

### DIE ZURÜCKWEISUNG DES WERTFREIHEITSANSPRUCHS ALS AUSGANGSPUNKT EINER ETHISCH-KRITISCHEN ÖKONOMIK

Plurale Ökonomik Hannover  
Ringvorlesung “Zur Krise der Ökonomie”  
Universität Hannover

# Warum der Ruf nach Pluralität in der Ökonomik?

- Oder: Was ist falsch an der hegemonialen neoklassischen Standardökonomik?
- Positivistische Kritik
  - Economics as taught “in America's graduate schools... bears testimony to a triumph of ideology over science.” Joseph Stiglitz (2002)
    - Neoklassische Ökonomik ist normativ. Sie sollte positiv (wertfrei) sein:
  - “Economics is to become less of a religion and more of a science.” Economic theory should be “judged by the accuracy of its predictions” (Milton Friedman). Steve Keen, Debunking Economics (2011: 35, 158)
  - “Good – critical pluralist – economics does not consist in reproducing any one theory, but in understanding all of them, and making judgements based on empirical evidence between them... The ultimate test of theory is [empirical] evidence. The purpose of research is to make judgements about what is true... which of these contesting ideas actually explains the observable facts best.” Alan Freeman, 2009

# Die Unausweichlichkeit der Normativität

- „Dass wir Reflexion verleugnen, ist der Positivismus.“ (Jürgen Habermas)
- “The main thrust of textbook economics is not positive. The texts are not describing the world as it is.” (Mill/Myatt: The Economics Anti-Textbook)
  - Das geht nicht!
- Zu zeigen: Wirtschaftswissenschaften sind faktisch und logisch unausweichlich normativ (Zurückweisung erhobener Wertfreiheitsansprüche). Sonst: Was Ökonomen sagen, wäre über jeden ethischen Zweifel erhaben.
- „Ökonomie ist Ethik.“ Allerdings bloß eine „implizite“, „verschwiegene“ Ethik. (Karl-Heinz Brodbeck)
- Und zwar ist sie eine Rechtfertigungstheorie der Marktlogik.
- „Die Ökonomen sind die konsequentesten Fürsprecher des Marktes.“ (Friedrich Breyer, 2008) – Genauer: des Marktprinzips = Ökonomismus
- **Es kann keine Entscheidung für oder gegen Normativität geben, sondern nur für oder gegen die kritische Reflexion der unausweichlichen eigenen Normativität.**
- Kritik oder Affirmation – beides ist normativ.

# Die beiden Dimensionen der Normativität der Ökonomik

- Zwei Typen von Wissen (Erkenntnisinteressen)
  1. Orientierungswissen/Beurteilungswissen: Sinn: Verstehen, besser verstehen, beurteilen. Ist erklärtermaßen normativ. → Kritische Hermeneutik
  2. Verfügungswissen: instrumentelles Wissen (know how). Grundlage: „positives“ Wissen darüber, was „der Fall“ ist. → „Erklärung zwecks Gestaltung“ (Karl Homann)
- Zwei Dimensionen der Normativität:
  1. (Weitgehend) stillschweigende Normativität der Prosa-Ökonomik
    - a. Makroökonomisch/-ethisch: „Effizienz“
    - b. Mikroökonomisch/-ethisch: „Rationalität“
  2. Konsequentialistische Normativität positivistischer Ökonomik: Das Kontraproduktivitätsparadigma (Parteilichkeit für bestimmte Interesse). → Affirmation der Marktmachtverhältnisse

