

Dharmapawan Gadgil Library



GIPE-PUNE-004396

DIE WERTUNGSLEHRE

DIE WERTUNGSLEHRE

VERSUCH EINER EXAKTEN BESCHREIBUNG
DER ÖKONOMISCHEN GRUNDBEZIEHUNGEN

VON

DR. WILHELM KEILHAU
DOZENT AN DER UNIVERSITÄT KRISTIANIA



JENA
VERLAG VON GUSTAV FISCHER
1923

X:7
F3

Alle Rechte vorbehalten.

Copyright 1923

by Gustav Fischer, Publisher, Jena.

4396

Vorwort.

Die vorliegende Arbeit ist der Versuch, die im Bereiche des Ökonomischen gegebenen letzten Grundbeziehungen mittels eines auf diesem Gebiete bisher nicht oder doch nur in Einzelfällen zur Verwendung gelangten Verfahrens zur beschreibenden Darstellung zu bringen. Die Methode besteht darin, in Anlehnung an das mathematische und naturwissenschaftliche Denken die Grundlagen des Gebäudes der Ökonomik aus Begriffen zu errichten, die hinsichtlich ihrer definitionsmäßigen Bestimmung den anerkannten strengsten Erfordernissen logischen Denkens genügen, und hierbei die gesamte jeweils nachfolgende Darstellung auf vorab bestimmten Begriffen, und zwar ausschließlich auf diesen, in folgerichtiger Entwicklung aufzubauen.

Die so gewählte Methode macht es notwendig, ein breites allgemeinwissenschaftliches Fundament zu schaffen, das selbst aus Begriffen besteht, die im Rahmen unserer Darstellung eindeutig definiert werden. So mußte zunächst ein bestimmter logisch-erkenntnistheoretischer Unterbau errichtet werden.

Das Verfahren hat es ferner mit sich gebracht, daß der Verfasser im wesentlichen auf spezielle Polemik und Vorführung des dogmengeschichtlichen Materials verzichtet hat. Jede Unterbrechung der Darstellung, wie sie durch derartige Ergänzungen unbedingt hätte eintreten müssen, würde dem Prinzip geschlossener Klarheit und organischer Einheitlichkeit geschadet haben. Dieses Prinzip ist hier, wo es sich um die Aufführung eines in den Grundlagen neuartigen Begriffsgebäudes handelt, von entscheidender Bedeutung.

Die gewählte Methode ist auch auf die Form der Darstellung nicht ohne Einfluß geblieben. Das Verfahren erforderte bereits in der eigenen Sprache des Verfassers die Einführung vieler neuer

Worte und Wortdeutungen und wirkte auf den Satzbau in besonderer Weise ein. Auch zwang es häufig zu naturwissenschaftlicher Ausdrucksweise, die auf diesem Gebiete vielleicht ungewohnt erscheinen mag. Sollten neben den so entstandenen Eigentümlichkeiten des Stils im vorliegenden Texte trotz aller Hilfe, die mir zuteil geworden ist, sprachliche Schwächen übrig geblieben sein, bitte ich, dies mit der Tatsache zu entschuldigen, daß der Verfasser ursprünglich in seiner Muttersprache schrieb und nach Lage der Dinge der Hauptanteil der Übersetzung auf ihn selbst entfiel.

Bei der endgültigen Gestaltung und der Drucklegung des Buches hat der Verfasser sowohl von norwegischer wie von deutscher Seite mannigfache Unterstützung erfahren.

Mit Genehmigung der Universität Kristiania und mit Beihilfen von Otto Lövenskiolds Legat, Universitetets Jubilæumsfond und Aschehougs Fond konnte er längere Zeit von seiner übrigen Arbeit sich entlasten und in Deutschland die abschließende Bearbeitung vornehmen.

Während eines mehrwöchigen Aufenthaltes in Kiel hat dem Verfasser Herr Professor Dr. Bernhard Harms in überaus gütiger Weise mit Rat und Tat zur Seite gestanden. Herr Privatdozent Dr. Hero Moeller in Kiel, der das deutsche Manuskript mit dem Verfasser in gemeinsamer Arbeit durchgesehen hat, gab viele wertvolle Anregungen, die den Verfasser noch zu mannigfachen letzten Verbesserungen veranlaßt haben. Anregungen auf dem sozialen Gebiete verdankt er Herrn Høiesteretsadvokat Solnørdal in Kristiania.

Bei der Übertragung ins Deutsche leistete Frau Cläre Mjøen, Warnemünde, erhebliche Hilfe; die letzte sprachliche Durchsicht des Manuskripts und die Lesung der Korrekturfahnen besorgte Fräulein Else Johannsen, Kiel.

Es ist dem Verfasser Bedürfnis, für alle, ihm in so reichem Maße gewährte wertvolle Unterstützung an dieser Stelle seinen aufrichtigsten Dank zum Ausdruck zu bringen.

Kristiania, am 28. Februar 1923.

Wilhelm Keilhau.

Inhaltsverzeichnis.

Erster Teil.

Voraussetzungen.

Erstes Kapitel.

	Seite
Logische und psychologische Grundbegriffe	3
1. Das Wesen einer exakten Beschreibung S. 3. — 2. Der Gebrauch von Fachausdrücken aus Biologie und Psychologie S. 5. — 3. Psychologische Grundbegriffe. Bewußtsein und Unterbewußtsein S. 5. — 4. Erkennen und Erkenntnis. Die Erscheinungswelt. Emotionelle und mentale Tätigkeit. Beobachtung S. 6. —	

Zweites Kapitel.

Ereignisse, Ursachen und Zustände	8
5. Das Kausalpostulat S. 8. — 6. Die zeitlichen Grundbeziehungen. Vorauszeit, Nachzeit und Gleichzeit S. 9. — 7. Dynamische und statische Beschreibung S. 9. — 8. Einwirkungen, Auswirkungen, Wechselwirkungen und Beeinflussungen. Gesellschaft, soziale Verhältnisse und soziale Zustände S. 11. — 9. Der Dingbegriff S. 11. — 10. Erkennen der Gegenwart, Vergangenheit und Zukunft S. 11. —	

Drittes Kapitel.

Handlung und Beschluß	13
11. Naturbestimmte Auswirkungen, Handlungen. Automatische und bewußtseinsbestimmte Handlungen S. 13. — 12. Quasi-automatische und beschlossene Handlungen. Positive und negative Beschlüsse S. 13. — 13. Motive und Motivitäten. Erwägung und Motivierung S. 15. — 14. Behandlung des Streites zwischen Determinismus und Indeterminismus und seine Bedeutung für die Ökonomik S. 17. — 15. Die Massentheorie und ihr Mangel an Bedeutung für die Beschreibung des ökonomischen Beschlusses S. 20. —	

Viertes Kapitel.

Zweck und Wirksamkeit	23
16. Konkludente und nichtkonkludente Beschlüsse. Dienlichkeit	

— VIII —

Seite

für nichtkonkludente Beschlüsse. Der Zweckbegriff S. 23. — 17. Der Begriff Wirksamkeit S. 24. — 18. Organisierte Wirksamkeit S. 24. — 19. Planmäßige Wirksamkeit S. 25. — 20. Arbeit S. 25. — 21. Stellung der ökonomischen Wirksamkeit und des ökonomischen Beschlusses in unserem Zweckstoff S. 25. —

Zweiter Teil.

Der ökonomische Beschluß.

Fünftes Kapitel.

- Konsumtion und ökonomische Wirksamkeit 29
22. Versuch einer exakten Bestimmung der Grundbegriffe in der Ökonomik: Erfordernisse, Gebrauch, Leistungen und Dienste, Güter und Fachleute. Entbehrungen, Bedürfnisse, Genuß. Konsumtion, ökonomische und quasi-ökonomische Wirksamkeit S. 29. — 23. Bedürfnistheorie und Erfordernistheorie S. 32. — 24. Der Unterschied zwischen Konsumtion und ökonomischer Wirksamkeit S. 34. — 25. Anti-ökonomische Wirksamkeit S. 35. — 26. Die verschiedenen Gruppen ökonomischer Wirksamkeit. Produktion und Ausbildung. Ding-erwerb und Diensterwerb S. 36. — 27. Ökonomische Beschlüsse S. 40. — 28. Persönliche und beeinflusste Motivierungen S. 41. —

Sechstes Kapitel.

- Persönliche Motivierung ökonomischer Zweckbeschlüsse 43
29. Die ökonomischen Ideen S. 43. — 30. Die Interessenbegriffe S. 44. — 31. Egoistische, altruistische, antiegoistische und antialtruistische Motivierung S. 45. — 32. Existenzminimum und Versorgungsminimum S. 46. — 33. Das soziale Minimum S. 47. — 34. Mittelbare Motivierung durch Sinnesempfindungen und Eindrucksgefühle S. 48. — 35. Auswirkungsgefühle S. 51. — 36. Das ethische Postulat S. 51. — 37. Anlagen und Lebensziele S. 52. — 38. Versprechen S. 53. —

Siebentes Kapitel.

- Beeinflusste Motivierungen ökonomischer Zweckbeschlüsse . . . 55
39. Der Unterschied zwischen zufälligen Beeinflussungen und Zweckbeeinflussungen S. 55. — 40. Die zufälligen Beeinflussungen. Gewohnheit und Moral S. 55. — 41. Der Machtbegriff und sein Platz in der Ökonomik. Motivent und Motivat S. 56. — 42. Beeinflussung des seelischen Zustandes des Motivaten. Suggestion S. 62. — 43. Mitteilungen als Machtbestrebungen S. 63. — 44. Macht und Freiheit S. 66. — 45. Verhandlung. Kumulation von Machtstellungen S. 68. — 46. Kredit und Recht S. 69. — 47. Organisationsmäßige Machtverhältnisse. Staat und Gesetz. Die motivierende Wirkung der Ge-

— IX —

	Seite
setze S. 72. — 48. Motivierung der organisationsmäßigen Beschlüsse. Budgetmotivierung. Budgetbeschlüsse S. 74. — 49. Zusammenfassung. Motivierung und Wertung S. 77. —	

Achtes Kapitel.

Vergleich mit der allgemeinen Lehre	79
50. Vergleich zwischen den Methoden. Das System der abnehmenden Abstraktion und das System der zunehmenden Spezialisierung S. 79. —	
51. Vergleich zwischen der Bedürfnistheorie und der Erfordernistheorie S. 82. — 52. Analyse von Böhm-Bawerks Hypothese von der perspektivischen Zukunftserkenntnis S. 86. — 53. Die Grenznutzentheorie und ihre Suppositionen S. 88. — 54. Analyse der Grenznutzentheorie S. 90. — 55. Die Hypothese von der ausschließlich egoistischen Motivierung der ökonomischen Handlungen S. 98. —	

Dritter Teil.

Das ökonomische Handeln.

Neuntes Kapitel.

Erwerb	105
56. Der Platz des Erwerbes in der ökonomischen Wirksamkeit S. 105. —	
57. Besitz und Bereich S. 106. — 58. Der Dingerwerb durch die Besitzbegriffe beschrieben. Mittelbarer und unmittelbarer Sonderbesitz. Eigentum. Dingliche Rechte S. 111. — 59. Konsumtionserwerb und merkantiler Erwerb S. 115. —	

Zehntes Kapitel.

Familien, Gewerbe und Betriebe	116
60. Die Familie als primäre ökonomische Organisation. Die Bedingungen für selbständige Gewerbe. Das Ausgangsproblem der Physiokraten S. 116. — 61. Merkantiler und technischer Betrieb. Haushalt S. 118. — 62. Die Betriebsinteressen. Kritik des Unternehmerbegriffes S. 119. —	

Elftes Kapitel.

Wirtschaftsfaktoren	123
63. Technische und ökonomische Nutzkraftbedingungen. Schadkraft S. 123. — 64. Wiedergabe und Kritik der herkömmlichen Lehre von den Produktionsfaktoren. Der Begriff Wirtschaftsfaktor S. 124. — 65. Erörterung der Theorien von Arbeit und Unternehmerfähigkeit als Produktionsfaktoren. Die Arbeitsfaktoren S. 126. — 66. Erörterung der Theorie von dem sogenannten „Kapital“ als Produktionsfaktor. Die Hilfsmittel S. 128. — 67. Hilfsmittel, Natur-	

mittel und Kulturmittel S. 130. — 68. Das mechanistische und das energetische Beschreibungsprinzip S. 132. — 69. Die Zweckenergie und ihre Degradation. Der „energetische Imperativ“ von Wilhelm Ostwald S. 133. — 70. Erneuerung der Zweckenergie. Der Physiokratismus als verfrühter Vorläufer der Energetik S. 134. — 71. Kombinationen von Wirtschaftsfaktoren. Versuch einer energetischen Formulierung der Ertragsgesetze S. 136. — 72. Kritik der Theorie von dem ergiebigen Produktionsumweg S. 138. — 73. Die Faktorbegriffe als Arbeitsideen S. 141. —

Seite

Zwölftes Kapitel.

Ausbildung 142

74. Arbeitskraft und Ausbildung S. 142. — 75. Die fehlende Erkenntnis des wirtschaftlichen Charakters der Ausbildung S. 143. —

Dreizehntes Kapitel.

Das ökonomische Opfer 145

76. Der Begriff des Opfers. Betriebsopfer und persönliches Opfer. Untersuchung des Unlustopfers S. 145. — 77. Die Grenzopfertheorie und ihre Suppositionen S. 150. — 78. Der Opferbegriff als indeterministische Idee S. 152. —

Vierter Teil.

Die ökonomische Wertung.

Vierzehntes Kapitel.

Vergleich und Wertung 157

79. Das Wertproblem S. 157. — 80. Element und Elementbeschreibung. Das Relativitätsprinzip. Die verschiedenen Vergleichsverfahren. Grundbegriffe der Wertungstheorie. Relevanz und Irrelevanz. Die Fehlwertungstheorie S. 158. — 81. Erkenntniswertung S. 160. — 82. Wertung in Vorauszeit S. 163. — 83. Wertungen des Erwägenden. Ökonomische Wertungen S. 163. —

Fünfzehntes Kapitel.

Wertung und Beschluß 165

84. Interessenwertungen S. 165. — 85. Beurteilungswertungen S. 166. — 86. Sozial beeinflusste Wertungen S. 168. — 87. Motivwertung und Beschlußwertung S. 169. —

Sechzehntes Kapitel.

Die Identitätswertung 170

88. Analyse des Identitätsbegriffes. Identität und Kontinuität S. 170.

— XI —

- 89. Statische, dynamische, antidynamische und reversible Elemente S. 174. — 90. Zweckidentität. Relationsidentität. Der Äquivalenzbegriff S. 174. — 91. Hauptgruppen der Identitätswertungen S. 175. — 92. Kontinuitätswertung S. 176. —

Siebzehntes Kapitel.

Werte 179

93. Lösung des Wertproblems. Definition und Analyse des exakten Wertbegriffes S. 179. — 94. Der Begriff des Grenzwertes S. 180. — 95. Die Idee der Äquivalenz S. 181. —

Achtzehntes Kapitel.

Die ökonomischen Identitätswertungen und die ökonomischen Werte 185

96. Die Bestimmung des ökonomischen Wertbegriffes S. 185. — 97. Die Indifferenzwertung S. 188. — 98. Verschiedene systematische Einteilungen der Wertungen. Statische Wertungen. Inflationswertungen und Deflationswertungen S. 192. —

Neunzehntes Kapitel.

Die Kalkulation 196

99. Interessensaldo. Mehrwert und Minderwert. Gewinn und Verlust. Chance und Gegenchance. Risiko und Risikoprämie. Gewinnkalkulation als Beweggrund. Subjektive und objektive Äquivalenzkalkulation S. 196. — 100. Risikoäquivalenz. Wahrscheinlichkeitsrechnung und ökonomische Kalkulation S. 198. — 101. Die Kalkulation beim Konsumtionserwerb. Freies und gebundenes Einkommen. Kalkulable und inkalkulable Konsumtionsgüter. Die fallende Nachfragekurve S. 199. — 102. Die Wertungen der Nutzkräfte beim Beschluß zum Konsumtionserwerb S. 201. — 103. Die Kalkulation des Arbeitsverkäufers S. 202. — 104. Der Kapitalbegriff. Investiertes und freies Kapital. Technische und rechtliche Investierung. Investierungsprämie. Der Zinsbegriff. Verlustkalkulation beim investierten Kapital S. 204. — 105. Kalkulation beim Erwerb der ökonomischen Faktoren. Die Hypothese von der wertbestimmenden Wirkung der Grenzrentabilität S. 207. — 106. Kalkulation des technischen und ökonomischen Optimums. Die Rentabilitätsgesetze S. 209. — 107. Kapitalisationswertungen S. 211. — 108. Preiskalkulationen S. 211. — 109. Budgetwertungen S. 214. —

Zwanzigstes Kapitel.

Die Statuswertung 216

110. Dynamische Wertbeschreibung der ökonomischen Wirksamkeit durch Rechnungslegung und Buchhaltung. Beschreibung der Kapitaltransformationen. Der Wertbegriff in Ökonomik und in Buchhaltung S. 216. — 111. Gebuchte Bilanz und Statuswertung. Der Wert-

— XII —

begriff in Ökonomik und in Bilanzlehre S. 217. — 112. Der Begriff Vermögen S. 218. — 113. Die verschiedenen Gruppen von Statuswertungen S. 219. —

Seite

Einundzwanzigstes Kapitel.

Die Erfolgswertung 221

114. Erfolgsberechnung und Erfolgsbeurteilung. Privatökonomische und gesellschaftsmäßige Erfolgswertung S. 221. — 115. Feststellung des Mehrwerts. Amortisation. Umwertung der gebuchten Werte S. 221. — 116. Der Kampf um den Mehrwert S. 223. — 117. Beschreibung der Mehrwertsverteilung in bezug auf die Kalkulation und die Preiserscheinungen S. 224. — 118. Die persönliche Erfolgswertung. Arbeitslohn, Gewinn und Tribut. Versuch einer exakten Bestimmung des gesellschaftsmäßigen Mehrwerts S. 226. — 119. Die Schwierigkeit, den subjektiven Mehrwert festzustellen. Die Theorie von der sogenannten Differenzrente des Konsumenten S. 229. —

Zweiundzwanzigstes Kapitel.

Erkenntnis und Wertung 230

120. Der biologische Charakter der ökonomischen Gesetze. Der physische und biologische Kausalitätsbegriff. Biologische Bestimmung des Erkennens. Die Wertung als biologische Grundtätigkeit S. 230. —

Erster Teil.

Voraussetzungen.

Keilhau, Die Wertungslehre.

Erstes Kapitel.

Logische und psychologische Grundbegriffe.

1. Zweck dieser Abhandlung ist es, eine exakte Beschreibung der ökonomischen Grundbeziehungen zu geben.

Schon aus dieser Aufgabestellung geht hervor, daß wir den Fachausdruck *Beschreibung* in demselben Sinne anwenden, wie es der hervorragende deutsche Physiker Kirchhoff schon vor vielen Jahrzehnten für die Naturwissenschaften in Vorschlag brachte. Im gleichen Sinne, wie es sich im Bereich dieser Wissenschaften um Beschreibung der Naturereignisse und ihrer Beziehungen zu einander handelt, sehen wir es als das Ziel unserer Wissenschaft an, eine Beschreibung der ökonomischen Ereignisse und der ökonomischen Beziehungen zu geben. In der Physik hat sich Kirchhoffs Ausdrucksweise wohl völlig eingebürgert, und wir hoffen, daß dies auch in der Ökonomik geschehen wird. Denn in dem Fachausdruck des deutschen Gelehrten verbirgt sich eine tiefe und bittere Erkenntnis. Nur beschreiben können wir; was über die Beschreibung hinausgeht, ist nichts anderes als Spekulation, sei es auch noch so scharfsinnig und fein erdacht.

Aber diese Beschreibung, die jede wahre Theorie in sich schließt, können wir nach unserem tiefsten logischen Bedürfnis gestalten; sie so zu fassen, daß sich ein klares, durchgeistigtes Gedankenbild derjenigen Ereignisse und Beziehungen ergibt, die wir in unser Wissen einschließen wollen, muß unser Ziel sein. Dies kann nur durch eine exakte Beschreibung erreicht werden.

Exakt wird die Beschreibung erst dadurch, daß sie eine Reihe streng logischer Forderungen an Aufbau, Eindeutigkeit und Folgerichtigkeit befriedigt. Nur eine Beschreibung dieser Art ist imstande, ein zutreffendes Bild der Ereignisse und Be-

ziehungen zu geben, die behandelt werden sollen, und deren Ganzheit wir als den *Zweckstoff* der Wissenschaft bezeichnen.

Als Forderungen der *Exaktheit* sind zu nennen:

1) Wenn eine Beschreibung von einem Etwas im Rahmen eines gesamten *Zweckstoffes* so gegeben worden ist, daß dieses Etwas sich dadurch von einem beliebigen anderen Etwas als eine besondere *Einheit* unterscheidet und die Ganzheit dieser Beschreibung also einen *Begriff* ausmacht, der dadurch *definiert* worden ist, so darf der *Fachausdruck*, den man wählt, um den Begriff zu *bezeichnen* oder zu *symbolisieren*, später nur als Bezeichnung für die eine so definierte *Bedeutung* des Begriffes gebraucht werden, und der Begriff darf nicht mit irgendeinem anderen Fachwort bezeichnet werden.

2) Worte aus der Alltagssprache dürfen nicht als Fachworte gebraucht werden, ohne zuvor definiert worden zu sein.

3) Keine Definition darf etwas enthalten, was nicht für die Erkenntnis der zu definierenden Einheit notwendig ist, und sie muß zugleich hinreichend vollständig sein, um diese Einheit von einem beliebigen anderen Etwas zu unterscheiden.

4) Keine Definition darf irgend etwas enthalten, das ohne sie nicht definiert werden kann. Dagegen kann man sie durch Verwendung von Begriffen bilden, die selbst erst späterhin in der Beschreibung definiert werden, wenn diese Begriffe unabhängig von der in Frage stehenden Definition bestimmt worden sind.

5) Jede Definition muß ausdrücklich als solche bezeichnet werden. Hier geschieht dies dadurch, daß wir in jeder Definition den betreffenden *Fachausdruck* kursiv drucken lassen.

In unserer Darstellung wollen wir den Versuch machen, diesen Forderungen gerecht zu werden. Die Aufgabe ist nichts weniger als leicht. Der *Zweckstoff*, den wir zu behandeln beabsichtigen, ist umfangreich, und seine Grenzen sind schwer zu bestimmen. Seine Einheiten unterliegen fortwährenden Schwankungen, so daß es schwer ist, eine Beschreibung der einzelnen Einheit zu geben, die sie in ihrem Wechsel umfaßt und doch zugleich exakt bestimmt. Außerdem haben sich eine große Zahl alltäglicher Ausdrücke in der Ökonomik eingebürgert, so daß die Notwendigkeit einer exakten Definition leicht übersehen wird, und gerade weil auch in den wissenschaftlichen Darstellungen so viele Alltagsworte ihren Platz behaupten, ist die Terminologie

der Ökonomik noch nicht völlig nach üblichen fachwissenschaftlichen Grundsätzen ausgebaut worden.

2. Die Beziehungen, die zum Zweckstoff der Ökonomik gehören, haben in irgendeiner Weise Bezug auf lebende Menschen. Die Ökonomik muß daher die biologische und psychologische Beschreibung des Menschen als bekannt voraussetzen und eine Reihe ihrer Fachausdrücke den Gebieten der entsprechenden fremden Wissenschaften entnehmen. Aber auch in Biologie und Psychologie werden viele der geläufigsten Fachausdrücke in verschiedener Bedeutung angewandt. Es entspricht deshalb den Forderungen an Exaktheit, die wir soeben hervorgehoben haben, daß wir unsere Stellung zu den erforderlichen übernommenen Fachausdrücken definitionsmäßig präzisieren. Schon am Anfang unserer Darstellung erachten wir es als notwendig, unseren Gebrauch von einigen dieser Grundbegriffe zu erklären.

3. Die Begriffe *Sinnesempfindung*, *Gefühl* und *Denken* wenden wir in ihren schon seit lange üblichen Bedeutungen an. Sollten sich Zweifel über den Gebrauch des Begriffes Denken erheben, so ist festzustellen, daß dieser immer in weitester Fassung angewandt wird, so daß wir nicht nur das sprachlich gestaltete Wortdenken, sondern auch die weniger rationalen und greifbaren Arten des Denkens in den Begriff mit einbeziehen. Sinnesempfinden, Fühlen und Denken als Tätigkeiten bezeichnen wir als *psychische Ereignisse*.

Wir sagen, jedes beliebige Etwas, das Sinnesempfindungen hat, das fühlt oder denkt, hat *biologische Existenz*. Wird es von seinem eigenen Gesichtspunkt aus beschrieben, nennen wir es ein *Ich* oder ein *Selbst*, von einem beliebigen anderen Gesichtspunkt aus beschrieben, ein *Wesen*. Ein beliebiges menschliches Wesen nennen wir ein *Individuum*.

Alles, was nicht etwas von einem Ich ist, gehört, wie wir sagen, der *Umwelt* des Ich an. Der Begriff Umwelt erhält also verschiedenen Umfang, je nachdem er sich auf das eine oder andere Wesen bezieht.

Wir sagen, ein beliebiges Etwas, das ein Individuum in einem gegebenen Augenblick durch sein Denken beschreiben kann, ist dem Individuum *bewußt*. Das menschliche Bewußtsein ist nach dieser Definition dasjenige Etwas von einem In-

dividuum, das alle seine Denkmöglichkeiten oder „Vorstellungen“ umfaßt. Wir glauben, daß diese Bestimmung den exakten Ausdruck des Bewußtseinsbegriffs gibt, den auch das tägliche Leben gebraucht. In wissenschaftlichen Darstellungen findet sich bisweilen das Bewußtsein mehr oder weniger deutlich mit dem Begriff der Ichheit identifiziert. Es scheint uns indessen nichts gewonnen durch eine Definition des Bewußtseins, die prinzipiell gegen die Auffassung streitet, die dem Gebrauch des Wortes in der üblichen Sprache mehr oder weniger deutlich zugrunde gelegt wird.

4. Damit ein Individuum etwas in sein Bewußtsein aufnehmen kann, muß sich eine Ganzheit von psychischen Ereignissen vollzogen haben, die wir als *Erkennen* bezeichnen. In Übereinstimmung hiermit nennen wir die Ganzheit dessen, was im Bewußtsein des Individuums dem von ihm Erkannten entspricht, seine *Erkenntnis*. Die Fähigkeit, die gewonnene Erkenntnis festzuhalten — die bewußte Erinnerung — ist aber sehr unvollkommen. Man „vergißt“. Vergessene Erkenntnisse können indessen wieder bewußt werden, und Sinnesempfindungen erreichen außerdem das Bewußtsein oft erst lange nachdem sie empfangen wurden. Wir finden es zweckdienlich, den Begriff „Unterbewußtsein“ als Hilfsmittel für die Beschreibung dieser psychischen Ereignisse zu verwenden. Das *Unterbewußtsein* ist in unserem Beschreibungssystem dasjenige Etwas eines Individuums, das die Ganzheit alles dessen umfaßt, was von ihm einmal erkannt wurde, das ihm aber nicht mehr bewußt ist, sowie alles dessen, was aus früheren psychischen Ereignissen festgehalten wird, ihm aber nicht bewußt geworden ist. Nach dieser Definition umfaßt das Unterbewußtsein alles, was in der Erinnerung haftet, sich aber außerhalb der Grenzen des Bewußtseins befindet. Das Unterbewußtsein dient also in unserer Darstellung ausschließlich zur Ergänzung des Bewußtseinsbegriffes. Es bezeichnet nichts Übernatürliches oder Okkultes.

Das Erkennen geht durch eine Ganzheit psychischer Ereignisse vor sich, die in den verschiedenen Fällen äußerst uneinheitlich zusammengesetzt sind. Mitunter ist Sinnesempfinden vorherrschend, mitunter Fühlen, mitunter Denken.

Die Ganzheit alles dessen, aus dem Sinnesempfindungen empfangen werden, nennen wir die *Erscheinungswelt*. Eine Ein-

heit in dieser Welt nennen wir eine *Erscheinung*. Das Etwas von einem Wesen oder einem Ich, das Erscheinung ist, nennen wir seinen *Körper*. Wir bezeichnen das Sinnesempfinden als *sensuelle*, das Fühlen als *emotionelle* und das Denken als *mentale Tätigkeit*. Das die emotionelle Tätigkeit vermittelnde Etwas des Ich nennen wir die *Seele*, das die mentale Tätigkeit vermittelnde den *Geist*. Die Gedanken als Ganzheit bezeichnen wir als die *Gedankenwelt*.

Wir unterlassen nicht, ausdrücklich festzustellen, daß wir die Unterscheidung von Körper, Seele und Geist nur benutzen, weil es für eine exakte Beschreibung vorteilhaft ist, die drei Tätigkeiten des Erkennens begriffsmäßig von einander zu trennen.

Unter *Beobachtung* verstehen wir eine bewußte Tätigkeit des Erkennens. Wird sie durch Sinnesempfindungen vermittelt, so heißt sie *sensuelle Beobachtung*; besteht sie ausschließlich aus mentaler Tätigkeit, so wird sie als *mentale Beobachtung* bezeichnet.

Zweites Kapitel.

Ereignisse, Ursachen und Zustände.

5. Die Sinnesempfindungen folgen aufeinander; sie spielen sich „in der Zeit“ ab. Weil nun die Individuen denken, daß die Sinnesempfindungen aus der Erscheinungswelt empfangen werden, müssen sie den Schluß ziehen, daß auch die Erscheinungen aufeinander folgen, und zwar in ähnlicher Weise wie die Sinnesempfindungen selbst. Eine Ganzheit von Erscheinungen, die als in der Zeit aufeinander folgend gedacht werden, nennen wir ein *physisches Ereignis*.

Nun haben die Individuen durch sensuelle und mentale Beobachtungen die Erkenntnis gewonnen, daß die Aufeinanderfolge der Ereignisse eine derartige ist, daß der Erkennende, wenn einige Ereignisse beobachtet worden sind, oft den Schluß ziehen kann, daß bestimmte Ereignisse später eintreten werden, beziehungsweise daß bestimmte Ereignisse früher eingetreten sind. Von Ereignissen, welche die Individuen auf diese Weise erkennen, werden die früheren *Ursachen* der späteren und die späteren *Wirkungen* der früheren genannt. Die Individuen haben aus dieser Erkenntnis den Schluß gezogen, daß die Ereignisse einem gesetzmäßigen Zusammenhang unterworfen sind, der *Kausalität* oder *Kausalzusammenhang* genannt wird, und die Ereignisse selbst haben sie als eine zusammenhängende, ununterbrochene Reihe verschiedener Glieder, die *Kausalreihe*, beschrieben. Dies wird meist durch den Satz ausgedrückt, daß jedes Ereignis seine Ursachen hat. Die Behauptung, die so formuliert wird, nennen wir das *Kausalpostulat*.

Für die meisten Beschreibungszwecke ist es gänzlich überflüssig, auf eine nähere Untersuchung des Kausalzusammenhanges einzugehen, um das Wesen der Gesetze ausfindig zu machen,

die den Individuen gestatten, das Kausalpostulat anzuwenden. Dagegen wird es für jede Wissenschaft bedeutsam sein, genau festzustellen, in welcher Weise das Kausalpostulat auf ihrem Gebiet verwertet werden kann.

6. Wie nun das Wesen des Kausalzusammenhanges auch sein mag, stets liegt zwischen Ursachen und Wirkung eine Zeitrelation vor. Deshalb ist es bei Anwendung des Kausalpostulats immer erforderlich, die zeitliche Beziehung zwischen Beobachtung und Ereignis, wie auch die Zeitrelationen der Ereignisse zu einander, klar vor Augen zu haben. Um dies zu erleichtern, stellen wir folgende Begriffe auf:

Von zwei Ereignissen, die eintreten, sagen wir, ersteres geschieht in *Vorauszeit* zum letzteren, und letzteres in *Nachzeit* zum ersteren. In bezug auf ein bestimmtes Ereignis umfaßt also die Vorauszeit die ganze vor dem Eintreten des Ereignisses abgelaufene Zeit, während die Nachzeit diejenige Zeit umfaßt, die dem Eintreten des Ereignisses gefolgt ist und folgen wird. Die Zeit des Eintretens wollen wir in bezug auf das Ereignis als *Gleichzeit* bezeichnen.

Wird mit Hilfe des Kausalpostulats der Schluß gezogen, daß ein Ereignis eingetreten ist, wird der Schluß also in bezug auf das Ereignis in Nachzeit gefaßt. Den Schluß, daß ein Ereignis eintreten wird, faßt der Denkende dagegen in bezug auf das Ereignis in Vorauszeit. Der Unterschied, den wir mit diesen Sätzen bezeichnet haben, ist für die Erkenntnistheorie von grundlegender Bedeutung; denn die ganze mentale Tätigkeit hat beim Denken in Vorauszeit andere Voraussetzungen als beim Denken in Nachzeit und wird auch andere Fähigkeiten des Individuums in Anspruch nehmen. Wir werden bei unserer späteren Beschreibung des ökonomischen Denkens Gelegenheit finden, diesen Unterschied stets aufs Neue nachzuweisen und durch Tatsachen zu beleuchten.

Einen Schluß, dessen Grundlage die Beobachtung eines eingetretenen Ereignisses ist und der sich für das Kausaldenken verwerten läßt, wollen wir eine *Erfahrung* nennen. Alle Erfahrungen sind also Nachzeitgedanken.

7. Bei der sensuellen Beobachtung treten nicht alle Erscheinungen als Ereignisse hervor; einige werden innerhalb eines

bestimmten Zeitraums durch gleichartige Sinnesempfindungen erkannt; wir sagen, sie befinden sich in einem *Zustand*. Bei mentaler Beobachtung kann der Beobachter sich die Beobachtungszeit gleich Null denken; auch in einem solchen gedachten Moment tritt das Beobachtete nicht als Ereignis hervor, sondern gibt eine abgeschlossene Erkenntnis und läßt sich daher mittels des Zustandsbegriffs beschreiben.

Wenn der Zustand nicht länger beobachtet werden kann, sagen wir, es ist eine *Änderung* in ihm eingetreten. Eine mentale Beobachtung zeigt indessen, daß kein psychischer oder physischer Zustand irgendeine Dauer hat, daß aber unaufhörlich Änderungen in den Erscheinungen eintreten; nur ist es so, daß eine Reihe von Änderungen sich sensuellen Beobachtungen entzieht. Exakt müssen wir deshalb sagen, daß der Begriff Zustand immer eine gedachte Einheit bezeichnet.

Nun ist es möglich eine Erscheinung, die sich in einem Zustand befindet, in der Weise zu beschreiben, daß alle Änderungen aus der Beschreibung fortgelassen werden, die nicht unmittelbar sensuell beobachtet werden können. Dieses Beschreibungsverfahren kann so erweitert werden, daß von jeder Änderung abgesehen wird, die nicht im voraus als nennenswert festgestellt ist. Der Begriff des Zustandes erhält somit eine neue, generellere Bedeutung. Wir sagen, ein beliebiges Etwas befindet sich in einem *Zustand*, solange die Änderungen, die in ihm eintreten, innerhalb der in einer gegebenen Beschreibung aufgestellten Grenzen liegen.

Die unmittelbare Beschreibung einer Ganzheit von Ereignissen wollen wir eine *dynamische Beschreibung* nennen, die Beschreibung eines Zustandes eine *statische Beschreibung*. Letztere ist entweder *Dauerbeschreibung* oder *Momentbeschreibung*.

Die Dauerbeschreibung wird bei der Darstellung der dauernden ökonomischen Beziehungen angewandt. Theorien wie Ricardos Wertlehre, nahezu alle „Gesetze“ der Normalpreise und Gleichgewichtspunkte, sowie eine große Zahl der Hypothesen über die schließliche Verteilung des Reinüberschusses der Gesellschaft sind in statischen Dauerbeschreibungen dargestellt.

Die Momentbeschreibung gibt — um einen Ausdruck Schumpeters anzuwenden — Augenblicksphotographien der Ereignisse. Vielen Zwecken wird eine geringe Anzahl solcher statischen Bilder Genüge leisten. Wird eine ganze Serie aufgenommen,

indem — um Bergsons Ausdruck anzuwenden — „eine kinematographische Methode“ angewandt wird, so wird sich die Ganzheit der statischen Beschreibungen einer dynamischen Beschreibung nähern.

8. Liegen einige der Ursachen zur Änderung eines Zustandes in einem bestimmten Etwas, so sagen wir, der Zustand hat von diesem Etwas *Einwirkungen* empfangen, und von diesem Etwas sind *Auswirkungen* auf den Zustand ausgegangen. Einwirkungen und Auswirkungen können gegenseitig sein. Sind die Ereignisse, die sich so abspielen, Glieder derselben Kausalreihe, so wollen wir sie *Wechselwirkungen* nennen.

Wenn eine Menge von Individuen im Laufe einer Zeitdauer Einwirkungen von einander empfängt, sagen wir, daß diese Individuen einander *beeinflussen* und in einer *Gesellschaft* leben. Die Ganzheit aller gegenseitigen Beeinflussungen dieser Individuen in einem bestimmten Zeitraum nennen wir ihre *sozialen Verhältnisse*. Liegen diese innerhalb der in einer statischen Beschreibung festgestellten Grenzen, sagen wir, sie machen einen *sozialen Zustand* aus.

9. Für die Sozialwissenschaften ist der Dingbegriff von grundlegender Bedeutung. In unserem Beschreibungssystem läßt er sich so bestimmen:

Unter *Ding* verstehen wir eine Einheit in der Erscheinungswelt, die kein Individuum ist und sich als in einem Zustand befindlich beschreiben läßt.

Es ist zu bemerken, daß nach dieser Begriffsbestimmung Pflanzen und Tiere Dinge werden, obgleich sie Wesen sind. Dies ist für unseren Zweck dienlich, weil Pflanzen und Tiere in den Beziehungen, die zu dem Zweckstoff der Ökonomik gehören, dieselbe Stellung einnehmen wie die „leblosen Dinge“.

Unter einer *dinglichen Beziehung* verstehen wir irgendeine Beziehung zwischen Individuen und Dingen. Die Beziehungen der Dinge zu einander dagegen liegen außerhalb des Zweckstoffes unserer Wissenschaft.

10. Die Gleichzeit eines Erkennens wollen wir in bezug auf den Erkennenden *Gegenwart* nennen. Die Zeit, die er in Nachzeit erkennt, ist ihm *Vergangenheit*; die Zeit, die er in Vorauszeit

erkennt, ist ihm *Zukunft*. In bezug auf die Gegenwart ist die Vergangenheit Vorauszeit und die Zukunft Nachzeit. Es leuchtet somit ein, daß in unserem Beschreibungssystem Gegenwart ein Sonderfall der Gleichzeit ist, Vergangenheit ein Sonderfall der Vorauszeit und Zukunft ein Sonderfall der Nachzeit.

Die Sinnesempfindungen werden nach dem Kausalpostulat als Wirkungen von Ereignissen in der Erscheinungswelt gedacht. Sie können infolgedessen nur von dem Erkenntnis geben, was sich schon ereignet hat. Dieselbe Stellung nehmen die Gefühle ein, die Erkenntnis geben. Sie sind *Eindrucksgefühle*, Wirkungen von Ereignissen aus der Vergangenheit.

Anders ist es mit den Gedanken. Diese können sich in Vorauszeit wie in Nachzeit bewegen. Durch Denken können die Menschen auch Erkenntnis der Zukunft gewinnen. Die Gedanken in Vorauszeit sind allerdings oft ziemlich unrichtig; das können die Gedanken in Nachzeit aber auch sein. Das prinzipiell Bedeutsame ist, daß die Menschen durch Denken und allein durch Denken Erkenntnis der Zukunft gewinnen.

Es wird jedoch behauptet, daß einzelne Individuen bisweilen voraussehen und voraushören können und Vorahnungen von Tod oder Unglücksfällen haben, also künftige Ereignisse durch Sinnesempfindungen oder Eindrucksgefühle erkennen. Jedoch liegt wenig Grund zu der Annahme vor, daß wir es hier mit psychischen Ereignissen zu tun haben, die eine „höhere Erkenntnis“ geben als Denken in Vorauszeit. Voraussehen, Voraushören und Vorahnung scheinen auch ebenso oft fehlzuschlagen wie Vorausdenken. Jedenfalls sind solche Ereignisse so selten, daß die Ökonomik gänzlich von ihnen absehen muß. Für unseren Zweck müssen wir also sagen, daß die Zukunft sich nur mental, und zwar unvollkommen erkennen läßt. Da viele der ökonomischen Hauptbegriffe durch eine in Vorauszeit gegebene Beschreibung bestimmt sind, so ist dies für die Ökonomik von grundlegender Bedeutung.

Drittes Kapitel.

Handlung und Beschluß.

11. Eine Anzahl von den Auswirkungen der Individuen auf die Umwelt findet fast immer statt, ohne ihnen bewußt zu werden. Außerdem gibt es eine Gruppe von Auswirkungen, die zwar oft erkannt werden, aber nicht durch bewußtseinsbestimmte Ursachen verhindert werden können. Typisch für die erste Gruppe ist die Wärmeausstrahlung, für die zweite die Atmung. Als Bezeichnung für die Ganzheit der beiden Gruppen gebrauchen wir den Ausdruck *naturbestimmte Auswirkungen*.

Auswirkungen, die von Ursachen bestimmt werden können, die aus dem Bewußtsein stammen oder durch dasselbe gehen, nennen wir *Handlungen*.

Auch Handlungen können indessen vor sich gehen, ohne Einwirkungen aus dem Bewußtsein empfangen zu haben. In diesem Falle sagen wir, sie sind *automatisch*. Zum Unterschied davon nennen wir die Handlungen, die Einwirkungen vom Bewußtsein empfangen haben, *bewußtseinsbestimmte Handlungen* und sagen, sie werden von den Individuen *ausgeführt*.

12. Daß eine Handlung bewußtseinsbestimmt ist, bedeutet also, daß sie mental in Vorauszeit erkannt worden ist. Der Erkennende hat sie also mehr oder weniger exakt in seinen eigenen Gedanken beschrieben, ehe sie ausgeführt wurde. Wenn dies der Fall ist, kann er auf zweierlei Weise an den kausalen Charakter der Handlung gedacht haben:

Erstens kann er gedacht haben, die Handlung sei ein Glied in einer vorausbestimmten Kausalreihe, sie könne ebensowenig verhindert werden wie eine naturbestimmte Auswirkung, das Bewußtsein könne nichts anderes tun, als die Ereignisse be-

schreiben und registrieren, so wie ein Windmesser die Geschwindigkeit eines Sturmes anzeigt, der vorbeisaust. In diesem Falle bezeichnen wir die Handlung als *quasi-automatisch*.

Zweitens kann der Erkennende gedacht haben: „Dem Gedanken an eine Handlung folgt nach meiner Erfahrung nicht immer die Handlung selbst. Ich kann die Handlung ausführen. Ich kann es unterlassen.“ Wir sagen, daß er in solchem Falle denkt, er habe die *Wahl* und ferner, daß die Wahl durch einen Beschluß getroffen werde. Unter einem *Beschluß* verstehen wir also den Gedanken eines Menschen, in Nachzeit eine Handlung auszuführen, die er in Vorauszeit für sich selbst beschrieben hat, beziehungsweise den Gedanken, diese Handlung zu unterlassen, obgleich er in beiden Fällen das Entgegengesetzte für möglich hält. Ist der Gedanke der, die Handlung auszuführen, nennen wir den Beschluß *positiv*; ist der Gedanke der, die Handlung nicht auszuführen, nennen wir den Beschluß *negativ*. Eine Handlung, die als Wirkung eines Beschlusses ausgeführt wird, nennen wir eine *beschlossene Handlung*.

Die Wirkung eines negativen Beschlusses ist von einzelnen Juristen eine „negative Handlung“ genannt worden. Der Ausdruck kann für die Rechtswissenschaft zweckdienlich sein, und zwar aus folgenden Gründen: Die Beurteilung der Verantwortlichkeit knüpft sich logisch an den Beschluß. Da dieser sich aber der sensuellen Beobachtung entzieht, ist es selten zweckdienlich, die gesetzlich bestimmten Wirkungen an ihn zu knüpfen, während die beschlossenen Handlungen, die sich sensuell beobachten lassen, eine geeignete Grundlage für die rechtliche Beurteilung darbieten. Es liegt daher nahe, die Wirkungen eines positiven Beschlusses „positive Handlungen“ und die Wirkungen eines negativen Beschlusses „negative Handlungen“ zu nennen. Das Wort „Handlung“ wird so zu einem rechtswissenschaftlichen Sammelwort für die positive und die negative Handlung. Da dies indessen mit der psychophysischen Beschreibung des Begriffes Handlung nicht übereinstimmt, werden wir diese Ausdrucksweise nicht anwenden und verstehen daher unter dem Wort Handlung immer dasselbe, was in der hier besprochenen rechtswissenschaftlichen Terminologie mit dem Ausdruck „positive Handlung“ bezeichnet wird.

Der Begriff Beschluß ist hier in bezug auf den Handlungsbegriff bestimmt. Es ist aber zweckdienlich, ihn so zu erweitern,

daß er nicht nur eine Wahl zwischen Handeln und Nichthandeln bezeichnet, sondern jede Wahl eines Individuums. Wir können somit den *Beschluß* definieren als den Vorausgedanken, kausal auf ein beliebiges Etwas einzuwirken. Findet die beschlossene Einwirkung statt, sagen wir, der Beschluß wird *durchgeführt*.

13. Hat ein Individuum einen Beschluß für sich selbst in Vorauszeit beschrieben, so treten gewöhnlich eine Reihe von Gedanken und Gefühlen ein. Außerdem hat der Denkende immer neue Sinnesempfindungen, die auch Gefühle erregen.

Könnte ein Erkennender eine Sinnesempfindung, ein Gefühl oder einen Gedanken so beschreiben, daß der Beschluß positiv würde, wenn diese Sinnesempfindung, dieses Gefühl oder dieser Gedanke auf den Bewußtseinszustand des Individuums vor dem Beschluß einwirkte, und zwar als einzige Einwirkung, so sagen wir, es liegt ein *Motiv* vor. Ist das Motiv ein Gedanke, nennen wir es einen *Beweggrund*. Sinnesempfindungen, Gefühle und Gedanken, die in entsprechender Beziehung zu dem negativen Beschluß stehen, nennen wir *Anti-Motive*, beziehungsweise *Gegengründe*.

Wenn jemand denkt, er habe die Wahl zwischen mehreren positiven Beschlüssen, so erhält jede dieser konkurrierenden Beschlußmöglichkeiten in entsprechender Weise eine Gruppe von Motiven.

Nach diesen Definitionen hat der Motivbegriff einen rein hypothetischen Inhalt. Wir sehen aber das Essentielle im Motivbegriff eben im Hypothetischen. Ein Motiv ist nicht ein Etwas, das zu dem „unmittelbar Gegebenen“ gehört. Vor die Beobachtung tritt nur ein Beschluß und eine Gruppe von vorausgehenden Sinnesempfindungen, Gefühlen und Gedanken, und es leuchtet jedem ein, daß diese nicht alle Motive genannt werden können. Der Erkennende nimmt indessen selbst eine Gruppierung der Ergebnisse seines Erkennens vor. Er denkt, daß einige Erkenntnisse „für“, andere „gegen“ den Beschluß sprechen, während die meisten weder das eine noch das andere tun. Es ist tatsächlich das Resultat dieser Gruppierung, das mittels des Motivbegriffs beschrieben wird. Das Merkmal aber, ob ein Motiv vorliegt, ist der hypothetische Gedanke, ob der Beschluß positiv sein würde, wenn eine Sinnesempfindung, ein Gefühl oder ein Gedanke als einzige Einwirkung gedacht, den Beschluß restlos bestimmen

würde. Die Feststellung der Motive geschieht demnach durch eine mentale Isolierungsmethode.

Nicht viele Individuen sind imstande, so analytisch und exakt zu denken. Die wenigsten sind sich ihrer Motive bewußt. Sind sie dies tatsächlich, bestimmen sie oft die Motive in Nachzeit zum Beschluß ganz anders als sie es in Vorauszeit taten. Der Gedanke an das Motiv ist demnach nie etwas anderes als ein mentales Hilfsmittel für das Erkennen. In dieser Eigenschaft aber kann er vortreffliche Dienste leisten. Ohne den fortwährenden Gebrauch des hypothetischen Motivgedankens wird es niemals möglich sein, eine tiefere Selbsterkenntnis oder eine eingehende Erkenntnis anderer zu erlangen. So ist es auch unmöglich, eine tiefere Einsicht in die ökonomischen Beschlüsse zu gewinnen, ohne den Versuch zu machen, die ökonomischen Motive zu bestimmen.

Die Wissenschaft kann hier nichts anderes anwenden als dieselbe mentale Isolierungsmethode, die für das Motivdenken überhaupt charakteristisch ist. Sie muß jede einzelne Gruppe von Motiven isolieren und beschreiben. Für die wissenschaftliche Erkenntnis hat die Methode indessen ihre Gefahren. Es vergißt sich leicht, daß bei der Motivbeschreibung ausschließlich eine Analyse ausgeführt wird, während der Beschluß dagegen nach einer synthetischen Gedankentätigkeit gefaßt wird. Wer versucht, den Beschluß nach einer mangelhaften Motivanalyse zu beschreiben, wird nur eine fehlerhafte Beschreibung geben können. Nicht alle Sozialökonomien haben hier die erforderliche Vorsicht walten lassen.

