

Kapitel 2. Über den Bedarf an personalistische Ökonomie

2.1. Ökonomischer Personalismus

Die ersten Versuche, Brücken zwischen der klassischen Ökonomie und der Wirtschaftsphilosophie von Personalisten zu schlagen, gehen auf die 1930er Jahre zurück (Bouckaert 1999, S.24). Einige Vertreter des Personalismus, wie Alexandre Marc, Jacques Maritain oder Emmanuel Mounier, versuchten dann, einen dritten Weg zwischen individualistischem Kapitalismus und kollektivem Sozialismus zu finden. Die 1933 von A. Marc gegründete Zeitschrift "Ordre Nouveau", die als Stand zur Förderung der Ideen französischer Personalisten dienen sollte, überlebte nur fünf Jahre, ohne jedoch bei professionellen Mainstream-Ökonomen auf großes Interesse zu stoßen.

Weitere Versuche, die Ökonomie zu "humanisieren", sind mit Namen wie F. Perroux (das in den 1940er Jahren initiierte Konzept der "Wachstumspole"), K. Boulding (Mitbegründer der allgemeinen Systemtheorie und Initiator der Evolutionsökonomie), E. F. Schumacher (Autor der berühmten Aufsatzsammlung "Small is beautiful. A Study of Economics As If People Mattered", die von The Times Literary Supplement in die Sammlung der einhundert einflussreichsten nach dem Zweiten Weltkrieg erschienenen Bücher aufgenommen wurde), oder A. Sen (Nobelpreisträger, Autor der Theorie der sozialen Wahl). Diese Autoren, die einige der Standardannahmen der politischen Ökonomie kritisierten, versuchten, eine personalistische Sicht des Menschen mit wirtschaftlicher Rationalität zu verbinden. Ihre Inspiration wurde später genutzt, um verschiedene Versionen der normativen Ökonomie zu schaffen, die als humanistische oder humane Ökonomie (M.A. Lutz, 1988), Sozioökonomie (A. Etzioni, 1988) oder moralische Ökonomie (A. Sen, 1987) bezeichnet werden. Letzterer argumentiert in seinem Buch "Idea of Justice" (Sen, 2009), dass einer der größten Fehler von Ökonomen darin besteht, wirtschaftliche Prozesse nur im Hinblick auf Gewinne und Effizienz zu betrachten und die ethischen und axiologischen Determinanten wirtschaftlicher Entscheidungen zu ignorieren. Nach Gronbacher (1999, S. 248) sollte der Begriff der humanen Ökonomie auch von K. Marks, aber auch von katholischen Sozialphilosophen bereits in den neunziger Jahren des 19. Jahrhunderts und später auch von Wilhelm Roepke verwendet werden.

Nach dem bereits erwähnten Bouckaert (1999, S. 20-21) unterscheidet sich jede der oben genannten Versionen der normativen Ökonomie in vielerlei Hinsicht sowohl von der reinen positiven Ökonomie als auch von der paretischen Ökonomie der Wohlfart. Sie haben jedoch zwei Elemente gemeinsam (Bouckaert 1999, S. 23). Das erste dieser gemeinsamen Elemente ist das Objekt der wissenschaftlichen Reflexion, das in jeder dieser Strömungen der von J.S. Mill "geschaffene" rationale Wirtschaftsmensch ist. Doch im Gegensatz zur positiven Strömung, in der der homo oeconomicus im Wesentlichen ein Automat ist, der rational und immer in gleicher Weise auf wirtschaftliche Stimuli reagiert, wird er in der normativen Strömung um das Merkmal der reflexiven Suche nach

dem Sinn seines Tuns bereichert. Das zweite Element, das die fraglichen normativen Wirtschaftstrends verbindet, ist laut Bouckaert die Aufteilung der Bedürfnisse in zwei Gruppen, nämlich in Grundbedürfnisse und individuelle Präferenzen. Die Befriedigung von Grundbedürfnissen wird als ein Grundrecht und als eine notwendige Bedingung für das Funktionieren jeder Person in einer bestimmten Gemeinschaft angesehen. Individuelle Präferenzen hingegen bestimmen die allgemeine Entwicklung des einzelnen Menschen. Trotz dieser Ähnlichkeiten und gemeinsamen Elemente bilden diese Strömungen der normativen Ökonomie keine kohärente Schule der personalistischen Ökonomie.

1998 wurde formell eine neue wissenschaftliche Disziplin angekündigt, die als ökonomischer Personalismus bezeichnet wurde. Dies war auf die Veröffentlichung des G. Gronbachers Artikel "Über die Notwendigkeit des ökonomischen Personalismus" zurückzuführen. In diesem Artikel stellt der Autor fest (Gronbacher 1998, S. 1), dass "der ökonomische Personalismus eine Wissenschaft über die Moral der Märkte ist, ein Versuch, die moralischen Implikationen wirtschaftlichen Handelns im Licht der theologischen Vision der menschlichen Person zu analysieren. Es beinhaltet eine detaillierte Studie der Wirtschaftstheorie, -geschichte und -methodologie sowie der Marktpraxis - all dies wird aus der Perspektive des christlichen Glaubens gesehen, insbesondere der Anerkennung der Würde der menschlichen Person und der daraus resultierenden Sorge um Gerechtigkeit". Er fährt mit der Erklärung fort (S. 2): "Ökonomische Personalisten wollen ein ganzheitliches Bild der menschlichen Existenz bieten und wollen deshalb die reine Wissenschaft der Ökonomie durch die Wissenschaft der Marktmoral ergänzen. In einem anderen Artikel ergänzt er (Gronbacher 1999, S. 248-249): "Die Genese des ökonomischen Personalismus wird zu Recht als eine Synthese aus christlicher Sozialwissenschaft und Wirtschaftswissenschaft verstanden, die die zentrale Stellung der freien menschlichen Person anerkennt".

Die Ursprünge des ökonomischen Personalismus wurden durch die Enzyklika "Centessimus annus" von Johannes Paul II. aus dem Jahr 1991 inspiriert, die zum hundertsten Jahrestag der Veröffentlichung der Enzyklika "Rerum novarum" von Leo XIII. veröffentlicht wurde, der ersten offiziellen Position der katholischen Kirche in der Diskussion mit dem Marxismus über die sogenannte Arbeiterfrage. Darin erinnerte Johannes Paul II. an die in "Rerum novarum" enthaltenen Grundthesen und fügte seine eigenen Überlegungen hinzu. Dies war jedoch nicht die erste Rede von Johannes Paul II. zu diesem Thema, da er diese Fragen bereits in seinen Enzykliken "Laborem exercens" von 1981 und "Sollicitudo rei socialis" von 1987 aufgeworfen hatte.

Obwohl das Aufkommen des christlichen ökonomischen Personalismus 1998 formell angekündigt wurde, ist es kein neues Phänomen. Es ist nur eines der Elemente der kirchlichen Soziallehre, die ihre Wurzeln tief in der Vergangenheit hat, bis zu den Zeiten des heiligen Ambrosius (339-397) und des heiligen Augustinus (354-430), deren Gedanken vom heiligen Thomas von Aquin (1225-1274) und den sogenannten späteren Scholastikern aus der Schule von Salamanca (XVI-XVII Jh.) fortgeführt wurden. Die Grundlage der Soziallehre der Kirche ist die Anerkennung der überragenden Stellung des

Menschen in der lebendigen Welt, weil er von Gott nach seinem Bild und Gleichnis geschaffen wurde. Die Neuartigkeit des ökonomischen Personalismus liegt nur in dem Versuch, bestimmte Errungenschaften einiger Vertreter der säkularen Wirtschaftswissenschaft in die Soziallehre der Kirche aufzunehmen. Dabei handelt es sich vor allem um Vertreter der Österreichischen Schule, die auf dem Ansatz von L. von Mises beruht, sowie der Chicago School (vor allem M. Friedman, aber auch G. Stigler, G.S. Becker, R.E. Lucas) und der Public Choice School of Virginia (J. Buchanan, G. Tullock, K. Arrow).

