenen Preis gegen Orangen tauschen würden.

Und wir können noch weiter gehen. Nehmen Sie an, daß die Präferenzreihen wie folgt aussehen:

	2 Äpfel	2 Orangen	
Sie	1 Apfel	2 Äpfel	Ich
	2 Orangen	1 Orange	
	1 Orange	1 Apfel	

Wie eben ginge es mir besser, wenn ich alle meine Äpfel gegen Ihre Orangen im Verhältnis von einem Apfel gegen eine Orange tauschte, und für Sie gälte dasselbe. (Denken Sie daran, daß wir die Annahme gemacht haben, daß Sie immer einen Apfel einer Orange vorziehen und ich immer eine Orange einem Apfel.) Aber nehmen Sie an, Sie wären damit nicht zufrieden. Sie verlangen zwei Äpfel für jede Orange. Da ich lieber zwei Äpfel als eine Orange habe, würde ich einen Tausch zu diesem Preis ablehnen. So erhalten wir eine Grenze des möglichen Wechselkurses. Der Apfelpreis für Orangen wird kleiner als 2 sein. Unsere Reihen enthalten Spielraum, zu handeln, aber einen kleineren als beim vorherigen Beispiel.

1. Können wir aus dem Beispiel einen Orangenpreis für Äpfel ableiten? Werfe ich mich also mit meinem Preis aus dem Markt, wenn ich zwei Orangen je Apfel verlange? Oder bei drei Orangen je Apfel?

Jetzt wird die Sache interessanter. (Ich merke aber, daß das noch keine besonders überzeugende Behauptung ist.) Nehmen Sie an, während wir uns in Äpfel und Orangen vertieft haben, haben das andere Ihrer

[27] Bei der deduktiven Analyse eines komplexen Problems können die Auswirkungen einzelner Faktoren untersucht werden, indem angenommen wird, daß alle anderen Faktoren, die ebenfalls eine Auswirkung auf das Ergebnis haben könnten, konstant bleiben. (Die Faktoren dürfen jedoch keine Auswirkungen aufeinander haben.) Diese Annahme wird im Fachjargon auch lateinisch als "ceteris paribus" (= "wenn alles andere gleich bleibt"), abgekürzt "c.p.", bezeichnet. Sie wird besonders in den späteren Kapiteln über das Geld wichtig. [Anm.d. Ü.]

Klassenkameraden ebenfalls getan. Jeder Wechselkurs für Äpfel und Orangen hängt von den Präferenzreihen der beiden beteiligten Seiten ab. Erinnern Sie sich, daß er durch diese Reihen aber nicht vollständig bestimmt sein muß.

Wenn wir uns jeweils auf den Austausch zwischen zwei Personen beschränken, unterscheiden sich die Preise wahrscheinlich. Nehmen Sie an, daß ich Äpfel hasse und sie, wenn nötig, weggebe. Ihr Kamerad Erich Honecker, der am Anfang auch vier Äpfel hat, ist kaum bereit, einen Apfel wegzugeben, um eine Orange zu erhalten. Dann ist es wahrscheinlich, daß ich bereit wäre, Ihnen mehr Äpfel für eine Orange zu geben als Erich seinem Handelspartner Willi Stoph für dasselbe.

Jetzt kommt das Gute daran. Was passiert, wenn all diese Preise bekannt werden? Ich war bereit, vier Äpfel für eine Orange zu geben; aber ich sehe, daß Ihr lieber Kamerad Willi nur einen Apfel für seine Orange haben will. Aus ähnlichen Gründen wird er anfangen, mit mir statt mit Erich zu handeln. Jede Person wird solange einen Handelspartner suchen, bis er keinen anderen mehr finden kann, bei dem er einen besseren Preis erhalten würde. In jedem Markt (ein Gebiet, in dem Käufer und Verkäufer einen leichten Zugang zueinander haben und allen die unterschiedlichen Tauschkurse bekannt sind) trägt dieser Vorgang des Wettbewerbs zwischen den Menschen, die einen Handel abschließen wollen, dazu bei, daß sich ein einheitlicher Preis für jedes Gut bildet. Das nennt man das Gesetz des Einen Preises und ist ein Grundprinzip der Ökonomie.

Im richtigen Leben beschleunigt etwas anderes üblicherweise den Anpassungsvorgang auf den Märkten. Manche Menschen bemerken leicht Unterschiede in Tauschkursen. Indem sie diese Verschiedenheiten ausnutzen, schaffen sie für sich selbst einen Gewinn. Nehmen Sie an, daß jemand, nennen wir ihn Stephan Schätzer[28] in dem gegebenen Beispiel die Unterschiede in den Austauschverhältnissen bemerkt.

Stephan, so denken wir uns, beginnt mit Äpfeln und sieht keinen Nutzen darin, sie gegen Orangen einzutauschen. (Sie sind einfach nichts für ihn.) Aber er sieht, daß er einen großen Vorteil davon hätte, wenn er Orangen zu Willis Preis bekommen könnte. Wenn er das getan hat, kommt er nämlich zu mir und tauscht seine Orangen gegen Äpfel. Wenn er z.B. mit einem Apfel beginnt, tauscht er sie bei Willi gegen eine Orange. Dann beschwatzt er mich und bekommt vier Äpfel für die Orange, die er für sich gar nicht haben wollte. Damit besitzt er gewissermaßen eine Maschine, um einen Apfel in vier zu verwandeln.

Leider kann er die Maschine nicht unbegrenzt verwenden. Andere Leute kommen nämlich hinzu, und es bildet sich ein Preis heraus (in einer Weise die wir später genauer betrachten werden), bei dem er nicht mehr solche Gewinne einstreichen kann. Diese Gewinne werden Arbitrage-Gewinne genannt, und diejenigen, die ihn einzustreichen versuchen, Arbitrageure.

1. Auf welche Weise wird das Gesetz des Einen Preises dadurch berührt, daß ich Stephans Absicht durchschaue und die Zahl der Äpfel, die ich für eine Orange zu zahlen bereit bin, verringere?
2. Gilt das Gesetz auch, wenn es auf einem Markt keine Arbitrageure gibt?

Auf eine allgemeine Art haben wir angedeutet, wie ein Preis bei einer Anzahl Tauschwilliger entsteht, von denen jeder eine Präferenzreihe für unterschiedliche Mengen von zwei Gütern besitzt. Lassen Sie uns den Vorgang aber noch ausführlicher betrachten. Zuvor muß ich Sich aber warnen, denn jetzt betreten die gefürchteten Untiere namens Nachfrage- und Angebotskurve die Bühne. (Da ich allerdings im höchsten Maße unzeichnerisch veranlagt bin, werden sie uns nicht lange aufhalten.)

Vorher müssen wir uns jedoch noch zwei Prinzipien zurückrufen: (1) Sie haben von einem Gut lieber mehr als weniger; und (2) je mehr Sie von dem Gut hinzu bekommen, desto weniger wertvolle Verwendungen haben Sie für sie. (Das zweite Prinzip heißt das Gesetz vom Grenznutzen.)

---

[28] Im Original "Arthur Arbitrageur", wobei Arbitrageur auch durch das andere Fremdwort Spekulant wiedergegeben werden kann. Das Wort selber hat ein interessantes Bedeutungsfeld. Das lateinische Verb *arbitrare* hat die klassische Bedeutung meinen (dafürhalten, erachten, einschätzen), das Ergebnis, *arbitratus* oder *arbitrium* ist das freie Ermessen (Belieben, Gutdünken, Wille, Willkür) dann aber auch die Verfügung nach freiem Ermessen über das Eigentum, d.h. die Macht. Die Grundbedeutung bezieht sich also immer auf die Verfügung und die Verantwortung über sich selbst und sein Eigentum. Im juristischen Bereich bedeutet *arbitrare* dann entscheiden und *arbitrium* der Schiedsspruch (Verfügung, Urteil). In der Neuzeit hat sich im englischen und französischen die Idee der Willkür, d.h. das Setzen des eigenen Willens, (arbitraire) erhalten, der Schiedsspruch und die Bedeutung des Einschätzens, Vergleichens, Abwägens (beides: arbitrage). In diesem Sinn wurde im deutschen nur der Arbitrageur oder Spekulant im engeren wirtschaftlichen Sinn übernommen, ein Ausdruck, der heute aufgrund einer bestimmten politischen Haltung und aus mangelndem wirtschaftlichen Verständnis fast nur noch als negatives Urteil gebraucht wird. [Anm. d. Ü.]

Jetzt zur Hauptsache: Bei gegebener Präferenzreihe können wir einmal aufzählen, welche Menge eines Gutes Sie bei einem bestimmten Preis haben wollen. Ein Beispiel:

> Bei einem Preis von 5 Äpfeln je Orange, wollen Sie 0 Orangen.
> Bei einem Preis von 4 Äpfeln je Orange, wollen Sie 1 Orangen.
> Bei einem Preis von 3 Äpfeln je Orange, wollen Sie 2 Orangen.
> Bei einem Preis von 2 Äpfeln je Orange, wollen Sie 3 Orangen.
> Bei einem Preis von 1 Apfel je Orange, wollen Sie 4 Orangen.

1. Stellen Sie eine Präferenzreihe auf, die mit dieser Aufzählung vereinbar ist.
2. Stellen Sie für einige Güter, die Sie gerne erwerben möchten (z.B. ein Poster, eine CD), eine Preisliste ähnlich der vorstehenden auf.

Da die Liste für jeden Preis (in Äpfeln) sagt, wie viele Orangen Sie wollen, wird sie auch Nachfrageplan für Orangen genannt. Das Beispiel war nur ausgedacht; aber wir können nicht einfach irgendwelche Zahlen einsetzen. Alle Nachfragepläne müssen bestimmte Eigenschaften besitzen.

Warum? Offensichtlich deswegen, weil der Nachfrageplan von der Präferenzreihe abgeleitet ist; und diese muß bestimmten Gesetzen gehorchen. (Welchen?) Wenn die Präferenzreihe bestimmte Eigenschaften haben muß, dann muß der Nachfrageplan bestimmte andere Eigenschaften besitzen.

Anders gesagt: Wenn ein bestimmter Nachfrageplan möglich sein soll, dann muß es eine Präferenzreihe geben, von der er abgeleitet werden kann. Einige Nachfragepläne entsprechen dieser Forderung nicht. Also sind sie nicht möglich.

1. Stelle die Art des Schlusses dar, dem die Beweisführung des letzten Absatzes folgt. Ist der Beweis gültig? (Für eine Erklärung, was "gültig" bedeutet, schlagen Sie doch noch einmal in Kapitel eins nach.)

Sehen wir uns ein Beispiel an. Angenommen, dies ist Ihr Nachfrageplan:

> Bei einem Preis von 5 Äpfeln je Orange, wollen Sie 5 Orangen.
> Bei einem Preis von 4 Äpfeln je Orange, wollen Sie 4 Orangen.
> Bei einem Preis von 3 Äpfeln je Orange, wollen Sie 3 Orangen.

Ist dieser Nachfrageplan möglich? Was wäre die zugrundeliegende Präferenzreihe?

Es wäre eine Reihe, in der Sie immer mehr Orangen haben wollten, je mehr Äpfel Sie für eine Orange hergeben müßten. Oder anders: Der Wert der Äpfel müßte für Sie gemäß Ihrer Reihe fallen, je mehr Äpfel Sie im Tausch hergeben. Sobald Sie fünf Äpfel hergeben müssen, um eine Orange zu erwerben, werden Sie 25 Äpfel geben, um 5 Orangen zu bekommen, da Ihre Präferenzreihe bei diesem Preis so aussieht:

> 5 Orangen
> 25 Äpfel

1. Erklären sie, warum diese Reihenfolge unter den beschriebenen Umständen Teil Ihrer Präferenzreihe sein muß.

Wenn Sie aber nur drei Äpfel hergeben müssen, um eine Orange zu erhalten, möchten Sie nur drei Orangen. Bei diesem Preis sieht Ihre Reihe so aus:

> 6 Äpfel
> 5 Orangen

Diese Reihenfolge gilt deswegen, weil Sie bei dem angegebenen Preis nicht tauschen werden. Sie haben bei einem Preis von drei Äpfeln je Orange lieber drei Orangen als 15 Äpfel, aber nicht mehr.

So fällt der Wert von Äpfeln, je mehr Äpfel Sie weggeben. Doch das widerspricht dem Gesetz des abnehmenden Grenznutzens. Über je mehr Einheiten eines Guts Sie verfügen können, desto geringerwertige Verwendungen haben Sie dafür, und so nimmt der Wert der letzten Einheit ab. Der Wert der übrigbleibenden Einheiten steigt also, wenn Sie eine Einheit des Guts verlieren. Entgegen unserer Behauptung, sollten Sie also bereit sein, weniger Äpfel wegzugeben als mehr, wenn der Preis für Orangen steigt.

Es gibt auch noch einen anderen Weg, um zu zeigen, daß der Nachfrageplan dem Gesetz des abnehmenden Grenznutzens widerspricht. Je mehr Orangen Sie bekommen, desto geringere Verwendungen finden Sie für sie. Sie dürften also nur bereit sein, immer weniger für sie zu geben, je mehr Orangen Sie bekommen. Aber nach dem gemeinen Nachfrageplan wollen Sie immer mehr Orangen, je höher ihr Preis ist. Das hieße, daß Sie mehr für eine Orange ausgeben möchten, je mehr Orangen Sie bekommen. Und das kann nicht wahr sein.

> "Es gibt einen noch einfacheren Weg, um zu zeigen, daß der angenommene Nachfrageplan unmöglich ist.
> Zuerst haben wir da die Präferenz:
> 5 Orangen
> 25 Äpfel
> Wir finden aber auch die Präferenz:
> 16 Äpfel
> 5 Orangen
> Daraus erhalten wir:
> 16 Äpfel
> 25 Äpfel
> Aber solange Orangen überhaupt für irgend etwas gut sind, ist das unmöglich. Man möchte immer mehr von einem Gut als weniger." Was ist bei diesem Beweis falsch? (Hinweis: Wie erhalten Sie die letzte Präferenz?)

Sonderpunkt

Selbst wenn der gerade gegebene Beweis eine Unvereinbarkeit in der Präferenzreihe aufwiese, würde das nicht ausreichen, um einen logischen Widerspruch nachzuweisen. Eine Präferenz ist keine Behauptung; und daher ist es nicht widersprüchlich, nicht miteinander vereinbare Präferenzen zu haben. (Normalerweise ist das aber kein guter Gedanke.) Wenn Sie 5 Orangen 25 Äpfeln vorziehen, aber 16 Äpfel 5 Orangen zu demselben Preis, begehen Sie zumindest keinen logischen Fehler.

1. Lesen Sie in L. von Mises' "Human Action" die Besprechung von intransitiven[29] Präferenzen nach.

Das Nachfragegesetz

Wir haben uns nun viel Mühe gegeben, aber das Ergebnis unserer Untersuchung ist einfach zusammenzufassen. Die nachgefragte Menge wird bei einem niedrigeren Preis größer sein. Das ist das Nachfragegesetz.

Jetzt kommt die bittere Pille: Geometrie. Auf einem Schaubild mit dem Preis und der nachgefragten Menge eines Gutes als Achsen können wir zeigen, welche Menge bei einem gegebenen Preis nachgefragt wird und umgekehrt.

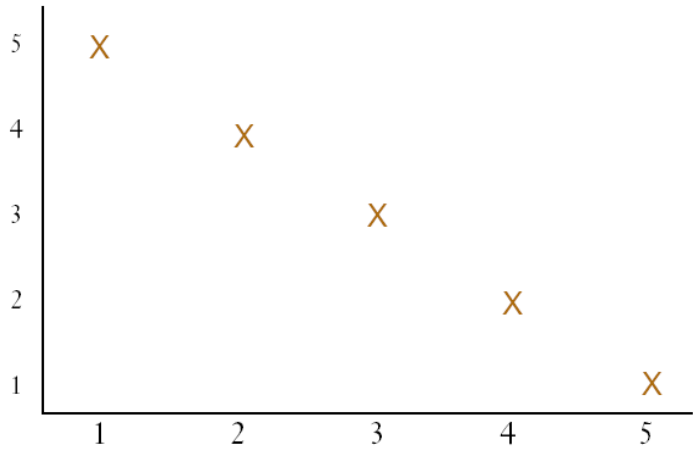


Abbildung 1: Preis und Menge

[29] Intransivität besteht bei einer Präferenzreihe mit nicht vereinbaren Präferenzen. [Anm. d. Ü.]

Hier ist ein Beispiel:

In diesem Schaubild wird bei einem Preis von fünf Äpfeln eine Orange nachgefragt; bei einem Preis von vier Äpfeln zwei Orangen usw. Wenn wir die Punkte verbinden, erhalten wir die berühmte Nachfragekurve.

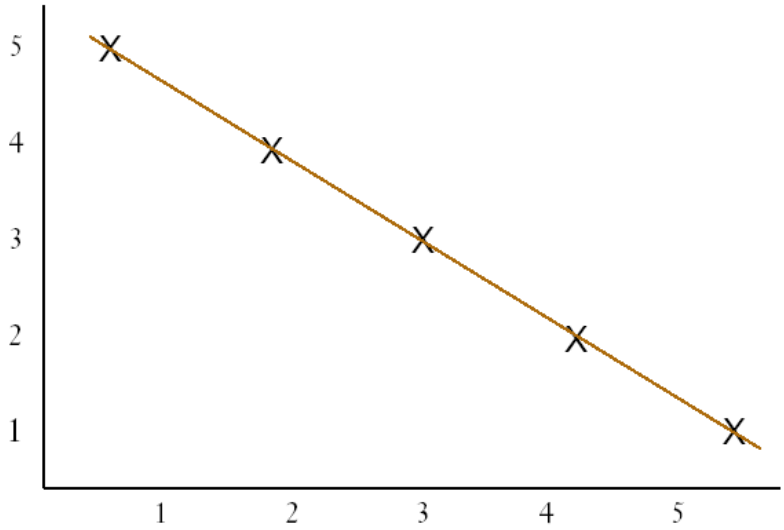


Abbildung 2: Nachfragekurve

Schaubilder wie diese werden Sie in ziemlich allen Büchern über Wirtschaftstheorie finden. Aber eine Wort der Vorsicht ist angebracht. Die Punkte wurden nur verbunden, weil das meist zur Veranschaulichung dient. Die Menschen treffen aber Entscheidungen über Menge und Preis nur in bezug auf einzelne Einheiten eines Guts; also stellen viele Punkte der Kurve keine tatsächlichen Präferenzen des Nachfragers dar. Z.B. dürfte es auf die Frage, wie viele Äpfel jemand für eine Orange plus eine ganz kleine Menge einer weiteren Orange hergeben würde, keine Antwort geben.

Wir haben die Dinge vom Standpunkt eines Apfelbesitzers betrachtet, der Orangen nachfragt. Was ist aber mit demjenigen, der Orangen besitzt und auf die Nachfrage antwortet? Er bietet den Nachfragern Orangen an.

Wie für den Nachfrager können wir hier einen Angebotsplan erstellen, z.B.:

> Bei einem Preis von 5 Äpfeln je Orange biete ich 5 Orangen.
> Bei einem Preis von 4 Äpfeln je Orange biete ich 4 Orangen.
> Bei einem Preis von 3 Äpfeln je Orange biete ich 3 Orangen.

Je höher der Preis, um so mehr Orangen werde ich anbringen: Das ist ein Beispiel für das Angebotsgesetz.

1. Warum ist das Angebotsgesetz wahr?

Ich hoffe, Sie haben einen einfachen Weg gefunden, um auf die Frage zu antworten. Sie könnten denselben gewundenen Weg nehmen wie ich zuvor und beim Gesetz des abnehmenden Grenznutzens beginnen. Aber Sie müssen nicht. Sobald wir wissen, daß das Nachfragegesetz wahr ist, folgt daraus, daß das Angebotsgesetz ebenfalls wahr ist. Mein Angebotsplan für Orangen bestimmt meinen Nachfrageplan für Äpfel und umgekehrt. Wenn ich fünf Orangen zu einem Preis von fünf Äpfeln je Orange anbieten will, dann will ich bei einem Preis von einer Orange für fünf Äpfel auch fünf Äpfel nachfragen. [?] Beides sind nur verschiedene Weisen, denselben Wechselkurs zu beschreiben.

1. Stellen Sie den Angebotsplan für alle Werte des im Beispiel angegebenen Nachfrageplans auf.
2. Geben Sie ein Beispiel für einen unmöglichen Angebotsplan.

So sieht eine Angebotskurve aus:

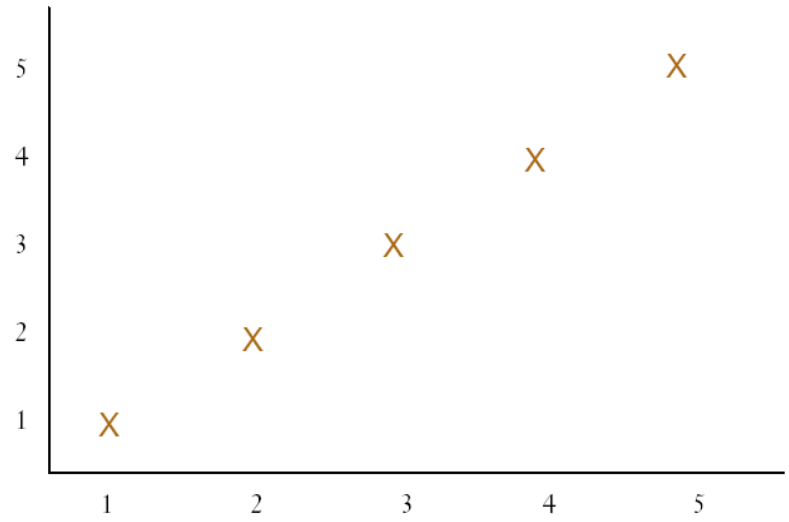


Abbildung 3: Angebotskurve

Je höher der Preis, desto größer die angebotene Menge. (Dieselbe bereits oben ausgesprochene Warnung über die Künstlichkeit einer durchgehenden Kurve gilt auch hier.)

Nachfrage- und Angebotskurven müssen nicht so liegen wie die bisher gezeichneten. Manchmal ändert sich die Nachfrage trotz sinkender Preise kaum; das wird eine inelastische Nachfragekurve genannt.

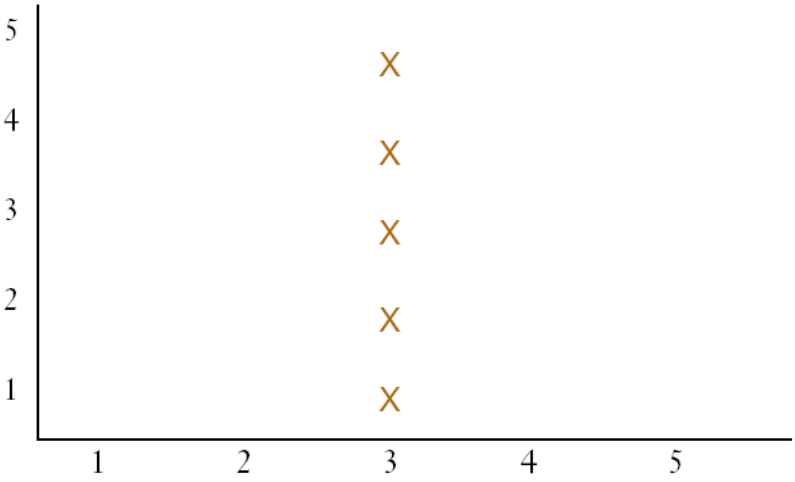


Abbildung 4: Inelastische Nachfragekurve

Entsprechend ist es möglich, daß das Angebot kaum auf Preisänderungen reagiert. Und es können genau entgegengesetzte Umstände herrschen. Die nachgefragte (und angebotene) Menge kann sehr empfindlich auf Preisschwankungen reagieren.

In den nächsten Abbildungen erhöht sich bei einer geringen Preissenkung stark die nachgefragte Menge; und bei einer geringen Preissenkung nimmt die angebotene Menge erheblich ab. Solche Kurven werden elastisch genannt.

