

Neuere Entwicklungen in der „Social Economics“

STEPHAN MÄRK^{*}

Rezension zu Betsy J. Clary, Wilfred Dolfsma und Deborah M. Figart (2006) (Hrsg.): Ethics and the Market. Insights from Social Economics, London und New York: Routledge

Dieser Sammelband enthält neuere Entwicklungen in der „Social Economics“ und setzt sich zusammen aus Beiträgen zum 11. Weltkongress der Association for Social Economics (ASE) in Albertville (Frankreich) im Juni 2004. Das Thema war „the role of social economics in analyzing increasing globalization and the insights social economics might offer to address the benefits, as well as the costs, involved in this globalization“ (xvi). Die einzelnen Aufsätze dieses Bandes, die im Folgenden nicht alle besprochen werden können, grenzen sich in mehrfacher Hinsicht von Strömungen innerhalb der neoklassischen Ökonomik ab. Erstens zeigen sie auf, dass Wirtschaft und Gesellschaft sehr eng miteinander verwoben sind. Zweitens stellen sie einen Gegenentwurf zum sog. ökonomischen Imperialismus der Verwendung des homo oeconomicus in außerwirtschaftlichen Forschungsbereichen dar. Drittens werden diese alternativen Theorien vor dem Hintergrund entwickelt, dass die sozio-ökonomische Welt keine naturwissenschaftliche ist, in der strikt determinierende Gesetze herrschen. Daher plädieren die Herausgeber dieses Bandes für eine Erweiterung der Methodologie und auch der Ziele der Ökonomik, deren Untersuchungsgebiete zudem Ungleichheit, Armut, Hunger, Diskriminierung und Arbeitslosigkeit einschließen solle. Hierzu seien Auseinandersetzungen mit und Anleihen von anderen (sozial-)wissenschaftlichen Disziplinen sinnvoll und notwendig.

In Teil 1 des Buches, „Morality and markets“, wird untersucht, wie moralische und ethische Fragen in die Analysen der Politischen Ökonomie aufgenommen werden können. So setzt sich Jens Beckert in seinem Beitrag „The moral embeddedness of markets“ mit der Rolle von Moral für Marktergebnisse auseinander.¹ Ausgehend von der Frage, ob Moral ökonomische Effizienz behindert oder gar eine notwendige Bedingung ist, damit Märkte überhaupt funktionieren, entwickelt Beckert eine auf diese Fragestellung ausgerichtete Typologie moralischen Verhaltens in marktlichen Tauschbeziehungen (13ff.). Moral könne in Markttausch Eingang finden über „cooperation“, „group solidarity“, „blocked exchange“, „altruism“ und „trojan altruism“. Durch Diskussion der Charakteristika und Voraussetzungen für die Existenz dieser Typen sucht Beckert die Plausibilität der einzelnen Grundpositionen innerhalb dieser Debatte nachzuvollziehen, aber auch kritisch zu hinterfragen. Er greift dabei auch auf klassi-

^{*} Dr. Stephan Märkt, Gastforscher an der Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut (HWWI) gGmbH, Zweigniederlassung Thüringen, Gorkistraße 9, D-99084 Erfurt, E-Mail: stephan_maerkt@hotmail.com, Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftssoziologie, kulturelle Ökonomik, Ordnungs-, Institutionen- und evolutorische Ökonomik.

¹ Vgl. zu diesem Punkt auch die Rezension von Günter Ulrich zum Sammelband von Stehr et al. in diesem Heft.

sche Beiträge zu dieser Frage, z.B. auf die Arbeiten Max Webers (14) zurück, und kommt zum Schluss, dass Moral eine ambivalente Rolle für Marktergebnisse spielt. Moral könne sowohl einen positiven Beitrag für Marktergebnisse leisten, beispielsweise in Bezug auf Prinzipal-Agenten- und Trittbrettfahrerprobleme, als auch ökonomische Effizienz, Austausch und funktionale Differenzierung in Märkten behindern (21ff.). Diese Argumente verdeutlichten zudem, dass Märkte stets in moralische Verhaltensweisen eingebettet sind.