Wenn die Lehre von den sogenannten „ökonomischen Motiven“ verhältnismäßig viel Mißverständnisse aufweist, so liegt allerdings eine der Ursachen darin, daß die Bezeichnung „Motiv“ als Fachwort auch in einer anderen Bedeutung gebraucht wird, und zwar nicht um das für den Beschluß Ausschlaggebende zu bezeichnen, sondern um als Sammelwort für die Ganzheit der vorangehenden Sinnesempfindungen, Gefühle und Gedanken des Beschließenden zu dienen. Wer aber klare Gedankenlinien innehalten will, muß ein anderes Fachwort für diese Kausalanzheit gebrauchen. Mit Rücksicht hierauf finden wir es zur Abgrenzung des Motivbegriffs zweckdienlich, folgende Definitionen aufzustellen:

Unter den *Motivitäten* eines Beschlusses verstehen wir

die Ganzheit derjenigen Sinnensempfindungen, Gefühle und Gedanken, die ein Individuum erkannt hat, von dem Moment an, in dem der Gedanke an den Beschluß zum ersten Male aufkam, bis zu dem Augenblick, in welchem der Beschluß gefaßt wurde, insofern diese Ganzheit mit dem Beschluß in Kausalverbindung steht. Unter einer *Erwägung* verstehen wir das Durchdenken der Motivitäten, das von einem Individuum in Vorauszeit zu einem Beschluß vorgenommen wird. Unter *Motivierung* verstehen wir den Teil der Erwägung, durch den die Motivitäten in Motive und Anti-Motive gegliedert werden.

14. Eine exakte Gestaltung der Lehre von den menschlichen Beschlüssen und ihrer Motivierung wird durch den Streit zwischen Determinismus und Indeterminismus wesentlich erschwert. Ohne hierzu Stellung nehmen zu wollen, halten wir es doch für erforderlich, dieser Streitfrage ihren Platz in dem hier angewandten Beschreibungssystem anzuweisen.

In unserer Darstellung ist der Wille immer „gebunden“, denn „ich will“ ist identisch mit „ich habe beschlossen“. Von diesem Gesichtspunkt aus wird das Problem nicht die Frage von der „Willensfreiheit“, sondern von der *Beschlußkraft*. Diese Problemstellung hat einen großen und wesentlichen Vorteil, denn sie ermöglicht eine Behandlung der gegensätzlichen Hypothesen, unabhängig von den verschiedenen Auffassungen über das Wesen des Willens.

Die indeterministische Hypothese läßt sich in dieser Darstellung so formulieren: Die Individuen haben Beschlußkraft. Haben sie eine mögliche Handlung in Vorauszeit erkannt, bleibt ihnen die Wahl zwischen dem Beschluß A und dem Beschluß Nicht-A.

Die deterministische Hypothese können wir so formulieren: Jeder Beschluß ist ein durch seine Ursachen restlos bestimmtes Glied in der Kausalreihe. Die Individuen haben keine Beschlußkraft. Der Gedanke, daß eine Wahl möglich ist, beruht auf Täuschung. Der richtige Ausdruck ist nicht „ich beschließe“, sondern „es wird in mir beschlossen“.

Der Determinismus geht von dem Kausalpostulat aus. Dieses gibt er nun in der Form wieder, daß jedes Ereignis gesetzmäßig durch seine Ursachen bestimmt wird. Es liegt — sagt der Determinismus — kein Grund vor, für den Tatbestand

der Beschlüsse irgendeine Ausnahme von diesem Gesetz aufzustellen.

Daher muß untersucht werden, ob die indeterministische Hypothese tatsächlich eine solche Ausnahme aufstellt. Eine Analyse zeigt, daß die Hypothese nicht — wie von deterministischer Seite behauptet worden ist — in Widerspruch zum Kausalpostulat steht, sondern eine nähere Beschreibung desselben enthält. Da, wo die Indeterministen behaupten, daß ein Individuum die Wahl zwischen den Beschlüssen A und Nicht-A haben soll, will das nämlich nicht sagen, daß jenes Glied in der Kausalreihe, das wir Beschluß nannten, unbestimmt ist — „willkürlich“ oder „zufällig“, wie oft gesagt wird —, sondern daß es alternativ bestimmt ist. Wird die Kausalreihe in Nachzeit beobachtet, so wird dies nicht hervortreten, weil man von dem gefaßten Beschluß aus durch die Motivitäten zu den früheren Kausalgliedern zurückdenken kann. Dies läßt sich so ausdrücken: nach der indeterministischen Hypothese ist die mental beobachtete Kausalreihe in Nachzeit eindeutig bestimmt, während sie in Vorauszeit beobachtet alternativ bestimmt ist.

Nun zeigt aber die Erfahrung, daß man bei Experimenten mit leblosen Dingen durch Wiedererzeugen derselben Ursachen dieselben Wirkungen hervorrufen kann. Spätere Glieder der Kausalreihe sind hier auch in Vorauszeit eindeutig bestimmt, oder wie es sich auch ausdrücken läßt: sie sind *monokausal* bestimmt. Auf Grund dieser Beobachtung läge es nahe, das Kausalpostulat so zu formulieren: „Jedes Ereignis ist durch seine Ursachen monokausal bestimmt.“ Dieser Schluß wäre aber nicht logisch. Erst wenn bewiesen wäre, daß die Monokausalität auch beim Beschluß gälte, könnte das Kausalpostulat auf diese Weise formuliert werden. Wird es trotzdem so gefaßt, hat man den Beweis dafür, daß die Monokausalität für den Beschluß gelte, durch Deduktion aus ihrer generellen Geltung zu führen versucht, obgleich diese generelle Geltung davon abhängig ist, ob die Monokausalität auch beim Beschluß gilt. Ein deduktiver Beweis für den Determinismus läßt sich demnach nicht führen, und eine Entscheidung der Streitfrage infolge unmittelbarer Beobachtung erscheint nicht möglich.

Von dem ungelösten und vielleicht unlösbaren Problem, welche dieser beiden gegensätzlichen Hypothesen die richtige sei, unterscheidet sich die Frage, welche von ihnen motivierend

auf die Individuen wirkt. Die Erfahrung zeigt, daß es heutzutage außerordentlich Viele gibt, die in Büchern, Artikeln, Vorträgen und Diskussionen erklären, daß sie überzeugte Deterministen seien. Es gibt indessen keinen einigermaßen normalen Menschen, der nicht jeden Tag oftmals, wenn er eine Handlung für sich selbst in Vorauszeit beschrieben hat, denkt, daß er die Wahl habe. Er stellt sich die Wahl jedoch mehr oder weniger „frei“ vor, und jeder energische Mensch sucht einen Zustand zu erreichen, der ihm gestattet, von der Beschlußkraft, die er zu haben denkt, so frei wie möglich Gebrauch zu machen. Wer exakt beschreiben will, sollte daher, ohne über die Richtigkeit der einen oder der anderen Hypothese zu tief nachzugrübeln, von der Erfahrung ausgehen, daß alle Individuen mehr oder weniger bewußt denken, daß sie, wenn sie eine Handlung in Vorauszeit für sich selbst beschrieben haben, sowohl den Beschluß der Ausführung als den Beschluß der Unterlassung fassen können, daß alle Individuen sich also neben dem Kausalpostulat von einem Gedanken leiten lassen, den wir zweckdienlich das *indeterministische Postulat* nennen können. Eine Beschreibung, die nicht dieser Erfahrung Rechnung trägt, darf nicht beanspruchen, exakt genannt zu werden.

Wenn dies noch nicht allgemein erkannt ist, so ist daran der Umstand schuld, daß die Prinzipien der exakten Beschreibung außer in der Mathematik zuerst in den Naturwissenschaften angewandt wurden. Hier erhebt sich das Problem vom kausalen Charakter des Beschlusses eigentlich gar nicht. Teils beschreiben die Naturwissenschaften Ereignisse, die keine Einwirkungen von beschlossenen Handlungen empfangen haben, in welchem Falle man sagen kann, es liegt eine „reine Naturbeschreibung“ vor. Teils beschreiben sie Ereignisse, die Wirkungen gegebener menschlicher Beschlüsse sind, was in den experimentellen und technischen Wissenschaften der Fall ist. Die Beschreibung des Beschlusses selbst liegt demnach außerhalb des Zweckstoffes der Naturwissenschaften, da dieser also teils aus Kausalreihen besteht, in welche Beschlüsse nicht als Glieder eingehen, teils aus Kausalreihen, bei denen bestimmte beschriebene Beschlüsse immer vorausgesetzt sind, bei denen also von vornherein beschlossen worden ist, andere Möglichkeiten als die der vorausgesetzten Beschlüsse außer acht zu lassen. Die Naturwissenschaften sind demnach imstande, ausschließlich mit Kausalreihen zu operieren,

die unzweifelhaft monokausal bestimmt sind, und Exaktheit und Monokausalität sind vielen Denkern deshalb zu Begriffen geworden, die notwendig zusammengehören. Wird aber die Beschreibung so erweitert, daß sie auch die Behandlung von solchen Kausalreihen umfaßt, die außer den physischen Kausalgliedern Beschlüsse enthalten, wäre es logisch völlig unberechtigt, die Forderung dieser Zusammengehörigkeit auch auf den neuen Zweckstoff auszudehnen, ohne erst durch direkte Beobachtung festgestellt zu haben, ob tatsächlich Bedingungen für die Analogie vorliegen.

Dies ist keineswegs immer erkannt worden. So gibt es eine ganze Reihe sozialökonomischer Verfasser, die den naturwissenschaftlichen Monokausalitätsbegriff ohne vorangehende direkte Beobachtung der sozialen Verhältnisse gebraucht haben. Ein großer Teil der „Gesetze“, die in der Sozialökonomik aufgestellt sind, beziehen in ihre Beschreibung überhaupt nicht diejenigen Kausalglieder ein, die aus Motiven und Beschlüssen bestehen. Diese „Gesetze“ beschreiben unmittelbare Kausalitäten zwischen Ereignissen und Zuständen, wie etwa zwischen Angebot und Nachfrage einerseits und Preisen andererseits, zwischen Produktionskosten und Produktwerten, zwischen Arbeitslohn, Kapitalzins, Grundrente und Unternehmergewinn einerseits und Kapitalwerten, Vermögen und Einkommen andererseits. Von allen diesen Formulierungen ökonomischer Gesetzmäßigkeiten gilt, daß sie inexakt sind. Die moderne Schule, die in den Jahren nach 1870 zum Durchbruch kam, war zwar darauf bedacht, daß die ökonomischen Zustände und Ereignisse von den Individuen als Motive zu ökonomischen Handlungen erkannt wurden. Die große Mehrzahl der modernen Verfasser aber beschreibt unmittelbare Kausalitäten zwischen Motiven und Handlungen und unterläßt es, das Zwischenglied, den Beschluß, einzubeziehen. Dadurch sind auch sie imstande, mit dem naturwissenschaftlichen Kausalitätsbegriff zu operieren, ohne erst untersucht zu haben, ob es erkenntnistheoretisch berechtigt ist, ihn auf diesem Gebiet anzuwenden. Es leuchtet somit ein, daß die Beschreibung des ökonomischen Beschlusses eine aktuelle Hauptaufgabe der Ökonomik ist.

15. Bei der Behandlung des Streites zwischen Determinismus und Indeterminismus sind wir von der herkömmlichen Mei-

nung ausgegangen, das Kausalpostulat sei nicht nur ein Prinzip des menschlichen Denkens, sondern es herrsche auch in der Ganzheit, die wir als Erscheinungswelt beobachten, eine Gesetzmäßigkeit, von der das Kausalpostulat eine mehr oder weniger exakte Beschreibung gibt. Wir haben also vorausgesetzt, daß der Zusammenhang, der mit Hilfe des Kausalpostulates beschrieben wird, — um mit Külpe zu sprechen — als „Reales“ gesetzt werden kann.

Verwirft man diese „Realhypothese“ und beschränkt sich darauf, das Kausalpostulat nur als ein Prinzip menschlichen Denkens anzuerkennen, so kann man es mit dem indeterministischen Postulat als gleichberechtigtem erkenntnistheoretischem Prinzip ergänzen, ohne auf die eben beschriebenen Schwierigkeiten zu stoßen.

Als erkenntnistheoretische Prinzipien wird man auch die beiden Postulate nebeneinander gebrauchen können, ohne Rücksicht auf diejenige Theorie, die behauptet, daß die Kausalität nur durch das Gesetz der großen Zahlen wirke.

Analysieren wir diese Theorie, die wir als die *Massentheorie* bezeichnen wollen, so zeigt es sich, daß sie ihren Ausgangspunkt in dem Gedanken nimmt, die Wissenschaft müsse voraussetzen, daß alles ursprünglich zufällig sei und alle Ereignisse ursprünglich gleichmöglich seien. Nun haben aber die Mathematiker durch mentale Beobachtung des Ziehens von Kugeln aus einer Urne, die ebensoviel gleichartige schwarze wie weiße Kugeln enthält, die Entdeckung gemacht, daß sich bei einer großen Anzahl von Wiederholungen gleichmöglicher Ereignisse bestimmte Gesetzmäßigkeiten zeigen, die als „Gesetze der Wahrscheinlichkeit“ bezeichnet wurden. Es liegt nahe, sich das Atom als eine solche Urne mit kreisenden Kugeln zu denken. Neuere Physiker haben auch versucht, die Naturbeschreibung in Übereinstimmung mit den Wahrscheinlichkeitsgesetzen des Glücksspiels zu bringen. Indessen sind die Ereignisse, die von der Ökonomik und den anderen Gesellschaftswissenschaften beschrieben werden, nicht atomistisch. Sie sind so kompliziert, daß die ursprüngliche Zufälligkeit nur durch eine Analyse nachgewiesen werden könnte, die ganz außerhalb ihres eigenen Zweckstoffes läge.

Die Massentheorie muß übrigens, um konsequent zu sein, den Determinismus verwerfen, da dieser, exakt bestimmt, die

Theorie von der Monokausalität aller Kausalglieder ist. Die Massentheorie selbst kann indessen keine Beschreibung der einzelnen Ereignisse geben. Wenn man sie als Beschreibungsprinzip auch für gewisse soziale Ereignisse anerkennen würde, könnte man es also einer exakten Darstellung der Ökonomik nicht ersparen, eine Beschreibung des ökonomischen Beschlusses zu geben.

Viertes Kapitel.

Zweck und Wirksamkeit.

16. Wenn jemand einen Beschluß faßt, den er sofort und unmittelbar durchführt, so nennen wir diesen Beschluß *konkludent*.

Jedes Individuum faßt aber täglich eine Reihe von Beschlüssen, die nicht konkludent sind, da die Kausalglieder, die vom Beschlusse bewirkt werden sollen, sich erst später hervorrufen lassen. Zwischen dem Beschluß selbst und den durch ihn beschlossenen Ereignissen, wenn sie überhaupt eintreten, kann also eine lange Kausalreihe liegen. In Vorauszeit zum Beschluß sind vielleicht nur wenige ihrer Glieder durchdacht worden. Jedes Ereignis, das eintritt, nachdem der Beschluß gefaßt worden ist, kann in bezug auf ihn beschrieben werden. Wenn ein solches Ereignis zum Eintreten des Beschlossenen mitwirkt, so sagen wir, dieses Ereignis ist für den Beschluß *dienlich*. Unter den anderen, den *undienlichen* Ereignissen, können wir diejenigen als *gegendienlich* bezeichnen, welche die Durchführung des Beschlusses erschweren oder geradezu hindern. Ist ein dienliches Ereignis monokausal bestimmt, bezeichnen wir es als *notwendig*.

Unter den für einen nichtkonkludenten Beschluß dienlichen Ereignissen werden immer spätere Beschlüsse sein. Ist ein Beschluß von dem Gedanken motiviert, daß er als dienlich für einen früher gefaßten Beschluß bezeichnet werden kann, nennen wir den Gedanken der Durchführung des früheren Beschlusses den *Zweck* des späteren. Ein Zweck ist also ein Beweggrund, der eine Beschreibung in Vorauszeit von einem Kausalglied gibt, dessen Verursachung durch einen nichtkonkludenten Beschluß beschlossen ist. Faßt ein Individuum einen nichtkonkludenten Beschluß mit dem Gedanken, daß er später auf andere Beschlüsse

motivierend wirken soll, so nennen wir ihn einen *Zweckbeschluß* und sagen, *er stellt einen Zweck auf*.

Es ist sofort ersichtlich, daß wir den Zweck in einer anderen Begriffssprache definiert haben als viele philosophische Verfasser. Das kommt daher, daß unser Beschreibungssystem es ermöglicht, den Zweck unmittelbar in bezug auf den Beschluß zu bestimmen. In diesem Umstand erblicken wir den Vorteil unserer Definition, denn in einer exakten Beschreibung ist das, was erst untersucht werden muß, gerade die Bedeutung eines Zweckes für diejenigen menschlichen Beschlüsse, die von ihm gemeinsam motiviert sind. Inwiefern die gewählte Bestimmung des Begriffes ihn für eine Einführung in die Teleologie oder den Naturintentionalismus anwendbar macht, ist für unsere Wissenschaft eine Frage, die bei der eigenen Definition außer acht gelassen werden muß.

17. Wird ein Zweckbeschluß durchgeführt, so sagen wir, sein Zweck wird *realisiert*. Die Zweckrealisation läßt sich also nur in Nachzeit feststellen. Einen Zweck, der aufgestellt wird, um einen früheren Zweck zu realisieren, wollen wir in bezug auf diesen einen *untergeordneten Zweck* nennen.

Für die Ganzheit dessen, was ausgeführt wird, um einen Zweck zu realisieren, hat sich in der deutschen Sprache leider kein Fachausdruck eingebürgert. Indessen wird das Zeitwort „wirken“ bei derjenigen Tätigkeit gebraucht, die Bezug auf einen Zweck hat. So dürfte es richtig sein, für die in Frage kommende Ganzheit als Fachausdruck das Wort „Wirksamkeit“ zu wählen, das sprachlich exakt die Gesamtheit des Wirkens, das heißt des zweckgerichteten Tuns bedeutet. Für diese Terminologie läßt sich auch anführen, daß der entsprechende Ausdruck „virksomhet“ in den nordischen Sprachen als Fachbezeichnung eingeführt worden ist. So wagen wir es, folgende Definition aufzustellen:

Unter *Wirksamkeit* verstehen wir die Ganzheit dessen, was ausgeführt wird, um einen Zweck zu realisieren.

18. Wird eine Wirksamkeit von mehreren ausgeübt, so sagen wir, sie hat mehrere *Teilnehmer*. Werden die Beschlüsse, nach denen die Wirksamkeit ausgeübt wird, auf eine in früheren Beschlüssen beschriebene Weise gefaßt, sagen wir, die Wirksamkeit ist *organisiert*. Wird eine organisierte Wirksamkeit von mehreren

Teilnehmern in der Weise ausgeübt, daß ihre gegenseitigen Beziehungen in früheren Beschlüssen geregelt sind, so sagen wir, sie wird von einer *Organisation* betrieben. Eine Ganzheit von Individuen, die innerhalb einer Organisation einen bestimmten Teil der Wirksamkeit ausüben, kann als ihr *Organ* bezeichnet werden. Leistet ein einzelner Dementsprechendes, ist auch für ihn diese Bezeichnung angebracht.

Die Teilnehmer, die nach dem Organisationsbeschluß die späteren Beschlüsse fassen sollen, nennen wir die *Leiter* der Wirksamkeit. Die anderen Teilnehmer bezeichnen wir als ihre *Untergebenen*.

19. Liegt für die Ausübung der Wirksamkeit in einer bestimmten Zeit ein Beschluß vor, sagen wir, daß dieser Beschluß einen *Plan* enthält. Der Beschluß der Planlegung ist ein typischer Zweckbeschluß; er wird gefaßt, um spätere Beschlüsse zu beeinflussen. Gelingt dies, wird die Wirksamkeit *planmäßig* betrieben.

20. Unter *Arbeit* verstehen wir Ausführung menschlicher Tätigkeit als Glied einer Wirksamkeit. Arbeit ist Denken, Fassen von Beschlüssen und Ausführen von Handlungen. Diejenige Arbeit, die aus Denken und Fassen von Beschlüssen besteht, wollen wir *Geistesarbeit* nennen. Diejenige Arbeit, die aus Handlungen besteht, wollen wir *Handeln* nennen. In dem Zeitraum, in dem jemand arbeitet, in seiner *Arbeitszeit* also, wollen wir ihn als *Arbeiter* bezeichnen. In dem Augenblick, in dem jemand seine Arbeit verläßt, hört er somit auf, Arbeiter zu sein.

21. Die verschiedenen Wirksamkeiten lassen sich nach ihren Zwecken einteilen. In dieser Abhandlung wollen wir nur diejenige Wirksamkeit beschreiben, die als „ökonomisch“ anzusehen ist. Demnach ergibt sich für uns zunächst die Aufgabe, die Art dieser Wirksamkeit zu bestimmen. Weil der Zweckbeschluß für die Einteilung der Wirksamkeiten von maßgebender Bedeutung ist, wird die Lehre vom ökonomischen Beschluß im Mittelpunkt unserer Untersuchung stehen.

Zweiter Teil.

Der ökonomische Beschluss.

Fünftes Kapitel.

Konsumtion und ökonomische Wirksamkeit.

22. Die Individuen sind von der Umwelt völlig abhängig. Nur durch Einwirkungen aus ihr kann jemand seinen Zustand aufrechterhalten oder einen neuen Zustand, eine *Entwicklungsstufe*, erreichen. Kein Zweck kann realisiert werden, wenn nicht das Individuum eine Reihe solcher Einwirkungen empfängt.

Die Einwirkungen der Umwelt auf das Individuum zerfallen in zwei Gruppen. Die eine umfaßt Einwirkungen, die das Individuum empfängt, ohne selbst irgend etwas dafür zu tun. Sie sind Wirkungen von Naturgesetzen, und der Mensch wird von ihnen betroffen, weil er ein integrierendes Glied der Natur ist. Diese Gruppe nennen wir darum die *naturbestimmten Einwirkungen*.

Die zweite Gruppe umfaßt Einwirkungen, die das Individuum nicht empfangen kann, ohne selbst Zweckhandlungen auszuführen. Diese bezeichnen wir als *handlungsbestimmte Einwirkungen* oder *Handlungseinwirkungen*.

Damit ein Individuum im Laufe einer gegebenen Zeit einen Zustand aufrechterhalten, eine Entwicklungsstufe erreichen oder einen Zweck realisieren kann, müssen im Laufe dieses Zeitraums eine Reihe handlungsbestimmter Einwirkungen eintreten, die für die Aufrechterhaltung des Zustandes, die Erreichung der Entwicklungsstufe oder die Realisation des Zweckes dienlich sind. Diese dienlichen Handlungseinwirkungen nennen wir *Erfordernisse*. Im Englischen würde *requirements* der entsprechende Ausdruck dafür sein. Wenn die Einwirkungen eintreffen, sagen wir, die Erfordernisse werden *erfüllt*. Wir sprechen von *Zustandserfordernissen*, *Entwicklungserfordernissen* und *Zweckerfordernissen*, je nachdem sie sich auf einen eingetretenen Zustand, eine Entwicklungsstufe oder einen Zweck beziehen.

In einer großen Anzahl von Fällen können die erforderlichen Einwirkungen früher oder später eintreffen. Wenn der früheste Zeitpunkt da ist, an dem die Einwirkungen, wenn sie dienlich sein sollen, eintreten können, sagen wir, die Erfordernisse werden *aktuell*. Ein Erfordernis, das noch nicht aktuell geworden ist, nennen wir *futurell*. Tritt eine Einwirkung zu einer dienlichen Zeit ein, so bezeichnen wir sie als *rechtzeitig*.

Die erforderlichen dienlichen Einwirkungen empfängt das Individuum teils von Dingen, teils von anderen Individuen. Wenn jemand dienliche Handlungseinwirkungen von einem Ding empfängt, sagen wir, das Ding gibt *Leistungen* an ihn ab. Wir nennen ihn einen *Gebraucher* und sagen, das Ding wird von ihm *gebraucht* oder ist in *Gebrauch*. Ein Ding, das zweckdienliche Leistungen abgeben kann, nennen wir ein *Gut*.

Wenn jemand zweckdienliche Handlungseinwirkungen von einem anderen empfängt, sagen wir, dieser andere erweist dem ersteren *persönliche Dienste*. Individuen, die zweckdienliche Dienste erweisen können, nennen wir *Fachleute*. Einzelne Ökonomen haben auch die Dienste als Güter bezeichnet. Die dinglichen Güter müssen dann „Sachgüter“ genannt werden. Wir teilen diese Anschauungsweise nicht. Der Güterbegriff der Alltagssprache ist zweifellos dinglich und ganz exakt. Zwingende Gründe müßten vorliegen, um von ihm abzuweichen. Es ist aber nicht gelungen, die Unzweckmäßigkeit des Alltagsbegriffes zu beweisen. Im Gegenteil, Güter und Dienste stehen gar nicht in der gleichen Beziehung zum Ausüber der Wirksamkeit. Leistungen und Dienste haben zu ihm entsprechende Beziehungen, ebenso Güter und Fachleute. „Persönliche Güter“ könnten demnach nur die Fachleute oder ihre Fähigkeiten sein; aber diese Anwendung des Güterbegriffs gehört eigentlich zur Theorie des Sklaventums. So erscheint uns der Güterbegriff der Alltagssprache logisch besser begründet als derjenige der Wissenschaft.

Werden die erforderlichen Leistungen und Dienste nicht rechtzeitig empfangen, so sagen wir, das Individuum erleidet eine *Entbehrung*. Diese kann das Individuum durch Gefühlseindrücke erkennen; bleiben Einwirkungen auf den körperlichen Zustand aus, kann die Entbehrung auch durch Sinnesempfindungen erkannt werden. Die Einwirkungen der Entbehrungen auf den Seelenzustand nennen wir *Vermissten*, die Einwirkungen

Die hier gegebenen Begriffsbestimmungen können auch durch folgende Definitionen ausgedrückt werden:

Jede Wirksamkeit, die ein Individuum ausübt, um durch unmittelbare Einwirkungen auf seinen eigenen Zustand ein Bedürfnis sofort zu befriedigen, nennen wir *Konsumtion*. Die Lustgefühle und lustbetonten Sinnesempfindungen, die durch eine Konsumtion hervorgerufen werden, nennen wir *Genuß*.

Jede Wirksamkeit, die durch völlige oder teilweise Realisation ihres Zwecks bewirkt hat, daß es irgendeinem Individuum möglich geworden ist, eine Konsumtion vorzunehmen, ist in bezug auf dieses Individuum *ökonomische Wirksamkeit* gewesen. Jede Wirksamkeit, die durch völlige oder teilweise Realisation ihres Zwecks bewirkt hat, daß es irgendeinem Individuum möglich geworden ist, eine ökonomische Wirksamkeit auszuüben, ist in bezug auf dieses Individuum gleichfalls *ökonomische Wirksamkeit* gewesen. Jede Wirksamkeit, deren Zweck es war, eine der beiden genannten Wirkungen hervorzubringen, die aber darin fehlschlug, ist *quasi-ökonomische Wirksamkeit* gewesen.

Einen Zweck, dessen Realisation eine Konsumtion ist, nennen wir einen *Konsumtionszweck*.

Einen Zweck, dessen Realisation eine ökonomische oder eine quasi-ökonomische Wirksamkeit sein wird, bezeichnen wir als *ökonomischen Zweck*. In Vorauszeit gehören nämlich diese beiden Wirksamkeiten vom Gesichtspunkt des Zweckstellenden aus zu derselben Gruppe. Erst in Nachzeit läßt eine Wirksamkeit sich entweder als ökonomisch oder als quasi-ökonomisch bezeichnen.

23. Dem soeben ausgeführten Versuch einer exakten Bestimmung der Grundbegriffe in der Ökonomik möchten wir noch einige Bemerkungen hinzufügen.

Praktisch gesprochen sind sich alle Ökonomen natürlich in der Hauptsache darüber klar, warum Menschen ökonomische Wirksamkeit ausüben. Die meisten aber betrachten diesen Ausgangspunkt als etwas so Selbstverständliches, daß sie sich nicht die Mühe geben, ihn exakt zu bestimmen. Gerade die ersten Grundbegriffe werden daher verschieden definiert oder ohne Definitionen in teilweise recht verschiedenen Bedeutungen gebraucht. Dies trifft besonders zu für den Begriff Bedürfnis, der

in der nordischen Literatur durch das vieldeutige Fachwort „behov“ wiedergegeben wird, und den die Angelsachsen durch die nichtsynonymen Fachworte „needs“ und „wants“ bezeichnet haben. Die verschiedenen wissenschaftlichen Definitionen haben tatsächlich zwischen denjenigen Begriffen geschwankt, die in unserem Beschreibungssystem durch die Fachworte Entbehrens-empfindungen und Vermissen, Entbehren und Erfordernisse bezeichnet werden.

Von einer nicht ganz exakten Bestimmung des Begriffs Bedürfnis ausgehend, haben nun viele Ökonomen unter Nichtbeachtung der Bedeutung des indeterministischen Postulates die Bedürfnisse als „Ursachen“ der ökonomischen Handlungen bezeichnet. Diesen Gedankengang wollen wir die *Bedürfnistheorie* nennen. Im Gegensatz dazu fassen wir die Beschreibung, die hier gegeben ist, unter der Bezeichnung die *Erfordernistheorie* zusammen. Im Englischen dürften die Ausdrücke *theory of wants* und *theory of requirements* gebraucht werden können.

Für die Bedürfnistheorie liegt es nun nahe, die ökonomische Wirksamkeit so zu definieren, daß sie eine jede Wirksamkeit umfaßt, durch die menschliche Bedürfnisse befriedigt werden. Auch darf man wohl sagen, daß diese Definition der allgemeinen Lehre entsprechend ist. In Einklang hiermit steht auch Jean Baptiste Sais anerkannte Bestimmung unserer Wissenschaft als Lehre von der Produktion, dem Umsatz, der Verteilung und dem Verbrauch der Güter (*la production, la circulation, la repartition et la consommation des biens*).

Der tiefe Unterschied zwischen dieser Lehre und den Ergebnissen der Erfordernistheorie besteht darin, daß die Konsumtion nach den allgemein angenommenen Theorien folgerichtig als Glied der ökonomischen Wirksamkeit beschrieben werden muß, während wir Konsumtion und ökonomische Wirksamkeit als zwei verschiedene Begriffe bestimmen.

Auch dem populären Gedankengang sind Konsumtion und Ökonomie Begriffe, die in einem gewissen Gegensatz zu einander stehen. Die Konsumtion befriedigt die Bedürfnisse des Augenblicks. Ökonomisch handeln bedeutet die Befriedigung künftiger Bedürfnisse zu sichern. Konsumtion dient der Gegenwart; Ökonomie ist Vorsorge für kommende Zeit. Jeden Tag müssen Beschlüsse gefaßt werden, die zwischen Konsumtion und Ökonomie die Wahl lassen. Soll ich eine Zeit für Konsumtion verwenden

oder soll ich wirtschaftlich tätig sein? Soll ich ein Gut für jetzige Konsumtion verwenden oder für später aufbewahren? Fortwährend gilt es, ein Kompromiß zwischen den Erfordernissen der Gegenwart und denen der Zukunft zu finden.

In den Erwägungen der meisten Menschen tritt also der Gegensatz hervor, den wir in unserem Beschreibungssystem als den Gegensatz zwischen Konsumtion und ökonomischer Wirksamkeit bezeichnet haben.

24. Eine Analyse der Begriffe Konsumtion und ökonomische Wirksamkeit, so wie sie hier definiert sind, ergibt Resultate, die folgendermaßen beschrieben werden können:

1) Jede Konsumtion muß von demjenigen ausgeführt werden, der den Konsumtionszweck aufgestellt hat, oder, wie es sich auch ausdrücken läßt, jede Konsumtion ist persönlich. Niemand kann für einen anderen wohnen, für einen anderen essen, für einen anderen schlafen oder für einen anderen lachen. Die Schwangerschaft bildet hier keine Ausnahme, denn wirtschaftlich bestimmt gehört die ungeborene Leibesfrucht nicht zur Umwelt (vgl. Nr. 2).

2) Die ökonomische Wirksamkeit kann bezwecken, futurelle oder eventuelle Konsumtion für andere als den Zweckstellenden, ja sogar für Individuen, die noch nicht geboren sind, zu ermöglichen. Wären derartige Zukunftszwecke nicht schon in früheren Zeiten aufgestellt worden, würden die Konsumtion wie auch die ökonomische Wirksamkeit der jetzigen Generation sehr beschränkt sein müssen.

3) Für die Wirksamkeit, die darin besteht, anderen Individuen bei ihrer Konsumtion Dienste zu leisten, fehlt sowohl der populären als auch der wissenschaftlichen Sprache die Bezeichnung. Wählen wir dafür die etwas schwerfällige, aber leicht verständliche Wendung *Leistung von Konsumtionsdiensten*. Eine derartige Wirksamkeit ist nur dann ökonomisch, wenn sie zugleich dem leistenden Individuum oder anderen, die im Augenblick nicht Konsumenten sind, eine futurelle Konsumtion oder ökonomische Wirksamkeit ermöglicht.

4) Es kann vorkommen, daß eine Wirksamkeit Konsumtionszweck hat, ihren Wirkungen nach aber zugleich als ökonomisch bezeichnet werden kann. Umgekehrt geschieht es täglich, daß die Ausübung ökonomischer Wirksamkeit Genuß hervorruft und

auch als Konsumtion bezeichnet werden kann. Der Gegensatz zwischen Konsumtionszwecken und ökonomischen Zwecken ist daher nicht begriffsmäßig kontradiktorisch. Es gibt auch gemischte Zwecke. Nicht immer herrscht Konkurrenz zwischen den Erfordernissen der Gegenwart und denen der Zukunft. Sie können einander decken. Ein Zweck kann durch eine Ganzheit von Konsumtionsgedanken und ökonomischen Gedanken motiviert sein. In einer großen Anzahl von Fällen aber stehen ökonomischer Zweck und Konsumtionszweck einander kontradiktorisch gegenüber. Das Individuum hat den einen oder den anderen zu wählen.

25. Die Ausübung einer ökonomischen Wirksamkeit kann auf sehr große Schwierigkeiten stoßen. Diese sind teils Wirkungen von Ereignissen, die vom Zweckbeschluß selbst völlig unabhängig sind; teils bestehen sie aber auch aus Ereignissen, die von anderen Individuen gerade zu dem Zweck hervorgerufen wurden, die beschlossene Wirksamkeit zu erschweren.

Wir nennen eine Wirksamkeit, die bewirkt, daß eine Konsumtion oder eine ökonomische Wirksamkeit unmöglich gemacht oder erschwert wird, eine *antiökonomische Wirksamkeit*. War es der Zweck der Wirksamkeit, gerade diese Wirkung hervorzurufen, so wollen wir ihn als einen *antiökonomischen Zweck* bezeichnen. In diesem Sinn können wir mit volkstümlichen Worten auch von *Schadenwirkungen* und *Schadenzwecken* sprechen.

Wenn jemand einen antiökonomischen Zweck aufstellt, geschieht dies oft in dem Gedanken, daß die Realisation ihm Genuß bereiten wird. Die so motivierten antiökonomischen Zwecke bilden demnach eine Unterabteilung der Konsumtionszwecke. Diese Erkenntnis bestätigt das Zweckdienliche einer scharfen Grenzlinie zwischen den Begriffen ökonomische Zwecke und Konsumtionszwecke.

Aber nicht allein Schadenwirksamkeiten können Schaden verursachen. Auch wenn jemand einen Nichtschadenzweck realisiert, sei es ein Konsumtionszweck oder ein ökonomischer Zweck, kann er andere Individuen dadurch hindern, ihre Zwecke zu realisieren. Und wenn jemand dafür arbeitet, einen bestimmten Zweck zu realisieren, verhindert ihn das stets, gleichzeitig für die meisten anderen Zwecke zu arbeiten, wodurch die Realisation einiger seiner Zwecke oft unmöglich wird. Sowohl

für den Arbeiter selbst als auch für andere kann also die Realisation eines Nichtschadenzweckes Schadenwirkungen erzeugen. Eine und dieselbe Wirkung kann demnach als ökonomisch bezeichnet werden in bezug auf einen Zweck und als antiökonomisch in bezug auf andere Zwecke.

Die hier festgestellten sozialen Grundbeziehungen spielen in der ökonomischen Politik eine maßgebende Rolle. In dem politischen Teil unserer Wissenschaft sollte daher die Wahl zwischen Schadenzwecken und anderen Zwecken eingehend erörtert werden. Es ließe sich somit sagen, daß die hier aufgestellten Begriffe für eine exakte Darstellung der Ökonomik nicht nur zweckdienlich, sondern auch notwendig sind.

26. Die handlungsbestimmten Einwirkungen aus der Umwelt, die hervorgebracht werden müssen, um die Erfordernisse der Individuen zu erfüllen, sind teils Leistungen, teils Dienste. Wir können daher sagen, daß die ökonomischen und quasi-ökonomischen Wirksamkeiten je nach der Art der Einwirkungen, die sie zu ermöglichen bezwecken, aus einer *dinglichen* und einer *sozialen* Ganzheit bestehen. Die *ökonomischen Verhältnisse* sind auch teils Beziehungen zwischen Individuen und Dingen, teils soziale Beziehungen. Dasselbe gilt von den *ökonomischen Zuständen*, die als diejenigen ökonomischen Verhältnisse definiert werden können, die sich statisch beschreiben lassen.

Zeigt es sich, daß ein Gut beim Gebrauch zweckdienliche Leistungen abgeben hat, oder daß ein Individuum zweckdienliche Arbeit ausgeführt hat, so wird gewöhnlich gesagt, das Ding oder die Arbeit ist „nützlich“ gewesen, und es ist „Nutzen“ geleistet worden. Wir nehmen an, daß es für die Wissenschaft dienlich ist, den Begriff „Nutzen“ in dieser geläufigen Bedeutung aufzunehmen und machen nur den Versuch einer exakten Formulierung. Wir stellen daher folgende Definitionen auf:

Unter *Nutzen* verstehen wir eine in Nachzeit beschriebene Ganzheit von Gebrauchswirkungen oder Arbeitswirkungen, von denen gesagt werden kann, daß sie für eine Zweckrealisation dienlich gewesen sind. Wir bezeichnen den Nutzen als *Konsumtionsnutzen*, *ökonomischen Nutzen* oder *Schadennutzen*, je nachdem er sich auf einen Konsumtionszweck, einen ökonomischen Zweck oder einen Schadenzweck bezieht.

Der Nutzen ist also eine Ganzheit von zweckdienlichen Wir-

kungen. Es ist von Bedeutung, sich darüber klar zu sein, daß er in Gleichzeit eintritt, aber nur in Nachzeit bestimmt werden kann.

Wir nehmen an, daß die hier gegebene Definition ein exakter Ausdruck nicht nur für die populäre Auffassung, sondern auch für den Gedankengang der utilitaristischen Literatur ist.

Die Erwägenden suchen sich indessen schon in Vorauszeit bestimmte Gedanken über den Nutzen zu bilden, den sie von bestimmten Dingen und bestimmten Arbeitern erwarten können. Wir sagen, daß sie die Nutzkraft der Dinge und die Arbeitskraft der Arbeiter klarzustellen suchen, und geben folgende Definitionen:

Unter der *Nutzkraft* eines Gutes verstehen wir die Ganzheit seiner zweckdienlichen Gebrauchswirkungen in Vorauszeit beschrieben. Die Nutzkraft kann relativ zu einem aufgestellten Zweck oder einer festgesetzten Gebrauchszeit bestimmt werden. Man kann auch versuchen, die totale Nutzkraft eines Gutes zu bestimmen.

Unter der *Arbeitskraft* eines Arbeiters verstehen wir die Ganzheit der zweckdienlichen Wirkungen seiner Arbeit in Vorauszeit beschrieben. Die Arbeitskraft kann relativ zu einem aufgestellten Zweck oder einer festgesetzten Arbeitszeit bestimmt werden. Die totale Arbeitskraft eines Arbeiters kann nur unbestimmt festgestellt werden.

Wenn es für die Individuen notwendig ist, ökonomische Wirksamkeit auszuüben, liegt eine der Hauptursachen darin, daß die Dinge, so wie sie in der Natur vorkommen, nicht die für die Realisation der Zwecke erforderliche Nutzkraft haben. Ein wesentlicher Teil der ökonomischen Wirksamkeit bezweckt daher, den Dingen Nutzkraft mitzuteilen. Es ist die Ganzheit dieser Wirksamkeit, die in der Alltagssprache „Produktion“ genannt wird. Wir definieren den Begriff so:

Unter *Produktion* verstehen wir jede Wirksamkeit, die bewirkt, daß ein Ding Nutzkraft, vermehrte Nutzkraft oder spezialisierte Nutzkraft erhält, oder durch welche die Nutzkraft eines Gutes bewahrt wird. Produktion ist also jede Wirksamkeit, deren Wirkung ist, daß Dinge Güter werden, daß Güter zum besonderen Gebrauch geeignet werden, oder durch welche Güter erhalten werden.

Der Produktionsbegriff von Adam Smith stimmt mit dem hier definierten in seinem rein dinglichen Charakter überein.

Spätere Ökonomen haben in ihren Definitionen auch andere Wirksamkeiten mit in den Begriff einbeziehen wollen, ohne sich jedoch in ihren Detailbeschreibungen ganz von dem Produktionsbegriff, den sie in der Alltagssprache sogar selbst anwandten, freimachen zu können. Der Zweck der Begriffserweiterung ist auch ausschließlich politisch gewesen, denn das Wort „unproduktiv“ hat einen schlechten Klang, und so liegt in der Bezeichnung „produktiv“ eine politische Verteidigung für die Ausübung einer Wirksamkeit. Daher hat sich bei den Gelehrten die Tendenz gezeigt, jede gemeinnützige Wirksamkeit produktiv zu nennen. Die Forderungen an Exaktheit sind indessen damit allmählich verloren gegangen, und so besteht nun das paradoxe Verhältnis, daß die Allgemeinheit einen weit exakteren Produktionsbegriff hat als die Wissenschaft.

Nach der Begriffssystematik, die wir dieser Abhandlung zugrunde gelegt haben, fällt jedoch die Begründung des erweiterten Produktionsbegriffes weg, weil es für unsere Beurteilung einer Wirksamkeit nicht darauf ankommt, ob sie produktiv, sondern ob sie ökonomisch ist. So können wir in diesem Sinne folgende Wirksamkeiten der Produktion gleichstellen:

1) Wirksamkeiten, die bewirken, daß irgendein Individuum vermehrte Arbeitskraft erhält oder seine Arbeitskraft bewahrt.

In erster Linie steht hier jede hygienische oder heilende Wirksamkeit, ferner jede Ausbildungswirksamkeit.

Sonderbarerweise behandeln die allgemein gebräuchlichen Systemwerke die Ausbildung nicht als wirtschaftlich. Eine Wirksamkeit, deren Wirkung ist, daß Individuen Kräfte und Fähigkeiten erlangen, um bestimmte Dienste leisten zu können, muß doch in jeder Hinsicht ebenso wirtschaftlich sein wie eine Wirksamkeit, deren Wirkung ist, daß ein Gut die Möglichkeit erhält, bestimmte Leistungen abzugeben.

2) Wirksamkeiten, die bewirken, daß Schaden verhindert oder abgeschwächt wird, durch welche also die übrige ökonomische Wirksamkeit gesichert wird.

In erster Linie steht hier die Sicherungsarbeit, die von den Staatsorganen ausgeführt wird.

Es muß ausdrücklich betont werden, daß Handel und Transport auch nach den hier gegebenen Definitionen als Produktion anzusehen sind. Ebenso ist hervorzuheben, daß der Charakter der Wirksamkeiten nach ihren Wirkungen bestimmt

werden muß. Treten die bezweckten Wirkungen nicht ein, müssen die Wirksamkeiten als quasi-ökonomisch bezeichnet werden. Endlich ist ausdrücklich zu erwähnen, daß Gedankenarbeit und Beschluß bei diesen Beurteilungen in jeder Hinsicht mit Handeln gleichzustellen sind.

Daß wir es als zweckdienlich erachten, die Produktion von den hier behandelten Wirksamkeiten scharf zu unterscheiden, geschah, weil die dinglichen Relationen in der Produktion einen Platz einnehmen wie in keiner anderen Wirksamkeit. Es liegt dies im Wesen der Produktion, denn diese Wirksamkeit besteht darin, daß die Individuen auf die naturgegebenen Eigenschaften der Dinge so einwirken, daß sie für die Realisation menschlicher Zwecke ausgenutzt werden können. Dies kann nur geschehen, wenn die Menschen sich Erkenntnis der Naturgesetze aneignen und die Naturkräfte mit Hilfe dieser Erkenntnisse in ihren Dienst nehmen. Die Naturerkenntnis und ihre Nutzung spielt daher in der Produktion eine vorherrschende Rolle.

Jene Seite der Produktionswirksamkeit, die in der Aneignung und Nutzung der Naturerkenntnis besteht, nennen wir ihre *Technik*. Näher bestimmt sind es die technischen Relationen, die mit der Produktion unlöslich verknüpft sind und die es zweckdienlich machen, diese den anderen ökonomischen Wirksamkeiten gegenüber abzugrenzen. Die technischen Relationen werden in der Ökonomik übrigens nur in der Ausdehnung zu behandeln sein, die zur Erklärung der ökonomischen Relationen erforderlich ist; im übrigen ist ihre Behandlung in die Naturwissenschaften und die technischen Wissenschaften zu verlegen.

Die Produktion ist in zwei Gruppen zu teilen. Die eine bezweckt die Erzeugung von Gütern, die bei der Konsumtion Nutzen leisten. Diese nennen wir *Konsumtionsgüter*. Die zweite bezweckt die Erzeugung von Gütern, die bei ökonomischer Wirksamkeit Nutzen leisten. In einem exakten Beschreibungssystem sollten die letzteren eigentlich als „ökonomische Güter“ bezeichnet werden. Da dieses Fachwort aber von vielen Verfassern in genau derselben Bedeutung wie „Güter“ gebraucht wird, wenden wir den Ausdruck *Hilfsgüter* an. Bezieht ihre Nutzkraft sich auf Produktion, nennen wir sie *Produktivgüter*. Im übrigen gilt es sowohl von den Konsumtionsgütern als auch von den Produktivgütern, daß die ökonomische Wirksamkeit, die entfaltet werden muß, um ihren Gebrauch zu ermöglichen,

nicht immer mit der Produktion erschöpft ist. Es müssen auch Relationen zwischen den Gütern und den künftigen Gebräuchern derart hergestellt werden, daß die Leistungen rechtzeitig von den betreffenden Individuen empfangen werden können. Die Wirksamkeit, um die es sich hier handelt, läßt sich deshalb am zweckdienlichsten relativ zu den Individuen bestimmen, welche die Güter gebrauchen sollen. Wir definieren:

Unter *Dingerwerb* verstehen wir jede Wirksamkeit, die bewirkt, daß ein Ding in eine solche Beziehung zu einem Menschen gebracht wird, daß dieser, der *Erwerber*, rechtzeitig Leistungen von dem Ding empfangen kann. Der Dingerwerb gilt meist Gütern. Er kann aber auch Dingen gelten, aus denen der Erwerber Güter zu machen bezweckt.

Unter *Diensterwerb* verstehen wir jede Wirksamkeit, die bewirkt, daß jemand in eine solche Beziehung zu einem anderen kommt, daß dieser andere, der *Erwerber*, rechtzeitig Dienste von ihm empfangen kann.

Das Fachwort *Erwerb* gebrauchen wir sowohl für Dingerwerb als auch für Diensterwerb. Ein Hilfsgut beim Erwerb nennen wir *Erwerbsgut*. Erwerb von Konsumtionsgütern nennen wir *Konsumtionserwerb*, Erwerb von Hilfsgütern *merkantilen* oder *geschäftlichen Erwerb*.

Die verschiedenen Arten ökonomischer Wirksamkeiten sind hier nach ihren Wirkungen für die Realisation verschieden definierter Gruppen von ökonomischen Zwecken bestimmt. Die meisten haben indessen Wirkungen für mehr als eine Zweckgruppe. So ist eine Produktionswirksamkeit fast immer zugleich Erwerb.

27. *Ökonomische Beschlüsse* sind solche, die ökonomische Zwecke aufstellen, die bei Ausführung ökonomischer Arbeit gefaßt werden, und durch die eine ökonomische oder eine quasiökonomische Wirksamkeit zum Abschluß gebracht wird. Wir nennen diese drei Gruppen *ökonomische Zweckbeschlüsse*, *ökonomische Betriebsbeschlüsse* und *ökonomische Abschlußbeschlüsse*.

Bestimmend für die Ausübung der ökonomischen Wirksamkeit ist der Zweckbeschluß. Alle Betriebsbeschlüsse und jedes Handeln sind auf ihn zurückzuführen. So spielt er für die ökonomischen Grundbeziehungen eine entscheidende Rolle. In

unserer Beschreibung wird er daher notwendigerweise einen zentralen Platz einnehmen.

Jede ökonomische Wirksamkeit wird nun aber ausgeübt, um den Erfordernissen der Zukunft zu begegnen. Die Zukunft kann indessen nur mental erkannt werden (Nr. 10). Jeder ökonomische Zweckbeschluß ist daher unmittelbar durch Beweggründe motiviert. Die Erkenntnis durch Sinnesempfindungen und Gefühlseindrücke kann also die ökonomischen Zweckbeschlüsse nur mittelbar motivieren, und zwar durch Einwirkungen auf die Beweggründe. Die Beschreibung der ökonomischen Zweckmotivierungen läßt sich daher am besten nach den verschiedenen Gruppen der mentalen Erwägungen einteilen. Drei Gruppen sind hier zu unterscheiden:

1) Die Erwägungen, die in Vorauszeit die gedachten ökonomischen und antiökonomischen Wirkungen der Zweckrealisation beschreiben. Wir werden diese Erwägungen in den übrigen Kapiteln des zweiten Teils behandeln.