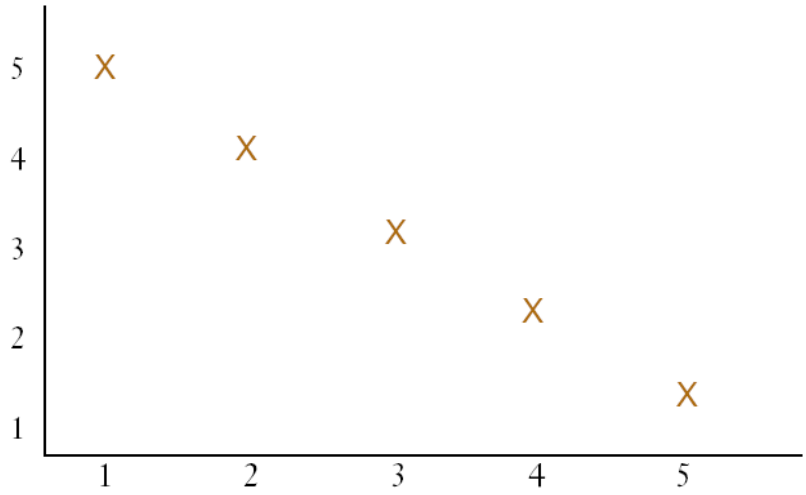


Abbildung 5: Elastische Nachfragekurve

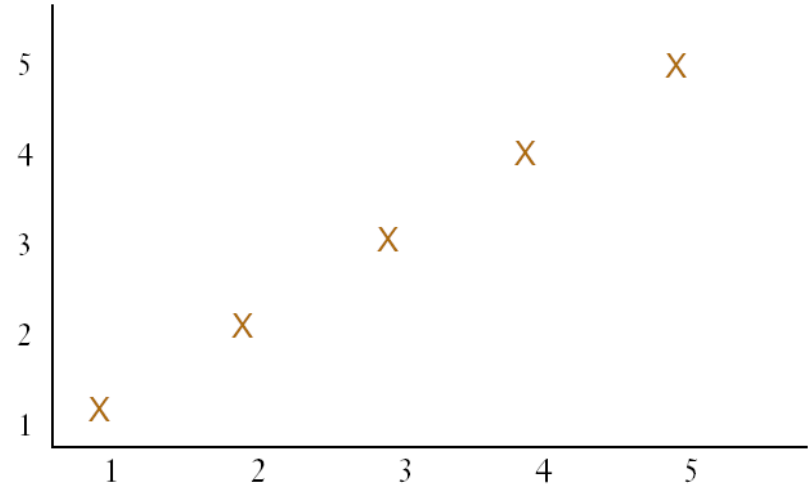


Abbildung 6: Elastische Angebotskurve

1. Finden Sie Beispiele für Güter, bei denen die Nachfragekurve wahrscheinlich inelastisch (anders gesagt: Sie wollen nicht viel mehr davon, auch wenn der Preis abnimmt) und elastisch ist (d.h., wenn der Preis sinkt, wollen Sie viel mehr davon).
2. Finde Beispiele für Güter mit elastischer und inelastischer Angebotskurve.
3. Sonderpunkt: Kann eine Nachfragekurve vollkommen elastisch sein?

Wir werden nicht viele Worte über die Form der Nachfrage- und Angebotskurven verlieren. Auch wenn Sie alles vergessen, sollten Sie zwei grundsätzliche Regeln im Kopf behalten: Die Nachfragekurve kann nach links nicht abnehmen und die Angebotskurve nicht nach rechts.

Das kann nur eine Nachfragekurve sein.

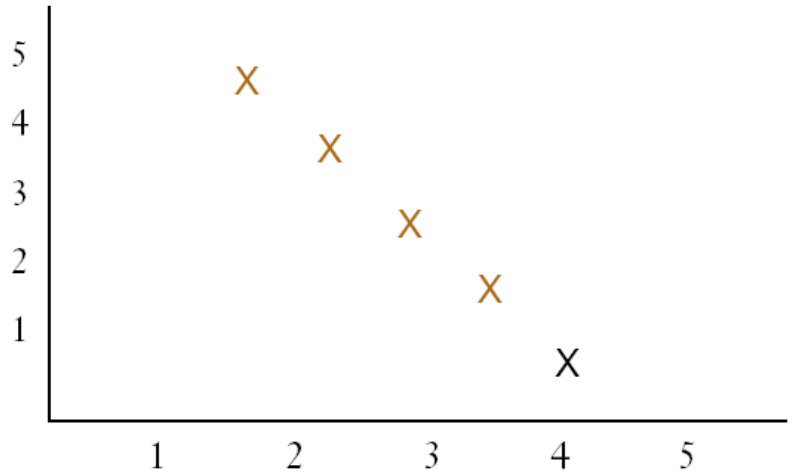


Abbildung 7: Nachfragekurve

Und das nur eine Angebotskurve.

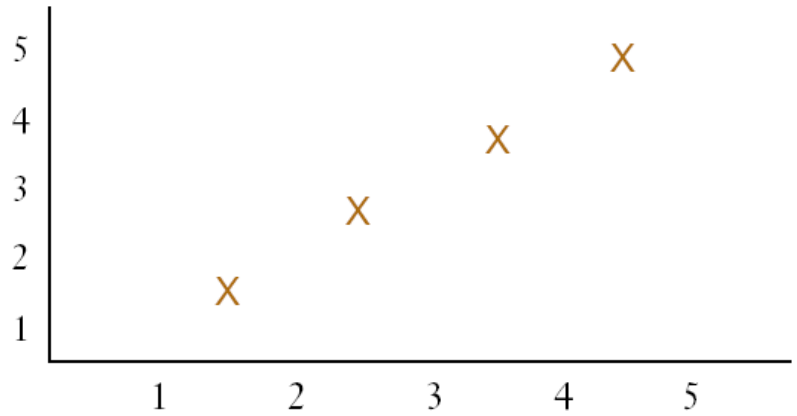


Abbildung 8: Angebotskurve

Nun können wir die Sache auf bedeutsame Weise verwickelter machen. Wir könnten die Nachfrage- und Angebotskurven für Orangen (mit Preisen in Äpfeln) in eine Abbildung zusammenfassen. Das sähe ungefähr so aus:

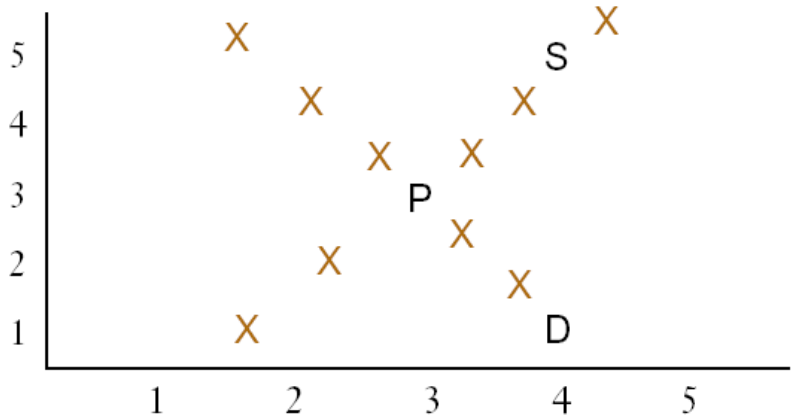


Abbildung 9: Angebots- und Nachfragekurve

Angebots- und Nachfragekurve schneiden sich hier in Punkt P.

Ja, und? Hier ist die nachgefragte der angebotenen Menge gleich. Bei höheren Preisen wird mehr angeboten als nachgefragt. Da der Lieferant seine überzähligen Bestände verkaufen will, hätte er einen Anreiz, um die Preise zu senken.

Ebenso würde bei einem Preis unterhalb des Schnittpunkts mehr nachgefragt als angeboten werden. Die Nachfrager wären bereit, mehr von dem Gut zu kaufen als sie können, was darauf hinausläuft, daß sie höhere Preise bieten würden.

Nur am Schnittpunkt gibt es keine Neigung, den Preis nach oben oder unten zu treiben. Dieser Punkt wird Gleichgewichts- oder Markträumungspreis genannt.

1. Unter welchen Umständen würden Anbieter ihre überschüssige Ware verkaufen wollen, wenn sie dafür ihren Preis senken müssen? Sie verkaufen mehr Einheiten bei dem geringeren Preis; aber sie werden je Einheit weniger verdienen. Wann wäre das trotzdem ein Vorteil für sie?

Bisher haben wir nur Angebots- und Nachfragekurven für einzelne Menschen, z.B. meine Nachfragekurve für Äpfel, Ihre Nachfragekurve für Orangen usw., gezeichnet. Aber wir können nun das Ergebnis verwenden, das wir bereits in diesem Kapitel erhalten haben. Erinnern Sie sich an unseren alten Freund Stephan Schätzer? Wir haben gezeigt, daß es auf einem Markt dazu kommt, daß sich nur ein Preis herausbildet. Das ist das Gesetz des Einen Preises.

Lassen Sie sich von dem Ausdruck "Gesetz des Einen Preises" nicht verwirren. Dieses „Gesetz“ handelt nicht wie eine geheimnisvolle Kraft, die einen einzigen Preis erzeugt. Es ist eher eine Folge des Wettbewerbs. Weil die Nachfrager beim Bieten miteinander um dasselbe Gut wetteifern, können wir ihre Nachfrage zusammenfassen. Der Wettbewerb bringt das Gesetz des Einen Preises hervor.

Eine Tatsache, die normalerweise die Anpassung an einen Preis beschleunigt, sind Erwartungen. Käufer wollen eine übergroße Nachfrage vermeiden, und Verkäufer haben genauso eine Abneigung gegen ein Überangebot. Beide haben einen Anreiz, zu einem Preis anzubieten, den sie für markträumend halten. Kein Gesetz gewährleistet, daß ihre Erwartungen zutreffen werden; auf einem freien Markt dürften die erfahrenen Händler aber die Aufgabe ziemlich gut lösen.

Mit diesem Gesetz können wir Nachfrage- und Angebotskurve zeichnen, die von denen, über die wir gerade gesprochen haben, abweichen. Für jeden Nachfrager und Anbieter haben wir einen Nachfrage- bzw. Angebotsplan. Diese Pläne sagen uns, wieviel eine Person bei einem gegebenen Preis nachfragen oder anbieten wird.

Wir können die Nachfrage- und Angebotspläne zusammenfassen, um den gesamten Nachfrage- und Angebotspläne für den Markt zu erhalten. Aus diesen können wir dann Nachfrage- und Angebotskurven ableiten, so wie wir das für die Einzelpersonen getan haben. Warum wir das tun können? Da wir wissen, daß die Händler bei dem selben Preis ankommen werden, können wir Käufer und Verkäufer behandeln, als wären sie alle Teil eines einzigen Kaufs und Verkaufs.

Diese Kauf- und Verkaufskurven unterscheiden sich auf wichtige Weise von den vorher untersuchten Kurven. Die Kauf- und Verkaufspläne der einzelnen Menschen, die die Grundlage für die Kurven liefern, werden durch die Präferenzreihen bestimmt. Es gibt aber keine Präferenzereihe, die der Summe der Kauf- und Verkaufskurven entspricht. Der Preis liegt tatsächlich nah bei dem Grenzkäufer bzw. -verkäufer, aber beide sind verschiedene Personen. Eine Präferenzreihe entspricht nur der Nachfrage und dem Angebot von Personen.

1. Stellen Sie einige beispielhafte Kauf- und Verkaufspläne auf. Rechnen Sie sie zusammen und erstellen Sie damit neue Kauf- und Verkaufskurven, die zu den zusammengefaßten passen.
2. Sonderpunkt: Versuchen Sie, ob Sie Schritt für Schritt die Rechtfertigung für die Zusammenfassung von Kauf- und Verkaufsplänen nachzeichnen können. Hinweis: Um den Beweis zu erbringen, müssen Sie annehmen, daß sich die Präferenzen der Leute bei einem Arbitragetausch nicht ändern.

Nachdem wir jetzt Nachfrage und Angebot erklärt haben, sind Sie jetzt vielleicht versucht, das Buch zu schließen. Schließlich besteht Wirtschaft aus Nachfrage und Angebot, nicht wahr; also was bleibt noch übrig? Geben Sie der Versuchung nicht nach; Sie müssen noch einen entscheidenden Irrtum begreifen. Diesem Irrtum verfällt man leicht; Sie können ihn aber glücklicherweise leicht vermeiden.

Die Nachfragekurve zeigt rechts nach unten; bei einem niedrigeren Preis ist die Nachfrage größer. Vollkommen richtig: Aber hier lauert die Gefahr. Größer ist die Menge des nachgefragten Guts. Aber eine Zunahme der

Nachfrage kann auch bedeuten, daß sich die gesamte Nachfragekurve verschoben hat. Eine Abbildung kann das erklären:

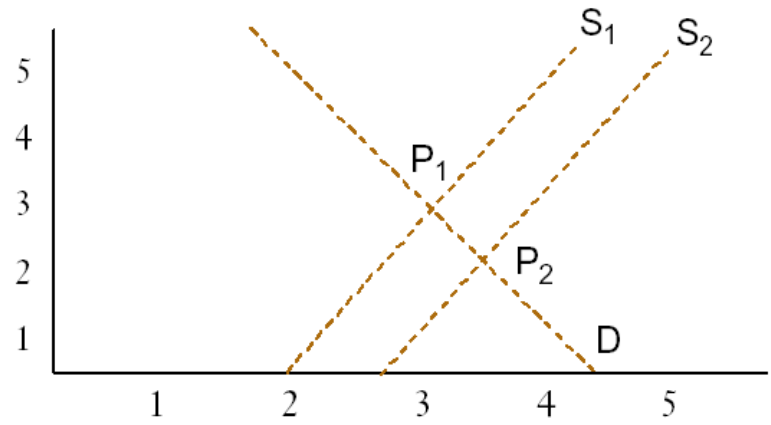


Abbildung 10: Verschiebung der Angebotskurve

In der ersten Abbildung ist der Preis von p1 auf p2 gesunken, es wird eine größere Menge als in p1 nachgefragt. Aber die Nachfragekurve als ganzes ist unverändert; die Angebotskurve dagegen hat sich verschoben. In der zweiten Abbildung dagegen hat sich die ganze Nachfragekurve nach rechts verschoben und die Angebotskurve ist unverändert. Sie stellen fest, daß die Nachfragesteigerung zu einem höheren, keinem niedrigeren Preis, geführt hat. Um Zweideutigkeiten zu vermeiden, sollte nur eine Bewegung der ganzen Kurve eine Zunahme der Nachfrage genannt werden; die andere Änderung heißt dann eine Änderung der nachgefragten Menge.

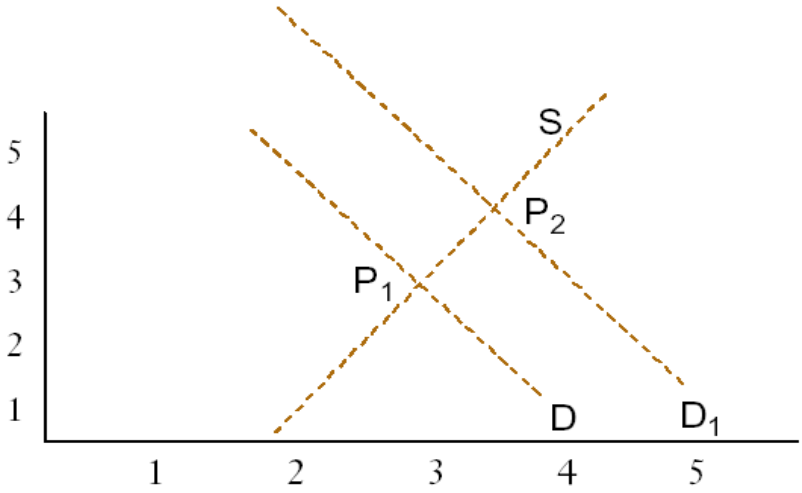


Abbildung 11: Verschiebung der Nachfragekurve

In einen leicht zu erinnernden Satz zusammengefaßt: Verwechseln Sie nicht eine Bewegung entlang einer Nachfrage- (oder Angebots-) kurve mit einer Verschiebung der ganzen Kurve.

1. Zeichnen Sie den Unterschied zwischen (1) der Abnahme der nachgefragten Menge und der Verschiebung der Nachfragekurve nach unten; (2) der Ab- oder Zunahme der angebotenen Menge und der entsprechenden Verschiebung in der Angebotskurve. (Sie wußten schon, daß das kommen würde, nicht wahr?)

Zusammenfassung

Ich fürchte, dieses Kapitel war ziemlich lang und anstrengend. Sollten Sie Sich nur noch an eine einzige Sache erinnern, sollte es folgendes sein: Wert ist subjektiv. Die Bewertung der Güter durch einzelne Personen bestimmt den Preis.

Im nächsten Kapitel werden wir sehen, was der Wirtschaft passiert, wenn dieser Punkt mißachtet wird.

Kapitel 5

Die Arbeitswerttheorie

Die Besprechung im vorangegangenen Kapitel bringt eine große Frage mit sich. Im ersten Teil des Kapitels wurde das Verhandeln um den Preis mit wenigen Beschränkungen dargestellt. Wenn Sie lieber einen Apfel von mir als selber eine Orange haben und ich die umgekehrte Präferenz habe, bringt ein Tausch uns beiden Vorteile. Wie haben aber entdeckt, daß wenig über das Tauschverhältnis gesagt werden konnte. Es könnte ein Apfel für eine Orange sein, aber auch zwei Äpfel für eine Orange, drei Orangen für einen Apfel usw. Fast alles dazu lag im Dunkeln.

Später im Kapitel schienen die Dinge aber anders zu sein. Hier schien es einfach, den Preis zu bestimmen: Sie zeichnen einfach die Nachfragekurve, dann die Angebotskurve und schaust, wo sie sich schneiden. Was könnte leichter sein?

Liegt hier ein Widerspruch? Schauen wir genauer hin:

(1) Außer durch die Ergebnisse der Verhandlung von denen, die tatsächlich den Tausch durchführen, können wir nicht bestimmen, zu welchem Verhältnis die Dinge getauscht werden.
(2) Wenn die Nachfrage- und Angebotskurven der Tauschenden vorliegen, können wir leicht das Austauschverhältnis bestimmen: Es ist der Punkt, an dem sich die Kurven schneiden.

1. Wie ist es? Liegt ein Widerspruch vor? Lesen Sie noch einmal nach, was wir über das Gesetz des Widerspruchslosigkeit in Kapitel eins gesagt haben.

Warum kein Widerspruch vorliegt

Zum Glück für mich widersprechen die beiden Aussagen einander nicht. Die erste ist kategorisch: Sie sagt, daß das Austauschverhältnis nicht anders als durch die Verhandlungen der Tauschenden bestimmt werden können. Dagegen ist die zweite Aussage hypothetisch: Sie sagt, daß der Preis bestimmt werden kann, wenn Nachfrage- und Angebotskurven gegeben sind.

Das erlaubt uns, dem Widerspruch zu entgehen. Solange der Wenn-Teil der hypothetischen Aussage nicht verwirklicht ist, können beide widerspruchslos wahr sein.

Wiederholen wir das. (Wenn Sie meinen, daß Sie das nicht brauchen, überspringe einfach diesen Absatz.) Die hypothetische Aussage stellt fest, was geschieht, wenn Nachfrage- und Angebotskurven gegeben sind. Sie sagt nicht, daß sie gegeben sind. Solange die Kurven nicht vorliegen, behauptet die Aussage nichts darüber, wie leicht es ist, den Tauschkurs festzustellen. Sie widerspricht also nicht der Behauptung, daß der Kurs unbestimmt ist.

1. „Aber wenn die Bedingung nie zutrifft, ist die Behauptung immer falsch. Damit entgehen Sie dem Widerspruch nur, indem Sie die erste Aussage zurückziehen.“ Was ist falsch an dem Beweis?
2. Was müßte man zu den Aussagen hinzufügen, um einen Widerspruch herbeizuführen?
3. Finde andere Beispiele, in denen zwei Aussagen widersprüchlich scheinen, ohne es tatsächlich zu sein, weil eine von ihnen hypothetisch und die Bedingung nicht verwirklicht ist.

Erneute Betrachtung der Nachfrage- und Angebotskurven

Die Lösung des scheinbaren Widerspruchs wirft aber gleich eine neue Frage auf: Warum gibt es im wirklichen Leben keine Nachfrage- und Angebotskurven? Die Antwort ist einfach zu geben, wenn wir uns erinnern, wie Nachfrage- und Angebotskurven erstellt werden. Um eine Nachfrage- oder Angebotskurve zu erhalten, brauchen wir, wie bekannt, zuerst einen Nachfrage- bzw. Angebotsplan. Bevor nicht ein Nachfrage- oder Angebotsplan feststeht, kann man auch keine Nachfrage- oder Angebotskurve bestimmen.

Da erhebt sich aber schon die nächste Frage: Warum sind die Nachfrage- und Angebotspläne nicht schon vor der Preisverhandlung gegeben? Um dies zu beantworten, müssen wir noch einmal zur Praxeologie zurückkehren. Was war unser Ziel als Schüler der Nationalökonomie? Zu versuchen, Aussagen aus dem Handlungsaxiom abzuleiten, die unseren Untersuchungsgegenstand erhellen.

Aus dem Handlungsaxiom folgt nicht, daß Nachfrage- und Angebotspläne von vornherein feststehen müssen. Vielleicht wissen Sie, wieviel von jedem Gut Sie bei jedem Preis möchten, bevor Sie beginnen, Äpfel und Orangen zu tauschen; aber das ist nicht unbedingt erforderlich.

Erkennen Sie, was für eine Änderung dessen, was wir früher gesagt haben, die letzte Bemerkung erfordert? Es ist weder vollkommen richtig, zu sagen, daß der Tauschkurs unbestimmt sei, noch daß es niemals sein könnte, daß Nachfrage- und Angebotspläne nicht im voraus bestimmt werden könnten. Man sollte eher sagen, daß es vom Standpunkt der Praxeologie nicht unumgänglich ist daß die Pläne vorher bestimmt sind. Also können wir vom Standpunkt der Praxeologie die Aussagen aufrecht erhalten, die wir vorher aufgestellt haben: (1) der Tauschkurs ist (vom Standpunkt der Praxeologie) unbestimmt; und (2) wenn Nachfrage- oder Angebotskurve gegeben sind, ist der Preis bestimmt.

Noch ein anderer Punkt bestärkt unseren Schluß. Wenn Sie Erdnüsse haben, die Sie gegen meine Bilder von Boxstars tauschen möchten (Haben Sie nicht auch genug von Äpfeln und Orangen?), dann haben Sie einen Plan (oder auch nicht), wie viele Erdnüsse Sie für die verschiedenen Boxstars hergeben möchtest. Beides ist mit dem Handlungsaxiom vereinbar. Ebenso kann ich einen Plan haben, welchen Handel ich vorschlagen möchte, oder auch nicht. Aber die Praxeologie kann nicht bestimmen, ob ich einen solchen Plan habe. Wenn Sie einen haben, folgt daraus nicht, daß ich einen habe; und wenn Sie keinen haben, habe ich vielleicht einen.

Die Österreichische Schule beschäftigt sich nur mit Präferenzen, die durch Handeln nachgewiesen werden. Wenn ich ein Bild von Henry Maske gegen zehn Erdnüsse anbiete, dann ziehe ich zehn Erdnüsse dem Bild des Boxers vor; das beweist mein Angebot. Der Rang anderer Kombinationen im Verhältnis zu dieser sind vom praxeologischen Standpunkt unbedeutend. Was zählt, sind die Präferenzen, die tatsächlich auf dem Markt geäußert werden; die anderen haben damit so wenig zu tun wie Blumen, die im Frühling blühen[30].

Natürlich wissen Sie, ob Sie eine feste Präferenzreihe haben, ebenso wie ich weiß, ob ich eine habe. Aber keine von beiden kann einfach durch Überlegungen aus dem Handlungsaxiom abgeleitet werden. Aus dieser Sicht kann man ebenso gut annehmen, daß weder ich noch Sie eine feste Präferenzreihe hat.

Daher ist alles Sprechen über Nachfrage- oder Angebotskurve hypothetisch. Alles, worüber wir streng genommen verfügen, ist der Punkt, an dem die Kurven sich schneiden, nämlich der tatsächliche Preis am Ende des Geschäfts. (Sir Dennis Robertson[31], ein bekannter, britischer Ökonom, hat diesen Punkt besonders betont.)

Wenn die Kurven aber hypothetisch sind, warum verwenden wir sie? Die Antwort sollten Sie bereits kennen. Hypothetische Überlegungen sind in der Wissenschaft häufig äußerst nützlich; in der Ökonomie sind sie unerläßlich.

Bis hierher haben wir betont, daß es die Kurven "da draußen" nicht wirklich gibt: Wir haben gelernt, daß feste Präferenzreihen nicht vorhanden sein müssen. Zu weit dürfen wir darin aber nicht gehen. Einige Ökonomen meinen, daß Präferenzen nur im Augenblick der Handlung vorhanden sind. (Der Wirtschaftsnobelpreisträger James Buchanan[32] vertritt z.B. diese Ansicht.) Wir stimmen dem nicht zu.

Sonderpunkt-Abschnitt

Man kann hier leicht in ein Mißverständnis verfallen. Tatsächlich habe ich selber daran geglaubt. Glücklicherweise hat mich ein bedeutender Österreichischer Ökonom darauf aufmerksam gemacht. Lies noch einmal den scheinbaren Widerspruch auf der ersten Seite des Kapitels nach. Merken Sie sich, daß es darum geht, ob wir den Tauschkurs zweier Güter bestimmen können.

---

30 Im Original „like the flowers that bloom in the spring, tra-la/Have nothing to do with the case“, Zitat aus der Oper „Der Mikado“ (1885), Libretto von William S. Gilbert, Musik von Sir Arthur Sullivan [Anm. d Ü.]

31 Dennis Robertson (1890-1963), neoklassischer Ökonom.

32 James M. Buchanan Jr. (geboren 1919), Begründer der "Public-choice-Theorie", Nobelpreis 1986, Hauptwerk: The Calculus of Consent (1962).

Wenn wir oben behauptet haben, daß ein außen stehender Beobachter diesen Kurs nicht bestimmen kann, folgt daraus nicht, daß er unbestimmt ist. Es könnte auch sein, daß er feststeht; nur kann ein fremder Beobachter dies nicht wissen.

