

Carsten Herrmann-Pillath*

Performativität und die Theorie des ökonomischen Akteurs

Wege zu einer kritischen Wirtschaftsphilosophie auf neohegelianischer Grundlage**

Das Papier begründet eine kritische Wirtschaftsphilosophie auf der Basis der Hegelschen Philosophie, wie sie in der jüngeren Renaissance Hegels reflektiert und weiterentwickelt wird. Eine Schlüsselrolle erhalten Hegelsche Konzeptionen von Intentionalität, Wille und Freiheit, die ich im modernen Konzept der ›Performativität‹ verdichte. Aus dieser Perspektive reflektiere ich die beiden alternativen Konzeptionen des Akteurs in der modernen Wirtschaftstheorie und mache deren normativen Gehalt explizit. Dieser Schritt konstituiert Wirtschaftsphilosophie als kritische.

Schlagwörter: Hegel, Reflexivität, Performativität, Rational Choice, Verhaltensökonomik, freier Wille

Performativity and the Theory of the Economic Agent: Building a Critical Philosophy of Economics on Neohegelian Foundations

The paper establishes a critical philosophy of economics based on Hegelian thinking, as it is evolving in the recent Hegel renaissance. Key concepts are Hegelian notions of intentionality, will and freedom which I condense into the modern term of ›performativity‹. In this light, I discuss the two competing research programs on the economic agent in contemporary economics and make their normative content explicit. This step constitutes a critical philosophy of economics.

Keywords: Hegel, Performativity, Rational Choice, Behavioural Economics, Free Will

* Prof. Dr. Carsten Herrmann-Pillath, Max Weber Kolleg für kultur- und sozialwissenschaftliche Studien/Universität Erfurt, Steinplatz 2, D-99085 Erfurt, Tel.: +49-(0)361-7372814, E-Mail: carsten.herrmann.pillath@uni-erfurt.de, Forschungsschwerpunkte: Institutionelle und evolutorische Ökonomik, Wirtschaftsphilosophie, China-Studien, Internationale Wirtschaftsbeziehungen.

** Beitrag eingereicht am 01.12.2017; nach doppelt verdecktem Gutachterverfahren überarbeitete Fassung angenommen am 10.06.2018.
Diese Arbeit ist Teil des INSOSCI Projekts ›The Integration of Cross-Disciplinary Research in Neuroscience and Social Science – A Methodological Case Study on Economic Policies and the Euroscience of Agency‹, unterstützt im Rahmen von ERANET NEURON.

1. Wirtschaftsphilosophie, hegelianisch gewendet

Im Folgenden versuche ich, Wirtschaftsphilosophie auf Hegel zu begründen.¹ Damit meine ich nicht nur, dass ich eine spezifisch ›neohegelianische‹ Form des Philosophierens über Wirtschaft vorstelle, sondern auch, dass uns die Hegelsche Philosophie Einsichten darüber vermittelt, was Wirtschaftsphilosophie eigentlich ist und sein kann, gleichwie sie im Konkreten dann auch tatsächlich auf Hegel rekurriert. ›Neohegelianisch‹ nenne ich meinen Ansatz, weil er zwar auf Hegel zurückgeht, aber die jüngere Renaissance hegelianischer Philosophie und die hier geleisteten Beiträge aufgreift, um sie wirtschaftsphilosophisch zu aktivieren, und damit Hegelsche Ideen in einen modernen philosophischen Kontext stellt.² Dabei gilt mein besonderes Interesse der Frage, wie sich auf der Grundlage Hegels eine Form der Wirtschaftsphilosophie begründen lässt, die in klar definierter Weise ›kritisch‹ ist, und dann auch den Ausgangspunkt für eine kritische Wirtschaftswissenschaft bieten kann.³

Ein Zugang zur Wirtschaftsphilosophie könnte sein, ›unvermittelt‹ über den Gegenstand ›Wirtschaft‹ zu philosophieren. Als Beispiel möge die Thematisierung der Wirtschaft in Axel Honneths (2011) »Recht der Freiheit« dienen, der auch auf Hegelsche Kategorien rekurriert, wie vor allem die ›Anerkennung‹, um Entwicklungen der modernen Marktwirtschaft zu analysieren, etwa im Zusammenhang des Konsumverhaltens. Ich halte diesen Zugang für problematisch, weil er ähnliche Fragen aufwirft wie einst die ›Naturphilosophie‹, die nach dem Aufstieg der Naturwissenschaften obsolet wurde: Die letzte Phase genuinen naturphilosophischen Denkens war wohl die Auseinandersetzung mit der Quantenphysik, die aber bereits weitestgehend von Physikern selbst betrieben wurde, wie Heisenberg.

-
- 1 Ich entwickle Überlegungen weiter, die in Herrmann-Pillath und Boldyrev (2014) systematisch ausgearbeitet worden sind. Dieser Ansatz wurde vom japanischen Ökonomen Masahiko Aoki (2015) als ›neohegelianisch‹ bezeichnet, der die Übersetzung des Buches ins Japanische veranlasst hatte. Ich mache mir den Begriff ›neohegelianisch‹ hier zu eigen, wohl wissend, dass er in der Philosophiegeschichte mehrfach aufgetaucht ist, um Phasen der Hegel-Renaissance zu bezeichnen, wie etwa im ausgehenden 19. Jahrhundert mit Bezug auf die britischen Hegelianer oder auch mit Blick auf die jüngste amerikanische Hegel-Renaissance jenseits von Charles Taylor.
 - 2 Zu dieser Renaissance siehe Beiser (2008). Besonders einflussreich war natürlich Charles Taylor (1975), der aber in der Tradition ›kontinentalen‹ Philosophierens bleibt. Bemerkenswert ist daher, dass es zunehmend auch Verbindungen zur analytischen Philosophie gibt, mit Autoren wie Brandom (2011), Pinkard (1994) oder Pippin (2008). Im deutschen Sprachraum werden diese Verbindungslinien vor allem von Quante (2011) oder Forster (2011) hergestellt. Hegel ist ja nach der Hochzeit der Frankfurter Schule, vor allem bei Adorno (1958), mehr oder weniger in den geschützten Raum der akademischen Philosophie zurückgeholt worden. Aber auch in der Frankfurter Tradition gibt es eine Wiederentdeckung, besonders bei Honneth (2011). Breitere Beachtung findet auch Gabriels (2015) Erneuerung des deutschen Idealismus.
 - 3 Dieser Artikel entfaltet daher den philosophischen Hintergrund meiner ›Grundlegung einer kritischen Theorie der Wirtschaft‹ (Herrmann-Pillath 2018). In diesem Buch erwähne ich zwar den Bezug zu Hegel, führe ihn aber bewusst nicht aus, um die ökonomische Argumentation nicht mit philosophischen Bezügen zu überfrachten.

Dementsprechend ist heutzutage die große Mehrheit philosophischen Bemühens im Umfeld der Befassung mit der ›Natur‹ Wissenschaftstheorie, vor allem in Gestalt fachspezifischer Wissenschaftstheorien, beispielsweise der Philosophie der Biologie. Das nenne ich eine ›vermittelte‹ Form des Philosophierens über einen Gegenstand: Die Philosophie reflektiert die Art und Weise, wie ein Gegenstand durch Vermittlung einer einschlägigen Wissenschaft gegeben ist. Im Grunde kann eine seriöse Behandlung des Themas der Wirtschaft durch eine unvermittelte Denkform gar nicht mehr möglich sein, schon alleine um sich nicht dem Vorwurf des Dilettantismus auszusetzen.⁴

Genau diese Selbstbeschränkung beobachten wir auch in der modernen ›Philosophy of Economics‹: Sie befasst sich im Wesentlichen mit der Wissenschaftstheorie der Wirtschaftswissenschaft, aber auch der Wirtschaftsethik im weitesten Sinne, also unter Einbeziehung der Politischen Philosophie (vgl. etwa die Übersichten bei Hausman 2013 oder Mäki 2008). Charakteristisch für die letztere ist dann wieder die enge Verflechtung mit Methoden, die aus der Wirtschaftswissenschaft stammen, wie der Spieltheorie oder der Social-Choice-Theorie. Allerdings beobachten wir in der Wirtschaftsethik auch eine ›unvermittelte‹ Form des Philosophierens, die vor allem im deutschen Sprachraum verbreitet ist, etwa als ›ethische Ökonomik‹ im Stile Ulrichs, und die dann mit einer ›vermittelten‹ Wirtschaftsethik konfrontiert ist, nämlich der ›ökonomischen Ethik‹ Homanns und seiner Schüler.⁵

Ich möchte eine andere Perspektive eröffnen, die ebenfalls ›vermittelt‹ philosophiert. Diese ergibt sich aus einer möglichen Definition des Philosophierens selbst, die nach der Kantschen Revolution als das ›Denken über das Denken‹ bezeichnet werden könnte. In der Tat sind gerade die Methodologie und Wissenschaftstheorie ein Denken über spezifisch organisierte Denkformen und -praktiken in unterschiedlichen Wissenschaften, oder auch über die Wissenschaft selbst als Denkform. In diesem Sinne schließt also mein Ansatz die ›Philosophy of Economics‹ ein. Ich gehe aber weit darüber hinaus, indem ich die Formen des Denkens über die Wirtschaft nicht auf die Wirtschaftswissenschaft eingrenze, sondern jede Art des Denkens über Wirtschaft zum Gegenstand des Denkens mache. Das hat die interessante Konsequenz, dass unvermitteltes Philosophieren über die Wirtschaft

4 Das wird sofort deutlich, wenn man Honneths (2015) Versuch betrachtet, die ›Idee des Sozialismus‹ neu zu begründen: Sie bleibt vage, was die wesentlichen Fragen angeht, wie die Wirtschaft organisiert sein soll. Ähnliches gilt für Rawls (2001), der den ›liberal socialism‹ als eine der beiden Formen einer freiheitlichen Gesellschaft identifiziert, die auf Gemeineigentum basiere: Auch hier wird nicht erläutert, wie die Wirtschaft dann konkret organisiert sein soll. Das macht die philosophischen Argumente angreifbar seitens der Wirtschaftswissenschaft, die für sich den Anspruch erhebt, die reale Wirtschaft zu erforschen, und entsprechend allzu leicht feststellen kann, dass nicht sein soll, was nicht sein kann (z.B. mit Blick auf die Ineffizienz von Gemeineigentum).

5 Hier handelt es sich wohl um ein Spezifikum der deutschsprachigen Debatte, wie in dem sehr instruktiven Sammelband van Aaken und Schreck (2015) deutlich hervortritt, mit Beiträgen von Ulrich (2015) und Homann (2015). Die englischsprachige ›Business Ethics‹ ist weit weniger philosophisch fundiert, siehe Moriarty (2017).

keine Wirtschaftsphilosophie wäre (sondern eben Philosophie), sondern erst dessen reflexive Kritik, unter anderem im Lichte der Wirtschaftswissenschaft, die im vermittelten Ansatz verbindlicher Ausgangspunkt ist. In diesem allgemeineren Sinne ist also Wirtschaftsphilosophie eine besondere Form der Reflexivität des Denkens über Wirtschaft. Schon diese zentrale Rolle der Reflexivität bereitet den Boden für eine neohegelianische Wende, denn Hegel kann wohl als der erste moderne Philosoph der Reflexivität gelten.

Hinzu kommt aber ein Aspekt, der in den Naturwissenschaften nicht bedeutsam ist: Dass nämlich das Denken über die Wirtschaft den Gegenstand der ›Wirtschaft‹ überhaupt erst konstituiert.⁶ Das ist der tiefere Grund dafür, dass auch die vermittelte Form des Denkens über Wirtschaft die Wirtschaftsethik beinhaltet: Denn es geht um die Frage, wie ökonomische Kriterien des Verhaltens gegenüber anderen normativen Bestimmungsgründen abgegrenzt und gegebenenfalls eingegrenzt werden. Aus meiner Sicht greift dies aber noch zu kurz: Wenn das Denken über Wirtschaft seinen Gegenstand konstituiert, dann steht das fundamentalere Phänomen der Performativität der Wirtschaft im Zentrum der Aufmerksamkeit. Diesen Begriff werde ich im Zuge meiner Ausführungen detaillieren, hier sei er zunächst im Sinne von ›Selbstrealisierung‹ eingeführt, d.h. es werden Phänomene betrachtet, in denen Gegenstand und Denken über einen Gegenstand derart verknüpft sind, dass Denken ontologisch kreativ wird. In der Literatur tauchte dieser Begriff zunächst in der spezifischen Form auf, ökonomische Theorien unter dem Gesichtspunkt zu betrachten, wie sie den Gegenstand der Wirtschaft verändern bzw. in bestimmten Bereichen überhaupt erst konstituieren (das sind MacKenzie's vielbeachtete Arbeiten zur Performativität der Finanzmarkttheorie, vgl. MacKenzie 2006).