2) Die Erwägungen, die in Vorauszeit die Erfordernisse beschreiben, welche durch die Wirksamkeit allmählich aktuell werden und die dienlichen und gegendienlichen Wirkungen ihrer Erfüllung. Wir haben es hier mit dem Vorausdurchdenken des Handelns zu tun. Deshalb müssen wir auch das ökonomische Handeln in den Zweckstoff dieser Abhandlung einbeziehen, was im dritten Teile geschieht.

3) Die Erwägungen, durch welche Vergleiche zwischen den verschiedenen ökonomischen und antiökonomischen Wirkungen der Wirksamkeit und zwischen Motiven und Antimotiven ausgeführt werden. Diese Vergleiche motivieren den Beschluß unmittelbar, bilden mithin also die letzten Motivitäten in den Erwägungen. Sie gehören zu der Gruppe von Vergleichen, die wir später als „Wertungen“ definieren werden und deren Behandlung der vierte und letzte Teil unserer Abhandlung gewidmet ist.

28. In unserer Zeit leben praktisch gesprochen alle Individuen in organisierten Gesellschaften. Sie haben ihre sozialen Verhältnisse und ihre sozialen Zustände. Sie werden in fast allen ihren Motivierungen durch andere Individuen beeinflusst.

Es ist daher für die Beschreibung der ökonomischen Zweckmotivierung nicht dienlich, mit einer mentalen Untersuchung der Motivierung eines isolierten Menschen zu beginnen, den man

sich in einem gleich vereinsamten Zustand denkt wie den Helden in Daniel Defoës Dichterwerk. Robinsonaden können zwar interessant sein; es läßt sich aber nur unbedeutende Wirklichkeits-erkenntnis aus ihnen holen.

Nicht undienlich dürfte es dagegen sein, rein systematisch zu unterscheiden zwischen den Motivitäten, die aus der rein persönlichen Vorauserkenntnis des Erwägenden bestehen und denen, welche die Beeinflussungen, die er von anderen Individuen empfängt, enthalten. Wir werden daher im sechsten Kapitel die persönlich bestimmten Motivierungen der ökonomischen Zweckbeschlüsse und im siebenten die von anderen beeinflussten Motivierungen untersuchen.

Sechstes Kapitel.

Persönliche Motivierung ökonomischer Zweckbeschlüsse.

29. Steht ein Gedanke, der etwas beschreibt, was einer Reihe anderer Gedanken gemeinsam ist, zu diesen anderen Gedanken in solcher Beziehung, daß sie sich ohne ihn nicht denken lassen, so wollen wir ihn eine *Idee* nennen und die von ihm abhängigen Gedanken als *ideebestimmt* bezeichnen.

In dieser Definition ist die Idee nur durch ihre Beziehung zu anderen Gedanken bestimmt, denn diese Beziehung allein ist für eine Motivierungsbeschreibung bedeutsam. Unsere Begriffsbestimmung erlaubt somit eine jede Hypothese über das Wesen und die Entstehung der Idee. Haeckel wie Platon hätten ihr beistimmen können.

Die Erwägung eines Zweckes ist immer von einer Idee bestimmt, die wir als *Zweckidee* bezeichnen wollen. Sie ist die erste Motivität. Beim Denken in Nachzeit wird sie oft übersehen; denn denkt man in der Zeit zurück, so wird sie das letzte Glied der Motivitätenreihe sein. Bei eingehender Beschreibung wird jedoch ihre Bedeutung einleuchten. Nehmen wir als Beispiel die psychologisch glänzende Beschreibung der Motivierung, die Shakespeare im Hamlet gegeben hat. Hier sehen wir, daß die Zweckidee, den König zu töten, schon in dem Augenblick bei dem jungen Prinzen auftaucht, in welchem der Geist ihm erzählt, daß sein Oheim ein Mörder und Thronräuber sei; erst nachdem die Idee wieder und wieder durchdacht worden ist, beginnt die eigentliche Motivierung. Diese erfüllt aber den ganzen Rest von Hamlets Leben, bis sie im letztmöglichen Augenblick mit einem positiven, konkludenten Beschluß ihren Abschluß findet.

Sehr wenige Individuen erwägen so sorgfältig wie Hamlet. Selbst bei den wirkungsreichsten Beschlüssen vermag der Durchschnittsmensch nur eine kleine Reihe von Erkenntnissen und Zukunftsmöglichkeiten zu durchdenken. Inwieweit aber die Motivierung durch Mitwirken von unterbewußten Motivitäten erweitert werden kann, ergibt eine Reihe ungelöster Probleme. Für die Ökonomik dürfte es aber ausreichend sein festzustellen, daß die ökonomische Zweckidee in jede ökonomische Wirksamkeit als Motivität eingeht, und zwar als primärer Beweggrund.

Sehr oft wird indessen derjenige, der eine ökonomische Idee hat, sich in einem solchen Zustand befinden, daß er der erforderlichen Mittel entbehrt, um eine Wirksamkeit zu ihrer Realisation zu beginnen. Er muß also — wenn er trotzdem beschließt, für sie zu arbeiten — versuchen, in soziale Beziehungen zu Individuen zu treten, die über solche Mittel verfügen. Diese Versuche bilden wirkungsreiche, von der Wissenschaft aber wenig beachtete Glieder der ökonomischen Wirksamkeit.

Einzelne der ökonomischen Ideen sind rein genereller Art, da sie teils ökonomische Zwecke, die jedes Individuum aufstellen kann, teils ökonomische Zwecke für die Organisation und Leitung der Gesellschaft beschreiben. Der politische Teil der Ökonomik kann definiert werden als die Beschreibung der verschiedenen generellen ökonomischen Ideen und eine Erwägung der Wirkungen, die ihre etwaige Realisation mutmaßlich haben wird.

30. Wenn jemand die Idee zu einem ökonomischen Zweck gefaßt hat, wird er in der Regel über die Wirkungen nachdenken, die eine mögliche Realisation auf verschiedene Zustände und Verhältnisse haben könnte. Er wird versuchen, den Unterschied zwischen den Zuständen und Verhältnissen festzustellen, die sein werden, wenn der Zweck realisiert wird, und den Zuständen und Verhältnissen, die sein werden, wenn er nicht realisiert wird. Kommen mehrere Zweckideen in Frage, so wird er dementsprechend versuchen, den Unterschied zwischen den Einwirkungen der verschiedenen Zweckrealisationen festzustellen. Mehr oder weniger bewußt sind es diese Unterschiede, die den Kern des viel gebrauchten Interessenbegriffes ausmachen — „*id quod inter est*“. Streifen wir alles aus anderen Gedankenreihen Hinzugekommene völlig ab, so

dürften wir folgende eindeutige Definition des Begriffes aufstellen können:

Unter dem *Interesse* eines Zweckes verstehen wir den in Vorauszeit beschriebenen Unterschied zwischen den Einwirkungen der Realisation des Zweckes und seiner Nichtrealisation auf einen bestimmten Zustand oder auf bestimmte Ereignisse.

Unter dem *komparativen Interesse* zweier oder mehrerer Zwecke verstehen wir den in Vorauszeit beschriebenen Unterschied zwischen den Einwirkungen der verschiedenen Zweckrealisationen auf bestimmte Zustände oder Ereignisse.

Es liegt schon in den Definitionen, daß ein Interesse unbestimmt bezeichnet ist, wenn nicht deutlich angegeben wird, auf welche Zustände oder welche Ereignisse es sich bezieht. Bestimmt jemand das Interesse in bezug auf seine persönlichen Zustände oder Verhältnisse, so bezeichnen wir es als *Eigeninteresse*. Bestimmt er es in bezug auf die Zustände oder Verhältnisse anderer Individuen, nennen wir es *Fremdinteresse*. Wenn das Interesse eines Zweckes in der Ermöglichung einer künftigen Konsumtion oder ökonomischen Wirksamkeit besteht, liegt ein *ökonomisches Interesse* vor. Wo eine Wahl zwischen einem ökonomischen Zweck und einem Konsumtionszweck erwogen wird, ist das ökonomische Interesse komparativ.

Es ist noch zu bemerken, daß der Interessenbegriff auch in bezug auf andere Ereignisse als Zweckrealisationen gebraucht werden kann.

31. Ein sorgfältig Erwägender sucht sowohl fremde als eigene Interessen an der Zweckrealisation zu bestimmen. Es ist aber eine verwickelte Frage, inwiefern fremde Interessen nicht nur Motivitäten, sondern auch Motive für den Beschluß werden.

Zur Bestimmung der verschiedenen Möglichkeiten, die hier eintreten können, dürfte die Aufstellung folgender Begriffe zweckdienlich sein:

Hat jemand einen ökonomischen Zweck aufgestellt, um eine Konsumtion oder eine ökonomische Wirksamkeit für sich selbst zu ermöglichen, sagen wir, der Zweckbeschluß ist *egoistisch* motiviert.

Hat jemand einen ökonomischen Zweck aufgestellt, um eine Konsumtion oder eine ökonomische Wirksamkeit für einen anderen oder mehrere andere zu ermöglichen, sagen wir, der

Zweckbeschluß ist *altruistisch* motiviert. Jeden, in dessen Interesse ein Zweck aufgestellt wird, bezeichnen wir in dieser Beziehung als *Interessat*.

Hat jemand einen antiökonomischen Zweck aufgestellt, um seine eigene Konsumtion oder ökonomische Wirksamkeit zu erschweren oder unmöglich zu machen, sagen wir, der Zweckbeschluß ist *antiegoistisch* motiviert.

Hat jemand einen antiökonomischen Zweck aufgestellt, um eine Konsumtion oder eine ökonomische Wirksamkeit für einen anderen oder mehrere andere zu erschweren oder unmöglich zu machen, sagen wir, der Zweckbeschluß ist *antialtruistisch* motiviert.

Es ist oft schwierig oder geradezu unmöglich zu entscheiden, ob ein Beschluß egoistisch oder altruistisch motiviert ist. Eine große Anzahl von Beschlüssen ist außerdem ohne Zweifel gemischt motiviert. Die egoistischen und altruistischen Motive bilden oftmals eine Ganzheit, die sich nicht in ihre Einzelbestandteile zerlegen läßt.

Die Anwendung der Begriffe, die wir hier zu definieren versucht haben, ist demnach gar nicht leicht. Das ist aber keine Entschuldigung für ihre Nichtanwendung. Jedenfalls ist es immer unwissenschaftlich, erforderliche Begriffsbestimmungen und Untersuchungen zu vermeiden, bloß weil sie den Forschern schwierige Aufgaben stellen.

32. Die Ganzheit von Handlungseinwirkungen aus der Umwelt, die erforderlich sind, um einem Individuum die Aufrechterhaltung seiner biologischen Existenz in einem gegebenen Zeitraum zu ermöglichen, nennen wir sein *Existenzminimum* für diese Dauer.

Die Erkenntnis, daß die Erfordernisse des Existenzminimums befriedigt werden müssen, braucht nicht alle Individuen zu veranlassen, über Ideen zu ökonomischen Zwecken nachzudenken. Viele können sich auf Konsumtion beschränken, da andere die erforderliche ökonomische Wirksamkeit für sie ausgeübt haben oder ausüben. Diese anderen bezeichnen wir als ihre *Versorger*, sie selbst nennen wir die *Versorgten*. Ein Versorger muß durch seine ökonomische Wirksamkeit nicht nur die Erfordernisse seines eigenen Existenzminimums erfüllen, sondern auch ein *Versorgungsminimum* gewährleisten.

Die zur Deckung dieser Minima erforderliche Wirksamkeit kann in der Regel auf vielerlei Weise ausgeübt werden. Die Erkenntnis der beiden Minima motiviert daher, daß ökonomische Wirksamkeit ausgeübt wird, motiviert jedoch selten irgendeinen bestimmten Zweckbeschluß.

Nun kann es sich aber ereignen, daß die Erfordernisse eines Existenzminimums monokausal bestimmt sind; es läge demnach in diesen Fällen nahe, sie als Ursachen zu ökonomischen Beschlüssen zu beschreiben. Eine solche Beschreibung wäre indessen durchaus inexakt. Wer zu denken vermag, läßt sich immer von dem indeterministischen Postulat leiten, er erkennt stets seine Freiheit der Wahl. Sind die Erfordernisse des Existenzminimums monokausal bestimmt — wie oft in Zeiten der Not, im Krieg, bei Revolution —, immer bleibt dem Erwägenden die Möglichkeit, den Tod zu wählen. Tausende und aber Tausende haben im Laufe der Zeiten diese Wahl getroffen, anstatt „sich der Notwendigkeit zu beugen“. Vielleicht kann man sogar sagen, daß es keinen einzigen Menschen gibt, der nicht gewissen Situationen gegenübergestellt, lieber den Tod wählen als eine bestimmte Handlung ausführen würde, gegen die sein Bewußtsein wie seine Gefühle sich sträuben.

Wo die Erfordernisse eines Versorgungsminimums monokausal bestimmt sind, oder wo es überhaupt die Existenz anderer gilt, zeigt die Erfahrung ferner, daß viele Menschen Beschlüsse fassen, zu denen die Erkenntnis ihres eigenen Existenzminimums sie niemals bewegen könnte. Letzten Endes sind vielleicht für die allermeisten einzelne altruistische Motive so bestimmend, daß diese — falls die Wahl aktuell werden wollte — sich als schwerwiegender erweisen würden als die Ganzheit der egoistischen Motive.

33. Die Handlungseinwirkungen aus der Umwelt, die erforderlich sind, damit ein Individuum in einer gegebenen Zeit seinen sozialen Zustand aufrechterhalten kann, nennen wir sein *soziales Minimum* oder seinen *standard of life*. Sowohl das Existenzminimum als auch das Versorgungsminimum bilden Bestandteile des sozialen Minimums. Wir bezeichnen eine Masse von Individuen, deren Lebensstandard sich durch dieselbe statische Beschreibung bestimmen läßt, als eine *soziale Klasse*.

Der Lebensstandard der einzelnen Individuen ändert sich

fortwährend. Er variiert mit den Einnahmen und Preisen und der Tüchtigkeit, mit den vorhandenen Mitteln Güter zu erwerben. Die meisten aktiven Naturen sind bestrebt, ihren Standard zu verbessern; die meisten passiven Naturen versuchen wenigstens zu verhindern, daß er sich wesentlich verschlechtere. Die persönlichen Standardinteressen gehören für die meisten Menschen zu den wichtigsten ökonomischen Motiven. Die Erkenntnis der Standardinteressen der sozialen Klasse bildet die mentale Voraussetzung des Klassenkampfes.

34. Ist eine ökonomische Wirksamkeit nicht ausgeübt worden, so daß die Konsumtion nicht rechtzeitig einsetzen kann, machen sich Vermissen und Entbehnungsempfindungen geltend und wirken als verstärkende Motive bei den ökonomischen Zweckbeschlüssen. Aber es ist eben der Zweck der ökonomischen Wirksamkeit, die Mittel zur Befriedigung herbeizuschaffen, ehe Entbehnungsempfindungen und Vermissen überhaupt auftauchen.

Auch wenn dies erreicht wird, können jedoch Sinnesempfindungen und Eindrucksgefühle auf die Erwägung in verschiedener Weise einwirken.

Erstens hat das Individuum in wachem Zustande völlig kontinuierlich Sinnesempfindungen und Eindrucksgefühle; so auch während der Erwägung. Einige dieser Sinnesempfindungen und Eindrucksgefühle erreichen das Bewußtsein und können auf das Denken einwirken. Kausalreihen, die ganz unabhängig von den Erwägungsgedanken sind, können demnach Einwirkungen haben und sogenannte „unmotivierte“ Beschlüsse motivieren. Erfahrungsgemäß geschieht dies weit häufiger bei Frauen als bei Männern.

Zweitens bewirken die Gedanken fast immer Eindrucksgefühle und nach neueren Untersuchungen auch Sinnesempfindungen. Diese wirken dann wieder auf das Denken zurück. Irgendeine selbständige Zukunftserkenntnis geben solche Einwirkungen nicht. Sie sind — um ein Bild zu gebrauchen — ein Gefühlsecho der Gedanken. Aber Viele fassen sie oft irrtümlicherweise als selbständige Erkenntnisse ganz eigener Art auf und bezeichnen sie als „Instinkt“.

Drittens wirken Sinnesempfindungen und Eindrucksgefühle durch die Erinnerung und das Denken mittelbar motivierend. Bestimmte Ereignisse haben einmal bestimmte Sinnesempfin-

dungen und Gefühle hervorgerufen; der Erwägende hat eine mehr, oder weniger deutliche Erinnerung daran; er denkt, daß ähnliche Ereignisse in Zukunft ähnliche Gefühle oder Sinnesempfindungen bewirken werden. Wo es Gefühle gilt, ist die Erinnerung jedoch oft recht undeutlich. Außerdem ist der emotionelle Zustand fast immer durch verschiedenartige Ereignisse beeinflußt. Aus diesem Grunde ist das Kausalpostulat durchaus kein so dienliches Mittel für die Erkenntnis künftiger Gefühle wie für die Erkenntnis künftiger Ereignisse in der Erscheinungswelt.

Die Eindrucksgefühle lassen sich in zwei Gruppen teilen, die gewöhnlich als *Lust* und *Unlust* bezeichnet werden. Wir setzen voraus, daß diese Begriffe in der Psychologie hinreichend beschrieben und definiert sind. In der Sprache haben sich merkwürdigerweise keine entsprechenden Unterscheidungsworte für Sinnesempfindungen gebildet. Wir könnten vielleicht *Genußempfindung* und *Schmerzempfindung* gebrauchen. Die meisten Ökonomen scheinen allerdings davon auszugehen, daß die Fachworte *Lust* und *Unlust* eine genügende Bezeichnung für alle nichtmentalen Motive geben, weil Sinnesempfindungen sehr oft auch Eindrucksgefühle hervorrufen und umgekehrt. Aber Schmerzempfindung kann seelische Lust bewirken und Genußempfindung seelische Unlust. Die Voraussetzung zeigt also eine mangelhafte Analyse. Sie steht auch im Widerspruch zu der psychologischen Definition von *Lust* und *Unlust*, welche diese Einheiten als rein emotionelle bezeichnet.

Die Erinnerung an Genußempfindung oder *Lust* motiviert gewöhnlich den Beschluß positiv, die Erinnerung an Schmerzempfindung oder *Unlust* negativ. Die Erinnerung an eine Kombination von Genußempfindung und seelischer *Unlust* oder von Schmerzempfindung und seelischer *Lust* gibt gewöhnlich sowohl Motive wie Antimotive.

Lust und *Unlust* bezeichnen die wechselnden kontinuierlichen Einwirkungen auf den seelischen Zustand in dem schwindenden Augenblick der Gegenwart. Nicht alle Ereignisse, die beobachtet werden, rufen aber irgendein Eindrucksgefühl hervor. Die meisten haben überhaupt keine nachweisbare Einwirkung auf das Seelenleben. Wir sagen, die Individuen stehen ihnen mit *emotionaler Indifferenz* gegenüber.

Der Seelenzustand besteht indessen nicht nur aus diesem

wechselnden Spiel von Lust und Unlust. Es sind — um ein Bild zu gebrauchen — auch noch tiefere und konstantere Strömungen im Seelenleben. Es gibt seelische Triebkräfte, die stets wirken und mehr statischer Natur sind. Sie werden allgemein mit dem Fachwort *Triebe* zusammengefaßt. Wir nehmen an, daß die so bezeichnete Ganzheit von der Psychologie genügend beschrieben und definiert worden ist. Die Triebe sind teils angeboren und allen normal entwickelten Individuen gemeinsam, wie der Selbsterhaltungstrieb, der Geschlechtstrieb und das Muttergefühl. Teils sind sie erworben und dann persönlich oder sozial bestimmt. Die letztere Gruppe wird bisweilen als „Neigungen“ bezeichnet.

Die Triebe können als Ursachen zu einer langen Reihe von automatischen Handlungen beschrieben werden. Auch geben sie Motive. Die Erkenntnis eines Triebes kann indessen sowohl positive als auch negative Beschlüsse motivieren.

Einen Zweck, der von einer Trieberkenntnis positiv motiviert ist, nennen wir einen *Triebzweck* und sagen, seine Realisation bewirkt eine *Befriedigung* des Triebes. Die meisten Triebzwecke werden in unmittelbarem Konsumtionsinteresse aufgestellt. Die Befriedigung eines Triebes wird aber oft unmöglich, wenn nicht eine ökonomische Wirksamkeit vorausgegangen ist. So werden auch ökonomische Triebzwecke aufgestellt.

Ein negativer Beschluß kann von einer Trieberkenntnis auf zweierlei sehr verschiedene Weise motiviert sein. Die eine Motivierung ist der Gedanke, daß der Trieb aus einer oder mehreren Ursachen nicht befriedigt werden kann; ein solches Motiv bezeichnen wir als *Resignation*. Die zweite Motivierung ist der Gedanke, daß der Trieb, falls er nicht befriedigt wird, in Zukunft schwächere Eindrücke bewirken wird, so daß die Individuen allmählich unabhängig von ihm werden; ein solches Motiv bezeichnen wir als *Entsagung*. Die Durchführung der Entsagung verursacht anfangs fast immer Unlust, oft sogar Schmerzempfindungen, aber es wird vielfach behauptet, daß es allmählich gelingen kann, den Trieb zu vernichten. Während die Befriedigung das Bedürfnis nur temporär dämpft, soll die Entsagung zu einem trieblosen Glückszustand, dem „Nirwana“ führen können.

Wenn ein Trieb auf ein bestimmtes Etwas gerichtet ist, oder wenn die Gedanken sich auf ein bestimmtes Etwas als Mittel der Befriedigung einstellen, so sagen wir, der Trieb tritt als *Begierde* auf. Wenden wir die moderne rechtswissenschaftliche

Terminologie an, so können wir die Begierde als einen konkretisierten Trieb bezeichnen.

Die Begierden sind bei den Beschlüssen zum Konsumtionserwerb die wirkungsreichsten mittelbaren Motive.

35. Eine Begierde ist nicht notwendigerweise egoistisch. Es gibt auch altruistische Begierden. Außerdem kann die Erkenntnis der Begierden anderer Individuen ein Motiv zu ökonomischen Beschlüssen sein.

Im großen und ganzen muß man jedoch sagen, daß die von Eindrucksgefühlen, Trieben und Begierden mittelbar motivierten Beschlüsse überwiegend egoistische sind. Auch altruistische Beschlüsse werden indessen oft mittelbar emotionell motiviert. Die Gefühle, die hier am häufigsten als Motivitäten auftreten, bezeichnen wir als *Auswirkungsgefühle*, da sie im Gegensatz zu Lust und Unlust nicht aus Einwirkungen auf den Seelenzustand bestehen, sondern vielmehr von diesem aus auf die Individuen in der Umwelt wirken. Auswirkungsgefühle sind Sympathie und Antipathie, Freundlichkeit und Unfreundlichkeit, Mitleid und Schadenfreude, Zuneigung und Abscheu, Liebe und Haß.

Im allgemeinen sind Sympathie, Freundlichkeit, Mitleid, Zuneigung und Liebe Motive zu ökonomischen Beschlüssen, Antipathie, Unfreundlichkeit, Schadenfreude, Abscheu und Haß Motive zu antiökonomischen Beschlüssen.

Ein und derselbe Zweckbeschluß kann mittelbar emotionell sowohl von Trieben und Begierden als auch von Auswirkungsgefühlen motiviert sein. In der allgemeinen psychologischen Wortführung kann er mithin als „stark gefühlsbetont“ bezeichnet werden. Die Kumulation des Selbsterhaltungstriebes und des Hasses motiviert wirkungsreiche antiökonomische Beschlüsse, die Kumulation von Geschlechtstrieb und Liebe wirkungsreiche ökonomische Beschlüsse. Wo diese letztere Kombination hineinspielt, faßt der abendländische Mann von heute häufig Beschlüsse, unter deren fernerer Wirkungen die Aufstellung von Versorgungszwecken ist.

36. Wenn eine Idee zu einem Zweck in der Gedankenreihe auftaucht, beschreiben sehr viele Individuen sie für sich selbst als „gut“ oder „böse“. Wird sie als gut beschrieben, gibt das für

die meisten einen Beweggrund zur Aufstellung des Zweckes; wird sie als böse beschrieben, ergibt sich ein Antimotiv.

Der Gedanke von gut und böse ist wohl ursprünglich religiöser Art. Als gut wurde dasjenige gedacht, was den Forderungen einer höheren Welt entsprach. Ob der ganze Unterschied überhaupt logisch begründet ist, wenn er nicht aus einem religiösen Weltzusammenhang abgeleitet wird, ist fraglich und sehr umstritten. Zu diesem Problem brauchen wir aber nicht Stellung zu nehmen; uns genügt es festzustellen, daß der Gedanke von gut und böse sich in dem Bewußtsein großer Menschenmassen eingebürgert hat, und daß die Behauptung allgemein aufgestellt wird, es sei „Pflicht“, das Gute zu erstreben und dem Bösen zu entsagen. Wir wollen diesen Gedankengang das *ethische Postulat* nennen. Für die Ökonomik ist von besonderer Bedeutung, daß ethisch denkende Individuen gewöhnlich die Schadenzwecke als böse bezeichnen, wenn sie nicht Glieder einer ethisch motivierten Wirksamkeit sind.

37. Denker früherer Jahrhunderte behaupteten, daß alle Individuen insofern gleichartig auf die Welt kämen, als der Seelenzustand und Geisteszustand jedes Individuums bei der Geburt als weißes Blatt, als „*tabula rasa*“, bezeichnet werden könnte. Die neueren Forschungen haben ergeben, daß dieser Gedankengang durchaus verfehlt ist, daß die Menschen mit sehr verschiedenen Möglichkeiten für die späteren Arbeitsleistungen geboren werden, und daß diese Möglichkeiten oder *Anlagen* gesetzmäßige Zusammenhänge zeigen bei Individuen, die den gleichen biologisch bestimmten Gruppen angehören.

Schon in jungen Jahren ist ein Individuum mit ausgeprägten Anlagen gewöhnlich imstande, die Art seiner Fähigkeiten zu erkennen. Dies gibt ihm Motive bei der Berufswahl und der Arbeitswahl. Er denkt, daß er bei der Ausführung einer Arbeit, für die er gut veranlagt ist, Aussichten hat, die Erfordernisse seines Existenzminimums und eines etwaigen Versorgungsminimums leicht zu erfüllen und seinen sozialen Zustand aufrechtzuerhalten oder zu verbessern. Er erkennt, daß die Ausführung gerade dieser Arbeit starke Lustgefühle in ihm hervorrufen wird. Vielleicht hat er auch die Neigung, eben diesen Zweck für seine Wirksamkeit aufzustellen, oder eine Begierde nach den Wirkungen, die

dessen Realisation ihm bringen kann, oder er erkennt eine ethische Pflicht, seine angeborenen Anlagen zu entwickeln.

Nun vermögen aber nicht alle Individuen früh genug zur klaren Erkenntnis ihrer Anlagen durchzudringen. In unserer Gesellschaft kommt vielleicht nur ein kleiner Bruchteil überhaupt jemals so weit. Es sollte daher einer der Zwecke der ökonomischen Politik sein, allen Individuen Gelegenheit zu geben, an zweckdienlichen Zeitpunkten ihres Lebens eine Beobachtung und Beschreibung ihrer Anlagen nach wissenschaftlichen Methoden zu erhalten.

Besonders bei Individuen mit ausgeprägten und reichen Anlagen taucht oft früh im Leben die Idee auf, daß ihre ganze Wirksamkeit für ein bestimmtes Ereignis dienlich sein müsse. Wenn eine solche Idee längere Zeit motivierend auf Zweckbeschlüsse wirkt, sagen wir, sie beschreibt ein *Lebensziel*. Dieses kann im eigenen Interesse aufgestellt sein; bei einer sehr großen Anzahl von Individuen ist es aber in fremdem Interesse aufgestellt. Bei sozial denkenden Individuen ist oft das Lebensziel das, für die Realisation einer generellen ökonomischen Idee zu wirken.

38. Wenn eine Handlung darin besteht, daß jemand ein beliebiges Etwas für einen anderen beschreibt, bezeichnen wir die Handlung als eine *Mitteilung*. Denjenigen, der die Mitteilung macht, nennen wir ihren *Adressenten*; denjenigen, an den sie gerichtet wird, ihren *Adressaten*. Besagt die Mitteilung, daß der Adressent einen Zweck aufgestellt hat, so wird ihm das Bewußtsein, daß der Adressat den Beschluß erkannt hat oder hätte erkennen können, zum Beweggrund für spätere zweckdienliche Beschlüsse.

Besagt eine Mitteilung, daß der Adressent einen Zweck in fremdem Interesse aufgestellt hat und der Adressat ein Interessat ist, so sagen wir, die Mitteilung enthält ein *Versprechen*. Den Adressenten nennen wir in diesem Falle den *Versprechenden* oder den *Promittenten*, den Adressaten den *Versprechensempfänger* oder den *Promittaten*. Wird der Zweck realisiert, sagen wir, das Versprechen wird *gehalten*.

Wenn jemand ein Versprechen gegeben hat, wirkt die Erkenntnis hiervon als ein Beweggrund zur Realisation des in dem

Versprechen beschriebenen Zweckes. Untergeordnete Zwecke, die auf diese Weise motiviert sind, nennen wir *Erfüllungszwecke*.

Das Versprechen motiviert oft den Adressaten und andere Interessaten, den Promittenten zur Erfüllung zu beeinflussen und wird im vollen Bewußtsein dessen abgegeben. Diese Motivierung steht demnach auf der Grenzscheide zwischen den persönlichen und den beeinflussten Motivierungen ökonomischer Zweckbeschlüsse.

Siebentes Kapitel.

Beeinflusste Motivierungen ökonomischer Zweckbeschlüsse.

39. Die Beeinflussungen, denen ein Erwägender ausgesetzt ist, können in zwei Hauptgruppen geteilt werden. Die erste umfaßt alle Beeinflussungen, die nicht zu dem Zweck ausgeübt wurden, auf den zu erwägenden Beschluß oder Beschlüsse seiner Art einzuwirken. Wir bezeichnen sie daher als *zufällige Beeinflussungen*. Die zweite Gruppe besteht aus Beeinflussungen, die ausgeübt wurden, um entweder auf den in Frage stehenden Beschluß oder auf Beschlüsse seiner Art einzuwirken. Sie können daher *Zweckbeeinflussungen* genannt werden. Teils sind sie also spezielle Zweckbeeinflussungen, die ausgeübt wurden, um gerade auf den Beschluß einzuwirken, der im Augenblick erwogen wird; teils sind sie generelle Zweckbeeinflussungen, die ausgeübt wurden, um auf eine Gruppe von Beschlüssen einzuwirken, die durch Merkmale bezeichnet ist und den in Frage kommenden Beschluß umfaßt.

40. Die meisten der zufälligen Zweckbeeinflussungen kommen dem Erwägenden von Menschen, zu denen er in täglichen sozialen Beziehungen steht und die sein „soziales Milieu“ bilden.

Andere zufällige Beeinflussungen werden heutzutage in großer Zahl durch Zeitungen, Bücher und Zeitschriften vermittelt. Den Führern der großen Geistesströmungen gelingt es wesentlich in dieser Weise, ihren Einfluß auszuüben. Durch einige dieser Gedankenwellen wird übrigens bezweckt, gerade das ökonomische Denken zu beeinflussen; solche Einwirkungen sind daher nicht zufällig in bezug auf die Aufstellung ökonomischer Zwecke. Dies gilt von Ideensystemen wie Freikonkurrenz, Freihandel, Sozialis-

mus, Kommunismus und Bolschewismus. Die Zweckeinwirkungen dieser Bewegungen sind aber besser in dem politischen Teil der Ökonomik zu behandeln als in einer Erörterung ihrer theoretischen Grundlage.

Übrigens werden nicht nur die Ideen dieser großen ökonomischen Geistesströmungen, sondern überhaupt die generellen ökonomischen Ideen durch das gedruckte Wort vermittelt, denn nur wenige Menschen haben die Fähigkeit, selbst neue generelle Ideen zu fassen, und beinahe jeder, der etwas Neues zu geben hat, läßt früher oder später seine Gedanken in gedruckte Form bringen.

Wenn eine Reihe von Individuen in einer längeren Zeit, von der gleichen, mehr oder weniger generellen Idee motiviert, in einheitlichen Fällen entsprechende Beschlüsse faßt, so wirkt die Erkenntnis dessen oft als ein Beweggrund für andere Individuen, die in ähnliche Lage geraten. Es liegt ja nahe anzunehmen, daß ein Beschluß, der schon mehrmals wiederholt worden ist, sich als zweckdienlich erwiesen hat. Liegt innerhalb einer Gesellschaft eine ganze Reihe derartig motivierter ökonomischer Beschlüsse vor, sagen wir, es hat sich eine *Gewohnheit* gebildet. Wird ein solcher Beschluß weiter befolgt, so ist eine lange Erwägung oft überflüssig und viel Gedankenarbeit wird gespart. Zweckbeschlüsse, die fortwährend gewohnheitsbestimmt sind, werden zuletzt beinahe quasi-automatisch.

Eine generelle Idee oder eine Gewohnheit, die eine größere Anzahl von Individuen für die Interessen ihrer Gesellschaft zweckdienlich findet oder ethisch als gut bezeichnet, nennen wir *moralisch* in bezug auf diese Gesellschaft. Der Gedanke, daß andere, wenn sie von einem Beschluß Kenntnis erhalten, ihn vielleicht als unmoralisch bezeichnen würden, ist ein gewöhnliches Antimotiv auch bei der ökonomischen Erwägung.

41. Fast alle Menschen empfangen täglich unzählige zufällige Beeinflussungen. Ihr Bewußtsein ist überfüllt von Ideen, die sie gelesen oder gehört haben. Nur wenige unterwerfen diese Ideen eingehender Bearbeitung und untersuchen, ob sie untereinander in Zusammenhang stehen. Die meisten Gespräche setzen sich aus lauter wohlbekanntem Wendungen zusammen, die nur nötigenfalls der Situation ein wenig angepaßt werden. Selbst die Gefühle reagieren oft im Takt mit den Gefühlen an-

derer. Bei feierlichen Gelegenheiten fühlen die meisten das, was gefühlt werden „soll“. Es liegt ein Kern bitterer Wahrheit in Emersons Ausbruch: „Die meisten Menschen sind andere Menschen.“

Aber ein so einfacher und einseitiger Ausdruck umfaßt nicht die ganze Wahrheit. Die Menschen sind keine Automaten, die mit mechanischer Präzision Eindrücke registrieren. Sie können in ausgedehntem Maße durch eigene Beschlüsse entscheiden, ob sie sich bestimmten Beeinflussungen aussetzen und ob sie bestimmte Ideen in ihr Bewußtsein aufnehmen wollen. Der Mensch steht den sozialen Einwirkungen als ein Wählender gegenüber, und gerade in der getroffenen Auswahl der möglichen Beeinflussungen zeigt jeder von uns seine Eigenart, seine Individualität, seine Persönlichkeit. Ein altes Wort lautet: „Sage mir, mit wem du umgehst, und ich will dir sagen, wer du bist.“ Der Sinn des Sprichworts kann noch exakter ausgedrückt werden: „Sage mir, welchen Beeinflussungen du dich zugänglich machst, und ich will dir sagen, wer du bist.“

Aus diesen Gründen ist es aber in jedem einzelnen Fall fast unmöglich, die exakte Grenzlinie zwischen den persönlichen und den beeinflussten Motivitäten nachzuweisen, und die Wissenschaft muß sich auf eine generelle Beschreibung der zufälligen Beeinflussungen und ihre Gruppierung nach äußeren Merkmalen beschränken.

Ganz anders steht die Wissenschaft den Zweckbeeinflussungen gegenüber, denn diese lassen sich immer dann feststellen, wenn ihr Zweck bekannt ist. Es scheint uns daher angebracht, zunächst die Relationen der Beeinflussungen zu den Zwecken und den Zweckstellenden zu bestimmen.

Wenn es einem Individuum gelingt, einen solchen Beeinflussungszweck zu realisieren und sich dadurch die Wirksamkeit anderer Individuen nutzbar zu machen, so entsteht eine Reihe sozialer Relationen, die in der Alltagssprache meistens „Machtverhältnisse“ genannt werden. Dieser Begriff scheint von den älteren Ökonomen fast gar nicht angewandt worden zu sein. In Philosophie, Soziologie und Geschichte ist er dagegen längst in weitester Ausdehnung gebraucht worden. In den letzten Jahren hat er auch zu den sozialökonomischen Werken den Weg gefunden; besonders beliebt ist er bei modernen sozialistischen Theoretikern. Es wäre auch unnatürlich, wenn die Ökonomik

sich eines so grundlegenden Begriffes der Gesellschaftsphilosophie nicht bedienen wollte. Doppelt unnatürlich, weil der Begriff im täglichen Leben gerade zur Bezeichnung ökonomischer Verhältnisse gebraucht wird.

Die ausgedehnte und vielseitige Anwendung des Begriffes erschwert indessen seine exakte Bestimmung, denn die Definition muß weit gefaßt werden, um alle Beziehungen in sich zu begreifen, die gewöhnlich als Machtverhältnisse bezeichnet werden; sie darf jedoch nicht so unbestimmt sein, daß sich der Begriffsinhalt verflüchtigt.

Aus diesem Gedankengang heraus formulieren wir die erforderlichen Definitionen folgendermaßen:

Wenn jemand einen anderen dazu beeinflußt, ein beliebiges Etwas auszuführen, das für den ersten zweckdienlich ist, so sagen wir, dieser übt *Macht* über den anderen aus. Die soziale Beziehung zwischen den beiden Individuen bezeichnen wir in diesem Fall als ein *Machtverhältnis* und den Zweck der Machtausübung als einen *Machtzweck*. Wir sagen, eine Wirksamkeit, die zur Realisation eines Machtzweckes ausgeübt wird, besteht aus einer Ganzheit von *Machtbestrebungen*.

Gewöhnlich werden Machtbestrebungen den Erwägenden gegenüber ausgeübt, indem der Versuch gemacht wird, ihre Motivierungen zu beeinflussen. In den meisten Fällen wird daher der folgende Satz Geltung haben: Macht wird ausgeübt durch Beeinflussung von Motivierung.

Denjenigen, der eine Wirksamkeit ausübt, um die Motivierung anderer zu beeinflussen, nennen wir den *Motiventen*. Den Adressaten einer solchen Machtbestrebung nennen wir den *Motivaten*.

Wenn jemand sich in einem solchen sozialen Zustand befindet, daß ihm eine komparativ große Möglichkeit gegeben ist, Machtbeeinflussung auszuüben, sagen wir, er nimmt eine *Machtstellung* ein. Diese kann organisatorisch oder rein persönlich sein. Maßgebend für die verschiedenen Machtstellungen ist teils die Anzahl der Motivaten, welche die Motiventen zu beeinflussen Gelegenheit haben, teils die Art der Handlungen, zu denen die Motivaten beeinflusst werden können. Man wird daher von dem *Umfang* und der *Intensität* der Machtausübung sprechen können.

Häufig wird der Machtbegriff nur zur Bezeichnung der-

jenigen Machtausübungen gebraucht, die von Inhabern organisationsmäßiger oder ökonomischer Machtstellungen vorgenommen werden. Ein stichhaltiger Grund zu einer solchen Verengerung des Begriffes liegt aber nicht vor. Sowohl an Umfang wie an Intensität kann diejenige Macht die stärkste sein, die von Bahnbrechern in der Geisteswelt ausgeübt wird, und zwar ohne Rücksicht darauf, ob sie irgendwelche organisatorische oder ökonomische Machtstellung einnehmen. Besonders die ökonomische Geschichte muß solchen Machtausübungen Rechnung tragen.

Ebenso wie es sich erst in Nachzeit entscheiden läßt, ob eine ökonomische Wirksamkeit ausgeübt worden ist, läßt es sich auch erst in Nachzeit entscheiden, ob eine Macht ausgeübt worden ist. Diese Feststellung kann auf große Schwierigkeiten stoßen und ist selten ganz zuverlässig. Für den Motivaten ist die Beeinflussung eine Motivität unter anderen Motivitäten. Auch wenn er in voller Erkenntnis der Beeinflussung einen Beschluß faßt, der für den Zweck des Motiventen durchaus dienlich ist, besagt das nicht, daß die Beeinflussung überhaupt ein Motiv oder gar das entscheidende Motiv genannt werden kann. Es können ganz andere Beweggründe vorliegen, die den Motivaten motiviert haben.

Ein gutes Hilfsmittel bei der Beurteilung dieser Verhältnisse ist der Vergleich zwischen den Interessen des Motiventen und denen des Motivaten. Die Relationen zwischen diesen können in fünf verschiedene Gruppen eingeteilt werden. Die Interessen beider können unabhängig von einander sein. Sie können einander ausschließen. Sie können einander ganz oder teilweise decken. Sie können neben einander laufen. Sie können verschieden sein, aber die Möglichkeit enthalten, vereinigt zu werden. Wir sagen, Motivent und Motivat haben *unabhängige, entgegengesetzte, gemeinsame, gleichlaufende* oder *gegenseitige* Interessen.

Hat nun der Motivat erkannt, daß die Interessen entgegengesetzt sind und trotzdem einen für den Motiventen zweckdienlichen Beschluß gefaßt, ist es wahrscheinlich, daß der Motivent einen Machtzweck realisiert hat.

Anders steht die Sache, wenn der Motivat einen für den Motiventen zweckdienlichen Beschluß faßt, nachdem er erkannt hat, daß die Interessen unabhängig, gleichlaufend, gegenseitig oder gemeinsam sind.

Bei gegenseitigen Interessen wird es oft vorkommen, daß

der Motivent, um seinen Zweck zu realisieren, selbst einen für den Motivaten dienlichen Beschluß fassen muß. Ist dieser vom Motivaten veranlaßt, könnte man exakt von gegenseitiger Machtausübung reden. In der Alltagssprache wird jedoch der Machtbegriff selten außerhalb der Beschreibung einseitiger Beeinflussung gebraucht.

Hat der Motivat dagegen erkannt, daß die Interessen unabhängig von einander, gleichlaufend oder gemeinsam sind, wird es meistens mehr als schwierig sein zu erkennen, ob Macht ausgeübt wurde. Auch in diesen Fällen aber können die Gesellschaftswissenschaften die für den Motiventen dienlichen Beschlüsse des Motivaten relativ zu seinen Machtzwecken beschreiben, denn für sie kommt es mehr auf den Einklang der beiden Beschlüsse als auf ihren Kausalzusammenhang an. Dieser Einklang ist für die Ausübung organisierter Wirksamkeit durchaus notwendig, und insofern gesagt werden muß — auch ohne die Möglichkeit, dies exakt zu beweisen —, daß der Einklang bei der überwiegend großen Mehrzahl von Beschlüssen durch eine Zweckbeeinflussung hervorgebracht wurde, so muß festgestellt werden, daß für die Ausübung organisierter Wirksamkeit Macht geradezu immer notwendig ist. Können die Leiter ihre Untergebenen nicht beeinflussen, die für die Realisation des Zweckes dienlichen Handlungen vorzunehmen, so ist das Ganze zum Mißlingen verurteilt. Leiten bedeutet Macht ausüben. Die eigentliche Leiterbegabung besteht in der Fähigkeit, die Beschlüsse anderer zu beeinflussen. Haben die Leiter keinen „Willen zur Macht“, wird planmäßig organisierte Arbeit in einer Gesellschaft nicht möglich sein.

Dies gilt von jeder ökonomischen Wirksamkeit, am meisten vielleicht von der Produktion und der Sicherungswirksamkeit, die von den gesellschaftlichen Organen ausgeübt wird.

Wenn die Machtausübung trotzdem oft streng beurteilt und als unethisch bezeichnet wird, so ist daran wesentlich Mangel an exakter Sprachführung schuld, und zwar weil das Wort „Gewalt“ meistens synonym mit „Macht“ gebraucht wird. Denn Gewalt hat auch eine zweite, exaktere Bedeutung, und Gedanken, die sich an diese knüpfen, färben auf den Machtbegriff ab.

Diese zweite Bedeutung dürfte durch folgende Definition ausgedrückt werden: Wenn jemand durch Einwirkung auf phy-

sische Kausalglieder eine Änderung in einem Zustand verursacht, dessen Aufrechterhaltung für einen anderen oder mehrere andere von Interesse ist, sagen wir, daß er in dieser sozialen Beziehung *Gewalt* ausgeübt hat.

Es folgt aus dieser Definition, daß der Gebrauch von Gewalt in der Regel als eine antiökonomische Wirksamkeit gegen diejenigen Individuen bezeichnet werden muß, die Interessaten für den gestörten Zustand sind. Ein großer Teil der ausgeübten Schadenwirksamkeit besteht aus Gewalthandlungen. Es ist demnach nicht erstaunlich, daß die Beurteilung des „Willens zur Macht“ oft einen strengen Klang erhielt, weil unwillkürlich an den Willen zur Gewalt gedacht wurde.

Wird indessen der Begriff Gewalt in Übereinstimmung mit der hier versuchten exakten Definition bestimmt, so zeigt es sich, daß er mit dem Machtbegriff nicht identisch ist, sondern zu seiner Ergänzung dient. Sowohl durch Gewalt als auch durch Macht wirken die Individuen auf einander. Bestehen die Einwirkungen aus physischen Kausalgliedern, die für Zustände, deren Aufrechterhaltung im Interesse einzelner Individuen ist, schädlich sind, so liegt Gewalt vor; bestehen die Einwirkungen aus Beeinflussung der Motivierung, liegt Macht vor. Gewalt kann indessen als Machtbestrebung ausgeübt werden, denn die Erkenntnisse der Gewalthandlungen des Motiventen sind Motivatitäten für die Motivaten.

In einer Kulturgemeinschaft ist indessen Gewalt ein subsidiäres Machtmittel. Es wird demnach nicht richtig sein, von einer Regierung, die eine Kriegserklärung abgibt, zu sagen, daß sie „zur Macht greift“. Der exakte Ausdruck ist, daß sie sich zur Machtausübung durch Gewalt entscheidet, weil ihr andere Machtmittel zur Realisation ihres Zweckes fehlen, oder weil sie davon ausgeht, daß Gewalt dienlicher sein wird als die anderen ihr zur Verfügung stehenden Machtmittel. Die subsidiäre Stellung der Gewalt in einer Kulturgemeinschaft wird vielleicht am besten durch die erotischen Beziehungen beleuchtet. Nur ein machtloser Bewerber greift zur Vergewaltigung.

Die ökonomische, ethische und moralische Beurteilung der Gewalt wird letzten Endes abhängig sein müssen von dem Vergleich zwischen den Interessen, denen sie schadet, und den Interessen, denen sie dient. Die Behandlung dieser Frage gehört in den politischen Teil der Ökonomik. Hier genügt es, daran zu

erinnern, daß die Machtausübung durch Gewalt bei der Sicherungsarbeit der Staatsorgane von den meisten für voll berechtigt gehalten wird.

42. Wenn gegen den körperlichen Zustand eines Motivaten Gewalt ausgeübt wird, so ist er gewöhnlich imstande, die Einwirkung unmittelbar durch Schmerzempfindungen zu erkennen. Gewaltlose Machtbeeinflussungen dagegen bestehen meist aus unmittelbaren Einwirkungen auf das Bewußtsein des Motivaten. Besondere Kraft erhält aber die Beeinflussung, sobald es dem Motiventen gelingt, auch auf den Seelenzustand des Motivaten zu wirken.

Einzelne Beeinflussungen werden sogar überwiegend emotionell erkannt. Indessen hat die Wissenschaft des Abendlandes sich nur in geringem Grade mit dem rein emotionellen Erkennen der Machtbeeinflussungen beschäftigt. Vielen erscheinen daher Machtbeeinflussungen der Gefühle als etwas Geheimnisvolles und Mystisches. Es kann sogar vorkommen, daß einzelne Motivate in ihnen bisweilen unmittelbare Einwirkungen aus einer höheren Welt sehen.

Eine Mitteilung kann indessen nicht emotionell erkannt werden. Bezweckt der Motivent, einen Motivaten zu einer bestimmten Handlung zu beeinflussen, muß er daher entweder das Bewußtsein des Motivaten gänzlich verdrängen, oder er muß die Beeinflussung durch eine Mitteilung ausüben, die von dem Motivaten mental erkannt wird. Nun bewirken aber die Gedanken, welche die Erkenntnisse der Machtbeeinflussungen beschreiben, Gefühlseindrücke, und die Motivate sehen selten ein, daß diese nur das emotionelle Echo der Machtmitteilung sind. Im Gegenteil, sie denken in diesem Gefühlsecho die Stimme ihres eigenen Instinkts zu hören. Für einen egoistischen Motiventen ist es daher oft zweckdienlich, seinen Mitteilungen eine solche Form zu geben, daß sie die stärkst möglichen mittelbar emotionellen Motivierungen hervorrufen. Bisweilen kann dies leichter erreicht werden, wenn die Mitteilung einen besonderen Rhythmus hat. Die sichersten emotionellen Hilfwirkungen ruft der Motivent hervor, wenn er eine intime Kenntnis des Trieblebens und des übrigen Gefühlslebens der Motivaten hat. Solche Kenntnis wird von tüchtigen Inserenten, Gründern, Maklern, Geschäftsreisenden und Agenten für Spekulationsgeschäfte ausgenutzt,

ebenso von Agitatoren, Verkündern, Predigern und politischen Rednern und wurde mit vielleicht unübertroffener Meisterschaft von Napoleon Bonaparte angewandt.

Wenn der Motivent durch emotionelle Einwirkungen den Motivaten beeinflußt, eine Handlung auszuführen, ohne daß der Motivats sich bewußt wird, die Wahl zu haben, wenn also der Motivent den Motivaten zu einer quasi-automatischen Handlung beeinflußt, sagen wir, es liegt eine *Suggestion* vor. Wir können die Suggestion als unmittelbar bezeichnen, wenn sie durch unmittelbare emotionelle Beeinflussungen bewirkt wird, als mittelbar, wenn der Motivent als Zwischenglied eine Mitteilung anwendet. Selbst Massen können einer mittelbaren Suggestion unterliegen; der Ausdruck „Massensuggestion“ hat sich auch in der Alltagssprache und in der Soziologie eingebürgert.