Der bedeutende Ökonom, der mich darauf hingewiesen hat, behauptet, daß die Präferenzreihen aller Beteiligten in dem Moment feststehen, in dem der Handel stattfindet. Aus seiner Sicht ist es möglich, daß ein Mensch seine verborgene Präferenzreihe selbst nicht wahrnimmt.

Ich bin nicht sicher, ob das richtig ist; aber der Beweis oben schließt diese Sichtweise nicht aus. Selbst wenn Präferenzreihen verborgen vorhanden sind, können wir nur jeweils das Ergebnis des Handels beobachten. Die Reihen sind unzugänglich.

Erkennen Sie, warum? Praxeologisch gesehen muß diese Ansicht nicht abgelehnt werden. Die Behauptung, daß Präferenzen nicht im Geist vorhanden sind, sondern nur im Verhalten ist eine philosophische Lehrmeinung. Unsere Aufgabe als Wirtschaftler ist nicht, festzustellen, ob sie wahr ist oder nicht. Wir wollen, wie bekannt, nur wissen, was aus dem Handlungsaxiom folgt. Umstrittene philosophische Ansichten sollten wir vermeiden.

1. Sind Nachfrage- und Angebotskurven am Markt auch hypothetisch? Welcher Beweis zeigt das?
2. "Es stimmt nicht, daß Präferenzen immer durch Handlungen nachgewiesen werden. Manchmal tun Sie Sachen, obwohl Sie es eigentlich nicht wirklich wollen." Wie würde ein Österreicher auf diesen Einwand antworten?

Ein andere Volkswirtschaft?

Der Ansatz in bezug auf Preis und Wert, den wir bis jetzt besprochen haben - die subjektive Wertlehre - wurde seit den 1870er Jahren entwickelt. (Sie war bereits im Mittelalter und der Renaissance vorgeschlagen, aber im neunzehnten Jahrhundert wieder vergessen worden.) Einige Ökonomen haben andere Vorstellungen vom Wert; es sind Mitglieder der sogenannten klassischen Schule, mit Adam Smith[33] und David Ricardo[34].

Um die Österreicher besser zu verstehen, wird es Ihnen eine große Hilfe sein, sich mit der klassischen Lehre bekannt zu machen. Nachdem wir dies getan haben, werden wir die grundsätzlich andere Art untersuchen, mit der die Österreicher den Angelpunkt der klassischen Lehre betrachten: die Produktionskosten.

Wir werden die klassische Lehre in der Form betrachten, die ihr ihr umstrittenster Vertreter gegeben hat: Karl Marx[35], der Begründer des "wissenschaftlichen Sozialismus". Diese Theorie hat er sehr folgerichtig vertreten. Wir werden mit dem, was wir bereits wissen, in der Lage sein, zu erkennen, was an der Lehre verkehrt ist. Unsere Untersuchung enthält auch noch einen anderen Vorteil. Den größeren Teil des zwanzigsten Jahrhunderts haben kommunistische Regierungen einen großen Teil der Erde beherrscht. Diese Regimes haben sich ausdrücklich auf Marx' Lehre berufen. Verkehrte Lehren haben eine ungeheure Kraft, Schaden anzurichten.

1. Berichten Sie kurz über das Leben von Karl Marx. Erkennen Sie nach dem, was Sie über sein Leben erfahren haben, daß er jemand ist, der sich ernsthaft um die Wohlfahrt der Menschheit sorgt? Es wird nützlich sein, in das Buch "Intellectuals" (1990) von Paul Johnson zu schauen.
2. Finde heraus, wer Friedrich Engels, Karl Kautsky und W. I. Lenin waren und was sie taten.

Das marxistische ABC

Wir haben gelernt, daß noch vieles unklar bleibt, wenn man sagt, daß Wechselkurse (oder Preise) durch Angebot und Nachfrage festgelegt werden. Angebots- und Nachfragekurven hängen von den persönlichen Präferenzen ab; ihre Unveränderlichkeit beruht auf der Beständigkeit der letzteren.

---

[33] Adam Smith (1723-1790), schottischer Philosoph und Nationalökonom. Hauptwerk: "Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations" (Der Reichtum der Nationen), 1776. [Anm. d Ü.]

[34] David Ricardo (1772-1823), erfolgreicher englischer Bankier, später ausschließlich Wirtschaftswissenschaftler. Hauptwerk "Principles of Political Economy and Taxation" (Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung), 1817. [Anm. d Ü.]

[35] Karl Marx (1818-1883), deutscher Nationalökonom und Propagandist. Hauptwerke: "Manifest der kommunistischen Partei", 1848 (zusammen mit Friedrich Engels), "Das Kapital" 1867-1894 (unvollendet). [Anm. d Ü.]

Marx behauptete , daß es ein Zeichen von oberflächlicher "Vulgärökonomie" sei, wenn man sich damit zufrieden gebe. Aufgabe der Theorie sei, die Gesetze, die dem wirtschaftlichen Verhalten zugrunde liegen, zu entdecken.

Er verwarf die subjektive Theorie nicht gänzlich. In einem Punkt habe die Theorie recht. Um einen wirtschaftlichen Wert zu haben, müsse das Gut einen Nutzen haben. Wir würden keine Äpfel gegen Orangen tauschen (Verzeihung, da sind sie wieder), wenn wir nicht wenigstens eines dieser Güter schätzten. Wenn mir Zwergpomeranzen nicht nutzen, werde ich sie nicht eintauschen. Das gab Marx noch zu; dieses Mal ging ihm der gewöhnliche Verstand nicht ab.

Diese Tatsache erlaubt uns, den Fehler in einem häufig vorgebrachten Argument gegen Marx' Theorie zu finden. Wie wir bald sehen werden, erklärte Marx den wirtschaftlichen Wert eines Guts durch die Arbeitsstunden, die zu seiner Herstellung nötig sind. Was aber, wenn jemand mit ungeheurem Zeitaufwand kleine Sandhaufen macht? Egal, wie viel Zeit er auf die Sandhaufen verwendet, sie bleiben wertlos; niemand möchte kleine Sandhaufen.

Dieser Einwand läßt Marx ungerührt. Um wertvoll zu sein, muß ein Gut auch einen Nutzen, oder, wie Marx und die Klassiker sagen würden, einen Gebrauchswert haben. Kleine Sandhaufen haben keinen Nutzen, also auch keinen wirtschaftlichen Wert. Dies gilt sowohl für die Österreichische wie für die marxistische Werttheorie.

1. "Wenn Marx zugibt, daß nur Dinge mit einem Nutzen auch einen wirtschaftlichen Wert haben, dann ist er doch ein Anhänger der subjektiven Werttheorie." Was stimmt an diesem Einwand nicht?

Warum Marx kein Subjektivist ist

Die Antwort auf die Frage ist einfach. Marx glaubte, daß ein Gut einen Nutzen haben müsse, damit es einen wirtschaftlichen Wert hat. Soweit stimmt er mit der subjektiven Schule überein. Aber dann weicht er von der Österreichischen Schule ab. Sobald nämlich ein Gut den Nutzen-Test bestanden hat, tritt der subjektive Wert von der Bühne ab. Er spielt keine Rolle mehr bei der Festlegung, welchen Wert ein Gut hat.

Warum tat Marx diesen Schritt? Merkwürdigerweise deshalb, weil ihm eine grundlegende Wahrheit, die wir über den subjektiven Wert gelernt haben, vollständig vor Augen stand. Subjektive Werte sind ordinal: Ich kann sagen, daß ich eine Orange einem Apfel vorziehe, aber nicht, wie viel mehr. Ich kann nicht sagen, daß eine Orange so-und-so-viele Nutzeneinheiten mehr hat als ein Apfel. Außerdem ist es unmöglich, Ihre und meine Präferenzen für Orangen zu vergleichen: Wir können keine Nutzen vergleiche zwischen Menschen anstellen.

Erkennen Sie, warum nicht? Jede Präferenzreihe stellt nur die Rangreihenfolge eines einzelnen Menschen dar:

	2 Orangen	2 Äpfel	
Sie	1 Orange	1 Apfel	Du
	2 Äpfel	2 Orangen	
	1 Apfel	1 Orange	

Die Frage "Wie verhält sich meine Einordnung von zwei Orangen mit Ihrer Einordnung von einem Apfel?" ist nutzlos. So wie wir Präferenz definiert haben, hält sich diese Frage nicht an die Regeln.

Aber nach Marx liegt hier genau das Problem. Da Gebrauchswert subjektiv ist, könne er nicht die Grundlage für eine Wertlehre sein. Das Ziel der Wissenschaft sei das Finden objektiv wahrer Gesetze: Diesen Anspruch kann der subjektive Wert nicht erfüllen. Also weg damit!

1. Welchen grundlegenden Fehler in Bezug auf die Wissenschaft begeht Marx mit dieser Überlegung?
2. Der Behaviorismus, eine Richtung der Psychologie, verhält sich genauso wie Marx' Ablehnung des Subjektivismus. Schreiben Sie einen kurzen Bericht über diese Bewegung.
3. "Wenn Marx zugibt, daß nur Güter mit einem Gebrauchswert einen wirtschaftlichen Wert haben, hat er den Subjektivismus auch nicht aus seiner eigenen Theorie vertrieben. Also fällt seine Theorie nach ihren eigenen Maßstäben." Was hätte Marx auf diesen Einwand geantwortet?

Marx' Lösung des Problems

Wie also erhält man eine Theorie des wirtschaftlichen Werts? Nach Marx haben Wirtschaftsgüter neben dem Gebrauchswert noch eine weitere Eigenschaft: den Tauschwert. Wenn ich einen Apfel besitze, erfüllt er nicht nur einige meiner Bedürfnisse direkt; er kann auch gebraucht werden, um andere Güter zu erlangen. Vielleicht kann ich dafür eine Orange erhalten. (Wenn nicht, dürften viele der Beispiele in diesem Buch wertlos sein.)

Nach Marx gibt uns der Tauschwert eine Grundlage für eine wahre Wertlehre. Wenn z.B. ein Apfel gegen eine Orange getauscht werden kann, dann gilt: 1 Apfel = 1 Orange. Für Marx ist dies der unabdingbare erste Schritt zur Wissenschaft.

1. Bestimme den grundlegenden Irrtum in Marx' Überlegung mit dem, was Sie bisher gelernt haben.

Marx' Grundfehler

Ich hoffe, Sie haben bereits bemerkt, daß der Anfangsschritt von Marx' Argument fehlerhaft ist. Ein Tausch ist keine Gleichheit, sondern eine doppelte Ungleichheit. Wenn ich einen Apfel gegen eine Ihrer Orangen tausche, bewerte ich eine Orange höher als einen Apfel und Sie einen Apfel höher als eine Orange. Sonst würde kein Tausch stattfinden.

Marx könnte Ihrem Einwand so begegnen: Selbst wenn man zugibt, daß eine doppelte Ungleichheit besteht, gilt dies nur für den Gebrauchswert. Der Gebrauchswert erklärt aber nicht den wirtschaftlichen Wert. Diese Aufgabe fällt dem Tauschwert zu, und hier muß eine Gleichheit bestehen.

Die Antwort zeigt einen anderen Grundfehler auf, den Marx macht. Er nimmt fälschlich an, daß der Tauschwert völlig unabhängig vom Gebrauchswert besteht. Tatsächlich ist es nicht so. Warum hat ein Apfel einen Tauschwert? Weil ich mit ihm eine Orange eintauschen kann. Und das Maß des Werts hängt davon ab, wie sehr ich Orangen und wie sehr Sie Äpfel wollen. Tauschwert stammt vom Gebrauchswert oder Nutzen; er ist keine geheimnisvolle Größe, die unabhängig von allem besteht.

1. Wie könnte Marx darauf antworten? Was würde darauf wiederum ein Österreicher erwidern?
2. Welches Grundprinzip der Praxeologie verletzt Marx' Theorie?

Marx' Irrtümer in bezug auf die Wissenschaft

Marx hätte womöglich auf unser Argument damit geantwortet, wir setzten die subjektive Werttheorie bereits voraus. Dies ist aber nicht der Fall. Wir haben erklärt, wie sich der Tauschwert aus dem subjektiven Wert herleitet. Welche Begründung hat Marx dafür, wenn er den Tauschwert als ganz eigenständige Größe hervorzaubert? Er wurde nicht aus dem Handlungsaxiom abgeleitet.

Aber ist dies ein guter Einwand gegen Marx? Er behauptet schließlich nicht, ein Praxeologe zu sein. Warum sollte er an die Forderungen dieses Fachs gebunden sein? Diese Verteidigung läßt, fürchte ich, Marx auch keine Hoffnung. Denn was immer seine Ansichten über Praxeologie sein mögen, so steht er doch vor einem Grundproblem: Er muß seine Behauptung rechtfertigen, daß der Tauschwert unabhängig vom Gebrauchswert ist. Und das hat er nicht getan.

Mehr marxistische Fehler

Marx könnte uns nun antworten: "Sie suchen am falschen Ort. Die Rechtfertigung für den Tauschwert liegt einfach darin, daß er mir erlaubt, die genauen Wertgesetze abzuleiten. Für die Einführung des Begriffs brauche ich keine andere Begründung."

Unglücklicherweise für Marx schlägt sein Versuch, genaue Wertgesetze abzuleiten, fehl. Kehren wir zu den grundlegenden Dingen zurück, d.h. Äpfel und Orangen. Es gilt: 1 Apfel = 1 Orange.

Nach Marx bedeutet das, daß ein Apfel dasselbe ist wie eine Orange. Offensichtlich sind aber ein Apfel und eine Orange sehr unterschiedlich. Wie kann Marx behaupten, sie seien völlig gleich?

Nichts (oder nur sehr wenig) überstieg den Verstand von Marx. Er wußte sehr gut, daß ein Apfel nicht dasselbe ist wie eine Orange; doch er dachte, daß es im Apfel und in der Orange eine Größe geben müsse, die in beiden gleich ist. Sonst gäbe es ja keine Gleichheit; und ohne Gleichheit könnten wir keine Tauschgesetze ableiten.

Also gut: Ein Apfel und eine Orange enthalten einen völlig gleichen Bestandteil. Was ist das? Nach Marx kann das nur Arbeit sein. Ein Apfel wird gegen eine Orange getauscht, weil die gleiche Menge menschlicher Arbeit dafür benötigt wird, jedes von ihnen herzustellen.

Böhm-Bawerks Kritik

Eugen von Böhm-Bawerk[36], ein hervorragender österreichischer Volkswirt, der zu Beginn des zwanzigsten Jahrhunderts auch mehrfach österreichischer Finanzminister war, unternahm auf Marx' Argument einen vernichtenden Angriff. Zwei seiner Hauptwerke widmete er Marx' Wirtschaftslehre: Einen Teil eines Kapitels in seinem großartigen Werk "Kapital und Kapitalzins" und ein weiteres kurzes Buch mit dem Titel "Zum Abschluß des Marxschen Systems"[37].

Marx wie auf eine Lücke in Marx' Argument hin. Nehmen wir an und geben wir Marx zu, daß beim Tausch eine Gleichheit regiert. Und nehmen wir mit ihm an, daß Gleichheit auch völlige Übereinstimmung mit sich bringt. Warum muß der gleiche Bestandteil die Arbeit sein? Warum kann das gemeinsame Teil nicht etwas anderes sein?

Gerade Arbeit sieht nicht nach einer verheißungsvollen Wahl für das angenommene gemeinsame Teil aus. Der Wert einiger Güter hängt offensichtlich nicht von der Arbeitszeit ab, die man für ihre Herstellung braucht. Böhm-Bawerk fiel auf, daß Wein oft wertvoller wird, je länger er gelagert wird. Die Arbeit, die notwendig ist, die Trauben zu ernten und zu Wein zu verarbeiten trägt nur wenig zum Preis des Weines bei.

1. Sonderpunkt: Geben Sie weitere Beispiele für Güter, deren Wert wie Wein nicht auf der für ihre Herstellung notwendigen Arbeit beruht.
2. Marx behauptete, daß es eine zugrunde liegende Gemeinsamkeit geben muß, wenn es eine Gleichheit beim Tausch gibt. Hatte er recht?

Ein anderer Irrtum

Böhm-Bawerk wies auf einen noch schwereren Irrtum in Marx' Behauptung hin. Jedermann weiß, daß einige Leute viel besser eine Arbeit erledigen können als andere. Sie können vielleicht in ein paar Stunden eine Buchstütze aus Holz herstellen, ich bräuchte aber ein paar Jahre dafür. Ist meine Buchstütze dann auch viel mehr wert als Ihre? Natürlich nicht! Also beruht der wirtschaftliche Wert nicht auf der Arbeitszeit, die man für die Herstellung einer Sache braucht.

Marx wußte das. Wie wir aber bereits zur Genüge gesehen haben, gab er fast nie eine seiner Lieblingstheorien auf. Um diese Schwierigkeit zu umgehen, sagte er, daß nicht die für die Herstellung eines bestimmten Guts benötigte Arbeit seinen Wert bestimmt, sondern die Arbeit, die "gesellschaftlich notwendig" ist, um Gegenstände dieser Klasse herzustellen. Wie lange ich auch brauchen würde, um meine Buchstütze zu bauen, würde sie dadurch nicht ungewöhnlich wertvoll, weil die Herstellung von Buchstützen üblicherweise nicht mehrere Jahre benötigt.

Hier setzt Böhm-Bawerks Kritik an. Was bestimmt, ob eine Arbeitsmenge gesellschaftlich notwendig ist? Manchmal ist die Anwort, wie bei meinem Buchstützen-Beispiel offensichtlich: Wir nehmen nicht die Arbeit eines Unfähigen zum Maßstab. Aber oft ist nicht offensichtlich, was als gesellschaftlich notwendig gelten kann. Sollten wir die kürzestmögliche Zeit als maßgebend betrachten, die irgend jemand braucht, um etwas zu erzeugen? Und wenn nicht dies, was dann?

Böhm-Bawerk stellte fest, daß Marx vorhandene Marktpreise braucht, um das Problem zu lösen. "Gesellschaftlich notwendige" Arbeit war die benötigte Arbeit, um Güter zum Marktpreis anzufertigen.

[36] Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914), Mitbegründer der Grenznutzenschule, Hauptwerk: Kapital und Kapitalzins (1884-1888) [Anm. d. Ü.]
[37] veröffentlicht 1891 [Anm. d. Ü.]

Diejenigen, die mehr Arbeitszeit brauchten, um ein Gut herzustellen, taten keine "gesellschaftlich notwendige" Arbeit.

Sehen Sie den Mangel in Marx' Vorgehen? Böhm-Bawerk wies darauf hin, daß Marx' Begründungen im Kreis gingen. Er behauptet, daß der Marktpreis eines Guts von der für seine Herstellung gesellschaftlich notwendigen Arbeit abhängt. Dann kann er aber nicht den Marktpreis dafür heranziehen, um herauszufinden, wieviel Arbeit dafür gesellschaftlich notwendig ist.

Derselbe Irrtum beeinflußt auch einen damit zusammenhängenden Teil seiner Theorie. Wie kann man die Arbeitsstunden, die für die Herstellung eines Gutes gebraucht werden, mit derselben Anzahl Arbeitsstunden vergleichen, die benötigt werden, um ein davon ganz verschiedenes Gut zu erzeugen? Wie kann man meine Arbeit an diesem Buch mit Michael Jordans Arbeit auf dem Basketballfeld vergleichen? (Und warum muß ich bei diesem Vergleich auch so schlecht abschneiden?) Wie vergleichen Sie die Mühe eines Chirurgen mit der eines Maurers?

Solange Marx nicht auf ein gemeinsames Maß für Arbeit verweisen kann, verfügt er nicht über eine Arbeitswerttheorie. Ihm bleiben unterschiedliche Arbeitsarten, und er kann nicht erklären, wie der Tauschkurs bestimmt wird, wenn ein Gut, das durch eine Sorte Arbeit angefertigt wurde, gegen eines getauscht wird, das mit einer anderen Art Arbeit geschaffen wurde.

Können Sie Marx' "Lösung" schon erraten? Genau: Er behauptete, daß die vielen verschiedenen Arbeitsarten tatsächlich auf ein gemeinsames Maß zurückgeführt werden können. Und wie hätte das zu geschehen? Ja, natürlich durch den Blick auf den Marktpreis dieser Arbeitsart! (Glück für Sie, daß ich nicht versuche, den gewundenen Weg zu erklären, auf dem er das unternahm.)

Wieder einmal fand Böhm-Bawerk den Irrtum. Es ist ein Zirkelschluß (eine gegenseitig voneinander abhängende Begründung), Marktpreise zu verwenden, um die verschiedenen Arbeitsarten auf ein gemeinsames Maß zurückzuführen. Marx' Irrtum ist hier derselbe, den er bereits bei der Bestimmung "gesellschaftlich notwendigen" Arbeit begangen hatte.

1. Zeichnen Sie Schritt für Schritt das Argument nach, das zeigt, warum Marx bei seiner Beschreibung, wie gesellschaftlich notwendige Arbeit zu messen ist, einen Zirkelschluß begeht.
2. Da Sie nun die Irrtümer in Marx' Theorie kennen: Warum, glauben Sie, verteidigte er sie? Hat er die offensichtlichen Schwierigkeiten seiner Theorie nicht gesehen?

Eine abschließende Besonderheit

Wir haben nun eine große Zahl von ungelösten Fragen bei Marx' Arbeitstheorie besprochen. Was aber würde geschehen, wenn wir einen Augenblick versuchen, alle diese Schwierigkeiten zu vergessen?

Merkwürdigerweise hätten wir dann immer noch keine Theorie, die Preise angemessen beschreiben könnte. Und das sah auch Marx ganz deutlich. Er wußte genau - und sagte es -, daß die Güter in einer (kapitalistischen) Marktwirtschaft nicht zu ihren Arbeitswerten getauscht werden! (Seine Gründe können wir hier unglücklicherweise nicht erklären, da wir dafür Kenntnisse auf Gebieten der Ökonomie benötigen, die wir noch nicht behandelt haben.)

Die Lage ist fast zu verrückt, um sie zu glauben. Marx hat sich umständlich bemüht, eine angeblich wissenschaftliche Theorie zu entwickeln, die erklären soll, warum Güter zu den Preisen getauscht werden, wie man wirklich beobachten kann. Und dann vermag die Theorie genau das nicht, wie er selber zugibt. Wofür also da alles?

Marx antwortet wie folgt: Die Arbeitstheorie erklärt wirklich nicht die tatsächlichen Preise. Wenn aber die Arbeitspreise bekannt sind, kann die Theorie zeigen, wie tatsächliche Preise daraus abgeleitet werden. Damit rechtfertigt er die Theorie: Am Ende kann er Preise irgendwie erklären. Wieder einmal war Böhm-Bawerk Marx' böser Engel. Er zeigte (auf eine Weise, die wir hier nicht erklären), daß Marx' versuchte Ableitung echter Preise aus Arbeitswerten fehlschlägt: Die Einzelheiten passen einfach nicht zusammen.

Statt uns jetzt in die Einzelheiten von Marx' Ableitung und Böhm-Bawerks Widerlegung zu vertiefen, sollten wir einen allgemeineren Punkt ansprechen. Wenn wir annehmen, daß Marx wirkliche Preise aus Arbeitswerten ableiten konnte, d.h., daß seine Rechnungen tatsächlich fehlerfrei sind: Welchen Unterschied würde das

ausmachen? Marx' Behauptung ist doch, daß er die wahren Antriebskräfte des Kapitalismus aufdeckt. Während andere sich an der Oberfläche aufhalten, tauche er wirklich in die Tiefe ein.

Nur wie erfüllt die Ableitung einer Zahl aus einer anderen diese anspruchsvolle Aufgabe? Ein Beispiel soll die Frage veranschaulichen. (Natürlich kommen wieder Äpfel und Orangen darin vor.)

Eine Orange kann gegen einen Apfel getauscht werden.

Unter diesen Umständen (bei einem 1:1-Wechselkurs), ist der Preis einer Orange, in Äpfeln ausgedrückt, ein Apfel. Kennen wir den Apfelpreis von Orangen, können wir sofort den Orangenpreis von Äpfeln daraus herleiten. Wenn wir das tun, haben wir aber nicht gezeigt, daß der Apfelpreis für Orangen dem Orangenpreis für Äpfel zugrunde liegt oder für ihn wesentlich ist. Um eine wirkliche Erklärung zu erhalten, brauchen wir mehr als nur eine zahlenmäßige Ableitung.

Wie Sie nun hoffentlich überzeugt bist, bietet die Arbeitswerttheorie keine annehmbare Alternative zur Österreichischen Theorie.

1. Auf welchem Begriff einer wissenschaftlichen Erklärung beruht Marx' Theorie? Halten Sie seine Ansichten für richtig? Warum nicht?
2. Schlagen Sie die ersten Kapitel im "Kapital", Band 1, von Karl Marx nach, um einen Eindruck zu bekommen, wie ausführlich seine Theorie ausgearbeitet ist.
3. Was antwortet die Praxeologie auf die Frage, woraus eine wirkliche Erklärung besteht?

Kapitel 6

Preiskontrollen

Wofür ist Nationalökonomie gut?