Das Zentrum, das die Anhänger des ökonomischen Personalismus versammelt, ist das von Pater Robert A. Sirico gegründete Lord Acton Institute in Grand Rapids, Michigan, USA, und das von diesem Institut herausgegebene vierteljährlich erscheinende "Journal of Markets and Morality" ist ein Forum für den Gedankenaustausch.

Ökonomischer Personalismus wird auch in vielen anderen Zentren entwickelt, hauptsächlich in Abteilungen oder Instituten katholischer Universitäten und Hochschulen sowie von Autoren, die keinen Bezug zu Universitäten haben.

Wie aus dieser kurzen Charakteristik hervorgeht, formuliert der ökonomische Personalismus verschiedene ethische Forderungen an die Geschäftsleute, d.h. es lehrt, wie wirtschaftliche Beziehungen mit der christlichen Moral vereinbar sein sollen. Sie hat daher einen eminent normativen Charakter und ist eindeutig im Bereich der Ethik angesiedelt.

2.2 Weitere Initiativen zur Humanisierung der politischen Ökonomie

In dergleichen Strömung der Initiativen, die darauf abzielen, damit sich die politische Ökonomie weniger auf der technischen Seite der Marktpreismechanismen und Probleme des makroökonomischen Gleichgewichts der Wirtschaft konzentrierte, deren Gegenstand der homo oeconomicus ist, und mehr auf die realen Menschen und ihre wirklichen Bedürfnisse und Wünsche ausrichtet, gibt es auch die sogenannte zivile Ökonomie, die in Italien seit der zweiten Hälfte der 1990er Jahre entwickelt wurde und immer mehr Anhänger findet. Sie wurde von zwei italienischen Ökonomen, Luigino Bruni und Stefano Zamagni, initiiert, die versuchen, die Ideen der italienischen Wirtschaftsschule des 18. Jahrhunderts aufzufrischen und weiterzuentwickeln. Im Mittelpunkt des Interesses dieser Schule, der Bruni und Zamagni wieder einen angemessenen Platz im zeitgenössischen Diskurs einräumen wollen, standen die menschlichen Beziehungen. In der englischen Fassung ihres Buches definieren die Autoren ihren Ansatz als solchen (Bruni, Zamagni 2016, S. 7, eigene Übersetzung von RS): "Die zivile Ökonomie ist eine Annäherung an Markt und Wirtschaft in Europa, insbesondere in Europa mit lateinischen Wurzeln, deren Eckpfeiler nicht ein Individuum mit seiner Freiheit von der Gemeinschaft ist. Im Gegensatz zur Tradition der politischen Ökonomie ist die zivile Ökonomie eine relationale und soziale Ökonomie, sowie 'katholisch' in einem etymologischen Sinn (...). Die zivile Ökonomie, ein alter, lebendiger Baum - wie der alte Olivenbaum -, der noch blühen und Früchte tragen kann, bietet auch eine Möglichkeit, unsere Zeit kritisch zu

bewerten, um sie zu verbessern. (...) Heute fehlen uns viele Dinge, weil uns der Bezug zu unseren Wurzeln fehlt (...). Europa, das den Kontakt zu seinen humanistischen Wurzeln und zum Baum der zivilen Ökonomie verloren hat, ist nicht mehr innovativ. Schließlich ist die zivile Ökonomie ein großartiger Hinweis auf Berufung und Richtung [der Entwicklung] in unserer Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft. Diese Berufung und Ausrichtung steht im Mittelpunkt des Denkens und Handelns der Autoren dieses Buches".

Es ist nicht einfach, in wenigen Sätzen zu beschreiben, was zivile Ökonomie ist. Nach Zamagni selbst (Zamagni 2011, S. 277) hat sie weder mit der so genannten Sozialwirtschaft noch mit verschiedenen gemeinnützigen Institutionen zu tun. Es handelt sich weder um ein Oppositionsprojekt zur so genannten Solidarökonomie, noch um eine andere, ältere Version der politischen Ökonomie. Was ist es dann? In dem oben erwähnten Grundlagenwerk (Bruni, Zamagni 2016, S. 4, eigene Übersetzung, RS.) schreiben die Autoren: "Obwohl [es] einige zu der Annahme verleiten könnte, dass wir dabei sind, die zivile Ökonomie als die wahre Alternative zu dieser Form des Kapitalismus zu definieren, ist die zivile Ökonomie in Wirklichkeit nicht dieses alternative System, weder im Denken noch in der Praxis. Sie ist jedoch ein Laboratorium des Denkens und der Praxis, in dem wir versuchen können, sie uns vorzustellen". Bruni und Zamagni distanzieren sich daher weder von der klassischen Ökonomie noch von den modernen Wirtschaftsschulen, sondern versuchen, die Lücken in ihrer Ansätze zu füllen.

In einem anderen Text stellen die Autoren fest, dass die Quelle der gegenwärtigen Probleme drei Formen des Reduktionismus sind (Becchetti, Bruni, Zamagni 2015, S. 133) :

- anthropologischer Reduktionismus,
- korporativer Reduktionismus und
- Reduktionismus der Werte

Die erste Form des Reduktionismus besteht darin, in wissenschaftlichen Überlegungen die menschliche Person durch einen egoistischen Wirtschaftsmenschen (*homo economicus*) zu ersetzen. Die Folge der zweiten Form des Reduktionismus besteht darin, allen produzierenden Einheiten die Gewinnmaximierung als Ziel ihrer Aktivitäten zuzuschreiben, und den Unternehmen des produzierenden Sektors - ausschließlich die Interessen der Aktionäre auf Kosten anderer Stakeholder, d.h. Verbraucher, Arbeitnehmer, Zulieferer und lokale Gemeinschaften, zu wahren. Wertereduktionismus hingegen bedeutet, diesen Begriff in der Wirtschaft auf das zu reduzieren, was in den Anwendungsbereich des BIP fällt, wobei andere Güter, wie spirituelle, kulturelle, ökologische und Relationswerte, ausgeschlossen werden.

Das Hauptaugenmerk in der zivilen Ökonomie liegt auf den zwischenmenschlichen Beziehungen, die die Möglichkeit bestimmen, volle Zufriedenheit und öffentliches Glück zu erreichen. Die Autoren stellen fest, dass einer der Hauptgründe für die Unfähigkeit,

bei wirtschaftlichen Überlegungen über den Nützlichkeitsfunktionsansatz des anthropologischen Reduktionismus hinauszugehen, das fehlende Konzept der Relationsgüter ist. Die Idee dieses Konzepts besteht darin, den Status eines Gutes beziehungsweise eines Antigutes den Beziehungen an sich zuzuschreiben, da, wie es dort heißt (Becchetti, Bruni, Zamagni 2015, S. 137): "(...) jede menschliche Beziehung eine unendlich wichtigere Tatsache ist als ihre rein wirtschaftliche Dimension. (...) Relationsgüter können als Wirtschaftsgüter verstanden und beschrieben werden, d.h. als Realitäten, denen Menschen gleichberechtigt mit anderen nicht-ökonomischen Werten wirtschaftlichen Wert beimessen und aus denen sie ihren Wohlstand beziehen. Bei Relationsgütern ist das, was die Nutzbarkeit erhöht, nicht nur Güter selbst, sondern auch Beziehung zwischen Menschen (die Dinge gemeinsam tun)".

Zu den vielen Themen, die in ihrer Arbeit diskutiert werden, gehört auch eine eindeutig negative Bewertung unproduktiver Renten, d.h. die Ableitung von Einkommen nicht aus aktiven Kapitalströmen, sondern aus zuvor erworbenen Privilegien und Rechten (Bruni, Zamagni 2016, S. 35). Der Grund für eine solche Einschätzung ist die Tatsache, dass die Tätigkeit der Rentner de facto der wirtschaftlichen Entwicklung und der sozialen Produktion schadet, da sie die Aktivitäten der Unternehmer-Produzenten behindert (ebd., S. 56).