43. Die meisten Beeinflussungen geschehen dadurch, daß die Motiventen Mitteilungen an die Motivaten abgeben. Auch wenn das Mitgeteilte nur eine Beschreibung von Ereignissen ist, nur „Tatsachen“ oder „Fakta“ enthält, kann es auf den Beschluß des Adressaten einwirken, denn der Erwägende faßt seinen Beschluß auf der Grundlage seiner Erkenntnisse, und jede neue Erkenntnis kann von Bedeutung sein.

Dies gilt ganz besonders auf ökonomischem Gebiet. Preise und Marktverhältnisse variieren fortwährend. Ereignisse jeder Art können auf die labilen ökonomischen Zustände einwirken. Dies hängt damit zusammen, daß es der Zweck der ökonomischen Wirksamkeit ist, den Erfordernissen der Zukunft zu begegnen, je nachdem sie aktuell werden. Künftige soziale Ereignisse können aber, wie oft hervorgehoben, nicht in Vorauszeit berechnet werden, jedenfalls nicht ohne große Fehler. Jeder, der ökonomische Wirksamkeit treibt, ist deshalb der Gefahr ausgesetzt, daß die Ereignisse einen anderen Verlauf nehmen, als er gedacht hat. So muß er fortwährend auf dem Posten sein, um möglichen Schadenwirkungen durch neue Beschlüsse vorbeugen zu können.

Nicht jede Wirksamkeit ist gleich abhängig von diesem Zusammenspiel verschiedenartiger Ereignisse, deren Ganzheit den labilen ökonomischen Zustand der Gesellschaft, die „Konjunkturen“, bildet. Auch ist es nicht in jeder ökonomischen Wirksamkeit gleich möglich, durch augenblickliche Beschlüsse

die Pläne den geänderten Verhältnissen anzupassen. Beispielsweise werden Konjunkturänderungen in der Landwirtschaft meist später zu merken sein als in anderen ökonomischen Wirksamkeiten; zugleich ist es aber in kaum einer anderen Wirksamkeit so schwierig, eine augenblickliche Umlage nach den neuesten Erfordernissen der Situation vorzunehmen. Den konträren Gegensatz bildet der Börsenerwerb. Dort werden alle halbe Stunde Pläne geändert. Ein Telegramm kann „Hausse“ oder „Baisse“ bewirken. Die letzten Kursnotierungen können für Unzählige Wohlstand oder Armut bedeuten. So ist an der Börse jede Nachricht ein Machtmittel. Im richtigen Moment in einer glücklich berechneten Form hineingebracht, kann sie im Verlauf von Minuten weitgehende Machtzwecke realisieren. Wer die Kunde von einem wirkungsreichen Ereignis zuerst bekommen hat, kann sein Glück ausnutzen, um ein Vermögen zu verdienen, ehe die Konkurrenten Gelegenheit gehabt haben, die Neuigkeit für ihre Erwägungen zu verwerten. Große Vermögen sind durch geschickte Ausnutzung von „Privatnachrichten“ erworben. Es ist indessen die unschätzbare Aufgabe der Presse, zu verhindern, daß die Kenntnis der Neuigkeiten das Monopol einzelner wird.

Andererseits ist der Gebrauch der Presse eines der wichtigsten Machtmittel für die Motiventen geworden. Die Zeitungstelegramme beeinflussen die Börsen. Ihre Färbung der Neuigkeiten schafft jene unbestimmbare Ganzheit undurchdachter Gedanken, die unter der Bezeichnung „die öffentliche Meinung“ zusammengefaßt werden. Ihre Leitartikel motivieren den Gedankengang der Allgemeinheit und der Geschäftswelt. Ihre Überschriften können entscheidend sein für Erfolg oder Niederlage.

Die Macht, die durch die Mitteilung ausgeübt werden kann, bedeutet für viele eine große Versuchung. Bedauernd oft werden Gerüchte und Unwahrheiten als Mittel zur Realisation ökonomischer Machtzwecke verbreitet.

Die Motiventen wirken übrigens nicht nur durch die reinen Mitteilungen, die also aus einer mehr oder weniger wahrhaftigen und exakten Beschreibung von Ereignissen bestehen, sondern sie verwenden auch Mitteilungen, die den Motivaten eine Interessenbeschreibung vermitteln. Teils sind es ihre eigenen Interessen, die in der Mitteilung beschrieben sind, teils die der Motivaten, teils Interessatinteressen. Die meisten dieser Mitteilungen können in eine der folgenden Gruppen eingeordnet werden:

1) Die *Drohung*, eine Mitteilung, daß der Motivent eine Schadenwirksamkeit gegen den Motivaten oder einen seiner Interessaten auszuüben bezweckt, falls der Motivat nicht einen bestimmten Beschluß faßt. Am häufigsten ist der Motivat selbst Adressat der Mitteilung.

Die Drohung kann den Zweck haben, sowohl die egoistische als auch die altruistische Motivierung des Motivaten zu beeinflussen. Erfahrungsgemäß realisiert der Motivent seinen Zweck am leichtesten, wenn er damit droht, irgend jemanden zu schädigen, den der Motivat liebt oder gern hat. Eine solche Drohung wird aber gewöhnlich als unmoralisch angesehen. Ist der Motivent Interessat für den Motivaten, kann er mit einer Schadenwirksamkeit gegen sich selbst drohen.

Die Schadenwirksamkeit, die dem Motivaten angedroht wird, kann in der Mitteilung mehr oder weniger deutlich beschrieben sein. Oft wird mit Anwendung von Gewalt gedroht.

2) *Der Befehl*, eine Mitteilung des Leiters an den Untergebenen, in der eine Arbeit beschrieben wird, die der Untergebene als Teilnehmer der Wirksamkeit ausführen soll.

3) *Die Bitte*, eine Mitteilung an einen Motivaten, daß ein bestimmter Beschluß, den dieser nach Ansicht des Motiventen fassen kann, für den Motivaten oder einen Interessaten von Interesse sein wird.

4) *Der Rat*, eine Mitteilung an einen erwägenden Motivaten, die den Beschluß beschreibt oder bezeichnet, den der Motivent für den Motivaten erforderlich hält.

5) *Der Vorschlag* oder *Antrag*, die Mitteilung einer Idee zu einem Beschluß, gegeben in einer Form, die den Motivaten erkennen läßt, daß er als Beweggrund für ihn erdacht ist. Motivat ist derjenige, der den Beschluß fassen kann.

Jede dieser Mitteilungen wird in allen sozialen Verhältnissen gebraucht. Oft bezeichnet der Motivent selbst die Mitteilung als Drohung, Befehl, Bitte, Rat oder Vorschlag.

Im Wirtschaftsleben werden außerdem eine Reihe von Mitteilungen gebraucht, die in anderen Beziehungen seltener Anwendung finden. Von Bedeutung für die ökonomischen Grundbeziehungen sind folgende:

1) Die *Offerte*, eine Mitteilung an bestimmt oder unbestimmt beschriebene Motivaten, in der ihnen der Motivent verspricht, eine bestimmte Handlung im Interesse eines Motivaten vorzu-

nehmen, falls dieser zuerst verspricht, selbst eine Handlung im Interesse des Motiventen auszuführen. Die Offerte kann als „bedingtes Versprechen“ bezeichnet werden. Der Machtzweck des Motiventen wird in diesem Falle gewöhnlich realisiert, indem der Motivat „akzeptiert“. Unter *Akzept* oder *Annahme* versteht man also eine Mitteilung des Motivaten an den Motiventen, in welcher er das in der Offerte beschriebene Versprechen abgibt.

2) Der *Erfüllungsanspruch*, die Mitteilung des Promittaten oder Interessaten eines Versprechens an den Promittenten, abgegeben zu dem Zweck, diesen zur Erfüllung zu beeinflussen. Diese Mitteilung wird oft als Rat, Befehl, Bitte oder Drohung gegeben.

3) Der *Ersatzanspruch*, die Mitteilung des Promittaten oder Interessaten eines Versprechens, abgegeben zu dem Zweck, den Promittenten zu einer Handlung zu beeinflussen, um die Schadenwirkungen aufzuheben, die der Promittat oder ein Interessat dadurch erlitten hat, daß der Promittent sein Versprechen nicht rechtzeitig erfüllt hat.

4) Die *Annonce*, eine Mitteilung, in welcher der Motivent aussagt, daß er einen oder mehrere Dienste ausführen kann, die für bestimmt oder unbestimmt beschriebene Interessaten erforderlich sein können. Die Annonce hat den Zweck, die Interessaten zu motivieren, Offerten einzuliefern; selbst enthält sie kein Versprechen und kann nicht akzeptiert werden. Sie steht also auf der Grenze der reinen Mitteilung.

44. In der Regel gelingt es den Motiventen nicht, mehr als einen kleinen Teil ihrer Machtzwecke zu realisieren. Oft genug gehen ihre Bestrebungen bei den Motivaten fehl. Wenn sie auch das Bewußtsein der Motivaten erreichen und als Beeinflussungen der Motivierung erkannt werden, so ist damit noch nicht gesagt, daß sie dem Motiventen auch nützen. Nicht alle Motivatitäten werden Motive. Es kommt sogar vor, daß die Erkenntnis des Motivaten, daß der Motivent ihn zu einem bestimmten Beschluß beeinflussen will, ihn gerade zu dem entgegengesetzten Beschluß motiviert; der Motivat „reagiert oppositionell“.

Es würde zu weit gehen zu behaupten, daß der Machtzweck nur dann realisiert würde, wenn der Motivat selbst erkennt, daß die Beeinflussung das entscheidende Motiv für ihn war, um einen dem Motiventen dienlichen Beschluß zu fassen. Wo ausge-

sprochene Drohungen, Befehle, Bitten, Ratschläge oder Anträge vorliegen, wird man jedoch diesem Kennzeichen oft folgen können. Bei den weniger offensichtlichen Beeinflussungen steht die Sache dagegen anders, denn gerade die geschicktesten Motiventen suchen ihre Beeinflussungen dann so unmerkbar wie möglich auszuüben, wenn sie fürchten, bei den Motivaten die oft stark gefühlsbetonten oppositionellen Gedanken hervorzurufen. Wie bereits bemerkt, wird es daher nicht möglich sein, exakt zu bestimmen, wann Macht ausgeübt worden ist. Wir befinden uns hier auf einem der vielen Gebiete, wo die Wissenschaft darauf verzichten muß, Gewißheit zu erreichen, und sich damit begnügen muß, die Grenzen der Ungewißheit zu bestimmen.

Immer aber gilt es festzuhalten, daß die Machtbeeinflussung niemals mehr ist als eine Motivität, falls nicht Suggestion vorliegt. Wie stark sie auch sei, der Motivat behält immer die Freiheit der Wahl. Der Motivent kann ihm mit dem Tode drohen, falls er nicht einen bestimmten Beschluß faßt; dem Motivaten bleibt die Wahl, sich zu beugen oder zu sterben. Machtausübung und Freiheit sind keine kontradiktorischen Begriffsgegensätze.

Nun zeigt aber die Erfahrung, daß die Individuen ihre Beschlüsse als mehr oder weniger frei bezeichnen (vgl. Nr. 14). Eine Analyse dieser Beschreibung besagt jedoch nicht, daß derjenige, der die Wahl als weniger frei bezeichnet, denkt, er habe keine Beschlußkraft, sondern daß er in diesen Fällen erkennt, daß ein bestimmter Beschluß Schadenwirkungen haben würde. Erkennt also jemand bei der Wahl zwischen den Beschlüssen A und Nicht-A, daß der Beschluß A Schadenwirkungen für ihn selbst oder irgendeinen Interessaten haben wird, so scheint ihm die Wahl weniger frei zu sein. In den meisten Fällen vielleicht ist die Ursache einfach die, daß die Wahl zu seinen eigenen früher aufgestellten Zwecken in einer solchen Beziehung steht, daß diese geschädigt würden, falls er einen bestimmten Beschluß nicht faßt. Die Ursache kann aber auch sein, daß ein anderes Individuum ihm mit einer Schadenwirksamkeit gedroht hat, falls er den Beschluß nicht faßt. Im letzteren Falle wirkt die Beeinflussung als eine „Beschränkung der persönlichen Freiheit“, wenn sie diese auch niemals völlig aufheben kann.

Mit Hilfe dieser Beschreibung glauben wir den Begriff „soziale Freiheit“ bestimmen zu können, der von grundlegender Bedeutung für den politischen Teil der Ökonomik ist. Wir be-

zeichnen eine Wahl zwischen zwei Beschlüssen als *sozial unfrei*, wenn der Motivent dem Motivaten mit einer Schadenwirksamkeit gegen ihn selbst oder irgendeinen seiner Interessaten droht, falls er einen bestimmten Beschluß nicht faßt, und der Motivat erkennt, daß der Motivent die Mittel hat, seinen eventuellen Drohzweck zu realisieren. Liegt keine derartige Drohung vor, bezeichnen wir die Wahl als *sozial frei*.

Wird diese Beschreibung als richtig erkannt, so kann die Beziehung zwischen Machtausübung und Freiheit in folgendem Satz zusammengefaßt werden: Machtbestrebungen können die persönliche Freiheit niemals aufheben; der Motivat wird sie aber dann als eine Beschränkung seiner Freiheit bezeichnen können, wenn der Motivent Drohungen ausspricht, deren Durchführbarkeit er als wahrscheinlich erachtet.

45. Wenn Motivent und Motivat gemeinsame oder gegenseitige Interessen zu haben denken, werden sich die sozialen Beziehungen zwischen ihnen meist zu einer Ganzheit von Wechselwirkungen gestalten. Soll in diesem Falle ein Beschluß gefaßt werden, so wird gewöhnlich ein Teil der Erwägungen gemeinsam stattfinden. Wir sagen, es werden *Verhandlungen* geführt. Ist das Resultat ein gemeinsamer Beschluß, sagen wir, es ist eine *Abrede* zustande gekommen.

Synonym mit Abrede werden oft die Fachworte „Kontrakt“ und „Vertrag“ gebraucht. In der internationalen Geschäftssprache scheint dagegen die Bezeichnung *Kontrakt* denjenigen Abreden vorbehalten zu sein, die eine Ganzheit gegenseitiger Versprechen enthalten. Dieser Sprachgebrauch ist wenigstens exakt. In der Rechtswissenschaft aber ist der Kontrakt oft als die Ganzheit dessen definiert worden, über das beide Parteien sich geeinigt haben. Das rechtlich Interessante am Kontrakt ist indessen immer dasjenige, über das die Parteien sich nicht geeinigt haben. Ebensowenig zutreffend ist die Definition des Kontraktes als Ganzheit von Offerte und Akzept, weil diese Definition, genau analysiert, auf der Voraussetzung beruht, daß der Kontrakt in einer bestimmten Weise entstanden ist.

Die Verhandlungen bestehen oft aus einem Spiel gegenseitiger Machtbestrebungen. Die meiste Aussicht, bestimmende Motiventen zu werden, haben teils die Individuen mit der größten

Fähigkeit und Übung im Verhandeln, teils die Individuen in den stärksten Machtstellungen.

Führt jemand Verhandlungen für einen anderen, nennen wir ihn *Vertreter* oder *Repräsentanten* eines *Vertretenen*. Hat die andere Partei die Mitteilung erhalten, daß der Vertreter auch den Beschluß für den Vertretenen fassen kann, sagen wir, er hat dessen *Vollmacht* erhalten.

Die Einrichtung der Vertretung ist bei den meisten größeren Organisationen durchaus notwendig. Sie ermöglicht eine weitgehende Kumulation der Machtstellungen, denn dadurch, daß einer und derselbe eine große Anzahl anderer vertreten kann, wird er in stand gesetzt, sich bis zu einem gewissen Grade die Ganzheit der Machtstellungen aller dieser anderen nutzbar zu machen. So haben es einige wenige initiativreiche Geschäftsleute erreicht, sich als Ausüben einer großen Anzahl von Vollmachten die Kontrolle über einen wesentlichen Teil der Produktionswirksamkeit in den Vereinigten Staaten zu verschaffen. Die Entwicklung, die hier stattgefunden hat, ist von Lauritz Birck als „Machtkonzentration des Kapitals“ bezeichnet worden.

46. Wenn jemand in der Wildnis ökonomische Wirksamkeit triebe, könnte er sich darauf beschränken, seine Eigeninteressen zu erwägen. Die Menschen, die in Gemeinschaften leben, würden mit einem solchen ökonomischen Solipsismus zu kurz kommen. Sie können ihre Zwecke nur durch eine Reihe sozialer Beziehungen realisieren. Wollen sie sich Hoffnung auf Erfolg machen, müssen sie die Eigeninteressen fortwährend mit Fremdinteressen vergleichen, um als Motiventen auftreten zu können, wenn es sich zeigt, daß gemeinsame oder gegenseitige Interessen vorliegen. Wirksamkeiten, die organisiertes Zusammenwirken mehrerer Teilnehmer erfordern, können überhaupt nur zustande kommen, wenn Gemeinsamkeit oder Gegenseitigkeit von Interessen vorliegt — vorausgesetzt, daß niemand imstande ist, durch Gewalt, Drohung, Suggestion oder unwahrhaftige Mitteilungen andere, die nicht Zweckinteressaten sind, trotzdem zur Teilnahme zu bewegen.

Hieraus folgt, daß die Gesellschaft ökonomisch durch ein Netz von Kontrakten verbunden ist. So gehören die Versprechen zu den wichtigsten mentalen Hilfsmitteln der ökonomischen

Wirksamkeit. An sie knüpfen sich außerordentlich starke Interessen.

Vor allen anderen hat nun der Promittat ein Interesse daran, daß ein Versprechen gehalten wird. Das braucht ihn aber nicht in Gegensatz zum Promittenten zu bringen, denn dieser hat in den meisten Fällen starke Eigeninteressen an der Erfüllung. Erstens wird er in der Regel einen Versprechensbruch als böse oder unethische Handlung ansehen; begeht er ihn trotzdem, wird dies Unlustgefühle bei ihm erregen, er wird „bereuen“, was er sich aus Erfahrung schon in Vorauszeit denken kann. Zweitens hat er Interesse daran, daß andere erfahren sollen, daß er sein Versprechen hält, weil er sonst Gefahr läuft, daß seine Annoncen und Offerten ihren motivierenden Einfluß verlieren und seine soziale Stellung geschädigt wird.

Aber nicht nur die beiden Parteien, sondern alle Mitglieder der Gesellschaft haben Interesse daran, daß die Versprechen gehalten werden. Denn diese bilden eine soziale Voraussetzung für das ökonomische Zusammenwirken, und würden sie nicht regelmäßig erfüllt, wäre es sinnlos, Versprechen abzugeben.

Die wirtschaftliche Notwendigkeit der Versprechen läßt sich auf den Zukunftscharakter aller ökonomischen Wirksamkeit zurückführen. Wer einen wirtschaftlichen Zweck aufstellen will, muß bis zu einem gewissen Grade die Zukunft erkennen können. Dies verursacht keine prinzipielle Schwierigkeit, wenn es sich um die physischen Kausalglieder handelt, denn diese sind dem mentalen Vorauserkennen monokausal bestimmt. Die menschlichen Beschlüsse dagegen können in Vorauszeit nur alternativ erkannt werden. Alternative Erkenntnisse aber sind eine unsichere Grundlage für die Aufstellung von Zwecken und die Ausarbeitung von Plänen. Können dagegen die Erwägenden und Planlegenden davon ausgehen, daß die Versprechen gehalten werden, so können sie die Erfüllungsbeschlüsse als monokausal bestimmt betrachten. Aus dieser Erkenntnis heraus können die wirtschaftlichen Leiter bestrebt sein, die Realisation ihrer Zwecke zu „sichern“, indem sie versuchen, die Individuen, deren Dienste für die Zweckrealisation erforderlich sind, zu dem Versprechen zu beeinflussen, diese erforderlichen Beschlüsse zu fassen. Wo die in Frage kommenden Fachleute nicht Sklaven sind oder in äußeren Zwangsverhältnissen stehen, kann die Leistung futureller Dienste nur auf diese Weise gesichert werden.

Diese Erkenntnisse haben es mit sich gebracht, daß es in den meisten Gesellschaften Gewohnheit und Moral geworden ist, daß Versprechen soweit wie möglich gehalten werden müssen. Mit einem bildlichen Ausdruck ließe sich sagen, es sei das erste Gebot auf der sozialökonomischen und nicht nur auf der juristischen Moraltafel: „Du sollst deine Versprechen halten“.

Wenn jemand denkt, daß ein anderer seine Versprechen halten will, bezeichnen wir diesen Gedankengang als *Vertrauen*. Geht das Versprechen darauf aus, einen ökonomischen Zweck zu realisieren, sagen wir, daß der Promittent bei den Individuen, die Vertrauen zu ihm haben, *Kredit* genießt. Die Zeit bis zu der verabredeten Erfüllung eines wirtschaftlichen Versprechens nennen wir die *Kreditzeit*, den verabredeten Zeitpunkt der Erfüllung *Verfallzeit*.

Wird der Kreditbegriff in dieser oder ähnlicher Weise bestimmt, so ist ersichtlich, daß fast jedes wirtschaftliche Zusammenwirken in der Gesellschaft auf dem Kredit beruht, daß der Kredit daher ein sozialökonomischer Grundbegriff ist, und daß man von jeder Gesellschaft, die organisierte ökonomische Wirksamkeit treibt, sagen muß, sie hat eine *Kreditwirtschaft*. Ein guter Kredit bezeichnet die typische ökonomische Machtstellung; ein hoch entwickeltes und fest begründetes Vertrauen mit zweckdienlichen Kreditorganisationen ist das Merkmal der ökonomischen Kultur einer Gesellschaft.

In den meisten Gesellschaften erkennen auch die Leiter, daß es im gemeinsamen Interesse aller Gesellschaftsmitglieder als Ganzheit gedacht liegt, daß die Versprechen gehalten werden und der Kredit gewahrt wird. Suchen sie durch generelle Beeinflussungen der einen oder anderen Art die Mitglieder zu motivieren, ihre Versprechen zu halten, liegt schon eine Art *Rechtsordnung* vor. Werden den Adressaten und Interessaten der Versprechen organisationsmäßige Machtmittel zur Verfügung gestellt, sagen wir, ihre Ansprüche genießen *Rechtsschutz* und bezeichnen diese dann als *Rechte*. Mit den Römern sagen wir, daß ein Versprechen, das ein Recht bewirkt, dem Promittenten eine *obligatio juris*, ein Versprechen, das diese Wirkung nicht hat, ihm eine *obligatio naturalis* auferlegt. Wir nennen einen Promittenten, der eine *obligatio juris* hat, einen *Debitor*; den Inhaber eines Rechts bezeichnen wir als *Kreditor*.

47. Unter einer Organisation verstehen wir die Ganzheit von Teilnehmern an einer organisierten Wirksamkeit (Nr. 19). In jeder Organisation besteht eine größere oder kleinere Anzahl von Machtverhältnissen. Die Leiter realisieren mehr oder weniger vollständig den Machtzweck, ihre Untergebenen zu beeinflussen. In größeren Organisationen entstehen auch Machtverhältnisse zwischen den verschiedenen Organen. Wir nennen diejenigen Machtverhältnisse *organisationsmäßig*, die ihren Ursprung in einem Beschluß die Organisation der Wirksamkeit betreffend oder in einer entsprechenden Gewohnheit haben. Sie sind aber kaum in irgendeiner Organisation die einzigen. Es entstehen fortwährend Machtverhältnisse, die relativ zu den Organisationsbeschlüssen zufällig sind. Die eigentliche Macht wird nicht immer von den Leitern ausgeübt. So wurde das römische Reich von den Sklaven seiner Kaiser beherrscht und Frankreich von den Maitressen seiner Könige.

Wer auch immer die organisationsmäßige Macht ausübt, stets sind es doch lebende Menschen, denn die Organisation als gedachter Begriff, als eine von ihren Teilnehmern verschiedene Einheit, als eine *Institution*, kann keine Wirksamkeit ausüben und nicht Motivent sein. Die institutionellen Zwecke werden nicht von ihr, sondern von ihren Leitern aufgestellt.

Dagegen kann die Institution in vielen Beziehungen als Interessat bezeichnet werden, denn viele Beschlüsse sind durch den Gedanken motiviert, für das Gedeihen einer Institution oder für institutionelle Zwecke dienlich zu sein. Gerade die Neigung der meisten Leute, sich die Institution als eine Personifikation, als ein selbständiges Gesamtwesen zu denken, berechtigt in vielen Fällen doppelt dazu, sie eben als Interessat zu bezeichnen.

Eine Organisation, die alle Individuen innerhalb bestimmt abgegrenzter Gebiete der Erdoberfläche umfaßt, und deren Leiter nicht anerkennen, in irgendeinem untergeordneten Verhältnis zu jemandem zu stehen, der nicht der Organisation angehört, nennen wir einen *Staat*. Die Macht, die von den Leitern eines Staates ausgeübt wird, bezeichnen wir als *Imperium* oder *Herrschaft*. Individuen, die von der Organisation umfaßt werden, heißen *Staatsangehörige*. Ist der oberste Leiter keinem anderen in irgendeiner Beziehung untergeordnet, so nennen wir ihn *Alleinherrscher* und sagen, der Staat ist nach dem Prinzip der *Fürstensouveränität* organisiert. Sind zwischen dem obersten

Leiter und größeren oder kleineren Gruppen von Staatsangehörigen gegenseitige Machtverhältnisse organisiert, sagen wir, der Staat ist nach dem Prinzip einer *Volkssouveränität* organisiert.

Eine Mitteilung von demjenigen Staatsorgan, das nach dem Organisationssystem diese Macht ausüben soll, an die Staatsangehörigen, abgegeben zu dem Zweck, ihre Motivierungen generell zu beeinflussen, nennen wir ein *Gesetz*. Werden die Machtzwecke des Staatsorgans realisiert, sagen wir, das Gesetz *wirkt* oder *übt Wirkungen aus*. Die Schwierigkeiten, welche die Entscheidung, ob Macht ausgeübt worden ist, fast unmöglich machen, verhindern in den meisten Fällen eine exakte Entscheidung der Frage, ob die Gesetze Wirkungen ausgeübt haben (vgl. Nr. 44).

Heutzutage stellen die Leiter des Staates gewöhnlich den Zweck auf, daß nur Staatsorgane den Staatsangehörigen Rechtsschutz leisten sollen. Auch den Gebrauch der Gewalt suchen sie mit gesetzlichen Ausnahmen den Staatsorganen vorzubehalten. Werden diese Zwecke realisiert, sagen wir, der Staat hat *Rechtsmonopol* und *Gewaltmonopol*. Die Rechte werden in diesem Falle mit den staatlich geschützten Ansprüchen identisch, und die Gewaltausübung wird in den ökonomischen Beziehungen im wesentlichen darauf beschränkt, ein Glied in der staatlichen Wirksamkeit zur Sicherung des Kredits und zur Realisation der übrigen wirtschaftlichen Staatszwecke zu sein. Besonders in Staaten, in denen beide Monopole durchgeführt sind, werden die Gesetze und die staatlich geschützten Gewohnheiten zu wirkungsreichen Beeinflussungen.

Die Gesetzgeber suchen unter anderem ihre Zwecke durch die gesetzliche Mitteilung zu realisieren, daß bestimmte Handlungen der Staatsangehörigen eine bestimmte Wirksamkeit von seiten eines oder mehrerer Staatsorgane hervorrufen werden. Einzelne Handlungen werden geradezu geboten. Die anderen können zu einer der drei folgenden Gruppen hingeführt werden:

1) Die *approbierten* Handlungen, die von den Staatsorganen geschützt werden.

2) Die *reprobierten* Handlungen, deren Ausführung nach dem Gesetz die Wirkung haben kann, daß die Staatsorgane eine antiökonomische Wirksamkeit gegen den Ausüber vornehmen.

3) Die *tolerierten* Handlungen, die keine gesetzlich bestimmten Wirkungen hervorrufen.

Wir unterlassen es nicht, ausdrücklich zu betonen, daß wir die hier besprochenen Begriffe nur in der Ausdehnung behandelt haben, die für unsere Beschreibung der beeinflussten Motivierungen notwendig war. Ihre weitere Entwicklung gehört der Soziologie und der Rechtswissenschaft an.

48. Zu den wirkungsreichsten Beschlüssen gehören die, welche die Leiter mit den Organisationen als Interessaten fassen, und unter diesen wieder die Herrscherbeschlüsse, die mit dem Staat als Interessat gefaßt werden.

Bei den Erwägungen, die den organisationsmäßigen Beschlüssen vorausgehen, machen sich im großen und ganzen dieselben Motive geltend wie bei den Erwägungen, die den individuellen Beschlüssen vorausgehen. Es besteht hier aber ein Unterschied, der sich am deutlichsten bei der Wertung zeigt. Die organisationsmäßigen Beschlüsse werden gefaßt, weil sie für die Organisation erforderlich sind. Sie werden also in deren Interesse gefaßt. Sie sind unmittelbar altruistisch motiviert. Mittelbar können sie egoistisch motiviert sein. Es wird aber gewöhnlich die Forderung an die Leiter gestellt, daß die mittelbar egoistischen Motive so wenig wie möglich auf ihre organisationsmäßigen Beschlüsse einwirken sollen.

Ein Alleinherrscher oder ein Alleinleiter einer ökonomischen Wirksamkeit faßt die organisationsmäßigen Beschlüsse selbst. Die Erkenntnis anderer kann auf diese Beschlüsse nur durch Beeinflussung seiner Motivierung einwirken. Oft hat die sogenannte Etikette verlangt, daß Mitteilungen an den Alleinherrscher nur in bestimmten Formen wie Bitten, Ratschläge und Anträge gegeben werden durften.

Wo die Volkssouveränität durchgeführt ist, sind dagegen verschiedene Systeme gemeinsamer sozialer Erwägungen realisiert, die den Staatsbeschlüssen vorangehen sollen. So werden Anträge eingereicht, Verhandlungen geführt und Beschlüsse gefaßt von einer Reihe von Individuen, die in der Zusammenarbeit als Staatsorgane auftreten.

Von besonderer Bedeutung für die Wirtschaftslehre ist jenes System der Aufstellung ökonomischer Zweckbeschlüsse

durch die leitenden Staatsorgane, das ursprünglich in England entwickelt wurde und in den meisten abendländischen Staaten angewandt wird. In diesem System wird die Ganzheit der übergeordneten ökonomischen Zweckbeschlüsse für die staatlichen Wirksamkeiten, die von den zuständigen Organen für eine bestimmte Periode gefaßt werden, mit den Fachworten *Budget*, *Haushalt* oder *Etat* bezeichnet. Die Beschreibung der Motivierung dieser Beschlüsse bildet einen Hauptabschnitt in dem Teil der Ökonomik, der „Finanzwissenschaft“ genannt wird. Die Lehre von den ökonomischen Staatsbeschlüssen muß daher auf sie verwiesen werden. Hier wollen wir, indem wir die staatsrechtlichen Organisationsformen als bekannt voraussetzen, nur andeuten, wie die Budgetbehandlung in unserem Beschreibungssystem darzustellen ist.

Die Vorbereitung des Budgets ist wohl in allen Ländern Sache der Zentralverwaltung. Diese untersucht die Erfordernisse, die der Staat im kommenden Budgetjahr voraussichtlich haben wird. Jedes Staatsorgan teilt ihr seine Erfordernisse mit. Die Erwägung geht vor sich, teils indem man die Erfordernisse untersucht, die sich in früheren Budgetjahren geltend machten, teils indem man Erkenntnis der Erfordernisse zu gewinnen sucht, die für das kommende Budgetjahr neu sind. Das Finanzministerium vergleicht die eingegangenen Beschreibungen der Erfordernisse mit der Ganzheit von Leistungen und Diensten, die im kommenden Budgetjahr für die Interessen des Staates gebraucht werden können und verteilt sie auf die angemeldeten Erfordernisse nach einer Wertung ihrer Bedeutung für den Staat als Interessaten. Alle Ideen zu Beschlüssen werden zu einer Ganzheit, der Budgetvorlage, gesammelt, die der Regierung vom Finanzminister zur gemeinsamen Beratung vorgelegt wird. Nachdem sie hier einer gesammelten Bearbeitung unterworfen worden ist, wird sie vor dem Parlament eingebracht. Beigelegt wird gewöhnlich eine Beschreibung der Beweggründe und Gegengründe, die von Finanzministerium und Regierung erwogen und gewertet wurden. Ihre besondere Form erhält diese Begründung dadurch, daß sie in Nachzeit zu Wertung und Beschluß des Finanzministeriums beziehungsweise der Regierung, jedoch in Vorauszeit zu den Erwägungen des Parlamentes niedergelegt wird.

Im Parlament wird die Budgetvorlage von den Repräsen-

tanten der Wähler behandelt. Sie wird also von Individuen erwogen, die voraussichtlich in bezug auf andere persönliche und sachliche Interessen werten als Regierung und Finanzministerium. Einzelne Parlamente lassen das ganze Budget zuerst von einem Ausschuß von Sachverständigen erwägen, andere verteilen die einzelnen Abschnitte unter verschiedene ständige Fachausschüsse. Wie nun diese parlamentarische Vorbereitung auch angeordnet ist, zuletzt wird das Budget mehr oder weniger eingehend von dem Parlament selbst in mündlichem Gedankenaustausch behandelt. In den Aussprachen treten gewöhnlich einzelne Repräsentanten als Wortführer für die Beweggründe, andere für die Gegengründe ein. Jeder Vorschlag wird vom Leiter der Verhandlung den Repräsentanten in einer solchen Form vorgelegt, daß sie die Wahl haben zwischen dem Beschluß A und dem Beschluß Nicht-A oder zwischen den Beschlüssen A und B. Jeder Repräsentant teilt dem Leiter seine Wahl mit. Als Beschluß der Versammlung wird diejenige Wahl anerkannt, die von einer Mehrheit der Repräsentanten getroffen ist. In einzelnen Nationalversammlungen erhalten jedoch die positiven Beschlüsse erst dann Geltung, wenn sie in einem zusammenfassenden Ganzheitsbeschluß wiederholt worden sind.

Der Zweck des Budgets ist, daß es auf die ökonomischen Beschlüsse der Staatsorgane in dem Budgetjahr motivierend einwirken soll. Einige Budgetbeschlüsse sollen als monokausal motivierende übergeordnete Zwecke wirken. Andere lassen den Leitern der verschiedenen Staatsorgane mehr oder weniger individuelle Beschlußfreiheit. Sie sind „Grenzbeschlüsse“. In der Wortbildung der Willenstheorie kann dies so ausgedrückt werden, daß die Budgetbeschlüsse den „Staatswillen“ binden, aber bei den verschiedenen Gruppen von Beschlüssen in verschiedenem Grade. Es ist Aufgabe der Finanzwissenschaft, zu untersuchen, in welchem Grade die verschiedenen Budgetbeschlüsse den Zweck haben, motivierend zu wirken, und in welchem Grade es sich in Nachzeit erweist, daß die budgetmäßigen Machtzwecke realisiert worden sind.

Aus der hier gegebenen Beschreibung geht hervor, daß die Budgetbehandlung eine vollständige Analogie zu den persönlichen Erwägungen bildet, die dem individuellen Beschluß vorausgehen. Die Formen der Budgetbehandlung haben sich jedoch nicht nach dieser Analogie entwickelt. Sie sind unter politischen

Reibungen und politischen Kämpfen zustande gekommen. Wenn aber die Budgetbehandlung sich noch immer behauptet, und zwar trotz der unvollkommenen Einsicht, die viele der beschließenden Individuen in diese Dinge haben, so ist sicherlich die Ursache die, daß wir in der Budgetbehandlung eine logische Erweiterung der naturbestimmten Formen menschlicher Motivierung und menschlicher Zweckbeschlüsse auf das soziale Gebiet hinüber erblicken können.

49. Die Beschreibung, die im sechsten und siebenten Kapitel gegeben ist, kann kurz so zusammengefaßt werden:

Ökonomische Wirksamkeit wird getrieben, um die rechtzeitige Erfüllung der künftigen Erfordernisse zu ermöglichen. Die Aufstellung ökonomischer Zwecke erfordert daher eine Erkenntnis in der Gegenwart von Ereignissen in der Zukunft. Weder Sinnesempfindungen noch Gefühlseindrücke können aber — von vereinzelt, ökonomisch bedeutungslosen Fällen abgesehen — Erkenntnis der Zukunft geben. Kein ökonomischer Zweck kann daher ohne Gedankenarbeit aufgestellt werden. Jeder ökonomische Zweckbeschuß ist unmittelbar mental motiviert.

Die wichtigsten mentalen Hilfsmittel, die zu dieser Gedankenarbeit gebraucht werden, sind die bewußte Erinnerung und das Kausalpostulat. Durch die Erinnerung wirken Eindrucksgefühle, Triebe, Begierden und Auswirkungsgefühle auf die mentale Erwägung ein. Die Gefühle sind aber nicht die einzigen mittelbaren persönlichen Motive. Die Erkenntnis von Anlagen, Lebenszielen und früher aufgestellten Zwecken spielt mit hinein, und die Idee zum Beschluß wird oft zum Gegenstand ethischer Beurteilung.

Außerdem sind die Individuen Beeinflussungen ausgesetzt. Diese sind teils zufällig, teils zweckbestimmt. Sie treffen teils ausschließlich die mentale Erwägung, teils auch unmittelbar oder mittelbar die Gefühle. Sie treten in einer Reihe verschiedener Formen hervor. Vom Gesichtspunkt der beeinflussenden Individuen aus werden die zweckbestimmten Beeinflussungen am leichtesten mit Hilfe des Machtbegriffes beschrieben. Die Machtlehre bildet daher einen Abschnitt der Theorie von den beeinflussten ökonomischen Zweckmotivierungen.

Die Arbeit des Durchdenkens und Vergleichens von Motiven und Antimotiven wird mehr oder weniger eingehend ausgeführt. Einige Individuen fassen ihren Beschluß in einem Augenblick;

Hamlet brauchte die wichtigsten Monate seines Lebens zu einer einzigen Erwägung.

Die Beurteilungen der verschiedenen Motivitäten und die Vergleiche zwischen Motiven und Antimotiven geschehen durch Wertungen des Erwägenden. So müssen wir den Begriff der Wertung entwickelt haben, ehe wir die Behandlung von Motivierung und Beschluß vollführen können.

Achtes Kapitel.

Vergleich mit der allgemeinen Lehre.

50. Ein Vergleich zwischen den Ergebnissen, zu denen wir bei unserer Beschreibung gekommen sind, und der allgemeinen Lehre von den Ursachen der ökonomischen Handlungen dürfte für unseren Zweck von Interesse sein. Ein solcher Vergleich wird die angewandte Methode beleuchten und den Unterschied zwischen ihr und der allgemeinen Methode der modernen Ökonomik klarstellen.

Dieser Unterschied besteht nicht nur in unserem Versuch einer strengen Durchführung der Grundsätze einer exakten Beschreibung; er zeigt sich auch in der Wahl des Verfahrens.

Nach der gewöhnlichen Methode beginnt man systematisch richtig mit einer Darstellung der einfachsten Ereignisse und Beschlüsse, die voraussichtlich ökonomische Bedeutung haben, und versucht, ihre Beziehungen gesetzmäßig festzulegen. Hierbei stößt man bekanntlich auf die Schwierigkeit, daß die Zustände und sozialen Verhältnisse, die vorliegen müssen, damit diese einfachsten Ereignisse vor sich gehen und diese einfachsten Beschlüsse gefaßt werden können, in der Welt der Wirklichkeit nicht nachzuweisen sind. Der Zusammenhang, der mit Hilfe des Kausalpostulats beschrieben wird, ist eine „conjunctio omnium rerum“, und die einfachsten Zustände und Verhältnisse empfangen Einwirkungen von den komplizierteren und werden dadurch abgeändert. Wer sie unmittelbar beschreiben will, muß daher von allen Einwirkungen der komplizierteren Ereignisse der Wirklichkeit absehen, was nur bei mentaler Beobachtung möglich ist. Die Definitionen und Gesetze, die bei der Beschreibung dieser gedachten einfachsten Zustände und Beziehungen gefunden sind, können zwar exakt formuliert werden; Geltung

erhalten sie aber nur für die Gedankenwelt, die sie beschreiben. Will man von ihnen aus zu einer Beschreibung des wirklichen ökonomischen Lebens gelangen, muß man folglich — nachdem die einfachsten Abstraktionsgesetze formuliert sind — bei neuer mentaler Beobachtung die ausgeschalteten Einwirkungen eine nach der anderen wieder einfügen, um die Abänderungen festzustellen, welche die Gesetze erleiden müssen, wenn sie dadurch nicht ihre Geltung verlieren sollen. Dieses Verfahren hat von Wieser, der in seinem bedeutenden Systemwerk die Methode vielleicht mit klarerem Bewußtsein angewandt hat als irgend ein anderer, als das *System der abnehmenden Abstraktion* bezeichnet.

Die Schwierigkeit des Verfahrens besteht darin, daß fortwährend von Gesetzen deduziert wird, die in dem Maße ihre Geltung verlieren, wie die Deduktion auf neue kompliziertere Zustände und Beziehungen übertragen wird. Das System kann außerdem fast unmöglich ganz durchgeführt werden, da dies eine nahezu übermenschliche Kenntnis aller der Einwirkungen, die sich geltend machen können, voraussetzen würde.

Trotzdem würde das System zweckdienliche Resultate für eine Beschreibung des ökonomischen Lebens geben können, sofern alle Individuen, wenn sie denselben Zuständen und Verhältnissen gegenübergestellt wären, immer dieselben Beschlüsse faßten, denn in diesem Fall würde eine Beschreibung der abstrahierten Beziehungen auch eine Beschreibung eventueller Zustände und Ereignisse in der Welt der Wirklichkeit geben. Aber die Beschlüsse fallen verschieden aus. Selbst in wohlbekanntenen Situationen können sie oft ganz unerwartet und töricht motiviert sein. Um die Abstraktionsgesetze finden zu können, muß daher nicht nur von den Einwirkungen abgesehen werden, die ihre Ursachen in den komplizierteren Verhältnissen haben, sondern den gedachten einfachen Situationen muß auch ein gedachtes unkompliziertes Individuum gegenübergestellt werden, das keine Fähigkeiten hat, den Forschern irgendwelche Überraschungen zu bereiten. Dieses gedachte Individuum wird gewöhnlich „homo oeconomicus“ genannt.

Nun steht methodisch gesehen durchaus nichts im Wege, ein gedachtes Wesen genau mit den Eigenschaften, die man wünscht, auszustatten. So ließe sich eine vollkommen exakte sozialökonomische Wissenschaft von einem „homo christianus“ entwickeln, der bei jedem Beschluß Christi Geboten folgte, der

alles, was er erworben hätte, an die Armen gäbe und von egoistisch motivierter Wirksamkeit nur Bestrebungen zu dem Zweck ausführte, sich seelischen und geistigen Genuß in einem eventuellen Paradies nach dem Tode zu ermöglichen. Der homo abstractus, den die Sozialökonomien beschrieben haben, ist indessen ein Kind dieser Welt, ein gedankengeborener Sohn des echten Materialismus. In der Wortführung, der diese Abhandlung folgt, ließe er sich so definieren: Der *homo oeconomicus* ist ein gedachtes Individuum, das keinen Versorgungszweck hat, das ausschließlich egoistisch motiviert ist und in jedem einzelnen Falle einen Beschluß faßt, der sich in Nachzeit als zweckdienlich herausstellt.

Sind nun die theoretischen Gesetze für den homo oeconomicus festgestellt worden, so erhebt sich das Problem, wie man von ihnen aus in zweckdienlicher Weise zu einer Beschreibung gelangen kann, die für die Ereignisse in der Welt der Wirklichkeit gültig ist.

Die Lösung würde nicht auf prinzipielle Schwierigkeiten stoßen, wenn der homo oeconomicus als typisch für die lebenden Individuen aufgefaßt werden könnte. Man würde dann annäherungsweise davon ausgehen können, daß die von ihnen gefaßten Beschlüsse und die von ihnen ausgeführten Handlungen sich nach den Gesetzen des Glückspiels um die Beschlüsse und Handlungen des homo oeconomicus gruppieren würden.

Eine Untersuchung ergibt indessen, daß dies nicht der Fall ist.

Die Gesetze des Glückspiels haben, wie gesagt, ihre Grundlage in der mentalen Beobachtung des Ziehens von gleichartigen weißen und schwarzen Kugeln aus einer Urne, die gleich viele Kugeln jeder Sorte enthält. Das Resultat soll aber ein „Zufall“ sein. Keine Zweckbestrebungen müssen darauf einwirken können. Nun ergeben aber die ökonomischen Ereignisse zweckbestimmte Einwirkungen auf die Kausalreihe. Eine rein deduktive Anwendung der Wahrscheinlichkeitsrechnung bei der abnehmenden Abstraktion vom homo oeconomicus zu den lebenden Individuen ist demnach nicht möglich.

Der Definition nach ist der homo oeconomicus auch nicht typisch für die lebenden Individuen. Erstens sind seine Zwecke noch sehr begrenzt, zweitens sind alle seine Beschlüsse für diese Zwecke dienlich. Nach zwei Richtungen hin bezeichnet er sozusagen die denkbar äußerste Grenze. Er ist das Grenzindi-

dum für die egoistische Motivierung und zugleich für die Fähigkeit richtiger Vorausberechnung der Kausalität. Er ist daher ebenso wenig typisch wie der homo christianus es sein würde. Diese beiden Abstraktwesen stellen je eine letzte Grenze dar.

Der Weg von der Beschreibung eines abstrakten Grenzindividuums zur Beschreibung der lebenden Individuen ist aber lang und schwierig. Wir haben es daher bei unserem Versuch einer exakten Beschreibung der ökonomischen Grundbeziehungen vorgezogen, nicht den Umweg über den homo oeconomicus zu machen, sondern ein System der unmittelbaren Beschreibung anzuwenden. Zuerst haben wir versucht, die wichtigsten Denkpostulate festzustellen, die immer und von allen gebraucht werden. Darauf haben wir eine generelle Beschreibung der menschlichen Motive, Beschlüsse und Zwecke gegeben. Ferner haben wir versucht festzustellen, welche Motive, Beschlüsse und Zwecke als ökonomisch bezeichnet werden müssen. Nachdem wir also die Grenzen zwischen dem Zweckstoff, den die Ökonomik mit den anderen Wissenschaften gemeinsam hat, und ihrem Sonderstoff untersucht haben, sind wir zu der Beschreibung der verschiedenen Gruppen von Motiven ökonomischer Zweckbeschlüsse übergegangen. Wir werden in den späteren Abschnitten der Darstellung dieselbe Methode anwenden.

Wir gehen also immer von dem Generellen zum Speziellen, von dem Allgemeinen zum Sonderfall. Die Hauptschwierigkeit bei dieser Darstellungsweise ist, daß wir Bestimmungen und Definitionen rein genereller Begriffe mit hineinbeziehen müssen, die ihre Hauptanwendung vielleicht in anderen Wissenschaften haben. Gerade dadurch aber werden wir die Zusammenhänge der Wirtschaft mit anderer menschlicher Wirksamkeit klarlegen können.

Im Gegensatz zu dem System der abnehmenden Abstraktion nennen wir dieses Verfahren das *System der zunehmenden Spezialisierung*.

51. Die Darstellung der Ökonomik, die sich in den Jahren nach 1870 Bahn brach, nimmt, wie gesagt, ihren Ausgangspunkt in den Bedürfnissen, in denen sie die Ursachen der ökonomischen Handlungen erblickt (Nr. 23). In eine möglichst knappe Form gepreßt kann die Lehre so wiedergegeben werden:

Schmerz und Vermissen, Unlust und Unzufriedenheit treiben zur Handlung. Ungünstige Umgebungen reizen und spornen an. Wie ein norwegisches Sprichwort sagt: „Not lehrt nackte Frau das Spinnen“. Denn das Bedürfnis, diese Gesamtheit von Schmerz und Unlust, ruft den Willen hervor, dem Mangel abzuhelpfen, die Schwierigkeiten zu überwinden, die Sehnsucht zu stillen. Jede Handlung zur Zufriedenstellung menschlicher Bedürfnisse wird als wirtschaftlich bezeichnet. Mit der Kultur vermehren sich die Bedürfnisse. Den Weg der Menschheit vorwärts markieren immer neue Entbehrungen, neue Unlust und neue Unzufriedenheit, die neue Handlungen hervorrufen. Wer den Fortschritt will, muß nach dieser Lehre ein stets umfassenderes und intensiveres Gefühl der Unzufriedenheit erwecken. Die Demokratie hat diese Konsequenz gezogen; sie hat das Evangelium der Unzufriedenheit gepredigt.

Mehr oder weniger bewußt ist diese Lehre von den Gedankenrichtungen beeinflußt worden, die in der Philosophie der zweiten Hälfte des neunzehnten Jahrhunderts vorherrschend waren. Sehr viele Psychologen betonten in jener Zeit besonders stark, daß die Sinnesempfindungen und die angeblich durch sie bewirkten emotionellen Reaktionen Lust und Unlust die Handlungen determinierten, und zwar in Übereinstimmung mit Gesetzen, die mittels experimentalpsychologischer Untersuchungen ihrer Wirkungen erforscht werden könnten. Daß man den Unlustgefühlen die größte Bedeutung beimaß, stimmte mit der Darwinistischen Lebensauffassung überein, denn nach der in diesen Jahrzehnten anerkannten Evolutionstheorie wurde die Selektion gerade durch ungünstige Umgebungen am stärksten gefördert, da die Einzelwesen mit dem geringsten Anpassungsvermögen in einer ungastlichen Umwelt zugrunde gehen mußten. Es lag da der Analogieschluß nahe, daß die Einwirkungen der ungünstigen Verhältnisse die menschlichen Handlungen am stärksten determinieren müßten.