# Der faktische Anspruch der Wertfreiheit der Ökonomik als Wissenschaft

- “Positive economics is in principle independent of any particular ethical position or normative judgments. As Keynes says, it deals with “what is,” not with “what ought to be.”” Milton Friedman (1953)
- „Die Ökonomik ist eine im Sinne Max Webers wertfreie Wissenschaft, keine normative, sondern eine ‚positive‘ Wissenschaft, wie dies z.B. auch die Naturwissenschaften sind. Dies bedeutet u. a., dass die Aussagen dieser Sozialwissenschaften unabhängig davon Geltung besitzen müssen, ob sie mit den Wertvorstellungen der sie vertretenden Sozialwissenschaftler vereinbar sind oder ob sie konträr dazu stehen.“ Gebhard Kirchgässner (1991)
- “Like most economists, I don’t view the study of economics as laden with ideology.” Mankiw, NYT, 2011
- “When you hear economists making normative statements, you know they have crossed the line from scientist to policy adviser.” Mankiw, Principles of Economics
- „Morality represents the way we would like the world to work, and economics represents how it actually *does* work.“ Levitt/Dubner: Freakonomics, S. 13.
  - Unter welche normativen Gesichtspunkten ist den ihr “Funktionieren” überhaupt interessant?
  - Normativität ist kein “Wunschkonzert”

# Der ethisch-kritische Strang heterodoxer Ökonomik

- “‘It’s all Normative’: The Value-laden Nature of Scientific Inquiry... We begin with a claim that many economists would find troublesome: it is that all inquiry depends upon prior normative/ethical judgments and commitments.” George DeMartino (2012)
- “The positive-normative distinction is impossible to hold on to... Even worse, and unlike in physics or chemistry, there can be no ideology-free [value-free] economic facts.” Yanis Varoufakis
- Der Streit der Ökonomen hätte sich in ethischer Münze zu vollziehen.

# Ethisch-integrierte Ökonomik

- Worum ginge es in diesem Streit?
- Der wettbewerbliche Markt ist ein (ganz besonderer) Interaktionszusammenhang.
- Interaktionsverhältnisse haben gerecht zu sein.
- Wie setzen wir uns durch Markt und Wettbewerb ins Verhältnis? Was steht mit der Entfaltung der Marktlogik ethisch auf dem Spiel?
- Welcher Status soll der Marktlogik in unserem Leben zukommen? Wie weitgehend soll sie sich entfalten?
- Ist der Markt bzw. der Wettbewerb zum Prinzip zu erheben (Marktprinzip, Wettbewerbsprinzip)?
- Alternative zum Prinzip Markt: Ein eingebetteter, begrenzter Markt.

# Die Normativität der Prosa-Ökonomik

- Ökonomen wollen etwas zeigen. → Normativität bereits dem subjektiven Sinn ihres Geltungsanspruchs nach (Orientierungswissen).
- Wie sind die Interaktionsverhältnisse, die den Gegenstandsbereich bilden („die Wirtschaft“), und die diesem zugeschriebene Interaktionslogik (Marktlogik) *zu beurteilen?*
- Normativität weniger via Präskriptionen, sondern via Deskriptionen. In der Regel marktaffirmativ: Markt als Ausdruck von „Freiheit“, „Effizienz“, „Rationalität“.

# Die Normativität der Begriffswahl

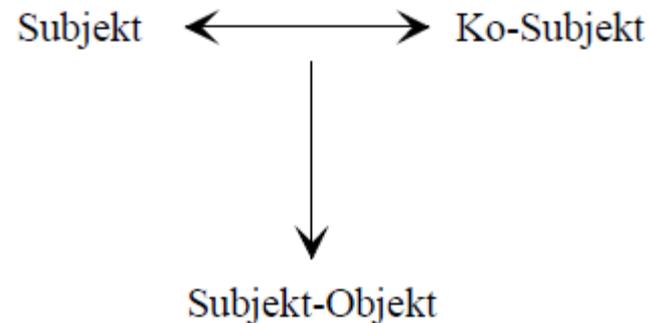
- „Die Norm liegt verborgen im Begriff, das ist das immer wiederkehrende Versteckspiel in der ökonomischen Theorie.“ Gunnar Myrdal (1976)
- Auch die Ökonomik muss ihren Gegenstand *als etwas* (als dieses, nicht als jenes) fassen.
- Positive Ökonomik möchte nur zeigen, was „der Fall“ ist. Aber *als was* ist dies „der Fall“?
- Es gibt keine neutrale Sprache.
- “The very definitions of basic entities crucial to economic inquiry must necessarily implicitly rely upon ethical norms for their very meaning.” High, J.: Is Economics Independent of Ethics?
- Was bliebe von den ökonomischen Wissenschaften übrig, wenn sie auf normative Begriffe wie die folgenden verzichtete?
  - „effizient“, „optimal“, „rational“, „vorteilhaft“, „sinnvoll“, „fruchtbar“, „relevant“, „innovativ“, „unverzerrt“, „wünschenswert“, „funktionsfähig“, „überlegen“, „erfolgreich“, „problematisch“, „besser“, „wünschenswert“, „segensreich“, „schlecht“, „Fehlanreiz“, „Versagen“, usw. usf.