Seit geraumer Zeit werden Sie schon gedacht haben: Warum sollte man sich mit Volkswirtschaft aufhalten? Vielleicht haben einige von euch das Buch jetzt schon zur Seite geworfen. Wenn das so ist, holt es zurück: In diesem Kapitel lernen wir nämlich, wie die ökonomische Theorie uns hilft, politische Themen zu untersuchen.

1. "Die Preise sind zu hoch." Was bedeutet Ihrer Meinung nach diese weit verbreitete Klage?
2. "Die Löhne sind zu niedrig." Wie verhält sich diese häufig gehörte Aussage zu der ersten?

Eingriffe in den Markt

"Der Benzinpreis ist ungeheuerlich; warum zwingt niemand die Ölgesellschaften, es billiger zu verkaufen? Schließlich machen die riesige Gewinne; es ist ja nicht so, daß ihre Aktionäre gleich ins Armenhaus müßten, wenn man ihnen die Gewinne beschneidet."

Was würde geschehen, wenn z.B. der Benzinpreis vom Marktpreis von 1,00 Euro je Liter auf 0,80 Euro gesenkt würde? Zum Marktpreis findet jeder Käufer einen Verkäufer und jeder Verkäufer einen Käufer.

Können Sie mit Hilfe der früheren Kapitel erkennen, warum das wahr ist? Eine Art, dies zu zeigen, verwendet eine besondere Beweisform, genannt "reductio"[38]. Bei einer "reductio" nehmen wir an, daß das Gegenteil von dem, was wir beweisen wollen, wahr ist und zeigen dann, daß diese Annahme zu einem Widerspruch führt. Dann ist das Gegenteil unserer Ausgangsannahme wahr.

[38] Der lateinische Ausdruck, auch "reductio ad absurdum" genannt, bedeutet "Zurückführen auf einen Widerspruch". [Anm. d Ü.]

Verwirrt? Das dürfen Sie sein. Fangen wir noch einmal an:

(1) Wir wollen Aussage p beweisen.
(2) Wir zeigen, daß Nicht-p zu einem Widerspruch führt.
(3) Das beweist, daß p wahr ist.

1. Auf welchem logischen Prinzip beruht der "reductio"-Beweis?

Was ist, wenn Käufer und Verkäufer nicht übereinstimmen?

Wir können den "reductio"-Beweis verwenden, um zu zeigen, daß zum Marktpreis jeder Käufer einen Verkäufer findet. Nehmen wir zunächst an, daß es zum Marktpreis von 1,- Euro je Liter Benzin mehr Käufer als Verkäufer gebe (Aussage "Nicht-p"). Zu diesem Preis wollen mehr Leute Benzin kaufen als angeboten werden kann. Was geschieht?

Offensichtlich werden sich die Käufer darum raufen, etwas vom Benzin zu erhalten. Deswegen muß man lange an Tankstellen warten, wenn es einen "Preiskrieg" zwischen Tankstellenketten gibt. Sie werden nicht überrascht davon sein, daß Leute nicht gerne in langen Schlangen warten. Einige Käufer werden daher einen höheren Preis bieten.

Was geschieht bei dem neuen Angebot? Bei dem höheren Preis werden weniger Menschen Benzin kaufen wollen, dafür aber mehr Verkäufer bereit sein, Benzin zum Kauf anzubieten. Schließlich werden Angebot und Nachfrage im Gleichgewicht sein.

1. Sonderpunkt: Welche Käufer werden den Preis nach oben treiben?
2. "Die Beschreibung im Text stimmt nicht. Bei den meisten Geschäften im Markt bieten die Käufer keine Preise; der Verkäufer setzt einen Preis fest. Solange der Verkäufer nicht den Preis erhöht, steigen die Preise also nicht." Was ist an diesem Einwand verkehrt?
   Zeigen Sie,
   (a) warum die behauptete Tatsache, daß Käufer nicht die Preise erhöhen, falsch ist
   (b) warum der Schluß nicht folgt, selbst wenn die behauptete Tatsache richtig wäre.
3. Supersonderpunkt: Ist der Beweis aus dem Text wirklich ein strenger "reductio"-Beweis oder stimmt er nur sinngemäß mit ihm überein? Wenn Sie diese Frage beantworten können, sind Sie wahrscheinlich ein Held.

Eine Grundregel der Ökonomie

Ich habe gute Nachrichten für Sie. Wenn Sich die Besprechung des "reductio"-Beweises verwirrt hat, können Sie wahrscheinlich die grundlegende wirtschaftliche Regel verstehen, ohne daß man ausdrücklich darauf Bezug nimmt. Alles, woran Sie Sich erinnern müssen, ist dies: Gibt es bei einem bestimmten Preis mehr Käufer als Verkäufer, steigt der Preis; gibt es bei einem bestimmten Preis mehr Verkäufer als Käufer, fällt der Preis. Der Markt strebt nach einem Ausgleich von Käufern und Verkäufern.

Grenzkäufer und -verkäufer

Also: Gibt es mehr Käufer als Verkäufer, werden die Käufer den Preis nach oben treiben. (Damit Sie auch etwas zu tun haben, formuliere die Aussage um für den Fall, daß es mehr Verkäufer als Käufer gibt.)

Aber welche Käufer werden dies tun? Die ökonomische Theorie kann nun offensichtlich nicht auf einzelne Käufer, die das tun werden, hinweisen; sie sagt Ihnen nicht, daß gerade Hein Blöd oder Liesl Karlstadt den Preis hochbieten.

1. Warum nicht? Erinnern Sie sich an die Besprechung in einem früheren Kapitel. Die ökonomische Theorie beschäftigt sich mit allgemeinen Aussagen, nicht mit Aussagen über bestimmte Leute. In der Wirtschaftsgeschichte wenden wir die allgemeinen Wahrheiten auf bestimmte Umstände an, indem wir mit ihnen die Lücken ausfüllen. So benutzen wir die Theorie, um die Geschichte besser zu verstehen; Theorie und Geschichte sind aber sehr verschiedene Dinge.

Grenzkäufer und -verkäufer, Fortsetzung

Dennoch kann uns die ökonomische Theorie sagen, welche Käufer den Preis hochbieten werden. Nehmen wir an, der Benzinpreis liegt bei EUR 1,- je Liter und bei diesem Preis gibt es mehr Käufer als Verkäufer.

Einige Käufer werden bei dem Preis von EUR 1,- je Liter nicht bereit sein, einen höheren Preis zu zahlen; EUR 1,- je Liter ist ihre Grenze. Diese werden Grenzkäufer genannt. Diejenigen Käufer, die einen höheren Preis bieten, sind diejenigen, die bereit sind, mehr als EUR 1,- je Liter zu bezahlen, um Benzin zu erhalten. Sowie die Preise steigen, werden Grenzkäufer verdrängt.

Wie Sie sich denken können, gilt dieselbe Erscheinung auch für das Angebot. Stellen Sie sich vor, daß es bei einem Preis von EUR 1,- je Liter mehr Verkäufer als Käufer gibt; mehr Leute sind bereit, bei diesem Preis zu verkaufen als zu kaufen. Was wird geschehen? (Bevor Sie den nächsten Absatz liest, sollten Sie versuchen, sich das Ergebnis selbst zu überlegen.)

Beim Preis von EUR 1,- je Liter nehmen wir an, daß einige Verkäufer keine Käufer finden. Einige der Verkäufer wären aber bereit, zu einem niedrigeren Preis zu verkaufen; es würde ihnen mehr helfen, wenn sie es für weniger als EUR 1,- je Liter verkauften, als es zum höheren Preis gar nicht erst loszuwerden. Andere, die Grenzverkäufer, werden den Markt verlassen. Wenn sie nicht wenigstens als EUR 1,- je Liter erhalten, wollen sie lieber kein Benzin verkaufen.

Wieder gleicht der Markt Käufer und Verkäufer aus. Beim neuen, niedrigeren Preis (sagen wir, bei EUR 0,80 je Liter - schließlich ist das mein Beispiel und ich denke mir die Zahlen aus) gibt es keine Käufer und Verkäufer, die nicht handeln können, wie sie wollen.

1. Die Grenzkäufer und -verkäufer, haben wir gesagt, sind diejenigen, die es vorziehen, nicht zu tauschen, wenn sich der Preis geringfügig zu ihren Ungunsten verändert. Mit welchem Maßstab wird das festgestellt? Wer bestimmt, ob es jemand vorzieht, zu handeln als nicht zu handeln?

Der Bösewicht tritt auf

Manchmal weigert sich der Staat unglücklicherweise, etwas, das ziemlich gut funktioniert, in Ruhe zu lassen. Nehmen Sie an, der Staat beschließt, daß der Benzinpreis "zu hoch" sei und einen obersten Verkaufspreis von EUR 1,- je Liter festsetzt. Jeder Verkauf über diesem Preis wird illegal. Der Marktpreis, so nehmen wir an, liegt aber bei EUR 1,30 je Liter.

Was geschieht? Beim Preis von EUR 1,- je Liter gibt es mehr Käufer als Verkäufer. Nicht jeder, der gerne Benzin hätte, kann es kaufen. Das Ergebnis ist also Benzinknappheit.

Wäre der freie Markt in Kraft, würde der Preis bis zum Marktpreis ansteigen. Bei EUR 1,30 je Liter gäbe es eine gleich große Anzahl von Käufern und Verkäufern.

1. Sonderpunkt: Gibt es Fälle, in denen eine Preisobergrenze keine Knappheit verursacht?

Obergrenzen und Knappheit, Fortsetzung

Merkwürdigerweise ist die Antwort auf die gerade gestellte Frage "Ja". Dann nämlich, wenn die Preisobergrenze über dem Marktpreis liegt. Liegt z.B. der Marktpreis bei EUR 1,30 je Liter, und die Regierung legt eine Obergrenze von EUR 1,60 je Liter fest, fast geschieht dann?

Richtig, gar nichts. Die Obergrenze hindert Käufer und Verkäufer nicht, den Markpreis zu erreichen. Daher können wir sagen, daß eine Preisobergrenze entweder nutzlos ist oder eine Knappheit hervorruft.

1. Warum, glauben Sie, würde eine Regierung jemals eine Preisobergrenze einführen, die über dem Marktpreis liegt?

Eine weitere Verwicklung

Wie Sie mittlerweile zweifellos entdeckt haben werden, liebe ich Verwicklungen. Es ist nämlich nicht immer wahr, daß eine Preisobergrenze, die über dem Marktpreis liegt, keine Wirkung hat. Erkennen Sie, warum nicht?

Käufer und Verkäufer kümmern sich nämlich nicht nur um gegenwärtige Preise, sondern stellen auch Vermutungen über künftige Preisänderungen an. Stellen Sie sich vor., ich vermute, daß der Marktpreis für Benzin ohne Regierungseingriffe von EUR 1,30 je Liter heute auf EUR 1,65 steigen wird. Meine Erwartung der Preisänderung kann beeinflussen, wie ich heute handle. Wenn ich aber annehme, daß der vermutete Preisanstieg durch die Preisobergrenze verhindert wird, handele ich vielleicht ganz unterschiedlich. Glücklicherweise müssen Sie Sich damit in einer Einführung in die Volkswirtschaft nicht herumschlagen.

Und noch eine Verwicklung

Es gibt noch einen anderen Fall, in dem eine Preisobergrenze keine Knappheit bewirkt. Nehmen Sie wie zuvor an, daß die Regierung eine Preisobergrenze von EUR 1,- je Liter einführt, während der Marktpreis bei EUR 1,30 je Liter liegt. Eine mögliche Wirkung ist die, daß sich Präferenzen verschieben, so daß die Zahl der Käufer und Verkäufer bei EUR 1,- statt 1,30 je Liter wieder übereinstimmt. Anders gesagt, die Obergrenze verursacht , Präferenzverschiebungen, die sie irgendwie "rechfertigen".

Aber kaum daß wir es erwähnen, sieht man schon, wie unwahrscheinlich es ist, daß das geschieht. Warum sollte der Regierungseingriff diese Folge haben? Zusammenfassend können wir uns also den Hauptpunkt merken (ohne die Verwicklungen ganz zu vergessen): Eine Preisobergrenze ist entweder nutzlos oder verursacht Knappheit.

1. Sonderpunkt: Können Sie sich einen Zustand vorstellen, bei dem eine Preisobergrenze einen Überschuß hervorruft (d.h. mehr Verkäufer als Käufer bei gegebenem Preis)?

Die ethische Frage

Preisobergrenzen verursachen Knappheit; also sollte die Regierung sie nicht verordnen. Was könnte einsichtiger sein?

Nun, die Voraussetzung ist wahr, der Schluß (zumindest nach dem Urteil des Autors) ebenfalls. Aber der Schluß folgt nicht aus der Voraussetzung.

1. Geben Sie ein anderes Beispiel von Beweisen mit wahren Voraussetzungen und wahren Schlüssen, ohne daß die Schlüsse aus den Voraussetzungen folgen. Beachte, daß der Schluß gültig aus den Voraussetzungen abgeleitet werden muß, wenn man richtig vorgehen will.

Ethik, Fortsetzung

Doch halt. Folgt denn nicht der Schluß aus der Voraussetzung? Sicher, Knappheit ist schlimm; und wenn eine Handlung der Regierung einen schlechten Zustand hervorruft, ist das schlimm. Also sind Preisobergrenzen schlecht, und die Regierung sollte sie zu vermeiden suchen.

1. Können Sie mit Hilfe der vorangegangenen Überlegung zeigen, warum das neue Argument nicht beweist, daß der Schluß aus den früheren Voraussetzungen folgt?

Noch mehr Ethik

Die Antwort sollte klar sein. Das neue Argument beweist nicht, daß der Schluß ("Die Regierung sollte keine Preiskontrollen einführen") aus den Voraussetzungen folgt, weil wir eine weitere Voraussetzung hinzugefügt haben. Welche nämlich?

"Knappheit ist schlimm." Diese erlaubt uns, von den Voraussetzungen zum Schluß zu gelangen. Im allgemeinen brauchen Sie bei den Voraussetzungen eine Aussage über ein "Sollen", damit ein "Sollen" im Urteil gerechtfertigt ist. Dasselbe kann man auch mit einem Werturteil erreichen.

1. Finden Sie Beispiele für Werturteile.
2. "Da Werturteile subjektiv sind, können Aussagen über ein 'Sollen' nicht durch die Vernunft gestützt werden." Beurteilen Sie diese Behauptung.
3. Einige Philosophen bestreiten, daß man immer ein "Sollen" in einer der Voraussetzungen benötigt, um ein "Sollen" im Schluß zu erhalten. Finden Sie einige dieser Denker heraus und fassen Sie ihre Argumente kurz zusammen. Warum machen ihre Ansichten es nicht notwendig, unsere Folgerungen aus dem Satz "Preiskontrollen verursachen Knappheit" zu ändern?

Viel Lärm um fast nichts?

Haben wir uns jetzt nicht schon zu lange bei einem sehr kleinen Punkt aufgehalten? Wer bezweifelt schließlich, daß Knappheit etwas schlechtes ist? Vielleicht gibt es ein paar Menschenhasser, die anderen gerne die Dinge vorenthalten, die diese gerne hätten; aber haben wir nicht, von diesen außergewöhnlichen Ausnahmefällen einmal abgesehen, alles geklärt?

Haben wir hier nicht sogar eine Teillösung für die Lücke zwischen Tatsachen und Werten? Füge einfach ein offensichtlich wahres Werturteil hinzu. Vergleichen Sie das folgende:

(1) Sie möchten nicht an einer Vergiftung sterben.
(2) Dieses Glas enthält Gift.
(3) Sie sollten den Inhalt dieses Glases nicht trinken.

Die Prämisse (1) ist ein Werturteil, aber der Beweis wird dadurch nicht beeinträchtigt.

Warum wir nicht alles geklärt haben

Unglücklicherweise haben wir noch kein gutes Argument gegen Preiskontrollen gefunden. Sehen Sie das Problem? Aus "Knappheit ist schlecht" und "Preiskontrollen verursachen Knappheit" folgt nicht, daß Preiskontrollen nicht eingeführt werden sollten.

Warum nicht? Schauen wir uns ein gleichartiges Beispiel an:

(1) Ein Zahnarzt verursacht Schmerzen.
(2) Schmerzen sind schlecht.
(3) Man sollte Zahnärzte verbieten.

Offensichtlich ist etwas schief gelaufen. Obwohl manche Dinge zu schlechten Ergebnisse führen, kann es immer noch wichtig sein, sie zu tun. Ihre guten Folgen könnten die schlechten überwiegen. Auch nur wenige Vertreter von Preiskontrollen würden die daraus folgende Knappheit begrüßen. Sie könnten aber glauben, daß das Schlechte der Knappheit von der angeblich guten Folge niedriger Preise überwogen wird. Oder sie versuchen vielleicht, mit der Knappheit anders fertig zu werden.

Bei den Rechtfertigungen für Rationierungen taucht ein Beispiel für diese Vorgehensweise auf. Im Krieg sind Konsumgüter knapp. Einige denken dann, es sei "nicht gerecht", wenn man die Preise steigen läßt; und um Knappheit zu vermieden, gibt die Regierung Bezugsmarken aus. Sie müssen zusätzlich zu dem verordneten Kaufpreis die passende Bezugsmarke haben, um kaufen zu können, was Sie wollen.

1. Wie funktionierte die Rationierung im und nach dem zweiten Weltkrieg?
2. Ein hilfreiches Mittel, um Argumente zu prüfen ist, ein gleich gestaltetes Argument zu verwenden. Geben Sie einige Beispiele dafür.
3. Ist es "ungerecht", Preise bis zu einem neuen Marktpreis steigen zu lassen?

Haben wir uns in die Ecke manövriert?

Wie Sie sicher seit geraumer Zeit gemerkt haben, unterstütze ich den freien Markt und bin daher gegen Preiskontrollen. Was soll ich aber nun machen? Es scheint, daß unser Argument gegen Preiskontrollen - daß sie zu Knappheit führen - allein nicht ausreicht. Muß man also zugeben, daß die Ablehnung von Preiskontrollen nichts anderes als ein willkürliches Werturteil darstellt?

Jetzt könnte man eine Gesellschaftsphilosophie aufstellen, die zeigt, daß das Urteil nicht willkürlich ist. Glücklicherweise müssen wir diesem verschlungenen Weg nicht folgen.

1. Lesen Sie Murray Rothbards "Ethik der Freiheit" (Academia Verlag 1999). Wie würde der in dem Buch vorgestellte Rechtsrahmen mit der Sittlichkeit von Preiskontrollen umgehen?

Ludwig von Mises kommt zu Hilfe

Ludwig von Mises[39] fand den Ausweg. Er bemerkte, daß diejenigen, die sich über "zu hohe" Preise beklagen, nicht glauben, daß Knappheit der angemessene "Preis" ist, den man für niedrigere Preise zu zahlen hat. Sie behaupten nämlich, daß Preise ohne jede Knappheit gesenkt werden könnten.

Und hier zeigt die ökonomische Theorie, daß sie unrecht haben. Wir können daher sagen, daß Preiskontrollen selbst aus der Sicht ihrer Befürworter nicht ihr Ziel erreichen. Und damit sind sie unvernünftig.

1. Wie kann Mises' Argument auf Rationierungen angewendet werden? (Hinweis: Rationierung ist ein Mittel, um den Konsum zu beschränken.)
2. Warum ist es ein starkes Argument, wenn man von einer Ansicht zeigen kann, daß sie ihre Vertreter ihren Zielen nicht näher bringt?

Kapitel 7

Mindestlöhne und Lohnkontrollen

Dieses Kapitel ist wirklich unnötig. Wenn Sie das vorhergehende Kapitel über Preiskontrollen aufmerksam gelesen haben, werden Sie in diesem Kapitel kaum Überraschungen erleben. Andererseits sind Löhne so ein "heißes" Thema, daß ihre ausführliche Behandlung dennoch angebracht ist.

Bei Preisen lautet die übliche Klage, sie seien "zu hoch". Bei Löhnen ist das anders. Sie sind "zu niedrig"; die Reichen werden reicher und die Armen ärmer. Ohne Zweifel Haben Sie bereits von der Einkommenslücke gehört. Ist sie aber wirklich ein Problem? Wie wir sehen werden, haben Sie bereits genug gelernt, um die wirtschaftlichen Auswirkungen einer Einflußnahme seitens der Regierung beurteilen zu können.

1. Versuchen Sie, bevor Sie weiterlesen, sich die Wirkungen von Mindestlohnbestimmungen zu überlegen. (Hinweis: Ändert die Tatsache, daß wir es mit einer Preisuntergrenze - Löhne dürfen einen bestimmten Betrag nicht unterschreiten - statt mit einer Preisobergrenze zu tun haben, etwas an den wesentlichen Punkten unserer Beweisführung?)

Eine Nebenbemerkung zur Gleichheit

Dies ist ein Lehrbuch der Ökonomie und keine philosophische Abhandlung – so sehr ich das auch vergessen möchte. Es dürfte Ihnen aber bei Ihrer Beschäftigung mit der Ökonomie helfen, wenn Sie eine oft mißachtete

[39] Ludwig Edler von Mises (1881-1973), einer der Hauptvertreter der Österreichischen Schule. Hauptwerke: Die Gemeinwirtschaft (2. Aufl., 1932), Human Action (3. Aufl., 1966) [Anm.d.Ü.]

philosophische Annahme untersuchen. Wenn sich Menschen über die Lücke zwischen Reichen und Armen aufregen, setzen sie ungefragt voraus, daß Gleichheit der Idealzustand wäre. Die meisten sind bereit, zuzugeben, daß vollkommene Gleichheit nicht zu erreichen sei; aber wir sollten ihr so nahe wie möglich kommen, solange wir dadurch nicht zu viel Produktivität verlieren. Arthur Okun[40], ein führender linker Ökonom, spricht von einem „Kompromiß zwischen Gleichheit und Effizienz".

1. Warum glauben einige, daß es einen Kompromiß zwischen Gleichheit und Effizienz geben muß? Warum können wir nicht beide gleichzeitig maximieren?
2. Schlag in John Rawls' „Theorie der Gerechtigkeit" (stw 271, 1979) nach. Es ist das einflußreichste Buch der Gesellschaftstheorie im zwanzigsten Jahrhundert. Lesen Sie sich durch, was er über das „Differenzprinzip" zu sagen hat.

Mehr über Gleichheit

Aber warum wird nun Gleichheit unwidersprochen als etwas Gutes angesehen? Vielleicht glauben Sie, daß die Antwort offensichtlich ist. Stellen Sie sich vor, jemand ist hungrig und obdachlos, und dann geht ein Multimillionär in stiller Verachtung an ihm vorbei. Ist das nicht ungerecht?

1. Sonderpunkt: Können Sie eine der bereits gelernten Beweistechniken anwenden, um dieses Beispiel zu untersuchen?

Ein schlecht gewähltes Beispiel

Ein gutes Beispiel in der Philosophie hilft uns, die in Frage strittige Frage genau zu verstehen. Ein schlechtes Beispiel verwirrt uns: es vermischt zwei oder mehr Punkte.

Erinnern Sie sich daran, daß wir uns hier um den (vermeintlichen) Wert der Gleichheit bemühen Ein Beispiel, das zeigen will, daß Gleichheit wichtig ist, sollte sich auf die Gleichheit beschränken – und nichts sonst.

Aber nach diesem Kriterium schneidet das Beispiel vom Bettler und dem Millionär nicht besonders gut ab. Merken Sie, warum nicht? Das Beispiel bringt unerlaubterweise eine andere moralische Ansicht, die wir vielleicht haben, ins Spiel, nämlich, daß es nicht wünschbar ist, daß es Menschen wirklich schlecht geht.

Aber selbst, wenn wir diese Ansicht teilen, beweist das nicht, daß Gleichheit etwas Gutes ist. Zur Verdeutlichung verändern wir das Beispiel so, daß es nur noch um Gleichheit geht. Stellen Sie sich einen Millionär und einen Milliardär vor. Stellt es uns vor ethische Schwierigkeiten, daß der Milliardär unglaublich viel reicher ist als der arme Millionär? Und was sagt es uns über die Bedeutung von Gleichheit, wenn Sie meinst, daß es keine Schwierigkeit damit gibt?

1. „Es hat keinen Sinn, sich über Gleichheit zu streiten. Es ist nur ein subjektives Werturteil, das viele Leute, besonders links der Mitte, teilen." Was würden Sie antworten?
2. „Wir brauchen uns nicht um Gleichheit zu streiten. Sie ist eine selbstverständliche Wahrheit, wie uns ein Blick in das Grundgesetz leicht zeigt. Warum müssen wir Gleichheit noch durch ein weiteres Prinzip begründen?" Bewerten Sie die Aussage.

Zurück zur Ökonomie

Was bestimmt die Lohnhöhe auf dem freien Markt? Ein klassischer Witz unter Ökonomen ist, daß die richtige Antwort auf jede Frage ist „Nachfrage und Angebot". (Sie merken auch gleich, daß Ökonomen keine guten Witze erzählen.)

40 Arthur Okun (1928-1980), amerikanischer Ökonom, wies als Berater von Präsident Kennedy auf einen empirischen Zusammenhang zwischen sinkender Arbeitslosigkeit und steigender Wirtschaftsleistung hin („Okuns Gesetz"). Hauptwerke: The Political Economy of Prosperity, 1970; Equality and Efficiency: the Big Tradeoff , 1975. [Anm.d.Ü.]