Sobald wir Performativität berücksichtigen, gibt es den archimedischen Punkt für den Einsatz wirtschaftsphilosophischen Denkens als eine Form kritischen Denkens, das über die Philosophy of Economics in der derzeitigen Verfassung hinausgeht. Das ist leicht an der Methodologie aufzuzeigen: Hier geht es normalerweise nur darum, ob und wie die wirtschaftswissenschaftliche Methode zu empirisch gehaltvollen Einsichten über die Wirtschaft gelangt, und welches die Kriterien sind (beispielsweise, wann ökonomische Modelle realistisch sind). Wird aber Performativität berücksichtigt, dann kann dieser Gegenstand gar nicht als unabhängig von der Wirtschaftswissenschaft gesetzt angesehen werden, und es reicht beispielsweise nicht mehr aus, sich nur mit Fragen der Adäquanz von Modellen zu befassen, im Sinne von Kriterien der Empirizität. Dieser Gedanke ist zuerst in der Wirtschaftssoziologie entwickelt worden, die sich von den Science and Technology Studies hat inspirieren lassen,⁷ hat aber weitreichende philosophische Relevanz: Wirtschaftsphilosophie befasst sich mit der Beziehung zwischen dem Den-

6 Auch das kann freilich mit Blick auf die Naturwissenschaften hinterfragt werden, wenn etwa Latour (2012) die Konstitution des Gegenstandes der ›Natur‹ durch die Wissenschaft reflektiert.

7 Richtungweisend waren hier die Beiträge von MacKenzie (2006) und Callon (2007). MacKenzie befasste sich besonders mit dem Einfluss der Finanzmarkttheorie auf die tat-

ken über die Wirtschaft und der sich daraus ergebenden Weise der Konstitution des Gegenstands der Wirtschaft. Das bedeutet mit anderen Worten, Wirtschaftsphilosophie betrachtet eine Form der Verschränkung von Epistemologie und Ontologie, wie sie in den Naturwissenschaften nur selten angenommen wird.⁸

Meine These ist, dass diese Interpretation auf einen hegelianischen Ansatz in der Wirtschaftsphilosophie hinausläuft. Der moderne Begriff der ›Performativität‹ besitzt eine große Nähe zur Hegelschen Konzeption der Selbstverwirklichung des Begriffs.⁹ Das möchte ich im Folgenden nicht abstrakt diskutieren, sondern anhand eines wichtigen Beispiels, nämlich der Art und Weise, wie unterschiedliche ökonomische Theorien den Akteur konzeptualisieren, und wie dies tatsächlich in unterschiedliche Weisen resultiert, den Gegenstand der Wirtschaft zu ›performieren‹, also nicht nur analytisch zu begreifen, sondern auch tatsächlich zu realisieren. Diese innerökonomische Debatte ist also die konkrete Referenz für meine ›vermittelte‹ Wirtschaftsphilosophie. Ich vergleiche dazu den ökonomischen Standardansatz (›rational choice‹) mit der modernen Verhaltens- und Neuroökonomik, die ich beide aus neohegelianischer Sicht deute. Die zentrale Frage ist dabei, welchen Status die Annahme der Freiheit des Akteurs besitzt. Dieser widme ich dann auch den vierten Abschnitt. Zum Abschluss weite ich den Blick auf andere Themen einer vermittelten Wirtschaftsphilosophie, und definiere Wirtschaftsphilosophie aus hegelianischer Sicht als ›Kritik der performativen Vernunft‹.

In diesem Verlauf der Argumentation ist ein Punkt von zentraler Bedeutung, den ich hier in aller Deutlichkeit betonen will, um nochmals die Differenz zwischen herrschender Philosophy of Economics und Wirtschaftsphilosophie aufzuzeigen. Wenn die Wirtschaftswissenschaft performativ ist, entwickelt sie sich in engster Verbindung mit ihrem Gegenstand. Die neohegelianische Betrachtungsweise geht daher in komplexer Weise vor:

Erstens muss sie vermittelt argumentieren, d.h. sie darf nicht wirtschaftswissenschaftliche Ansätze von einem externen philosophischen Standpunkt aus betrach-

sächliche Funktionsweise von Kapitalmärkten, Callon weitete den Blick auf alle Formen des Denkens über Wirtschaft aus. Den Stand der Debatten und die inzwischen reichhaltigen empirischen Anwendungen fassen Boldyrev und Svetlova (2016) zusammen. Beispielsweise haben Buchhaltungsmethoden performativen Charakter, da sie erst ökonomische Objekte konstituieren (›assets‹), die dann wiederum Gegenstand ökonomischer Operationen werden (vgl. Vosselman 2014).

- 8 Genau dieses Problem steht aber im Zentrum der anhaltenden Diskussionen über die sogenannte ›Kopenhagener‹ Interpretation der Quantenmechanik (vgl. Faye 2014). Dementsprechend besteht auch eine direkte Verbindung zu heutigen Debatten in den Sozialwissenschaften, etwa bei Barad (2007).
- 9 In Herrmann-Pillath und Boldyrev (2014) wurde versucht, Hegels Philosophie wirtschaftsphilosophisch in drei Prinzipien zu kondensieren: ›continuity‹, ›performativity‹ und ›recognition‹. Letzteres ist weithin anerkannt und gebräuchlich. Das ›continuity principle‹ bildet den Externalismus Hegels ab und seinen ontologischen Monismus (Denken und Handeln als Einheit); das ›performativity principle‹ den Expressivismus im Sinne Taylors und das Prinzip des deutschen Idealismus, dass sich das sich selbst verwirklichende Denken seine Gesetze selbst gibt. Performativität ist daher auch die Voraussetzung der Möglichkeit von Freiheit.

ten, sondern muss die philosophischen Argumente aus diesen heraus entwickeln. Wir werden sehen, wie Hegelsche Ideen in vielen wirtschaftswissenschaftlichen Thesen implizit aktualisiert sind, und wie dann deren Herausarbeitung es ermöglicht, die wirtschaftswissenschaftlichen Argumente neu zu bewerten.

Zweitens erlaubt sie zwar eine Bewertung von Methoden, doch nicht im Sinne externer methodologischer Kriterien, die in ahistorischer Weise universelle Geltung beanspruchen könnten. Denn letzten Endes hängt die empirische Geltung von performativen Theorien an deren Aktualisierung durch normative Bindungen der Akteure. Salopp gesprochen, ob eine Theorie gilt, hängt davon ab, ob ihre Objekte (die Akteure) wollen, dass sie gilt.

Drittens, im Ergebnis ist also eine methodologische Bewertung nur als Ergebnis einer historischen Entwicklung denkbar, in der sich eine bestimmte Wirtschaftsform etablieren würde, die mit einer bestimmter ökonomischen Theorie konjugiert wäre. Auch wenn wir also die Hegelsche Philosophie immanent einsetzen können, um ökonomische Theorien zu interpretieren, kann sie nicht im Abstrakten eingesetzt werden, um die Vorzugswürdigkeit einer bestimmten Theorie zu begründen.¹⁰

2. Das ökonomische Standardmodell des Akteurs: Eine hegelianische Deutung

Ein zentrales Feld der modernen Wirtschaftswissenschaft ist die Verhaltensökonomik, mit engen Beziehungen zur Neuroökonomik und zur experimentellen Ökonomik. Die Verhaltensökonomik wurde und wird angetrieben durch die empirischen Anomalien, die sich bei Anwendungen des kanonischen Modells der rationalen Wahl aufzeigen lassen. Jedoch tut sie sich bis heute schwer, ein alternatives Modell des Akteurs zu entwickeln, das eine ähnliche systematisierende und produktive Kraft hätte wie das Standardmodell. Der wohl wichtigste Kandidat sind die ›dual systems‹ Ansätze, wie sie auch in dem Bestseller des Nobelpreisträgers Daniel Kahneman (2012) propagiert werden, »Thinking: Fast and Slow«. Kahneman unterscheidet zwischen zwei Systemen im Gehirn, einem ›langsamen‹ und einem ›schnellen‹, und erklärt Verhaltensanomalien dadurch, dass das ›schnelle System‹ oft die Oberhand über das ›langsame‹ gewinnt. Das langsamere System könnte mehr und bessere kognitive Ressourcen mobilisieren, und daher eigentlich bessere Entscheidungen ermöglichen. Doch wenden wir uns zunächst dem Standardmodell zu.

In den Diskussionen um die Relevanz der Verhaltensökonomik und ihrer Geschwister wird oft an die Seite geschoben, dass das Standardmodell eigentlich nie den Anspruch erhoben hat, psychologische Merkmale von Menschen zu beschreiben (vgl. Gul/Pesendorfer 2008). Eine seiner wichtigsten methodologischen Rechtfertigungen ist vielmehr, dass es Merkmale von Akteuren beschreibt, die in einem bestimmten systemischen Kontext handeln: Das ist auch nicht das-

¹⁰ In Herrmann-Pillath (2018) habe ich entsprechend ausführlich argumentiert, dass eine Wahl zwischen Theorien nur über einen politischen Prozess möglich ist.

selbe wie ein rein instrumentalistisches ›as if‹ Argument à la Friedman, sondern würde durchaus den empirischen Anspruch implizieren, dass sich Akteure in solchen Umgebungen tatsächlich so verhalten, wie das Modell beschreibt, im Sinne, dass sie entsprechende individuelle Dispositionen ausbilden. Eine Begründung dafür war das frühe evolutionstheoretische Argument von Alchian (1977), das aber bereits Marx verwendet hat: Das kapitalistische System (oder, bei Alchian, der Markt) selektiert Verhalten in einer Weise, dass es gar keine Abweichungen mehr zulässt. Das bedeutet, das Rationalwahlmodell beschreibt eigentlich Eigenschaften auf der Populationsebene, die sich als statistische Regelmäßigkeiten über eine große Zahl von Akteuren nachweisen ließen: Das entspricht dem Ansatz ›repräsentativer Agenten‹ in der Makroökonomik.

Ich möchte dieses Argument in einer anderen, aber kompatiblen Weise entwickeln: Das Rationalwahlmodell ist performativ.¹¹ Das Rationalwahlmodell ist eine Weise des Denkens über Wirtschaft, und wir müssen fragen, wie weit es diesen Gegenstand erst konstituiert. Diese Überlegung ist nicht primär evolutionstheoretisch begründet, sondern wieder mikrofundiert. Wir betrachten jetzt die Situation, in der das Rationalwahlmodell in einer Population diffundiert, und wie diese Diffusion dazu beiträgt, das Verhalten von Akteuren so zu verändern, dass dessen empirische Validität zunimmt.

Solche performativen Phänomene werden seit langem in verschiedener Hinsicht diskutiert, wie beispielsweise die These Ghoshals (2005), dass die Verbreitung solcher Modelle an Business Schools auch tatsächlich die entsprechenden Verhaltensweisen gefördert habe,¹² oder die empirische Forschung zu ›Framing‹ Effekten von Geld, hier im Sinne der impliziten Herstellung eines Marktkontextes, mit weitreichenden Auswirkungen etwa auf die Balance zwischen individuellen und sozialen Präferenzen.¹³ Ich möchte hier auf diese Frage der empirischen Validität von Performativität nicht weiter eingehen, sondern prinzipielle philosophische Aspekte akzentuieren. Ausgangspunkt ist eine Überlegung, die von Weizsäcker (2011) angestellt hat, der sich als Ökonom intensiv mit der Frage auseinandergesetzt hat, wie das Standardmodell revidiert werden kann, um empirisch gehaltvol-

11 Boldyrev und Ushakov (2016) sprechen mit Blick auf die Allgemeine Gleichgewichtstheorie von ihrer ›selbstrealisierenden‹ Natur.