Jon D. Wisman setzt sich in „Creative destruction and community“ mit dem Zusammenhang von Kapitalismus und Zerstörung von Gemeinschaften, in denen alle Menschen leben, auseinander. Er mahnt an, dass der in anderen Bereichen kreativ zerstörende Kapitalismus nicht sehr kreativ gewesen sei, Institutionen zu generieren, die die sozialen und psychologischen Funktionen von traditionellen Gemeinschaften zu ersetzen in der Lage sind (27). Wisman zufolge ist es eine Tatsache, dass Gemeinschaften bedrohende Kräfte an Stärke gewinnen. Dabei vertritt er folgende These:

„The tendency of capitalism to undermine communities and the values associated with participation in them is especially problematic for social economics, for whom material prosperity is necessary, but not sufficient for human flourishing“ (27).

Gemeinschaft weise drei zentrale Elemente auf: „area, common ties and social interaction“, wobei zahlreiche konkrete Ausgestaltungen von Gemeinschaften das sozio-psychologische Wohlergehen von Menschen befriedigen könnten. Das insbesondere durch die Mobilität verursachte Verschwinden der traditionellen Gemeinschaften sei Trauerspiel und Chance zugleich. Einerseits gehe über Generationen gewachsenes Wissen verloren, andererseits verschwinde aber auch die Unfreiheit in Form von Status, der von Geburt an festgelegt ist. Menschen hätten daher die Möglichkeit, eine neue Freiheit und neue Gemeinschaften zu schaffen. Im Wertewandel in einigen westlichen Gesellschaften sieht Wisman (35f.) denn auch eine Tendenz hin zur Ausbreitung von Präferenzen für eine Erneuerung der Gemeinschaft.

Jonathan B. Wight argumentiert in „Teaching the ethical foundations of economics“, „that economics instructors should engage their students in critical thinking exercises which entail aspects of moral inquiry“ (56). In den zahlreichen Ökonomikkursen, in denen es vor allem um eine „technische“ Ausbildung geht, komme das kritische Denken und die Kultivierung von individuell-moralischem Urteil zu kurz. Er ist der Ansicht:

„Having a greater ethical awareness could make students better economists, both in terms of becoming self-conscious of their own values brought to the investigation and in terms of understanding and modeling the economic behavior of moral agents“ (58).

Wight macht denn auch vier konkrete Vorschläge darüber, wie diese Aspekte in Ökonomikkurse integriert werden könnten: „in-class game, public policy essays, the use of the visual arts, and the use of a novel“ (60).

In Teil 2 „Redefining the boundaries of economics“ werden Alternativen hinsichtlich Theoriebildung und Theoriebausteinen sowie unterschiedliche Konzeptionen der „social economy“ dargestellt. In seinem Beitrag „The normative significance of the

individual in economics“ sucht John B. Davis eine Gegenperspektive zur neoklassischen Konzeption des atomistischen Individuums zu skizzieren. Die gegenwärtige Neoklassik definiere Individuen als Sammlung von Präferenzen, und Wahl bedeute Maximierung einer formal objektiven (Nutzen-)Funktion, die nicht nur auf sämtliche Typen von Akteuren, sondern selbst auf Maschinen angewandt werden kann. Doch was Individuen von Maschinen unterscheidet und zudem von anderen Individuen verschieden und unabhängig macht, werde ausgeblendet, ebenso persönliche Identitäten, die in Beziehungen zu anderen Individuen ausgebildet würden (70f.). Er argumentiert darüber hinaus:

„The moral values this development destroys are individual sovereignty over choice, freedom as associated with choice, and the idea of the individual as a moral center of the economy“ (71).