Der Grund, daß die Lehre ihre Beschreibung mit den Bedürfnissen begann, ist wohl hauptsächlich der, daß eine Beobachtung der einfachsten Situationen zweifellos das Resultat ergibt, daß Unlust und Vermissen zur Handlung treiben. Dies gilt nicht nur vom homo oeconomicus, sondern von jedem Individuum. Ein hungriges Kind schreit. Der verschmachtende Derwisch reißt seine letzten Kräfte zusammen, um sich in die

Richtung der Oase zu schleppen, obgleich er weiß, daß er sie doch nie erreichen wird. Ein Vagabund, der den ganzen Tag lang weder Trockenes noch Nasses geschmeckt hat, schlägt vielleicht bei Einbruch der Dunkelheit das Fenster in einem Bäckerladen ein oder dringt in einen Weinkeller. Der Bergwanderer, der von einem rasenden Schneetreiben überfallen wird, verkriecht sich hinter einem Felsblock.

Die Sinnesempfindungen und das Vermissen erwecken also ohne Zweifel die Erkenntnis, daß gewisse Ereignisse eintreten müssen, damit die Menschen ihren Zustand aufrechterhalten können. Aber Empfindungen und Gefühle reichen nicht aus, wenn es gilt, die Erkenntnis zu gewinnen, durch was geeignete Umgebungen herbeigeschafft werden können, falls sie nicht im voraus als Gabe einer verschwenderischen Natur geschenkt wurden. Und sollten die Menschen heutzutage, um dienliche Ereignisse hervorzurufen, ihre Wirksamkeit erst dann beginnen, wenn Schmerz und Unlustgefühle ihnen Impulse zur Handlung gäben, so würden selbst starke und reich ausgestattete Individuen Gefahr laufen, nach kurzer Zeit zugrunde zu gehen. Die Bedürfnistheorie kann erklären, daß die Individuen ihre Bedürfnisse zu stillen suchen, wenn die Mittel dafür zur Verfügung stehen. Sie reicht aber nicht aus, wenn es die Motivierung der Wirksamkeit zu erklären gilt, die erforderlich ist, um die Befriedigungsmittel herbeizuschaffen, ehe die Bedürfnisse sich melden.

Es hat sich auch als verhängnisvoll erwiesen, auf den Gefühlen von Vermissen und Unlust eine Politik aufzubauen. Die Geschichte der Revolutionen ist lehrreich. Die hungernde Menschenmasse, die von dem Evangelium der Unzufriedenheit ergriffen wird, vermehrt nicht die Arbeitsintensität in den Werkstätten und auf den Feldern. Sie plündert Warenlager und baut Barrikaden auf den Straßen. Lenins Reden über die Erfahrungen, die der Bolschewismus in Rußland geerntet hat, erzählen nicht nur von der Undurchführbarkeit der maximalistischen Theorien, sie zeigen auch, daß eine im großen und ganzen bedürfnisbestimmte Wirksamkeit in einer Gesellschaft wohl eine Zeitlang bestehen kann, solange aufgespeicherte Vorräte zu verzehren sind und solange noch die alten Arbeitsgewohnheiten halb automatisch befolgt werden, daß jedoch die Individuen sich allmählich immer ungeeigneter erweisen, den Erfordernissen der Zukunft zu begegnen, bis sie endlich, wenn die Schwierig-

keiten sich melden, in großen Massen hilflos dem Tode entgegengehen.

Johannes V. Jensen hat im „Gletscher“ die Halbmenschen der Urzeit beschrieben, die ein rein bedürfnisbestimmtes Dasein führten. Waren sie hungrig, brachen sie sich Früchte von den Bäumen. Wurden die Männer erotisch, erjagten sie sich Weiber. Sie hatten nur eine mentale Erkenntnis der Zukunft: das Feuer, das sie einst aus dem Flammenberge erhalten hatten, könne wieder erlöschen. Daher trieben sie nur eine ökonomische Wirksamkeit: das Feuer zu bewachen. Das ging, solange immer Sommer und Sonne war. Die Natur sorgte für sie; es war immer genug da, um die Bedürfnisse zu befriedigen, wenn sie sich meldeten. Dann aber kam die Kälte. Die Früchte erfroren, die Bäume standen entlaubt und nackt. Für die bedürfnisbestimmten Massen stand nur ein Ausweg offen: zu fliehen. Männer und Weiber schlossen sich den Tieren an; nach Süden ging's mit Löwe und Tiger, mit Nashorn und Säbelkatze. Sturm und Regen, Schnee und Hagel waren über ihnen. Doch die Not lehrte sie nicht die Kunst des Spinnens; die Bedürfnisse trieben sie nur zur Flucht.

Da war einer unter ihnen, der zu denken begann. Das geschah in einer Nacht, da er das Feuer bewachen sollte. Alle seine Kameraden waren eingeschlafen. Er selbst saß und sah in die Flammen. Wenn er nun die Kälte tötete, wenn er die Freunde verließ, in den Frost hineinginge, die Kälte zum Kampf herausforderte und sie niederschläge! Der Gedanke, eine große Tat zu vollbringen, um kommender Not abzuhelpen, dämmerte in ihm auf. Er stellte sich einen ökonomischen Zweck, er wanderte der Kälte entgegen. Aber die Kälte war kein Wesen; er fand sie nicht. Unverrichteter Dinge mußte er umkehren. Auch hatte sein Vorhaben Schaden erzeugt, denn während er fort war, erlosch das Feuer. Als er zurückkam, empfingen ihn die Kameraden mit Jammern und Zornesausbrüchen. Es kam zum Kampf. Er tötete seinen besten Freund, wurde geächtet und ausgestoßen. Da traf er seine Wahl. Während die Sippe weiter südwärts floh, blieb er in der Kälte zurück, um auszuharren; er erjagte sich ein Weib und hauste mit ihr in einer Höhle unter dem Gletscher. So wurde er Stammvater des Gletschervolkes, der Germanen.

In jener Nacht am Feuer hatte er gelernt, ökonomisch zu denken, Zukunftsgedanken zu formen. Er lebte nicht länger

nur dem Augenblick; er dachte vorwärts. Schmerz und Entbehrungen wurden ihm nicht nur Ursachen zur Handlung; sondern auch Quellen zur Erkenntnis. Er fing an, in Vorauszeit zu denken, wie er leben müßte, um der Kälte zu widerstehen. Er lernte, Vergangenheit und Zukunft gedanklich miteinander zu verbinden. Zuletzt entwand er der Natur das große Geheimnis von Winter und Frühling, Sommer und Herbst. Diese mentale Erkenntnis von der Regelmäßigkeit der Natur wirkte motivierend auf seine Zwecke. Er richtete seine Lebensweise nach dem Rhythmus der Natur ein. Er trieb Wirksamkeit im Sommer, um den Erfordernissen des Winters zu begegnen. Er wurde der erste, der sich ökonomische Zwecke stellte und sie durch planmäßige Wirksamkeit realisierte. Er wurde der erste Mensch.

52. Die allgemeine Lehre ist natürlich darauf aufmerksam gewesen, daß die Zukunft gesichert werden muß. Sie hat auch die Bedeutung des Ersparens für die Wohlfahrt der Menschen sorgfältig festgestellt. Aber sie geht davon aus, daß die Bedürfnisse auch die langfristigen Unternehmungen determinieren, und zwar dadurch, daß sich neben den Gegenwartsbedürfnissen auch „Zukunftsbedürfnisse“ geltend machen. Diese wirken jedoch nicht mit derselben Stärke. Im Gegenteil, sie sind immer schwächer als die entsprechenden Gegenwartsbedürfnisse. Mit dem Zeitabstand nehmen sie an Stärke ab. Böhm-Bawerk hat den Gedanken in das blendende Bild gefaßt, daß die Zukunft in perspektivischer Verkürzung gesehen wird.

Diese Beschreibung enthält aber einen erkenntnistheoretischen Fehler, denn Sinnesempfindungen und Gefühlseindrücke können nur Quellen zur Erkenntnis von Ereignissen sein, die sich bereits abgespielt haben. Abgesehen von den seltenen Fällen von Hellsehen und Vorahnung, auf die wohl kein ökonomischer Theoretiker sich berufen würde, kann die Zukunft weder gesehen noch gefühlt werden. „Zukunftsbedürfnisse“ gibt es nicht. Alle Bedürfnisse sind Gegenwartsbedürfnisse. Die zukünftigen Ereignisse können nur durch rein mentale Wirksamkeit erkannt werden. Allerdings bewirken die Gedanken an die Zukunft Eindrucksgefühle und bisweilen körperliche Empfindungen. Dann sind es aber nicht zukünftige Ereignisse, die Wirkungen in der Gegenwart haben, sondern Gedanken an zukünftige Ereignisse, die Wirkungen in der Zukunft hervorbringen werden. Die Stärke

der Gefühlseindrücke und Sinnesempfindungen ist daher nicht bestimmt von dem wahrscheinlichen Zeitverlauf bis zu einem möglichen künftigen Ereignis, das vielleicht niemals eintreffen wird, sondern von der Intensität und der Anschaulichkeit der Gedankenreihen, die mögliche künftige Wirkungen früher erkannter Ursachen beschreiben. Der Gefühlseindruck, der durch Zukunftsgedanken erregt wird, ist daher nicht notwendigerweise schwächer als der Gefühlseindruck des Gegenwärtigen. Der Augenblick ist Wirklichkeit, die Zukunft ist Phantasie, und es gibt Unzählige, die von ihrer eigenen Phantasie stärkere Gefühlseindrücke erhalten als von aller Wirklichkeit. Daher kann der Traum stärkere Befriedigung geben als die Erfüllung und die Hoffnung den Sieg überstrahlen. Daher können die Lustgefühle der Zukunft aller perspektivischen Verkürzung zum Trotz höher eingeschätzt werden als die der Gegenwart. Der Träumer opfert des morgigen Tages sichere Freude für des nächsten Sommers gaukelnde Hoffnung. Der Asket, der um des Nirwana willen verzichtet, findet sich in die härtesten Entbehrungen der Gegenwart in der unsicheren Hoffnung auf ein unbekanntes Zukunftsglück. Auch wir Sozialökonomien sollten dies wissen; wie sollten wir sonst die Motivierung der vielen hasardiösen ökonomischen Zweckbeschlüsse beschreiben können, die zu Ruin und Unglück führen.

Es muß also gesagt werden, daß die Hypothese von der perspektivischen Verkürzung keine Geltung für die Gefühle hat, die durch Zukunftsgedanken hervorgerufen werden. Noch weniger kann sie auf die Zukunftsgedanken selbst Anwendung finden, denn diese beschreiben am leichtesten und exaktesten die zukünftigen Ereignisse, die mit Hilfe des Kausalpostulats als die wahrscheinlichsten gewertet werden müssen. Indessen ist die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines Ereignisses nicht proportional mit dem Zeitabstand. Die einfachste Erwägung genügt, um dies zu zeigen. Ereignisse, die ein in Vorauszeit Denkender als besonders wahrscheinlich einschätzt, sind die periodisch wiederkehrenden Naturphänomene in den kommenden Jahrtausenden, die Ereignisse, die mit Naturnotwendigkeit, aber zu einem ungewissen Zeitpunkt eintreten müssen — in erster Linie der Tod — und endlich die Ereignisse, die der Denkende als futurelle Wirkungen eigener oder fremder Beschlüsse erkennen kann. Es zeigt sich auch, daß die Gedanken an diese Zu-

kunftsergebnisse zu den ökonomischen Beweggründen gehören, denen die Individuen bei ihren Wertungen das größte Gewicht beimessen. Der Ackerbauer pflügt und sät im Frühling; er baut Scheunen, um im Winter die Ernte zu bergen. Er teilt den Verbrauch seiner Vorräte so ein, daß sie bis zum nächsten Herbst reichen. Der Architekt läßt das Haus so stark und dicht bauen, daß es den Herbststürmen und der Winterkälte durch hundert Jahre widerstehen kann. Der Familienvater spart für Weib und Kind. Er geht vielleicht eine Lebensversicherung ein oder tritt in den Staatsdienst, um seiner Frau eine Witwenpension zu sichern.

So läßt sich Böhm-Bawerks Hypothese von der perspektivischen Zukunftserkenntnis, auch wenn sie mit Vorbehalten ausgestattet wird, bei einer exakten Analyse nicht aufrecht erhalten und kann also nicht gebraucht werden, um die Einseitigkeiten der Bedürfnistheorie zu mildern.

53. Die Bedürfnistheorie ist die Grundlage der sogenannten „Grenznutzentheorie“, die den Haupteckstein in dem Gedankengebäude der modernen Ökonomik bildet. Der Zusammenhang zwischen der Bedürfnistheorie und der Grenznutzentheorie läßt sich in möglichst knapper Form so wiedergeben:

Der Drang, Schmerz und Vermissten zu beseitigen, treibt zur Handlung. Das Ziel aller Bestrebungen ist, diesem Drang Genüge zu leisten; je weniger dies gelingt, umso heftiger der Schmerz, umso größer die Unlust. Der Drang kann unterdrückt werden, aber im großen und ganzen suchen die Menschen die Bedürfnisse zu befriedigen; sie erstreben die größtmögliche Befriedigung mit dem geringstmöglichen Schmerz. Lauritz Birck, der die Lehre in etwas modernisierter Form dargestellt hat, faßt die Entwicklung in folgenden Satz zusammen: „Das Grundpostulat der ökonomischen Wissenschaft ist das Gesetz, daß Maximumbefriedigung und Minimumschmerz das ökonomische Motiv der Menschen sind.“

Nun machen sich aber in einem gegebenen Augenblick nicht alle Bedürfnisse eines Individuums mit der gleichen Intensität geltend. Beim Vergleich wird die Intensität als identisch mit oder als meßbar mit der durch Entbehren bewirkten Unlust beschrieben. Die Unlustgefühle werden durch eine Skala mit einer Reihe gleich großer Zwischenräume symbolisiert. Jeder

Intensitätsgrad wird auf der Skala durch eine Zahl bezeichnet, und zwar die größten Unlustgefühle durch die höchsten Zahlen. Die Unlustgefühle der verschiedenen Entbehrungen werden als qualitativ einheitlich und unbedingt vergleichbar vorausgesetzt, so daß alle Bedürfnisse auf derselben Skala gemessen werden können. Das Bedürfnis, das im Augenblick die größte Unlust verursacht, wird als das „intensivste Bedürfnis“ bezeichnet.

Der Hauptsatz der Grenznutzentheorie ist nun der, daß jedes Individuum durch sein wirtschaftliches Handeln zuerst sein intensivstes Bedürfnis befriedigt, sodann das nächst intensive und so fort.

Geschieht die Bedürfnisbefriedigung mit Hilfe eines Gutes, so wird dieses sukzessive Leistungen abgeben, wobei das Gut in gleich große Einheiten geteilt zu denken ist. Die Theorie behauptet nun, daß beim Gebrauch die Unlust proportional mit der Anzahl der Leistungen abnimmt, so daß jede neue Leistung eines gleich großen Güterteils ein gleich großes Sinken der Unlust bewirkt. Die bei Befriedigung eines Bedürfnisses zuerst empfangenen Leistungen werden vergleichsmäßig hohe Unlustintensitäten beseitigen, durch vergleichsmäßig hohe Zahlen auf der Bedürfnisskala symbolisiert. Jede spätere Leistung wird eine niedrigere Intensität befriedigen; auf diese Weise nimmt die Unlust ab und kann zuletzt ganz beseitigt werden; das Bedürfnis ist „gesättigt“. Die durch eine Leistung beseitigte Unlustintensität ist als ihr „Nutzen“ bezeichnet worden. Der Nutzen der zuletzt hinzugekommenen Leistung wird der „Grenznutzen“ der Bedürfnisbefriedigung genannt. Er ist der kleinste Nutzen, den irgendeine Leistung bewirkt hat.

Die Stärke dieser Theorie ist leicht zu erkennen. Sie ergibt einen abgeschlossenen Gedankengang ohne irgendeine Lücke im Zusammenhang. Sie ist einnehmend, weil sie so einfach ist. Sie kann von allen verstanden werden. Sie läßt sich mit geringen Mitteln symbolisieren. Graphisch läßt sie sich durch eine einzige elementare Kurve innerhalb 90 Graden eines einfachen rechtwinkligen Koordinatensystems darstellen.

Es geht indessen aus dieser Wiedergabe hervor, daß sich die Theorie auf einer Reihe von Suppositionen aufbaut, die sich so zusammenstellen lassen:

1) Das monokausal wirkende Motiv zu den ökonomischen Handlungen ist der Drang, die Unlustgefühle zu beseitigen, um

dadurch das „Bedürfnis“ zu befriedigen. Die Bedürfnisse sind also die Ursachen aller ökonomischen Handlungen.

2) Die Variation des Unlustgefühles bei der Bedürfnisbefriedigung läßt sich durch eine fallende Kurve symbolisieren.

3) Die Unlustgefühle bei den verschiedenen unbefriedigten Bedürfnissen sind qualitativ einheitlich und unbedingt vergleichbar.

4) Die Individuen befriedigen zuerst das intensivste Bedürfnis, sodann das nächst intensive und so fort.

5) Die Intensität der durch die Befriedigung beseitigten Unlust läßt sich messen, und zwar in bezug auf Leistungen gleich großer Güterteile.

6) Während der Befriedigung nimmt das Unlustgefühl mit arithmetischer Degression ab.

7) Mit der Beseitigung jeder Unlust ist das Bedürfnis gesättigt.

Aus dieser Aufstellung geht hervor, daß die Richtigkeit der Lehre mit einer Serie von Voraussetzungen steht und fällt, die nicht auf Grundlage einer Beobachtung lebender Individuen gefunden sind, sondern konstruiert wurden, um die logischen Forderungen der Theorie selbst zu erfüllen.

54. Die Grenznutzentheoretiker räumen den Lustgefühlen keinen selbständigen Platz ein. Sie kennen nur Motivierung durch jene Ganzheit von Schmerz und Vermissen, die sie durch das Fachwort „Bedürfnis“ bezeichnen. Mit der psychologischen Zweiteilung der Eindrucksgefühle in Lust und Unlust kann ihre Lehre daher nur durch die beiden Annahmen in Einklang gebracht werden, daß Lust nichts anderes sei als die Wirkung einer Unlustbeseitigung, und daß jedes hervorgerufene Lustgefühl gleich groß sei wie die soeben beseitigte Unlust. Die Grenznutzentheoretiker sind sich dessen wohl kaum bewußt, denn sonst müßten sie erkennen, daß ihre Theorie eine Überbestimmung des Lustbegriffes enthält, da dieser als von der Psychologie genügend definiert vorausgesetzt worden ist.

Die Grenznutzentheoretiker müssen aber ihren eigenen eng begrenzten Lustbegriff haben, denn wenn sie den psychologischen Lustbegriff beibehalten wollten, müßten sie die Möglichkeit zugeben, daß die Lustgefühle während der Bedürfnisbefriedigung steigen könnten, wobei das Motiv, mit der Bedürfnisbefriedigung

fortzufahren, mit fortschreitender Befriedigung stärker werden könnte, was zu dem Satz von der kausalen Wirkung des intensivsten Bedürfnisses in Widerspruch stehen würde, denn nach diesem Satz muß das Motiv zur Befriedigung eines Bedürfnisses bei jeder Dosis Befriedigung geschwächt werden, und alle Gefühle müssen zusammenwirken, so daß die Ganzheitswirkung durch die fallende Grenznutzenkurve restlos symbolisiert werden kann.

Setzt man aber voraus, daß die hervorgerufene Lust der beseitigten Unlust völlig entspricht, so wird sich die Grenznutzentheorie auch in folgender Weise darstellen lassen:

Die Individuen befriedigen ihre Bedürfnisse. Sie suchen zuerst das intensivste zu befriedigen, weil dadurch die größte Lust hervorgerufen wird. Jede neue Dosis von Befriedigung bewirkt aber geringere Lust, gibt abnehmenden „Nutzen“. Das Lustgefühl, das von der zuletzt zugeführten Dosis hervorgerufen wird, ist das geringste, der „Grenznutzen“. Die Lustkurve oder Nutzenkurve ist also fallend. Unmittelbar vor der vollkommenen Befriedigung des Bedürfnisses wird das kleinstmögliche Lustgefühl hervorgerufen; beim Sättigungspunkt ist jedes Lustgefühl aufgehoben; geht die Befriedigung weiter, so führt sie zu „Übersättigung“, also zu neuer Unlust.

Diese Darstellung, die mit der herkömmlichen vollkommen gleichberechtigt ist, enthüllt die psychologische Einseitigkeit der Theorie, denn sie zeigt, daß am Sättigungspunkt nicht nur alle Unlust, sondern auch alle Lust beseitigt sein muß. Das Ziel alles Strebens sollte also das rein negative sein, Unlust zu beseitigen. Das Höchste, was erreicht werden könnte, wäre demnach Gefühllosigkeit, Apathie, Bewußtlosigkeit, Schlaf oder Tod. Das ist keine sehr erfreuliche Konsequenz. Aber unnatürlich ist sie nicht, denn die Grenznutzentheorie hat keine selbständige und unmittelbare Beschreibung der Lustgefühle gegeben. Im Gegenteil, sie hat vorausgesetzt, daß sich der Lustbegriff durch eine Deduktion von dem Begriff Unlust restlos bestimmen läßt.

Doch haben einzelne Grenznutzentheoretiker zur Stütze der Behauptung von dem unbedingten Fallen des Lustgefühls bei fortgesetzter Befriedigung auch Momente angeführt, die unmittelbarer Beobachtung entnommen sind. So hat Lauritz Birck darauf hingewiesen, daß die menschliche Seele fortwährend Neues und Wechselndes verlangt; sie ist von Natur aus rastlos; fortgesetzter Genuß verursacht ihr Langeweile und Müdigkeit. „Die Er-

fahrung“, schreibt er, „scheint bei Mephisto versagt zu haben, wenn er als Bedingung für die Eroberung von Fausts Seele darauf eingeht, daß der gelehrte Doktor von den Genüssen, die der Menschenfeind ihm schaffen kann, so stark benommen werden solle, daß er zum Augenblicke sagt: ‚Verweile doch, du bist so schön‘. Denn niemand hat das Glück des Augenblicks so intensiv erfaßt, daß er wünscht, die fliehende Sekunde aufzuhalten.“

Diese Rastlosigkeit aber ist ein nervöses Phänomen. Ein gesunder und starker Mensch würde im Augenblick des Genusses gern die Zeit zum Stillstand bringen, um das Glück so lange wie möglich festzuhalten. Fausts Wette mit Mephisto wurde in der Studierstube geschlossen. Hätte der gelehrte Doktor die Freuden des Lebens ebensogut gekannt wie Theologie und Jurisprudenz, würde er den Teufel kaum so übermütig herausgefordert haben. Dann würde er vielleicht etwas von der Stimmung gewußt haben, die in Zarathustras Mitternachtspruch einen so wundervoll intensiven Ausdruck gefunden hat: „Doch alle Lust will Ewigkeit, will tiefe, tiefe Ewigkeit.“

Außerdem ist auch die Rastlosigkeit ein Bedürfnis, das im Genuß befriedigt werden kann. Bircks Beschreibung paßt nur auf das, was wir den statischen Genuß, den Genuß eines Zustandes nennen könnten. Meist aber geschieht die Befriedigung durch fortwährend wechselnde Einwirkungen, die auch der Rastlosigkeit ihr Teil geben; der Genuß ist dynamisch. Auch wer nie gewünscht hat, daß ein Glücksaugenblick andauern möge, kann doch erleben, daß die Befriedigung sogar zunehmende Lust schafft. Jeder Mensch kann dies täglich erfahren.

Die erste „Dosis Befriedigung“ erregt selten einen intensiven Genuß; bisweilen kann sie sogar Unbehagen und Unlust bewirken. Erst wenn der größte Hunger überwunden ist, meldet sich der Genuß des Schmeckens. Das Auge muß sich auf das starke Licht einstellen, wenn der Vorhang aufgeht, oder wenn die Sonne die Wolkendecke über dem Gletscher durchbricht. Der Muskel muß sich an die Bewegung gewöhnen, ehe die Freude an der Kraftanspannung sich geltend machen kann. Selbst ein Kenner muß ein eigenartiges Kunstwerk lange betrachten, ehe er sich in seine Schönheit versenken kann und von seinem Reiz durchdrungen wird.

Nun kann es sich ereignen, daß im Anfang des Genusses das Bewußtsein, daß ein Bedürfnis nun endlich einmal befriedigt

wird, stark hervortritt und Lustgefühle der Erleichterung auslöst. An diesem Bewußtsein aber klebt die Erinnerung an frühere Unlust, vielleicht an Leiden. Die reinen, ungetrübten Lustgefühle erwachen erst, wenn uns der Genuß allmählich jeden Schmerz und jede Entbehrung der Vergangenheit vergessen macht, und typisch ist das Lustgefühl nur, wenn es keine Relation zu irgendeinem Bedürfnis hat, sondern „sich selbst genug“ ist. Die rein spontanen Gefühlsausbrüche von Lebenslust bei Menschen von hellem Gemüt müssen hier erwähnt werden, aber auch die Lustgefühle, die durch angenehme oder erfreuliche Überraschungen hervorgerufen werden. Künstler kennen diese Wirkungen sehr wohl. Der Komiker weiß stürmisches Gelächter dadurch zu erregen, daß er Unerwartetes tut.

Mit der kontinuierlich fortgesetzten Befriedigung wird die Fähigkeit zu genießen geschärft. „L'appetit vient en mangeant.“ Die Freude an dem Zusammensein wächst zu einer stets steigenden Stimmung. Die Lustgefühle bei einer Bühnenaufführung werden stärker, je mehr sich der dramatische Knoten schürzt. Der erotische Genuß wächst während der Befriedigung zu einem Höhepunkt.

Alles dieses zeigt, daß die Lustgefühle ihren eigenen Gesetzen folgen, die gar nicht durch die Bewegungen der Unlust zu erklären sind. Es besteht überhaupt kein gesetzmäßiger Zusammenhang zwischen den Variationen der beiden Eindrucksgefühle. So können Lust und Unlust gleichzeitig zunehmen und gleichzeitig abnehmen und dadurch gleichzeitig entgegengesetzt motivieren. Es kann eine „Spannung“ zwischen ihnen entstehen. Soll der Erkennende dann einen Beschluß fassen, so kann dies nur nach einer Wertung geschehen, und die Erfahrung zeigt, daß bei dieser Tätigkeit die intensivste Unlust nichts anderes ist als eine Motivität unter anderen Motivitäten.

Einzelne Anhänger der Grenznutzentheorie haben nun mehr oder weniger bewußt erkannt, daß die psychologischen Ereignisse, die wir hier besprochen haben, sich in ihrem System nicht leicht beschreiben lassen. Sie haben daher versucht, den Hauptsatz der Lehre — daß die Individuen ihre intensivsten Bedürfnisse immer zuerst befriedigen — zu retten, indem sie ihn als eine Tautologie bezeichnen. Ihr Gedankengang ist dabei folgender: Da die Intensität der Bedürfnisse sich nicht messen läßt, kann sie nur in der Weise bestimmt werden, daß durch Beobachtung

festgestellt wird, welches Bedürfnis zuerst Handlungen auslöst. Dies ergibt folgende Definition: „Das Bedürfnis, das zuerst Handlungen auslöst, wird das intensivste genannt.“ Dann wird aber eine ganz andere Lehre daraus. Anstatt — wie es ihr Zweck war — die Zeitfolge der ökonomischen Handlungen als Wirkungen der komparativen Intensität der Bedürfnisse zu bestimmen, wird die komparative Intensität der Bedürfnisse auf Grundlage einer schon beobachteten Zeitfolge zwischen den ökonomischen Handlungen bestimmt. Diese Bestimmung kommt aber in Kollision mit der Erfahrung, denn wenn auch die Intensität der Bedürfnisse sich nicht „messen“ läßt, kann sie doch von den Individuen, die sie fühlen, subjektiv bestimmt werden, und zwar weil die größere Intensität eines Bedürfnisses in der größeren Unlust besteht, die von diesem Bedürfnis erregt wird. Dies hat auch in der Bedürfnistheorie selbst Ausdruck gefunden. Die Behauptung, daß die Supposition von der handlungsbestimmenden Wirkung des intensivsten Bedürfnisses eine Tautologie sei, mithin also tautologische Richtigkeit beanspruchen könne, steht daher im Widerspruch zu der Bedürfnistheorie selbst.

Die Ergebnisse der hier ausgeführten Analyse der Grenznutzentheorie lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:

Die Voraussetzungen, die wir als erste, vierte und siebente Supposition der Theorie bezeichnet haben, können nur für eine Welt Geltung beanspruchen, in der unmittelbare Lustgefühle unbekannt sind. Die Voraussetzungen, die wir als zweite, dritte, fünfte und sechste Supposition der Theorie bezeichnet haben, sind Hypothesen, die sich nicht verifizieren lassen. Der homo oeconomicus, der die Forderung dieser Theorie erfüllen soll, ist eine bedauernswerte Erscheinung. Nie kann er ein Gefühl von Lust, Freude oder Glück empfunden haben; Kunst ist ihm etwas Unbekanntes, und die Liebe liegt außerhalb seiner Erfahrung. Den ganzen Tag muß er auf seine Unlustgefühle achten, die aber auch in der schönsten Weise nach den Gesetzen der elementaren arithmetischen Reihen variieren. Die Theorie gehört demnach zu den vorläufigen Gesetzen, die das System der abnehmenden Abstraktion für Begriffsmenschen gedachter Situationen aufgestellt hat, die aber ihre Geltung verlieren, sobald sie auf die wirkliche Welt übertragen werden.

Ohne Bedeutung für die ökonomische Erkenntnis ist aber die Grenznutzentheorie bei weitem nicht. Von einem einzelnen

Punkt aus wirft sie ein stark gefärbtes Streiflicht auf psychische Ereignisse, die sonst in unerforschtem Dunkel liegen geblieben wären. Vor allem ist es die Lehre vom Konsumtionserwerb, die sie beleuchtet hat. Diese zu behandeln war von der klassischen Schule verabsäumt worden. Wie Lauritz Birck gesagt hat: „Hier waren vergessene Blätter im Textbuch der älteren Theorie; selbst ein Verfasser wie Stuart Mill widmete dem Begriff ‚Nachfrage‘ nur ein paar Seiten.“ Dagegen haben die Grenznutzentheoretiker der Analyse des Konsumtionserwerbes und seiner ökonomischen Bedeutung den breitesten Platz eingeräumt. Besonders charakteristisch in dieser Hinsicht ist Bircks eigenes Werk „Die Grenzwertlehre“, das jetzt auch in englischer Sprache vorliegt. Hier wird die Darstellung des Konsumtionserwerbs zur Grundlage der ganzen sozialökonomischen Theorie gemacht.

Die Grenznutzentheorie bezweckt indessen nicht, eine Beschreibung vom Konsumtionserwerb zu geben, sondern von aller Wirksamkeit, die sie als ökonomisch voraussetzt. Sie beansprucht Geltung für alle Handlungen, die zur Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse ausgeführt werden. Sie behauptet, durch ihre Beschreibung der Wechselwirkung zwischen der handlungsbestimmenden Unlust und der Befriedigung der Bedürfnisse die endgültige Erklärung aller ökonomischen Beziehungen gegeben zu haben.

Eine solche Wechselwirkung tritt indessen beim Konsumtionserwerb nicht ein. Dieser bildet nur ein Glied der ökonomischen Wirksamkeit. Wenn er anfängt, sind die Mittel zum Erwerb bereits herbeigeschafft. Er muß stattgefunden haben, ehe die erworbenen Güter in Gebrauch genommen werden können. Er wird nicht determiniert durch einen fallenden Nutzen bei einer Bedürfnisbefriedigung, die noch nicht stattgefunden hat. Die Beschlüsse, Konsumtionsgüter zu erwerben, werden im Gegenteil von einem Erwägenden nach einer komparativen Wertung der in Frage kommenden Güter und Dienste gefaßt. Der Erwerb wird nicht so lange fortgesetzt, bis die Bedürfnisse befriedigt sind. Dies geschieht erst durch eine spätere Wirksamkeit. Der Erwerbsszweck dagegen ist realisiert, sobald die genügende Menge von Gütern und Diensten erworben ist, um die voraussichtlichen Erfordernisse in einer beschlossenen Zeit zu decken. Diese Menge wird gewöhnlich durch das Wort *Bedarf*

bezeichnet. Vorzugsweise wird übrigens dieser Ausdruck von einer Gütermenge gebraucht, die zur Deckung des sozialen Minimums gehört.

Die Wertungen, die für die Beschlüsse zum Konsumtionserwerb motivierend werden, bestehen aus Vergleichen teils zwischen Erfordernis und Bedarf, teils zwischen Erfordernissen untereinander, teils zwischen dem Bedarf an einem Gut oder einem Dienst und der Menge der disponiblen Erwerbsgüter. Nun ist es aber den Grenznutzentheoretikern gelungen, eine der sozialökonomischen Erkenntnis äußerst dienliche Beschreibung der Beziehungen zwischen den gewöhnlichen Ergebnissen dieser Wertungen bei Variationen in den gewerteten Mengen zu geben. Die Tendenzgesetze, die sie hier gefunden haben, werden immer zu den Hauptsätzen der Ökonomik gehören, wenn sie auch in anderen Beschreibungssystemen in anderer Weise formuliert werden müssen.

Der Konsumtionserwerb ist übrigens kein vereinzelt Beispiel einer Wirksamkeit, bei der die von der Grenznutzentheorie beschriebene Wechselwirkung zwischen Unlustgefühl und Bedürfnisbefriedigung überhaupt nicht eintreten kann. Dasselbe ist tatsächlich der Fall bei jeder ökonomischen Wirksamkeit, denn die Voraussetzung für die Wechselwirkung ist, daß Wirksamkeit und Befriedigung in Gleichzeit geschehen. Findet aber diese Gleichzeitigkeit statt, ist die Wirksamkeit nicht ökonomisch. Die Bedürfnisbefriedigung, die durch die ökonomische Wirksamkeit ermöglicht wird, geschieht in Nachzeit zu ihr; bei Produktion zum Verkauf werden außerdem andere Individuen durch den Gebrauch der Güter befriedigt als diejenigen, die an ihrer Produktion beteiligt waren. Allerdings kann ökonomische Wirksamkeit auch an sich Befriedigung bewirken. In diesem Falle werden jedoch ganz andere Bedürfnisse befriedigt als diejenigen, die mit dem Resultat der Wirksamkeit befriedigt werden sollen. Außerdem stehen die untergeordneten Teilnehmer, deren Betriebsbeschlüsse im großen und ganzen von den Befehlen der Leiter motiviert werden, schon aus diesem Grunde außerhalb der Wechselwirkung. Auf eine Erklärung ihrer Handlungsweise muß die Grenznutzentheorie ihrer Idee nach verzichten.

Dagegen wird die Wechselwirkung ohne Zweifel eintreten können, wenn eine unlustmotivierte Konsumtion ausgeführt wird, obgleich der Verlauf natürlich nie ein so schematischer ist.

Insofern könnte man vielleicht sagen, daß die Grenznutzentheorie eher in eine Konsumtionslehre gehört als in die Ökonomik.

Das Gebiet der unlustmotivierten Konsumtion ist indessen weit begrenzter, als man beim ersten Anschein annehmen sollte.

Erstens spielen — wie schon erwähnt — die Lustgefühle eine selbständige Rolle bei der Motivierung der Konsumtionsbeschlüsse.

Zweitens wird das Leben bei fortschreitender Kultur immer mehr nach einem mentalen Plan eingerichtet. Die Konsumtionsbeschlüsse werden immer seltener gefaßt, wenn Lust oder Unlust unmittelbare Motive geben. Der moderne Mensch hat im voraus festgesetzt, wann er essen soll, wann er ruhen soll, wann er spazieren gehen soll und wann er schlafen soll. Theater und Vergnügenslokale sind zu bestimmten Stunden geöffnet. Man wird zu bestimmten Stunden eingeladen und geht hin, „ob man Lust hat oder nicht“. Die Konsumtion des Kulturmenschen ist nicht unlustbestimmt, sondern gewohnheitsbestimmt. Höchstens wenn eine Gewohnheit durchbrochen wird, ist die Motivierung gefühlbestimmt.

Drittens werden die unlustbestimmten Konsumtionsbeschlüsse nur dann gefaßt, wenn keine dienliche ökonomische Wirksamkeit vorausgegangen ist. Sind nämlich die ökonomischen Zwecke vollauf realisiert worden, tritt diese Unlust, die nach der Grenznutzentheorie das alleinbestimmende Motiv der Menschen sein sollte, überhaupt nicht ein. Wer sicher weiß, daß er eine Entbehrung beheben kann, fühlt kein Vermissen. Dies haben die Grenznutzentheoretiker übersehen, weil sie nicht zwischen Unlust und Entbehrungsempfindung unterschieden haben, denn die körperlichen Wirkungen des Mangels treten auch bei dem ein, der weiß, daß er das Bedürfnis befriedigen kann; ihm aber verursachen sie keine Unlust sondern Lust. Es ist angenehm, hungrig zu sein, wenn man sich an einen wohlbesetzten Tisch setzt. Es ist schön, müde zu sein, wenn man sich auf weiche Laken über einer Roßhaarmatratze streckt. Es ist wundervoll, von zitternder Sehnsucht erfüllt zu sein, wenn die Tür sich endlich öffnet und die Geliebte eintritt.

Es gibt Entbehrungen, die dem Menschen immer folgen.

Die Sehnsucht nach den Lieben, die gestorben sind, der Drang, die tiefsten Rätsel zu erforschen, das Verlangen, in höhere Welten einzudringen, — das sind Bedürfnisse, die wohl nie befriedigt werden können. Aber wenn die Massen unter den tausend Entbehrungen dieser Welt leiden, so ist es, weil die ökonomische Wirksamkeit nicht zum Ziel geführt hat. Denn gelingt es, die ökonomischen Zwecke vollauf zu realisieren, verwandelt sich der Schmerz der Entbehrung in die Freude der Erwartung.

55. Niemand kann die Bedürfnisse eines anderen fühlen. Ist eine bedürfnisbestimmte Wirksamkeit nicht restlos durch Ursachen bestimmt, muß sie daher mit logischer Notwendigkeit egoistisch motiviert sein. Das tritt in der Grenznutzentheorie klar zutage. Diese beschreibt die Wechselwirkung zwischen der Bedürfnisbefriedigung und ihren Ursachen oder ihren egoistischen Motiven. Wird nun behauptet, daß die Theorie für alle ökonomische Wirksamkeit gültig ist, so folgt daraus, daß jeder ökonomische Zweck entweder als durch Ursachen bestimmt oder als egoistisch motiviert bezeichnet werden muß.

Insofern die Grenznutzentheoretiker nicht rein deterministisch gedacht haben, sind sie vor der letzteren Konsequenz nicht zurückgewichen. Sie haben dies umso weniger getan, als sie gerade hier der klassischen englischen Schule die Hand reichen konnten. Diese hatte vorzugsweise die reine Geschäftswirksamkeit beschrieben und konnte es deshalb als zweckdienlich erachten, von jeder nicht egoistischen Motivierung abzusehen. Nach einer Auffassung, die seit Adam Smith sehr verbreitet ist, muß die Theorie — um Vaihingers Schlagwort zu gebrauchen — die ökonomische Wirksamkeit beschreiben, „als ob“ sie ausschließlich egoistisch motiviert wäre. Vor allen anderen hat Stuart Mill behauptet, daß dies eine notwendige Voraussetzung einer ökonomischen Wissenschaft sei. Für den strengen Deterministen erhebt sich das Problem, wie schon angedeutet, übrigens gar nicht, denn die determinierte Handlung ist notwendig, und es ist ebenso lächerlich, sich darüber zu ereifern, ob eine notwendige Handlung egoistisch oder altruistisch motiviert ist, wie sich darüber zu streiten, ob die Bewegung der Magnetnadel von Liebe oder Haß bestimmt sei.

Nun steht natürlich nichts im Wege, den homo oeconomicus

jedes altruistischen Motivs zu berauben, und es mag interessant sein zu sehen, wie er sich in seiner undurchdringlichen Selbstsucht gebärdet.

Als generelles wissenschaftliches Gesetz aber kommt der Satz von der ausschließlich egoistischen Motivierung zu kurz, denn soll er auf die lebenden Menschen übertragen werden, so zeigt sich, daß eine Reihe von Zwecken außerhalb seiner Beschreibung fallen muß.

Erstens gilt dies den Versorgungszwecken; zweitens auch allen den Zwecken, die mit Organisationen als Interessaten aufgestellt werden.

Unter den letzteren befinden sich die Staatszwecke. Allerdings können Staatsbeschlüsse mittelbar egoistisch motiviert sein. Unmittelbar sind sie immer sachlich motiviert. Die finanzwissenschaftlichen Theoretiker haben dies erkannt. In von Eherbergs wohlbekanntem Lehrbuch zum Beispiel finden wir bei der Behandlung jeder einzelnen Gruppe ökonomischer Staatszwecke eine sorgfältige Beschreibung der sachlichen Beweggründe und Gegengründe, von der Idee des Grenznutzens aber keine Spur. Einzelne Verfasser haben aus diesen und ähnlichen Darstellungen geschlossen, daß die Finanzwissenschaft in ihrer Entwicklung rückständig sei, weil sie die modernen Ideen nicht zu Hilfe genommen habe. Die Wahrheit ist jedoch, daß die modernen Ideen nur in geringem Grade und nur auf einzelnen Sondergebieten als Hilfsmittel bei der Beschreibung der finanziellen Verhältnisse dienlich sind.

Ferner fällt auch eine nähere Analyse der Zweckmotivierung in der Verkaufswirtschaft außerhalb des Gebietes, das ein Grenznutzentheoretiker mit dem Satz von der ausschließlich egoistischen Motivierung beschreiben kann. Das kommt daher, daß die überwiegende Anzahl von Gütern zu dem Zweck hergestellt wird, von anderen Individuen als den Teilnehmern der Produktion gebraucht zu werden. Produktion zum Verkauf als technisch-ökonomische Wirksamkeit ist somit altruistisch motiviert, wenn sie auch zugleich als Erwerbswirksamkeit egoistisch motiviert ist. Die sachlichen und die persönlichen ökonomischen Interessen können einander decken. Sie können einander aber auch kontradiktorisch gegenüberstehen.

Die Behauptung von der ausschließlich egoistischen Moti-

vierung gehört übrigens zu den am meisten angegriffenen Konsequenzen der Grenznutzentheorie. Diese Kritik ist weniger von Ökonomen als von Soziologen, Politikern und ethischen Verfassern geübt worden. Jener Kampf, der in Carlyle seinen Hauptführer hatte, ist wieder aufgenommen worden.

In der Verteidigung haben nicht wenige Grenznutzentheoretiker dem Begriff „egoistische Motivierung“ einen so weiten Umfang gegeben, daß er praktisch gesprochen mit „Motivierung“ identisch geworden ist. Bei diesem Verfahren wird es unmöglich, den Begriff in irgendeiner exakten Definition zu gebrauchen, denn es ist ein Grundsatz der exakten Beschreibungsmethode, daß keine Definition irgendein überflüssiges Glied enthalten darf.

Wie weit man aber nun den Begriff der egoistischen Motivierung auch faßt, immer wird es für die Anhänger dieser Lehre schwierig sein, den Gegensatz zu erklären, der sich geltend macht, wenn ein Erwägender die Wahl hat zwischen Wirksamkeit zur Ermöglichung der eigenen Konsumtion und Wirksamkeit zur Ermöglichung der Konsumtion anderer. Der innere Konflikt, der aus diesem Gegensatz entsteht, spielt aber für das ökonomische Denken eine so bedeutende Rolle, daß eine Darstellung, die außerstande wäre, ihn zu beschreiben, als sehr mangelhaft bezeichnet werden muß.

Nun ist der Begriffsunterschied zwischen Egoismus und Altruismus gerade aufgestellt worden, um diesen Gegensatz zu beleuchten. So erscheint es ganz unwissenschaftlich, den einen dieser Begriffe aus der Ökonomik ausschalten zu wollen. Denn mit diesem Begriff verschwindet tatsächlich eine Reihe der wichtigsten Motivierungsprobleme aus der wissenschaftlichen Beschreibung. Motivierungskonflikte kennt aber die Grenznutzenlehre überhaupt nicht. Denn ein solcher Konflikt kann nur entstehen, wenn der Erwägende sich klar geworden ist, daß sowohl Motive als auch Antimotive bedeutungsvolle Interessen sind, die verglichen werden müssen, ehe der Beschluß gefaßt wird. Aber die Grenznutzentheorie erkennt nicht, daß die Individuen von dem indeterministischen Postulat geleitet werden. Sie läßt den Beschluß des Handelns eine Wirkung des intensivsten Bedürfnisses sein. Die Wahl ist ein Glied in der Kausalreihe, das sie nicht kennt.

Die Beschreibung der Motivierung, die wir in unserem

sechsten und siebenten Kapitel gegeben haben, und die wir unter der Bezeichnung die *Interesstheorie* zusammenfassen, ermöglicht dagegen eine Beschreibung der Konflikte, die für den Erwägenden entstehen und ihre Lösung durch Wertungen finden. Die Interesstheorie scheint demnach die zweckdienlichere Grundlage für die Lehre von der ökonomischen Wertung zu sein.

Dritter Teil.

Das ökonomische Handeln.

Neuntes Kapitel.

Erwerb.

56. Ist ein Erwägender sich darüber klar geworden, daß die Realisation eines Zweckes, zu dem er die Idee hat, für ihn selbst oder für einen seiner Interessaten von Interesse sein wird, so wird er sich die Frage stellen, ob die Realisation möglich ist. Will er dies untersuchen, muß er die Handlungseinwirkungen aus der Umwelt durchdenken, die hervorgerufen werden müssen, um den Zweck zu realisieren. Wir wollen im dritten Teil den Versuch machen, diejenigen Grundbeziehungen zu beschreiben, die für das Durchdenken ökonomischer Zweckbeschlüsse bedeutsam sind.

Bei diesem Durchdenken wird die logische Reihenfolge der Gedanken die folgende sein:

Welche Einwirkungen sind erforderlich? Habe ich bereits solche Beziehungen zu Gütern und Fachleuten, daß die erforderlichen Einwirkungen unmittelbar empfangen werden können und die Wirksamkeit sich also auf Konsumtion beschränken kann? Wenn nicht, welche ökonomische Wirksamkeit muß ausgeübt werden, um die Konsumtion zu ermöglichen?

Sind es Dienste, die erforderlich werden, so muß ein Dienst-erwerb ausgeführt werden. Handelt es sich um Güter, entsteht die Frage, ob man sie produzieren oder erwerben soll. Gehört das Gut zu der Sorte, die der Erwägende zu produzieren pflegt, liegt diese Lösung am nächsten. Andernfalls wird die Gedankenreihe sich logisch folgendermaßen weiterentwickeln:

Läßt sich das Gut erwerben? Habe ich Erwerbsgüter genug, mit denen ich es erwerben kann, ohne wichtigere Zwecke zu schädigen? Wenn nicht, welche ökonomische Wirksamkeit muß ich ausüben, um solche Hilfsgüter zu erwerben? Das will

wiederum sagen: Welche Produktion muß ich ausführen, oder welche Dienste muß ich leisten, um die Hilfsgüter erwerben zu können?

Für die meisten Individuen kommen also zuerst die Konsumtionsgedanken, danach die Gedanken an unmittelbaren Erwerb, ferner die Gedanken an mittelbaren Erwerb und zuletzt die Gedanken an persönliche Arbeit anderer Art. Das steht mit dem historischen Entwicklungsgang in Einklang. Der bloß naturbestimmte Mensch, der Untermensch, dachte zuerst an das Konsumieren, dann an das Erwerben der fertigen, vollreifen Früchte der Natur. Produktion und andere ökonomische Wirksamkeiten gehören den späteren reinmenschlichen Entwicklungsstadien an.

So dürfte es natürlich sein, bei einer Beschreibung des ökonomischen Handelns mit dem Erwerb zu beginnen, besonders wenn der Ausgangspunkt die noch nicht abgeschlossene Erwägung des Zweckstellenden ist.

57. Während des Zeitraums, in dem es für ein Individuum möglich ist, zweckdienliche Leistungen von einem Gut zu empfangen, nennen wir die Beziehung zwischen dem Individuum und dem Gut *Besitz*. Die erforderliche Beziehung variiert mit den Eigenschaften der Dinge und mit der Verschiedenartigkeit der Zwecke. Folglich müssen dem Besitz verschiedene Grenzen gezogen werden, je nach der Art der Leistungen des Gutes, auf das er sich bezieht. Während des Zeitraums, in dem das Gut gebraucht wird, sagen wir, es ist in *Gebrauchsbesitz*; wenn es nicht gebraucht wird, in *Zustandsbesitz*. Ob Gebrauchsbesitz vorliegt, wird fast immer durch Beobachtung festgestellt werden können. Ob Zustandsbesitz besteht, geht dagegen nicht immer aus Beobachtung hervor und muß oft durch eine Wertung entschieden werden. Die Zweifel, die der Besitzbegriff sowohl in der Theorie als auch in der Praxis vielfach hervorruft, haben hier ihre Hauptursachen.

Während des Zeitraums, in dem es einem Individuum möglich ist, zweckdienliche Einwirkungen von einem anderen zu empfangen, besteht eine soziale Beziehung zwischen beiden Individuen. Wir sagen, das zweite Individuum befindet sich im *Bereich* des ersten. Diese Beziehung variiert mit der Verschiedenartigkeit der Zwecke und den Fähigkeiten der Individuen. Während des Zeitraums, in dem die Dienste geleistet werden, nennen

wir die Beziehung *Handlungsbereich*, in dem Zeitraum, in dem die Dienste nicht geleistet werden, *Zustandsbereich*. Im letzteren Falle muß durch eine Beurteilung entschieden werden, ob es zweckdienlich ist, zu sagen, diese Beziehung liege vor.