12 Hier ist die reichhaltige Literatur zu Werthaltungen von Studierenden von Business Schools bzw. der entsprechenden Berufsgruppen einzuordnen, siehe Cohn et al. (2014).

13 Wie wir in Herrmann-Pillath und Boldyrev (2014) ausführlich zeigen, stimmt die moderne psychologische Forschung zum Geld weitestgehend dem klassischen Werk von Simmel (1907) zur ›Philosophie des Geldes‹ zu, der bereits detailliert die psychologische Transformation durch die Verbreitung von Geld analysiert hatte. Während Simmel aber eher sakuläre gesellschaftliche Phänomene im Auge hatte, betrachtet die moderne Forschung auch kurzfristig wirkende Effekte, etwa durch das sogenannte ›Priming‹ mit Geld: Das heißt, dieselben Personen verhalten sich unterschiedlich, je nachdem, ob ein ›Framing‹ mit Geld erfolgt oder nicht. Richtungweisend waren die Forschungen von Vohs, zusammengefasst in Vohs et al. (2006). Eng damit zusammen hängt die von Titmuss inspirierte Forschung zum Framing von Marktaustausch versus Gabe, die von Bowles und Polonía-Reyes (2012) zusammengefasst wird.

ler zu werden (›adaptive Präferenzen‹). Dabei hat er ein philosophisch hochrelevantes Argument vorgetragen.

Wenn man das Standardmodell im Lichte der konventionellen Wissenschaftstheorie betrachtet, geht es immer nur um die Frage, ob es deskriptiv und explanatorisch valide ist. Ein zentraler Punkt ist dabei die Rolle subjektiver Präferenzen und des grundsätzlichen Verzichtes darauf, diese Präferenzen selbst zu spezifizieren und zu erklären. Während die Kritik oft meint, dass damit Falsifizierungen unmöglich werden, hat die Wirtschaftswissenschaft sehr genau die Bedingungen entwickelt, unter denen empirisch valide Tests dieser Modelle möglich sind, auch ohne die subjektiven Präferenzen selbst zu spezifizieren. Diese methodischen Fortschritte haben dann ermöglicht, den Einzugsbereich der Wirtschaftswissenschaft immer weiter auszudehnen, oft als ›Theorieimperialismus‹ kritisiert. Das Becker'sche Forschungsprogramm ergibt sich jedoch nur konsequent aus der Grundannahme der Subjektivität der Präferenzen, denn dadurch ist der Gegenstandsbe- reich dessen, was ein ›ökonomisches Gut‹ ist, unbestimmt und offen: Und gerade die Entwicklung von empirischen Methoden, die eine Spezifikation der Präferenzen unnötig werden lassen, erlaubt sogar, solche Erweiterungen strikten Tests zu unterziehen, soweit bestimmte sehr allgemeine Bedingungen gelten, wie etwa die Stabilität der Präferenzen oder eben ihre Rationalität.

Was aber ist genau die Rolle dieser Annahme zur Subjektivität der Präferenzen? Von Weizsäcker (2011) meint, dass sie das Postulat der Freiheit in der bürgerlichen Gesellschaft abbildet. Damit sind wir mit einem großen Sprung in der geistigen Welt Hegels,¹⁴ denn eine ähnliche Vorstellung wird von Hegel in seinem ›System der Bedürfnisse‹ bereits entwickelt (vgl. Schnädelbach 2000: 274). Das Standardmodell verankert die Vorstellung systematisch, die sich im deutschen Idealismus ausgebildet hatte, nämlich, dass das Subjekt in radikaler Weise frei ist und frei sein kann, und dass dies eine Errungenschaft der Moderne sei. Das bedeutet in der Wirtschaftswissenschaft dann keineswegs Beliebigkeit, weil es ja die Beschränkungen gibt: Über die Beschränkungen lassen sich empirische Tests definieren und implementieren. Aber innerhalb dieses Bereichs der Beschränkungen herrscht uneingeschränkte Freiheit.

Man muss diesen Gedanken in der philosophischen Tiefe begreifen, wie er von Hegel gedacht wurde: Denn Freiheit bedeutet zunächst, frei von Kausalmechanismen zu sein.¹⁵ Das sind zum einen die internen Kausalmechanismen, also etwa natürliche Triebe: Der Verzicht auf psychologische und andere Erklärungen,

14 Eine Diagnose, die Herrn von Weizsäcker freilich irritiert (persönliche Kommunikation). Es ist aber hochsignifikant, wenn ein Ökonom aufgrund der internen ökonomischen Analyse zu einem Schluss gelangt, der philosophisch bereits wesentlich früher ausformuliert wurde.

15 Dieses Thema wird von Hegel bereits in der ›Phänomenologie des Geistes‹ ausführlich entfaltet, und zwar im Zusammenhang der Kritik an der ›beobachtenden Vernunft‹, die man weiterhin ganz aktuell als grundlegende Kritik an allen naturwissenschaftlichen Ansätzen zur Erklärung menschlichen Verhaltens lesen kann (vgl. Quante 2011: 197ff.). Man muss hier notieren, dass Hegel stets auf der Höhe der naturwissenschaftlichen Kenntnis seiner Zeit argumentierte, siehe etwa Ferrini (2009). Mit Blick auf

warum Menschen bestimmte Präferenzen haben, bildet also die Überzeugung ab, dass Menschen sich grundsätzlich und vollständig von solchen Bestimmungsgründen ablösen können. Zum anderen bedeutet Freiheit aber auch die Befreiung von externen Bestimmungsgründen des Handelns, also etwa dem Oktroi von Verhaltensnormen durch politische und religiöse Instanzen. Das heißt also, wenn die ökonomische Theorie die Subjektivität der Präferenzen als theoretischen Eckpfeiler betrachtet, dann ist das eine eminent normative Entscheidung, die den Glauben reflektiert, dass individuelle Freiheit möglich ist. Dementsprechend muss auch jede deskriptive und erklärende ökonomische Theorie diese als Ausgangspunkt nehmen und jede Form der kausalen Erklärung von Präferenzen ablehnen.¹⁶

Der Hegelsche Begriff der Freiheit ist nun in dem Sinne performativ, als die individuelle Freiheit die Freiheit des Ausdrucks ist: Hegel baut hier auf Herder auf, und steht damit an der Wurzel des Expressivismus der Moderne, wie vor allem Taylor stets betont hat (etwa Taylor 1985), fügt jedoch eine abstrakte metaphysische und logische Fundierung hinzu (in Gestalt der Selbstrealisation des ›Begriffs‹, siehe Stern 2008). Die Freiheit bedeutet, dass sich das Subjekt selbst realisiert. Was bedeutet das aber mit Blick auf die Wirtschaftswissenschaft?

In einfachster Weise bedeutet es, dass das freie Individuum, das sich selbst im Lichte des Rationalwahlmodells interpretiert, den Gegenstand der Wirtschaft kreativ konstituiert, im Sinne, dass entsprechende Funktionsmechanismen gesellschaftlich etabliert werden. An dieser Stelle kommt nämlich Hegels zentraler Begriff der ›Anerkennung‹ ins Spiel: das in Freiheit gründende Handeln muss durch andere Subjekte anerkannt werden, um auch tatsächlich erfolgreiches Ausdruckshandeln zu sein. Erst in der Anerkennung durch andere realisiert sich Freiheit final (vgl. Siep 2011). An dieser Stelle erhält der Marktaustausch in Hegels Theorie der ›bürgerlichen Gesellschaft‹ eine ähnliche ethische und metaphysische Vertiefung wie der Begriff der Freiheit, denn Hegel meint, dass die Freiheit der ›Bedürfnisse‹ erst im Austausch mit anderen und der damit einhergehenden Arbeitsteilung auch inhaltlich bestimmt wird (siehe dazu ausführlich Neschen 2008). Diesen Zusammenhang begreife ich als Performativität.

Hier ist leider kein Raum, um Details zu vertiefen. Wichtig ist die empirische Beobachtung, dass das Beckersche Forschungsprogramm vor allem in den USA keineswegs nur deskriptiv-explanatorisch eingesetzt wurde, sondern auch tatsächlich Einfluss auf Gesellschaft und Politik ausgeübt hat, etwa im Bereich des Rechts und der Strafverfolgung (vgl. Chalfin/McCrary 2017). Diese Dimension des Modells lässt sich einfach an Beckers Theorie der rationalen Sucht aufzeigen (Becker 1996): Denn wenn Sucht ein rationales Phänomen ist, warum sollte dann der Drogenhandel nicht legalisiert werden, d.h. gesellschaftlich anerkannte Märkte für Drogen eingerichtet werden? Natürlich ergibt sich das auch in der

unser Thema ist besonders relevant Hegels Kritik der Phrenologie, deren Relevanz für die heutige Neurowissenschaft ich in Herrmann-Pillath (2015) darlege.

16 Selbst diese Darstellung ist freilich unterkomplex, was Hegels Begriff der Freiheit angeht, siehe ausführlicher und tiefschürfender Pippin (2008: Part II) oder Neuhauser (2008).

Debatte über die ›ökonomische Ethik‹ häufig aufgezeigte Paradox, dass im Falle, wenn individuelle Sucht zu große negative Externalitäten erzeugt, der Staat eingreifen müsse, was wiederum die Kriminalisierung impliziert, falls eine Marktlösung zur Internalisierung nicht greift.¹⁷ Denn ansonsten ist im Rationalwahlmodell nur eine Form der Intervention zulässig, nämlich die Bereitstellung von Informationen, die das rationale Individuum gegebenenfalls zur Verhaltensänderung veranlassen (vgl. Harrison/Ross 2017). Damit ergibt sich eine weitere Übereinstimmung mit Hegelschem Denken: Die Idee der individuellen Freiheit wird mit der Idee eines letzten Endes durch Zwangsmittel regulierenden Staates verbunden (Hegels ›Polizey‹, siehe ausführlich Priddat 1990), freilich als Rechtsstaat organisiert, aber nicht notwendigerweise demokratisch – denn natürlich eröffnet das Beckersche Modell auch die Möglichkeit einer ökonomischen Theorie der Demokratie, in der dann fragwürdig wäre, ob das Ergebnis ein anderes würde als bei einer Marktlösung, bei gegebenen Präferenzen der Individuen. Und die Rolle der Information (bzw. rational gewählten Desinformation) der WählerInnen wäre ebenfalls eine ähnliche.

Diese performative Dimension des Beckerschen Modells tritt vor allem in der wirtschaftsethischen Debatte hervor. Repräsentativ ist sicherlich Michael Sandel (etwa 2013), der eine Fülle von Beispielen anführt, warum Märkte ›korrumpierend‹ wirken, deren Installation als gesellschaftlich effizient im Beckerschen Sinne gelten mögen. Das ist eine normative Aussage: Aus meiner Sicht bedeutet das wertfreier zunächst nichts anderes, als dass Märkte performativ funktionieren. Wir haben also eine doppelte Bewegung: Erstens treibt die Wirtschaftswissenschaft die Expansion von Marktlösungen im institutionellen Aufbau der Gesellschaft, und zweitens verändern diese Lösungen dann auch die Akteure, was aus Sicht Sandels in deren ›Korrumpierung‹ sichtbar wird, also zunächst wertneutral formuliert, einem Wertewandel.¹⁸ Für uns ist nur die Feststellung wichtig, dass sich die Akteure dann tatsächlich so verhalten, wie das ökonomische Modell rein explikatorisch vorzugeben scheint.

Wenn wir nun den neohegelianischen Gedankenstrang weiterverfolgen, kommt aber ein neuer Aspekt ins Spiel. Hegels Analyse der Freiheit in der bürgerlichen Gesellschaft weist auf, dass diese Freiheit letzten Endes unterbestimmt bleibt, weil sie eine rein formale Freiheit ist, institutionalisiert in den Institutionen des Rechts und des Vertrages zwischen freien Individuen. Das ist Hegels Dimension der ›Moralität‹, wobei hier Missverständnisse unbedingt zu vermeiden sind, denn hier handelt es sich bei Hegels Analyse um eine reine Handlungstheorie, wie die modernen Interpreten klar aufgezeigt haben (siehe etwa Schnädelbach 2000: 220). Das stellt aber eine aufschlussreiche Konvergenz zur ökonomischen Theorie

17 Eine Zusammenfassung dieser Kritik liefert Holzmann (2015: 80ff.). Die ökonomische Ethik Homanns übernimmt die Position der klassischen deutschen Ordnungstheorie, dass individuelle Freiheit und starker Staat komplementär sind, letzterer als Rechtsstaat begriffen.