Davis entwickelt daher einen alternativen Ansatz eines sozial eingebetteten Individuums, das sich – auf dem Hintergrund von Argumenten zur persönlichen Identität – (1) von anderen Individuen einer Gruppe unterscheidet und unabhängig ist sowie freiwillig ‚Wir-Absichten‘ äußert und (2) diese Fähigkeit über die Zeit und die Lebenswandel hinweg erhält (72ff.). Denke man an persönliche Identität als persönliche Integrität, so impliziere der Fakt, ein Individuum zu sein, zudem eine interne Kohärenz, was einem Individuum wiederum einen Sinn von Würde gebe. Ob Individuen jedoch Würde haben, hänge insbesondere von der sozial akzeptierten Fähigkeit ab, einen Anspruch auf (Menschen-)Rechte zu erheben. Empirisch geltende Freiheit, Würde und Menschenrechte würden so das Ausmaß an „moral autonomy“ und „independence of the individual“ anzeigen. In normativer Sicht sei daher eine Gesellschaft anzustreben, in der zumindest „institutions do not humiliate people“, aber in der besser noch – was allerdings weniger realistisch sei – „people do not humiliate other people, and violate their dignity“ (80).

Miriam Teschl argumentiert in „The impact of identity on economics“, „that economics does not fail to represent an economic agent with an identity, but that the economic agent is based on implicit models of identity“ (85). Entscheidend sei, „that we, as economists, must become aware of our beliefs according to which we measure a model’s ‘fitness’ to represent an adequate identity model“ (85). Dabei vergleicht Teschl ökonomische Ansätze mit philosophischen Konzeptionen der persönlichen Identität und des Individuums. Seitens der Ökonomen betrachtet sie insbesondere Aussagen und Theorien von Hirschman, Stigler/Becker sowie Bénabou/Tirole näher. Teschl kommt zum Schluss,

„that the economic agent falls short in, first, being an individual who is able to reflect on his values or preferences, and, secondly, in being an individual who is also concerned about the process of achieving a certain desired outcome and not only in the outcomes themselves. In some cases, we might add a third shortcoming: the economic agent is represented as a multiple self, a self for each desire, who can achieve coherence only by playing strategic games among those selves“ (96).

Die Beiträge in Teil 3 „Social economies in transition“ setzen sich insbesondere mit Gefahren von Politikmaßnahmen auseinander, die auf einer engen ökonomischen

Vision der Liberalisierung aufbauen. Besonders interessant ist der Beitrag von Laura McCann „Accounting for societal externalities“, in dem sie zeigt, dass auch gesellschaftliche Effekte reale externe Effekte sein können und daher in die ökonomische Theorie integriert werden sollten.

„In practice, however, the literature (...) seldom addresses costs that the general public would think of as social and which relate to quality of life. These might include crime, lack of trust, loss of a sense of community or social cohesion, disruption due to relocation, level of inequality in the community, change in the industrial focus of the community, disruption of daily living patterns, and change in leisure opportunities“ (146).

All diese Effekte seien nicht pekuniär, sondern real, da sie direkt in die individuelle Nutzenfunktion Eingang fänden. Im Anschluss an diese Argumentation macht McCann schließlich einen Vorschlag, wie diese Effekte auch formal-mathematisch in das ökonomische Theoriegebäude integriert werden können.

Manuel Branco setzt sich in „Ethnicity, democracy and economic development“ mit kulturellen Faktoren von ökonomischer Entwicklung auseinander.

„Because mainstream economic studies are built on the assumption of the universality of economic rationality, in the study of development processes, there is little or no room for culture“ (161).