# 1. „Rationalität“ und die Rechtfertigung des H.O.

- „Rationalität“ = instrumentelle Vernunft, „Zweckrationalität“, Durchsetzungs- und Erfolgsmotivationalität (Alternative Sicht: Diskursrationalität)
- Ökonomik reklamiert universelle Verbindlichkeit für Erfolgsmotivationalität als Inbegriff praktischer Vernunft: Nutzen*maximierung*.
- Performativer Widerspruch: Für die Rechtfertigung muss der Ökonomismus eine andere, zur Erfolgsmotivationalität konträr stehende Rationalität *als maßgeblich* voraussetzen: die Diskursrationalität.
- Hier interessieren andere (letztlich: alle Vernunftsubjekte) nicht bloß in ihren (nach Nützlichkeitskriterien bewerteten) Wirkungseigenschaften („als Mittel“, Kant), sondern als Argumentationspartner, die „als Zweck“ (Kant), als Wesen gleicher Würde, anzuerkennen sind.
  - Verletzung des Verdinglichungsverbots
  - Es besteht keine Chance, das Prinzip Eigennutz („Nutzenmaximierung“) als Moralprinzip zu rechtfertigen.
  - H.O. ist nicht rechtfertigungsfähig.

# Wer ist der Homo oeconomicus?

- Die performative Struktur menschlicher Rede (und jeder soz.-wiss. Theorie):



- Subjekt = Autor (der Ökonom etwa, „die Theorie“)
- Ko-Subjekt = Adressat, Leser, Zuhörer (etwa Studenten)
- Subjekt-Objekt = „Gegenstand“ der Theorie („die Wirtschaft“)
- Praxis = Adressaten + Gegenstand; die Adressaten gehen nach der „Aufklärung“ in die Praxis.

# Wer ist der Homo oeconomicus?

- H.O. als Gegenstand der Theorie:
  - „Homo oeconomicus“ (H.O.) ist ein „allgemeines Modell [zur Erklärung] menschlichen Verhaltens.“ (Gebhard Kirchgässner) → „Die Menschen“ sind Eigennutzmaximierer. Menschen handeln in der Regel „rational“. Vernunft = instrumentelle Vernunft.
  - Normative Suggestion: Wenn alle so handeln, dann muss es damit wohl seine Richtigkeit haben.
- Verhaltensökonomik: „Die Menschen“ handeln häufig nicht „rational“!
  - Der normative Geltungsanspruch (die Verbindlichkeit) des Begriffs von „Rationalität“ wird hier gar nicht in Frage gestellt (bloß der empirische).

# Wer ist der Homo oeconomicus?

- Transzendente Ökonomik
  - Wie feststellbar? “Homo oeconomicus can be seen to maximize almost anything at all.” (James M. Buchanan).
  - H.O. als „erfahrungsvorgängige“ (also transzendente) Annahme. Karl Homann (1989) – Weil es „rationalerweise“ von vorn herein allein um die Durchsetzbarkeit eigener Interessen gehen kann.
    - H.O. ist empirisch nicht widerlegbar (sondern nur reflexiv).
  - H.O. als (geltungslogisches) Subjekt der Moral
    - „Moralische Präferenzen“ sind Präferenzen wie alle anderen auch. (Buchanan)
    - „Wer die Frage stellt, wie sich moralische Zielsetzungen unter den Bedingungen der modernen Welt **realisieren lassen** [H.O. als Subjekt], der tut gut daran, Lösungsideen mit Hilfe des Homo-oeconomicus-Konstrukts darauf hin zu untersuchen, ob sie sich **anreizkompatibel** [H.O. als Gegenstand] implementieren lassen.“ Karl Homann (1996)