Einzelne Güter können nur eine einzige Leistung oder Leistungsganzheit abgeben, andere dagegen sukzessive eine Mehrheit. Österreichische Verfasser haben sie als „verbrauchbare“ und „ausdauernde“ Güter bezeichnet, angelsächsische als „perishable“ und „durable“. Diese Ausdrücke sind nicht exakt. Jedes Gut wird letzten Endes verbraucht, und jeder Verbrauch von Gütern hat Dauer. Wir ziehen daher die Bezeichnungen *Einnutzgüter* und *Vielnutzgüter* vor. Nicht völlig dementsprechend läßt sich die Unterscheidung aufstellen, wo es sich um Fachleute handelt, denn jeder Fachmann kann eine Reihe von sukzessiven Diensten leisten, in Beziehung zu einem bestimmten Zweck dagegen vielleicht nur einen einzigen Dienst.

Einwirkungen, die gleichzeitig für mehrere Individuen nützlich sind, bezeichnen wir als *Kollektivleistungen* und *Kollektivdienste*. Im Gegensatz hierzu reden wir von *Individualleistungen* und *Individualdiensten*.

Den Gebrauchsbesitz eines Gutes, das Individualleistungen abgibt, bezeichnen wir als *Sonderbesitz* für den Empfänger der Leistungen. Den Gebrauchsbesitz eines Gutes, das Kollektivleistungen abgibt, nennen wir *Kollektivbesitz*. Die Anzahl von Individuen, die Kollektivleistungen von einem Gut empfangen kann, ist jedoch sehr begrenzt. Der Kollektivbesitz kann daher als eine Form des Sonderbesitzes beschrieben werden, indem sich dieser dann auf die Ganzheit der Leistungsempfangenden bezieht. Das Einnutzgut, das Individualleistungen abgibt, ist also nur in einem einzigen Sonderbesitz nützlich, die entsprechenden Mehrnutzgüter können es dagegen in mehreren aufeinander folgenden Sonderbesitzen sein.

Die Konsumtion durch Empfang von Individualleistungen oder Individualdiensten kann isoliert geschehen, ohne daß in Vorauszeit irgendeine ökonomische Arbeit zur Organisierung der Wirksamkeit ausgeführt worden ist. Anders bei Kollektivkonsumtion. Damit diese ohne Schadenwirkungen für die Konsumenten vor sich gehen kann, muß sie häufig in Vorauszeit organisiert werden. Gewöhnlich geschieht dies durch die Organisation von Sonderbesitzen für jeden einzelnen Konsumenten.

Ein typisches Beispiel ist eine Theatervorstellung. Die von den Schauspielern geleisteten Dienste werden von den Zuschauern kollektiv konsumiert. Um jedem einzelnen Zuschauer aber einen ruhigen Genuß zu ermöglichen, wird ihm während der Vorstellung sein Platz als Sonderbesitz angewiesen.

Noch weit nötiger ist die Organisation der Besitzbeziehungen bei ökonomischer Wirksamkeit mit mehreren Teilnehmern; denn die Güter, die dabei gebraucht werden, müssen, um vollen Nutzen abgeben zu können, in der Regel in verschiedene Besitzbeziehungen zu den verschiedenen Teilnehmern gebracht werden. Die gewöhnliche Organisation kann folgendermaßen beschrieben werden:

Diejenige Institution, in deren Namen die Wirksamkeit getrieben wird, ist Interessat für jeden Besitz. Die Arbeiter, welche die Güter brauchen, haben sie, wie wir sagen, in *Arbeitsbesitz*. Die Leiter fassen den Planbeschluß für die Abgrenzung der verschiedenen Arbeitsbesitze untereinander und bestimmen, welche Arbeiter sie innehaben sollen. Jedes Gut, das in der Organisation gebraucht wird, steht daher in Besitzbeziehung auch zu den Leitern. Diese Beziehung nennen wir *Leitungsbesitz*. Während der Arbeitsbesitz unmittelbar ist, muß der Leitungsbesitz als mittelbar bezeichnet werden. Gewöhnlich wird er durch Befehle oder Bitten geltend gemacht.

Diejenige Beziehung zwischen dem Gut und dem Gebraucher, die wir Gebrauchsbesitz nennen, setzt voraus, daß keine Schadenwirkungen aus der Umwelt den Gebrauch treffen. Jede solche Schadenwirkung muß daher als eine Einschränkung im Gebrauchsbesitz bezeichnet werden.

Nun würde der Gebrauchsbesitz zur Realisation der Zwecke ausreichen, wenn jeder sich darauf beschränken könnte, im eigenen Interesse eine bedürfnisbestimmte Wirksamkeit auszuüben, die während der Wirksamkeit selbst die bestimmenden Bedürfnisse kontinuierlich befriedigte, so wie die Grenznutzentheorie es darstellt.

Nur wenige sind indessen hierzu imstande. Die meisten Menschen müssen, um die Erfordernisse der Zukunft zu decken, eine mental motivierte ökonomische Wirksamkeit ausüben. Es wird daher meistens ein Zeitraum vergehen zwischen dem Abschluß der vorbereitenden und dem Anfang der vorbereiteten Wirksamkeit. Die fertigen Individualgüter werden selten gleich

in Gebrauch genommen. Es ist nicht immer zweckdienlich, mit der Konsumtion zu beginnen, sobald die Möglichkeit da ist, und die Konsumtion eines Vorrats muß oft auf einen längeren Zeitraum verteilt werden; das typische Beispiel bildet die Getreideernte. Bis die Konsumtion stattgefunden hat, muß aber verhindert werden, daß Einwirkungen auf die Güter ihrem späteren Gebrauch schaden. Sie müssen also für die künftigen Gebraucher bewahrt werden. Niemand würde mit dem Gebrauch der Konsumtionsgüter warten, und niemand würde Konsumtionsgüter produzieren, wenn er nicht davon ausgehen könnte, daß diese Güter sich zu ihm in eine solche Beziehung bringen ließen, daß er sie zum erforderlichen Zeitpunkt in Gebrauch nehmen könnte. Die ökonomische Wirksamkeit macht es daher notwendig, den Sonderbesitz von einem bloßen Gebrauchsbesitz zu einem Zustandsbesitz zu erweitern.

Hierzu kommt, daß sehr wenige Güter, die produziert werden, für den Gebrauch der produzierenden Individuen bestimmt sind. Sie müssen aufbewahrt werden, bis sie in den Sonderbesitz der künftigen Gebraucher hineingekommen sind. Während dieser ganzen Zeit ist es erforderlich, störende Wirkungen fernzuhalten.

Endlich spielt hier noch hinein, daß eine Wirksamkeit nur in wenigen Fällen nach kontinuierlicher Arbeit abgeschlossen werden kann. Gewöhnlich werden die Arbeitsstunden durch Ruhestunden unterbrochen. Die landwirtschaftliche Produktion, bei der die Frühlingsarbeit und die Ernte mit Naturnotwendigkeit zu verschiedenen Jahreszeiten vor sich gehen müssen, gibt das typische Beispiel. Damit die Arbeit nach den Unterbrechungen wieder aufgenommen werden kann, müssen fremde Schadenwirkungen auch in der Zeit ferngehalten werden, in der nicht gearbeitet wird.

In einer Gesellschaft, in der verschwenderischer Überfluß herrschte, würde dies kaum auf besondere Schwierigkeiten stoßen. In der kargen Wirklichkeit aber liegen die Dinge anders. Die Besitzgebiete müssen untereinander abgegrenzt und vor einander geschützt werden. Die Ordnung des Besitzes ist ein soziales Problem geworden. Dies spitzt sich noch dadurch zu, daß es Individuen gibt, die gegen den Besitz anderer Schadenwirksamkeit ausüben. Ein Sonderbesitz muß überhaupt gegen drei Gruppen von Einwirkungen geschützt werden, und zwar erstens

gegen Einwirkungen von Naturereignissen und aus der Tierwelt, zweitens gegen zufällige Schadenwirkungen durch die Wirksamkeit anderer Individuen und drittens gegen etwa beschlossene anti-ökonomische Wirksamkeit.

Die Sonderbesitzer haben im Laufe der Zeiten auf vielerlei Weise versucht, Schutzzwecke zu realisieren. Teils haben sie die Güter an unzugänglichen Orten aufbewahrt, teils ihren Besitz mit Gewalt verteidigt, teils haben sie auch versucht, die Aufstellung von Schadenzwecken ihren Gütern gegenüber durch Anwendung von Machtmitteln zu antimotivieren. Auch Rechtsmacht ist hierzu in ausgedehntem Maße angewandt worden. So haben Sonderbesitzer versucht, Individuen ihrer Umgebung das Versprechen abzunehmen, ihnen nicht schaden zu wollen. Individuelle Versprechen helfen aber nicht viel; dazu ist die Anzahl derer, die schaden können, zu groß. Außerdem zeigt die Erfahrung, daß nicht jeder Versprechende seine Versprechen hält.

Die Staatsinstitution mit ihrer Gesetzgebung und ihren Vollstreckungsorganen kann indessen den Sonderbesitzern geeignete Machtmittel bieten. Die meisten Gesetzgeber und Herrscher haben denn auch mehr oder weniger bewußt erkannt, daß der Staat für die Realisation der ökonomischen Zwecke der Staatsangehörigen Interessat ist und haben daher zum Schutz des Sonderbesitzes Machtmittel zur Verfügung gestellt. Indessen haben die Staatsorgane gewöhnlich beschlossen, nur denjenigen Sonderbesitz zu schützen, der sich durch Beobachtung erkennen läßt, und zwar in den meisten Fällen nur gegen antiökonomische Wirksamkeit. Der Begriff des Sonderbesitzes stellt also die Beschreibung nicht nur der Frage gegenüber, wann er vorliegt, sondern auch der, wann er staatlich geschützt ist. Die erste Frage berührt die Ökonomik und die allgemeine Rechtswissenschaft. Sie muß rein generell gelöst werden. Die zweite Frage muß von der Gesetzgebung, der nationalen Rechtswissenschaft und gegebenenfalls von den Gerichtshöfen beantwortet werden.

Von den Handlungsbereichen gilt im großen und ganzen dasselbe wie vom Gebrauchsbesitz. Auch sie werden von den Staatsorganen geschützt, und zwar in dem Maße wie die erwiesenen Dienste aus approbierten Handlungen bestehen. Die Zustandsbereiche lassen sich indessen nicht in derselben Weise erkennen wie die Zustandsbesitze. Es ist deshalb sehr schwierig, sie ebenso effektiv wie die Zustandsbesitze staatlich gegen

Schadenwirkungen zu schützen. Zugleich sind sie einer Gefahr ausgesetzt, die dem Besitz nicht droht. Die Promittenten, die versprochen haben, Dienste auszuführen, halten nicht immer ihre Versprechen. So ist der Bereich der Kreditoren davon abhängig, ob die Debitoren die Erfüllung bezwecken und imstande sind, die Erfüllungszwecke zu realisieren. Die wichtigste Hilfe, die der Staat hier leistet, besteht aus seinem Schutz der Kreditoreninteressen bei den verschiedenen *obligationes juris*.

58. Der Dingerwerb besteht darin, die Dinge in eine solche Beziehung zum Gebraucher zu bringen, daß er die Nutzleistungen empfangen kann, wenn die Erfordernisse aktuell werden. Unsere Untersuchung hat ergeben, daß diese Beziehung dann, aber auch nur dann eintritt, wenn die Dinge in einen Sonderbesitz kommen. Der *Dingerwerb* kann demnach näher bestimmt werden als die ökonomische Wirksamkeit, durch die ein Individuum Dinge in seinen Sonderbesitz bringt.

Wir sagen, der Dingerwerb geschieht durch *Okkupation*, wenn das Ding im Erwerbsaugenblick nicht in Sonderbesitz war. Wir sprechen von Erwerb durch *Tradition*, wenn das Ding auf einen neuen Sonderbesitzer übertragen wird, um den Beschluß des früheren Sonderbesitzers durchzuführen. Wird eine Tradition zur Erfüllung eines Versprechens ausgeführt, das der frühere Sonderbesitzer abgegeben hat, sagen wir, der Besitz ist von ihm *deriviert*. Die meisten Gesetzssysteme gestatten aber unter gewissen Bedingungen auch Erwerb von einem früheren Sonderbesitzer ohne seinen Mitbeschluß. Wir sagen, der Erwerb geschieht in diesen Fällen durch *Extinktion*. Ferner wird der Erwerb durch *Violation* durchgeführt, wenn das Ding durch eine antiökonomische Wirksamkeit gegen den früheren Sonderbesitzer auf einen neuen übertragen wird. Eine Übertragung kann auch stattfinden, um einen Staatsbeschluß auszuführen. Für die Ganzheit der Erwerbsarten, von denen hier die Rede ist, fehlt eine Bezeichnung. Der Fachausdruck, der zu den übrigen hier angewandten am besten passen würde, wäre vielleicht Erwerb durch *Etation*.

Eine gegenseitige Tradition nennen wir *Tausch*. Dieser wird gewöhnlich ausgeführt, um einen Kontrakt zu erfüllen. Wenn die Zwecke beider Parteien durch einen einzigen Tausch realisiert werden, kann dieser als *unmittelbarer Tausch* bezeichnet werden.

Bedingung dafür ist, daß jede Partei in ihrem Sonderbesitz ein Ding hat, das der andere zu erwerben bezweckt. Wenn nur einer in diesem sozialen Zustand ist, kann der andere seinen Zweck dadurch realisieren, daß er selbst ein Ding erwirbt, das der erste zu erwerben bezweckt, oder von dem er mit Sicherheit denkt, daß er es erwerben wird, wenn er die Gelegenheit dazu bekommt. Dieses Ding hat ihm also als *Tauschmittel* bei einem *mittelbaren Tausch* Nutzen geleistet. Die Tauschmittel können demnach als Erwerbsgüter bezeichnet werden.

Wenn in einer Gesellschaft praktisch gesprochen alle Individuen eine bestimmte Sorte Güter als Tauschmittel annehmen, wird diese Güterart als *Geld* bezeichnet. In einer Gesellschaft, deren Staatsorgane die Staatsangehörigen durch Mitteilung in Gesetzesform zu motivieren suchen, immer bestimmte, vom Staat gezeichnete Dinge zur Erfüllung der *obligationes juris* anzunehmen, werden erfahrungsgemäß andere Dinge in der Regel nicht als Geld angenommen. Wir können diesen Erfahrungssatz das *nominalistische Theorem* nennen.

In Übereinstimmung mit der allgemeinen Wortführung nennen wir Tauscherwerb von Geld *Verkauf*, Tauscherwerb mit Geld *Kauf*, und Tradition von Geld zur Erfüllung einer Verpflichtung *Bezahlung*. Eine Offerte zum Kauf nennen wir eine *Nachfrage*, eine Offerte zum Verkauf ein *Angebot*. Die Größe der Geldmenge, die beim Tausch als Bezahlung geleistet wird, nennen wir *Preis*. Die Vorschläge der Verkäufer zu Preisen bezeichnen wir als *Verkaufspreise*. Werden Dinge zur zeitweiligen Nutzung erworben, sagen wir, daß ein *Mietverhältnis* zwischen zwei Sonderbesitzern zustande kommt, und zwar zwischen einem unmittelbaren — dem *Mieter* — und einem mittelbaren — dem *Vermieter*.

Ferner stellen wir folgende Definitionen auf, die wir erst bei der Behandlung der ökonomischen Werte näher beleuchten können:

Geldmengen, die ausbezahlt werden, um einen Zweck zu realisieren, nennen wir *Ausgaben*. Wenn die Geldmengen, die durch die Realisation eines ökonomischen Zweckes erworben werden, die Ausgaben übersteigen, bezeichnen wir die Differenz als *Geldüberschuß*. Gibt eine Wirksamkeit solchen Überschuß, so sagen wir, sie ist *rentabel*.

Der Sonderbesitz während des Gebrauches ist mehr oder weniger erforderlich, damit die Güter unmittelbaren Nutzen ab-

geben können. Der Sonderbesitz als Zustand gibt dem Sonderbesitzer Gelegenheit, mittelbaren Nutzen von den Gütern zu empfangen, denn der Zustandsbesitz ermöglicht es ihm, jeden, der nicht beschlossenen hat, durch Violation oder Etation zu erwerben, an dem Gebrauch der Güter zu hindern, und wenn daher irgend jemand einen Zweck aufstellt, der es erforderlich macht, Leistungen von Gütern in fremdem Sonderbesitz zu empfangen, muß er die Güter oder ihre Leistungen erwerben und dem Sonderbesitzer dafür Bezahlung oder andere Gegendienste leisten. Ebenso wie der Gebrauchsbesitz durch die aktuellen und unmittelbaren Nutzenrelationen, ist der Zustandsbesitz durch die futurellen und mittelbaren gekennzeichnet.

Ein und dasselbe Gut kann also gleichzeitig sowohl in mittelbaren als in unmittelbaren Besitzrelationen stehen, auch wenn nicht Leitungsbesitz oder Arbeitsbesitz vorliegt. Dieses führt eine Erweiterung der Einheit mit sich, die durch das Fachwort „Besitzer“ bezeichnet wird. Nur Individuen können unmittelbare Besitzer sein. Mittelbare Besitzer können dagegen auch Institutionen sein, da Leistungen, die unmittelbar von Individuen empfangen werden, für die Realisation institutioneller Zwecke dienlich sein können.

Die Beobachtung zeigt nun, daß sich in der Regel unter den Sonderbesitzern eines Gutes ein Individuum oder eine Institution in einer derartigen Relation befindet, daß alle anderen Sonderbesitzer das Gut von diesem Individuum oder dieser Institution erworben haben oder aber von irgend jemandem, der das Gut von diesem Individuum oder dieser Institution deriviert hat. In dieser Beziehung wird sich derjenige befinden, der das Gut durch Okkupation, Extinktion oder Etation erworben oder es von einem früheren Sonderbesitzer deriviert hat ohne irgendeine obligatio der Rückgabe an diesen oder jemanden, mit dem dieser kontrahiert haben möchte. Einen Sonderbesitz, der diese Forderung erfüllt, können wir als eine *Eigentumsrelation* bezeichnen, da derjenige Sonderbesitzer, dessen Beziehung zum Ding wir so beschrieben haben, gewöhnlich *Eigentümer* und das Gut sein *Eigentum* genannt wird. Der Eigentümer kann unmittelbarer Besitzer sein; gibt es mittelbare Besitzer, ist er jedoch in der Regel unter ihnen.

Was die Eigentumsbeziehung im ökonomischen Sinne von allen anderen Sonderbesitzen unterscheidet, ist die Tatsache, daß der Eigentümer jeden Gebrauch des Gutes ausüben kann;

der nicht ausdrücklich von einem anderen erworben ist. Ihm gehört also der ewige Rest der Gebrauchsmöglichkeiten; die Chance, das Ungedachte und Ungeahnte. Er ist derjenige, der sich die unbekannte künftige Konsumtion, die unwahrscheinliche, phantastische Rentabilität nutzbar machen kann. Den ökonomischen Traum behält er, wenn er auch alles andere weggibt.

Im übrigen sind die sozialen Beziehungen zwischen den Sonderbesitzern untereinander in verschiedenster Weise geordnet. Jedes Gesetzgebiet hat sein eigenes System. Fast überall sind jedoch die meisten mittelbaren und unmittelbaren Sonderbesitzer von den Staatsorganen geschützt. Ist ein solcher Schutz durchgeführt, so entstehen eine Reihe sozialer Beziehungen, die gewöhnlich „dingliche Rechte“ oder „Sachenrechte“ genannt werden. Noch ist keine Einigkeit über die exakte Definition dieses Begriffes zustande gekommen. Zwei Tatsachen aber müssen wohl die Bestimmenden sein. Erstens der Umstand, daß dingliche Rechte außerhalb eines mit Rechtsordnung ausgerüsteten Staates nicht nachgewiesen werden können. Zweitens der Umstand, daß jedes individuelle Recht einen Debitor haben muß; ein Rechtsverhältnis ist eine Beziehung zwischen Kreditor und Debitor; ohne obligatio juris auch kein Recht. Für jede obligatio juris muß aber eine Grundlage in dem Versprechen eines Debtors gesucht werden. Aus diesem Gedankengang heraus können wir folgende Definition aufstellen: unter einem *dinglichen Recht* verstehen wir das Recht eines unmittelbaren oder mittelbaren Sonderbesitzers, von bestimmten Staatsorganen Schutz zu fordern, falls sein Sonderbesitz geschädigt wird. Es ist also immer ein staatliches Organ Debitor für das dingliche Recht, näher bestimmt, eventueller Debitor. Die Grundlage für diese staatliche obligatio juris ist in Gesetz oder Gewohnheit zu suchen.

Das *Eigentumsrecht* ist demnach weder ein „Recht über ein Ding“, noch „ein Recht, gewisse negativ bestimmte Handlungen auszuführen“, weder „ein Recht, das sich gegen jedermann wendet“, noch ein „Recht gegen Schädiger“. Im Gegenteil, es ist das Recht eines Eigentümers, von bestimmten Staatsorganen für sein Eigentum Schutz gegen die Wirkungen antiökonomischer Handlungen zu beanspruchen. Die alte Streitfrage, was älter ist, das Eigentumsrecht oder der Staat, sollte demnach folgende Lösung haben: Die Eigentumsrelation ist älter als der Staat, aber das Eigentumsrecht ist eine staatliche Schöpfung.

59. Erwerb zu Konsumtionszwecken haben wir als Konsumtionserwerb bezeichnet, Erwerb zu ökonomischen Zwecken als geschäftlichen oder merkantilen Erwerb. Einzelne Güter werden übrigens zu gemischten Zwecken erworben.

Geschäftlicher Erwerb ist der Definition nach erstens der Erwerb der Güter und Dienste, die zur Produktion oder Leistung von Diensten erforderlich sind, zweitens auch der Gelderwerb, der mit den produzierten Gütern oder den geleisteten Diensten ausgeübt wird. Das erworbene Geld wird wieder für Konsumtionserwerb oder geschäftlichen Erwerb angewandt und ist also zu ökonomischen Zwecken erworben. Während der Konsumtionserwerb nur Kauf umfaßt, begreift der geschäftliche Erwerb sowohl Kauf als auch Verkauf in sich. Auf diese Weise hat der Tausch, besonders aber der Gebrauch von Geld, eine weitgehende Teilung des Erwerbs ermöglicht. Da Geld in den meisten normalen Fällen ein ausreichendes Hilfsmittel beim Konsumtionserwerb ist, können die Individuen sich merkantil auf eine Wirksamkeit beschränken, deren übergeordnete Zwecke ausschließlich oder teilweise Verkaufszwecke sind. Sie können sich also auf diejenigen Wirksamkeiten konzentrieren, die sie für die Ganzheit ihrer Interessen am dienlichsten halten. Diese Tatsache bildet eine der Voraussetzungen für die Organisation der ökonomischen Wirksamkeit in Gewerben und Betrieben.

Die Beschlüsse der Konsumtionserwerber werden einerseits durch ihre Erkenntnis der Erfordernisse motiviert, die sie selbst sowie ihre Versorgten haben werden, andererseits durch die zum Zweck verfügbare Geldmenge. Die im sechsten Kapitel ausführlich besprochene mittelbare Motivierung durch Sinnesempfindungen, Vermissten, Lust und Begierden machen sich bei diesen Beschlüssen besonders stark geltend.

Die Beschlüsse der geschäftlichen Erwerber sind motiviert durch eine mentale Erkenntnis in Vorauszeit teils der Verkaufsmöglichkeiten, teils der Nutzkraft der verschiedenen Güter. Bei dieser Motivierung tritt das Emotionelle sehr in den Hintergrund. Die Erwägungen der Verkaufsmöglichkeiten bestehen aus Berechnungen, die auf mentaler Erkenntnis der futurellen Nachfrage beruhen. Die Erwägungen der Nutzkraft bestehen aus dem Durchdenken der Beziehungen zwischen den Gütern und den Erfordernissen der Wirksamkeit. In erster Linie kommt es hier auf die Erkenntnis der Produktion und ihrer Möglichkeiten an.

Zehntes Kapitel.

Familien, Gewerbe und Betriebe.

60. Nicht alle Individuen haben Arbeitskraft. Kleine Kinder, Invaliden, Geisteskranke und Altersschwache sind nicht imstande, für sich selbst zu sorgen. Andere müssen für sie arbeiten. Ihre Versorger sind gezwungen, Mittel zu schaffen, nicht nur, um ihren eigenen Erfordernissen zu genügen, sondern auch um die Erfordernisse der Versorgten zu decken. Sie müssen mit anderen Worten durch ihre Arbeit einen Überschuß von Gütern beschaffen über das hinaus, was für ihren persönlichen Bedarf erforderlich ist. Wir sagen, sie müssen einen *Selbstverbrauchsüberschuß* erwerben oder produzieren.

Sobald Versorgungserfordernisse entstehen, wird ein Selbstverbrauchsüberschuß notwendig. Diese Erkenntnis ist einer der wichtigsten Beweggründe ökonomischer Zweckbeschlüsse. Schon bei den Tieren wirkt die Notwendigkeit eines Selbstverbrauchsüberschusses zum Unterhalt ihrer Jungen als eine Triebfeder zum Tätigsein.

Eine Anzahl von Individuen, die ökonomische Wirksamkeit ausüben, bildet zusammen mit den Individuen, die sie versorgen, eine Ganzheit, die wir eine *Versorgungsgruppe* nennen. Diese ist fast immer biologisch bestimmt, da ihre Individuen in der Regel durch nähere oder fernere Verwandtschaft verbunden sind. Sie kann als eine ursprüngliche und primäre menschliche Organisation bezeichnet werden. Zwischen den Versorgten und den Versorgern entsteht nämlich eine Reihe von Machtbeziehungen, die durch Angewöhnung und Gewohnheit leicht in eine Organisationsform übergehen, da die Versorgten, um ihre Bedürfnisse befriedigen zu können, gezwungen sind, sich in vielerlei Weise nach den Beschlüssen der Versorger zu richten.

Unter den Versorgungsgruppen ist seit Jahrtausenden die *Familie* die häufigste. Wir können für die exakte Bestimmung des Begriffes auf Biologie und Soziologie hinweisen und nur daran erinnern, daß die Eltern mit ihren Kindern den natürlichen Mittelpunkt einer Familie bilden.

Im ökonomischen Sinne liegt die unmittelbare Bedeutung der Familie darin, daß sie aus einer Ganzheit von Versorgern und Versorgten besteht, daß sie Interessat der meisten Konsumtionserwerbe ist, und daß die abschließende Produktion der Konsumtionsgüter durch sie vor sich geht.

Schon innerhalb der Familie hat seit Menschengedenken eine Arbeitsteilung zwischen Männern, Frauen und Kindern stattgefunden. Diese ursprüngliche Arbeitsteilung ist biologisch bedingt und durch unmittelbare Machtausübung bestimmt worden. Es muß somit als ein offener Fehler bezeichnet werden, wenn einzelne Ökonomen in der Arbeitsteilung eine Wirkung des Tausches sehen wollen.

Dagegen ermöglicht das Tauschverfahren, daß nicht jede Versorgungsgruppe alle bekannten ökonomischen Wirklichkeiten selbst betreiben muß; es ist also Bedingung für die Bildung selbständiger Organisationen, die sich auf bestimmte Sonderwirklichkeiten beschränken. Eine Ganzheit solcher Organisationen, deren Teilnehmer dieselbe Produktionswirksamkeit betreiben, wollen wir ein *Gewerbe* nennen, wenn die gemeinsamen Interessen aller ihrer Organisationen eine einheitliche Politik gegenüber anderen gleichartigen Organisationen ermöglichen. Diese Definition macht keinen Anspruch auf Exaktheit; sie zeigt aber deutlich genug, daß eine exakte Definition des Gewerbebegriffes, wenn sie überhaupt möglich ist, nur in dem politischen Teil der Ökonomik gegeben werden kann. Für uns genügt es festzustellen, daß die Motivierung der ökonomischen Zweckbeschlüsse durch die Familienbeziehungen und die Gewerbezugehörigkeit des Erwägenden beeinflusst wird.

Die Gewerbe sind in der älteren Theorie in zwei Hauptgruppen geteilt worden, die verschiedene ökonomische Grundbeziehungen aufweisen. Die eine Gruppe umfaßt alle Gewerbe, deren Angehörige mit unmittelbarem Erwerb aus der Natur beschäftigt sind, die andere alle übrigen Gewerbe. Damit diese letztere Gruppe der Gewerbe überhaupt möglich ist, müssen diejenigen Individuen, die unmittelbar Dinge aus der Natur ge-

winnen, diese in ausreichendem Maße für die Realisation folgender vier Gruppen von ökonomischen Zwecken erwerben:

1) Der Erwerb derjenigen Güter, die zu ihrem eigenen Unterhalt erforderlich sind.

2) Der Erwerb derjenigen Güter, die zum Unterhalt der Versorgten erforderlich sind.

3) Der Erwerb derjenigen Dinge, die als „Rohstoffe“ für die Produktion der anderen Gewerbe erforderlich sind.

4) Der Erwerb derjenigen Güter, die zum Unterhalt der Arbeiter der anderen Gewerbe und ihrer Versorgten erforderlich sind.

Die Menge von Gütern, die den verschiedenen Gruppen entspricht, ist durch eine Reihe von Begriffen beschrieben worden. Der hier aufgestellte Begriff des Selbstverbrauchsüberschusses umfaßt die Güter, die den Gruppen 2, 3 und 4 angehören. Der von Böhm-Bawerk aufgestellte Begriff des Subsistenzmittelfonds umfaßt die Güter, die zu den Gruppen 1, 2 und 4 gehören. Der von den Physiokraten aufgestellte Begriff „produit net“, so, wie er nicht durch ihre Kritiker, sondern in ihren eigenen Werken bestimmt worden ist, umfaßt die Güter, die den Gruppen 3 und 4 angehören. Der von Turgot angedeutete Lohnfonds umfaßt die Güter, die zur Gruppe 4 gehören.

Die hier behandelte Frage der Bedingungen für das Vorhandensein von Gewerben, deren Angehörige nicht unmittelbaren Dingerwerb aus der Natur treiben, bildete das Ausgangsproblem der Physiokraten. Die Ganzheit von Bedingungen, die wir hier zu bestimmen versucht haben, faßten sie in dem Satz zusammen, daß der Ackerbau (*l'agriculture*), bei ihnen die Gesamtheit aller Gewerbe, die unmittelbar aus der Natur erwerben, einen „produit net“ erzeugen müßte. Richtig verstanden enthält diese Lehre eine ökonomische Wahrheit von größter Tragweite.

61. Die wirtschaftlichen Organisationen können teils nach technischer, teils nach ökonomischer Zweckdienlichkeit organisiert sein. Bis zu einem gewissen Grade wird jeder Organisationsbeschluß mit Rücksicht auf beide Arten der Zweckdienlichkeit gefaßt. Nicht zuletzt aus diesem Grunde ist eine geeignete Gruppierung der ökonomischen Organisationen recht schwierig. Versuchen wir die Leitung als das sicherste Merkmal festzustellen,

so können wir diejenigen Organisationen, die man im eigentlichen Sinne ökonomisch nennen kann, in folgende Gruppen teilen:

1) Der *merkantile Betrieb* oder das *Geschäft*, eine Organisation von Individuen, deren Arbeit zur Realisation einer Ganzheit von merkantilen Zwecken unter einheitlicher Leitung vor sich geht.

2) Der *technische Betrieb*, eine Organisation von Individuen, deren Arbeit zur Realisation einer Ganzheit von technischen Zwecken unter einheitlicher Leitung vor sich geht.

3) Der *Haushalt*, eine Organisation von Individuen, deren Konsumtionserwerb unter einheitlicher Leitung vor sich geht. Sehr oft wird der Haushalt eine Familie umfassen. Den Leiter eines Haushalts nennen wir einen *Haushalter*.

Eine immer umfassendere ökonomische Wirksamkeit führen der Staat und die von ihm gegründeten sogenannten öffentlichen Organisationen aus. Innerhalb der Staatsorganisation ist jedoch die Leitung der einzelnen Wirksamkeiten nur in wenigen Fällen so selbständig, daß von eigentlichen Staatsbetrieben die Rede sein kann. Dies gilt besonders für die merkantile Leitung. Wenn die Finanzwissenschaft als die Lehre vom Haushalt der öffentlichen Organisationen bezeichnet wird, so ist dies daher eine Aussage, die in den meisten Anwendungen exakte Geltung hat.

Merkantiler und technischer Betrieb sind nach Merkmalen definiert, die nicht konkurrieren. Die beiden Begriffe lassen sich deshalb neben einander verwenden. In den meisten Betrieben deckt sich jedoch die merkantile mit der technischen Einheit.

Da Besitz und Bereich durch den Erwerb bestimmt werden, muß folgerichtig die merkantile Leitung der technischen übergeordnet sein.

62. Die Planlegung und Leitung der Betriebe ist für die Richtung der ökonomischen Wirksamkeit das Bestimmende. In dem politischen Teil der Ökonomik ist daher die Lehre von den Betrieben und der Betriebspolitik ein grundlegender Abschnitt. Aber auch für die Wertungslehre ist es von Bedeutung, sich darüber klar zu werden, daß sich innerhalb des einzelnen Betriebes ein Komplex von Interessen geltend machen kann, die sich bisweilen decken, bisweilen jedoch kollidieren. In Betrieben, deren Organisation den höchsten Grad von Vollkommenheit erreicht hat, sind folgende Interessengruppen zu unterscheiden:

1) *Die technischen Interessen*, die auf größtmögliche *Effek-*

tivität, das heißt auf technische Vervollkommnung hinzielen und durch die technischen Leiter und Sachverständigen vertreten werden.

2) *Die Nutzinteressen*, die auf Beschaffung der größtmöglichen Nutzkraft der zu leistenden Dienste und der zu produzierenden Güter hinzielen. Aufgabe der merkantilen Leiter ist es, die Nutzinteressen geltend zu machen.

3) *Die Zweckinteressen*, die auf Realisation der Betriebszwecke hinzielen. Diese sind meist rein erwerbsmäßig und erstreben die größtmögliche Rentabilität. Aber nicht alle Betriebe sind zu diesem Zweck geschaffen worden. Öffentliche Betriebe werden oft gegründet, um bestimmte Nutzzwecke zu realisieren. Nicht selten ist dies auch der Fall bei privaten Betrieben, deren Gründer zu den späteren Kunden gehören. Wirksamkeit zum Selbstverbrauch wird immer ausgeübt, um Nutzzwecke zu realisieren. Praktisch gesprochen haben alle landwirtschaftlichen Betriebe eine Gruppe von Nutzzwecken und eine Gruppe von Rentabilitätszwecken. Letztere bezieht sich auf den „produit net“ des Betriebes.

Für die drei hier erwähnten Interessengruppen kann der Betrieb als Interessat aufgefaßt werden. Sie können daher unter der Bezeichnung *Betriebsinteressen* zusammengefaßt werden. Neben ihnen und teilweise im Streit mit ihnen machen sich jedoch innerhalb des Betriebes eine Reihe ausschließlich persönlicher Interessen geltend:

4) Die persönlichen Interessen der Leiter, die darauf hinzielen, den größtmöglichen Betrag an Lohn, Provision und Tantiemen und die stärkstmögliche Machtstellung zu erreichen.

5) Die persönlichen Interessen der Besitzer und Eigentümer, die darauf hinzielen, daß der größtmögliche Anteil am Überschuß ihnen zufallen soll. In dem typisch modernen Betrieb werden diese Interessen durch die Aktionäre vertreten.

6) Die persönlichen Interessen der festangestellten Beamten, die darauf hinzielen, ihnen den größtmöglichen Lohnbetrag, die bestmöglichen Arbeitsbedingungen und die reichsten Zukunftsaussichten zu sichern. Die Vertreter dieser Interessen werden sich solange wie möglich dem Aufhören einer Wirksamkeit widersetzen, wenn es sich auch herausstellen sollte, daß die Erwartungen auf ihre Rentabilität fehlschlagen.

7) Die Interessen der zufällig beteiligten Arbeiter, die mit

der Forderung auf den größtmöglichen Lohn für die geleistete Arbeit und die bestmöglichen Arbeitsbedingungen erschöpft sind.

Geschäftsleiter, die gesellschaftlich denken, stellen sich nun die Aufgabe, alle diese Interessengruppen soweit wie möglich in Einklang zu bringen oder wenigstens akute Konflikte zwischen ihnen zu vermeiden. Dieses wird leichter sein, wenn sie nicht selbst starke Interessen als Eigentümer haben. Fast unter allen Umständen macht jedoch ihr Eigeninteresse nur einen Teil des betriebsmäßigen Interessenkomplexes aus, und der Leiter eines Betriebes läßt sich oft genug von einem dieser anderen Interessen dazu bewegen, einen Beschluß zu fassen, der direkt im Widerstreit mit seinen eigenen Interessen steht. Wenn daher moderne demokratische Politiker und sozialistische Schriftsteller alle Interessen, die sich an einen Betrieb knüpfen, oft ohne weiteres als persönlich und alle Betriebsbeschlüsse als egoistisch motiviert bezeichnen, geben sie eine sehr unrichtige Analyse des Interessenkomplexes. Anstatt den Begriff „Gesellschaftsinteressen“, der sich in vielen Beziehungen nur schwer bestimmen läßt, als konstanten Gegensatz den „privat-ökonomischen Interessen“ gegenüberzustellen, sollte eine zweckdienliche demokratische Politik sich mit dem Gegensatz zwischen den eigentlichen Betriebsinteressen und den rein persönlichen Interessen innerhalb der Betriebe beschäftigen, um durch Gesetzgebung und staatliche Maßnahmen die Betriebsinteressen gegenüber den verschiedenen Gruppen persönlicher Interessen zu stützen.

Die einseitige Beurteilung dieser Verhältnisse, die in dem politischen Wortwechsel gang und gäbe ist, hat zum Teil ihre Ursachen in der Behandlung des Sachverhältnisses durch die Ökonomik. Die klassische Schule hatte im wesentlichen Betriebe vor Augen, die von dem Eigentümer selbst geleitet werden und deren Interessenkomplex begrenzt ist, und die moderne Ökonomik ist an einer tieferen Erkenntnis der verschiedenen Interessen in hohem Grade dadurch gehindert worden, daß sie anstatt einer Lehre von Betrieben eine Lehre von den sogenannten „Unternehmern“ entwickelt hat. Dies gilt jedoch weniger für die reichsdeutsche Wissenschaft, die gerade auf dem Gebiet der Betriebslehre beachtenswerte Resultate erzielt hat.

Der Begriff Unternehmer läßt sich kaum exakt definieren und wird daher in der positiven Darstellung dieser Abhandlung nicht angewandt werden. Am richtigsten versteht man wohl

unter einem Unternehmer einen Geschäftsmann, der einen merkantilen Betrieb für eigene Rechnung unter eigener Leitung betreibt und also die meisten Betriebsinteressen, die Leiterinteressen und Besitzerinteressen in sich vereinigt. Nur wo diese Koinzidenz stattfindet, nimmt irgendein Individuum eine solche Machtstellung ein, wie sie die Sozialökonomien gewöhnlich einem Unternehmer zuschreiben. In den modernen Gesellschaftsformen werden aber diese Interessen in viele Gruppen aufgelöst, wodurch der Unternehmerbegriff recht unanwendbar wird. Es ist irreführend, einen armen Disponenten mit knappem, festem Gehalt einen Unternehmer zu nennen; es ist lächerlich, einer Schar mit dem Betrieb völlig unbekannter Aktionäre diesen Ehrentitel zu verleihen.

Wenn die moderne Ökonomik trotzdem bei dem Unternehmerbegriff stehen geblieben ist, so findet dies seine Erklärung in zwei Gründen rein theoretischer Art. Erstens ist es für die subjektive Schule mit ihrer Lehre von den persönlichen und emotionalen Ausgangspunkten der ökonomischen Wirksamkeit leichter, mit den Unternehmern zu operieren als mit den Betrieben. Zweitens paßt sich der Unternehmerbegriff in die allgemeinen Theorien von der Verteilung ein, und es ist auch möglich, ihn in die herkömmliche Lehre von den Produktionsfaktoren zweckdienlich einzufügen.

Elftes Kapitel.

Wirtschaftsfaktoren.

63. Die Nutzkraft eines Gutes beruht teils auf technischen, teils auf ökonomischen Bedingungen.

Die technische Zweckdienlichkeit eines Gutes in Vorauszeit beschrieben — also die Ganzheit der technischen Bedingungen seiner Nutzkraft — nennen wir seine *technische Kraft* oder *Technizität*. Diese hängt von den physischen und chemischen Eigenschaften der Dinge ab und wird von den technischen Wissenschaften beschrieben.

Die ökonomische Zweckdienlichkeit eines Gutes in Vorauszeit beschrieben — also die Ganzheit der ökonomischen Bedingungen seiner Nutzkraft — nennen wir ihre *ökonomische Kraft* oder *Ökonomizität*. Die ökonomischen Bedingungen, die in diesem Begriff zusammengefaßt sind, dürften analytisch so beschrieben werden:

1) Die Technizität des Dinges muß für die Realisation menschlicher Zwecke dienlich sein.

2) Die Menschen müssen die Erkenntnis dieser Dienlichkeit gewonnen haben.

3) Die Menschen müssen Methoden für die Nutzung der Technizität des Dinges kennen.

4) Das Ding muß in solche Beziehungen zu einem Gebraucher gebracht werden können, daß dieser zweckdienliche Leistungen von ihm empfangen kann.

Der Nutzkraft entsprechend kann für die antiökonomische Wirksamkeit der Begriff *Schadkraft* aufgestellt werden. Diese besteht aus der Technizität des Dinges mit einer Ganzheit verbunden, die wir als *antiökonomische Kraft* oder *Antiökonomizität* bezeichnen können. Einzelne Dinge haben nur Schadkraft,

andere sind sowohl zu ökonomischer als auch zu antiökonomischer Wirksamkeit brauchbar. Es hängt vom Zweckbeschluß ab, ob sie als Güter oder als Schadmittel gebraucht werden.

64. Sowohl in der Produktionslehre als auch in der Verteilungslehre spielt die herkömmliche Theorie von den Produktionsfaktoren eine entscheidende Rolle.

Diese Theorie nimmt ihren Ausgangspunkt in der Erfahrung, daß bei jeder Produktion gewisse Gruppen verschiedenartiger Ursachen zusammenwirken müssen. Es ist Brauch geworden, diese durch drei oder vier Integralbegriffe zu beschreiben. In den älteren Darstellungen werden immer nur drei Produktionsfaktoren gebraucht, und zwar Boden, Arbeit und Kapital (land, labour and capital). Neuere Verfasser haben einen vierten Faktor einfügen wollen. Diese Begrifferscheinung ist in der amerikanischen Literatur „the business ability“ genannt worden; das entsprechende deutsche Wort dürfte „Unternehmerfähigkeit“ sein. Gewöhnlich werden die drei ursprünglich festgestellten Faktoren etwa in folgendem Sinne definiert: unter Boden versteht man die Gesamtheit aller naturgegebenen Produktionsmittel, unter Arbeit die Gesamtheit aller menschlichen Betätigungen, unter Kapital die Gesamtheit aller produzierten Produktionsmittel. Für die Unternehmerfähigkeit haben wir keine Beschreibung finden können, die sich mit einer exakten Definition deckt. Übrigens werden in den meisten Darstellungen auch heutzutage nur die drei altbewährten Faktoren angewandt.

Diesem wird indessen eine wesentliche Bedeutung für das wirtschaftliche Leben zugeschrieben. Bildlich ausgedrückt ließe sich sagen, daß die Ökonomen sich die Güterproduktion in einem abstrakten, dreidimensionalen Raum denken, dessen Dimensionen Boden, Arbeit und Kapital sind. Die Leiter der Produktion werden als mathematisch rechnende Individuen dargestellt, deren Aufgabe es ist, diese drei Faktoren in zweckentsprechende Kombinationen zu bringen. Besonders scheinen einzelne angelsächsische Schriftsteller der Ansicht zu sein, daß die Leiter sich bei ihren Erwägungen stets mit den drei Integralbegriffen abmühen, und daß diese sich in einheitliche „Dosen“ auflösen lassen, etwa so als ob es Bodenmoleküle, Arbeitsmoleküle und Kapitalmoleküle gäbe. Vielen Verfassern erscheint als Knotenpunkt der Ökonomik die Frage des Zusammenspiels der drei

Produktionsfaktoren, die von einzelnen unter ihnen fast als Personifikationen, als Begriffswesen beschrieben werden.

Die Hauptprobleme einer solchen Beschreibung sind die „Zurechnung“ und die „Verteilung“. Die erste Frage ist, welcher Teil des Produktionsertrages jedem der drei Integralfaktoren zugeschrieben werden soll; die zweite, wie der Reingewinn des Ertrages dank dem Auftreten dieser Faktoren sich verteilen läßt auf Boden (Grundrente), auf Kapital (Kapitalzins), als Entgelt für Arbeit (Arbeitslohn) und als Residuum für die Unternehmer (Unternehmergewinn). Doch ist es nicht gelungen, irgendeine Theorie aufzubauen, die eine tatsächlich einwandfreie Lösung der beiden Problemganzenheiten gibt. Vielmehr scheint jeder Verfasser, der einen Beitrag zur Beseitigung der alten Streitfragen geben will, neue Schwierigkeiten entdeckt zu haben. Die Behauptung, daß die herkömmliche Lehre von den Produktionsfaktoren sich nicht als eine geeignete Grundlage für eine exakte Behandlung der schwierigeren Fragen der Ökonomik gezeigt hat, dürfte somit nicht unbegründet sein. Wir neigen tatsächlich zu der Annahme, daß diese Lehre mehr Probleme aufwirft als löst. Unter allen Umständen kann als feststehend betrachtet werden, daß sehr wenige Individuen es bei einem Vorausdurchdenken des ökonomischen Handelns praktisch oder zweckdienlich finden, von den drei Integralbegriffen Gebrauch zu machen.

Diese Denkweise würde ihnen auch wenig Nutzen bringen können, denn die drei oder vier Produktionsfaktoren sind in den gewöhnlichen sozialökonomischen Darstellungen nicht nach einheitlichen Prinzipien bestimmt worden. Das Kapital wird als eine Gesamtheit von Gütern definiert und ist somit ein statischer, dinglicher Begriff. Unter Arbeit versteht man eine Summe von Tätigkeiten. Hier ist also ein dynamischer Begriff aufgestellt, der auch nur in Gleichzeit oder Nachzeit zur Wirksamkeit bestimmt werden kann. Die Unternehmerfähigkeit dagegen ist als eine Gesamtheit bestimmter Möglichkeiten zu denken. Der „Boden“ oder die „Natur“ endlich wird teils als die Gesamtheit der naturgegebenen Produktionsmittel dem Kapital gleichgestellt, teils aber auch als die Arbeit der Naturkräfte der menschlichen Arbeit analog gedacht. Die wissenschaftlichen Begriffe sind also theoretisch viel zu unbestimmt, um für das praktische Denken brauchbar zu sein.

Es erschwert auch die praktische Benutzung der vielen

scharfsinnigen Beobachtungen, die von den Theoretikern bei ihrer Arbeit mit den drei Faktoren ausgeführt wurden, daß diese ausschließlich in Beziehung zur Produktion bestimmt worden sind, denn bei den Erwägungen der Leiter wird immer die Ganzheit der ökonomischen Interessen durchdacht. Auch machen sich beim Erwerb und bei anderer ökonomischer Wirksamkeit dieselben Grundfaktoren geltend wie bei der Produktion. Sollen daher die Theorien von den Grundfaktoren für die ökonomischen Erwägungen Bedeutung erhalten, scheint es uns zweckdienlich, sie zu einer auf jedes wirtschaftliche Tun anwendbaren Lehre von den *Wirtschaftsfaktoren* auszubauen.

65. Ein unmittelbarer Vergleich zwischen Unternehmerfähigkeit und Arbeit ist grundsätzlich ausgeschlossen, da die beiden Begriffe nach ungleichen Beschreibungsprinzipien bestimmt sind. Jedoch ist es klar, daß die Lehre von dem vierten Produktionsfaktor mit der Behauptung steht und fällt, daß die Unternehmerarbeit von einer anderen und höheren Qualität ist als diejenige Arbeit, die von den übrigen Teilnehmern der Produktion ausgeführt wird.

Nun läßt sich wohl nicht leugnen, daß die Arbeit eines Unternehmers schwierig und bedeutungsvoll sein kann. Sie unterscheidet sich jedoch in dieser Hinsicht nicht sehr von dem Wirken eines Staatsmannes oder eines Heerführers, und sie fordert keineswegs eine derartige Sonderbegabung wie sie für Dichter, Künstler, Forscher und Denker Bedingung ist. Die Verfasser, die in blendender Weise die Unternehmerfähigkeit als einen besonderen Produktionsfaktor hervorheben, denken tatsächlich immer an die idealen Forderungen, die an die Begabung eines Unternehmers zu stellen sind; und vergessen dabei, daß die große Mehrzahl der Unternehmer sich nur einer recht mittelmäßigen Tüchtigkeit rühmen darf. Die ökonomische Geschichte, vor allem die Berichte von den letzten Phasen der Hochkonjunkturen, haben leider gezeigt, daß die meisten Unternehmer immer wieder die verhängnisvollsten Fehler begehen und nur geringe Beweise für das Vorhandensein eines besonderen Produktionsfaktors höherer Qualität liefern.

Noch ein anderer Mangel der Theorie besteht darin, daß der Begriff „Unternehmer“ in dem Fall schwer zu bestimmen ist, wenn Leitung und persönliches Interesse an der Zweckrealisa-

tion von einander getrennt sind. Einzelne Ökonomen haben auch Definitionen aufgestellt, nach denen Kellner als Unternehmer bezeichnet werden müssen, weil sie mit eigenem Geld arbeiten, während die werkstellenden Direktoren von Weltbetrieben diese Ehrenbezeichnung nicht erhalten können, weil sie angestellte Beamte sind.