18 Ein solcher Zusammenhang zwischen Institutionen und individuellen Werten ist seit Herrmann et al. (2008) auch experimentell gut dokumentiert.

als Handlungstheorie her, denn auch diese ist ja, wie gesehen, bewusst unterbestimmt, was die fundamentalen Präferenzen anbetrifft. Hegel knüpft hier an seine Kant-Kritik an, die das gerade aufgezeigte Problem der möglicherweise negativen Effekte von Freiheit durch eine rationale Pflichtethik zu lösen versucht, die aber in der Freiheit selbst gründet, in Gestalt des kategorischen Imperativs. Hegel hat bekanntlich die Auffassung vertreten, dass solche ethischen Selbstbindungen nur in konkreten menschlichen Gemeinschaften möglich sind, und entsprechend die Kategorie der Moralität um jene der ›Sittlichkeit‹ erweitert. Eines seiner Beispiele ist gerade im Bezug auf Becker höchst informativ, nämlich die Ehe als sittliche Institution: Hegel wendet sich vehement gegen die Kantsche Vorstellung, die Ehe als Vertrag zwischen freien Individuen zu deuten, obwohl er sie gleichzeitig für einen Pfeiler der bürgerlichen Gesellschaft hält. Sie kann aber nur als sittliche Institution ein solcher Pfeiler sein, d.h. verwurzelt in normativen Bindungen einer konkreten menschlichen Gemeinschaft. Das bedeutet umgekehrt, dass die Vertragstheorie der Ehe, tatsächlich gesellschaftlich angewendet, diese sittlichen Grundlagen aushöhlt.¹⁹

Das bildet nun genau die von Sandel geführte Debatte ab. Wir können das auch so wenden, dass das ökonomische Standardmodell durch seine Unbestimmtheit bedeutet, dass seiner Performativität keine Grenzen gesetzt sind: Jeder Lebensbereich ließe sich als Marktform organisieren bzw. es wird letzten Endes eine Frage marktmäßiger Entscheidungen als ›cost-benefit‹ Analyse, wann eine Organisation in Marktform optimal ist, und wann gegebenenfalls andere Formen vorzugswürdig wären – wobei die Marktform dann selbst als normative Referenz dienen würde: Ökonomen können nur sozusagen zähneknirschend akzeptieren, wenn manche Märkte, die vorstellbar sind, nach herrschender öffentlicher Meinung als ›widerlich‹ (›repugnant‹) gelten (siehe Roth 2008). Sandels Argument bedeutet also den Übergang zur Hegelschen Sittlichkeit: Die bürgerliche Gesellschaft ist normativ eingebettet, und über diesen Rahmen würde bestimmt, welche Formen ökonomischer Performativität zum Tragen kommen.

Zusammenfassend können wir feststellen, dass das ökonomische Standardmodell wirtschaftsphilosophisch keineswegs, wie in der Methodologie üblich, nur unter Aspekten der Empirizität, der Falsifizierbarkeit oder der Adäquanz von Modellierungen betrachtet werden darf. Eine neohegelianische Wirtschaftsphilosophie legt elementare normative Strukturen offen, die seine performativen Wirkungen auch empirisch zugänglich werden lassen. Das hat dann natürlich auch

¹⁹ Diese Form der Argumentation leitet sich aus Hegels Logik ab, wie Quante (2011:161 ff.) konzis erläutert. Hegel betrachtet stets eine Dialektik von ›Allgemeinheit‹ und ›Besonderheit‹, deren Synthese als ›Einzelheit‹ begriffen wird. Mit Blick auf das ökonomische Modell ist Rationalität zunächst unbestimmte Allgemeinheit (also die reine Form der Präferenzen ohne inhaltliche Bestimmung). Diese kann nur als Besonderes handlungsbestimmend wirken, also als eine Negation, im Sinne aller ausgeschlossenen Alternativen. Jedoch gibt es kein Kriterium des Ausschlusses: Dieses kann nur in der Einzelheit geschehen, die erst in einer konkreten historischen Gemeinschaft und deren Sittlichkeit bestimmbar ist.

Konsequenzen dafür, wie die innerökonomische Kritik an diesem Modell wirtschaftsphilosophisch zu bewerten ist.

3. Der Akteur in der Verhaltensökonomik: Die neohegelianische Sicht

Die Verhaltensökonomik speist sich nur vordergründig aus der Diagnose der empirischen Probleme des Standardmodells. Tatsächlich geht es um ein grundlegend anderes Wissenschaftsverständnis, nämlich ein naturalistisches (vgl. Papi-neau 2009). Auf den Punkt gebracht bedeutet dies, dass nun nach Kausalerklärungen für beobachtetes Verhalten gesucht wird. Im Lichte der vorherigen Analyse scheint das gleichbedeutend damit, auf die normative Grundlegung des Verhaltensmodells zu verzichten. Das ist aber tatsächlich nicht der Fall, und zwar in einem doppelten Sinne: Erstens wird das Standardmodell als Referenz dafür genommen, die empirischen Fakten als solche zu identifizieren und zu kategorisieren, eben als Anomalien seiner empirischen Anwendung, die gleichzeitig auch als Verletzung einer Norm interpretiert werden, nämlich der Rationalität. Zweitens wird die Verhaltensökonomik auch eingesetzt, um diese Anomalien zu heilen, also die rationale Norm zu etablieren (etwa als gesunde Ernährung): Bekanntlich wird dieser Ansatz zumeist als ›nudging‹ bezeichnet (vgl. Thaler/Sunstein 2009). Es ist daher bezeichnend, dass in den innerökonomischen Diskussionen über die Anwendungen der Verhaltensökonomik normative Fragen, insbesondere zur Freiheit des Individuums, oft eine größere Rolle spielen als Fragen der empirischen Geltung (siehe bereits McFadden 2006).

Diese Konstellation ist philosophisch hochinteressant, denn der normative Gehalt des Standardmodells bleibt einerseits erhalten, wird aber in wesentlicher Hinsicht modifiziert: Über die Anomalien werden nun Präferenzen inhaltlich spezifiziert, zum Beispiel als Präferenz für längeres und gesundes Leben oder als ökonomisch leistungsfähigere Form der Altersversorgung. Warum steht dies aber aus der Sicht der Verhaltensökonomik nicht in grundsätzlichem Widerspruch zum Freiheitspostulat? Dieses drohende Paradox wird durch das Konstrukt des ›libertären Paternalismus‹ aufgefangen. Dieses Konstrukt sieht sich gerade von Seiten liberaler Ökonomen scharfer Kritik ausgesetzt (vgl. beispielhaft Schnellenbach 2014), doch halte ich diese hier für sekundär. Betrachten wir vielmehr, auf welches Akteursmodell es sich stützt.

Ich hatte eingangs darauf verwiesen, dass das eindeutig dominante Modell jenes der ›dual systems‹ ist, hinfort einfach als ›duales Modell‹ bezeichnet.²⁰ Das duale

20 Ich hatte den einflussreichen Beitrag des Nobelpreisträger Daniel Kahneman (2012) benannt. Auch Thaler (2016) verweist auf seinen eigenen frühen dualen Ansatz (vgl. Thaler/Shefrin 1981). In der Psychologie spielt das Modell von Strack und Deutsch (2004) eine ähnlich wichtige Rolle, und es gibt längst die Bestrebungen, die beiden Stränge zu vereinen, siehe etwa programmatisch Alós-Ferrer und Strack (2014). In der Neuroökonomik sind duale Modelle ebenfalls verbreitet (siehe etwa Camerer et al. 2005), aber einer der führenden Vertreter, Glimcher (2011) hält gerade deshalb an einem unitarischen Modell fest, weil er das ökonomische Standardmodell neurowissenschaftlich verankern möchte.

Modell ist auch in der Psychologie sehr weit verbreitet, um dysfunktionales Verhalten, wie etwa Sucht, zu erklären. Seine Vertreter behandeln es mit ähnlicher Vorsicht wie die meisten Ökonomen das Rationalwahlmodell, d.h. sie verwenden Kennzeichnungen wie ›heuristisch‹, ›rein konzeptionell‹ usw., weil angesichts des vorherrschenden Ziels, Kausalerklärungen zu finden, der empirische Status der Dualität fragil ist. Das bedeutet, es ist bislang schwierig, direkte und eindeutige Korrelate zur Dualität im menschlichen Gehirn zu finden, auch wenn das ein wichtiges Ziel der Forschung ist. Es gibt freilich die Option, die Dualität als rein psychologisches Konstrukt zu behandeln: Aber auch dann bliebe der Anspruch auf kausale Erklärungen erhalten.

Der Grundgedanke ist einfach: Der Akteur wird in diesem Modell in zwei Teile zerlegt, wobei der eine Teil die kontrollierende Instanz ist und der andere ein System, das schnell, impulsiv, affektiv etc. reagiert; die Teile operieren mit unterschiedlichen kausalen Mechanismen, nämlich im ersten Fall deduktiv-logisch-kalkulatorischen kognitiven Mechanismen, im zweiten Fall assoziativen, habituellen oder Reiz-Reaktions-Mechanismen. Im Prinzip könnte man diesen Dualismus an der Beziehung zwischen dem frontalen Cortex und zumeist phylogenetisch älteren Gehirnarealen festmachen, wie vor allem dem sogenannten limbischen System (siehe etwa Cunningham und Zelazo 2007). Ich möchte und brauche hier nicht auf die Details dieser Modelle eingehen. Es geht letzten Endes immer darum, dass das schnellere System gegebenenfalls suboptimale Entscheidungen verursacht, die durch das langsamere System nicht mehr korrigiert werden können, mit der Implikation, dass unter Umständen die aktualisierte Entscheidung bereut wird bzw. eingesehen wird, dass sie falsch war. Wichtig ist daher, dass in diesem Modell Information alleine nicht ausreicht, um Verhalten zu verändern: Der Süchtige mag sich der Konsequenzen seiner Handlungen voll bewusst sein, aber dennoch bleibt er der Sucht verfallen. Gerade das Beispiel der Sucht wird daher von vielen als einer der wichtigsten Falsifikatoren des Standardmodells betrachtet, denn es gibt eine hinreichend große Zahl von tragischen Fällen, in denen die Reue und das Leid ex post es völlig unplausibel erscheinen lässt, dass die Süchtigen rational à la Becker handeln (dazu besonders Ross et al. 2008). Das duale Modell hingegen bietet eine leistungsfähige Erklärung dafür.

Aus der Sicht einer neohegelianischen Wirtschaftsphilosophie ist allerdings wichtig, dass damit das duale Modell ebenfalls eine normative Dimension erhält, denn es ist fundamental für die Sinnhaftigkeit des scheinbar paradoxen Ansatzes des ›libertären Paternalismus‹. Denn in diesem Modell verbündet sich die intervenierende Instanz mit der ›besseren Hälfte‹ der Person und hilft ihr lediglich, die eigentlichen Präferenzen der Person durchzusetzen. Diese eigentlichen Präferenzen werden externalisiert oder gar im strikten Sinne ›offenbart‹, gerade weil es Phänomene wie Reue, Bedauern, Bewusstsein der eigenen Willensschwäche usw. gibt. Mit anderen Worten, nur auf der Grundlage eines dualen Modells kann die Annahme der individuellen Freiheit aufrechterhalten werden, obgleich extern interveniert wird. Das genau spiegelt der Begriff des ›libertären Paternalismus‹ wider.