# Wer ist der Homo oeconomicus?

- **Ökonomik als Geschäft („Erfolgswirtschaftslehre“)**
  - H.O. auf Seiten der Adressaten („Kunden“) UND auf Seiten des Subjekts der Theorie, das nichts mehr legitimieren, sondern bloß noch verkaufen möchte (reine Beratertheorie):
  - „FehrAdvice machen diese Erkenntnisse – zum Beispiel über systematische Tendenzen zu Fehlentscheidungen – für die Unternehmensberatung nutzbar. Das Resultat ist ein eigenständiger Beratungsansatz – der Behavioral Economics Ansatz (BEA™). Seine Anwendung durch verhaltensökonomisch geschulte Berater und innovative Methoden der empirischen Forschung ermöglichen uns, unausgeschöpfte Verbesserungspotentiale in Unternehmen, Märkten und Organisationen zu identifizieren.“ [www.fehradvice.com](http://www.fehradvice.com)
- **Zusammenfassung**
  - Die Verhaltensökonomik überwindet nicht etwa den H.O., sondern nähert sich, von der positivistischen Seite herkommend, der transzendental-ökonomischen Verteidigung des H.O. an.

## 2. Kritik des makroökonomischen Ökonomismus: „Effizienz“ statt Gerechtigkeit

- Grundthese der Standardökonomik: Wenn die Marktakteure „rational“ handeln und (daher) Wettbewerb herrscht, dann sind die Marktergebnisse „effizient“.
- „Langfristige Gewinnmaximierung ist ... nicht ein Privileg der Unternehmer, für das sie sich ständig entschuldigen müssten, es ist vielmehr ihre moralische Pflicht, weil genau dieses Verhalten ... den Interessen der Konsumenten, der Allgemeinheit, am besten dient.“ (Homann, K./Blome-Drees, F. : Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen 1992, S. 38f.)
- „Die unsichtbare Hand ... führt alle Aktivitäten im Markt zum bestmöglichen Ergebnis vom Standpunkt der ökonomischen Effizienz... Und aus diesem Grund vertreten Nationalökonomien in der Regel die Auffassung, dass freie Märkte die beste Organisationsform für ökonomische Aktivitäten sind.“ Mankiw, G./Taylor, M.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 4. Aufl., Stuttgart 2008, S. 176.
- „effizient“, nützlich, vorteilhaft **für wen?**
- Drei Möglichkeiten der Beantwortung der Frage: „Effizienz“ für-wen?
  - Utilitarismus: Steigerung „der Gesamtwohlfahrt“
  - Pareto-Effizienz: Der durchsetzbare Vorteil eines jeden Einzelnen. → Ethik des Rechts des Stärkeren
  - Heuristisch: „Wohlstand für alle“ (Ludwig Erhard)

# Die Standardsicht: „Effizienz“ als Weltnutzenmaximierung – Kritik des Utilitarismus

- „Effizienz“ = „wirtschaftliche“ oder „soziale Wohlfahrt“; „Gesamtrente der Gesellschaft“. Ist zu „maximieren“.
- „Die Kernfrage der Effizienz richtet sich darauf, ob der Kuchen so groß wie möglich ist“. Und das ist er, wenn „ein Gut ... zu den geringstmöglichen Kosten produziert wird.“ Mankiw/Taylor, S. 172 f.
- Aber wer isst den „Kuchen“? – Und wie kommt es dazu, dass er immer größer wird?
  - Die „wettbewerbliche Ordnung ... ermöglicht es, **den gesamtwirtschaftlichen Nutzen** zu maximieren. Damit erfüllt die Wettbewerbsordnung an sich schon soziale Kriterien.“ Ulf Böge, Präsident des Bundeskartellamtes von 1999 bis 2007 (2004: 32).
  - Mehr Wettbewerb führt zu „größeren Effizienzgewinnen, die **der Gesellschaft als ganzer** zugutekommen.“ Bork (1978: 112).
  - „Der Wettbewerb zwingt die Individuen das zu tun, was auch **dem Gesamtinteresse** dient“. Mantzavinos (1994: 73).
  - Offene Märkte haben eine „**netto** wohlfahrtssteigernde“ Wirkung. Gundlach/Klodt/Langhammer/Soltwedel (1996: 52).