Aber wie schlecht auch immer der Witz, ist die Antwort doch ganz angemessen. Der Lohn ist der Preis für eine Arbeitsleistung bestimmter Art. (Merken Sie sich, daß es nicht nur einen Lohn gibt; jede Arbeit hat ihren eigenen Preis.)

Nehmen Sie nun an, daß der Marktpreis für einen berufsmäßigen Stelzenläufer bei EUR 10,- pro Stunde liegt. (Stelzenläufer sind nicht unverschämt.) Bei diesem Tarif können alle, die es wollen, die Arbeit aufnehmen; und alle, die die Arbeit der Stelzenläufer zu diesem Preis kaufen wollen, können es ebenso. Nachfrage und Angebot gleichen sich aus. Was geschieht aber, wenn die Regierung eine Verordnung verabschiedet, die verbietet, Stelzenläufer unter EUR12,- je Stunde zu beschäftigen?

1. Was passiert? Können Sie es sich vorstellen?

Das Geheimnis wird gelüftet

Beim neuen Preis von EUR12,- je Stunde werden mehr Menschen als zuvor als Stelzenläufer arbeiten wollen. (Ich würde bei EUR12,- je Stunde auf jeden Fall Stelzenläufer.) Aber einige Auftraggeber werden die Dienste der Stelzenläufer nun nicht mehr in Anspruch nehmen wollen.

Und zwar welche? Offensichtlich diejenigen, für die der Wert eines Stelzenläufers knapp über EUR10,- je Stunde lag. Wenn sie jetzt statt dessen EUR12,- je Stunde zahlen sollen, sind sie nicht mehr geneigt, das Geld auszugeben. Die Grenzkäufer werden sich schnell von den Stelzenläufern verabschieden.

Was ist also das Ergebnis? Beim neuen Preis von EUR12,- je Stunde sind mehr Menschen bereit, zu arbeiten als bei EUR10,- je Stunde, doch weniger Auftraggeber möchten ihre Arbeit zu diesem Preis kaufen. Angebot und Nachfrage gleichen sich nicht mehr aus. Anders ausgedrückt, Mindestlohnbestimmungen verursachen Arbeitslosigkeit.

1. Sonderpunkt: In diesem und dem vorangegangenen Kapitel haben wir von „Grenz“käufern bzw. –verkäufern gesprochen. Das sind diejenigen, die einen Tausch zum Marktpreis „gerade eben“ noch nützlich finden und den Markt verlassen, wenn sich der Preis zu ihren Ungunsten verändert. Ist diese Behauptung vereinbar mit der Behauptung der Österreichischen Schule, daß Präferenzen ordinal sind und nicht gemessen werden können?

Ausnahmen

Wir können uns einige ungewöhnliche Fälle vorstellen, bei denen Mindestlohnbestimmungen keine Arbeitslosigkeit verursachen. Nehmen Sie an, daß Stelzenläufer EUR10,- je Stunde verdienen können bei einem Mindestlohn von EUR5,-. Dann können wir ruhig voraussagen, daß die Mindestlohnbestimmung keine Auswirkung auf die Arbeitslosigkeit haben wird.

1. Zeichnen Sie die Nachfrage- und Angebotskurven für Stelzenläufer bei einem Marktlohn von EUR10,-. Zeigen Sie, daß ein Mindestlohn von EUR5,- die Preisfindung nicht berührt.

Eine Ausnahme

Oder? Wie Sie sicher schon vermutet haben werden, gibt es eine Ausnahme. Der Arbeitsmarkt wird nicht nur von der herrschenden Lohnhöhe, sondern auch von den Erwartungen der zukünftigen Lohnentwicklung beeinflußt. Wenn ein Auftraggeber annimmt, daß der Lohn für Stelzenläufer am Markt bald auf EUR 3,- fallen wird, wird er seine Pläne daran anpassen. Wenn der Mindestlohn seine Pläne durchkreuzt, wird er seinen Nachfrageplan entsprechend ändern.

1. Zeigen Sie, warum diese Ausnahme nicht wirklich eine Ausnahme ist. (Hinweis: Der Mindestlohn hat Auswirkungen auf die zukünftige Nachfrage.)
2. Was ist zu einem Mindestlohn zu sagen, der so niedrig ist, daß er weder auf gegenwärtige noch zukünftige Löhne eine Wirkung hat?

Die Mindestlohnregel

Wir können also allgemein sagen, daß *ein Mindestlohn entweder nutzlos ist oder Arbeitslosigkeit verursacht*. Wieder gibt es noch eine weitere Ausnahme: daß sich der Mindestlohn nämlich nachträglich "rechtfertigt", indem er die Präferenzpläne so ändert, daß der Mindestlohn der Marktlohn wird. Warum sollte dies aber geschehen?

Ethik

Nein, lange kann ich die Philosophie nicht beiseite lassen. Da wir das wesentliche aber bereits gesagt haben, können wir kurz sein. Die Mindestlohnregel alleine genügt nicht, um zu zeigen, daß Mindestlöhne schlecht sind Sie ist eine beschreibende (deskriptive), keine wertende (normative) Aussage.

Außerdem reicht es nicht, das unstrittige Werturteil "Arbeitslosigkeit ist schlecht" hinzuzufügen, um ein ablehnendes Urteil über die Mindestlohngesetzgebung zu fällen. Ein Anhänger der Mindestlöhne könnte behaupten, daß die für einige Arbeiter erhöhten Löhne die Arbeitslosigkeit anderer mehr als aufwiegt.

Mises kommt wieder zu Hilfe

Wieder einmal zeigt Mises den Lösungsweg. Denn die Befürworter von Mindestlöhnen behaupten typischerweise nicht, daß die Vorteile höherer Löhne der einen die Arbeitslosigkeit anderer rechtfertigt. Vielmehr behaupten sie, daß Mindestlohnbestimmungen die Löhne anhebt, ohne Arbeitslosigkeit zu verursachen. Und diese ökonomische Theorie ist nun einmal falsch. (Wenn dieses Kapitel wie eine Wiederholung des vorhergehenden klingt, dann haben Sie gut den Stoff gründlich gelernt. Wenn nicht, lesen Sie noch einmal das Kapitel davor nach.)

1. "Wir reden hier über Menschenleben! Das wirtschaftliche Prinzip, das den Preis gewöhnlicher Güter und Dienste bestimmt, gilt nicht für menschliche Arbeit." Beurteilen Sie diese Aussage.
2. "Ohne Mindestlöhne würden die Arbeitgeber 'Hungerlöhne' zahlen können." Beurteilen Sie diese Aussage.
3. Warum werden Mindestlöhne üblicherweise recht niedrig angesetzt? Warum gibt es (noch) keinen Mindestlohn von EUR 20,-?

Das Gebiet der Unbestimmtheit

Einige Arbeitmarktökonomen werden behaupten, die bisherige Untersuchung sei grob und stark vereinfacht. Wir haben angenommen, daß Löhne auf dem freien Markt bei einer bestimmten Höhe liegen. Über oder unter diesem Punkt herrschen Knappheit oder Überschuß.

Warum sollte man aber so etwas annehmen? Vielleicht liegen die Löhne eher innerhalb einer Bandbreite als auf einem Punkt. Stellen Sie sich vor, der Mindestlohn für Stelzenläufer liegt bei EUR 10,- je Stunde. Ein Mindestlohn verlangt nun, daß ihnen EUR 12,- je Stunde gezahlt werden.

Ist Arbeitslosigkeit die Folge? Nicht notwendig. Stellen Sie sich vor, die Auftraggeber fragen bei EUR 12,- genau die gleiche Anzahl von Stelzenläufern wie bei EUR 10,- je Stunde nach; während die Arbeiter auch bei dem höheren Preis nicht mehr geneigt sind, "gestelzten Unsinn" zu fabrizieren. Anders gesagt: Bei kleinen Preisänderungen verändern sich weder Nachfrage noch Angebot stark. Dann verursacht ein Mindestlohn auch keine Arbeitslosigkeit.

Anhänger dieser Ansicht haben aber kaum jemals versucht, sie zu begründen. Warum sollta man annehmen können, daß der Arbeitsmarkt sich anderes verhält als andere Märkte? Beim Preis von Weizen oder - wenn wir schon dabei sind - Stelzen sprechen wir üblicherweise ja auch nicht von Unbestimmtheitszonen. Warum dann bei Stelzenläufern?

Wenn es aber solch eine Zone gäbe, warum ist anzunehmen, daß sich Arbeiter dann eher am unteren Ende befinden? Aber selbst wenn dies so wäre; warum folgt daraus, daß der Staat eingreifen sollte?

1. Warum treffen Mindestlohnbestimmungen Teenager und Minderheiten besonders hart?
2. Zählen Sie Ihre Sommer-Jobs auf. Hätten Sie wegen Änderungen in der Lohnhöhe einen anderen Job angenommen?

Ein Punkt, der gewöhnlich vergessen wird

Sie denken vielleicht: "Wie immer macht er einen großen Wirbel um einen ganz unwichtigen Punkt. Vielleicht verursachen Mindestlohnbestimmungen Arbeitslosigkeit. Aber schließlich verdienen die meisten Leute weit mehr als den Mindestlohn. Abgesehen von Teenagern - und auf sie kommt es nun wirklich nicht an - haben Mindestlöhne keine Auswirkungen."

Doch dieser Einwand geht von einem zu engen Begriff von "Löhnen" aus. Ihr Lohn besteht nicht nur aus dem Betrag, den Sie erhalten, sondern aus dem ganzen Umfang der eingeschlossenen Leistungen. Betriebsrenten, Arbeitgeberanteile zu Versicherungen, bezahlte Ferien oder Krankentage: sie alle sind Teil des Lohns.

Warum? Nun, berücksichtigen Sie solche Leistungen nicht, wenn Sie überlegen, welchen Job Sie annehmen? Und wenn andererseits ein Arbeitgeber Ihnen eine Stelle anbietet, muß er die Kosten für sämtliche Leistungen einrechnen.

In vielen Fällen legt die Regierung fest, welche Zusatzleistungen den Mitarbeitern angeboten werden müssen. Das bekannteste Beispiel ist, daß Arbeitgeber einen bestimmten Anteil der Sozialversicherungen für den Arbeitnehmer übernehmen müssen. Diese Zahlungen müssen in einem weiteren Sinn als Teil einer Mindestlohngesetzgebung aufgefaßt werden. Praktisch jeder ist von diesen und anderen staatlich dekretierten Wohltaten betroffen.

1. Führen Sie für verschiedene Arbeitsstellen die sämtliche Bestandteile der eingeschlossenen Leistungen auf.
2. Glauben Sie, daß Arbeitnehmer lieber die Wahl hätten, welche Leistungen eingeschlossenen sein sollen, statt daß die Regierung vorgibt, was sie erhalten müssen?

Gewerkschaften

Wie üblich in diesem Buch ist die Regierung wieder der Bösewicht gewesen. Aber auch ein anderer Druck kann Löhne für die einen auf Kosten der anderen anheben. Stellen Sie sich vor, Sam Stelzenläufer sagt: "Ich denke, EUR 10,- je Stunde sind keine angemessene Bezahlung für meine Arbeit. Ich will EUR 25,-." Nun, sagen kann er das schon - wir leben in einem freien Land -, aber wenn der Marktpreis bei EUR 10,- liegt, wird er wohl kaum viele finden, die das zahlen werden.

Sie können sich denken, daß Sam etwas schlauer ist. Er organisiert eine Gruppe mit seinen Stelzenläufer-Genossen und erklärt seinem Arbeitgeber: "Wenn Sie unseren Lohn nicht auf EUR 25,- je Stunde erhöhst, werden wir streiken."

Nun, unser Sam war etwas zu gerissen. Denn Sie erinnern sich, daß alle, die den Markpreis für Arbeit bezahlen wollen, genügend Anbieter finden. Sam und seine Freunde würden schnell durch andere ersetzt werden. Sie haben sich mit ihrem Preis selbst aus dem Markt katapultiert.

Sams einzige Hoffnung liegt daher in der Gewalt. Solange er seinen Arbeitgeber daran hindern kann, Ersatz für ihn einzustellen, hat er eine größere Chance, den Lohn zu erhalten, den er möchte.

Ein Weg, mit denen Gewerkschaften versuchen, Neueinstellungen zu verhindern, sind Vorschriften, die es verbieten, Streikende zu feuern, sowie das gewaltsame Vorgehen gegen den Einsatz von anderen Arbeitern.

1. Lesen Sie "The Kohler Strike" von Sylvester Petro (1961) als Bericht für das Vorgehen von Gewerkschaften.
2. Ersatzarbeiter werden oft als Streik- oder Tarifbrecher beschimpft. Zu wessen Vorteil wird solche abwertende Sprechweise eingesetzt?
3. Warum, glauben Sie, unterstützen Gewerkschaften normalerweise die Mindestlohngesetzgebung?

Kapitel 8

Geld, Teil 1

Der Ursprung des Geldes

Der größere Teil der Volkswirtschaft besteht darin, das zu wiederholen, was wir bis hier gelernt haben. Der Hauptgrund dafür ist nicht der, daß das die beste Art, sie zu lernen ist - obwohl das auch wahr ist. Auch nicht der, daß ich nicht viel Neues zu bieten habe - das habe ich nicht zu beurteilen. Nein, das Herausragende an der Österreichischen Schule liegt darin, daß sie zum größten Teil nur Schlußfolgerungen aus einfachen Prinzipien zieht. Dafür muß man immer wieder zu diesen Grundsätzen zurückkehren.

Wir hatten schon häufig Gelegenheit, eines der grundlegendsten Prinzipien hervorzuheben. Ein Tausch findet statt, wenn er für alle Seiten vorteilhaft ist. Was passiert, wenn ich drei Äpfel und zwei Orangen habe und Sie besitzen zwei Äpfel und drei Orangen, und jeder von uns hätte lieber eine andere Obstzusammenstellung? (Ermüden Sie die Äpfel und Orangen? Eine der besten Eigenschaften dieses Kapitels ist, daß wir mal über etwas anderes sprechen werden.)

Nehmen Sie an, ich hätte lieber zwei Äpfel und drei Orangen, während sie bequemerweise drei Äpfel und zwei Orangen wünschen. Wenn wir nun einen Apfel gegen eine Orange tauschen, haben wir beide davon einen Vorteil. Solange sich nichts ändert, findet der Tausch statt.

So weit, so gut. Was geschieht jedoch, wenn ich einen Apfel gegen eine Orange tauschen möchte, Sie aber nicht? Als eigensinniger Apfelzüchter weigern Sie sich einfach, einen Apfel herzugeben. Was kann ich tun?

Sie könnten annehmen, daß es eine einfache Lösung gibt. Unser Grundsatz stellt fest, daß ein Tausch stattfindet, wenn er zum Vorteil aller Beteiligten ist. Wenn Sie keinen Apfel hergeben wollen, sehen Sie in dem Handeln keinen Vorteil. Ich kann mit dem Prinzip nicht fordern, daß ein Handel stattfinden wird. Ich scheine von Ihnen keinen Apfel erhalten zu können.

1. "Das Prinzip sagt auch nicht, daß kein Handel stattfinden wird. Alles, was man ableiten kann, ist, daß man den Grundsatz nicht als Begründung für die Behauptung verwenden kann, daß ein Tausch stattfindet." Was ist an dem Einwand verkehrt?
2. Was ist der Unterschied zwischen einer notwendigen und einer hinreichenden Bedingung?
3. Können Sie einen stärkeren Grundsatz angeben als den im Text erwähnten?

Mehr zum Tausch

Wenn Sie die drei Fragen am Ende des letzten Abschnitts richtig beantwortet haben, werden Sie verstehen, daß meine Suche nach einem Apfel aussichtslos erscheint. Solange Sie nicht lieber eine Orange mehr und einen Apfel weniger hätten, werden Sie nicht tauschen wollen.

Erkennen Sie, warum daß dies ein stärkerer Schluß ist als unser früheres Ergebnis? Vorher haben wir gezeigt, daß der Grundsatz, der den Handel allgemein begründet - Du tauschst, wenn Du dadurch besser gestellt wirst -, deswegen den Tausch, den ich gerne hätte, noch nicht stützt.

Jetzt behaupten wir, daß kein Handel statt findet, solange nicht beide Seiten dadurch besser gestellt werden. Ein Tausch findet *dann und nur dann* statt, wenn beide Seiten einen Nutzen daraus erwarten.

Mittlerweile sollte es für Sie ein alter Hut sein zu zeigen, warum der stärkere Grundsatz wahr ist. Von allen Möglichkeiten, die einem Menschen offen stehen, wählt er die Handlung, die seinen Nutzen maximiert. Solange Sie ein Tausch nicht besser stellt, werden Sie ihn nicht durchführen. Wenn doch (und Sie sehen keine bessere Wahl), dann machen Sie den Tausch.

1. Geben Sie Beispiele, in denen "wenn a, dann b" wahr, aber "b nur dann, wenn a" falsch ist.
2. Geben Sie Beispiele, in denen "b nur dann, wenn a" wahr, aber "wenn a, dann b " falsch ist.

Indirekter Tausch

Wie kann ich nun meinen Apfel bekommen? Ich muß ihn haben! Ich könnte versuchen, jemand anders zu bitten, mit mir zu tauschen, wenn Sie es nicht wollen. Sicher wird doch irgendeiner in der Klasse bereit sein, einen Apfel abzugeben (es heißt nämlich: "Gibst Du ihm den Apfel gern, bleibt der Lehrbuchschreiber fern.")

Stellen wir uns aber vor, dass niemand im Besitz von Äpfeln bereit ist, sie gegen Orangen zu tauschen. Folgt daraus, dass ich keine Äpfel durch Tausch erwerben kann? Überraschenderweise nicht.

Woher kommt der Spielraum? Schließt der erwähnte Grundsatz nicht aus, dass ich im Tausch einen Apfel erhalten kann? Finden Sie den Ausweg?

Die Antwort beruht auf einer scharfsinnigen Unterscheidung. Daraus, dass ich keine Äpfel im Tausch gegen Orangen erwerben kann, folgt nicht, dass ich überhaupt keine Äpfel im Tausch erwerben kann. *Der Schluß ist stärker als die Voraussetzung.* Könnte ich nicht auch Äpfel durch eine andere Tauschart erhalten?

Aber noch einmal: Wie ist das möglich, da doch kein Apfelbesitzer einen gegen Orangen tauschen möchte? Nun, nehmen wir an, Sie würden einen Apfel gegen ein Buch tauschen - z.B. die "Allgemeine Theorie" von Keynes[41]. (Um dieses Beispiel lebensnäher zu gestalten, müßten wir annehmen, daß Sie für dieses Buch nur einen verfaulten Apfel geben würden.)

Jetzt habe ich nur noch dieses Buch zu besorgen, und dann kann ich meinen Apfel haben. (Wenn ich das Buch schon besäße, gäbe es offensichtlich gar keine Schwierigkeiten mehr.) Aber schon erhebt sich die nächste Frage: Woher bekomme ich es?

Glücklicherweise ist jemand, der ein Exemplar von Keynes' Meisterwerk besitzt, bereit, es gegen eine Orange einzutauschen. (Da es mein Beispiel ist, kann ich ja die Präferenzen so setzen, wie ich sie möchte.) Sobald ich das Buch erhalten habe, kann ich es Ihnen anbieten; und so erhalte ich schließlich meinen vielgeliebten Apfel.

Sie könnten gegen die Lösung folgendes einwenden: Um ein Buch gegen eine Orange tauschen zu können, muß ich eher das Buch als die Orange haben wollen. (Warum? Nach all den Wiederholungen können Sie diese Frage sicher leicht beantworten.)

Nehmen wir aber an, daß ich das Buch nicht mag - und tatsächlich ist das hier der Fall. Folgt dann nicht daraus, daß ich es nicht eintauschen werde? In diesem Fall kann ich die vorgeschlagene Lösung, um an meinen Apfel zu kommen, nicht verwenden. Hätte ich das Buch bereits, könnte ich es mit Ihnen gegen einen Apfel tauschen; da ich das Buch aber nicht mag, kann ich es, so scheint es, nicht gegen eine Orange eintauschen. Ich mag doch Orangen.

1. Versuchen Sie das Argument des nächsten Abschnitts zu erraten. Was ist an dem gerade vorgestellten Beweis verkehrt?

Indirekter Tausch, Fortsetzung

Was meinte ich damit, als ich sagte, daß ich die "Allgemeine Theorie" nicht mag? Im Grunde meinte ich, daß ich das Buch nicht um seiner selbst willen schätze. Ich würde keine Orange für das Buch geben, wenn ich behalten müßte.

Und genau hier liegt der Schwachpunkt in dem angeführten Beweis. Ich muß das Buch nicht behalten - ich kann es verwenden, um dafür etwas anderes, einen Apfel z.B. einzutauschen. Wenn ich die "Allgemeine Theorie" eintausche, kann ich damit etwas bekommen, was ich gerne hätte. Also ist es verkehrt zu sagen, daß das Buch für mich weniger wert ist als eine Orange, obwohl ich lieber die Orange behalten würde, wenn ich nur die Orange und das Buch an sich betrachten würde.

[41] John Maynard Keynes (1883-1946), einflußreichster Ökonom des 20. Jahrhunderts, Wegbereiter des Bretton-Woods-Systems (internationale Nachkriegswährungsordnung, 1944-73), Hauptwerk: The general theory of employment, interest, and money (1936) [Anm. d. Ü.]

Wenn ich ein Gut dafür verwenden kann, mit ihm andere Güter, die ich haben will, einzutauschen, steigt sein Wert für mich. Damit beeinflussen die Präferenzen anderer Menschen meine eigenen. Das Buch erhält für mich mehr Wert als eine Orange, weil Sie die "Allgemeine Theorie" besitzen möchten und für sie einen Apfel hergeben würden.

1. Welchen Zusammenhang hat unsere Untersuchung auf die von Adam Smith und David Ricardo vorgeschlagene Unterscheidung zwischen Gebrauchswert und Tauschwert?

Noch mehr zum indirekten Tausch

Sie können leicht sehen, warum man manchmal diese Tauschart im Gegensatz zum direkten Tausch (Abbildung 11) auch "Dreieckstausch" nennt.

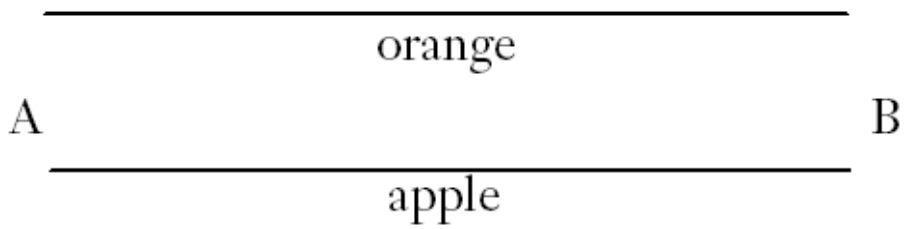


Abbildung 11: Direkter Tausch

Es gibt zwei Tauschhandlungen:

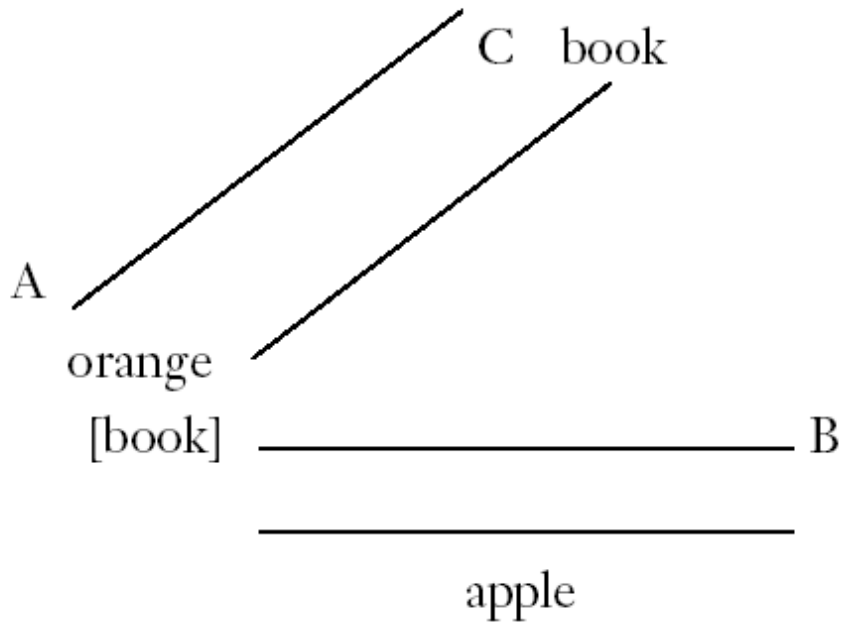


Abbildung 12: Zwei Tauschhandlungen

(Beachten Sie, daß unser "Dreieck" keinen weiteren Tausch zwischen B und C erfordert.)

Von diesem einfachen Modell ausgehend können wir nun immer verwickeltere Verhältnisse darstellen. Wenn z.B. niemand, der die "Allgemeine Theorie" besitzt, eine Orange will, so möchte vielleicht einer von ihnen ein Waffeleisen, und ich kenne jemanden, der ein Waffeleisen gegen meine Orange tauschen möchte; danach tausche ich das Waffeleisen gegen das Buch und zum Schluß das Buch gegen den Apfel.