Es ist nun bezeichnend, dass die psychologische Literatur an dieser Stelle explizit diskutiert, ob und wie die dualen Modelle letzten Endes vorherrschende gesellschaftliche Standards unkritisch akzeptieren, um dann Interventionen zu begründen (so etwa Hommel/Wiers 2017).²¹ Selbst bei scheinbar offenkundigen Phänomenen wie der Sucht haben prima facie rein explikatorische Ansätze immer auch normative Implikationen. Das wird deutlich, wenn tatsächlich nach der Motivation der Akteure gefragt wird, und zwar gleichermaßen nach der Motivation für dysfunktionale Handlungen wie nach der Motivation, diese zu ändern. Genau an dieser Stelle treten wir wieder in die Hegelsche Gedankenwelt ein: Das bedeutet hier praktisch, dass gefragt wird, wie weit eigentlich die Motivation für die Handlung im weitesten Sinne sozial bedingt ist, und damit unter Umständen ganz andere Ziele zum Tragen kommen, als ursprünglich angenommen. Das ist weithin bekannt und erfordert gar keine wissenschaftliche Analyse: Beim Rauchen beispielsweise geht es nicht nur um die Zufuhr von Nikotin (also eine rein neurophysiologische Mechanik), sondern auch um die oft gemeinsam vollzogenen Rituale, die damit verbundene Kommunikation und so fort. Wenn dem aber so ist, könnte tatsächlich wieder das ökonomische Standardmodell greifen, denn es entstehen sehr komplexe Trade-offs zwischen Nutzen und Kosten, die bei einer naiven normativen Interpretation des dualen Modells unzulänglich erfasst werden.

Es ist sehr aufschlussreich, dass die heutige psychologische Forschung zu diesen Fragen die Motivation an eine zentrale Position rückt und entsprechende therapeutische Methoden empfiehlt, wie die sogenannten ›motivational interviews‹ (vgl. Miller/Rollnick 1991).²² Die Rolle der Motivation lässt sich inzwischen auch neurowissenschaftlich begründen, denn sie ist offenbar entscheidend, um erst bestimmte neurophysiologische Mechanismen zu aktivieren: Im Hintergrund steht der Gedanke, dass Handlungsschemata in Konkurrenz miteinander stehen, d.h. dass in der Handlungsvorbereitung immer verschiedene Handlungsoptionen gleichzeitig zur Verfügung stehen, und dann eine interne Selektion erfolgt, bei der motivationale Strukturen eine top-down Regulierung implementieren. Dieser Befund lässt sich wiederum hegelianisch wenden und ausarbeiten.

Hegel hätte duale Modelle sicherlich abgelehnt, weil sie der Idee der Realisation einer einheitlichen und umfassenden Rationalität in Freiheit widersprechen, schon alleine wegen ihrer Basierung in kausalen Erklärungen. Interessanterweise stehen die dualen Modelle ganz in der Tradition einer marxistischen Ideologiekritik, die

21 Dieses Argument spielt auch in der öffentlichen Debatte eine Rolle, siehe etwa: »Wie uns der Staat zu Spiessern erzieht« in NZZ vom 10.03.2014.

22 Die Motivation ist deshalb zentral, weil die dualen Modelle das grundlegende Problem haben zu erklären, warum und wann welches System überhaupt zum Tragen kommt: Denn offensichtlich hat ja bei den meisten Menschen in den meisten Fällen das ›langsame‹ System durchaus das Sagen. Das verweist auf übergeordnete Mechanismen, wie weiter unten noch genauer betrachtet. Zu diesem Punkt siehe etwa Spunt (2015) oder Wiers und Gladwin (2017). Zum Beispiel ist für die Überwindung von Sucht die Motivation offensichtlich zentral, und durch diese können schnelle Mechanismen neutralisiert werden. Dann greifen aber offenbar die motivationalen Mechanismen mindestens genauso schnell, was das duale Modell stark relativiert.

zwischen ›wahren‹ und ›falschen‹ Bedürfnissen unterscheidet, ohne freilich deren politische Implikationen zu übernehmen. Hegel hat stattdessen die vollständige Ablösung der Bedürfnisse von einer natürlich gegebenen Triebstruktur in der ›bürgerlichen Gesellschaft‹ diagnostiziert, im Sinne der abstrakten Freiheit und Selbstbestimmung des Konsums. Ganz im Sinne der liberalen Markttheorie treffen solche Bedürfnisse in einem gesellschaftlichen Austausch aufeinander und werden über die Arbeitsteilung vermittelt, so dass jedes Mitglied der Gesellschaft sich durch die Arbeit und den Austausch auch auf die Bedürfnisse der anderen einstellt. Wie bereits gesehen, bleibt aber selbst dieses ›System der Bedürfnisse‹ unterbestimmt: Seine Funktionsweise muss in Sittlichkeit eingebettet sein. Die Sittlichkeit ist letzten Endes ein System staatlich eingebetteter Institutionen, die nicht lediglich abstrakte Prinzipien der Freiheit verkörpern, sondern eben auch sittlichen Gehalt haben, derart, dass individuelle Freiheit in der Konformität des Handelns mit diesen Institutionen besteht.

Fast alle modernen Hegelkommentatoren meinen, dass diese Lösung Hegels in der heutigen Zeit nicht mehr gelten kann, weil sich politische Entscheidungsprozesse viel pluraler gestalten und weil ›Sittlichkeit‹ als kulturell divers aufgefasst wird.²³ Vor dem Hintergrund unserer Diskussion besitzt sie aber dennoch Relevanz. Zunächst einmal bezieht sich die Konzeption des libertären Paternalismus auf genau diesen Gedanken: Denn staatliche Interventionen in Gestalt des Nudging sind selbst institutionell eingebunden und laufen damit letzten Endes auf eine Institutionalisierung bestimmter Konsumstandards hinaus, wie etwa Normen gesunder Ernährung. Die Debatte hat daher auch das Problem eingekreist, ob und wie sich solche Interventionen demokratisch legitimieren lassen: Das wäre also gleichbedeutend damit, auch explizit die Zustimmung des ›besseren Selbst‹ einzuholen.²⁴

In der einschlägigen Literatur gibt es aber auch eine andere Sichtweise, die die Möglichkeit einer institutionalisierten Selbstbindung unabhängig von staatlichen Interventionen ins Auge fasst. Auch hier gibt es neurowissenschaftliche Ansätze, die interessanterweise explizit das duale Modell zu Gunsten einer komplexeren Struktur der Selbstregulierung verwerfen.²⁵ Eine solche Lösung ist bereits von Ainslie (1992, 2007) vorgeschlagen worden, der die einflussreiche Theorie hyperbolischer Zeitpräferenzen begründet hat, die auch in einer dualen Variante weiterentwickelt wurde: Durch kognitive Mechanismen höherer Ebenen können einzelne Entscheidungssituationen (wie etwa die kurzfristige Präferenz für Weiter-schlafen, die über die langfristige Präferenz für morgendliches Joggen obsiegt) zusammengefasst werden, so dass eine neue Präferenzstruktur entsteht, die nicht mehr die Präferenzumkehr verursacht. Auf diese Weise wird eine Selbstbindung

23 Siehe etwa Taylor (2015 [1979]: 126) oder Schnädelbach (2001: 346).

24 Vgl. Oliver (2013). Dementsprechend gibt es längst empirische Forschung etwa zur Frage, ob Nudging eventuell unwirksam wird, wenn die Subjekte darum wissen (vgl. etwa Loewenstein et al. 2015). Denn oft wird die Meinung vertreten, dass Nudging auch intransparent und versteckt bleiben müsse.

25 Beispielhaft sei Foxall (2016) genannt, der eine ›tripartite structure‹ vorschlägt.

an Regeln möglich, die nicht zwangsweise oktroyiert ist. Solche Regeln können als Institutionalisierung begriffen werden, wenn sie im Kontext von sozialen Beziehungen externalisiert sind. Beispielsweise kann sich ein Individuum freiwillig einem Sportverein anschließen und dadurch eine Komponente personaler Identität ausbilden, durch die entsprechende Entscheidungssituationen neu kategorisiert werden. Im Ergebnis entstehen motivationale Mechanismen, die das Verhalten ändern (also etwa, in der Regel am frühen Morgen zu Joggen, und sich unwohl zu fühlen, wenn man es doch einmal unterlässt).

Man kann diese Optionen neohegelianisch deuten, indem man Hegels Staatstheorie transformiert und allgemeiner von einer Sozialisierung der Formation und Artikulation der Bedürfnisse spricht, bis hin zu einer expliziten Politisierung. Das entspricht freilich in dem Sinne durchaus der ursprünglichen Hegelschen Position, dass praktische Ethik immer an konkrete Gemeinschaften gebunden sein muss (in seiner Theorie der bürgerlichen Gesellschaft an Stände und Assoziationen im Staat). Daraus ergibt sich eine Alternative zum Nudging durch staatliche Intervention: Ebenso wie im Beispiel des Sportvereins ist vorstellbar, dass Institutionalisierungen von Bedürfnissen in nichtstaatlichen Gemeinschaften stattfinden, denen sich Individuen freiwillig anschließen. Solche Gemeinschaften brauchen gar nicht als solche selbst institutionalisiert zu sein, sondern müssen lediglich von Formen der Institutionalisierung getragen werden. In der Literatur werden unterschiedliche Beispiele diskutiert, wie etwa die Konsumgenossenschaften nach dem ersten Weltkrieg, die sich auch bestimmte Bildungsziele im Konsumverhalten auf die Fahne geschrieben hatten, oder der moralische Konsum im Rahmen der Umweltbewegungen der vergangenen Jahrzehnte, der sich dem Ziel der Nachhaltigkeit verschreibt.²⁶

Auch hier kann ich nicht in Details gehen: Entscheidend ist vielmehr der Punkt, dass es aus neohegelianischer Sicht alternative Mechanismen gibt, über die sich individuelle Freiheit mit einer sozialen Einbindung des Konsums verbinden lässt. Dann betrachten wir aber erneut Phänomene der Performativität: Denn offenbar hängen Vorstellungen zur Ordnung von Gesellschaft und Wirtschaft aufs Engste damit zusammen, wie der Akteur konzeptualisiert wird. Im Falle der dualen Modelle wird impliziert, dass Menschen grundsätzlich nicht in der Lage sind, der Dynamik ihrer im Gehirn verkörperten Entscheidungsmechanismen selbstbestimmt zu entkommen, so dass eine externe Intervention notwendig wird. Dieses Akteursmodell ist in ähnlicher Weise selbstrealisierend wie das Rationalwahlmodell: Stellen wir uns eine Akteurin vor, die weiß, dass sie aus zwei konfligierenden Entscheidungssystemen zusammengesetzt wird, und die gleichzeitig auch weiß, dass es öffentliche Instanzen gibt, die ihre Entscheidungsumgebung im Wissen um

26 Zu den Konsumgenossenschaften siehe Honneth (2011: 384ff.). Honneth betrachtet sie als Beispiel, wie Konsum durchaus explizit als Aktivität einer Gruppe institutionalisiert werden kann, im Hegelschen Sinne: Der Niedergang der Konsumgenossenschaften reflektiert dann die zunehmende Individualisierung des Konsums, wie er nicht zuletzt durch ökonomische Interessen vorwärtsgetrieben wurde. Stehr (2007) zeigt auf, wie sich heute zunehmend Konsumformen ausbilden, die gruppenbezogene Identitäten von Konsumenten abbilden (etwa, Veganer zu sein).

diesen Sachverhalt gestalten. Dann ist klar, dass gerade auch ihr ›rationales System‹ zur Einsicht gelangen wird, dass, ob sie sich des Designs voll bewusst ist oder nicht, sie sich gewissermaßen ›fallen lassen kann‹, d.h. keinen inneren Konflikt mehr verarbeiten muss, wenn sie dem ›irrationalen System‹ folgt. Denn die Gebote des rationalen Systems sind ja in der Entscheidungsumgebung externalisiert. Insofern wird also das duale Modell performiert, vielleicht sogar in dem Sinne, dass es auch intern gestärkt wird, im Sinne eines Abbaus schneller Reflexionsschleifen zwischen den beiden Systemen.²⁷ Die direkte Ursache liegt darin, dass das wahrgenommene institutionelle Umfeld die motivationalen Mechanismen beeinflusst, durch die die Balance zwischen den beiden Systemen gesteuert wird.

Die Überlegungen in diesem Abschnitt haben eine interessante Konsequenz: Beide Akteursmodelle, das Standardmodell und das duale der Verhaltensökonomik, haben performativen Charakter. Daher ist letzten Endes keine externe methodologische Bewertung möglich: Wir müssen uns vielmehr fragen, ob wir in alternativen Gesellschaftsformen leben wollen, die sich jeweils auf der Grundlage der beiden Verhaltensmodelle entwickeln, nämlich in einem historischen Prozess. Dabei können wir uns freilich auf normative Kriterien beziehen, die letzten Endes im Konzept der Freiheit wurzeln. Deswegen wende ich mich abschließend nochmals dieser Idee zu. Sie ist gerade auch methodologisch relevant, denn Hegel hatte eine Handlungstheorie formuliert, die jede Art kausaler Erklärung, wie sie die Verhaltensökonomik anstrebt, verbietet.