# Die Standardsicht: „Effizienz“ als Weltnutzenmaximierung – Kritik des Utilitarismus

- Offenbar gibt es im Wettbewerb Gewinner und Verlierer.
- Es ist also nicht die „Effizienz“ eines jeden einzelnen, die hier „maximiert“ werden soll. Sondern:
  - „**Die Welt insgesamt** gewinnt aus freiem internationalem Handel.“ Siebert (1997: 173)
  - „Wettbewerb ist kein Nullsummenspiel.“ Geschätzte Zustimmung unter etablierten Ökonomen: 98%
  - Die Ausnutzung „komparativer Kostenvorteile“ ist „**für die Welt insgesamt** besser“. Stiglitz (1999: 70).
- Im Utilitarismus gibt es nur ein Rechtssubjekt: „die Welt“. Wir Menschen haben die „Pflicht“ zur Weltnutzensteigerung. Als Rechtssubjekte repräsentieren wir bloß Nutzenquanten am „fiktiven Körper“ „der Welt“ als der „Summe der Interessen der verschiedenen Glieder ... der Gemeinschaft“ (Bentham 1992: 57).
- Das utilitaristische Prinzip ist das einer abstraktiven „Weltnutzenmaximierung“ („Wachstum“).
- Der vergleichsweise höhere Nutzen des einen wird durch den damit einhergehenden vergleichsweise kleineren Schaden des anderen überkompensiert – und damit gerechtfertigt.
  - Arbeitnehmer, deren „Löhne unter Druck geraten“, erfahren „Nachteile“. Diese sind aber „kein volkswirtschaftlicher Nachteil“, denn der Wettbewerb auf den (internationalen) Arbeitsmärkten werde „Deutschland im Ganzen“ „Vorteile“ bringen. Hans-Werner Sinn (2005)

# Wettbewerb schafft Verlierer

- Markt als Geflecht von Tauschkontrakten zwischen Käufern und Verkäufern.
- Buyer and seller „mutually gain from exchange, or else it would not take place.“  
Buchanan/Tullock (1965: 270)
- Markt = Win-Win („Kooperation“)
- Marktteilnehmer streben mehr oder minder radikal nach Marktvorteilen. Je radikaler sie dies tun, umso eher wählen sie die Exit-Option. Etwa: Kostensenkungen = Einkommensenkungen für andere.
- Wettbewerb und damit Wettbewerbsverlierer
- Tausch = „Schöpfung“ (win-win). Z.B. die „Schaffung von Arbeitsplätzen“
- Wettbewerb = „Zerstörung“ (win-win-lose) – etwa von Arbeitsplätzen
- „Jeder neue Artikel schafft sich seinen Absatz ganz oder zum großen Teil zunächst durch das Abziehen des Publikums vom Verbrauch anderer Artikel.“ Mises (1940: 263)
- „Free trade does the reverse [of creating jobs]. It eliminates jobs.“ McKenzie (1988: 9)