1. Entwerfen Sie einige Tauschketten. Wie umfangreich, denken Sie, könnte solch eine Kette im wirklichen Leben werden?
2. Erinnern Sie sich an den ersten indirekten Tausch. Kann der Buchbesitzer meinen verschlagenen Plan, an den Apfel zu kommen, nicht durchkreuzen? Alles, was er dafür tun müßte, ist, selbst das Buch mit dem Apfelbesitzer zu tauschen. Was ist verkehrt an dem Einwand?

Die Grenzen des indirekten Tauschs

Sie könnten vielleicht Spaß damit haben, verschlungene Tauschketten zu entwerfen. Aber Sie sehen auch leicht ein, daß es Leute, die über mehrere indirekte Tauschhandel versuchen, das zu erhalten, was sie möchten, schwer haben dürften.

Was macht es schwierig? Zunächst, daß Sie bei jedem Schritt in der Kette jemand finden müssen, der das will, was Sie gerade haben. Das gilt natürlich für jeden Austausch; man nennt es die "Gegenseitigkeit der Wünsche". Je mehr Schritte Sie in der Tauschkette zu nehmen haben, desto schwieriger wird es.

Außerdem droht bei jedem Glied in der Kette ein Unglück. Wenn ich mich z.B. verschätze und glaube, daß ich nur ein Standbild von einem rosa Flußpferd brauche, um damit die "Allgemeine Theorie" einzutauschen, die mir wieder erlaubt, den gewünschten Apfel zu erhalten. Nun schreckt aber der Eigentümer der "Allgemeinen Theorie" vor der Statue entsetzt zurück, und ich bleibe darauf sitzen. Da ich doch lieber meine Orange als die Figur hätte, habe ich bei dem ganzen Geschäft verloren.

Denken wir uns, daß ich alle Schritte der Kette richtig berechnet habe (als Lehrbuchautor bin ich dabei ja frei von Irrtümern); habe ich aber damit einen guten Weg gefunden, mehr von dem zu erhalten, was ich möchte? Die Angelegenheit ist nicht so einfach.

Selbst wenn ich bei einem Handel nach dem anderen keinen Fehler mache, ist der ganze Vorgang kein reiner Gewinn. So vorzugehen kostet Zeit und Mühe. Das nennt man "Transaktionskosten". Dem Gewinn, den ich am Ende des Prozesses zum machen hoffe, stehen die Kosten seiner Durchführung gegenüber.

1. Wie können die "Kosten" bei den "Transaktionskosten" bewertet werden?
2. "Da Transaktionskosten wirtschaftlich 'schlecht' sind, sollte unser Ziel als einzelner Handelnder sowie als Politiker sein, sie zu minimieren." Was ist an diesem Bild falsch?

Steigerung der Schwierigkeiten des indirekten Handels

Zur Wiederholung: Beim indirekten Tausch tauchen zuerst zwei Aufgaben auf: Alle Tauschakte in der Kette müssen abgestimmt sein, und Fehler können bewirken, daß Sie auf Gütern sitzen bleiben, die Sie nicht haben wollen. Aber selbst wenn Die diese Schwierigkeiten lösen, entsteht ein Folgeproblem: Sie stehen den Transaktionskosten gegenüber.

Eine Art, diesen Schwierigkeiten zu entkommen, wäre, auf den indirekten Tausch ganz zu verzichten. Doch dann wären Sie auf das beschränkt, was sie durch direkten Tausch erhalten können (oder natürlich, was Sie selbst herstellen). Das ist doch offensichtlich eine sehr einschneidende Beschränkung.

Die Schwierigkeiten des indirekten Tauschs legen aber auch ein verwandtes Problem beim direkten Tausch nahe. Sollten Sie etwas herstellen, das viele Menschen wollen, z.B. Äpfel, fällt es Ihnen wahrscheinlich leicht, mit anderen zu tauschen.

Was ist aber, wenn Sie etwas herstellen, das nur wenige Menschen wollen? Wenn Sie ein Geigenbauer sind oder ein Autor von Lehrbüchern? In diesem Fall könnte es sein, daß Sie lange und ausführlich suchen müssen, bis Sie das Problem der "Gegenseitigkeit der Wünsche" lösen. Selbst wenn sie nur direkt tauschen, dürften Sie umfangreiche Transaktionskosten haben.

1. Was ist das Problem der "Gegenseitigkeit der Wünsche"? (Diesmal sollte es Ihnen gelingen.)
2. Warum denken Sie, üben Menschen, im Hinblick auf die "Gegenseitigkeit der Wünsche", Tätigkeiten aus wie z.B. Lehrbücher schreiben? (Und "Weil sie dumm sind" ist keine gute Antwort darauf.)

Zur Lösung

Wie lösen wir nun alle diese Schwierigkeiten? Sie haben alles Notwendige für eine Lösung bereits zur Hand. Denken Sie an den Satz von vorhin: Wenn Sie Güter wie z.B. Äpfel herstellen, die viele Menschen wollen, fällt es Ihnen leicht, mit anderen zu tauschen. Das sollte Ihnen sogleich eingeben, wie wir um die Probleme herumkommen.

Nehmen Sie an, daß Sie sich Güter verschaffen, die die meisten Menschen wollen. Dann müssen Sie sich um verwickelte Tauschketten keine Sorgen mehr machen und haben außerdem niedrige Transaktionskosten. Auf dieselbe Art und Weise können Sie die Schwierigkeit der "Gegenseitigkeit der Wünsche" auch dann lösen, wenn Sie etwas herstellen, das nur wenige Menschen wünschen. Sobald Sie Ihre Fähigkeit, Lehrbücher zu schreiben, in Äpfel und Orangen getauscht haben, sind Sie Ihre Sorgen los.

1. Nehmen Sie zu dem folgenden Einwand Stellung: "Die gerade vorgeschlagene 'Lösung' funktioniert nicht. Wenn Sie über Güter verfügen, die andere Menschen wollen, verbessern Sie bestimmt Ihre Verhandlungsposition. Warum aber sollte jemand mit einem gefragten Gut das, was er besitzt, gegen etwas aufgeben, das nur wenige wollen? Die Aufgabe ist also nicht gelöst."

Ist unsere Lösung eine Täuschung?

Ich hoffe, Sie haben nicht den Fehler begangen, die gerade gestellte Frage zu überlesen. Ich pflege darin nämlich listigerweise wichtige Punkte sowie Fragen zur Wiederholung und Anwendung einzuschließen. Und so habe ich es auch hier getan.

Der Einwand enthält zwei begründete Bedenken. Erstens: Jemand, der ein Gut, welches stärker als Mittel für weiteren Handel nachgefragt wird, gegen ein weniger dafür nachgefragtes eintauscht, erleidet - wenn wir nichts weiter berücksichtigen - einen Verlust. Daraus folgt aber nicht, daß kein derartiger Tausch stattfindet. Es ist eher so, daß die Person mit dem stärker nachgefragten Gut einen Aufschlag darauf erhält. Wenn ich Orangen dafür haben möchte, daß ich ein ökonomisches Lehrbuch schreibe, werde ich mich wahrscheinlich damit begnügen müssen, weniger zu erhalten als ich bekommen hätte, wenn mehr Menschen bereit wären, sich meiner Fähigkeiten im Tausch für das, was sie wünschen, zu bedienen.

Das zweite begründete Bedenken in dem Einwand ist der: Jemand, der ein wenig nachgefragtes Gut hat, kann die Gegenseitigkeit der Wünsche nicht einfach hinwegzaubern. Selbst mit unserer Lösung muß er immer noch jemand finden, der das haben will, was er anbietet. Und dieser muß ein mehr für weiteren Handel als sein eigenes nachgefragtes Gut haben. Aber sobald er diese Anfangshürde genommen hat, kann er weitermachen.

Wie ein Tauschmittel entsteht

Ein Gut - wie z.B. Orangen - enthält also zwei Bestandteile, die seinen Wert bestimmen: (1) Sein Nutzen für Hersteller und Verbraucher - Menschen, die sie essen, wegen ihres Aussehens oder Geruchs zur Verzierung der Wohnung verwenden, Saft daraus pressen wollen usw., und (2) sein Nutzen als Tauschmittel.

Der zweite Nutzen ist ein wenig schwierig, und es wird nützlich sein, das zu wiederholen. Wenn Orangen stark für weiteren Handel nachgefragt werden, steigt ihr Wert. Einer der Verwendungen von Orangen ist dann der, daß die Menschen glauben, sie könnten dafür genutzt werden, andere Dinge, die Menschen gerne haben, zu erhalten.

Was geschieht, wenn ein Gut an Wert gewinnt, weil die meisten Menschen glauben, daß eine allgemeine Nachfrage danach besteht? Dann erwarten diese Leute vielleicht, daß das Gut in Zukunft noch stärker nachgefragt wird, womit sein Wert noch weiter steigt.

Schauen wir uns das näher an.

Am Anfang, zum Zeitpunkt t_1, schätzen Verbraucher Orangen zum Zwecke des Genusses. Dann, bei , bei t_2, werden die Verbraucher, die merken, daß viele Menschen ihre Güter gegen Orangen tauschen, sie höher bewerten als sie es sonst getan hätten.

Später, bei t_3, werden Verbraucher, die merken, daß noch mehr Menschen ihre Güter gegen Orangen tauschen, sie noch höher als vorher bewerten. Damit meine ich, daß sie Orangen (1) höher bewerten als ganz ohne Berücksichtigung ihres Tauschwerts und (2) höher bewerten, als wenn sie nur den zusätzlichen Tauschwert zum Zeitpunkt t_1 zu ihrer Werteinschätzung hinzugefügt hätten.

Wenn Sie den letzten Absatz etwas verschlungen fanden, stellen Sie sich vor, wie schwierig er zu schreiben war! Sie müssen sich aber wirklich nicht mit den Einzelheiten abgeben. Sie sollten sich aber an das Grundprinzip erinnern: *Ein Gut, von dem die Menschen glauben, daß es im Tausch einfach angenommen wird, gewinnt an Wert.* Lassen sie das die grauen Zellen nicht mehr vergessen.

1. Vor welche Schwierigkeit stellen die letzten paar Seiten die Praxeologie? Wurden alle Schritte der Erörterung rein deduktiv vorgenommen?

Beschränkung

Bis jetzt wissen wir, daß einige Güter stärker zum Tauschen nachgefragt werden als andere. Dadurch wird ihr Wert erhöht.

Wir können nun weitermachen. Was geschieht, wenn Marktteilnehmer sehen, daß einige Güter zum Teil in der Erwartung einer höheren Bewertung höher bewertet werden? Wahrscheinlich würden nicht alle Güter in der höher bewerteten Gruppe (Orange, Äpfel, Eis) gleichermaßen zur späteren Verwendung im Tausch nachgefragt werden. Einige von ihnen würden für diesen Zweck höher bewertet werden als andere.

Was wird dann geschehen? Sobald die Menschen merken, daß einige Güter höher bewertet werden als andere, wird ihre Nachfrage als Tauschmittel steigen. Das wird sogar dann gelten, wenn diese Güter dafür nur geringfügig höher bewertet werden als andere. Wenn man erwartet, daß Äpfel insgesamt stärker nachgefragt werden als Orangen, werden die Menschen lieber Äpfel als Orangen haben.

1. Beurteile den Einwand: "Das gerade Gesagte mag richtig sein, aber es ist keine Praxeologie. Der Praxeologie zufolge müssen unsere Schlüsse notwendig aus dem Handlungsaxiom, ergänzenden Axiomen oder den aus ihnen gezogenen Schlüssen folgen. Das ist hier aber nicht der Fall." Schauen Sie sich noch einmal das Praxeologie-Kapitel an, um die Antwort vorzubereiten.

Praxeologie und Beschränkung

Entgegen dem vorgebrachten Einwand entsprechen die Überlegungen des vorangegangenen Abschnitts den praxeologischen Regeln. (Das ist auch gut so, denn sonst hätte ich ja verspielt.) Uns beschäftigt hier bekanntlich nur der Tauschwert eines Guts - seine Verwendung als ein Gut, für das eine allgemeine Nachfrage angenommen wird, um beliebige andere Güter, die ich haben möchte, zu erwerben.

Vor diesem Hintergrund haben selbst kleine Unterschiede im erwarteten Tauschwert große Wirkungen. Ich werde, wenn sich sonst nichts ändert, immer eher das Gut wählen, von dem ich annehme, daß es die höchste Wahrscheinlichkeit hat, allgemein von anderen angenommen zu werden. Sonst würde ich nicht meine beste Alternative wählen. Und daß ich immer meine beste Alternative wähle, haben wir bereits gezeigt. (Vielleicht wollen Sie ja jetzt noch einmal die Besprechung von Alternativen und ihre Auswahl durchgehen.)

Sonderpunkt-Abschnitt: Weitere praxeologische Schwierigkeiten

Aber noch sind wir in bezug auf die Praxeologie nicht über den Berg. Warum folgt daraus, daß ich unter den gegebenen Umständen immer das Gut wähle, von dem ich annehme, daß es den höchsten Tauschwert hat, daß ich das Gut wähle, das in der Vergangenheit den höchsten Tauschwert hatte? Und woher wissen wir, daß Güter unterschiedliche Tauschwerte haben müssen? Dies sind in der Tat schwierige Fragen, die teilweise die Möglichkeiten dieser Einführung überschreiten.

1. Lösen Sie die gerade gestellten Fragen; und dann schicken Sie mir eine e-mail.

Geld und Banken

Seit geraumer Zeit werden Sie sich nun gesagt haben, daß dieses Kapitel merkwürdig ist. Angeblich handelt es von Geld und Banken; aber bisher scheinen wir darüber nichts darüber gesagt zu haben. Wie Sie jedoch in dem folgenden Kapitel sehen werden, haben wir die wesentlichen Schritte zum Verständnis des schwierigen Themas bereits hinter uns.

Kapitel 9

Geld, Teil 2

Noch einmal die Beschränkung

In letzten Kapitel haben wir behauptet, daß Handelnde in der Wirtschaft dazu neigen, auf der Suche nach einem Tauschmittel sich auf wenige Güter zu beschränken. Diejenigen, die Güter erwerben wollen, von denen sie glauben, daß sie immer von andern angenommen werden, werden in etwa die selben Güter aussuchen.

Können wir mehr darüber sagen? Welche Eigenschaften werden die ausgewählten Güter haben? Hier nehmen wir für eine kurze Zeit Urlaub von der Praxeologie und unternehmen so etwas wir eine historische Untersuchung.

Wir fragen uns: Welche Eigenschaften sollte man von einem Tauschmittel vernünftigerweise fordern? Anders gefragt: Welches Geld werden sich die Menschen wählen? Wir definieren Geld als *ein Gut, das auf einem Markt fast überall als Tauschmittel angenommen wird*. Solange Sie überhaupt das, was Sie herstellen, tauschen wollen, werden Sie höchstwahrscheinlich Geld dafür annehmen.

1. Muß ein Gut *überall* angenommen werden, um als Geld zu zählen? Angenommen, jemand fordert ein ganz bestimmte Moosart als Bezahlung für seine "Allgemein Theorie", aber kein Geld, mit dem er das Moos kaufen könnte. Müssen wir daraus schließen, daß wegen dieser einen Person in der Gesellschaft kein Geld vorhanden ist?

Eigenschaften eines Tauschmittels

Historisch gesehen haben schon alle möglichen Gegenstände, von Rindern über Muscheln bis zum Zucker, als Geld gedient. Nach dem zweiten Weltkrieg wurden oft Zigaretten als Geld verwendet.

Aber die meisten Gesellschaften, in denen es eine Entwicklung hin zu einem Geldmarkt gab, haben sich schließlich auf die Güter Gold und Silber als Tauschmittel beschränkt.

Zunächst sollte das Tauschmittel dauerhaft sein. So wünschenswert Eiskrem auch wäre, ist es wegen seiner kurzen Lebensdauer kein gutes Tauschmittel. Sie könnte es zwar im Eisfach aufheben, aber das würde rasch teuer. Und wie würde man es herumtragen, bevor man es gegen andere Sachen eintauscht?

Das führt uns zu einer verwandten Eigenschaft, die Geld in der Regel hat: Es sollte einfach in kleiner Einheiten teilbar sein. Verstehen Sie nun, warum Elefanten als Geld keine gute Wahl darstellen? Wie könnten Sie z.B. ein Brötchen kaufen, wenn so ein unhandlicher Elefant die kleinste Währungseinheit wäre? Gold und Silber können dagegen leicht in kleinere Einheiten aufgeteilt werden. (In Ländern mit einem Gold- oder Silberstandard werden auch häufig Metalle mit geringerem Wert wie Nickel oder Kupfer als kleinste Münzeinheit gewählt.)

Die dritte Eigenschaft folgt aus unserer Besprechung im vorigen Kapitel. Das Tauschmittel muß Eigenschaften haben, die es in weitem Umkreis annehmbar machen. Die Schönheit von Gold und Silber hat diese beiden Metalle in den meisten Gesellschaften begehrenswert gemacht.

Insgesamt dürfte man erwarten, daß Gold, Silber oder beide zugleich als Tauschmittel gewählt werden.

1. Geben Sie Beispiele für unterschiedliche Güter, die in verschiedenen Gesellschaften als Geld im Umlauf waren.
2. Warum, glauben Sie, hat eine große Zahl von Schriftstellern die Gier, Gold aufzuhäufen, verurteilt? (Murray Rothbard und Joseph Salerno haben dieses Phänomen "Aureophobie" (Goldfeindschaft) getauft.)

Geld als Wertaufbewahrung

Wir sind mit unserem ersten historischen Ausflug am Ende. Wir nehmen nun an, daß sich in einer Gesellschaft Gold als Tauschmittel durchgesetzt hat, und fragen uns, jetzt wieder durch praxeologische Überlegungen, was aus dieser Tatsache folgt.

Ein Vorteil des Gold- (oder Silber-) standards folgt sogleich aus einer seiner materiellen Eigenschaften. Da Gold dauerhaft haltbar ist, müssen die Menschen, die es besitzen, nicht alle Tauschhandlungen sofort durchführen. Besitze ich erst Gold, kann ich es aufheben, bis ich etwas finde, das ich damit kaufen will.

Wie wir bereits gesehen haben, erweitert ein Tauschmittel unsere Fähigkeit, unterschiedliche Güter zu erwerben. Wenn ich ökonomische Lehrbücher gegen Brötchen tauschen will (ich habe Äpfel langsam satt), muß ich erst einen Brötchenbesitzer finden, der ein Lehrbuch kaufen möchte. Wenn ich aber über Gold verfüge, ist meine Aufgabe, einen Brötchenbesitzer zu finden, der Gold will, viel einfacher. Und natürlich ist die Aufgabe deswegen leichter, weil *er* Gold will, damit er die Dinge kaufen kann, die er mag. (Habe ich das jetzt oft genug wiederholt?)

Wir erkennen also, daß Gold nicht nur den Umfang der Dinge erweitert, die mir zur Verfügung stehen. Es verlängert auch die Zeit, in der ich sie kaufen kann. Damit wirkt Gold als Wertspeicher; das ist sogar eine der Hauptfunktionen des Geldes.

1. Sonderpunkt: Wie erweitert Gold, indem es die Zeit verlängert, in der jemand Güter kaufen kann, auch den Raum der verfügbaren Güter? Beachten Sie, daß "Zeit" hier wörtlich, "Raum" aber bildlich verwendet wird.

Die Wirkung von Geld auf andere Güter

Lasen Sie uns wie immer noch einmal wiederholen. Wir begannen beim indirekten Tausch: Ich tausche eine Orange gegen einen Apfel. Danach gingen wir zum indirekten Tausch über. Da Sie meine Orange nicht wollen, sondern die "Allgemeine Theorie", tausche ich meine Orange gegen das Buch und dann das Buch gegen den Apfel. Wir sahen, daß Güter, die zum Tauschen allgemein nachgefragt werden, einen höheren Wert gewinnen, weil man ihre verbreitete Nachfrage wahrnimmt. In einer Marktgesellschaft werden sich die Menschen früher oder später auf ein oder zwei Güter, fast immer Gold oder Silber, als Tauschmittel beschränken.

Jetzt müssen wir einen kleinen, aber feinen Punkt besprechen, der meist übersehen wird. Sie erinnern sich, daß es, bevor sich Gold als Tauschmittel auf unserem Modellmarkt durchsetzte, mehrere Güter, z.B. Orangen, gab, deren Wert nur dadurch, daß ihre allgemein Nachfrage wahrgenommen wurde, stieg. Die Leute wünschten, neben anderen Gütern, Orangen, und zwar teilweise deswegen, weil sie glaubten, daß andere Menschen Orangen im Tausch akzeptieren würden.

Nun erhebt sich folgende Frage: Was geschieht mit dem Teil des Wertes der Orangen, der von ihrem Tauschwert abhing, wenn Gold einmal das allgemein verwendete Tauschmittel geworden ist?

Bevor Sie diese Frage zu beantworten versuchen, möchte ich sicher sein, daß Sie sie verstanden haben. Bevor Gold als Geld angenommen wurde, nahm der Wert der Orangen zu, weil die Menschen *sie* als Tauschmittel verwenden wollten. Was geschieht nun aber mit diesem Teil des Orangenwerts, sobald statt dessen das Gold angenommen wurde?

Es ist ziemlich offensichtlich, daß er abnimmt; abhängig von den Umständen kann er sogar ganz verschwinden. Diejenigen, die ihre Produkte gegen ein Gut, das üblicherweise auch von anderen angenommen wird, zu tauschen wünschen, wollen nun Gold, keine Orangen. Sobald sich ein Gut als Tauschmittel durchgesetzt hat, wird es zum Hauptgut, dessen Wert von seiner allgemeinen Annahme bestimmt wird.

1. Geht der Wertteil der Orangen, der darauf beruht, daß sie allgemein angenommen wird, ganz auf Null zurück, wenn Gold das Tauschmittel geworden ist? Können Sie sich Umstände vorstellen, wo nicht?

Der Lehrsatz von der Geldregression

Ich fürchte, ich muß hier eine Warnung aussprechen. Der folgende Abschnitt ist einer der schwersten des Buches. Ich kann ihn auch nicht zu einem Sonderpunkt-Abschnitt machen, denn er behandelt eines der Schlüssellehrsätze der Ökonomie.

So wie wir Geld erklärt haben, brauchte es keine staatliche Anordnung, um es hervorzubringen. Es entstand auch nicht durch einen ausdrücklichen Vertrag. Kein Mensch sagte: "Von heute an soll das Gut x unser Tauschmittel sein."

Nein, Geld entstand durch spontane (ohne äußere Ursache) Vorgänge im Markt. Zuerst ist Gold als Konsumgut geschätzt worden. Es wird hauptsächlich als Schmuck verwendet, kann aber auch für andere Sachen verwendet werden. Es kann z.B. benutzt werden, um Zähne zu füllen oder in der Industrie.

Danach gewann Gold an Wert, weil die Menschen glaubten, daß es allgemein im Tausch angenommen würde. Und als sie sahen, daß es diese Eigenschaft stärker besaß als andere Güter, schätzten sie es für ihre Tauschzwecke sogar noch mehr als vorher. So wurde aus Gold Geld.

Ein paar Punkte zum Geld müssen besonders betont werden. Sie sind nicht besonders schwer zu verstehen, aber Ökonomen außerhalb des Österreichischen Lagers mißachten sie oft. Zunächst leitet sich der Goldwert fast ausschließlich aus seiner Verwendung als Tauschmittel ab. *Gold begann aber nicht als Tauschmittel.* Es begann als gewöhnliche Ware, mit einem Nutzen für andere als nur Tauschzwecke.

Carl Menger, der Begründer der Österreichischen Schule der Volkswirtschaft, war der erste, der diese Beschreibung des Ursprungs des Geldes in seinem Werk "Grundlagen der Volkswirtschaft". Damit schaffte er einen wesentlichen Durchbruch in der ökonomischen Theorie. Davor dachten die Menschen meist, daß Geld durch eine ausdrückliche Übereinkunft, einen bestimmten Stoff als Geld anzunehmen, entstand. John Locke[42], ein großer politischer Theoretiker, wenn auch kein ganz so großer Ökonom, hatte diese Ansicht. Menger zeigte, daß Locke und diejenigen, die ebenso wie er dachten, in diesem Fall unrecht hatten.

1. Versuchen Sie, den Ursprung des Ausdrucks herauszufinden: "das Ergebnis menschlichen Handelns, aber nicht menschlicher Planung".
2. "Schon wieder haben Sie hier die Praxeologie verlassen. Mengers Analyse ist einfach eine historischer Bericht. Nichts davon ist notwendig." Besprechen Sie diesen Einwand.
3. Informieren Sie sich über F. A. v. Hayeks[43] Werk über spontane Ordnung. Vorschlag: Sein dreibändiges Werk "Law, Legislation, and Liberty" (1978).

Mises über die Geldregression

Bisher habe ich ein Versprechen noch nicht eingelöst, und vielleicht sind Sie froh darüber. Sie haben angenommen, daß der Abschnitt über Geldregression schwierig sein würde, aber bisher ist er es (hoffentlich) noch nicht gewesen. Jetzt geht der Spaß erst los.