P.H. Dembiński, Direktor der 1996 in Genf gegründeten Stiftung Observatoire de la Finance Foundation, und Personen, die in diesem Think Tank tätig sind, zeigen in seinen zahlreichen Publikationen einen etwas anderen Ansatz. Auch hier wird der Schwerpunkt auf ethische Fragen gelegt, aber die Aufmerksamkeit richtet sich vor allem auf Prozesse, die im Finanzsektor ablaufen, denn - wie es in der Zielsetzung der Stiftung heißt - "Die Wirtschaft nimmt heute eine zentrale Stelle in der Gesellschaft ein und alles dreht sich in der Wirtschaftswelt um die Finanzen." Als Reaktion auf die Finanzkrise, die 2007 in den Vereinigten Staaten von Amerika ausbrach und sich rasch auf die Volkswirtschaften der meisten entwickelten Länder der modernen Welt ausweitete, wurde 2008 ein Sondermanifest in mehreren Sprachen veröffentlicht, dessen deutscher Titel lautet: "Finanzsystem im Dienste des Gemeinwohls ". Im Manifest heißt es unter anderem "Die derzeitigen Turbulenzen an den Finanzmärkten sind systemischer Art und sind nicht nur ökonomischer und finanzieller Natur. Falls dieser systemische Bruch nicht schnell und präzise identifiziert wird, stehen wir in der Gefahr, die soziale Marktwirtschaft, deren oberstes Ziel ist die Würde und das Wohl der Menschen zu fördern, zu diskreditieren. (...) Die heutige Krise ist das Ergebnis eines von Jahr zu Jahr zunehmenden Druckes, der schwer auf unserem auf politischer und wirtschaftlicher Freiheit basierenden sozioökonomischen System lastet. Dieser Druck droht, die materiellen, sozialen, intellektuellen und ethischen Grundlagen des Wirtschafts- und Gesellschaftssystems zu zerstören. (...) Seit Mitte der siebziger Jahre hat das Finanzsystem zunehmend an Bedeutung gewonnen - nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch in den Köpfen der politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Akteure. Dieser Prozess, bei dem neben Praktiken und Techniken auch Wertevorstellungen aus dem Finanzsektor eine immer zentralere Rolle in der Wirtschaft spielen, wird bisweilen auch als

„Finanzialisierung“ bezeichnet. Die Finanzialisierung hat die heutige Wirtschaft und Gesellschaft verändert, indem sie diese ganz nach der Logik der finanziellen Effizienz und der vom Finanzsystem getragene Vision eines linearen Zeitablaufs ausrichtet. Diese Logik hat mit der heutigen Krise ihre Grenzen erreicht.“

Die anschließende Diagnose zeigt die folgenden Prozesse, die dazu geführt haben:

- „Die Finanzialisierung hat dazu geführt, dass wirtschaftliche Transaktionen fast durchwegs höher gewichtet werden als Beziehungen (...)
- Das Effizienz-Ethos hat sich progressiv gegen die meisten moralischen Bedenken durchgesetzt und gilt heute als wichtigstes Entscheidungskriterium überhaupt (...)
- Das von moralischen Grundsätzen abgekoppelte Effizienzethos hat nach und nach der Habsucht Vorschub geleistet, die in immer rücksichtsloserer Art und Weise zum Ausdruck kommt.“

Die Entwicklung und Rechtfertigung der im Manifest signalisierten Themen sowie eine detaillierte Beschreibung des Finanzialisierungsprozesses und seiner sozialen Folgen werden in zwei Werken von P. Dembinski (Dembinski 2009 und Dembinski 2017). Es ist bemerkenswert, dass während das erste dieser Werke in einigen Aspekten noch an die reale Sphäre der Wirtschaft gebunden ist, ist das zweite ausschließlich dem Finanzsektor gewidmet.

Aus Ersterem ergibt sich ein pessimistisches Gesamtbild eines "Mannes im Griff der Finanzialisierung" („Humanity in the grip of financialisation“ lautet der Titel eines der Kapitel). In diesem Kapitel finden wir unter anderem Aussagen, die die Dominanz des "Effizienzethos" und des "Vorrangs von Transaktionen vor Beziehungen" veranschaulichen. (Dembinski 2011, S. 171, eigene Übersetzung aus der polnischen Ausgabe, RS): "In dieser Situation beeinträchtigt die Finanzialisierung das Wesen der Menschheit. Ein kürzlich ergangenes Scheidungsgericht stellte fest, dass das ärztliche Diplom eines der Ehegatten eine gemeinsame "Investition" war und dass die andere Partei daher Anspruch auf Einkünfte aus dieser Investition hatte. Dies ist ein extremes Beispiel für eine Vision von einem Mann, der nur ein "Portfolio von Vermögenswerten" ist. Seine Tätigkeit würde daher in der Mobilisierung seiner "immateriellen Vermögenswerte" bestehen, die aus technischen oder beruflichen Kenntnissen, Kontakten oder Kundennetzen bestehen. Diese theoretische Perspektive verändert die Bedeutung sowohl der Arbeitsbeziehungen als auch ihrer Vergütung grundlegend. Die Vergütung kann als Kapitalrendite oder Amortisation früherer Investitionen, d.h. als eine Art ROE" interpretiert werden.

Er fährt fort zu schreiben (ebd., S.172, eigene Übersetzung): "Das traditionelle Konzept der Zusammenarbeit zwischen zwei Produktionsfaktoren ist durch einen Zustand der Konfrontation ersetzt worden, der darauf abzielt, die Früchte der Aktivität zu erobern. Diese Konfrontation ist umso schärfer, als sie mehrdimensional ist und weil ein Abbruch der Kooperationsbeziehung (Rücktritt oder Entlassung) leicht möglich ist. (...). Jede

Partei (...) wartet trotz Loyalität, aber im Namen der Gewinnmaximierung, auf den besten Moment, um die Beziehung zu verlassen, indem sie die Chance ergreift, neues Wissen, neue Ideen, ganze Kundensegmente usw. in Besitz zu nehmen".

Den Abschluss bildet eine detaillierte Analyse der Ursachen und des Verlaufs des Finanzialisierungsprozesses, schreibt der Autor (ebd., S. 192, eigene Übersetzung): "Heute sind Wirtschaft und Finanzen nicht nur frei von metaphysischer, sozialer oder politischer Kontrolle, sondern in Ermangelung anderer gleichwertiger Kräfte beginnen sie selbst, das Feld der Metaphysik, Gesellschaft oder Politik zu beherrschen. Aufrufe zur Wiederherstellung der politischen Kontrolle über die Welt der Wirtschaft - angesichts der Macht der Finanzialisierung - sind fromme Wünsche oder idealistische Zaubersprüche, die in naher Zukunft kaum Chancen haben, umgesetzt zu werden. Und im Kapitel "Was ist zu tun?" stellt der Autor fest (ebd., S. 194): "Der vielleicht wichtigste der hier analysierten Prozesse ist die langsame Reifung der Ideen. Es dauerte mehr als zwei Jahrhunderte, bis das Ethos der Effektivität zum vorherrschenden und unbestrittenen Paradigma der heutigen Zeit wurde. Deshalb muss sich der Widerstand in erster Linie gegen das Bestreben dieses Paradigmas richten, die Frage des Sinns zu monopolisieren - und für den Sinn ist es das Wichtigste, Ziele zu definieren, erst dann die Mittel, um sie zu erreichen. Es geht also nicht darum, die Finanzialisierung moralischer zu gestalten, sondern sie Zielen unterzuordnen, zu denen die Achtung der menschlichen Natur und Würde gehört.