In Bezug auf die Interaktion von Ökonomie und Kultur seien zwei Thesen prominent: für die einen sei Kultur ein Hindernis für Entwicklung, andere würden die Meinung vertreten, „the dominant development model destroys local cultures and consequently is responsible for the alienation and impoverishment of individuals and communities“ (161). Solche komplexen Fragen können nach Branco lediglich mit Hilfe eines pluralistischen Ansatzes angegangen werden. Daher setzt er sich mit unterschiedlichen Perspektiven in Bezug auf „ethnic diversity and authoritarianism, with special reference to Africa, and its relation to economic development“ (162) auseinander. Er gelangt zu einer pluralistischen Politikempfehlung, die erstens auf eine Ausöhnung der Ethnien sowie auf Demokratie und Entwicklung zielt (170ff.). Zweitens argumentiert er für eine bestimmte Ausgestaltung der Demokratie in Anlehnung an die Schweiz oder andere demokratische, aber ethnisch oder kulturell geteilte Länder. So sollte die Regierung gemäß der politischen Gewichtung in den Parlamenten anstatt in Anlehnung an die Mehrheitsdemokratie (und als mögliche und auch realistische Folge von dieser Ausschluss oder Machtausübung gegenüber bestimmte(n) Ethnien) zusammengesetzt sein, damit ethnische Diversität nicht zu einem Hindernis der Herausbildung von Demokratie wird.

Alexandre L. Bertin und Nicolas Sirven verfolgen in „Social capital and the capability approach“ das Ziel, einen alternativen Rahmen für die Analyse von Sozialkapital zu skizzieren, der zudem in der Perspektive der „social economics“ verankert ist. Dabei setzen sie sich zunächst kritisch mit unterschiedlichen Ansätzen wie denen von Coleman und der Weltbank auseinander. Sie selbst plädieren in Anschluss an Amartya Sen für eine

„rights-based definition of social capital. Thus social capital is an asset made of the informal social rights that an agent can acquire from her/his social network.

Such an interpretation makes social capital play the same role as other forms of capital: people can mobilize it in event of need“ (200).

Sen's Ansatz unterscheidet Sozialkapital von der sozialen Umwelt (Netzwerke, soziale Normen, Werte etc.) und erlaube eine präzisere Evaluation von menschlichen Fähigkeiten, gegen Armut zu kämpfen. „At this stage, further research could build empirical evaluations of social capital following a rights-based approach“ (200). Es sei jedoch schwierig, menschliche Fähigkeiten empirisch zu bewerten.

Die Beiträge dieses Sammelbandes behandeln sehr wichtige Aspekte einer empirischen und theoretischen „Social Economics“. Sie verdeutlichen, dass nur in Auseinandersetzung mit anderen Disziplinen, insbesondere mit der Soziologie und der Philosophie, ein empirisch und theoretisch fundierter und dadurch erklärungskräftiger Blick auf wirtschaftliche Prozesse, auch in Interaktion mit Kultur und Gesellschaft, möglich wird. Einige solcher Aspekte sind in das neoklassische Theoriegebäude integrierbar, viele insbesondere nicht-quantifizierbare Elemente, wie bestimmte Aspekte zu Kultur oder auch persönliche Identitäten, jedoch nicht (vgl. Märkt 2007).

Trotz dieser zweifellos interessanten Beiträge stellt sich jedoch für einen dogmengeschichtlich interessierten Leser die Frage, wie genau sich die „Social Economics“ nun beispielsweise zum (auch neueren) amerikanischen Institutionalismus und vor allem zur evolutiven und kulturellen Ökonomik sowie zur Wirtschaftssoziologie verhält. Versteht sie sich als Sammelbecken, das die genannten und noch weitere Theorieströmungen und Forschungsprogramme einschließt oder grenzt sie sich auch explizit von bestimmten Ansätzen ab? Denn in einigen der in den Sammelband aufgenommenen Beiträgen wird bekanntlich auch die Neoklassik um Aspekte wie gesellschaftliche Externalitäten zu erweitern gesucht, obwohl sich die „Social Economics“ doch gerade gegenüber der Neoklassik abgrenzen will. Mit anderen Worten: Sieht sich die „Social Economics“ als Alternative zu bestimmten Strömungen oder soll sie eine übergeordnete Klammer darstellen?

Literaturverzeichnis

Märkt, S. (2007): Kulturelle Ökonomik und Wirtschaftssoziologie, in: Berliner Journal für Soziologie 17, 121-130.