Die Wahrheit, die der Theorie zugrunde liegt, ist, daß menschliche Arbeit drei qualitativ verschiedene Bestandteile in sich vereinigt — Denken, Beschließen und Handeln — und daß die Arbeit verschiedenen Charakter annimmt, je nachdem der eine oder der andere dieser Bestandteile vorherrscht.

Für jede dingliche Produktion ist menschliche Arbeit notwendig; jedoch nimmt die Geistesarbeit in dieser Hinsicht eine völlig andere Stellung ein als das Handeln. Eine Reihe von Handlungen läßt sich nämlich durch andere Produktionsmittel ersetzen, während nur zufälliges Gelingen Gedanken und Beschlüsse ersetzen kann, und zwar auch nur in geringem Grade. Ohne Zweck keine Wirksamkeit, das heißt, daß die Wirksamkeit zuerst Gegenstand von Gedanken, sodann vom Beschluß und erst in dritter Linie vom Handeln sein muß. „Blinde Handlungen“ sind nicht wirtschaftlich. Und während recht oft die verschiedensten Individuen eine erforderliche Handlung gleich gut ausführen können, geschieht es, daß die Realisation des Zweckes durchaus davon abhängig ist, daß ein bestimmter Fachmann den Plan legt und die grundlegenden Beschlüsse faßt.

Aber nicht nur in dieser Hinsicht unterscheidet sich die Geistesarbeit vom Handeln. Sie ist auch mit anderen Teilen des Selbst verknüpft. Sie wird der Außenwelt nur durch Mitteilungen und Handlungen bekannt. Sie hat andere Beziehungen zu Zeit und Raum und möglicherweise auch zur Kausalität.

Soll daher die menschliche Arbeit durch Aufstellung mehrerer Faktoren beschrieben werden, scheint es uns zweckdienlich, durch die Teilung einen Ausdruck für die drei qualitativ verschiedenen Glieder der Arbeit zu geben. In der statischen Beschreibung können wir sodann als Wirtschaftsfaktoren die Begriffe *Denkkraft*, *Beschlußkraft* und *Tatkraft* aufstellen, in der dynamischen Beschreibung *Gedankenarbeit*, *Beschlußerbeit* und *Handeln*.

Besonders für die wissenschaftliche Behandlung der Arbeitstechnik scheint diese Dreiteilung große Vorteile zu bieten, denn

für die wissenschaftliche Betriebsorganisation ist es eine der ersten Aufgaben, eine zweckdienliche Verteilung des Wirkens auf Gedankenarbeit, Beschlußarbeit und Handeln zu ermöglichen. Bei der Realisation einer größeren Reihe von Produktionszwecken erreichte Taylor durch eine verhältnismäßig kleine Vermehrung der Geistesarbeit die Ersparung eines wesentlichen Prozentsatzes der zum Handeln nötigen Arbeit. Wie auch das endgültige Urteil über die von ihm angewandten Methoden lauten mag, so wird jeder zugeben können, daß der Weg, den er für die Neuorganisation des Zusammenwirkens der Arbeitsfaktoren einschlug, in einer zweckdienlichen Richtung läuft. Was wir Arbeitskultur nennen könnten, besteht gerade darin, daß der größtmögliche Teil der Zweckrealisation durch Geistesarbeit ausgeführt wird. Schon Jahrtausende hindurch haben sich die Forscher unzählige mühsame sensuelle Beobachtungen dadurch erspart, daß sie einige wenige generelle mentale Beobachtungen ausführten. Die Arbeit in den Betrieben muß dieselbe Richtung einschlagen.

66. Der Produktionsfaktor „Kapital“ wird von den meisten deutschen, österreichischen und nordischen Ökonomen als der Inbegriff aller produzierten Produktionsmittel definiert. In der Alltagssprache und gewöhnlich auch in der amerikanischen Ökonomik versteht man indessen unter „Kapital“ ausschließlich eine bestimmte Werterscheinung, und diese zweite Bedeutung des Wortes ist in der deutschen, österreichischen und nordischen Wirtschaftslehre der ersten gleichwertig. Der Dogmenhistoriker könnte Bände füllen mit dem Nachweis aller Undeutlichkeiten, Zweideutigkeiten und Mißverständnisse, zu denen dieser Doppelgebrauch des Wortes geführt hat. Um ganz sicher zu sein, daß wir uns auf diesem wichtigen Gebiet nicht einer unklaren Ausdrucksweise schuldig machen, wollen wir in unserem System den entsprechenden Wirtschaftsfaktor mit dem Fachausdruck die „Hilfsmittel“ bezeichnen. Wird diese Ausdrucksweise gewählt, so wird es umso leichter sein, immer festzuhalten, daß wir es hier nicht mit der Wirkung irgend welcher Wertbeziehung, sondern mit einer wichtigen Voraussetzung vieler ökonomischer Wertungen zu tun haben.

In unserem System dürfte es übrigens zweckdienlich sein, dem Wirtschaftsfaktor der Hilfsmittel in zweierlei Weise einen

weiteren Umfang zu geben als der Produktionsfaktor Kapital in den gewöhnlichen Darstellungen hat.

Die erste Erweiterung folgt unmittelbar aus dem wirtschaftlichen Charakter der Hilfsmittel. Die allgemeine Lehre erkennt als „Kapital“ nur Güter an, die bei der Produktion gebraucht werden können. Wir müssen als Hilfsmittel jedes Gut anerkennen, dessen Nutzkraft für die Realisation eines beliebigen ökonomischen Zweckes dienlich ist.

Die zweite Erweiterung steht mit unserer Auffassung der Geistesarbeit in Zusammenhang. Nach der allgemeinen Lehre umfaßt der Produktionsfaktor „Kapital“ nur Güter. Wir müssen zugeben, daß die Hilfsgüter keineswegs die einzigen von Menschen geschaffenen Hilfsmittel sind, die bei der ökonomischen Wirksamkeit gebraucht werden. Bei der Geistesarbeit wird auch eine Reihe von mentalen Hilfsmitteln benutzt, die nicht freie Gaben der Natur sind, sondern Resultate früherer menschlicher Wirksamkeit. Die logischen Begriffe, die Denkgesetze, die technischen und ökonomischen Kenntnisse — alles dies sind wichtige mentale Hilfsmittel. So wie ein Produktivgut von einigen Individuen produziert und später von anderen für Gebrauchszwecke erworben wird, sind diese Erkenntnisse von einigen Denkern und Forschern errungen und werden später von einer großen Zahl der Geistesarbeiter immer aufs neue erworben. Ebenso wie die Produktivgüter müssen sie durch fortgesetzte Arbeit bewahrt und erneuert werden. Als menschliche Erkenntnisse sind wenigstens einige von ihnen unvergänglich; als individuelle Hilfsmittel für ökonomische Arbeit haben sie sowohl wie die Produktivgüter begrenzte Lebensdauer.

Anfangs wird es vielleicht etwas fremdartig wirken, die mentalen Hilfsmittel als Wirtschaftsfaktor neben die dinglichen gestellt zu sehen. In einem System, das Geistesarbeit und Handeln als Arbeitsfaktoren gleichstellt, ist dies aber nicht unlogisch. Außerdem wird das Verfahren die Darstellung der Ausbildung erleichtern und auch für die Erklärung des häufigen Ersetzens des Handelns durch Geistesarbeit zweckdienlich sein. Notwendig ist die Erweiterung nicht, denn der Wirtschaftsfaktor Denkkraft kann an und für sich so bestimmt werden, daß er auch die Herrschaft über die mentalen Hilfsmittel umfaßt. Zweckdienlich dürfte es jedoch sein, die Begriffsbestimmung folgendermaßen zu formulieren: Der Wirtschaftsfaktor *Hilfsmittel* umfaßt die

Ganzheit aller Produktivgüter wie die Ganzheit aller nutzkraftigen Erkenntnisse. Erstere Gruppe wird als die der *dinglichen Hilfsmittel*, letztere als die der *mental*en Hilfsmittel bezeichnet.

67. Viele Theoretiker sind im Zweifel darüber gewesen, nach welchen Grundsätzen sie den Produktionsfaktor „Kapital“ — die Gesamtheit der dinglichen Hilfsmittel — dem Boden und der Natur gegenüber zweckdienlich abgrenzen sollen. Zwei Lösungen des Problems scheinen vom logischen Standpunkt aus gleichberechtigt zu sein:

1) Die „Natur“ oder der „Boden“ umfaßt diejenige Ganzheit der wirklichen Umwelt, die nicht durch menschliche Zweckeinwirkungen dauernd verändert worden ist, insofern sie sich in irgendeinen Sonderbesitz bringen läßt.

Das „Kapital“ (die dinglichen Hilfsmittel) umfaßt die Ganzheit aller Produktivgüter, einschließlich desjenigen Teiles der wirklichen Umwelt, der durch menschliche Zweckeinwirkungen dauernde Änderungen in seinem Zustand erfahren hat.

2) Die „Natur“ oder der „Boden“ umfaßt diejenige Ganzheit der Umwelt, die sich in Sonderbesitz bringen läßt, einschließlich der dauernden Veränderungen, die ihre Ursachen in menschlichen Zweckeinwirkungen haben.

Das „Kapital“ (die dinglichen Hilfsmittel) umfaßt die Ganzheit der Produktivgüter, die sich sensuell oder mental als etwas von der sie umgebenden Natur dinglich Verschiedenes beobachten lassen.

Die Theoretiker scheinen zwischen diesen beiden Begriffsbestimmungen zu schwanken. Einzelne haben — verleitet durch Gedankenreihen, zu denen die Doppelbedeutung des Wortes „Kapital“ sie geführt hat — den Zwischenstandpunkt eingenommen, dauernde Bodenverbesserungen solange als „Kapital“ (Hilfsmittel) anzusehen, bis sie amortisiert sind und dann als „Boden“. Es ist ihnen dabei entgangen, daß die Beschreibung der Produktionsfaktoren, weil sie dem technischen Teil der Produktionslehre angehört, sich restlos durchführen lassen muß, ohne daß ein Wertphänomen wie die Amortisation zu Hilfe gezogen wird. Es ist ihnen ferner entgangen, daß jede Amortisation durchaus schätzungsmäßig ist, und daß die so gegebene Abgrenzung also nur schwebende Merkmale bietet.

Die Zweiteilung zwischen „Boden“ und „Kapital“ ist in-
dessen in den weiteren Ausführungen schwer festzuhalten, denn
bei der Beschreibung der Wertungen und der Verteilung der
Werte zeigt es sich, daß diejenigen Werte, die den dauernden
Bodenänderungen entsprechen, teils in dieselbe Klasse einzu-
reihen sind wie die Werte des Bodens, teils in dieselbe Klasse
wie die Werte der dinglichen Hilfsmittel. Daher dürfte es zweck-
dienlich sein, die Zweiteilung aufzugeben und einen neuen Inte-
gralbegriff einzuführen, der alle die dauernden Veränderungen
der Natur beschreibt, die wir menschlichen Zweckeinwirkungen
verdanken. Diesen Integralbegriff bezeichnen wir als den Wirt-
schaftsfaktor die *Kulturmittel*.

So sind zu Kulturmitteln zu rechnen:

Urbargemachtes Land,	Flußdamm,
Trockengelegtes Land,	Deichbau,
Bebautes Land,	Ausgebaggerter Hafen,
Gepflanzter Forst,	Kaianlage,
Entwässertes Land,	Hafendamm,
Ausgebaute Grube,	Angelegte Straße,
Kanalisierte Fluß,	Aufgebauter Bahnkörper,
Ausgebauter Wasserfall,	Planiertes Landungsplatz.

Es ist hieraus zu ersehen, daß die Kulturmittel diejenigen
dauernden Veränderungen der Erdoberfläche umfassen, die durch
menschliche Arbeit entstanden sind. Sie sind Bestandteile des
Bodens geworden, müssen aber, um dauernd nutzkräftig zu sein,
instand gehalten werden. Alle Arten von Gebäuden dagegen fallen
außerhalb des Wirtschaftsfaktors der Kulturmittel.

Die hier gegebene Systematik enthält, genau analysiert,
nichts Neues. Es ist im Gegenteil stets unterschieden worden
zwischen demjenigen Teil der Umwelt, der sich im Naturzustand
und demjenigen, der sich im Kulturzustand befindet.

Führen wir nun die Kulturmittel als besonderen Wirt-
schaftsfaktor ein, so bezeichnen wir zweckdienlich mit dem Fach-
ausdruck die *Naturmittel* denjenigen Teil des Bodens, der sich
noch im Naturzustand befindet.

Durch diese Begriffsbildung versuchen wir den ständigen
Streit über die Abgrenzung von Produktivgütern und Boden in der
Weise zum Abschluß zu bringen, daß wir aus dem umstrittenen
Grenzgebiete, das mit den beiden Faktoren gemeinsame Merk-
male hat, einen selbständigen Wirtschaftsfaktor bilden. Zwischen

den beiden Parteien des politischen Grundrentenstreits suchen wir also eine neutrale Zone einzuschieben. Vielleicht können sich hier die Anhänger Ricardos und die Fortschrittler der Landwirtschaft die Hände reichen.

68. Die meisten Sozialökonomien haben bei ihrer Analyse des Zusammenspiels der Produktionsfaktoren das mechanistische Beschreibungsprinzip angewandt. Dieses Prinzip hat seine Grundlage in einer statischen Beschreibung. Jenes Etwas in der Erscheinungswelt, das eine statische Beschreibung überhaupt ermöglicht, wird als „Materie“ oder „Stoff“ bezeichnet. Eine Ganzheit von Erscheinungen in einem bestimmten Zustand beobachtet wird demnach unmittelbar beobachtete Materie. Nun ändern sich aber die Zustände unaufhörlich. Dies muß nach dem Kausalpostulat mindestens eine Ursache haben, die durch Beschreibung des Zustandes nicht bestimmt worden ist. Die Ganzheit der Ursachen, durch die der Zustand der Materie geändert wird, hat man als „Kraft“ bezeichnet. Sie wird durch ihre Größe in einer gegebenen Wirkungszeit bestimmt, und diese Größe wird an dem Unterschied zwischen einem materiellen Zustand am Anfang und am Schluß dieser Wirkungszeit gemessen. Von diesem Prinzip ausgehend hat Böhm-Bawerk die Produktion als Raumversetzungen des Stoffes beschrieben.

Nun hat aber Wilhelm Ostwald vorgeschlagen, das energetische Beschreibungsprinzip für die Darstellung der technisch-ökonomischen Beziehungen zu verwenden. In der Begriffsbildung, die von uns gebraucht wird, ließe sich sagen, daß ein solches Beschreibungsprinzip sich auf der Erkenntnis aufbaut, daß alles, was wir durch unsere Sinnesempfindungen wahrnehmen, Einwirkungen aus der Umwelt und also Ereignisse sind. Das Etwas in der Umwelt, das nach dem Kausalpostulat diese Ereignisse bewirkt, wird als *Energie* bezeichnet. Jede Erscheinung muß in diesem Beschreibungsprinzip als eine Ganzheit von Energiewirkungen gedacht werden. Für die Naturbeschreibung ergibt sich dann die Aufgabe, von einer Klassifikation der Energiewirkungen zu einer Klassifikation der energetischen Ursachen zu gelangen und ferner diejenigen Energiewirkungen zu beschreiben, die nach dem Kausalpostulat eintreten müssen, wenn die festgestellten energetischen Ursachen zusammenwirken, ohne Rücksicht darauf, ob diese Energiewirkungen durch Sinnes-

tätigkeit beobachtet sind oder überhaupt beobachtet werden können. Die Entwicklung der Wissenschaft bei der sukzessiven Realisation dieses Zweckes hat Max Planck als eine fortschreitende Emanzipation von den anthropomorphen Elementen oder eine Objektivierung des Systems bezeichnet. In der hier gebrauchten Begriffsbildung läßt sie sich als eine Entwicklung bezeichnen, in der die mentale Beobachtung einen immer größeren Platz einnimmt, während die sensuelle Beobachtung mehr und mehr nur zu Verifikationen der mentalempirischen Ergebnisse gebraucht wird.

Die energetischen Ursachen werden als verschiedene „Energieformen“ klassifiziert, jede einzelne gilt als durch die für sie charakteristischen Energiewirkungen bestimmt. Nun zeigt die Erfahrung, daß die Ereignisse, die Energiewirkungen hervorrufen, darin bestehen, daß die Energie von der einen Energieform in die andere übergeht, also Transformationen unterworfen ist, während ihre Menge unverändert zu bleiben scheint (der Grundsatz von der Erhaltung der Energie). Ist eine Energiemenge von einer Form A in eine andere Form B transformiert, so kann sie in gewissen Fällen rücktransformiert werden; die Transformation ist „reversibel“. Einzelne Transformationen sind aber irreversibel, und es ist ein Erfahrungssatz, daß bei jeder Energietransformation ein Teil der Energiemenge irreversibel transformiert wird. Die technische Seite der ökonomischen Wirksamkeit kann daher energetisch beschrieben werden als eine Ganzheit von reversiblen und irreversiblen Energietransformationen.

Natürlich ist es nicht Sache der Ökonomen, zu untersuchen, ob die Anwendung des energetischen Prinzips für die Naturbeschreibung von Vorteil ist. Dagegen kann erwähnt werden, daß sich bei ökonomischen Erwägungen in zunehmendem Maße energetische Gedanken geltend machen. Dies ist besonders der Fall bei der Motivierung der technischen Produktionszwecke, die von den technischen Leitern der Betriebe vorgenommen werden.

69. Energie, die Technizität hat, wollen wir *Zweckenergie* nennen, weil nur solche Energie für menschliche Zwecke verwendbar ist. Durch die Produktion geht die benutzte Energiemenge in andere Energieformen über; in den fertigen Produkten

wird sie wiedergefunden. Aber niemals ganz, denn ein Teil der benutzten Zweckenergie wird durch die Produktion immer in Energieformen transformiert, die für menschliche Zwecke unanwendbar sind, was teils darauf beruht, daß die Menschen nur in geringem Grade Methoden für die dienliche Ausnutzung der Technizität kennen, teils eine Wirkung des Entropiegesetzes ist. Im Produktionsprozeß tritt also eine Degradationstendenz der Zweckenergie zutage.

Wilhelm Ostwald ist mit vollem Recht dafür eingetreten, daß es eins der Hauptziele der ökonomischen Politik werden müsse, dem Energieverlust entgegenzuwirken. Teils gilt es zu vermeiden, daß die Zweckenergie vergeudet wird, teils zu erreichen, daß sie so effektiv wie möglich ausgenutzt wird. Bei der technischen Betriebsleitung wird dieser „energetische Imperativ“ in stets wachsendem Umfang befolgt. Energieersparnis ist schon seit Jahren die leitende Idee der Erfinder. Anders steht es leider mit der staatlichen Politik. Für Regierungen wie für Parlamente scheint die Energie ein völlig unbekannter Begriff zu sein. Noch nie in der Weltgeschichte hat die Menschheit eine derartige staatliche Energieverschwendung erlebt wie in den Jahren seit August 1914. Es wäre zu hoffen, daß die jetzige Jugend, die durch diese fortgesetzte Vernichtung der Zweckenergie arm geworden ist, einmal die Forderung einer energetischen Staatspolitik stellen wird. Nur dadurch scheint es möglich, alle die Gedanken, die jetzt in materieller Not verkümmern, für menschenwürdige Geistesarbeit freizumachen.

70. Es ist behauptet worden, daß sich bei den biologischen Prozessen eine sogenannte „Ektropietendenz“ geltend mache, das heißt, eine Tendenz, Energie ohne Technizität in Zweckenergie zu transformieren. Auch wenn dies richtig wäre, würde es nicht die Geltung berühren, die dem Grundsatz von der Erhaltung der Energie auch für diejenigen Energietransformationen zugeschrieben werden muß, die von lebenden Wesen vermittelt werden. So scheint es unter allen Umständen festzustehen, daß die Menschen die Fähigkeit, Energie zu erzeugen, nicht haben, sondern nur auf die Richtung der Energietransformationen einwirken können.

Nun ist nach der allgemeinen Anschauung alle Zweckenergie auf Erden ursprünglich Sonnenenergie, die teils permanent und

kontinuierlich von der Erde aufgefangen wird, teils von früheren Energiebestrahlungen in dauerhaften Energieformen gespeichert worden ist. Die Energie könnte somit als freie Gabe der Natur bezeichnet werden.

Es ist leicht ersichtlich, daß diese energetische Beschreibung der Bedingungen menschlicher Wirksamkeit durchaus mit jener Lehre von den Naturkräften zusammenfällt, die von der physiokratischen Schule entwickelt wurde und dieser ihren Namen gab. Der Energiebegriff war aber um die Mitte des achtzehnten Jahrhunderts noch nicht aufgestellt. So war es den Physiokraten verwehrt, eine energetische Beschreibung des Zusammenhanges zu geben. Sie mußten den Versuch machen, ihn durch damals geläufige Begriffe zu erklären. Dies haben sie auch getan, indem sie den Satz aufstellten, daß allein die Natur „produktiv“ sei. Spätere Verfasser haben übersehen, daß die Physiokraten das Wort „produktiv“ nicht als Bezeichnung für irgendeine wirtschaftliche Betätigung gebraucht haben, sondern als ein naturphilosophisches Begriffswort. So haben die Dogmenhistoriker, anstatt eine zeitgemäße Umgestaltung der von den Physiokraten beschriebenen Beziehungen der Menschen zur Umwelt zu geben, eine scharfe Kritik gegen alle die Irrtümer geübt, die sie selbst aus der physiokratischen Lehre deduziert hatten. Es wird Zeit, daß sie verstehen, daß die physiokratische Schule nicht primitive und widerspruchsvolle Ideen verkündete, sondern als ein vorfrüher Vorläufer des energetischen Beschreibungssystems angesehen werden muß.

Die Individuen können indessen die Energietransformation so beeinflussen, daß die verlorene Zweckenergie in dienlicher Weise von anderen Energiemengen aus erneuert wird, die als Energiequellen bezeichnet werden können. Dies geschieht beispielsweise durch Düngen und Wechselwirtschaft, sowie auch durch Anlage von Flußdämmen und anderen Reservoirien für fließendes Wasser. Diejenigen Energieformen dagegen, die sich durch jahrtausendelange Transformation gebildet haben, wie die der chemischen Grundstoffe, der Kohle, der animalischen und mineralischen Erdöle, werden durch den Menschen beim Gebrauch erschöpft. Wirksamkeiten, die Energiemengen dieser Art nutzkräftig machen, haben die Sozialökonomien als „Abbau“ oder „extraktive“ Wirksamkeiten bezeichnet und mit Recht in eine wirtschaftliche Sonderklasse eingereiht.

Auch die individuelle Energie wird durch die Arbeit degradiert und muß erneuert werden. Im wesentlichen geschieht die erforderliche Energiezufuhr durch Atmung und Ernährung. Es ist auch anzunehmen, daß ein noch nicht genau festgestellter Energiezuwachs im Schlafe stattfindet. Luft wie Nahrungsstoffe aber werden aus der Umwelt gezogen, und die etwaige Energiezufuhr im Schlafe ist dem Menschen überhaupt nicht bewußt. Immer gilt jenes Gesetz, das die Physiokraten zu formulieren versuchten: die Menschen sind nicht Erzeuger der Energie, sondern nur Empfänger.

71. Die Wirksamkeit, deren Zweck es ist, die verschiedenen Energieformen in die dienlichsten Kombinationen zu bringen, stellt der Technik der Produktion eine Reihe schwieriger Probleme. Zur Beschreibung der Grundbeziehungen dieser Wirksamkeit sei Folgendes ausgeführt:

Zwischen einer gegebenen Anzahl beliebig abgegrenzter verschiedener Faktoren, die in die Produktion eingesetzt werden, läßt sich eine bestimmte Kombination denken, die einen größeren Ertrag im Verhältnis zu der angesetzten Zweckenergie ergibt als eine beliebige andere Kombination zwischen Einheiten derselben Faktoren. Diese nennen wir die *Optimumkombination* der gegebenen Faktoren relativ zu dem aufgestellten Zweck. Sie stellt also die größtmögliche Zweckwirkung dieser Faktoren dar.

Ist nun in einer gegebenen Kombination der Faktoren die Energiemenge innerhalb eines Faktors kleiner als diejenige Menge, die mit den vorhandenen Energieformen der anderen Faktoren die benachbarte Optimumkombination bilden würde, wollen wir diesen Faktor als *unterenergetisch* bezeichnen. Ist im Gegensatz dazu die Energiemenge eines Faktors größer als diejenige Menge, die mit den Energiemengen der anderen Faktoren die benachbarte Optimumkombination bilden würde, bezeichnen wir diesen Faktor als *überenergetisch*.

Beschließt nun der Leiter eines Betriebes, die Produktion zu erweitern — oder wie es in der energetischen Beschreibung ausgedrückt werden kann, neue Energiemengen in sie einzusetzen — und vermehrt er die Anzahl der Einheiten von Zweckenergie der unterenergetischen Faktoren, so wird der Ertrag im Verhältnis zu den neu eingesetzten Einheiten so lange zunehmen, bis die benachbarte Optimumkombination erreicht ist, weil die

Energiemengen der überenergetischen Faktoren der Produktion als Energiereserve dienen. Wir bezeichnen die Beschreibung dieser Wirkungen als das *Gesetz des zunehmenden Ertrages*. Es erlaubt die Aufstellung folgenden Grundsatzes für eine zweckdienliche Leitung der technischen Produktion:

Jeder Neueinsatz von Zweckenergie in eine Produktion geschieht technisch am zweckdienlichsten durch Zufuhr zu den unterenergetischen Faktoren. Wir bezeichnen diesen Grundsatz als das *unterenergetische Prinzip*.

Aus dieser Kombinationslehre können wir jenes Gesetz deduzieren, das von Liebig das „Minimumgesetz“ genannt wurde und sich so formulieren läßt: Die Wachstumsmöglichkeiten einer Pflanze hängen von derjenigen notwendigen Wachstumsbedingung ab, die in der komparativ geringsten Menge vorhanden ist. Diese Wachstumsbedingung wird in der Liebigschen Terminologie der „Minimumfaktor“ genannt. Auch bei Liebig ist die Geltung des Gesetzes unabhängig von der Art und Weise, in der man den Minimumfaktor bestimmt. In Einklang mit Liebigs Wortgebrauch kann das unterenergetische Prinzip auch das *Minimumprinzip* genannt werden.

Ist der Leiter eines Betriebes verhindert, das unterenergetische Prinzip anzuwenden, so muß eine technische Erweiterung der Produktion durch Zufuhr neuer Mengen von Zweckenergie zu den überenergetischen Faktoren vor sich gehen. Der Ertrag wird dann im Verhältnis zu den neu eingesetzten Einheiten abnehmen. Wir bezeichnen die Beschreibung dieser Ereignisse als das *Gesetz des abnehmenden Ertrages*. Es wird also überall da wirken, wenn das Minimumprinzip nicht angewandt worden ist.

Die älteren Nationalökonomien betrachteten das Gesetz des abnehmenden Ertrages als absolut gültig, aber nur für die Landwirtschaft, eine Auffassungsweise, die das Gesetz unter den Progressisten des Ackerbaus aus der Mitte des neunzehnten Jahrhunderts in Verruf brachte, denn diese hatten das Minimumgesetz von Liebig gelernt und waren nicht imstande, ihre landwirtschaftlichen Doktrinen mit dem Gesetz von dem abnehmenden Bodenertrag in Einklang zu bringen. Daher faßten sie diese „Schöpfung der Stadtluft“ nicht als objektive wissenschaftliche Wahrheit, sondern als einseitige politische Maxime auf.

Die moderne Ökonomik hat das Gesetz verallgemeinert und hervorgehoben, daß es für jede Produktion gelte, sofern einer der

Produktionsfaktoren konstant bleibt, während die Menge der anderen Faktoren sich vermehrt. Dies ist indessen offenbar unrichtig, denn das Gesetz gilt ja nicht, wenn der konstante Faktor überenergetisch ist. Wird dann der Vorbehalt eingeführt, daß der abnehmende Ertrag „von einem gewissen Punkt an“ eintritt, hört das Gesetz auf, exakt zu sein, und die moderne Formulierung ist nicht imstande gewesen, den alten Streit zum Abschluß zu bringen.

Wählt man die hier angedeutete Beschreibung mit überenergetischen und unterenergetischen Faktoren und bestimmt das Gesetz vom abnehmenden Ertrag als relativ zum Minimumgesetz subsidiär, so fällt indessen die Grundlage des Streites weg, weil die so dargestellten Doktrinen der landwirtschaftlichen Betriebslehre und die herkömmliche sozialökonomische Theorie als einander ergänzende Glieder in ein und demselben logisch abgeschlossenen Beschreibungssystem betrachtet werden können.

Besonders ist zu bemerken, daß beim Ackerbau — wie übrigens auch bei den meisten anderen ökonomischen Wirksamkeiten — der Boden sowohl als Kulturmittel wie auch als Naturmittel auftritt. Ist der Boden als Kulturmittel unterenergetisch, wird in der Regel eine Vermehrung des Ertrages nach dem Minimumprinzip herbeigeführt werden können und sich also relativ größere Ergiebigkeit geltend machen. Ist dagegen der Boden als Naturmittel unterenergetisch, wird sich das Gesetz von dem abnehmenden Ertrage geltend machen, falls man nicht neuen Boden, der gleich gut oder gar besser ist als der alte, in Anbau nehmen kann.

Das entsprechende Ertragsgesetz gilt für jede Produktion. Was in dieser Hinsicht für die Landwirtschaft eigentümlich ist, läßt sich daher folgendermaßen beschreiben: Da der Ackerbau und die anderen landwirtschaftlichen Produktionszweige im Verhältnis zur Menge der überhaupt angewandten Produktionsmittel mehr Boden erfordern als die anderen produktiven Wirksamkeiten, so wird der Boden als Naturmittel im Ackerbau häufiger zum Minimumfaktor. Ist dann nicht Boden derselben oder besserer Qualität vorhanden, tritt unvermeidlich der abnehmende Ertrag ein.

72. Während die allgemeine Lehre von der Rolle der Naturmittel im Zusammenspiel der Faktoren ihren Schwerpunkt in dem Gesetz des abnehmenden Ertrages gehabt hat, ist bei der

Frage, welche Rolle die produzierten Produktionsmittel in diesem Zusammenwirken spielen, Böhm-Bawerks Theorie von dem Produktionsumweg einer der Brennpunkte gewesen.

Wer Produktionsmittel produziert, schlägt einen Umweg ein und produziert auf indirektem Wege, sagt Böhm-Bawerk, indem er eins seiner blendenden Bilder gebraucht. Da er nun das Kapital als die Summe der Produktivgüter bestimmt hat, bezeichnet er die „Produktion auf Umwegen“ als die „kapitalistische Produktionsmethode“.

Diese Formulierung ist eigentlich recht bedenklich, denn sie scheint die Behauptung zu enthalten, daß die „Produktion, die kluge Umwege einschlägt“ und geeignete Hilfsmittel verwendet, etwas Eigenartiges und Besonderes an dem sogenannten kapitalistischen System ist.

Tatsache ist indessen, daß die Umwege nicht für ein einzelnes Wirtschaftssystem charakteristisch sind. Böhm-Bawerks Bild spiegelt noch viel mehr wieder als er selbst gesehen hat, denn der „Umweg“ ist für jede ökonomische Wirksamkeit charakteristisch. Wenn der Wilde am Strande liegt und ein Muscheltier aussaugt, wenn der Affe auf einem Baume sitzt und Bananen frißt, wenn der Spaziergänger draußen vor einem Fenster stehen bleibt und die Töne der Mondscheinsonate genießt, die zu ihm herausklingen, so ist das unmittelbare Konsumtion, direkter Genuß ohne vorangegangene ökonomische Wirksamkeit. Wenn aber der Wilde die Muscheltiere in Haufen sammelt im Gedanken an den Hunger von morgen oder Bananen erntet und sie hinter einem Steinhaufen verbirgt, wenn der Spaziergänger in einen Laden geht und ein Billett zum Konzert des Abends kauft, um dort die Mondscheinsonate zu hören, dann haben wir es mit ökonomischer Wirksamkeit zu tun und zugleich mit „Umwegen“ zum Genuß. Ökonomie ist Wirksamkeit von heute, um die Plagen von morgen zu vermeiden. Ökonomische Wirksamkeit begann das erste Wesen, das zwischen den Beschluß zum Genießen und den Genuß selbst ein Zwischenglied von Wirken schob. Die primäre ökonomische Wirksamkeit, der erste Umweg, war ein Dingerwerb, eine Einsammlung von Früchten. Die Produktion ist ein zweiter Umweg. Die Herstellung von Hilfsmitteln ist schon ein dritter. Nicht nur die kapitalistische Produktionsmethode, sondern jede ökonomische Wirksamkeit dient also zur Befriedigung der Bedürfnisse „auf indirektem Wege“. Das Merkmal jeder ökonomischen

mischen Wirksamkeit ist der Zeitabstand zwischen dem Beschluß zum Genießen und dem Genuß selbst. Gerade der „Umweg“ ist es, der eine Wirksamkeit ökonomisch macht. Das Bild gibt eine dichterische Erklärung der ökonomischen Seite des menschlichen Handelns.

Unglücklicherweise hat Böhm-Bawerk jedoch angenommen, daß er mit seinem Bild die technische Seite der Produktion beschrieben habe. So finden wir bei ihm einen Versuch, durch den Umwegsgedanken eine konstante Relation zwischen der Länge des Produktionsprozesses und der technischen Ergiebigkeit der Produktion zu finden. Er hat tatsächlich den Satz aufgestellt, daß „eine klug gewählte Einschlagung oder Verlängerung zeitraubender Produktionsumwege in aller Regel zu einem technischen Mehrergebnis führt“. Der Satz läßt sich kaum durch unmittelbare Untersuchungen verifizieren, denn beim Vergleich eines längeren Produktionsprozesses mit einem kürzeren wird sich in der Regel herausstellen, daß der längere ergiebiger ist. Dies ist aber keine Wirkung des Umweges. Die Ursache ist im Gegenteil, daß der Leiter eines Betriebes in der Regel nur zu einem längeren Produktionsprozeß übergeht, wenn er im voraus mit großer Wahrscheinlichkeit berechnen kann, daß der längere Produktionsprozeß ergiebiger ist. Diese Erkenntnis in Vorauszeit ist es, die seinen Beschluß motiviert, die längere Periode zu wählen. Er kann sich jedoch irren und die längere Periode sich in Nachzeit weniger ergiebig erweisen als die kürzere. Und einer der technischen Zwecke bei der Produktion ist immer, den Produktionsprozeß so kurz wie möglich zu gestalten, denn von zwei Prozessen, die gleich großen Ertrag ergeben, ist der kürzere natürlich der zweckdienlichere.

Das hat Böhm-Bawerk selbst eigentlich zugeben müssen. Es läßt sich jedoch nicht leugnen, daß die fehlerhafte Anwendung des Kausalpostulats, die ein integrierendes Glied der Idee selbst ist, auf seine Formulierung der Agiotheorie ungünstig eingewirkt hat.

Die Ursachen dafür, daß eine Produktion, die Hilfsmittel gebraucht und „Umwege“ einschlägt, in der Regel ergiebiger ist als eine direktere, stehen nicht in unmittelbarer Verbindung mit dem Zeitmoment; sie liegen alle im Energiebereich. Die Anwendung von Hilfsmitteln ermöglicht nämlich den Gebrauch von Energiemengen, die sonst nicht verwertet worden wären. Wenn

Norwegen sich durch einen so zeitraubenden Produktionsumweg wie den Wasserfallausbau mehr Licht verschaffen kann, liegt die Ursache nicht darin, daß der Ausbau Zeit beansprucht, und wenn auch ein beschlossener Ausbau zwanzig Jahre sabotiert würde, gäbe er deshalb nicht einen Mehrertrag von sechzehn Watt. Aber der norwegische Wasserfallausbau ermöglicht die Ausnutzung der Gravitationsenergie von Hunderttausenden von Pferdekräften, also eine gewaltige Ausnutzung von Energie, die sonst vergeudet worden wäre. Wenn der Umweg eine größere Energieausnutzung ermöglicht, kann in Verbindung mit ihm von einem Mehrertrag gesprochen werden. Im entgegengesetzten Falle führt er nicht zu einem technischen Mehrergebnis.

Eine zeitgemäße und exakte Beschreibung der technischen Seite der Produktion mit Hilfsmitteln kann Böhm-Bawerks Beschreibungsprinzipien nicht folgen. Dagegen scheint hier das energetische Prinzip die Theorie vorwärts führen zu können.

73. Die Lehre von den Produktionsfaktoren, so wie sie nun über hundert Jahre lang in der Theorie dargestellt worden ist, bietet viele systematische Vorteile. Sie ist aber etwas zu schematisch skizziert und etwas zu starr ausgebaut, um den Erwägenden bei Aufstellung ihrer Produktionszwecke dienen zu können. Ihre Gedanken schlagen meist andere Bahnen ein.

Es ist jedoch möglich, daß eine Modernisierung die Lehre praktischer gestalten würde. Wir haben hier gewagt, die Wege anzudeuten, die bei einer solchen Umgestaltung eingeschlagen werden könnten, und glauben, daß die Theorie nicht vor den Aufgaben zurückweichen darf, die sich hier zeigen. Weit wichtiger noch als die Gewährung eines Mittels für erfolgreichen Unterricht an den Universitäten wäre die Erzielung einer exakten Grundlage für Erwägungen der Leiter der Betriebe. Begriffe wie die Produktionsfaktoren sind nur mentale Hilfsmittel, sind Arbeitsideen, um mit William James zu sprechen. Kann es für wichtige Zwecke dienlich sein, andere Hilfsideen zu gebrauchen, so soll man dies nicht unterlassen. Die ökonomische Erkenntnis ist schwer zu erringen; viele Gedankenwerkzeuge sind zu dieser Arbeit nötig.

Zwölftes Kapitel.

Ausbildung.

74. In jeder menschlichen Gesellschaft wird ein bedeutender Teil der ökonomischen Wirksamkeit zur Versorgung derjenigen ausgeübt, die selbst genügender Arbeitskraft entraten. Schon hieraus geht hervor, daß jede Wirksamkeit, die bewirkt, daß jemand Arbeitskraft oder vermehrte Arbeitskraft erhält, einen ökonomischen Charakter hat. Zur Bestimmung der verschiedenen Arten dieser Wirksamkeit dürfte die folgende Feststellung der Bedingungen der Arbeitsfähigkeit dienlich sein:

1) Der Arbeitende muß Denkkraft, Beschlußkraft und Tatkraft haben.

2) Diese Kräfte müssen zur Realisation menschlicher Zwecke dienlich sein.

3) Diese Dienlichkeit muß von ihm oder von anderen erkannt sein.

4) Ihm oder anderen muß eine Methode zum Gebrauch seiner Arbeitskraft bekannt sein.

5) Er muß sich in einem solchen körperlichen, seelischen und mentalen Zustand befinden, daß er die Arbeitsdienste ausführen kann.

Nur in wenigen Fällen genügt es jedoch für einen Arbeiter, Arbeitskraft zu haben; er muß auch über besondere Fähigkeiten verfügen können; denn seine Dienste sind nachgefragt, weil bestimmte Leistungen für die Realisation bestimmter Zwecke gebraucht werden sollen. Der Arbeiter muß also seine Denkkraft, Beschlußkraft und Tatkraft in einer bestimmten Weise anwenden können. Dies setzt vor allem eine Summe von Erkenntnissen über die auszuführende Arbeit voraus, sodann aber auch — besonders bei der Lösung schwieriger Aufgaben — Übung, die durch

Leistung ähnlicher Dienste erworben ist. Wir können somit von allgemeinen und besonderen Arbeitsfähigkeiten sprechen.

Unter den Wirksamkeiten, die bewirken, daß jemand eine allgemeine oder besondere Arbeitsfähigkeit erhält, wollen wir mit dem Fachwort *Ausbildung* diejenige bezeichnen, deren Wirkung durch Lernen oder Übung eintritt. Sie ist entweder generelle Ausbildung oder Spezialausbildung.

Die Ausbildung geschieht teils durch Selbstarbeit, teils durch Wirksamkeit, die von anderen ausgeübt wird. Sie ist wirtschaftlich, einerlei ob sie die Fähigkeit zur Ausführung von ökonomischer Arbeit oder von Konsumtionsarbeit erhöht.

75. Wenn die herkömmliche sozialökonomische Theorie die Ausbildung nicht als wirtschaftlich beschrieben hat, so können zwei Gruppen von Ursachen zur Erklärung angeführt werden.

Die erste Gruppe steht mit dem Entwicklungsgang der sozialökonomischen Wissenschaft in Verbindung. In der Theorie sind die Begriffe Produktion, Umsatz und Verteilung vorherrschend gewesen. Wird Produktion rein dinglich definiert, so räumt dieses Lehrsystem der Ausbildung keinen Platz ein. Der wirtschaftliche Charakter der letzteren leuchtet erst ein, wenn der Begriff ökonomische Wirksamkeit zum Mittelpunkt der Wissenschaft gemacht wird. Außerdem hat die Ökonomik sich besonders mit denjenigen ökonomischen Wirksamkeiten beschäftigt, die an dem spezifischen Arbeitsplatz und auf dem Markt ausgeübt werden. Die Ausbildung geschieht aber hauptsächlich in Heim und Schule.

Zweitens machen sich die ökonomischen Motive bei der Aufstellung von Ausbildungszwecken nur in sehr beschränktem Maße geltend. So wird der öffentliche Unterricht im wesentlichen nach dem Gesichtspunkt geordnet, den Kindern und jungen Leuten eine Summe mentaler Kenntnisse zu geben, die ihnen als Staatsangehörige nutzen können. Nur ein verhältnismäßig kleiner Teil des Unterrichts dient unmittelbar ökonomischen Zwecken.

Der Umstand, daß der Charakter der Ausbildung als ökonomische Wirksamkeit nicht erkannt worden ist, hat auf die Ausbildung selbst sehr zurückgewirkt. Nur in geringem Grade werden die künftigen Arbeiter in Denkkraft, Beschlußkraft und Tatkraft geübt. Unterricht in Arbeitsmethoden wird selten erteilt. Im

großen und ganzen werden daher nur solche Individuen Höchstleistungen hervorbringen können, die günstige ökonomische Ausgangsbedingungen oder besonders reiche natürliche Anlagen haben. Vom ökonomischen Gesichtspunkt aus steht die Ausbildung, mit der dinglichen Produktion verglichen, auf einer primitiven Stufe. Es wird eine Hauptaufgabe der werdenden Arbeitstechnik sein, diesem Mangel abzuhelpfen.

Dreizehntes Kapitel.

Das ökonomische Opfer.

76. Der Zweck wird dadurch realisiert, daß Ereignisse eintreten, die sich als eine durch menschliche Arbeit verursachte Ganzheit von reserviblen und irreversiblen Transformationen der Zweckenergie beschreiben lassen.

Nun kann die Arbeitszeit, die für eine Zweckrealisation angewandt wird, nicht für andere Zwecke verwertet werden. Die Energie, die in einer Weise transformiert wird, kann nicht gleichzeitig in anderer Weise transformiert werden, und die degradierte Energie kann nicht Gegenstand späterer Zwecktransformationen sein. Auch bedeutet die Zweckenergie, die vertauscht wird, einen Energieverlust für den Vertauscher. Jede Wirksamkeit bringt es daher mit sich, daß der Zweckstellende infolge seines Beschlusses auf andere Anwendungen seiner Fähigkeiten und der benutzten Menge von Zweckenergie in der Arbeitszeit sowie auch auf jeden späteren Gebrauch der Energie, die vertauscht oder degradiert wird, verzichten muß. Dieses Verzichten kann als ein *Opfer* bezeichnet werden. Die Arbeit kann dem Arbeiter eine Summe von Unlustgefühlen verursachen, und der Vertauscher muß oft Unlust erdulden. Diese Unlustgefühle treten auch als *Opfer* hervor.

Ist das Opfer die Wirkung einer ökonomischen Wirksamkeit, wollen wir es *ökonomisches Opfer* nennen.

Wer sorgfältig erwägt, beschreibt die mutmaßlichen Opfer der Wirksamkeit für sich selbst, ehe er den Beschluß faßt.

Das Opfer kann in zwei Beziehungen bestimmt werden, und zwar in Beziehung zum Betriebe oder zum Erwägenden selbst; es läßt sich entweder als *Betriebsopfer* oder als *persönliches Opfer* feststellen.

Da der Betrieb keine Eindrucksgefühle hat, umfaßt das Betriebsopfer keine Unlust. Es hat überhaupt einen völlig objektiven Charakter. Ausdrücke seiner Größe sind die Zeit der Zweckrealisation und die Energiemengen, die vertauscht oder degradiert wurden. Das Betriebsopfer besteht also aus einem Zeitopfer und einem Energieopfer.

Das persönliche Opfer ist eine kompliziertere Größe. In den typischen Theorien der modernen Ökonomik wird es aber gewöhnlich nur mit einem seiner Bestandteile, und zwar mit dem Unlustopfer identifiziert. Es darf aber nicht übersehen werden, daß es neben der Unlust genau dieselben Bestandteile umfaßt wie das Betriebsopfer.

Tatsächlich ist auch das Zeitopfer derjenige Bestandteil des Arbeitsopfers, der sich am leichtesten feststellen läßt. Das Menschenleben hat nur eine kurze Dauer, und niemand kann im voraus wissen, wann der Tod der eigenen Wirksamkeit ein Ende setzen wird. So steht die Zeit dem Menschen nur in beschränkter Ausdehnung zur Verfügung, und weil er die Stunden, die er für einen bestimmten Zweck verwendet, nicht gleichzeitig für andere Zwecke verwerten kann, ist für den Arbeitenden jede Zeitanwendung ein Opfer, das aus den Lustgefühlen oder Nutzwirkungen besteht, die er durch andere Zeitanwendungen hätte erreichen können. Weil aber hypothetische Ereignisse nur Gegenstand hypothetischer Erkenntnisse sind, entzieht sich die Größe dieses Opfers jeder exakten Bestimmung. Als Ausdruck dafür wird gewöhnlich die Länge der Arbeitszeit aufgefaßt, obgleich man sehr wohl weiß, daß eine Verhältnismäßigkeit zwischen ihr und der Größe des Opfers eine Seltenheit darstellt.

Das Energieopfer ist eine Wirkung des Gesetzes von der Erhaltung der Energie. Wie schon gesagt, hat dieses auch für die Arbeit der lebenden Wesen exakte Geltung. Die Energiemengen, die durch die Arbeit verloren gehen, müssen durch Atmung, Ernährung oder Schlaf ersetzt werden. So ist das Energieopfer leicht festzustellen, zugleich aber unmöglich zu messen, denn nur der Unterschied zwischen der während der Arbeit verbrauchten Energiemenge, und denjenigen Energiemengen, die auch ohne Arbeit hätten verbraucht werden müssen, kann als Arbeitsopfer bezeichnet werden. In dieser Differenz aber ist der Subtrahend ein unbekanntes Glied.

Das Unlustopfer der Arbeit ist in vieler Hinsicht von dem

Zeitopfer und dem Energieopfer abhängig. Es variiert mit dem Gesundheitszustand des Arbeiters, mit seiner Laune, Ausbildung, Arbeitsfähigkeit und auch mit den Gedanken, die er sich über den Nutzen der Arbeit macht. Es ändert sich auch mit der Art der Arbeit, mit ihrer Annehmlichkeit, Länge, Intensität und ihrem Tempo. Es ist größer bei kranken, launischen, schlecht ausgebildeten, unfähigen und passiv veranlagten Naturen. Es nimmt rasch zu, wenn die Arbeit einförmig und langweilig, die Arbeitszeit besonders lang, die Intensität oder das Tempo übertrieben ist.

Die Verschiedenartigkeit der Faktoren, aus denen das Unlustopfer besteht, macht es schwierig, wenn nicht unmöglich, exakte Gesetze für seine Variationen festzustellen. Auch entziehen sich die Unlustgefühle jeder unmittelbaren Messung. Einzelne Theoretiker haben trotzdem den Versuch gemacht, für die Variationen der Unlust in einer gegebenen Arbeitszeit Gesetze zu formulieren. Von allen diesen Ausdrücken einer behaupteten Gesetzmäßigkeit gilt aber, daß sie in ihrer Form exakter sind als in ihren Beziehungen zum Tatbestand. Als typisch kann die Behauptung angesehen werden, daß die Arbeitsunlust in geometrischer Progression steigt wenn die Arbeitszeit in arithmetischer Progression zunimmt.

Einen Ausdruck für das Energieopfer und die Unlust gibt die *Müdigkeit*, die wirtschaftlich bestimmt werden kann als eine durch den Energieverlust und die Unlust herabgesetzte Fähigkeit, die Arbeit zu leisten. Sie wird sowohl mental als emotionell und gewöhnlich auch durch Sinnesempfindungen erkannt und kann sogar mit starken Schmerzen verbunden sein. Das Energieopfer bringt es mit sich, daß beinahe jede Arbeit nach dem Verlaufe einiger Zeit eine gewisse Müdigkeit hervorruft.

Diese Analyse dürfte ausreichen, um zu zeigen, daß „Arbeitsunlust“ kein glücklicher Ausdruck für das Arbeitsopfer ist. Überhaupt hat dieser Begriff eine viel zu große Rolle in der modernen Wirtschaftslehre gespielt. Die Erklärung ist wohl auf dem rein theoretischen Gebiet zu finden. Die Theorien über die Bedeutung der Arbeitsunlust sind auch nicht auf unmittelbaren Beobachtungen aufgebaut. Sie scheinen im Gegenteil konstruiert zu sein, um ein theoretisch brauchbares Gegenstück zu der Grenznutzenlehre zu liefern.