Wie bereits erwähnt, ist das zweite der oben genannten Werke von P.H. Dembinski ganz den ethischen Fragen im Finanzbereich gewidmet. Zur Einführung in diese Themen schreibt der Autor (Dembinski 2017, S. 11, eigene Übersetzung aus der polnischen Ausgabe): "Während dieser Periode (eine Periode, die als 'euphorische dreißig Jahre' bezeichnet wird und mit der Krise 2007 endete - RS) glaubten die Öffentlichkeit, Wirtschaftskreise und Regierungen (unabhängig von der politischen Färbung) blind an Finanztechniken und -institutionen. Erst die Krise beendete eine drei Jahrzehnte währende kollektive Blindheit. Die schockierte Welt verstand nicht nur, wie unnachhaltig die finanzielle Entwicklung war, sondern auch die Tatsache, dass sie in einem Vakuum, außerhalb politischer oder ethischer externer Kontrolle stattfand. Während der "euphorischen dreißig Jahre" wurde der natürliche menschliche Sinn für besonnene und vernünftige Anstrengungen unterdrückt und ethische Fragen wurden überschattet.

Aufgrund der Tatsache, dass die Finanzen, oder genauer gesagt - Finanzmärkte und Institutionen - durch drei Gruppen von Gebilden miteinander verbunden sind, betrachtet der Autor im Hauptteil seines Werkes in den folgenden Kapiteln die ethischen Dilemmata jeder dieser Gruppen getrennt. Er beginnt bei den Eigentümern von Geldern, die in verschiedene Finanzinstrumente investiert sind, geht dann zu den Nutzern dieser Gelder und endet mit Vermittlern, die den Geldfluss zwischen der ersten und zweiten Gruppe erleichtern. Jede dieser Gruppen hat "etwas auf dem Gewissen" in Bezug auf ethische Fragen im Zusammenhang mit ihren finanziellen Aktivitäten.

Das Buch endet mit einer recht rätselhaften Schlussfolgerung (ebd., S. 133): "(...) die Ethik im Finanzbereich ernst zu nehmen, sollte zu einer Verringerung ihres Umfangs führen, indem sowohl Angebot als auch Nachfrage reduziert werden. Das kann für diesen derzeit stark aufgeblähten Sektor schmerzhaft sein. Aber das ist der Preis, der für die notwendige Strukturanpassung und das Entstehen eines erneuerten Finanzsektors zu zahlen ist, der realistisch und wirklich den höchsten Bestrebungen von Mensch und Gesellschaft dienen kann".

Die Rätselhaftigkeit dieser Schlussfolgerung besteht darin, dass nicht klar ist, worum es bei Angebot und Nachfrage auf dem Finanzmarkt geht und wie man diese reduzieren könnte. Ohne näher auf die Frage der Finanzmärkte und -instrumente einzugehen, über die ich an anderer Stelle schreibe (siehe: Szewczyk 2016), sei nur darauf hingewiesen, dass Zweck, Motive und Art der primären Finanzinstrumente (underlying financial instruments), die von den sogenannten primären Anbietern von Kreditmitteln und den Endnutzern dieser Mittel verwendet werden, ganz anderes sind, als die zahlreichen und vielfältigen Derivate, die von Finanzintermediären zur Risikosteuerung geschaffen wurden und die auch von anderen Nutzern des Marktes sowohl zu diesem Zweck als auch zu Spekulationszwecken eingesetzt werden.

Die drei verschiedenen, aber ähnlichen Ansätze für die ethische Seite des menschlichen Wirtschaftens, die oben kurz diskutiert wurden, erschöpfen natürlich nicht die Liste der Personen, die sich mit diesen Fragen befassen. Dies wird durch die umfangreichen Literaturlisten belegt, die in jedem der oben genannten Artikel und Bücher verwendet werden. Es ist nicht möglich, sie alle einzubeziehen oder mit ihnen zu streiten. Dies ist doch nicht das Ziel dieser Arbeit.

2.3. Gemeinsame Wurzeln und ähnliche Diagnosen

Zweifellos gibt es im sozialen und wirtschaftlichen Leben noch viel zu tun, um Beziehungen im Einklang mit der personalistischen Vision des Menschen zu haben. Es geht jedoch darum, dass selbst die richtigsten Ideen und Forderungen, die auf die Heilung der zwischenmenschlichen Beziehungen im sozioökonomischen Bereich abzielen, nichts nützen, wenn die der empfohlenen Therapie zugrunde liegende Diagnose nicht die wahren Ursachen der bestehenden Situation aufzeigt. Und so ist es mit der Wirtschaftswissenschaft schon seit Aristoteles, d.h. seit dem Erscheinen der ersten wissenschaftlichen Reflexion über die Mechanismen der Geldwirtschaft. Damals wurden die Grundlagen des Paradigmas geschaffen, auf dem alle oben genannten Schulen der Wirtschaftswissenschaft, einschließlich des ökonomischen Personalismus, beruhen.

Das Axiom der gängigen Wirtschaftstheorie in Bezug auf Unternehmertum und Geld, ungeachtet der gelegentlichen Verpackung in einige soziale oder ökologische Schlagworte, klingt daher genauso wie das, das Aristoteles vor 24 Jahrhunderten in Bezug auf Kaufleute und Wucher formulierte. Gemäss diesem Axiom ist es das Ziel eines Unternehmers, mit Geld Geld zu verdienen. Das Geld muss "am Eingang" sein, denn es

ist nicht möglich, ein Unternehmen zu gründen, ohne genügend Geldkapital zu haben. Und das Geld ist "am Ausgang", denn dafür ist es (Unternehmen) geschaffen worden¹.

Das zweite der Axiome der politischen Ökonomie, das sowohl von den Anhängern des ökonomischen Personalismus als auch von anderen Schulen und Strömungen, die auf eine Humanisierung der Wirtschaftswissenschaft abzielen, akzeptiert wird, ist dasjenige, das die so genannte Arbeitskraft als einen der Produktionsfaktoren anerkennt. Infolgedessen wird der "Träger" dieser Kraft, d.h. der Arbeitnehmer, in der Theorie als ein Werkzeug behandelt, das im Produktionsprozess eingesetzt wird, um den Eigentümern von Produktionsmitteln zu ermöglichen, ihre Gewinne zu maximieren. Von diesem Ansatz geht das Postulat der ökonomischen Personalisten aus, die Wirtschaftswissenschaft mit der Moralwissenschaft zu ergänzen und, wie bereits erwähnt, sicherzustellen, dass Menschen nicht nur als Werkzeug in den Händen von Unternehmern behandelt werden.

Das dritte Axiom ist, dass der Wert im Produktionsprozess durch die Kombination der drei Produktionsfaktoren Kapital, Arbeit und Land durch den Kapitalisten geschaffen wird. Jeder von ihnen ist notwendig, damit der Produktionsprozess überhaupt existieren kann, aber der Faktor, der neue Werte schafft, ist nach der Wirtschaftstheorie die Arbeit der angestellten Arbeiter. Die beiden anderen Produktionsfaktoren übertragen nur einen Teil oder ihren gesamten Wert auf die in jedem Produktionszyklus hergestellten Güter. Diese These wurde auch von anderen Sozialwissenschaften aufgegriffen.

In den Sozialwissenschaften ist die aristotelische Unterteilung der Menschen in diejenigen, die für Geld handeln, d.h. Unternehmer, und diejenigen, deren Handeln auf die Befriedigung von Bedürfnissen ausgerichtet ist, d.h. Haushalte, ebenfalls vollständig von den Sozialwissenschaften übernommen worden. Erstere profitieren vom Kapital, indem sie sich einen Teil des durch letztere generierten Wertes aneignen. Infolgedessen erhalten die Arbeitskräfteanbieter, d.h. die Haushalte, nur einen Teil dieses Wertes. Die Interessen dieser beiden Gruppen müssen daher entgegengesetzt werden, denn je mehr Wert die Kapitalisten in Form von Profiten einbehalten, desto weniger bleibt für die Löhne der Arbeiter übrig

Die These über den Interessenkonflikt von Unternehmern und Arbeitnehmern ist zur Grundlage der marxistischen Theorie der Ausbeutung der Arbeiterklasse geworden, wird aber auch von allen nichtmarxistischen Strömungen der politischen Ökonomie akzeptiert. Hier sind zwei Zitate, die die Argumentation der Befürworter dieser These zeigen.