4. Das Problem des freien Willens und seine hegelianische Lösung

Wie wir gesehen haben, besitzt die Frage der Freiheit tatsächlich einen zentralen Stellenwert in der vordergründig wertneutralen Wahl zwischen wissenschaftlichen Methoden, die sich ausschließlich die Erklärung wirtschaftlicher Phänomene zum Ziel gesetzt haben. Es geht bei der Konfrontation zwischen dem ökonomischen Standardmodell und der Verhaltensökonomik letzten Endes um zwei grundlegend verschiedene Erklärungsmodelle. Dabei spielt die Frage der neurophysiologischen Kausalität des Verhaltens eine zentrale Rolle. Sofort wird also das klassische Problem des freien Willens aufgeworfen: Vielbeachtet sind Forschungen, die gezeigt haben, dass das Gehirn längst Handlungen generiert hat, bevor wir uns der entsprechenden Entscheidung überhaupt bewusst sind (vgl. Wegner 2002).

²⁷ Die Forschung, beginnend mit Cunningham und Zelazo (2007), geht mittlerweile davon aus, dass die Differenzierung zwischen ›schnell‹ und ›langsam‹ die Systeme unzulänglich differenziert. Zum einen sind, wie diese Autoren gezeigt haben, die Interaktionen zwischen den Systemen selbst sehr schnell, gemessen an der Dauer von Handlungsvorbereitung und -implementierung, so dass reflektierte Kontrollen bereits vor der eigentlichen Handlung greifen können. Zum anderen gibt es, wie bereits im Zusammenhang der Motivation diskutiert, viele Prozesse, die reflektierten Charakter haben, aber nicht notwendigerweise die Form deduktiv-rationaler und bewusster kognitiver Mechanismen, wie beispielsweise logische Intuitionen (vgl. Handley/Trippas 2015).

Die moderne Neurowissenschaft setzt sich mit dieser Frage ausdrücklich auseinander, und zwar auch auf der Ebene des Lehrbuchs, weil sie direkt auch praktische Aspekte berührt, wenn beispielsweise Neurowissenschaftlerinnen als Gutachterinnen bei Gerichtsprozessen auftreten (hier am Beispiel von Gazzaniga et al. 2016: Kapitel 14). Denn je erfolgreicher die Neurowissenschaft das Projekt realisiert, menschliches Verhalten kausal zu erklären, desto schwieriger wird es, Menschen auch persönliche Verantwortung für ihr Handeln zuzuschreiben. Verantwortung setzt Freiheit und Selbstbestimmtheit voraus. Dieses Problem stellt sich aber auch für die ökonomische Standardtheorie, die im Grunde an dieser Stelle paradox wird. Das ist ein wichtiges Argument, das Amartya Sen in die Debatte eingebracht hat (vgl. Sen 2002). Wie wir gesehen haben, impliziert ihr radikaler Subjektivismus einerseits, dass Präferenzen absolut frei sind. Gleichzeitig aber bedeutet das Konzept der Optimierung, dass nach Setzung der Präferenzen die Wahlhandlung selbst deterministisch verläuft. Dieses Problem lässt sich zwar instrumentalistisch neutralisieren (im Sinne des ›as if‹), verweist aber gleichzeitig auf die Frage, wie eigentlich Präferenzen selbst bestimmt bzw. frei gewählt werden. Für Sen besteht genuine menschliche Rationalität gerade darin, Präferenzen selbstbewusst zu bestimmen, und diese Wahl im Diskurs mit anderen auch begründen zu können. Ohne dass Sen sich dessen bewusst ist, kann diese Sichtweise als genuin hegelianische gelten.²⁸

In den Neurowissenschaften besteht eine Lösung des Problems des freien Willens darin, den freien Willen als metaphysisches Konzept zu verwerfen, aber dennoch das Prinzip der individuellen Verantwortung in Form der gesellschaftlichen Zuschreibung von Freiheit aufrechtzuerhalten. Dieses Argument ist ein zutiefst hegelianisches, denn es geht darum, dass gerade die menschliche Sozialität erst die Verhaltensoptionen schafft, sich von der ›bottom-up‹ Mechanik der Neurophysiologie abzulösen. Hierfür lassen sich eine Fülle von neuronalen Strukturen und Mechanismen identifizieren, die Sozialität vermitteln, wobei die Schlüsselrolle spielt, wie die Beziehung zwischen dem Selbst und den anderen Subjekten vermittelt wird: Es geht um Gehirnareale, die das sogenannte ›mentalizing‹ ermöglichen, die Zuschreibung von Intentionen an andere, die innere Simulation von Handlungen anderer usw., also Strukturen wie das ›mirror neuron system‹ und das ›default mode network‹.²⁹ Bereits früh hatte der Philosoph Daniel Dennett (1991, 2009) die Hypothese formuliert, dass Intentionalität eine Zuschreibung in sozialen Inter-

28 Die Unterscheidung zwischen dem dominanten Rationalitätsbegriff in der angloamerikanischen Tradition des Liberalismus und dem hegelianischen hat besonders klar Fukuyama (1992) in seinem vielfach missverstandenen Buch herausgearbeitet. Es gibt hier wichtige Bezüge zum Begriff der ›Entfremdung‹ (vgl. Moyar 2008). Eine Person, die nicht innerhalb eines Gemeinwesens in der Lage ist, selbstbewusst und selbstbestimmt Gründe für ihr Verhalten zu benennen, die auch Anerkennung finden, ist entfremdet und damit unfrei. In Herrmann-Pillath und Boldyrev (2014) werden die impliziten Bezüge zwischen Sen und Hegel ausführlich erörtert.

29 Siehe für einen Überblick Sandrone (2013). Dazu gibt es sogar bereits eine hegelianische Interpretation aus neurowissenschaftlicher Sicht, siehe Marchetti und Koster (2014).

aktionen ist, mit der radikalen Wende, dass diese Zuschreibung an andere erfolgreiche Interaktion und Kooperation ermöglicht, und erst abgeleitet auch auf das Selbst Anwendung findet (vgl. Sommers 2007). Der Neurowissenschaftler Gazzaniga hat die Hypothese des ›Interpreter‹ formuliert, den er der linken Gehirnhälfte zuordnet: Der ›Interpreter‹ deutet die deterministischen Hirnprozesse und schafft gerade dadurch die Freiheitsgrade des Handelns (vgl. Gazzaniga et al. 2016: 146ff., 620ff.). Diese Interpretation ist aber nur als sozial vermittelte möglich, konkret durch kognitive, symbolisch und sprachlich konstituierte Mechanismen. Mit anderen Worten, durch die soziale Einbettung werden Kausalprozesse im Gehirn deswegen kontingent, weil es stets eine Fülle konkurrierender Mechanismen gibt, die nun durch externalisierte soziale Medien selektiert werden. Das heißt, auch wenn die realisierte Handlung ex post kausal determiniert ist, bedeutet das nicht, dass ihre Erzeugung selbst ex ante intern kausal determiniert war: Zwischen neuronaler Ursache und Handlung als Wirkung treten externalisierte soziale Medien der Vermittlung.³⁰

Diese Sichtweise ist im Wesentlichen in der Hegelschen Philosophie antizipiert, natürlich ohne die neurowissenschaftliche Fundierung.³¹ Sie verweist auf ein grundlegendes Defizit der ökonomischen Standardtheorie, die durchweg annimmt, dass Individuum sei unabhängig von allen sozialen Beziehungen gegeben und träte dann in Austausch- oder andere Verhandlungsprozesse, seien sie ökonomischer, politischer oder gesellschaftlicher Natur. Die modernen Neurowissenschaften und Hegel konvergieren zu einer grundlegend anderen Sichtweise: dass Individualität, also Freiheit, Selbstbewusstsein oder Verantwortung, nur als sozial konstituiert denkbar sind. Das bedeutet auch, dass es sich um historische Phänomene handelt: erneut ein zentraler Gedanke Hegels.³²

Bekanntlich hatte Hegel eine teleologische Konzeption der Geschichte und sah die Entfaltung der Freiheit als historisch notwendigen Prozess, und zwar gerade auch als Ausbildung individueller Freiheit im metaphysischen Sinne: Der freie Wille ist nicht einfach gegeben, sondern realisiert sich in bestimmten historischen

30 In der philosophischen Diskussion geht es um die Alternative zwischen Internalismus and Externalismus, hier naturalistisch gewendet. Die hegelianische Sicht ist externalistisch. Diese Sichtweise wird in der Methodologie der Neuroökonomik besonders von Don Ross (2008, 2012) vertreten.

31 Gleichzeitig sei wieder angemerkt, dass Hegels Überlegungen auch weit über den Stand der Neurowissenschaften hinausweisen, etwa hinsichtlich der Frage, wie dann interne geistige Zustände über die Vermittlung des Sozialen konstruiert und identifiziert werden, siehe dazu wieder Pippin (2008: 170ff). Diese Idee stand an der Wurzel der Entstehung der ›Geisteswissenschaften‹, besonders beim späten Dilthey (1910), der sich an Hegels Begriff des ›objektiven Geistes‹ orientierte. Für Dilthey galt gerade nicht, dass das Individuum einen privilegierten Zugang zur eigenen Subjektivität besäße, sondern dass diese in den externalisierten Handlungen und deren Produkten soweit für andere nachvollziehbar ist, dass diese sogar das Innere des Individuums besser verstehen können als dieses sich selbst.

32 Man muss hier beachten, dass es nicht einfach nur um die Geschichte im Sinne der Geschichte von Kollektiven geht, sondern grundlegender um die Historizität auch des Individuums, siehe Brandom (2011).

Konstellationen. Diese Sichtweise scheint heute obsolet. Mit dem Konzept der Performativität bleiben aber bestimmte zentrale Elemente seiner Konzeption neohegelianisch erhalten und werden in einen evolutorischen Kontext gestellt: Schließlich müssen wir bedenken, dass Hegel vor Darwin lebte. Eine solche ›Darwinisierung‹ Hegels ist bekanntlich im amerikanischen Pragmatismus bereits vollzogen worden, etwa im Werk G. H. Meads und mit seiner Begründung der Sozialpsychologie. Der freie Wille taucht dort als Prinzip der Kreativität auf (vgl. Joas 1996). Insofern lassen sich die hier vollzogenen Überlegungen in einen breiten Strom alternativer disziplinenübergreifender Verortungen der ökonomischen Theorie des Akteurs einordnen (vgl. Herrmann-Pillath 1996, 2009, 2018).

Es gibt jedoch auch eine ideengeschichtliche Verbindung zurück zur Wirtschaftswissenschaft, nämlich zu Adam Smith. In der Hegel-Forschung wird vermutet, dass Smith einen gewissen Einfluss auf Hegel ausgeübt hat, und zwar mit seinem Gesamtwerk, also einerseits den ›Wealth of Nations‹ mit Blick auf den ökonomischen Kern der bürgerlichen Gesellschaft, und andererseits mit der ›Theory of Moral Sentiments‹ (siehe hierzu im Überblick Herrmann-Pillath/Boldyreva 2014). Smith hatte eine Vorstellung des ökonomischen Akteurs, die sich grundlegend von beiden hier betrachteten Konzeptionen unterscheidet:³³ Er betrachtet diesen als fundamental sozial bestimmt, eingebettet in soziale Interaktionen und eine moralische Gemeinschaft, in der universale ethische Normen durch die Figur des ›Spectator‹ internalisiert sind (vgl. Forman-Barzilai 2010). Getragen wird diese Sozialität durch emotionale Grundierungen, nämlich das ›fellow feeling‹, und die kognitive Fähigkeit, sich in die Position anderer zu versetzen, die ›sympathy‹ (vgl. Sugden 2002). Diese Akteurskonzeption nimmt viele Ideen einer hegelianisch inspirierten Deutung der modernen Forschung in Neurowissenschaften und Wirtschaftswissenschaft vorweg.