# Wachstum und Ökonomisierung

- Warum wächst die Wirtschaft? Wie wird aus dem Nullsummenspiel und Positiv-Summenspiel?
- „Wenn die Polen bereit sind, billig für die Deutschen zu arbeiten, haben die deutschen Kunden den Vorteil. Handwerksleistungen, der Service in Gaststätten und viele andere Güter und Dienstleistungen werden billiger. Das Realeinkommen der Deutschen steigt, und viele Arbeiten, die sonst unterblieben wären, können realisiert werden. Die Wirtschaft wächst. Natürlich haben die einheimischen Arbeitskräfte, die direkt mit den Polen konkurrieren, einen Nachteil, weil ihre Löhne unter Druck kommen. Doch ist das kein volkswirtschaftlicher Nachteil, weil ihm ein bis auf den letzten Cent identischer Vorteil der Kunden und Arbeitgeber der einheimischen Arbeitskräfte gegenüber steht.“ Sinn (2005)
- Die Wirtschaft wächst, weil nun „Arbeiten, die sonst unterblieben wären, ... realisiert werden“ *müssen!*
- Die Wirtschaft wächst, wenn es den unter Druck Geratenen, den von wettbewerblicher „Zerstörung“ Betroffenen, gelingt, eine neue Einkommensquelle zu erschließen.
- Zuweilen gelingt es ihnen nicht. Sie sind überfordert: „Vollkommene und sofortige Beweglichkeit [der Preise] kann ... sinnlose Katastrophen erzeugen.“ Schumpeter (1993: 172) Der „ewige Sturm der schöpferischen Zerstörung“ könnte auch zu rau wehen.
- Zwang zur Ökonomisierung der Lebensverhältnisse: „Der Wettbewerb ist ein Prozess der Erziehung, der den Menschen antreibt, dem rationalen Menschen – und damit dem ‚homo oeconomicus‘ – ähnlich zu werden.“ Arndt (1975: 257)

# Zwei wettbewerbsethische Grundfragen

- Teleologisch-ethische Grundfrage:
  - Lohnt sich der „Stress“ noch? Dient der Wettbewerb noch dem „guten Leben“? Inwieweit wollen wir ein Leben als Humankapitalinvestoren führen?
- Deontologisch-ethische Grundfrage:
  - Dürfen die Wettbewerbsfähigen und -willigen und das Kapital den Rest zu einem marktkonformen Leben nötigen?

# Untaugliche Rettungsversuche

- Reduktion von Gerechtigkeit auf negative Gerechtigkeit („freiwilliger Tausch“, „zwangsfrei“) → anti-humanistische Ethik
- Erklärung der „Irrelevanz pekuninärer Effekte“
  - "Economists are agreed that governmental action to reduce the externality [market-transmitted externalities] is undesirable. Indeed most economists would agree that even private persons should be prohibited by law from attempting to reduce those externalities." Tullock (1970: 161)
- Kaldor-Hicks (enge Auslegung): Utilitarismus
  - „The gains of free trade will outweigh the losses for the country as a whole. Thus, the winners can afford to compensate the losers.“ Kapstein (1996: 26) – Warum sollten sie dies tun?...
- Kaldor-Hicks, weite Auslegung:
  - „Es ist klar, dass eine Öffnung der Wirtschaft insgesamt Vorteile bringt. Um den Widerstand gegen Marktöffnung zu brechen, könnten die Verlierer entschädigt werden.“ (F. D. Weiss) - Der Wachstumswang ergibt sich aber doch aus der Nicht-Kompensation...  
→ „sozialer Frieden“, Ethik des Rechts des Stärkeren, → Pareto-Ökonomik

# Das paretianische Paradigma

- Pareto-Effizienz: Veränderung eines Interaktionsgefüges, bei dem niemand schlechter, aber mindestens einer besser gestellt wird, folglich das Kriterium der Besserstellung aller. Ethik des win-win.
- “That which emerges from such voluntary trading is 'efficient' ... (and) it is a relatively small step which allows us to replace the word 'efficient' with 'just'.” James M. Buchanan, 1977. p. 128 f.
- Pareto-Effizienz und Wettbewerb
  - Pareto-Kriterium entweder auf den Wettbewerb nicht anwendbar
  - Oder Umdefinition dessen, was konventioneller Weise als “Vorteil” gefasst wird
- Die Pareto-Ökonomik, die den wahren (durchsetzbaren) Vorteil aller (eines jeden Einzelnen) zum Moralkriterium erhebt, lässt die Akteure auch im Modus des Vorteilsstrebens prozessieren. Pareto-Effizienz benennt ein Beurteilungskriterium und die praktische Maßgabe der Erreichung dieses Kriteriums in einem: Es ist das Vorteilsstreben der betrachteten Akteure, welches die Vorteile eben dieser Akteure generiert.
- Intention: Rechtfertigung des Homo oeconomicus. Suggestion: Vorteilsmaximierung ist gut für alle.