Wie bestimmt der Markt den Wert einer gewöhnlichen Ware? Wenn Sie sich an die früheren Kapitel erinnern, beantworteten die Zauberwörter Nachfrage und Angebot die Frage. Und was bestimmte wieder Nachfrage und Angebot? Die Präferenzen der Nachfrager und Anbieter der Ware.

Geld ist in Mengers Bericht eine Ware; also sollten dieselben Überlegungen auch darauf zutreffen. Danach hängt der Wert des Goldes von der Nachfrage nach und dem Angebot von Gold ab. Die Nachfrage- und Angebotspläne beruhen wiederum auf den Nutzen der Goldnachfrager und -anbieter.

---

[42] John Locke (1632 -1704), englischer Philosoph, Begründer der Aufklärung und des englischen Empirismus. Hauptwerk: An Essay concerning Human Understanding (1690).

[43] Friedrich August von Hayek (1899-1992), österreichischer Ökonom (Nobelpreis 1974), Hauptwerke: Der Weg zur Knechtschaft (1944), Die Verfassung der Freiheit.

Endlich kommen wir zu Mises

So weit, so gut. Aber hier zeichnet sich ein Problem ab. Die Goldnachfrage hängt vom Nutzen des Goldes ab. Aber was bestimmt diesen? Wie bekannt liegt der Nutzen des Golds fast ausschließlich in seinem Gebrauch als Tauschmittel. *Die Menschen wollen Gold, weil sie es dafür gebrauchen können, alles zu erhalten, was sie sich wünschen.*

Erkennen Sie, warum dies ein Problem bereiten kann? Wir versuchen, den Wert, d.h. den Nutzen des Golds zu bestimmen. Der Nutzen des Golds liegt aber in seiner *Kaufkraft*, seinem Wert, andere Güter dagegen einzutauschen. Wir scheinen mit unserer Begründung im Kreis zu laufen, indem wir versuchen, etwas durch sich selbst zu erklären. Und das ist in der Logik einfach nicht erlaubt.

1. Geben Sie ein Beispiel für Kreisschlüsse.
2. Sind Kreisschlüsse immer verkehrt? Gibt es keine selbsterklärenden Aussagen?

Bisher sieht es so aus, als sei das Geld die große Ausnahme der Werttheorie. Wir können die gewöhnliche Nutzentheorie nicht dafür verwenden, den Wert des Golds zu erklären, da der Nutzen des Golds auf seinem Wert beruht. Wir müssen uns also anderswo umschauen. (Ich habe Sie gewarnt, daß es schwierig würde.)

Ludwig von Mises zeigte in seiner "Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel" (1912), daß der Wert des Gelds durch die gewöhnliche Nutzentheorie erklärt werden kann. Der Versuch muß nicht in einem Kreisschluß enden.

Wie fand Mises den Weg aus dem Zirkel? Er bemerkte, daß der Wert des Gelds heute auf dem Wert des Gelds gestern beruht. Sobald die Menschen versuchen, Gold zu bewerten, müssen sie die Kaufkraft des Golds beurteilen. Der einzige Ausgangspunkt dafür ist der Geldwert gestern.

Beachten Sie, daß Mises nicht meinte, daß der Geldwert von heute dem Geldwert von gestern gleicht. Wäre das seine Behauptung, dann wäre seine Theorie falsch. Die Folge davon wäre nämlich, daß der Geldwert sich nie ändern würde (ist Ihnen klar, warum?), was den offenbaren Tatsachen widerspricht. Mises sagt, daß die Menschen den Geldwert von gestern für die Beurteilung seines heutigen Werts als Grundlage nehmen müssen.

1. Sonderpunkt: In einem Sonderpunkt-Abschnitt im vorigen Kapitel stellte ich eine Aufgabe aus der Praxeologie. ...

Hat Mises das Problem gelöst?

Es scheint, daß nicht. Ja, er hat den Kreisschluß vermieden und erklärt den Geldwert nicht durch den Geldwert, sondern den Geldwert von heute durch den Geldwert von gestern.

Aber ist das wirklich ein Fortschritt? Was erklärt den Geldwert von gestern? Offensichtlich der Geldwert von vorgestern. Und sein Wert? Der Wert vom Vortag usw. Wir scheinen einen Kreis gegen einen Regress ausgewechselt zu haben. Bei einem Regress sagen wir: A hängt von B ab, B hängt von C ab, C hängt von D ab usw., und so kommen wir nie zu einem Ausdruck, der nicht von einem davor liegenden Ausdruck abhängt. Obwohl man dies bestreiten könnte, scheint es, daß eine völlig zufriedenstellende Erklärung in dieser Form nicht gegeben werden kann.

Eben hier liegt Mises' Genie als Geldtheoretiker. Er zeigte, daß seine Beschreibung des Geldwerts durch den Geldwert vom Vortag nicht zu einem unbefriedigenden Regress führt. Was geschieht, wenn wir die Erklärung zurückverlagern? Der Goldwert zum Zeitpunkt *t* hängt von seinem Wert zum Zeitpunkt *t-1* ab, der von seinem Wert zum Zeitpunkt *t-2* abhängt... Schließlich kommen wir zu einem Tag, an dem Gold keinen Wert als Mittel hatte, um andere Waren zu erwerben. Der Kaufkraftanteil am Wert fällt weg, und der Wert des Golds am "Tag eins" hängt vollständig von seiner Verwendung für Zwecke, die nichts mit Geld zu tun haben, ab.

Derart fügte Mises die Erklärung des Geldwerts in die allgemeine Nutzentheorie ein. Geld ist keine Ausnahme; sein Wert kann durch dieselbe Theorie erklärt werden wie der anderer Güter. Die Kaufkraft des Gelds macht die Erklärung nur etwas umfangreicher.

Erkennen Sie die entscheidende Voraussetzung, wenn Mises' Erklärung Bestand haben soll? Es muß einen Tag eins geben, an dem der Wert der Ware, bevor sie zu Geld wird, überhaupt nicht bestimmt wird durch Kaufkrafteinschätzungen. Sonst wären wir dem Regress nicht entkommen. Natürlich hat Gold, das ich als

Beispiel verwendet habe, um Mises Begründung zu erklären, auch einen Wert ohne die Kaufkraft. Doch Mises behauptet gar nicht, daß eine Voraussetzung der Gesellschaft die Übernahme von Gold (oder Silber) ist. Dennoch hat Geld immer seinen Ursprung als Ware ohne Geldeigenschaft.

Erkennen Sie, warum das so sein muß? Ohne einen Wert am Tag eins gäbe es kein Mittel, durch das die Menschen die Kaufkraft des Geldes einschätzen könnten. Und es ist wesentlich, daß sie dies tun können, damit Geld überhaupt als Tauschmittel dienen kann.

Gegen Mises Beweis gibt es einen offensichtlichen Einwand: Was ist mit Papiergeld? Manches Papiergeld ist einfach eine Quittung für eine Goldforderung, anderes Papiergeld aber nicht. Diese Art von Geld, die ungedecktes Geld genannt wird, wird einfach durch die Regierung zu Geld erklärt. Ohne diese Anordnung wäre sein Wert Null. Das ungedeckte Geld wäre einfach nur noch wertlose Papierstücke.

Eine Regierung gibt häufig ungedecktes Geld aus, unabhängig davon, ob sie es tun *sollte* (eine Frage, die wir im nächsten Kapitel behandeln werden). Ist das keine Widerlegung von Mises' Darstellung? Er sagt, daß Geld seinen Ursprung in einer Ware haben muß. Ungedecktes Geld stammt aber nicht daher. Damit fällt Mises' Theorie in sich zusammen; "eine schöne Theorie, nur leider durch eine sture Tatsache zu Fall gebracht".

Tatsächlich folgt aus Mises' Theorie jedoch nicht das, was die vermeintliche Widerlegung ihr unterstellt. Mises bestreitet nicht die Möglichkeit von ungedecktem Geld. Er behauptet jedoch, daß es sich zu Warengeld schmarotzerhaft verhält: Ohne Warengeld hätten die Menschen keine Möglichkeit, die Kaufkraft des ungedeckten Geldes zu beurteilen; damit hätte diese Geldart keinen Bestand.

1. Warum setzt das Bestehen von Geld voraus, daß Menschen in der Lage sein müssen, seine Kaufkraft zu beurteilen?
2. "Mises leitet den Geldwert ab, aber er zeigt nicht, daß keine andere Ableitung sonst annehmbar wäre. Daher zeigt er nicht, daß Geld seinen Ursprung in einer Ware haben muß." Beurteilen Sie diesen Einwand.

Kapitel 10

Der Goldstandard

Wie wir gesehen haben, entwickelt sich Geld aus einer Ware - sonst wüßten die Menschen nicht, welcher Wert ihm zuzuschreiben wäre. Doch welche Ware? Wie ich im vorigen Kapitel erwähnte, ist dies nichts, was wir durch Überlegungen *a priori* bestimmen können. Viele verschiedene Güter haben bereits als Geld gedient - Kühe und Zigaretten eingeschlossen.

Aber ich bin sicher, daß Sie sich erinnern werden, daß wir einige allgemeine Grundsätze aufstellen können, die die Auswahlmöglichkeiten einschränken, auch wenn wir nicht feststellen können, welches Gut eine Gesellschaft als Geld übernehmen wird. Ein Gut kann nur dann zu Geld werden, wenn es von den Menschen einer Gesellschaft weitgehend angenommen wird. Außerdem müssen die Menschen annehmen, daß es, zum Tausch angeboten, auch angenommen wird.

1. Warum braucht man die letzte Voraussetzung? Warum ist es nicht genug, daß die Glieder einer Gesellschaft das Gut zum Tausch annehmen? Warum müssen sie auch noch glauben, daß es angenommen werden wird?
2. Es ist leicht zu verstehen, wie eine Gesellschaft Kühe als Geld wählen; denken Sie z.B. an eine Ackerbaugesellschaft, wo Vieh eine wichtige Rolle spielt. Aber wie aknn es dazu kommen, daß Zigaretten zu Geld werden?

Eine ungewöhnliche Wahl

Die Gruppe, die Zigaretten wählte, war in einer Ausnahmelage. Sie bestand aus gefangenen Soldaten in einem Lager. Da jeder bemerkte, daß (nahezu) jeder andere Zigaretten wünschte, waren Zigaretten, sehr zum Entsetzen der Gesundheitsbehörden und Ärztekammern, ein stark nachgefragtes Gut. Sie wurden auf die Weise, die der Geldregressionslehrsatz zeigt, zu Geld.

1. "Widerlegt das Zigarettenbeispiel nicht in Wirklichkeit den Regressionslehrsatz? Haben die Lagerinsassen nicht untereinander abgesprochen, daß Zigaretten als Geld angesehen würden? Der Regressionslehrsatz sagt aber, daß Geld nicht durch Übereinkunft zustande kommt." Was ist an dem Einwand verkehrt? Hinweis: Folgt aus dem Lehrsatz, daß die Entwicklung hin zum Geld langsam erfolgen muß?

Die übliche Wahl

Haben die Antwort auf die letzte Frage gefunden? Sie erinnern sich, daß der Regressionslehrsatz sagt, daß der Geldwert nicht durch einfache Beschlußfassung festgelegt werden kann. Wenn die Leute aber wissen, daß Zigaretten allgemein angenommen werden und durch Tausch den Preis anderer Güter im Verhältnis zu Zigaretten kennen, kann sich alles sehr schnell entwickeln.

In den meisten Gesellschaften sind keine Zigaretten das Tauschmittel. Wie erwähnt nahmen wir den Umweg über Zigaretten; es gibt aber einige allgemeine Grundsätze, die die Menge der Güter, die als Geld gewählt werden, beschränkt. Diese Grundsätze führten, wie wir im letzten Kapitel erläuterten, die meisten Gesellschaften mit Zugang zu Gold oder Silber dazu, eines der beiden Metalle, oder beide, auszuwählen.

1. Schauen Sie sich noch einmal die Eigenschaften von Geld an, die Gold und Silber zu begehrten Tauschmitteln machen.
2. Wenn Gold und Silber tatsächlich so nützlich als Geld sind, warum hat Deutschland dann keinen Goldstandard?

Manchmal verwendet eine Gesellschaft sowohl Gold als auch Silber als Geld. Üblicherweise wird Silber dann für kleinere, Gold für größere Umsätze verwendet. Eine Geldverfassung mit zwei gleichzeitig verwendeten Metallen stellt uns sogleich vor eine Aufgabe. Der Preis mancher Güter wird in Gold, andere jedoch in Silber genannt werden.

1. Wie könnten sich diese Preise zueinander verhalten?
2. Sonderpunkt: Warum schließt sich an die Antwort auf die erste Frage eine weitere Frage zu den Preisen anderer Güter an? Wie kann diese Schwierigkeit gelöst werden?

Die Lösung des Marktes

Die Lösung auf die erste Frage ist einfach. Gold und Silber sind Waren wie Äpfel und Orangen. Am Markt könnte sich z.B. folgender Preis bilden: Eine Unze Gold wird gegen 16 Unzen Silber getauscht? Wenn dieses Verhältnis erst einmal gegeben ist, wird es dann unverändert bleiben, d.h., werden Gold und Silber immer zu diesem Kurs getauscht werden?

Ich hoffe, Sie haben gemerkt, daß die Antwort Nein ist. Das Verhältnis ist ein Preis, und ebenso wie andere Preise wird es durch Nachfrage und Angebot bestimmt. Diese hängen wiederum von den Nutzen der Käufer und Verkäufer ab. (Schlagen Sie noch einmal die Kapitel über Nutzen bzw. Nachfrage und Angebot nach. Man kann diese grundlegenden Dinge nicht zu häufig wiederholen. Um die Ökonomie zu verstehen, müssen Sie Nachfrage und Angebot kennen und verstehen.)

Nehmen wir an, daß mehr Silber geförder wird, während die Goldmenge gleich bleibt. Sowie mehr Silber auf den Markt kommt, nimmt der Grenznutzen des Silbers ab. (Warum?) Wie wirkt sich das auf den Tauschkurs zwischen Gold und Silber aus?

Die Leute müssen jetzt mehr Silber als vorher für eine Unze Gold hergeben. So erhalten wir einen neuen Tauschkurs; z.B. wird nun eine Unze Gold gegen 16,5 Unzen Silber getauscht.

1. Zeichnen Sie die Angebots- und Nachfragekurven, die die beschriebene Änderung darstellen. (Ich hätte sie ja hier abbilden können; aber ist es nicht viel lehrreicher, wenn Sie sie sich selber herleiten?)
2. Zeichnen Sie Angebots- und Nachfragekurven, die die Auswirkung einer Zunahme in der Angebotsmenge beider Metalle zeigen; die einer Abnahme von beiden; und die einer Zunahme des einen bei gleichzeitiger Abnahme des anderen Metalls. (Ich hoffe, das ist Ihnen nicht zu mühsam.)

Andere Güter

Nehmen wir an, am Markt hat sich zwischen Silber und Gold ein Tauschverhältnis von 16 zu 1 eingestellt. Ist damit alles in Ordnung?

Nein, nicht unbedingt. Einige Güter haben Preise in Gold, andere in Silber. Diese Preise werden natürlich von Nachfrage und Angebot dieser Güter im Verhältnis von Nachfrage und Angebot von Gold bzw. Silber bestimmt. Eintausend Orangen werden dabei z.B. gegen eine halbe Unze Silber getauscht.

1. Wie hoch ist bei dem angegebenen Silberpreis Ihrer Meinung nach der Goldpreis für tausend Orangen?

Andere Güter, Fortsetzung

Im Markt werden wir alle möglichen Arten von unterschiedlichen Tauschverhältnissen (Preisen) antreffen, von denen einige in Gold, andere in Silber angegeben werden. Alle diese Preise müssen zu dem Gold-Silber-Tauschverhältnis passen.

Was bedeutet das? Nehmen wir an, daß jemand Orangen kaufen möchte, aber kein Silber hat. Er fragt den Orangenbesitzer "Wieviel Gold muß ich Dir für tausend Orangen geben?" (Die Sprecher in Wirtschaftslehrbüchern drücken sich häufig so gestelzt aus.) Unser Orangenmann ist kein Dummkopf; er antwortet "Eine Achtelunze Gold." Der Goldbesitzer ist gierig darauf, die Orangen zu haben und nimmt an. Sehen Sie, welche Schwierigkeit sich nun stellt? Wir haben folgende Tauschverhältnisse:

16 Unzen Silber gegen eine Unze Gold.
1/2 Unze Silber gegen 1000 Orangen.
1/8 Unze Gold gegen 1000 Orangen.

Wie der große britische Dichter Lord Tennyson[44] in seinem Werk "Angriff der leichten Brigade"[45] sagt: "Jemand hat es verkorkst." Sie können leicht entdecken, wer es ist: Der Narr, der eine Achtelunze Gold für 1000 Orangen gab.

Der glückliche Orangenmann hat nun eine Achtelunze Gold. Wir können nun für sein Gold zwei Unzen Silber erhalten. (Warum?) Damit kann er 4000 Orangen kaufen. (Wenn er noch mehr Glück hat, kann er wieder von vorne beginnen und eine halbe Unze Gold von dem Narr für seine 4000 Orangen eintauschen.)

Pech für den Orangenmann und Glück für den Narr, daß die Situation nicht lange so bleibt. Andere Orangenmänner werden versuchen, an diesem guten Geschäft teilzuhaben. Sie wollen das Gold für sich; sie werden sich nicht wie die Orangenmänner-Gewerkschaft verhalten. Der Narr hat aber nur eine begrenzte Menge Gold, um dafür Orangen zu kaufen. Wie kann davon jeder Orangenverkäufer so viel wie möglich für sich sichern? Er wird dem Narr ein besseres Angebot machen. Er wird ihm z.B. 2000 Orangen für eine Achtelunze Gold anbieten.

1. Warum wird er das tun? Der Narr würde eine Achtelunze Gold für 1000 Orangen hergeben. Warum sollte ihm jemand für dasselbe Geld 1000 mehr anbieten?

Der Narr wird klug

Was würde geschehen, wenn er ihm nicht mehr Orangen anbieten würde? Er würde seinen Markt verlieren. Seine Orangenverkäuferkollegen versuchen alle, an das Gold heranzukommen; und von dem gibt es nicht genug. Wenn er aber 2000 Orangen anbietet, steigt die Wahrscheinlichkeit, daß er Gold bekommt. Der Narr erhält lieber 2000 Orangen für seine Achtelunze Gold als 1000 Orangen (so dumm ist er nun auch wieder nicht). Der Orangenverkäufer macht weniger Gewinn als zuvor, aber es ist immer noch möglich, daß er sein Angebot verbessert.

---

[44] Alfred Lord Tennyson (1809-1892), Hauptwerke: Maud (1854), Enoch Arden (1864).
[45] (1848). Der Fehler eines Offiziers führt zum Tod von fast 500 Männern. Geschrieben nach der Schlacht von Balaklava, angeregt von einem Artikel in der "Times". Der zitierte Ausdruck "Someone had blundered" findet sich bereits in dem Artikel.

1. Gehen Sie durch die Tauschkurse und zeigen Sie, warum es immer noch vorteilhaft für den Orangenverkäufer ist, eine Achtelunze Gold für 2000 Orangen zu bekommen. Wie hoch wird noch geboten werden?
2. Was, glauben Sie, wird der Narr tun, wenn er sieht, daß sich die Orangenverkäufer gegenseitig überbieten?

Der Narr wird klug, Teil 2

Mehr und mehr Orangenverkäufer werden die Gelegenheit erkennen, einen großen Reibach zu machen. Vielleicht sehen andere darin einen Vorteil, Orangen zu kaufen, wenn sie noch keine besitzen. Denn sobald sie Orangen zur Hand haben, können versuchen, sich das Gold des Narren zu sichern.

Mittlerweile sieht der Narr, daß Gold stark nachgefragt wird. (Sogar Dummheit ist gewöhnlich nicht grenzenlos.) Er wird vermuten, daß er bisher zu viel Gold angeboten hat und sein Angebot senken. So bekommt unser Wechselkurs von einer Achtelunze Gold für 1000 Orangen Druck von zwei Seiten. Die Orangenmänner bieten mehr Orangen, der Narr aber weniger Gold. Wie lange wird das Spiel gehen? Bis niemand mehr einen Vorteil aus dem Ringtausch ziehen kann. Gewinne, die aus einer Reihe von Tauschhandlungen gezogen werden, die auf Preisunterschieden beruhen, werden Arbitragegewinne genannt. Wir haben von ihnen im Kapitel 4 gesprochen, als wir das Gesetz des einen Preises besprachen. Jetzt sehen wir, daß an Geld nicht besonderes ist. Gold und Silber gehorchen dem Gesetz des einen Preises ebenso wie Orangen und Äpfel.

1. Wenn sich Gold und Silber wie gewöhnliche Waren verhalten, warum, glauben Sie, betrachten viele Geld als etwas, das gänzlich anderen ökonomischen Gesetzen unterliegt als andere Güter (oder diesen Gesetzen ganz entzogen ist)?

Der Staat tritt auf

Nehmen wir wieder an, daß Silber gegen Gold im Verhältnis eins zu 16 getauscht wird. Alle Güterpreise auf dem Markt passen auf die erläuterte Weise zusammen: Niemand kann Gewinne aus Arbitragehandel ziehen.

"Alles schön und gut", werden einige Wirtschafts-Neuerer sagen, "aber das Gleichgewicht ist leicht gestört. Und sobald sich die Menge an Gold oder Silber ändert, ist das Verhältnis von 16 zu 1 überholt und muß geändert werden. Dafür braucht es aber Zeit. Dazwischen gibt es die Möglichkeit der Arbitrage. Warum sollte man nicht die Berechnung der Preise vereinfachen? Dafür müssen wir nur das 16-zu-1-Verhältnis festschreiben. Danach brauchen wir uns nie wieder über Geldarbitrage Sorgen zu machen."

1. Welche ethischen Annahmen über Arbitrage und Berechnung trifft unser vorgestellter Neuerer? Können sie gerechtfertigt werden?

Ein Ausflug in die Ethik

Eines der Themen dieses Buchs tritt hier mit kristallklarer Deutlichkeit hervor. Es ist einfach, anzunehmen, daß gewisse ethische Ansichten oder "Werturteile" übernommen werden sollten, obwohl eine Untersuchung zeigt, daß sie umstritten sind und der Rechtfertigung bedürfen.

Unser Neuerer hat zwei dieser umstrittenen Annahmen getroffen. Zuerst bemerkt er richtig, daß Änderungen in Angebot und Nachfrage erst nach einer gewissen Zeit zu einer Preisänderung führen. Selbst wenn das 16-zu-1-Verhältnis nicht länger mit den gegenwärtigen Nutzen der Handelnden übereinstimmt, bleibt sie eine ganze Weile unverändert.

Aber warum ist daraus abzuleiten, daß damit etwas verkehrt ist? Warum sollten Preisanpassungen an Nachfrage- und Angebotsänderungen unmittelbar erfolgen oder wenigstens schneller vor sich gehen als es im Markt von selbst geschieht? Hüten Sie sich, hier eine ungerechtfertigte Annahme über das, was ich sage, zu treffen. Ich behaupte nicht, daß die Wunschvorstellung einer unmittelbaren Preisanpassung an sich verkehrt wäre.

Vielmehr bitte ich meine Leser zu bemerken, daß von dem Neuerer eine ethische Annahme getroffen wurde. Wenn er aus (1) "Preisanpassungen brauchen Zeit" (2) "Preisanpassungen brauchen zu viel Zeit" macht, hat er einen Schritt getan, der eine Begründung erfordert.

Und unser Neuerer hat eine weitere ungeprüfte Annahme eingeschmuggelt: Daß Anpassungen, die durch Arbitrage erfolgen, schlecht seien. Was ist an Arbitrage schlecht? Das muß unser Neuerer erklären. Ich wiederhole: Wir haben nicht angenommen, daß Arbitrage moralisch in Ordnung ist, sondern wollten nur auf die zu oft übersehene Beweislast hinweisen.

1. Geben Sie andere Beispiele, in denen Vorschläge für ökonomische Neuerungen eingeschmuggelte Werturteile enthalten.

Greshams Gesetz

Im Moment werden wir unsere Besprechung der ethischen Fragen nicht weiter verfolgen und uns auf die "positive" Ökonomie beschränken. (Erinnern Sie sich, daß wir in Kapitel 7 die Unterscheidung zwischen positiven und normativen Aussagen gemacht haben.)

Unsere Annahme war, daß sich auf dem Markt ein 16-zu-1-Verhältnis eingestellt hat. Nun werden neue Goldminen in Patagonien entdeckt und eine große Menge Gold strömt auf den Markt. Wenn wir annehmen, daß die Nutzen im übrigen unverändert bleiben, wird der Goldpreis fallen. Z.B. erzielt eine Unze Gold nur noch 15 Unzen Silber.

Doch der Staat hat ein 16-zu-1-Verhältnis festgeschrieben. Wenn Sie eine Unze Gold besitzen, können Sie damit 16 Unzen Silber erhalten. Die Annahme ist, daß Sie bereit gewesen wären, 15 Unzen Silber für Ihr Gold zu erhalten; dagegen, daß sie eine zusätzliche Unze bekommen, haben Sie aber sicher auch nichts.