In diesem Sinne könnten wir sagen, dass bei Adam Smith bereits eine performative Sicht des ökonomischen Akteurs angedeutet ist, die bei Hegel zu ihrer vollen Entfaltung gelangt. Zentral ist die systematische philosophische Reflexion des Begriffs der ›Freiheit‹. Mit wenigen Ausnahmen wie Amartya Sen ist diese in der Wirtschaftswissenschaft verloren gegangen, und selbst Sen (2009) stellt diese Bezüge nur mit Blick auf Smith her, nicht aber auf Hegel. Damit ergibt sich eine neue Wendung auch in der methodologischen Einschätzung der beiden konkurrierenden ökonomischen Erklärungen menschlichen Verhaltens: Zwar ist das Standardmodell in einem ersten Schritt neohegelianisch konsistent, unterlässt es aber, die Kategorie der Freiheit selbst weiter zu analysieren, im Sinne der Analyse ihrer inneren logischen Strukturen, ihrer Realisierungsformen und ihrer Realisierungsbedingungen. Das Standardmodell wird nicht reflexiv, erkennt seine eigene Performativität nicht, und behandelt damit die Freiheit nur als rein formales, inhaltsleeres Prinzip. Genau aus diesem Grunde ist die Debatte zwischen den beiden alternativen ökonomischen Theorien des Akteurs letzten Endes gar nicht empirisch entscheidbar.

33 Wenngleich die Verhaltensökonominnen ihn gerne für sich reklamieren, siehe Ashraf et al. (2005).

5. Ausblick

Dieser Aufsatz ist der Versuch, eine neohegelianische Form der vermittelten Wirtschaftsphilosophie vorzustellen. Das bedeutet, dass wir uns mit der aktuellen wirtschaftswissenschaftlichen Forschung befassen, diese im Lichte der Philosophie Hegels reflektieren und dann zu direkten Schlussfolgerungen für den Erkenntnisfortschritt in den Wirtschaftswissenschaften unter Einschluss ihrer sozialtechnologischen, d.h. wirtschaftspolitischen Dimensionen gelangen.

Die zentrale Idee besteht darin, dass das Denken über die Wirtschaft, und auch die Wirtschaftswissenschaft als spezielle Denkform, performativ sind: Sie beschreiben nicht nur eine objektiv gegebene ›Wirtschaft‹, sondern sie erzeugen sie in wesentlicher Hinsicht. Welches Akteursmodell wir scheinbar objektiv-explikatorisch anwenden, bestimmt auch, welche Form der Wirtschaft letzten Endes in der gesellschaftlichen Wirklichkeit realisiert wird. Das bedeutet also, dass die Wirtschaftswissenschaft sich stets selbst als endogenes Element in der Wirtschaft begreifen muss. Das erfordert die Historisierung der Wirtschaftswissenschaft: Eine neohegelianisch inspirierte Wirtschaftswissenschaft betrachtet stets das Zusammenspiel zwischen ökonomischen Ideen, Institutionen und Wirtschaftspraxis, und wird erst auf dieser Grundlage Kriterien für die Vorzugswürdigkeit von Theorien entwickeln. Dafür gibt es viele Beispiele, wie das klassische Werk Karl Polanyis (1944). Mit Blick auf jüngere Entwicklungen sei besonders auf das wiedererstarkte Interesse an der Rolle von Ideen in der Politikwissenschaft verwiesen (vgl. Béland/Cox 2011). Das Akteursmodell spielt deswegen eine zentrale Rolle, weil es bedeutet, dass die ökonomische Analyse nicht von der Invarianz bestimmter Kausalzusammenhänge zwischen Institutionen, Anreizen und Verhalten ausgehen kann. Dementsprechend lassen sich auch nicht einfach Institutionen über unterschiedliche gesellschaftliche, kulturelle und politische Konstellationen hinweg übertragen, mit der Erwartung, dass stets ähnliche Wirkungen auftreten. Solche Zusammenhänge lassen sich mit Methoden der experimentellen Wirtschaftsforschung offenlegen.³⁴

Das bedeutet, dass die vermittelte Wirtschaftsphilosophie selbst Teil der Wirtschaftswissenschaft werden kann. Dann würde sie freilich sozusagen eine Stufe im Reflexionsprozess zurücktreten. Was kann dann letztendlich als ihre Aufgabe angesehen werden, die bleibt? Ich denke, man kann sie im weitesten Sinne als ›Kritik‹ ansehen. In der Tradition Hegels stehend, hat dies Horkheimer (1937) klassisch in seiner Unterscheidung zwischen klassischer und kritischer Theorie expliziert. Das Grundproblem jeder wissenschaftlichen Forschung besteht darin, sich selbst als epistemisch autonom und ihren Gegenstand als objektiv gegeben zu betrachten, und dabei aus dem Auge zu verlieren, dass die epistemischen und

34 Zum Beispiel haben Volland et al. (2017) gezeigt, dass Experimente mit ›public good games‹ zwar im westlichen Kontext zeigen konnten, dass demokratische Regeln zur Bestimmung von Sanktionen gegen Täuschung die Kooperationswilligkeit erhöhen, dass aber die Wiederholung solcher Experimente in China zu genau entgegengesetzten Ergebnissen führt: Dort erhöht die autoritäre Setzung solcher Regelungen den Kooperationsgrad.

methodologischen Normen und Praktiken selbst gesellschaftlich eingebettet sind. Dieses Problem gilt für die Human- und Sozialwissenschaften in besonderem Maße und wird dann noch potenziert, wenn diese selbst auch sozialtechnologisch instrumentalisiert werden. Genau das impliziert ja deren Performativität. Daher können wir sagen, dass neohegelianische Wirtschaftsphilosophie letzten Endes ›Kritik der performativen Vernunft‹ ist. Auf der Grundlage der wirtschaftswissenschaftlichen Analyse performativer Phänomene stellt sie Fragen beispielsweise derart, nach welchen Kriterien wir bestimmte performative Komplexe der Kombination zwischen Denken über Wirtschaft und wirtschaftlicher Praxis bewerten können. Diese Kriterien sind dann keine ökonomischen mehr, sondern philosophische, und letzten Endes politische, denn durch einen rein philosophischen Diskurs kann sich keine Gesellschaft darüber verständigen, in welcher Wirtschaft sie leben will.

Literaturverzeichnis

- Aaken, D. van/Schreck, P.* (Hrsg.) (2015): Theorien der Wirtschafts- und Unternehmensethik, Berlin: Suhrkamp.
- Adorno, T. W.* (1958): Einführung in die Dialektik, Berlin: Suhrkamp.
- Ainslie, G.* (1992): Picoeconomics: The Strategic Interaction of Successive Motivational States within the Person, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ainslie, G.* (2007): Thought Experiments That Explore Where Controlled Experiments Can't: The Example of Will, in: Ross, D./Spurrett, D./Kincaid, H./Stephens, G. L. (Eds.): Distributed Cognition and the Will. Individual Volition and Social Context, Cambridge, MA, USA: MIT Press, 169–198.
- Alchian, A.* (1977): Economic Forces at Work, Indianapolis: Liberty Press.
- Alós-Ferrer, C./Strack, F.* (2014): From Dual Processes to Multiple Selves: Implications for Economic Behavior, in: Journal of Economic Psychology, No. 41, 1–11.
- Aoki, M.* (2015): Why is the Equilibrium Notion Essential for a Unified Institutional Theory? A Friendly Remark on the Article by Hindriks and Guala, in: Journal of Institutional Economics, Vol. 11/No. 3, 485–488.
- Ashraf, N./Camerer, C. F./Loewenstein, G.* (2005): Adam Smith, Behavioral Economist, in: Journal of Economic Perspectives, Vol 19/No. 3, 131–146.
- Barad, K. M.* (2007): Meeting the Universe Halfway: Quantum Physics and the Entanglement of Matter and Meaning, Durham: Duke University Press.
- Becker, G. S.* (1996): Accounting for Tastes, Cambridge, MA, USA: Harvard University Press.
- Beiser, F. C.* (2008): Introduction: The Puzzling Hegel Renaissance, in: Beiser, F. C. (Ed.): The Cambridge Companion to Hegel and Nineteenth-Century Philosophy, Cambridge, etc.: Cambridge University Press.
- Béland, D./Cox, R. H.* (Eds.) (2011): Ideas and Politics in Social Science Research, Oxford: Oxford University Press.
- Boldyrev, I./Ushakov, A.* (2016): Adjusting the Model to Adjust the World: Constructive Mechanisms in Postwar General Equilibrium Theory, in: Journal of Economic Methodology, Vol. 23/No. 1, 38–56.
- Boldyrev, I./Svetlova, E.* (2016): After the Turn: How the Performativity of Economics Matters, in: Boldyrev, I. Svetlova, E. (Eds.): Enacting Dismal Science: New Perspectives on the Performativity of Economics. Perspectives from Social Economics, New York: Palgrave Macmillan, 1–28.
- Bowles, S./Polanía-Reyes, S.* (2012): Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements? In: Journal of Economic Literature, Vol. 50/No. 2, 368–425.

- Brandom, R. B.* (2011): The Structure of Desire and Recognition: Self-Consciousness and Self-Constitution, in: Ikäheimo, H./Laitinen, A. (Eds.): Recognition and Social Ontology, Leiden, Boston: Brill.
- Callon, M.* (2007): What Does It Mean to Say That Economics is Performative? In: MacKenzie, D./Muniesa, F./Siu, L. (Eds.): Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics, Princeton and Oxford: Princeton University Press, 344–357.
- Camerer, C./Loewenstein, G./Prelec, D.* (2005): Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics, in: Journal of Economic Literature, Vol. XLIII, 9–64.
- Chalfin, A./McCrary, J.* (2017): Criminal Deterrence: A Review of the Literature, Journal of Economic Literature, Vol. 55/No. 1, 5–48.
- Cohn, A./Febr, E./Maréchal, M. A.* (2014): Business Culture and Dishonesty in the Banking Industry, in: Nature, No. 516, 86–89. Link: <https://doi.org/10.1038/nature13977> (last accessed on June 18, 2018).
- Cunningham, W. A./Zelazo, P-D.* (2007): Attitudes and Evaluations: A Social Cognitive Neuroscience Perspective, in: Trends in Cognitive Sciences, Vol. 11/No. 3, 97–104.
- Dennett, D.* (2009): Intentional Systems Theory, in: McLaughlin, B. P./Beckermann, A./Walter, S. (Eds.): The Oxford Handbook of Philosophy of Mind, Oxford: Clarendon Press, 339–350.
- Dennett, D. C.* (1991): Consciousness Explained, Boston: Little, Brown and Company.
- Dilthey, W.* (1981 [1910]): Der Aufbau der geschichtlichen Welt in den Geisteswissenschaften, Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Faye, J.* (2014): »Copenhagen Interpretation of Quantum Mechanics«, in: Zalta, E. N. (Ed.): The Stanford Encyclopedia of Philosophy. Link: <https://plato.stanford.edu/archives/fall2014/entries/qm-copenhagen/> (last accessed on June 19, 2018).
- Ferrini, C.* (2009): Reason Observing Nature, in: Westphal, K. R. (Ed.): The Blackwell Guide to Hegel's Phenomenology of Spirit, Chichester: Wiley.
- Forman-Barzilai, F.* (2010): Adam Smith and the Circles of Sympathy. Cosmopolitanism and Moral Theory, Cambridge: Cambridge University Press.
- Forster, M. N.* (2011): Ursprung und Wesen des Hegelschen Geistbegriffs, in: Arndt, A./Cruysberghs, P./Przylebski, A. (Hrsg.): Hegel-Jahrbuch 2011. Geist? Zweiter Teil, Berlin: Akademie.
- Foxall, G. R.* (2016): Metacognitive Control of Categorical Neurobehavioral Decision System, in: Frontiers in Psychology, No. 7. Link: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.00170> (last accessed on June 19, 2018).
- Fukuyama, F.* (1992) The End of History and the Last Man, New York: Free Press.
- Gabriel, M.* (2015): Ich ist nicht Gehirn. Philosophie des Geistes für das 21. Jahrhundert, München: Ullstein.
- Gazzaniga, M. S./Ivry, R. B./Mangun, G. R.* (2016): Cognitive Neuroscience: The Biology of the Mind, Fourth Edition, New York/London: W W Norton.
- Ghoshal, S.* (2005): Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices, in: Academy of Management Learning & Education, Vol. 4/No. 1, 75–91.
- Glimcher, P. W.* (2011): Foundations of Neuroeconomic Analysis, Oxford and New York: Oxford University Press.
- Gul, F./Pesendorfer, W.* (2008): The Case for Mindless Economics, in: Schotter, C./Schotter, A. (Eds.): The Foundations of Positive and Normative Economics, Oxford: Oxford University Press, 3–41.
- Handley, S. J./Trippas, D.* (2015): Dual Processes and the Interplay between Knowledge and Structure: A New Parallel Processing Model, in: Psychology of Learning and Motivation, No. 62, 33–58.
- Harrison, G. W./Ross, D.* (2017): The Empirical Adequacy of Cumulative Prospect Theory and Its Implications for Normative Assessment, in: Journal of Economic Methodology, Vol. 24/No. 2, 150–165.