Das erste Zitat stammt von einem der Protoplasten der Österreichischen Schule, E. Böhm-Bawerk, der bereits 1884 schrieb: (Böhm-Bawerk 1884, S.87, Originalschreibweise): "Das Beispiel der Maschinen hatte im Gegentheil gezeigt, wie grell die Interessen von Kapital und Arbeit kollidieren können: dieselben Maschinen, die

¹ Das hat Marx in seinem Schreiben deutlich gemacht (2004, II.IV.19): "Allein der rastlose, nicht enden wollende Prozess des Gewinnstrebens ist sein Ziel. Diese grenzenlose Gier nach Reichtum, diese leidenschaftliche Jagd nach Tauschwert ist dem Kapitalisten und dem Geizhals gemeinsam; aber während der Geizhals nur ein verrückt gewordener Kapitalist ist, ist der Kapitalist ein rationaler Geizhals.

den Unternehmer-Kapitalisten goldene Früchte getragen, hatten bei ihrer Einführung Tausende von Arbeitern aus dem Brote getrieben. Aber auch nachdem solche erste Wehen überwunden, blieb des Gegensatzes genug. Kapitalist und Arbeiter theilen sich in das erträgniss der Unternehmung; aber so, dass der Arbeiter gewöhnlich wenig, ja sehr wenig, der Unternehmer viel erhält. Das Missbehagen über den kleinen Atheil wird nicht, wie einst beim Handwerksgehilfen, durch die Aussicht gemildert, dereinst selbst sich des Lövenantheils zu erfreuen; denn solche Aussicht hat der Arbeiter des Grossbetriebes nicht; dagegen verschärft durch den Anblick, dass ihm für kargen Lohn die härtere Arbeit, dem Unternehmer für seinen reichen Antheil nur die leichtere Mühe, oft gar keine persönliche Bemühung zufällt. Kam zu allen diesen Kontrasten des Schicksals und der Interessen noch der Gedanke, dass im Grunde die Arbeiter die Produkte zur Entstehung gebracht hätten, aus denen der Unternehmer seinen Gewinn zieht – und diesen Gedanken hatte Smith in seinem rasch verbreiteten System an vielen Stellen ungemein nahe gelegt – so konnte es nicht ausbleiben, dass ein Anwalt des „vierten Standes“ dieselbe Frage rücksichtlich des ursprünglichen Kapitalzinses zu stellen begann, die man viele hundert Jahre früher zu Gunsten der Schuldner über den Leihzins gestellt hatte; ist der Kapitalzins gerecht? Ist es gerecht, dass der Unternehmer Kapitalzins, auch wenn er keine Hand rührt, unter dem Titel Kapitalgewinn einen ansehnlichen Theil dessen erhält, was die Arbeiter durch ihre Bemühung hervorgebracht haben, oder sollt nicht vielmehr den letzteren das ganze Produkt zufallen?“

Das zweite Zitat, das aus einem Artikel eines der wichtigsten zeitgenössischen Vertreter der liberalen Bewegung, Anthony de Jasay, stammt, bestätigt, dass sich in dieser Angelegenheit seit Smiths Zeit nichts geändert hat. Dieser Autor stellt fest (Jasay 2012, S. 283-4, eigene Übersetzung aus polnischen Ausgabe), dass das bestimmende Merkmal des Kapitalismus "(...) eine klare Unterscheidung zwischen den Interessen der Arbeiter und denen des Kapitals ist. Unter den Bedingungen der vorkapitalistischen Produktion, die in kleinem Maßstab stattfindet, laufen diese beiden Faktoren in einer Person zusammen, die auch einen Mehrwert hat. (...) In einem kapitalistischen Unternehmen hingegen werden Arbeit und Kapital von zwei verschiedenen Teams von Menschen bereitgestellt. Zusammen erzeugen sie einen Mehrwert, wobei der größere Anteil des einen auf Kosten des anderen geht und eine unendliche Anzahl von Beziehungen zwischen diesen Anteilen möglich ist.

Auch die Österreichische Schule, die von C. Menger (1871) initiiert und von L. Mises (2007) und F. Hayek (2002, 2007) und andere Anhänger entwickelt wurde, trug nicht ausreichend zu einem richtigen Verständnis des Wesens der menschlichen Wirtschaftstätigkeit bei. Die Vertreter dieser Schule interessieren sich für die reale Person als ein Subjekt, das handelt und rationale Entscheidungen trifft, d.h. für homo agens. Dadurch unterscheiden sie sich von den Anhängern der klassischen Theorie, in der das Subjekt der homo oeconomicus ist - ein abstraktes Individuum, das immer gedankenlos und genau gleich auf eine bestimmte Art von Anregung reagiert. Trotz dieser Unterschiede in der Herangehensweise an den Untersuchungsgegenstand werden die beiden Strömungen durch die These verbunden, dass das Motiv sowohl für die

wirtschaftliche Aktivität als auch für den Marktaustausch eine Wertsteigerung ist. Die Tatsache, dass der Wert für "Österreicher" eine subjektive, während er für "Klassiker" eine objektive Kategorie ist, ist hier von geringer Bedeutung.

Die Gründer der österreichischen Schule, C. Menger und L. Mises, unterscheiden drei Wertarten: Gebrauchswert, Tauschwert und ökonomischer Wert, wobei jeder von ihnen als eine subjektive Bewertung der Bedeutung eines bestimmten Gutes im Hinblick auf die Bedürfnisse, die damit befriedigt werden können, behandelt wird. Der ökonomische Wert wird derjenige, der subjektiv größer ist. Wenn wir das Bedürfnis, das durch die Verwendung der Eigenschaften eines Gutes befriedigt werden kann, höher bewerten, verwenden wir es direkt zur Befriedigung dieses Bedürfnisses, und dann wird Gebrauchswert des Gutes zu seinem ökonomischen Wert. Wenn wir die Bedürfnisse, die mit Gütern befriedigt werden können, die durch Marktaustausch erhalten werden, höher bewerten, dann wird der Tauschwert des Gutes zu seinem ökonomischen Wert (Menger 1871, S. 218-219). Jeder dieser Werte bedeutet jedoch für die "Österreicher" - wiederholen wir es noch einmal - die subjektiven Gefühle desjenigen, dem die Güter gehören. Denselben subjektiven Charakter hat auch der Gewinn, den die Marktteilnehmer erzielen, und aus diesem Grund, wie sie behaupten, kann er von Dritten nicht bewertet werden.

In einigen Studien von Vertretern des ökonomischen Personalismus, die auf bestimmten Konzepten der Österreichischen Schule basieren, kommt es zu einem Wandel in der Interpretation von Wertkategorien. Dem Gebrauchswert wird subjektiver Charakter zugeschrieben, während der Tauschwert als etwas Objektives behandelt wird. Hier stellt zum Beispiel O'Boyle (2008, S.18, eigene Übersetzung) fest: "Tauschwert ist eine objektive Information, während Gebrauchswert eine subjektive menschliche Erfahrung ist. Für jede [am Tauschakt] beteiligte Person muss der Gebrauchswert (was man erhält) größer sein als der Tauschwert (was man aufgibt). Ohne einen solchen Gewinn kann es keinen Austausch geben. Ohne die Höhe dieses Gewinns und seine Herkunft zu begrenzen, sind einige Menschen jedoch in der Lage, im Austauschprozess mehr zu erhalten, als ihnen zusteht, während andere weniger haben."