Silberhändler dagegen werden sich widerspenstiger zeigen. Das 16-zu-1-Verhältnis spiegelt nicht mehr den Marktpreis wider. Wenn es dennoch durchgesetzt wird, werden Silberhändler noch weniger als zuvor bereit sein, Silber am Markt anzubieten. Gold wird das ausschließliche Tauschmittel werden.

Warum wird es dazu kommen? Wie immer müssen wir dazu einen Grundsatz heranziehen. Geld ist eine Ware.

1. Wodurch erlaubt uns dieser Grundsatz, die Auswirkungen eines festen Wechselkurses zu untersuchen?

Überschüsse und Knappheiten

Ich hoffe, Sie haben die Frage beantwortet, indem Sie auf Überschüsse und Knappheiten hingewiesen haben. Sie erinnern sich sicher an die Wirkung eines unter dem Marktpreis festgesetzten Höchstpreises. Bei dem künstlich niedrigeren Preis wird eine größere Menge des Guts nachgefragt als angeboten werden. Kurz, eine Knappheit wird auftreten. Genau das ist auch in unserem Beispiel geschehen. Der Preis für Silber steht künstlich niedrig. Sein Marktwert ist 1/15 Unze Gold, während der staatlich vorgeschriebene Preis nur 1/16 Unze beträgt. Daher die Knappheit.

Auf der anderen Seite ist der Preis für Gold künstlich hoch. Bei dem künstlich durchgesetzten Verhältnis gibt es einen Goldüberschuß. Goldkäufer verlangen beim 16-zu-1-Verhältnis eine geringere Goldmenge am Markt als Anbieter zu diesem Preis geben wollen.

Zusammengefaßt bedeutet das, daß Geld, das durch den Staat überbewertet wird, dazu führen, daß es staatlich unterbewertetes Geld vom Markt vertreibt. Dies ist das Gresham'sche Gesetz, das gewöhnlich mit "Das schlechte Geld vertreibt das gute" wiedergegeben wird. Unsere Formulierung, die wir von Murray Rothbard übernommen haben, ist der üblichen überlegen. Sie sagt uns, was "gutes" und was "schlechtes" Geld ist.

Ein Einzelmetallstandard

In diesem Kapitel haben wir gelernt, daß der freie Markt ohne weiteres das Bestehen von Gold und Silber nebeneinander als Geld verträgt. Solange der Staat keine Preiskontrollen durchführt, werden beide Metalle als Geld umlaufen.

Aber die Präferenzen der Menschen können sich ändern. Sie könnten zwei Sorten Geld mit häufig untereinander geänderten Wechselkursen unbequem finden. Auch in diesem Fall liefert der Markt eine Lösung. Wenn genügend Menschen aufhören, eines der Metalle als Geld zu verwenden, wird es bald kein Geld mehr sein. Erinnern Sie sich an den Geldregressionslehrsatz? Die Umwandlung des Geldes in Ware folgt genau umgekehrt dem von ihm beschriebenen Pfad.

Eine Ware, die mehr und mehr als Tauschmittel nachgefragt wird, gewinnt durch diese Tatsache an Wert. Silber wird z.B. nicht nur für seinen Gebrauch in Ringen oder Zähnen wertvoller, sondern auch dadurch, daß es den Tausch erleichtert.

Wenn nun einige Menschen aufhören, Silber im Tausch anzunehmen, wird es seinen Wert als Tauschmittel verlieren. Sofern es seinen Wert verliert, wird es von den Marktteilnehmern weniger nachgefragt. Es tritt eine spiralartige Entwicklung ein, die der entgegengesetzt ist, durch die Geld geschaffen wird.

Wenn eine Ware seinen ganzen (oder fast ganzen) Wert als Tauschmittel verliert, dient es nicht mehr als Geld. Sein Wert wird nun wieder wie jedes andere nicht-monetäre Gut bestimmt. Obwohl dies kein praxeologisches Gesetz ist, ist die Voraussage leicht, daß in einem freien Markt aus Gründen der Einfachheit eine Zweimetallwährung durch einen Einmetallstandard ersetzt werden wird. Üblicherweise wird dabei das Gold übrig bleiben.

1. Warum wird sich in einem freien Markt eher Gold als Silber durchsetzen?

Schluß

In diesem Buch haben wir versucht, eine grundlegende Erkenntnis zu vermitteln: Es ist möglich, auf systematisch, logische Weise über die Wirtschaft nachzudenken. Man braucht Aussagen nicht einfach hinzunehmen, weil "es so im Buch steht", und man muß nicht erst zur Universität gehen, um die Grundlagen dessen kennenzulernen, was zu glauben von einem erwartet wird.

Das Verständnis der Ökonomie erfordert nur eine besondere Aufmerksamkeit für Begründungen. Diese können manchmal vielleicht auch etwas schwierig und allgemein sein. (Das habe ich am Anfang nur nicht erwähnt, damit niemand abgeschreckt würde.) Das ist zumindest der Fall, wenn es sich um die Österreichische Version der Ökonomie handelt, die darzustellen wir hier unternommen haben.

Wir begannen bei dem Handlungsaxiom und leiteten daraus folgenreiche Lehrsätze ab, wie z.B. das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens. Dann beschränkten wir die Anwendung der österreichischen Methode auf zwei Kernbereiche: Preise und die Natur des Geldes.

Was ist das Nachfragegesetz? Was ist an Marx' Arbeitswerttheorie verkehrt? Warum muß Geld seinen Ursprung in einer Ware, die selber nicht Geld ist, haben? Dies sind einige der Fragen, die Sie nun beantworten können sollten, wenn Sie über meine schlechten Witze hinweg bis hier gekommen sind.

Außerdem hoffe ich, daß Ihnen jetzt klar ist, wie Preise Nachfrage und Angebot ohne Regierungseingriffe aufeinander abstimmen. Maßnahmen wie Preis- und Lohnkontrollen dagegen erfüllen nie die Ziele, die ihre Anhänger angeblich mit ihnen verfolgen. Ebenso kann die Regierung kein Geld einfach so durch Anordnung schaffen.

Wenn Sie daraus schließen sollten, daß die Regierung nicht in den Markt eingreifen "sollte", haben Sie ein normatives Urteil gefällt. Ich hoffe, daß Sie nun verstanden haben, wie Werturteile sich von beschreibenden Aussagen unterscheiden und wie uns Tatsachenwissen dabei hilft, begründete politische Entscheidungen z fällen.

Wenn Sie diese Buch aufmerksam gelesen haben, sollten Sie in der Lage sein, selber die Werke der großen Österreichischen Ökonomen wie Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk, Ludwig von Mises und Murray N.

Rothbard zu lesen. Ich bin es zufrieden, wie John Locke in einem anderen Zusammenhang sagte[46], ihr Vorarbeiter gewesen zu sein.

Glossar

abnehmenden Grenznutzens, Gesetz des: Ein Grundprinzip der ⇑ Praxeologie, nach dem der Vorrat eines Guts für immer geringer bewertete Verwendungen eingesetzt wird.
Angebot: Ein Gut, das zum Verkauf auf dem Markt bereit steht. (Gegenteil: ⇑ Nachfrage)
Arbeit: Menschlicher Aufwand an Mühe bei der Herstellung.
Arbeitslosigkeit: Zustand, in dem zu einer bestimmten Lohnhöhe die Leistungen eines Arbeiters nicht nachgefragt werden.
Arbeitswertlehre: Die Ansicht, daß der ⇑ Wert eines Guts der für seine Herstellung notwendigen Arbeitszeit entspricht. (Siehe auch: ⇑ Subjektive Wertlehre)
Arbitrage: Gewinne, die aus der Ausnutzung von Preisunterschieden in örtlichen Märkten stammen. ⇑ Arbitrageure nehmen die Unterschiede wahr und bewirken so die Bildung eines einheitlichen ⇑ Preises für jedes Gut (s.a. ⇑ Gesetz des einen Preises).
Arbitrageure: Diejenigen, die Preisunterschiede für ein Gut auf dem ⇑ Markt ausnutzen.
Axiom: Ein grundlegendes Prinzip, das als offensichtlich angenommen wird ist und keiner Ableitung bedarf.
Deduktion: Ein Schlußtyp, der Schlußfolgerungen aus Vordersätzen (⇑ Prämissen) ableitet.
Deduzieren: Der Vorgang des Schlußfolgerns aus Urteilen (Vordersätzen, ⇑ Prämissen) nach den Gesetzen der ⇑ Logik.
Deflation: Abnahme des Geldangebots (der Geldmenge) in einer Volkswirtschaft. (Gegensatz: ⇑ Inflation.)
Erwartungen: Annahmen über zukünftige wirtschaftliche Zustände, insbesondere ⇑ Preise.
Ethische Annahme: Eine Aussage, daß etwas aus moralischen Gründen sein sollte (⇑ Soll-Aussage).
Fixe (d.h. feste) Kosten: ⇑ Kosten, die zur Zeit einer wirtschaftlichen Entscheidung bereits ausgegeben wurde.
Freier Wechselkurs: ⇑ Wechselkurs, besonders der von ⇑ Geld, der durch den ⇑ Markt bestimmt wird und sich daher ändern kann.
Gegenseitigkeit der Wünsche: Eine notwendige Bedingung für den ⇑ Tausch. Jeder Teilnehmer am Tausch muß das, was der andere anbietet, dem vorziehen, was er selber hat (⇑ Präferenz).
Geld: Eine Ware, die als ⇑ Tauschmittel verwendet wird. Es wird nachgefragt, weil jeder weiß, daß es von anderen im ⇑ Tausch angenommen wird.
Geldregressionslehrsatz: Ein von Menger und Mises entwickeltes Argument, nach dem die ⇑ Kaufkraft des Geldes ihren Ursprung im der Verwendung der Ware, die als ⇑ Geld dient, als Gut ohne Geldfunktion.
Gesetz des ⇑ Grenznutzens: Der Grundsatz, daß eine Einheit eines Guts dafür verwendet wird, die höchste noch nicht befriedigte ⇑ Präferenz zu befriedigen.
Gesetz des einen Preises: Die Neigung, daß sich auf dem ⇑ Markt für eine Ware ein einheitlicher ⇑ Preis einstellt.
Gleichgewicht: Ein Zustand, in dem Käufer und Verkäufer keinen gegenseitig vorteilhaften Tausch mehr durchführen können (⇑ Gegenseitigkeit der Wünsche).
Gleichheit: Die Annahme, daß ausgetauschte Güter in irgendeiner Hinsicht übereinstimmen müssen.
Goldstandard: Eine Geldverfassung, in dem Gold die allgemein angenommene Geldware ist.
Grenzeinheit: Die Einheit eines Guts, die die geringste ⇑ Präferenz von allen Präferenzen, die das Gut befriedigt, erfüllt.
Grenzkäufer: Käufer, die bei einem gegenüber dem Marktpreis leicht erhöhten ⇑ Preis den ⇑ Markt verlassen würden.
Grenznutzen: Der ⇑ Wert der letzten Einheit einer Ware. Auch: Der Wert einer Einheit eines Guts, wenn eine Einheit des Guts aufgegeben werden muß.
Greshamsches Gesetz: Der Grundsatz, nach dem das vom Staat überbewertete ⇑ Geld das von ihm unterbewertete ⇑ Geld vom ⇑ Markt drängt.
Hedonismus: Ein ethisches System, das Wahlentscheidungen nach der Menge der angenehmen Gefühle, die sie verschaffen können, ordnet.
Hermeneutik: Die Ansicht, daß menschliches Handeln nicht mit Hilfe wissenschaftlicher Gesetze verstanden werden kann, sondern durch einen Vorgang intuitiven (d.h. anschauenden) Begreifens.
Hermeneutiker: Jemand, der die ⇑ Hermeneutik verwendet oder vertritt.
Historizismus: Die Lehre, daß es keine allgemein gültigen wirtschaftlichen Gesetze gibt. Ökonomische Grundsätze gelten danach höchstens für bestimmte geschichtliche Abschnitte.
Hypothese: Eine Annahme, gewöhnlich der Form "Wenn A, dann B".

[46] [Stelle?]

Hypothetischer Syllogismus: Ein deduktiver Schluß eines bestimmten Typs (⇑ Syllogismus), in dem wenigstens eine Prämisse eine ⇑ Hypothese ist. (⇑ Kategorischer Syllogismus)
Indirekter Tausch: Ein Handel, in dem man die gewünschte Ware nicht in einem einzigen ⇑ Tausch erwirbt, sondern dafür einen weiteren Zwischenschritt benötigt.
Inflation: Eine Zunahme des Geldangebots (der Geldmenge) in einer Volkswirtschaft. (Gegensatz: ⇑ Deflation.)
Intransitive Präferenzen: ⇑ Präferenzen der Form: A wird B bevorzugt; B wird C bevorzugt; A wird aber nicht C bevorzugt.
Kapital: (1) Güter zur Produktion (d.h. Herstellung) anderer Güter. Diese Güter werden nicht dafür geschätzt, daß sie unmittelbaren Genuß verschaffen, sondern weil sie für die Umwandlung von Gütern in fertige Produkte dienen. (2) Der Geldwert der gerade genannten Güter. Warnung: Vermischen Sie nicht die beiden Bedeutungen!
Kapitalismus: Ein Wirtschaftssystem mit Privateigentum an den Produktionsmitteln. (Gegensatz: ⇑ Sozialismus.)
Kategorischer Syllogismus: Ein deduktiver Schluß eines bestimmten Typs (⇑ Syllogismus), in dem alle Prämissen Behauptungen sind. (⇑ Hypothetischer Syllogismus)
Kaufkraft des Geldes: Die Menge an Waren, die man mit einer Geldeinheit kaufen kann.
Knappheit: Zustand, in dem die nachgefragte Menge eines Guts die angebotene Menge übersteigt. (Gegenteil: ⇑ Überschuß)
Kommunismus: Gleichbedeutend mit ⇑ Sozialismus, gewöhnlich einem der radikaleren Sorte.
Kosten: Der Nutzen der höchsten Alternative, die gerade nicht mehr gewählt wurde.
Logik: Die normative Wissenschaft vom Schließen.
Markt: Die Einrichtung, in der der wirtschaftliche ⇑ Tausch stattfindet.
Markträumungspreis: Der ⇑ Preis, bei dem die nachgefragte der angebotenen Menge eines Guts entspricht.
Marxismus: Das von Karl Marx (1818-1883) entwickelte, auf der ⇑ Arbeitswertlehre beruhende ökonomische System. Es fordert die Ablösung des ⇑ Kapitalismus durch den ⇑ Sozialismus.
Mindestlohngesetzgebung: Ein Gesetz oder eine Verordnung, die verbietet, eine Beschäftigung mit einem Lohn unter einer bestimmten Höhe anzubieten.
Nachfrage und Angebot: Grundlegende Bestimmungsgrößen des ⇑ Preises. ⇑ **Nachfrage** ist die Gütermenge, die Konsumenten für eine bestimmte Menge einer Ware herzugeben bereit sind. ⇑ **Angebot** ist die Warenmenge, die Verkäufer bei einem gegebenen Preis anzubieten bereit sind.
Nachfrage: In der Volkswirtschaft die Menge eines Guts, das zum ⇑ Tausch gegen ein anderes Gut angeboten wird. Nicht, wie das Wort manchmal auch verstanden wird, einfach der Wunsch nach einem Gut. (Gegenteil: ⇑ Angebot)
Nachfrageplan: Aufstellung der Mengen eines Guts, die Konsumenten bei unterschiedlichen ⇑ Preisen kaufen wollen.
Naturaltausch: Austausch von Gütern ohne Verwendung von ⇑ Geld.
Neoklassische Volkswirtschaft: Eine Schule der Ökonomie, die umfangreichen Gebrauch von Gleichgewichtsannahmen und einer mathematischer Formalisierung macht und nur unvollständig subjektivistisch ist. (Siehe auch ⇑ Österreichische Volkswirtschaft)
Nutzen: Der ⇑ Wert eines Guts für einen Konsumenten (d.h. Verbraucher).
Österreichische Schule: Eine Gruppe von Ökonomen, darunter Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk, Ludwig von Mises und Murray N. Rothbard, deren Werk auf der ⇑ subjektiven Wertlehre aufbaut.
Österreichische Volkswirtschaft: Eine ökonomische Schule, die auf Ableitungen aus dem Wesen menschlichen Handelns beruht und dabei besonders die subjektive Natur des Werts betont (⇑ subjektive Wertlehre).
Pareto-optimaler Zustand: Ein Zustand der Dinge, in dem kein Mensch in einer Gesellschaft seinen ⇑ Nutzen durch Umverteilung von Ressourcen (d.h. Mitteln) erhöhen kann, ohne daß dadurch jemand schlechter gestellt wird.
Präferenz: Eine Rangfolge bestehender Alternativen: Wenn jemand eher A als B wählt, dann präferiert er A vor B (d.h. er zieht A B vor).
Prämisse (d.h. Voraussetzung): Aussage, aus der Schlüsse gezogen werden.
Praxeologie: Deduktive Wissenschaft, die die Folgerungen aus dem ⇑ Axiom untersucht, daß Menschen handeln.
Preis: Das ⇑ Tauschverhältnis zwischen zwei Waren.
Preisfestsetzung: Der Vorgang, durch den der ⇑ Preis einer Ware im Markt bestimmt wird.
Preiskontrollen: Gewaltsamer Eingriff - gewöhnlich seitens des Staats - in die durch Nachfrage und Angebot bestimmten Preise.
Preisobergrenze: Ein gesetzlich vorgeschriebener Höchstpreis.
Produktions- (d.h. Herstellungs-)kosten: Der Wert der höchsten Alternative, die aufgegeben wird, um etwas herzustellen.
Rationierung: Das System zur Verteilung von Gütern, wenn durch einen von der Regierung festgesetzten Preis die Nachfrage das Angebot übersteigt. ⇑ Knappheit

Reductio: Ein Beweis, der zeigt, daß die Verneinung des gewünschten Schlusses auf einen Widerspruch führt.
Regressionslehrsatz: Das Prinzip, daß der Wert des Gelds letztlich von der nichtmonetären Verwendung der zu Geld gewordenen Ware stammt. (s.a. ⇑ Geldregressionslehrsatz)
Rente: Der Preis für die Nutzung eines Wirtschaftsguts, das jemand anderem gehört (Miete, Pacht u.a.). ⇑ Zins
Soll-Aussage: Eine Aussage darüber, was sein sollte im Gegensatz zu dem, was ist.
Sozialismus: Ein Wirtschaftssystem mit in einer Hand zusammengefaßtem (zentralisiertem) Eigentum an den Produktionsmitteln. (Gegensatz: ⇑ Kapitalismus. S.a. ⇑ Wissenschaftlicher Sozialismus, ⇑ Marxismus, ⇑ Kommunismus)
Sozialversicherung: Ein von der Regierung vorgeschriebenes System, in dem Arbeiter und Angestellte besteuert werden und Rentner daraus ihre Renten beziehen. Der Begriff hat nichts mit einer privaten Versicherung zu tun.
Spontane Prozesse (d.h. ohne äußere Einwirkung geschehendeVorgänge): Eine Reihe von Ereignissen, die ohne zentrale Leitung ein organisiertes Ergebnis hervorbringen.
Streik: Eine organisierte Arbeitsniederlegung mit dem Ziel, den Arbeitgeber dazu zu bringen, bessere Arbeitsbedingungen anzubieten.
Subjektive Wertlehre: Die Ansicht, daß der wirtschaftliche ⇑ Wert eines Guts keine dem Gut innewohnende Eigenschaft ist, sondern durch die ⇑ Präferenzen bzw. Entscheidungen der Handelnden auf dem ⇑ Markt bestimmt wird. (Siehe auch: ⇑ Arbeitswertlehre)
Syllogismus: Eine Form des deduktiven Schlusses, in der ein Schlußsatz aus einem Obersatz und einem Untersatz (⇑ Prämissen) abgeleitet wird. (⇑ Deduktion, ⇑ Deduzieren)
Symbolische Logik: Ein logisches System, das nicht auf Subjekt-Prädikat-Aussagen der gewöhnlichen Sprache beschränkt ist.
Tausch: Der Handel mit einem Wirtschaftsgut gegen ein anderes.
Tauschmittel: Ein Gut, dessen Verwendung den ⇑ Tausch anderer Güter erleichtert.
Tauschverhältnis: Aussage darüber, welche Menge irgendeines Guts gegen welche Menge irgendeines anderen Guts getauscht werden wird. Wenn z.B. ein Apfel gegen eine Orange getauscht wird, ist das Tauschverhältnis von Orangen zu Äpfeln 1:1.
Tauschwert: Der Wert eines Wirtschaftsguts im Handel.
Tautologie: Eine Aussage, z.B. eine Definition oder ein Teil einer Definition, die nur wegen der Bedeutung der darin enthaltenen logischen Ausdrücke wahr ist.
Teildeckungsbanksystem: Ein System, in dem Banken für die Geldwaren in ihrem Besitz mehrfach Quittungsscheine ausstellen können. (Gegenteil: ⇑ Volldeckungsbanksystem)
Transaktion: Kauf oder Verkauf einer Ware; Geschäft.
Transaktionskosten: Die Ausgaben, die beim Abschluß eines Geschäfts anfallen, z.B. Verhandlungskosten.
Überschuß: Zustand, in dem die angebotene Menge eines Guts die nachgefragte Menge übersteigt. (Gegenteil: ⇑ Knappheit)
Ungedecktes Geld: Staatliches ausgegebenes ⇑ Geld ohne Deckung durch eine Ware.
Utilitarismus: Ein ethisches System, daß behauptet, daß das Gute in der Maximierung des Glücks besteht.
Volldeckungsbanksystem: Ein Bankensystem, in dem alle Geldquittungen vollständig durch die Geldware gedeckt sein müssen. (Gegenteil: ⇑ Teildeckungsbanksystem)
Waren: Güter, die auf dem Markt ver- und gekauft werden.
Wechselkurs: ⇑ Tauschverhältnis
Wenn-Satzteil: Der Teil einer hypothetischen Aussage, der eine bestimmte Bedingung setzt.
Wert: Die Eigenschaft eines Guts, die es zum Gebrauch oder zum Erwerb anderer Güter durch ⇑ Tausch auf dem ⇑ Markt geeignet macht.
Wissenschaftlicher ⇑ Sozialismus: Gleichbedeutend mit ⇑ Marxismus. Beruht auf dem marxistischen Glauben, daß der Übergang zum Sozialismus wahrscheinlich unvermeidlich ist.
Zeitpräferenzrate: Die Rate (d.h. Betrag), mit der Menschen gegenwärtige Güter zukünftigen Gütern vorziehen. Die Rate bestimmt wesentlich die Höhe des ⇑ Zinses.
Zins: Der Aufschlag, der für die Nutzung von ⇑ Geld oder ⇑ Kapital gezahlt werden muß. Er wird hauptsächlich durch die Höhe der ⇑ Zeitpräferenz bestimmt (⇑ Rente).
Zurechnung: Der Vorgang, durch den der Wert eines Konsum- (d.h. Verbrauchs-)guts rückwärts auf die Güter, die zu seiner Herstellung verwendet werden, übertragen wird.

Empfohlene Literatur

Jeder, der dieses Buch gelesen hat, sollte auch von Henry Hazlitt "Economics!" lesen. Es enthält eine ausgezeichnete Darstellung davon, wie die volkswirtschaftliche Theorie das wirkliche Leben angewendet wird.

Äußerst hilfreich wird auch Murray Rothbards glänzend geschriebenes, sehr kurzes Buch "Das Scheingeldsystem" (Resch Verlag, Gräfelfing, 2000) für Sie sein. Es enthält eine sehr klare Abhandlung über die Geldtheorie der Österreichischen Schule. Wenn Sie wissen möchten, wie das US-amerikanische Geldsystem entstand, ist "The Case against the Fed" vom selben Autor ein guter Anfangspunkt.

Die zwei größten Werke der Österreichischen Schule im zwanzigsten Jahrhundert sind Ludwig von Mises' "Human Action" und Murray Rothbards "Man, Economy, and State". Ihnen werden Sie als Ganzes vielleicht schwer fallen, jedoch können Sie sich beim Lesen auf die Themen beschränken, die Sie interessieren. Rothbard ist dabei viel einfacher als der größere Teil von "Human Action".

Wahrscheinlich der beste Weg, um Geschmack an Mises zu finden, ist, mit seinen Essays in "Planning for Freedom" und dem Essay "Planned Chaos" (1947).

[Anm. d. Ü.] Auf deutsch sind folgende Werke von Mises erhältlich:
- Die Bürokratie, Academia-Verlag, Sankt Augustin, 1997
- Roland Baader (Hrsg.), Logik der Freiheit. Ein Ludwig-von-Mises-Brevier, Ott Verlag, Thun, 2000

Antiquarisch findet man:
- Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel, Duncker&Humblot, 1911[1], 1924[2]
- Die Gemeinwirtschaft. Untersuchungen über den Sozialismus, Gustav Fischer, Jena, 1922[1], 1932[2]
- Nationalökonomie, Editions Union, Genf, 1940 (Nachdruck: Philosophia Verlag, München, 1980)
- Im Namen des Staates oder Die Gefahren des Kollektivismus (1939), Bonn aktuell, Stuttgart, 1978