# Das paretianische Paradigma

- Vorteilsmessung: Status quo. Es bedarf einer “preagreement base for the measure of cooperative surplus” (Buchanan, 1991, p. 204).
- Trick: Der Status quo liegt in der Zukunft! Manifeste Verluste = Investition. Auszahlung: Sonst wären die Verluste [angesichts der Übermacht anderer] noch viel höher.
- Beispiel: Bail-Out der Banken 2008
  - “I am convinced that this bold approach [\$700 billion bailout package for financial firms] will cost American families far less than the alternative – a continuing series of financial institution failures and frozen credit markets unable to fund economic expansion.” Henry Paulson, 21.9.2008
- Klärung des „tatsächlichen“ Machtgleichgewichts. Grundsatz paretianischer Ökonomik: Der wahre, durchsetzbare Vorteil des einen ist nicht ohne den wahren, durchsetzbaren Vorteil des anderen, letztlich: aller anderen, zu fassen.
- Ethik des Recht des Stärkeren.

# Das paretianische Paradigma: Weitere Beispiele

- „Eurorettung“
  - *„Ich glaube, dass, obwohl dieser Weg [die „Reformen“] so schwierig ist, er sich für Griechenland lohnen wird.“ Angela Merkel (2012)*
  - *„Schon der Begriff „Opfer bringen“ ist falsch. Wir verschwenden keine deutschen Steuergelder für irgendwen auf der Welt, sondern wir investieren in die Zukunft Deutschlands.“ (Wolfgang Schäuble 2011)*
  - *Transferunion diene „unseren gemeinsamen Interessen“. „Eine Rede der Hoffnung [analog zur Rede zum Marshallplan für D.] für Griechenland würde auch unseren Gläubigern nutzen, da unsere Wiedergeburt es unwahrscheinlich macht, dass wir ihre Kredite nicht zurückzahlen.“ (Yanis Varoufakis, IMK, 2015)*
- TTIP
  - *Die für die (eigenverantwortliche) Beseitigung der „Sucharbeitslosigkeit“ aufzuwendenden „Suchkosten“ werden (von Felberbayr 2013 zu TTIP) „als Investitionen modelliert“. (Beck/Scherer, TTIP, 2014)*
- CSR
  - *„Ethik zahlt sich langfristig aus“. Ethik als „win-win“. Zu entschlüsseln als: „Wir betreiben diejenige Ethik, die sich für uns langfristig auszahlt.“*