O'Boyles Herangehensweise an den Wert führt zu ernsthaften logischen Problemen. Wenn wir uns einig sind, dass der Gebrauchswert subjektiv und der Tauschwert objektiv ist, dann ist aus logischer Sicht nicht klar, wie man zu dem Gewinn kommt, der das Ergebnis des Austauschs sein soll. Es ist nicht möglich, eine nicht messbare subjektive Größe von einer messbaren objektiven Größe abzuziehen, um diesen Gewinn zu bestimmen. Somit gibt es keine Grundlage für einen Vergleich der von den an der Transaktion beteiligten Parteien erzielten Gewinne, und damit wird die Bewertung der Transaktion unter ethischen Gesichtspunkten sinnlos.

Ein weiteres Problem, das sich aus O'Boyles Ansatz des Marktaustauschs mit einem subjektiven Nutzwert und einem objektiven Tauschwert ergibt, ist die Fehleinschätzung der Motive der Teilnehmer. Lassen Sie uns wieder ein Zitat aus derselben Arbeit verwenden (O'Boyle 2008, S.18): "Wenn ein Bäcker zum Beispiel am Arbeitsplatz einen

Verkäufer einstellt, um Kunden zu bedienen, gibt es einen Gewinn für beide Parteien. Der Bäcker erhält die Arbeitsleistungen des Arbeitnehmers, die für ihn nützlicher sind als die Löhne, die er zahlen muss, und trägt so zum Gewinn des Bäckers bei. Ohne diesen Gewinn könnte es sich der Bäcker nicht leisten, diesen Verkäufer einzustellen. Gleichzeitig erbringt der Verkäufer Dienstleistungen für seine Arbeit, weil die Löhne, die ihm gezahlt werden, nützlicher sind als der damit verbundene Zeit- und Arbeitsaufwand. Ohne diesen Gewinn (den Ökonomen als wirtschaftliche Rente bekannt) hätte der Verkäufer diese Arbeit nicht akzeptiert".

Abgesehen von dem oben erwähnten Einwand, dass es unmöglich ist, die Höhe des Gewinns zu bestimmen, den die Parteien des Geschäfts bei diesem Ansatz erzielen, führt das oben erwähnte Argument zu der etwas absurden Schlussfolgerung, dass der Verkäufer eine Arbeit beim Bäcker nicht aufnimmt, damit er das Geld, das er verdient hat, für seinen Lebensunterhalt ausgeben kann, sondern dass er dies mit Gewinn tut. Man könnte daher sarkastisch feststellen, dass er ohne diesen Gewinn wahrscheinlich auf dem Kopf liegen würde, ungeachtet der Tatsache, dass er hungrig und nackt ist, da ihm dies mehr Befriedigung verschaffen würde. Dieses Beispiel zeigt, wie das Festhalten an der Tauschtheorie, die auf dem Axiom des Wertes als Tauschmotiv beruht, in die Irre führen kann.

Die in den zitierten Auszügen aus O'Boyles Werk haben ein zu großes Artengewicht, als dass man sie nur auf sprachliche Unbeholfenheit zurückführen und über sie hinweggehen könnte. Dies gilt umso mehr, als er diese Argumente benutzt, um zu zeigen, dass es notwendig ist, dass sich ein Schiedsrichter in die Prozesse des Marktaustauschs einmischt, um zu beurteilen, welche der an dem Austausch beteiligten Parteien und in welchem Umfang sie "mehr als sie sollten" davon profitiert haben, und um nach dieser Beurteilung verbindliche Entscheidungen zu treffen, um die Auswirkungen der "unsichtbaren Hand des Marktes" zu korrigieren. Laut O'Boyle ist das Argument der "unsichtbaren Hand" lediglich ein Schleier, um die tatsächliche Ausbeutung und Verfolgung einiger Marktteilnehmer durch andere zu rechtfertigen.²

Wie die oben zitierten Beispiele zeigen, wird die Ansicht über den Gegensatz der Interessen von Unternehmern und Arbeitnehmern sowohl von Vertretern der Mainstream-Wirtschaftswissenschaft als auch von Anhängern der österreichischen Schule und von ökonomischen Personalisten geteilt. Dieser Ansatz wird noch dadurch unterstützt, dass Kapitalgesellschaften (Aktiengesellschaften) heute die dominierende Eigentumsform geworden sind. Dabei handelt es sich um Einrichtungen, denen das Gesetz

² O'Boyle schreibt gleich dort unten: "Die konventionelle Wirtschaft bürstet das Problem der Ausbeutung und Viktimisierung mit dem Argument der unsichtbaren Hand beiseite. Jeder Wirtschaftsakteur, der sein eigenes Eigeninteresse verfolgt, dient durch die unsichtbare Hand des Marktes dem Wohl aller. Die Einführung von Gerechtigkeit in wirtschaftliche Angelegenheiten ist unnötig und bedroht die Wertlosigkeit der konventionellen Wirtschaftswissenschaft. Die personalistische Wirtschaftswissenschaft lehnt die unsichtbare Hand mit der Begründung ab, dass ihr Appell an Magie und Rhetorik kein Ersatz für den Ruf der Gerechtigkeit nach Vernunft und Substanz ist. Die personalistische Ökonomie akzeptiert eine wertbeladene Ökonomie als Preis dafür, dass das Studium der Wirtschaftswissenschaften stärker an der wirtschaftlichen Realität ausgerichtet wird".

Rechtspersönlichkeit und damit die Möglichkeit zum Abschluss von Verträgen, einschließlich Verträgen mit Arbeitnehmern, verleiht. Infolgedessen wurde die Rolle des Unternehmers von einer abstrakten Einheit übernommen, die nur geschaffen wurde, um Profit zu machen. So ist die Aufteilung der Wirtschaftsakteure in Unternehmen, die "Geld verdienen", und Menschen, die "für ihren Lebensunterhalt arbeiten", fast offensichtlich und unstrittig geworden. Damit ist es ein Schritt in Richtung des oben erwähnten und weithin akzeptierten Dogmas über den Gegensatz der Interessen von Unternehmern und Arbeitnehmern. Nun, da die Löhne ein Element der Kosten des Unternehmens sind, sind die Gewinne - ceteris paribus - umso geringer, je höher die Löhne sind.³

2.4. Ziel, Gegenstand und Axiome der personalistischen Ökonomie

Indem ich meine Version der personalistischen Ökonomie einleite, möchte ich zeigen, dass menschliche Beziehungen, die auf den Prinzipien des echten freien Marktes beruhen, voll und ganz mit der christlichen Moral vereinbar sind, und dass alle Pathologien, mit denen die Welt im Bereich der sozialen und wirtschaftlichen Beziehungen fast seit Anbeginn der Zeit zu kämpfen hat, einzig und allein auf die Missachtung zweier grundlegender moralischer Normen zurückzuführen sind. Die erste verbietet die gewaltsame Wegnahme oder Täuschung dessen, was jemand durch seine eigene Arbeit und Anstrengung gewonnen hat und was daher zu seinem Eigentum geworden ist. Die zweite verbietet es, den guten Ruf anderer zu schädigen, indem man ihnen Handlungen zuschreibt, die sie nicht begangen haben, oder ihnen Absichten vorwirft, von denen sie sich nicht leiten lassen. Da niemand Kenntnis von den Zielen der Handlungen eines anderen Menschen ohne seine wahre Erklärung haben kann, verbietet die zweite Norm in der Tat, andere Menschen vorschnell zu verurteilen.

Die personalistische Ökonomie ist eine Wissenschaft von den Gesetzen und Gesetzmäßigkeiten, die die sozialen Beziehungen regeln, die sich aus den Entscheidungen der Menschen darüber ergeben, wie sich Güter und Dienstleistungen zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse zu beschaffen. Diese Gesetze und Gesetzmäßigkeiten werden durch Deduktion auf der Grundlage bestimmter Tatsachen mit Hilfe von vereinfachenden Annahmen, die in solchen Überlegungen erlaubt sind, entdeckt.