- Hausman, D. M.* (2013): »Philosophy of Economics«, in: Zalta, E. N. (Ed.): The Stanford Encyclopedia of Philosophy. Link: <http://plato.stanford.edu/archives/win2013/entries/economics/> (last accessed on June 19, 2018).
- Herrmann, B./Thöni, C./Gächter, S.* (2008): Antisocial Punishment across Societies, in: *Science*, Vol. 319/No. 5868, 1362–1367.
- Herrmann-Pillath, C.* (1996): Thorstein Veblen's Menschenbild: Theoretische Grundlagen und empirische Relevanz, in: Penz, R./Wilkop, H. (Hrsg.): *Zeit der Institutionen – Thorstein Veblens evolutorische Ökonomik*, Marburg: Metropolis, 83–132.
- Herrmann-Pillath, C.* (2009): Elements of a Neo-Veblenian Theory of the Individual, in: *Journal of Economic Issues*, Vol. XLIII/No. 1, 189–214.
- Herrmann-Pillath, C.* (2015): Vom Sinn und Unsinn der Schädellehre, oder: Was kann die moderne Neuroökonomik von Hegel lernen? In: Enkelmann, W. D./Priddat, B. P. (Hrsg.): *Wirtschaftsphilosophische Erkundungen: Definitionen, Ansätze, Methoden, Erkenntnisse, Wirkungen*, Band II, Marburg: Metropolis.
- Herrmann-Pillath, C.* (2018): *Grundlegung einer kritischen Theorie der Wirtschaft*, Marburg: Metropolis.
- Herrmann-Pillath, C./Boldyrev, I.* (2014): *Hegel, Institutions and Economics: Performing the Social*, London: Routledge.
- Holzmann, R.* (2015): *Wirtschaftsethik. Studienwissen kompakt*, Wiesbaden: Springer Gabler.
- Homann, K.* (2015): *Wirtschaftsethik: Ethik, rekonstruiert mit ökonomischer Methode*, in: Aaken, D. van/Schreck, P. (Hrsg.): *Theorien der Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Berlin: Suhrkamp 23–46.
- Hommel, B./Wiers, R. W.* (2018): Towards a Unitary Theory of Human Action Control, *Trends in Cognitive Sciences*, in press.
- Honneth, A.* (2011): *Das Recht der Freiheit: Grundriß einer demokratischen Sittlichkeit*, Berlin: Suhrkamp.
- Honneth, A.* (2015): *Die Idee des Sozialismus: Versuch einer Aktualisierung*, Berlin: Suhrkamp.
- Horkheimer, M.* (2011 [1937]): *Traditionelle und kritische Theorie: fünf Aufsätze*, Frankfurt/Main: Fischer.
- Joas, H.* (1996): *Die Kreativität des Handelns*, Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Kahneman, D.* (2012): *Thinking, Fast and Slow*, London: Penguin Books.
- Latour, B.* (2012): *Enquête sur les modes d'existence: Une anthropologie des modernes*, Paris: La Découverte.
- Loewenstein, G./Bryce, C./Hagmann, D./Rajpal, S.* (2015): Warning: You Are About to Be Nudged, in: *Behavioral Science & Policy*, Vol. 1/No. 1, 35–42.
- MacKenzie, D.* (2006): *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*, Cambridge and London: MIT Press.
- Mäki, U.* (2008): Economics, in: Curd, M./Psillos, S. (Eds.): *The Routledge Companion to Philosophy of Science*, London: Routledge, 543–554.
- Marchetti, I./Koster, E. H. W.* (2014): Brain and Intersubjectivity: A Hegelian Hypothesis on the Self-Other Neurodynamics, in: *Frontiers in Human Neuroscience* No. 8. Link: <https://doi.org/10.3389/fnhum.2014.00011> (last accessed on June 19, 2018).
- McFadden, D.* (2006): Free Markets and Fettered Consumers, *American Economic Review*, Vol. 96/No. 1, 5–29.
- Miller, W. R./Rollnick, S.* (1991): *Motivational Interviewing: Preparing People to Change Addictive Behavior*, New York: Guilford Press.
- Moriarty, J.* (2017): »Business Ethics«, in: Zalta, E. N. (Ed.): The Stanford Encyclopedia of Philosophy. Link: <https://plato.stanford.edu/archives/fall2017/entries/ethics-business/> (last accessed on June 19, 2018).
- Moyar, D.* (2008): Self-completing Alienation: Hegel's Argument for Transparent Conditions of Free Agency, in: Moyar, D./Quante, M. (Eds.): *Hegel's Phenomenology of Spirit. A Critical Guide*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Neschen, A.* (2008): *Ethik und Ökonomie in Hegels Philosophie und in modernen wirtschaftsethischen Entwürfen*. Hegel-Studien. Beiheft 49, Hamburg: Meiner.

- Neue Zürcher Zeitung* (2014): Wie uns der Staat zu Spiessern erzieht, in: NZZ vom 10.03.2014. Link: <https://www.nzz.ch/wissenschaft/bildung/wie-uns-der-staat-zu-spiessern-erzieht-1.18259326> (zuletzt abgerufen am 13.06.2018).
- Neuhouser, F. (2008): Hegel's Social Philosophy, in: Beiser, F. C. (Ed.): *The Cambridge Companion to Hegel and Nineteenth-Century Philosophy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Oliver, A. (2013): From Nudging to Budging: Using Behavioural Economics to Inform Public Sector Policy, in: *Journal of Social Policy*, Vol. 42/No. 4, 685–700.
- Papineau, D. (2009): »Naturalism«, in Zalta, E. N. (Ed.): *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Spring 2009 edition. Link: <http://plato.stanford.edu/archives/spr2009/entries/naturalism/> (last accessed on June 19, 2018).
- Pinkard, T. (1994): *Hegel's Phenomenology: The Sociality of Reason*, New York: Cambridge University Press.
- Pippin, R. B. (2008): *Hegel's Practical Philosophy. Rational Agency as Ethical Life*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Polanyi, K. (1944): *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, 2nd Beacon Paperback ed., Boston, MA: Beacon Press, 2001.
- Priddat, B. P. (1990): Hegel Als Ökonom. *Volkswirtschaftliche Schriften*, Heft 403, Berlin: Duncker & Humblot.
- Quante, M. (2011): *Die Wirklichkeit des Geistes – Studien zu Hegel*, Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Rawls, J. (2001): *Justice as Fairness. A Restatement*, Cambridge und London: Belknap.
- Ross, D. (2008): Two Styles of Neuroeconomics, in: *Economics & Philosophy*, No. 24, 473–483.
- Ross, D. (2012): Neuroeconomics and Economic Methodology, in: Davis, J. B./Hands, D. W. (Eds.): *The Elgar Companion to Recent Economic Methodology*, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 61–93.
- Ross, D./Sharp, C./Vuchinich, R. E./Spurrett, D. (2008): *Midbrain Mutiny. The Picoeconomics and Neuroeconomics of Disordered Gambling*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Roth, A. E. (2008): What Have We Learned from Market Design? In: *Economic Journal*, No. 118, 285–310.
- Sandel, M. J. (2013): Market Reasoning as Moral Reasoning: Why Economists Should Re-engage with Political Philosophy, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 27/No. 4, 121–140.
- Sandrone, S. (2013): Self Through the Mirror (Neurons) and Default Mode Network: What Neuroscientists Found and What Can Still be Found There, in: *Frontiers in Human Neuroscience* 7:383. Link: <https://doi.org/10.3389/fnhum.2013.00383> (last accessed on June 18, 2018).
- Schnädelbach, H. (2000): *Hegels Praktische Philosophie: Ein Kommentar der Texte in der Reihenfolge ihrer Entstehung*, Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Schnellenbach, J. (2014): Neuer Paternalismus und individuelle Rationalität: eine ordnungsökonomische Perspektive, in: *List-Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*, Nr. 40, 239–257.
- Sen, A. (2002): *Rationality and Freedom*, Cambridge and London: Belknap.
- Sen, A. (2009): *The Idea of Justice*, Cambridge: Belknap.
- Siep, L. (2011): Mutual Recognition: Hegel and Beyond, in: Ikäheimo, H./Laitinen, A. (Eds.): *Recognition and Social Ontology*, Leiden, Boston: Brill, 117–144.
- Simmel, G. (2009 [1907]): *Philosophie des Geldes*, zweite Ausgabe, Neudruck 2009, Köln: Anaconda.
- Sommers, T. (2007): The Illusion of Freedom Evolves, in: Ross, D./Spurrett, D./Kincaid, H./Stephens, G. L. (Eds.): *Distributed Cognition and the Will. Individual Volition and Social Context*, Cambridge, MA: MIT Press.

- Spunt, R. P.* (2015): Dual-Process Theories in Social Cognitive Neuroscience, in: *Brain Mapping* Vol. 3, 211–215. Link: <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-397025-1.00181-0> (last accessed June 18, 2018).
- Stebr, N.* (2007): *Die Moralisierung der Märkte: eine Gesellschaftstheorie*, Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Stern, R.* (2008): Hegel's Idealism, in: Beiser, F. C. (Ed.): *The Cambridge Companion to Hegel and Nineteenth-Century Philosophy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Strack, F./Deutsch, R.* (2004): Reflective and Impulsive Determinants of Social Behavior, in: *Personality and Social Psychology Review*, Vol. 8/No. 3, 220–247.
- Sugden, R.* (2002): Beyond Sympathy and Empathy: Adam Smith's Concept of Fellow-Feeling, in: *Economics and Philosophy*, No. 18, 63–87.
- Taylor, C.* (1975): *Hegel*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Taylor, C.* (2015 [1979]): *Hegel and Modern Society*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Taylor, C.* (1985): Hegel's Philosophy of Mind, in: Charles Taylor, *Human Agency and Language, Philosophical Papers*, Cambridge: Cambridge University Press, 77–96.
- Thaler, R. A./Shefrin, H. M.* (1981): An Economic Theory of Self-Control, in: *Journal of Political Economy*, No. 89, 392–406.
- Thaler, R. H.* (2016): Behavioral Economics: Past, Present, and Future, in: *American Economic Review*, No. 106, 1577–1600.
- Thaler, R. H./Sunstein, C. R.* (2009): *Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, London: Penguin.
- Ulrich, P.* (2015): Auf der Suche nach der ganzen ökonomischen Vernunft: Der Ansatz der integrativen Wirtschaftsethik, in: Aaken, D. van/Schreck, P. (Hrsg.): *Theorien der Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Berlin: Suhrkamp, 213–236.
- Vohs, K. D./Mead, N. L./Goode, M. R.* (2006): The Psychological Consequences of Money, in: *Science*, No. 314, 1154–1156.
- Vollan, B./Zhou Y./Landmann, A./Biliang, H./Herrmann-Pillath, C.* (2017): Cooperation and Authoritarian Values: An Experimental Study in China, in: *European Economic Review*, Vol. 93, 90–105.
- Vosselman, E.* (2014): The ›Performativity Thesis‹ and Its Critics: Towards a Relational Ontology of Management Accounting, in: *Accounting and Business Research*, Vol. 44/No. 2, 181–203.
- Wegner, D. M.* (2002): *The Illusion of Conscious Will*, Cambridge: MIT Press.
- Weizsäcker, C. C. von* (2011): Homo Oeconomicus Adaptivus – Die Logik des Handelns bei veränderlichen Präferenzen, Preprints of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods, Nr. 10.
- Wiers, R./Gladwin, T. W.* (2017): Reflective and Impulsive Processes in Addiction and the Role of Motivation, in: Deutsch, R./Gawronski, B./Hofmann, W. (Eds.): *Reflective and Impulsive Determinants of Human Behavior*, New York: Routledge, Taylor & Francis Group, 173–188.