# 3. Die Normativität positivistischer Ökonomik

- Annahme: Keinerlei Rechtfertigungsanspruch. Man müsste die Lehrbücher einstampfen. Reine Hypothesensammlungen – was auch immer „relevant“ ist.
- Feststellung der („nackten“) Marktmachtverhältnisse als (bedeutungsfreie) „Tatsache“. („Wirkungsanalyse“, „evidenzbasierte Politikberatung“).
- Denkvoraussetzung: Spaltung von Adressat und Gegenstand: Dort „der Markt“ als eines quasi-natürlichen Wirkungszusammenhangs. Hier Bürger oder die Politik, die normative Geltungsansprüche haben. Und die Frage ist, ob diese „unter den Bedingungen“ anwendbar“ sind.
- Hinnahme dieser Wirkungszusammenhänge und damit Legitimation der Marktmachtverhältnisse
- Kontraproduktivitätsparadigma
  - „Jeder Versuch, die Löhne anders zu strukturieren, als es das Gesetz der Knappheit diktiert, endet zwangsläufig in wirtschaftlichen Verzerrungen und Arbeitslosigkeit.“ (Hans-Werner Sinn)
  - Es ist eine „Tatsache“, dass „eine Verbesserung der Arbeitsmarktlage ... nur durch niedrigere Entlohnung der ohnehin schon Geringverdienenden, also durch eine verstärkte Lohnspreizung, möglich sein wird.“ Funke, M./Lucke, B./Straubhaar, Th. (2005): Hamburger Appell
- Parteilichkeit für die Interessen der diese „Tatsachen“ erzeugenden Akteure.
- Parteilichkeit für die Interessen der Adressaten der Theorie – als Kunden, denen man nützliches Verfügungswissen im Umgang mit den Wirkungseigenschaften des Gegenstandsbereichs zur Verfügung stellt („Erklärung zwecks Gestaltung“, Karl Homann). Beispiel Verhaltensökonomik: Der H.O. ist weniger im Gegenstandsbereich, sondern auf Seiten der „Kunden“ der Theorie zu verorten:
  - „Die Anwendung des Behavioral Economics Ansatz (BEA™) durch verhaltensökonomisch geschulte Berater und innovative Methoden der empirischen Forschung ermöglichen uns, unausgeschöpfte Verbesserungspotentiale in Unternehmen, Märkten und Organisationen zu identifizieren.“ [www.fehradvice.com](http://www.fehradvice.com)

# Das Kontraproduktivitätsparadigma und seine positivistischen Kritiker

## → Mindestlöhne

- Es ist eine „Tatsache“, dass „eine Verbesserung der Arbeitsmarktlage ... nur durch niedrigere Entlohnung der ohnehin schon Geringverdienenden, also durch eine verstärkte Lohnspreizung, möglich sein wird.“ Funke, M./Lucke, B./Straubhaar, Th. (2005): Hamburger Appell
- Positivistische Kritiker: Es gibt „eine eindeutige Evidenz“ dafür, „dass von Mindestlöhnen, ... keine signifikanten Beschäftigungsverluste ausgehen“, allerdings nur, „wenn sie angemessen ausgestaltet sind“ (Bofinger, SVR, 2015) – wobei letzteres offenbar heißt: wenn sie nicht von den in der Empirie vorfindlichen Gegenkräften konterkariert werden.
- Parteilichkeit für die Interessen der diese „Tatsachen“ erzeugenden Akteure.

## → Die griechische Schuldentragfähigkeit

- Ist es **der Fall**, dass Austerität die Fähigkeit zum Schuldendienst unterminiert oder schaffen sie es auch so... Welche Gegenmächte stünden dem gegenüber? – Dass die Schulden „odious“ sein könnten, kann so nicht gefragt werden.

# Das Kontraproduktivitätsparadigma und seine positivistischen Kritiker

## → TTIP

- Es ist **der Fall**, dass der Freihandel die Arbeitslosigkeit senkt, allerdings erst, „nachdem eine angemessene Anpassungszeit [von 12 Jahren] verstrichen ist“ (Felbermayr/u.a. 2013a, 111f.), da Arbeitslosigkeit ein „vorübergehendes“ Phänomen ist, jedenfalls dann, wenn die „Lohnersatzraten“ (Arbeitslosenhilfe) und die „Lohnuntergrenzen“ (Mindestlöhne) tief sind und wenn von einer „effektiven Verhandlungsmacht der Arbeitnehmer“ keine Rede sein kann (Felbermayr/u.a. 2013a, 99f).
- Oder ist des der Fall, dass das Kapital dadurch in den Anlagenotstand gerät, weil „die effektive Nachfrage“ sinkt, woraus sich ein Beschäftigungsverlust von 583 000 Beschäftigten innerhalb der EU errechnen lässt? „A cost-cutting trade reform may have adverse effects on the economy [nachteilig für das Wachstum, A.d.V.] if the "costs" that it "cuts" are the labor incomes that support aggregate demand.“ Aber was, wenn das Kapital zum Konsum übergeht (Plutonomy)?