Ausgangspunkt der Überlegungen ist in der personalistischen Ökonomie, dass das einzige Subjekt der materiellen Lebenswelt, das seinem Wesen nach den Titel der Person verdient, der Mensch ist. Deshalb ist der Gegenstand des Interesses an der personalistischen Ökonomie der Mensch, hier verstanden als eine Person, die sich ihrer Existenz bewusst ist und die Vernunft und den Willen hat, die sie in der Weise nutzt, dass

³ Dieses Dogma wird in der marxistischen Version als die kapitalistische Ausbeutung der Arbeiterklasse durch die Kapitalistenklasse bezeichnet. Seit der Zeit von Marx hat sich in der Mainstream-Theorie lediglich die Tatsache geändert, dass die Arbeiterklasse in Humankapital umbenannt und als wichtigster Vermögenswert eines Unternehmens (Konzerns) betrachtet wurde und das Dogma der Ausbeutung durch Theorien ersetzt wurde, die das Lohnniveau objektivieren, wie z.B. die Theorie des effektiven Lohns, der das Lohnniveau an die Produktivität koppelt (siehe z.B. Golnau 2012). Dies wiederum ermöglicht es, diese Komponente zu "messen", indem die Ausgaben für ihre "Produktion" abgezinst werden. Die Löhne werden dann von den inkrementellen Kosten der zusätzlichen Einheit dieses Kapitals abgeleitet.

ihr Wissen und ihre Erfahrung und ihr emotionaler Zustand zum Zeitpunkt der Entscheidungsfindung es ihr erlauben, dies zu tun. Es wird hier jedoch nichts vorausgesetzt, um irgendwelche Eigenschaften oder Fähigkeiten der menschlichen Person zu idealisieren, und insbesondere nicht, um vollständige Informationen und Kenntnisse über irgendetwas zu haben. Es wird auch nicht davon ausgegangen, dass Menschen eine feste Werteskala, feste Präferenzen oder irgendwelche festen Gefühle haben. Es wird auch nicht davon ausgegangen, dass Menschen immer nach allgemein akzeptierten moralischen Normen handeln, selbst wenn sie behaupten, diese vollständig zu akzeptieren und als ihre eigenen anzuerkennen. Kurz gesagt, die personalistische Ökonomie betrachtet den Menschen als die Person, die die Entscheidungen trifft und sie in die Praxis umsetzt, als Gegenstand ihrer Untersuchungen. Von diesem Grundsatz wurde in dieser Arbeit nur eine Ausnahme gemacht. Nun, in der ersten Phase der Modellüberlegungen erwies es sich als hilfreich, davon auszugehen, dass die Menschen, die die analysierte fiktive Gemeinschaft bilden, absolut ehrlich sind. Später wurde diese Annahme aufgehoben.

Die Anerkennung der menschlichen Person als Gegenstand des Interesses der personalistischen Ökonomie zeigt eindeutig, dass der methodologische Individualismus gewählt wurde, um die Gesetze und Mechanismen kennen zu lernen, die die sozialen Beziehungen im Bereich der Produktion und des Tausches von Gütern und Dienstleistungen regeln. Damit ist weder die These gemeint, dass der Mensch unabhängig von der Gemeinschaft ist, noch dass er in Bezug auf die Gemeinschaft primär ist. Es ist unbestritten, dass der Mensch als Mitglied der Grundgemeinschaft, der Familie, geboren wird und dass er von dieser Gemeinschaft erzogen wird und dass er von Gemeinschaften beeinflusst wird, die größer sind als die Familie. Die personalistische Ökonomie erkennt daher den sozialen Charakter des Menschen und den Einfluss der Erziehung im System der sogenannten sozialen Normen an. Gleichzeitig wird jedoch als eine unbestreitbare, unzählige Male bewiesene Tatsache anerkannt, dass jeder Mensch die moralischen und rechtlichen Normen, die ihm im Laufe seiner Erziehung eingeflößt wurden, sowohl einhalten als auch ständig oder ad hoc brechen kann, je nach den Umständen, unter denen er eine souveräne Entscheidung trifft. Dies ergibt sich aus dem eigentlichen Wesen des Aktes der Wahl, der in einem der ersten Kapitel dieser Arbeit behandelt wird. Wenn eine Person in Übereinstimmung mit den in einer bestimmten Gemeinschaft geltenden Normen handelt, trägt sie zu deren Dauer und Entwicklung bei. Handelt er dagegen gegen diese Normen, löst er die Gemeinschaft auf und zerstört sie. In beiden Fällen hört eine Person jedoch trotz der unterschiedlichen Abhängigkeiten von den anderen Mitgliedern einer bestimmten Gemeinschaft und der daraus resultierenden unterschiedlichen Konsequenzen ihres Verhaltens nicht auf, eine autonome Einheit zu sein, die in ihrem Handeln mit anderen Mitgliedern der Gemeinschaft, in der sie lebt oder sich nur vorübergehend aufhält, rechnen kann, aber nicht muss.

Der Mensch ist im Übrigen das einzige Subjekt, das sich seiner Existenz bewusst ist und direkt beobachtet werden kann. In dieser Angelegenheit hat F.A. Hayek Recht, wenn er schreibt: (Hayek 2002, S. 34-35, eigene Übersetzung, RS): "Die Ideen, die sich der

gemeinsame Geist über solche kollektiven Gebilde wie Gesellschaft oder Wirtschaftssystem, Kapitalismus oder Imperialismus und dergleichen gebildet hat, muss der Sozialwissenschaftler höchstens temporäre Theorien, populäre Abstraktionen, berücksichtigen und darf sie nicht mit Fakten verwechseln. Der ständige Verzicht, diese Pseudo-Zielsetzungen als Fakten zu nehmen und in der Analyse systematisch von den Begriffen abzuweichen, die den Einzelnen in seinem Handeln leiten, und nicht von den Ergebnissen seines Theoretisierens über sein Handeln, ist ein charakteristisches Merkmal des methodologischen Individualismus, das eng mit der Subjektivität in den Sozialwissenschaften verbunden ist. Der Ansatz des Wissenschaftlers hingegen macht aus Angst davor, von den subjektiven Konzepten abzuweichen, die das individuelle Handeln bestimmen, immer wieder genau den Fehler, den er zu vermeiden versucht, nämlich den Fehler, jene kollektiven Entitäten als Fakten zu nehmen, die nichts weiter als populäre Verallgemeinerungen sind. In dem Versuch, die von Einzelpersonen genährten Konzepte nicht als Input zu nehmen, wenn sie klar als solche erkennbar sind und offen als solche vorgestellt werden, nehmen Menschen, die in szientistischen Ansichten erzogen werden, oft und naiv populäre spekulative Konzepte als spezifische Fakten einer bekannten Art an.“

Das zweite Axiom der personalistischen Ökonomie ist die These, dass jeder Art von bewusstem menschlichen Verhalten, d.h. sowohl dem Handeln als auch dem Unterlassen, ein Akt der Wahl vorausgehen muss. Gerade deshalb ist in der personalistischen Ökonomie ein Elementarereignis, d.h. eines, das nicht mehr auf andere Phänomene reduziert und analysiert werden kann, der Akt der Wahl. Die personalistische Ökonomie behandelt es letztlich als etwas Gegebenes (an ultimate given) und baut darauf Theorie der Wahl und die Theorie des menschlichen Verhaltens auf⁴.

Das dritte Axiom ist mit der menschlichen Natur verbunden. Es besagt dass die meisten Menschen nicht bereit sind, ständig und kostenlos die Früchte ihrer eigenen Bemühungen an Fremde weiterzugeben.

Der Name "personalistische Ökonomie" selbst funktioniert seit einiger Zeit in mindestens zwei englischen Versionen, nämlich als "personalist" bzw. "personalistic economics" in O'Boyles (2008) und Bouckaerts (1999), wie oben zitiert, und als "humane economics" in Gronbachers (1999). In jedem dieser Werke beziehen sich diese Begriffe jedoch im Wesentlichen auf den ökonomischen Personalismus, der oben beschrieben wurde

Wie aus den gegebenen Erklärungen hervorgeht, unterscheidet sich die personalistische Ökonomie sowohl von der Mainstream-Ökonomie als auch vom ökonomischen Personalismus. Die Mainstream-Ökonomie konzentriert sich auf das Problem der Gleichgewichtspreise in der Marktwirtschaft und untersucht - indem sie diese als Antrieb behandelt - das angebliche Verhalten eines abstrakten wirtschaftlichen Individuums, des so genannten homo oeconomicus. Dann versucht diese Wissenschaft, unter Anwendung

⁴ Mises (2007, S.15) betrachtete Handlung (Aktion) als eine ultimative Gegebenheit und behauptete dies: "da ihre Ursache, zumindest unter den gegenwärtigen Umständen, nicht identifiziert werden kann, muss sie als definitiv betrachtet und als solche untersucht werden".

verschiedener formaler Verfahren die Gesetze zu entdecken, die das Verhalten von Gemeinschaften, die aus solchen „Individuen“ bestehen, regeln, und überträgt diese Gesetze auf reale menschliche Gemeinschaften. Das Ergebnis eines solchen Ansatzes ist ein Bild der sozialen Beziehungen, das in vielerlei Hinsicht dem elementaren Sinn der Logik widerspricht und oft moralische Einwände gegen die vorgenommenen Urteile und Lösungsvorschläge erhebt.⁵

Was die personalistische Ökonomie vom ökonomischen Personalismus unterscheidet, ist andererseits ihre Einstellung zu einem der Elemente des Paradigmas der politischen Ökonomie. Dieses Element ist die These, dass einige Menschen einen weiteren Produktionsfaktor, nämlich die menschliche Arbeit, im Marxismus Arbeitskraft genannt, bereitstellen. Die Lieferanten dieses Produktionsfaktors - die Lohnempfänger - werden somit als ein Instrument zur Erreichung der Ziele der Eigentümer des zweiten Produktionsfaktors - des Kapitals - anerkannt. Da die Löhne und Gewinne aus der Verteilung des so genannten neu geschaffenen Wertes (Mehrwert) stammen, der nach der politischen Ökonomie im Produktionsprozess entsteht, werden die Interessen von Arbeitern und Kapitalisten als gegensätzlich betrachtet. Der ökonomische Personalismus geht stillschweigend von der Richtigkeit eines solchen Ansatzes aus und postuliert lediglich, dass die Wirtschaftstheorie die Tatsache berücksichtigen sollte, dass dieses spezifische Werkzeug, nämlich der Arbeiter, auch die Würde besitzt, die der Person zusteht, da er glaubt, dass ein solcher Ansatz diese Theorie menschlicher macht. Aus diesem Grund kann der ökonomische Personalismus als eine Art Hybrid betrachtet werden, bei dem die Schöpfer versuchen, die positive Wirtschaftswissenschaft mit der normativen Wissenschaft von der Moral zu verbinden. Die personalistische Ökonomie hält diesen Ansatz für falsch. Es hat keinen Sinn, ein Gebäude zu renovieren, dessen Fundamente verrotten sind.

Schließlich lohnt es sich, noch einen weiteren Vorbehalt anzubringen. Die personalistische Ökonomie nimmt vom Personalismus als philosophische Richtung nur das auf, was den Menschen als Subjekt betrifft, das seine Bedürfnisse an Körper und Geist mit Gütern und Dienstleistungen befriedigt. Daher bleiben über den Interessenbereich dieser Wissenschaft hinaus alle anderen Aspekte der Existenz und des Handelns der menschlichen Person und ihrer Beziehungen zu anderen Menschen bestehen. In diesem Sinne usurpiert die personalistische Ökonomie weder das Recht auf Vollständigkeit noch auf die Exklusivität der Wahrheiten über den Menschen, die sie zu erreichen vermag. Gleichzeitig ist es aber auch die offensichtliche Absicht des Autors, das Wissen über den Menschen als Person zu bereichern.

⁵ Ein extremes Beispiel ist die marxistische Theorie der Ausbeutung und die daraus resultierende Ideologie des Klassenkampfes.

Literatur

- Becchetti L., Bruni L., Zamagni S. (2015), Human Values, Civil Economy, and Subjective Well-being, [W]: World Happiness Report 2015, Edited by John Helliwell, Richard Layard and Jeffrey Sachs. The Earth Institute, Columbia University, <http://www.edc-online.org/en/publications/pdf-documents/luigino-bruni/articles-english/2668-whr-2015-ch-7-human-values-becchetti-bruni-zamagni/file.html>, access: 26.09.2019
- Böhm-Bawerk E. von (1884), Geschichte und Kritik der Kapitalzinz-Theorieen. Verlag der Wagner'schen Universitäts-Buchhandlung, Innsbruck.
- Bouckaert L. (1999), The Project of a Personalistic Economics. *"Ethical Perspectives"*. Vol.6, No.1.
- Bruni L. Zamagni S. (2016), Civil Economy: Another Idea of the Market. Newcastle upon Tyne, Agenda.
- Centessimus Annus,
http://www.opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_pawel_ii/encykliki/centesimus_1.html
- Dembinski P. (2009) Finance: Servant or Deceiver? Financialisation at the Crossroad, Prof. Paul H. Dembinski, Palgrave Macmillan,
- Dembinski P. (2017), Ethics and Responsibility in Finance, Routledge.
- Etzioni A. (1988), The Moral Dimension: Toward a New Economics. Free Press, New York.
- Golnau W. (2012), Teoria płacy efektywnej. Zarządzanie i Finanse, 2012, nr 2, część 1, Uniwersytet Gdański.
- Gronbacher G. (1998), The Need for Economic Personalism. The Journal of Markets and Morality 1, no.1., Center for Economic Personalism,
- Gronbacher G. (1999), The Humane Economy: Neither RightNor Left. A Response to Daniel Rush Finn. JUrnl of Markets and Morality 2, no. 2. Center for Economic Personalism.
- Hayek F.A. von (2007), Konstytucja wolności. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Hayek F.A.von (2002), Nadużycie rozumu. Oficyna Wydawnicza Volumen, Warszawa.
- Laborem exercens,
http://www.opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_pawel_ii/encykliki/laborem.html
- Lutz M.A. (1988), Humanistic Economics: The New Challenge. Bootstrap Press, New York, Boston.

- Marks K. (2004) Capital: A Critique of Political Economy, Vol. I. The Process of Capitalist Production Part II. the transformation of money into capital,. Wersja elektroniczna <http://www.econlib.org/library/YPDBooks/Marx/mrxCpA4.html>
- Menger C. (1871), Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Erster, allgemeiner Theil, Wilhelm Braunmüller, Wien
- Mises L. von (1996 [1949]), Human action. A treatise on economics. Fox & Wilkes
- O'Boyle E. J. (2008), Principles of Personalist Economics. A Critical Examination of Human Persons as Economic Agents. Mayo Research Institute.
- Schumacher E.F. (1973), Small Is Beautiful: A Study of Economics As If People Mattered.
- Sen A. (1987), On Ethics and Economics, Blackwell, Oxford.
- Sen A., (2009) The Idea of Justice, Cambridge.
Solicitude Rei Socialis,
http://www.opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/jan_pawel_ii/encykliki/sollicitudo.html
- Szewczyk R. (2016), Rynki finansowe a kryzys. Mity i fakty. Bochnia. Wersja elektroniczna <http://www.szewczyk.net.pl/wp-content/uploads/2019/01/Rynkiakryzys.pdf>
- Zamagni S. (2011), Civil economy. [W]: Handbook of Spirituality and Business. Editors: Luk Bouckaert, Laszlo Zsolnai. Palgrave Macmillan, London