Die Nutzentheoretiker haben das Ingangsetzen einer Arbeit als die Wirkung des Gefühles beschrieben, das wir als *Entbeh-*

rungsunlust bezeichnen können. Dementsprechend haben einzelne Opfertheoretiker das Aufhören der Arbeit als eine Wirkung der Arbeitsunlust beschreiben wollen. Die letzte „Opfereinheit“ wird dann als das „Grenzopfer“ bezeichnet. So stehen nach dieser Lehre, die als die *Grenzopfertheorie* bezeichnet worden ist, in der ganzen Arbeitszeit zwei Gruppen von Unlustgefühlen einander gegenüber, und zwar die Entbehrungsunlust als Motiv und die Arbeitsunlust als Antimotiv. Wie in unserem achten Kapitel gezeigt wurde, übersieht die Grenznutzenlehre, daß auch die Lustgefühle als unmittelbare Motive tätig sind, und daß der Genuß bei kontinuierlicher Befriedigung zunehmen kann. In entsprechender Weise übersehen die Opfertheoretiker, daß auch die Arbeit Lustgefühle hervorrufen, und daß die Arbeitslust bei kontinuierlicher Beschäftigung wachsen kann. Dies ist um so verhängnisvoller, als gerade die Arbeitslust zu den treibenden Motiven der Weltentwicklung gehört.

Die schematische Grenzopferlehre hat tatsächlich den innersten Kern der menschlichen Wesenheit verkannt. Ohne Arbeit hat das Leben keinen Inhalt. Den meisten Menschen ist Müßiggang ein Übel und Langeweile ein sehr unangenehmes Unlustgefühl. Der Drang zum Wirken ist angeboren. Eine Beobachtung der Kinder ist lehrreich. Sie wollen stets in Tätigkeit sein um der Tätigkeit willen. Das Spiel ist der Traum von der Arbeit.

Außerdem löst der Gebrauch der Kräfte und Fähigkeiten starke Lustgefühle aus. Das Bewußtsein, Ziele und Zwecke zu fördern, verstärkt die Arbeitsfreude. Wer einen Teil seiner eigenen Persönlichkeit in die Arbeit hineinlegen kann, erlebt eine besondere Freude. Und es ist kein Vorrecht der Dichter und Künstler, das eigenartige Glück zu empfinden, das immer auftaucht, wenn es gelingt, der Arbeit einen Ausdruck des Schönheitssinnes zu geben. Jeder Mensch kann es erreichen, etwas von diesem Gefühl zu empfinden.

Die Arbeitsfreude steht nicht in so inniger Verbindung mit dem Zeitverlauf wie die Arbeitsunlust. Das kommt daher, daß sie zumeist in der gedanklichen Seite des Arbeitens ihren Ursprung hat, und die mentale Tätigkeit ist weniger zeitgebunden als irgendeine andere. Überhaupt haben Arbeitsunlust und Arbeitsfreude verschiedene Ursachen und können deshalb gleichzeitig von derselben Arbeit hervorgerufen werden. So heben sie ein-

ander nicht auf. Sie stehen nebeneinander und im Streit miteinander. Zwischen ihnen kann kein Ausgleich stattfinden, nur eine Spannung. So wird es nicht möglich sein, die Bewegungen der beiden Gefühle durch die Einführung eines Gesamtbegriffes zu beschreiben. Die Arbeitsfreude läßt sich also ebensowenig in die Grenzopfertheorie einfügen wie der Genuß in die Grenznutzentheorie.

Nicht immer aber stehen Arbeitsfreude und Arbeitsunlust einander gegenüber. Es gibt Arbeit, die nur Unlust hervorruft, und auch Arbeit, die nur Lust bewirkt. Aus dieser Beobachtung ergibt sich ein Problem von größter Tragweite: ist die Arbeitsunlust überhaupt eine Notwendigkeit, oder läßt es sich denken, daß sie nur eine Wirkung von mangelhafter Geistesausbildung und Seeleneinstellung, von mißlichen Arbeitsbedingungen und fehlerhafter Arbeitsorganisation ist? Erst eine Gesellschaft, in der schon Jahrhunderte hindurch wissenschaftliche Arbeitstechnik angewandt worden wäre, könnte diese Frage beantworten.

Die Möglichkeit einer Beseitigung der Arbeitsunlust zeigt, daß es im Prinzip unrichtig ist, das persönliche Arbeitsopfer ausschließlich durch die Unlust beschreiben zu wollen, anstatt das Hauptgewicht auf das Zeitopfer und das Energieopfer zu legen, die nie beseitigt werden können.

In der Theorie von der Bedeutung der Arbeitsunlust ist wohl eine der vielen Wirkungen des einseitigen Materialismus des neunzehnten Jahrhunderts zu erblicken. Vielleicht ließe sich sogar sagen, daß die Arbeitsunlust von einzelnen Verfassern so stark betont wurde, daß ihre Lehre als eine typische Degenerationserscheinung bezeichnet werden muß. Die Erklärung ist, daß sich in unserer Wirtschaftsepoche die Arbeiterfrage in der Industrie zuspitzt, denn hier ist die Arbeit für die untergeordneten Teilnehmer gewöhnlich einförmig, nervenaufreibend und unangenehm.

Der moderne homo oeconomicus ist in diesem Sinne der typische Degenerierte. Nie hat er den Fluch des Müßiggangs erkannt. Ihm gibt die Arbeit nur Unlust. Und wenn seine Arbeitszeit in arithmetischer Progression zunimmt, wachsen seine Unlustgefühle geometrisch. Kein vernünftiger Arbeitsleiter würde gutwillig einen so schlechten Arbeiter anstellen.

77. Die völlig ausgestaltete Grenzopfertheorie läßt sich folgendermaßen wiedergeben:

Jede Arbeitsleistung ruft Unlust hervor. Bei kontinuierlicher Arbeit wird jede spätere Zeiteinheit eine größere Unlust bewirken als die vorangehende. Das Unlustopfer steigt allmählich auf ein Maximum. Dies wird das „Grenzopfer“ genannt und besteht also aus der Unlust bei der letzten Zeiteinheit der Arbeit.

Wird diese Theorie mit der Grenznutzenlehre zusammengestellt, so erhält die Beschreibung folgende Form:

Bei kontinuierlicher Arbeit wird in jeder Zeiteinheit ein schwächeres Bedürfnis befriedigt als in der vorangehenden und gleichzeitig eine größere Arbeitsunlust hervorgerufen. Die Wirkung der Arbeit ist also ein gleichzeitiges Fallen der Entbehrungsunlust und Steigen der Arbeitsunlust. Wenn beide Unlustgefühle gleich stark sind, hält der Arbeiter mit der Arbeit inne. Es muß dann gesagt werden, daß die in der letzten Zeiteinheit beseitigte Entbehrungsunlust gleich groß ist wie die Arbeitsunlust, die in dieser letzten Zeiteinheit bewirkt wurde. Dieser letzte Satz ist als das Gesetz der Gleichheit von Grenznutzen und Grenzopfer bezeichnet worden.

Diese Beschreibung baut sich auf folgenden Suppositionen auf:

- 1) Alle Arbeitsunlust ist einheitlich und läßt sich bei kontinuierlicher Arbeit durch eine steigende Kurve symbolisieren.
- 2) Die letzte Zeiteinheit der Arbeit ruft das größte Unlustopfer hervor.
- 3) Durch die Ausführung der Arbeit nimmt die Bedürfnisunlust ab, so daß die abnehmende Entbehrungsunlust und die zunehmende Arbeitsunlust sich durch Kurven entgegengesetzter Richtung innerhalb desselben Koordinatwinkels symbolisieren lassen.
- 4) Entbehrungsunlust und Arbeitsunlust sind unmittelbar und unbedingt vergleichbar.
- 5) Beim Eintreten der Gleichheit zwischen beseitigter Entbehrungsunlust und hervorgerufener Arbeitsunlust wird der Arbeiter mit seiner Tätigkeit aufhören.

Eine Analyse dieser Suppositionen gibt folgende Resultate:

Die erste und zweite Supposition beschreiben eine Hypothese, die nur Geltung beanspruchen kann, wenn von einer Reihe von

Beziehungen abgesehen wird. Unter den für die Theorie erforderlichen Abstraktionen sind folgende zu nennen:

Erstens muß davon abgesehen werden, daß die Unlust verschiedene Ursachen hat, die in verschiedener Beziehung zum Zeitverlauf stehen.

Zweitens muß davon abgesehen werden, daß jeder Anfang einer Arbeit eine besondere Anspannung erfordert, ein Überwinden der körperlichen, seelischen und mentalen Trägheit, was oft ein Maximum von Unlust gerade in der ersten Zeiteinheit bewirkt.

Drittens muß von der Tatsache abgesehen werden, daß die Arbeitsfähigkeit im Laufe der Arbeitszeit zunehmen kann. Aus zwei Gründen ist diese Abstraktion vom wissenschaftlichen Standpunkt aus besonders verhängnisvoll. Sie enthält erstens ein Übersehen des biologischen Grundgesetzes der Anpassung und zweitens ein Übersehen des arbeitstechnischen Grundgesetzes von den Wirkungen der Übung.

Viertens muß von jeder Einwirkung der Arbeitsfreude auf die Arbeitsunlust abgesehen werden.

Fünftens muß davon abgesehen werden, daß die Arbeitszeit in der Regel schon in Vorauszeit zur Arbeit festgesetzt worden ist, und daß die Freude darüber, bald fertig zu sein, die Arbeitsunlust der letzten Zeiteinheit oft herabsetzt.

Sechstens muß davon abgesehen werden, daß die Arbeitsunlust in der Regel mit jeder Änderung in der Art der Arbeit variiert.

Siebtens muß davon abgesehen werden, daß gerade der Umstand, an einem bestimmten Tage arbeiten zu müssen, eine Ganzheitsunlust hervorrufen kann, die mit der Verlängerung der Arbeitszeit gar nicht zunimmt.

Die in der dritten und vierten Supposition vorausgesetzte Gleichzeitigkeit der abnehmenden Entbehrungsunlust und der zunehmenden Arbeitsunlust beruht auf einer kühnen theoretischen Zusammenstellung von Wirksamkeiten, die zeitlich getrennt sind.

Die unmittelbare und kontinuierliche Befriedigung der Bedürfnisse geschieht durch die Konsumtion. Sie bewirkt die abnehmende Entbehrungsunlust. Aber die Konsumtionsarbeit ruft keine nennenswerte Arbeitsunlust hervor. Die Arbeitsunlust dagegen zeigt sich bei ökonomischer und quasi-

ökonomischer Wirksamkeit. Durch sie werden aber die Bedürfnisse nicht unmittelbar und kontinuierlich befriedigt. Sie bezwecken nur, die zukünftige Befriedigung zu ermöglichen. Die Theorie von der abnehmenden Entbehrungsunlust kann auf den Reichen angewandt werden, der seinen gekühlten Sekt im Speisesaal des Hotels Adlon genießt, nicht aber auf den Tagelöhner, der Jahre vorher Mist auf den Weinberg gebracht hat, wo die Trauben gewachsen sind.

Die vorausgesetzte Gleichzeitigkeit kann bei ökonomischen Ereignissen überhaupt nicht eintreten, denn wenn die Arbeit in Gleichzeit mit der Konsumtion ausgeführt wird, darf sie nicht als wirtschaftlich bezeichnet werden.

Die fünfte Supposition endlich setzt voraus, daß die Arbeit aufhören kann, wenn ein bestimmtes seelisches Gleichgewicht eintritt. Hier ist davon abgesehen worden, daß die Arbeitszeit fast immer im voraus bestimmt worden ist, so daß der Arbeiter in den meisten Fällen überhaupt keine Möglichkeit hat, beim Eintreten eines seelischen Ereignisses innezuhalten.

Die mehr oder weniger bewußte Erkenntnis dieser und anderer Schwierigkeiten hat einzelne Verfasser dazu veranlaßt, den Satz der Gleichheit von Grenznutzen und Grenzopfer als eine Tautologie zu bestimmen, indem sie gesagt haben, daß die Gleichheit zwischen Grenznutzen und Grenzopfer eintreten muß, wenn die Arbeit aufhört. Die Lehre erleidet aber dadurch eine grundsätzliche Änderung. Anstatt, wie bezweckt, den Beschluß, mit der Arbeit innezuhalten, als die Wirkung eines seelischen Gleichgewichts zu bestimmen, erklären sie das seelische Gleichgewicht als die Wirkung des Beschlusses. Die so formulierte Beschreibung gerät indessen in Streit mit der Opferdefinition, die der Theorie selbst zugrunde liegt, denn durch diese Definition wird das Opfer unabhängig von seiner Beziehung zum Nutzen bestimmt.

78. Die Grenzopfertheorie baut sich auf dem Determinismus auf, denn wird die Behauptung ihrer tautologischen Richtigkeit als Fremdkörper beseitigt, ist ihr Inhalt der, daß der Beschluß, mit einer Arbeit innezuhalten, von einem bestimmten psychologischen Ereignis determiniert ist. Exakt kann daher die Lehre als eine Theorie der Arbeitsunlust bezeichnet werden, aber nicht als eine Theorie des ökonomischen Opfers, denn was mit

Naturnotwendigkeit ausgeführt wird, kann nicht als ein Opfer bezeichnet werden. Monokausale Notwendigkeit und Opfer schließen einander kontradiktorisch aus. Nur wenn jemand denkt, daß er seine Zeit oder Zweckenergie zu mehreren Zwecken gebrauchen kann, ist er imstande, den Gebrauch für einen bestimmten Zweck als ein Opfer zu bezeichnen. Nur wenn er denkt, daß er die Ausführung einer Arbeit unterlassen kann, ist es ihm möglich, die Unlust dabei als ein Opfer zu bezeichnen. Die Opferidee steht mit dem Gedanken an die Beschlußkraft in unlösbarer Verbindung. Wer das indeterministische Postulat übersieht, muß das Opfer verleugnen.

Eine Beschreibung der ökonomischen Wirksamkeit würde irreführen, wenn sie dies verschwiege. Der Zusammenhang aber zwischen Beschluß und Opfer kann erst in der Wertungstheorie seine volle Beleuchtung erhalten. So wird die exakte Feststellung des Platzes, den der Gedanke an das Opfer in den ökonomischen Erwägungen einnimmt, Aufgabe der Lehre von der ökonomischen Wertung sein.

Vierter Teil.

Die ökonomische Wertung.

Vierzehntes Kapitel.

Vergleich und Wertung.

79. Unter den ökonomischen Grundbeziehungen spielen die Wertrelationen eine maßgebende Rolle. In jedem bisherigen durchdachten ökonomischen Systembau ist auch die Werttheorie ein Grundpfeiler. Weil es aber noch nicht gelungen ist, eine eindeutige und endgültige Wertdefinition zu geben, stehen die verschiedenen großen ökonomischen Gedankengebäude auf uneinheitlicher Grundlage.

Es ist ein Hauptzweck dieser Abhandlung, einen Versuch zu machen, den Wertbegriff exakt zu bestimmen. Wir haben es hierfür als zweckdienlich erachtet, mittels eines Isolierungsverfahrens den Wertbegriff nicht sofort einzuführen und als Hilfsmittel für die gesamte Beschreibung zu gebrauchen, sondern wir haben die Beschreibung soweit dies überhaupt möglich war, durchgeführt, ohne uns des Wertgedankens zu bedienen. Die allgemeinen Voraussetzungen, der ökonomische Beschluß und das ökonomische Handeln sind im ersten, zweiten und dritten Teil beschrieben worden, ohne daß es nötig war, zum Begriff des Wertes Zuflucht zu nehmen.

In der nun folgenden Untersuchung gehen wir von der Tatsache aus, daß der Wert nicht nur in der Ökonomik, sondern auch in der Logik, der Mathematik und der Ethik ein Grundbegriff ist, und daß er im alltäglichen Leben auf fast allen Gebieten menschlichen Denkens angewandt wird. Für uns, die wir das Prinzip der zunehmenden Spezialisierung befolgen, muß deshalb das Lösungsverfahren folgerichtig so gewählt werden, daß wir zunächst den Versuch machen, das Gemeinsame aller Werte festzustellen und in eine möglichst knappe Definition auszukristallisieren, sodann versuchen, den ökonomischen Wert als

einen Sonderfall des allgemeinen Begriffs zu bestimmen und abzugrenzen und schließlich eine Beschreibung der ökonomischen Wertbeziehungen zu geben. Die Durchführung dieser Untersuchung, die uns zunächst wieder auf die allgemeinwissenschaftlichen Grundlagen zurückbringt, wird der Zweck unseres vierten und letzten Teiles sein.

80. Jedes beliebige Etwas, das sich in irgendeiner Beziehung als Einheit oder Ganzheit beschreiben läßt, nennen wir ein *Element*.

Die Beschreibung eines Elementes besteht aus einer Reihe Gedanken darüber oder aus Bezeichnungen solcher Gedanken. Jeder Gedanke ist der Definition nach selbst ein Element. Folglich kann ein Element nur durch andere Elemente, oder wie oft gesagt, *relativ* zu anderen Elementen beschrieben werden. Dieser Satz ist das *Relativitätsprinzip* in seiner generellsten Formulierung.

Wenn ein Element durch ein anderes Element beschrieben wird, sagen wir, es liegt eine *Relation* oder *Beziehung* zwischen beiden vor. Jede Beschreibung der Wirklichkeit besteht also aus Relationen oder Beziehungen zwischen Wirklichkeitselementen und Gedankenelementen. Eine Beschreibung kann jedoch auch Relationen zwischen zwei Wirklichkeitselementen oder zwischen zwei Gedankenelementen beschreiben, und zwar wenn ein Wirklichkeitselement bei der Beschreibung eines anderen Wirklichkeitselementes oder ein Gedankenelement bei der Beschreibung eines anderen Gedankenelementes als Hilfsmittel gebraucht wird.

Soll eine Beschreibung gegeben werden, müssen sowohl das Element, das beschrieben werden soll, als auch die Elemente, durch die beschrieben wird, sensuell oder mental beobachtet worden sein. Wir sagen, der Beschreibende nimmt einen *Vergleich* zwischen den Elementen vor und nennen die Beschreibung jeder einzelnen der sensuell oder mental beobachteten Relationen zwischen ihnen eine *Vergleichung*. Wir sagen, der *Vergleichende* beschreibt dadurch das *Verglichene* relativ zu einem *Vergleichsmaß*. Gehört das letztere zur Erscheinungswelt, so wollen wir es als *Maßstab* bezeichnen, gehört es zur Gedankenwelt, als *Maßbegriff*.

Ist der Zweck des Vergleiches der, die rein quantitative Beziehung des Vergleichenen zum Vergleichsmaß festzustellen, und

ist die Vergleichung schon mit dem Zweck gegeben, so daß der ganze Vergleich darin besteht, diese Beziehung zu erkennen, wollen wir den Vergleich *Fixierung* nennen. Ist bei einer solchen das Vergleichsmaß ein Maßstab, wollen wir die Fixierung als *Messung* bezeichnen, ist es dagegen ein Maßbegriff, so nennen wir sie *Berechnung*. Ein Element, das durch die Feststellung seiner quantitativen Beziehung zum Vergleichsmaß ausreichend bestimmt ist, soll eine *Größe* heißen.

Bei Messung und Berechnung ist der Vergleichende durchaus ein Erkennender. Die Vergleichung enthält nur eine Beschreibung. Sie wird nicht beschlossen. Das Erkennen der Vergleichung ist die Wirkung des ausgeführten Vergleiches; es ist somit monokausal bestimmt; der Vergleichende hat keine Wahl. Die monokausale Beziehung zwischen Zweck und Erkennen entspricht dem gesetzmäßigen Zusammenhang zwischen den verglichenen Beziehungen und der erkannten Vergleichung.

Erfolgt die Vergleichung auf Grund eines Beschlusses, so soll der Vergleich *Wertung* heißen. Wir sagen in diesem Falle, der *Wertende wertet* das *Gewertete* relativ zum Vergleichsmaß. Innerhalb der Grenzen der menschlichen Erkenntnis ist jeder Vergleich, der nicht Messung oder Berechnung ist, eine Wertung.

Bei der Wertung ist der Vergleichende sowohl ein Erwägender wie ein Beschließender. Die Vergleichung gibt die Beschreibung eines Beschlusses. Der Wertende hat die Wahl. Je nach dem Zweck der Wertung ist diese aber mehr oder weniger „frei“; das heißt je mehr der Zweck darin besteht, eine gegebene Beziehung zwischen dem Gewerteten und dem Vergleichsmaß so zu beschreiben, als ob eine Messung oder Berechnung ausgeführt wäre, desto „weniger frei“ ist der Beschluß, desto mehr ist der Wertende bloß ein erwägender Erkennender. Eine Wertung, die zu dem Zwecke ausgeführt wird, dem Ergebnis einer Berechnung oder einer Messung möglichst nahe zu kommen, soll *Schätzung* heißen.

Jeder Vergleichende ist anfangs ein Wertender; denn er muß beschließen, welche Beziehungen er zu beschreiben als dienlich erachtet. Wir sagen, daß er diese Relationen für seinen Zweck *relevant* wertet. Die Beziehungen dagegen, die er als nicht zweckdienlich für die Beschreibung zu erachten beschließt, hat er in unserem Begriffssystem *irrelevant* für seinen Zweck gewertet. Die Relevanz ist das Ergebnis eines Vergleichs zwischen

zwei Elementen, von denen das eine ein Zweck und das andere eine Relation ist. Wir sagen, daß der Wertende von den irrelevanten Relationen bewußt *absieht* oder *abstrahiert*. Jede Abstraktionsmethode besteht also in einer systematischen Anwendung der Irrelevanzwertung.

Ein Element, das keine Größe ist, kann nur durch mindestens eine Wertung beschrieben werden, denn wird es durch eine Fixierung beschrieben, so hat der Vergleichende die nicht fixierbaren Relationen irrelevant gewertet.

Der Begriff Größe an sich ist indessen durch eine Wertung aufgestellt worden, denn er ist dadurch gefunden, daß der Vergleichende alles an einem Element, das sich nicht messen oder berechnen läßt, irrelevant gewertet hat. Die Wissenschaften, deren Zweckstoff die Größen ausmachen, die *mathematischen Wissenschaften* haben alle diese Irrelevanzwertung als Voraussetzung. Der monokausale Charakter des Erkennens bei Messung und Berechnung ermöglicht es ferner in der Mathematik, die Person des Vergleichenden irrelevant zu werten. Bei Messung, die Handeln ist und bei der verschiedene Beobachter oft verschieden erkennen, wird diese Irrelevanzwertung recht kompliziert, da die Ergebnisse der sensuellen Beobachtungen mit den Ergebnissen einer mentalen Beobachtung verglichen werden müssen, um mögliche Unterschiede als „Beobachtungsfehler“ irrelevant werten zu können. Diese Irrelevanzwertungen sind es, die den mathematischen Wissenschaften ihr Gepräge „objektiver Wahrheit“ geben.

Jeder Vergleich wird zu einem bestimmten Zweck ausgeführt. Ein Vergleich, dessen Zweck es ist, die Zweckdienlichkeit einer Wertung relativ zu einem anderen Vergleichsmaß als dem ursprünglichen zu werten oder zu fixieren, soll eine *Verifikation* heißen. Eine Vergleichung, die sich nicht verifizieren läßt, wollen wir als *inverifikabel* bezeichnen.

Ergibt sich durch eine Verifikation ein Unterschied zwischen dem Ergebnis einer Wertung und einer durch Berechnung oder Messung gefundenen Vergleichung, so sagen wir, es lag eine *Fehlwertung* vor. Innerhalb der Wertungslehre läßt sich eine besondere Fehlwertungstheorie entwickeln.

81. Eine Wertung, deren Zweck es ist, der Erkenntnis des Wertenden dienlich zu sein, wollen wir eine *Erkenntniswertung*

nennen. Die Logik oder die Lehre vom zweckdienlichen Denken läßt sich als eine Theorie der Erkenntniswertungen darstellen.

Versetzen wir uns, um den Ursprung der Erkenntniswertung zu veranschaulichen, für einen Augenblick in die ferne Vergangenheit der Zeit unserer Stammväter, der Vormenschen! Sie hatten allmählich die Entdeckung gemacht, daß Ausstoßen von Lauten ein brauchbares Mittel war, um sich untereinander zu verständigen. So entstand die Sprache. Diese war anfangs äußerst arm; Dinge, Lebewesen und Gefühle wurden durch verschiedene Sonderlaute gekennzeichnet, während Ereignisse sich in ihr überhaupt nicht beschreiben ließen. Wer erzählen wollte, mußte die Geschehnisse durch Gesten wiedergeben. Für diejenige mentale Tätigkeit, die wir Denken nennen, war eine solche Sprache kein geeignetes Hilfsmittel. Wollte der Vormensch denken, so mußte er die Augen schließen, um die bunte Menge der Bilder hervorzulocken und ihr Durcheinander richtunggebend zu beeinflussen. Dann erstarb ihm aber die Wirklichkeit, er konnte nicht gleichzeitig sehen und denken; so wurde die Nacht die Zeit des Denkens, wie der Tag die Zeit des Sehens. Um die Lautsprache für die Beschreibung der Ereignisse wie für das Denken brauchbar zu machen, mußte eine schwierige Arbeit in Angriff genommen werden. Das Gemeinsame vieler Dinge oder vieler Ereignisse mußte herausgefunden und durch Benennungen gekennzeichnet werden, damit die Einzeldinge und Einzelereignisse durch eine Anzahl von Gesamtbenennungen mehr oder weniger ausführlich beschrieben werden konnten. Diese Gesamtbenennungen sind dann Bezeichnungen für Maßbegriffe, mit denen die Einzeldinge oder Einzelereignisse verglichen wurden, und das erfolgte „Urteil“ ist nichts anderes als eine durch Wertung gesetzte Vergleichung.

So rasch geht dieses Verfahren bei einem erwachsenen Menschen unserer Zeit vor sich, daß er sich fast niemals bewußt wird, wie der erfolgte Gedanke das Ergebnis eines Vergleichs ist. Bei komplizierteren Fällen tritt dies jedoch deutlich zutage. Greifen wir einige Beispiele heraus.

Aus einem Wagen, der mit rasender Schnelligkeit durch eine fast menschenleere Straße fuhr, wurde auf ein Haus geschossen. Ein Mechaniker, der den Wagen wahrgenommen hat, wird als

Zeuge einberufen. Daß es ein Kraftwagen war, hat er „gesehen“. War es aber ein Daimler? Um hierüber etwas aussagen zu können, muß er auch „denken“, und zwar muß er sein Erinnerungsbild des Verbrecherautos mit seinem Begriffsbild eines Daimlerwagens sorgfältig vergleichen. Der Richter legt ihm als Vergleichsmaß die Photographie eines Daimlermodells vor. Der Mechaniker sagt: „Ja, es war bestimmt ein Daimler.“ Diese Aussage ist eine typische Vergleichung, und sie ist durch eine vollständig ausgeführte Wertung gesetzt.

Eine Dame geht in einen Laden, um ein dunkelblaues Straßenkleid zu kaufen. Ein bestimmtes Kleid findet ihr besonderes Wohlgefallen, es taucht ihr aber ein Zweifel auf, ob die Farbe des Kleides nicht schwarz sei anstatt dunkelblau. Sie gebraucht ihr Bild des Begriffs „dunkelblau“ als Vergleichsmaß und zieht zuletzt eine Probe dunkelblauen Tuches als Hilfsmittel des Vergleichs heran.

Ein Schiff lief gegen einen Brückenpfeiler und verursachte dadurch Schaden. Der Richter soll prüfen, ob der Schiffsführer mit grober Fahrlässigkeit navigiert hat. Er vergleicht die Beschreibung der ausgeführten Navigation mit dem Begriffe „grob-fahrlässig“ und vielleicht auch mit Beschreibungen ähnlicher Fälle. Er ist sich völlig bewußt, daß der Rechtsspruch, den er abgeben soll, Folge einer Wertung sein wird.

Bilden nun eine Anzahl von Vergleichsmaßen in der Weise ein Ganzes, daß sie als zweckdienliche Vergleichsmaße für eine Anzahl Elemente erachtet werden können, und zwar so, daß ein beliebiges Element sich nur in bezug auf ein einziges dieser Vergleichsmaße zweckdienlich beschreiben läßt, wollen wir die Ganzheit der Vergleichsmaße als ein *System* und die einordnenden Vergleiche als *systematische Wertungen* bezeichnen.

Die fortschreitende Entwicklung des Sprachdenkens besteht darin, daß eine stets größere Zahl von systematischen Maßbegriffen festgestellt wird, daß diese eindeutig definiert und die Wertungen nach den Grundsätzen der Exaktheit ausgeführt werden. Durch Hilfe der Irrelevanzwertung wurden die Vergleichsmethoden der Berechnung und der Messung eingeführt; für erstere haben sich die Zahlensysteme, für letztere verschiedene Systeme von Maßstäben als zweckdienliche Vergleichsmaße herausgebildet.

Die meisten Erkenntniswertungen sind verifikabel. Doch lassen sich Vergleichen, die psychische Ereignisse beschreiben, selten in zweckdienlicher Weise verifizieren.

82. Für den Erwägenden kommt es auf die Zukunftserkenntnis an. Um eine solche zu gewinnen, stehen ihm aber recht beschränkte Hilfsmittel zur Verfügung; außerdem ist er auch der freien Wahl des Verfahrens beraubt. Messung kann nur mittels sensueller Beobachtung ausgeführt werden und gibt somit nur insofern Zukunftserkenntnis, als vorausgesetzt werden darf, daß der Zustand des gemessenen Elementes von Dauer sein werde, und Berechnung in Vorauszeit läßt sich nur physischen Kausalgliedern gegenüber anwenden. So ist der Erwägende wesentlich auf Wertungen angewiesen.

In Vorauszeit zum Zweckbeschluß führt der sorgfältig Erwägende eine Reihe von Wertungen aus. Wertungsbeschlüsse gehen dem Zweckbeschluß voran. Oft wird jedoch die Zukunftswertung nicht voll ausgeführt und keine Vergleichung festgestellt.

Die typische Vorauszeitwertung beschreibt die gewerteten Wirkungen bestimmter künftiger Ereignisse. Treten diese Ereignisse ein, läßt sich oft durch irgendein Verfahren feststellen, ob die Wertung ihrer Wirkungen richtig war. In allen diesen Fällen ist also die Vorauszeitwertung verifikabel.

83. Wird die Erwägung durch den Wertungsbegriff beschrieben, so können die Wertungen des Erwägenden in folgende vier Gruppen eingeordnet werden:

1) *Die Erkenntniswertungen in Vorauszeit*, durch die der Erwägende den Versuch macht, die Wirkungen der möglichen Zweckrealisation festzustellen.

2) *Die Beurteilungswertungen*, durch die der Erwägende die Beziehung des Zweckes zu einer Reihe relevanter Gedanken wertet, und dabei generelle Ideen, Gedanken an Gefühle, früher gesetzte Zwecke, übernommene Verpflichtungen, Lebensziele und andere persönliche Motivitäten als Vergleichsmaße verwendet.

3) *Die Motivwertung*, durch die der Erwägende verschiedene Motivitäten als Motive und Antimotive wertet.

4) *Die Beschlußwertung*, durch die der Erwägende den end-

gültigen Vergleich zwischen Motiven und Antimotiven vornimmt und somit eine *Begründung des Beschlusses* gibt.

Als *ökonomische Wertungen* wollen wir alle Wertungen bei ökonomischen Erwägungen bezeichnen.

Zum Zweckstoff der Ökonomik gehören außer den ökonomischen Wertungen auch diejenigen Erkenntniswertungen, die, ohne Motivitäten zu sein, den Zweck haben, ökonomische Beziehungen zu beschreiben.

Fünfzehntes Kapitel.

Wertung und Beschluß.

84. Wir definierten im sechsten Kapitel das Interesse des Zweckes als den vom Erwägenden in Vorauszeit bestimmten Unterschied zwischen einem Zustand nach der Realisation des Zweckes und demselben Zustand nach dessen Nichtrealisation. Das Interesse kann folglich nur bestimmt werden nach einem Vergleich zwischen dem erwogenen Zustand, wie er nach der Zweckrealisation zu denken ist, und dem Zustand ohne deren Einwirkung. Das Interesse wird also durch eine Erkenntniswertung in Vorauszeit festgestellt; und es wird durch den Wertungsbegriff möglich, folgende Neudefinitionen der Interessenbegriffe zu geben: Unter dem *Interesse* eines Zweckes verstehen wir die vom Erwägenden in Vorauszeit gewertete Einwirkung der Zweckrealisation auf einen für ihn relevant gewerteten Zustand. Gilt es seinem eigenen Zustand, liegt *Eigeninteresse* vor, gilt es dem eines anderen, *Fremdinteresse*.

Der Zustand, der relevant für die Interessenwertung gewertet ist, kann beliebiger Art sein. Eine große Zahl verschiedenartiger Zustände kann relevant gewertet werden. Von einem Wertenden, der dies tut, wird allgemein gesagt, daß er „viele Interessen“ hat. Ein Wertender von ausgeprägter Denkkraft kann auch die Einwirkung der Zweckrealisation auf eine Ganzheit aller der Zustände werten, die er als relevant festgestellt hat.

Wird der Zweck realisiert, so ist die Interessenwertung verifikabel. Beim Fehlschlagen der Wirksamkeit bleibt sie unverifikabel. Nach einer quasi-ökonomischen Wirksamkeit lassen sich also die Interessenwertungen nicht verifizieren, während die Möglichkeit einer Verifikation vorliegt, wenn etwas Wirtschaftliches durchgeführt worden ist.

Zweck der Interessenwertung ist es, dem Wertenden zu ermöglichen, in seine Erwägungen eine Erkenntnis von Ereignissen, die noch nicht eingetreten sind, mit einzubeziehen, so daß er schon in Vorauszeit Nachzeitgedanken über die Zweckrealisation denken kann. Eine Interessenwertung hat daher ihren Zweck restlos realisiert, wenn in Nachzeit die Vergleiche, die mittels Beobachtung der dann eingetretenen Ereignisse ausgeführt werden, ihr Ergebnis vollauf bestätigen.

Der reine Erkenntnischarakter der Interessenwertung sollte eigentlich zur Folge haben, daß der Erwägende in dem festgesetzten Interesse nur ein Element für spätere Beurteilungswertungen und Motivwertungen erblicken würde. Nun umfaßt aber nicht jede Erwägung besondere Beurteilungswertungen und Motivwertungen, sondern diese sind bei den meisten denkenden Individuen schon im voraus rein generell für große Mengen der in Frage kommenden Interessen vorgenommen. Häufig schließt deshalb die Interessenwertung die Beurteilungswertung und die Motivwertung schon ein, und das Interesse tritt, bisweilen sogar stark „gefühlbetont“, unmittelbar als Motiv hervor.

85. Eine einzelne Beurteilungswertung kann die Begründung des Beschlusses geben und also Beschlußwertung sein. Bei umfassenden Erwägungen werden aber mehrere Beurteilungswertungen ausgeführt.

Die Bedürfnistheorie erkennt nicht an, daß bewußte Beurteilungswertungen vorgenommen werden. In unserem Begriffssystem könnten wir ihre Darstellung durch den Satz ausdrücken, daß die Beschlußwertung immer eine determinierte unterbewußte Wertung mit der Unlustintensität als Vergleichsmaß sein solle.

Um die Übersicht zu erleichtern, wollen wir die Beurteilungswertungen in zwei Hauptgruppen einordnen. Die eine soll die ethischen und moralischen Wertungen umfassen, die andere die ökonomischen.

1) Die ethischen und moralischen Beurteilungswertungen.

Bei diesen werden der Zweck und seine Interessen mit dem ethischen Postulat und den verschiedenen moralischen Ideen verglichen. Der Zweck wird als „gut“ oder „böse“, „moralisch“, „unmoralisch“ oder „amoralisch“ gewertet. Als „ethisch“ wird die Wertung bezeichnet, wenn das ethische Postulat Vergleichs-

maß bei der bestimmenden Wertung war, als „hedonistisch“, wenn entweder die emotionellen Wirkungen der Zweckgedanken oder futurelle Lust und Unlust als Vergleichsmaß gebraucht wurden. Von den emotionellen Kausalbeziehungen, welche die Bedürfnistheorie postulieren, unterscheidet sich die hedonistische Wertung erstens dadurch, daß sie bewußt ist, ferner dadurch, daß sie sehr oft eine verkürzte ökonomische Wertung darstellt. Die sogenannte „utilitaristische“ Wertung besteht darin, daß die ökonomische Wertung als „moralisch“ oder gar als „gut“ gewertet wird. Die Behandlung sowohl der hedonistischen als auch der utilitaristischen Wertung kann demnach nur durch eine Darstellung der ökonomischen Wertungen vervollständigt werden.

Die Bedeutung der ethischen und moralischen Wertungen und ihrer Beziehungen zu den ökonomischen Wertungen wird ziemlich häufig mißverstanden. Die Ursache ist in der wissenschaftlichen Spezialisierung zu suchen. Die Sozialökonomien sind durchweg vor einer generellen Behandlung der Wertungslehre zurückgewichen, und die Wertungsphilosophen haben fast ausnahmslos genügender ökonomischer Kenntnisse entraten.

Mehrere Denker haben außerdem die Beurteilungswertungen behandelt, ohne in ihrer Beschreibung klar zu unterscheiden zwischen den tatsächlich ausgeführten Wertungen und den hypothetischen Wertungen, die ausgeführt worden wären, falls bestimmte Ideen als Vergleichsmaße gedient hätten. Sie haben mit anderen Worten den erkenntnistheoretischen und den politischen Teil der Wissenschaft nicht genügend auseinandergehalten. Verfasser, die es selbst als richtig erachten, immer eine bestimmte Beurteilungswertung als entscheidend anzuwenden, drücken sich bisweilen so aus, als meinten sie, diese einzelne Wertung bedeutete für alle anderen Erwägenden ebensoviel. Sie haben sodann versucht, die Motivierung als ausschließlich hedonistisch, utilitaristisch oder ethisch zu beschreiben. Ihre Systeme haben aber nur unter gedachten Voraussetzungen Geltung, denn die lebenden Menschen sind in ihrer Beurteilung nicht konsequent. Sie sind nicht entweder Hedonisten, Utilitaristen oder Ethiker, sondern gleichzeitig etwas von jedem. Sie gebrauchen viele Beurteilungswertungen durcheinander, ohne Rücksicht darauf, ob sie eigentlich jemals „in Übereinstimmung mit sich selbst“ sind.

2) Die ökonomischen Beurteilungswertungen.

Bei den ökonomischen Beurteilungswertungen wird das

ökonomische Interesse der Zweckrealisation mit dem ökonomischen Opfer verglichen. Wird das ökonomische Interesse an der Zweckrealisation relevanter als die Ganzheit der erforderlichen Opfer gewertet, so sagen wir, die Realisation ist *ökonomisch vorteilhaft* gewertet.

Bei ökonomischen Zweckaufstellungen gibt eine ökonomische Wertung sehr oft die Begründung des Beschlusses. Die Individuen haben es daher zweckdienlich gefunden, die ökonomischen Beurteilungswertungen so exakt wie möglich auszuführen. Dies realisieren sie dadurch, daß sie Vergleichsmaße und Wertungsmethoden gebrauchen, die eine Berechnung des Relevanzunterschiedes zwischen dem ökonomischen Interesse und dem ökonomischen Opfer ermöglichen. Das wichtigste mentale Hilfsmittel dabei ist der ökonomische Wertbegriff, der bei den allermeisten ökonomischen Beurteilungswertungen gebraucht wird. Es wird also nicht möglich sein, eine nähere Beschreibung der ökonomischen Beurteilungswertungen zu geben, ehe wir nicht den ökonomischen Wertbegriff entwickelt und bestimmt haben.

Bei den Beurteilungswertungen werden gewöhnlich Vergleichsmaße gebraucht, die nur von dem Wertenden selbst genau erkannt werden können. Mit einem geläufigen Fachausdruck lassen sich somit die Beurteilungswertungen als *subjektiv* bezeichnen.

86. Wie wir im siebenten Kapitel näher beschrieben haben, sind die Erwägenden einer Reihe sozialer Beeinflussungen ausgesetzt. Ihre Wertungen sind daher mehr oder weniger sozial bestimmt.

Realisiert ein Motivent seinen Machtzweck, indem er die Beschlußwertung des Motivaten restlos bestimmt, so ist eigentlich nicht der Motivat, sondern der Motivent der Wertende gewesen.

Die Beeinflussung, die der Motivent durch die Mitteilung an den Motivaten ausübt, daß er bestimmte Handlungen vornehmen wird, falls der Motivat einen beschriebenen Beschluß faßt, muß als eine Beeinflussung der Interessenwertung des Motivaten bezeichnet werden. Enthält eine solche Machtbeeinflussung eine Drohung, die der Motivat für ausführbar hält, so ist seine Inter-

essenwertung als sozial unfrei zu bezeichnen. Die meisten staatlichen Gesetze begrenzen also das Gebiet der freien Wertungen.

Als einen direkten „Zwang“ wird der Motivat eine solche Beeinflussung jedoch nicht erkennen, es sei denn, daß er denken muß, er hätte anders gewertet, wenn die Beeinflussung nicht stattgefunden hätte. Dieser Gedanke enthält übrigens selbst eine Wertung, und zwar die von der Relevanz der Machtbeeinflussung.

87. Das Motiv haben wir durch seinen gedachten Einfluß auf den Beschluß als hypothetische Alleleinwirkung zu bestimmen versucht. Diese hypothetische Alleleinwirkung kann nur durch eine Wertung bestimmt werden. Entsprechendes gilt für das Antimotiv. So tritt die Motivsetzung als besondere Wertungsart hervor.

Die Motivwertung ist rein subjektiv und inverifikabel. In Nachzeit aber werden ihre Ergebnisse oft Gegenstand kritischer Schätzungen, die teils vom Beschließenden selbst, teils aber auch von anderen vorgenommen werden. Für die Lehre vom Beschluß sind natürlich alle Nachzeitwertungen irrelevant.

Gibt es bei der Erwägung nur Motive, so ist die Beschlußwertung mit der Motivwertung gegeben. Andernfalls läßt sie sich nicht exakt beschreiben, denn die Beschlußwertung enthält das unerforschte Geheimnis des menschlichen Einwirkens auf die Ereignisse, und solange die Wissenschaft hier das Unbekannte vor sich hat, muß sie auf jede Vollständigkeit verzichten, — es sei denn, daß sie vorzöge, die erkenntnistheoretischen Forderungen außer acht zu lassen, um sich zweifelhafter Hypothesen bedienen zu können.

Sechzehntes Kapitel.

Die Identitätswertung.

88. Eine exakte Darstellung der Wertungslehre läßt sich nicht durchführen, ohne den sogenannten „Identitätssatz“ als Hilfsmittel in sie einzubeziehen. Es ist daher erforderlich, ihm seinen Platz in unserem Beschreibungssystem anzuweisen.

Der Identitätssatz ist auf verschiedene Weise formuliert worden. Im großen und ganzen kann seine Gestaltung auf zwei Gedankengänge zurückgeführt werden. Teils ist der Satz als logisches Gesetz, teils als psychologisches Postulat aufgestellt worden. Der Platz, den er in unserem Beschreibungssystem einnehmen muß, kann am besten bestimmt werden durch eine Analyse seiner Relationen zu der Einheit, die wir „Element“ genannt haben.

Von dem Gedankengang aus, der den Identitätssatz als ein logisches Gesetz auffaßt, ist seine Formulierung auf verschiedene Weise in Anlehnung an den Elementbegriff gegeben worden. Folgende Formulierung dürfte als die weiteste betrachtet werden: „Jedes Element ist identisch mit sich selbst.“ Der Identitätssatz ist durch das Gleichheitszeichen symbolisiert worden und kann daher in dieser seiner weitesten Formulierung so bezeichnet werden: A ist immer gleich A.

Wer sich dieser Bestimmung anschließt, erblickt in der Identität das Begriffswesentliche des Elementes. Es ist aber die Frage, ob diese Auffassung der wissenschaftlichen Erkenntnis förderlich ist.

Die Antwort muß durch eine Bestimmung des Begriffes „identisch“ herausgefunden werden. Der schwankende Gebrauch des Wortes unterliegt verschiedenen Deutungen. Nach den in dieser Abhandlung befolgten Prinzipien wird es zweckdienlich

sein, die exakteste Deutung anzunehmen. Diese dürfte durch folgende Definition auszudrücken sein:

„Zwei Elemente sind identisch, wenn bei dem einen Element nichts gedacht werden kann, was nicht auch bei dem anderen gedacht werden kann.“

Diese Definition ergibt, daß zwischen zwei identischen Elementen kein Unterschied gedacht werden kann, sie sind also nicht zwei, sondern eins (vgl. Nr. 79). Dieser Schluß kann so ausgedrückt werden: „Ein Element kann nur mit sich selbst identisch sein.“ Wir finden es daher zweckdienlich, Identität in der hier angenommenen Bedeutung *Selbstidentität* zu nennen, um sie fachwörtlich von den anderen Deutungen des Wortes „Identität“ zu unterscheiden.

Wird an dieser exakten Fassung des Begriffes festgehalten, so nimmt die Frage von der Tragweite des Identitätssatzes folgende Form an: „Wenn ein Element mit keinem anderen Element identisch sein kann als nur mit sich selbst, ist es dann zweckdienlich, jedes Element als identisch mit sich selbst zu definieren oder zu postulieren?“

Wird dem Identitätssatz eine so weite Bedeutung beigegeben, daß alle Elemente in sein Geltungsbereich mit einbezogen werden, so tritt dies in Widerspruch zu unserer Bestimmung des Elementbegriffes. Diese stellt fest, daß jedes beliebige Etwas, das in irgendeiner Beziehung als Einheit oder Ganzheit beschrieben werden kann, ein Element ist (vgl. Nr. 79). Nun kann ein Etwas, das in einem Zeitraum Änderungen erleidet, sehr gut als Einheit beschrieben werden, denn es ist möglich, mit Hilfe des Begriffselementes „Zustand“ eine Beschreibung von einem Etwas zu geben, das sich ändert (vgl. Nr. 7). Wenn aber ein Etwas sich zwischen zwei Beschreibungen geändert hat, ist es möglich, sich nach der späteren Beschreibung etwas bei dem Element zu denken, was man sich nach der ersteren unmöglich hat denken können. Das Element ist also nicht mit sich selbst identisch gewesen.

Nun hat aber die Wissenschaft festgestellt, daß die Erscheinungswelt tatsächlich aus einer Reihe von Ereignissen besteht. Das mechanistische Beschreibungssystem mit seinem Ausgangspunkt in einem gedachten Zustand, der als identisch mit sich selbst beschrieben wird, überträgt daher Begriffsbestimmungen aus der Gedankenwelt auf die Erscheinungen, denn

Elemente, die mit sich selbst identisch sind, gibt es in der Erscheinungswelt nicht. Sollte der Identitätsbegriff für alle Elemente Geltung haben, müßte daher jede Erscheinung und jede Ganzheit aus der Erscheinungswelt von dem Elementbegriff ausgeschieden werden, was für die Erkenntnis äußerst gegenwärtlich sein würde, denn weder Individuen noch Dinge könnten dann als Einheiten oder Ganzheiten beschrieben werden.

Diese Untersuchung zeigt, daß der Umfang des Elementbegriffes und des Identitätssatzes in entgegengesetzter Weise variiert, und daß es der wissenschaftlichen Beschreibung dienlich scheint, einen umfassenden Elementbegriff und eine exakt begrenzende Bestimmung des Identitätssatzes gutzuheißten.

So entsteht die Frage, unter welchen Bedingungen etwas, das mit sich selbst nicht identisch ist, doch als ein Element beschrieben werden kann. Die Antwort ergibt sich durch eine Analyse desjenigen Zweckes, der es erkenntnisdienlich macht, den umfassenden Elementbegriff anzuerkennen. Dieser Zweck ist, in den Elementbegriff ein jedes Etwas einzubeziehen, das sich als Einheit oder Ganzheit beschreiben läßt, wenn es auch in jedem Augenblick verschieden von dem ist, was es in einem beliebigen anderen Augenblick war oder werden wird. Sind nun zwei Erscheinungen in verschiedenen Augenblicken beobachtet worden, so entsteht die Frage, welche Bedingungen vorliegen müssen, damit diese beiden Erscheinungen als ein einziges Element beschrieben werden können. Hierzu sei folgendes ausgeführt: Wenn sich in jedem denkbaren Augenblick zwischen den Beobachtungen der beiden ursprünglich beobachteten Erscheinungen eine Erscheinung mental beobachten läßt, deren Unterschied von den zwei benachbarten mental beobachteten Erscheinungen irrelevant für einen beliebigen Zweck gewertet werden kann, so sagen wir, die Reihe der beobachteten Erscheinungen ist *kontinuierlich*. Eine solche kontinuierliche Reihe kann als ein Element festgestellt werden, wenn sie einer statischen Dauerbeschreibung zugänglich ist. Ein Element, das mit sich selbst nicht identisch ist, muß also als mit sich selbst kontinuierlich bezeichnet werden. Die Beziehung des Elementes, die eine Dauerbeschreibung ermöglicht, nennen wir *Selbstkontinuität*.

Bei sensueller Beobachtung der Erscheinungswelt treten einige Erscheinungen als Zustände, andere als Ereignisse hervor (vgl. Nr. 7). Es läge demnach nahe, zu denken, daß sowohl

Identität als auch Kontinuität sich sensuell und unmittelbar beobachten lassen. Indessen ist aber die Erkenntnis gewonnen worden, daß jedes Etwas in der Erscheinungswelt aus einer Reihe von Ereignissen besteht, so daß der Zustandsbegriff nur eine rein gedachte Einheit beschreibt (vgl. Nr. 7). Jede sensuelle Beobachtung ist daher eine kontinuierliche Beobachtung kontinuierlicher Elemente, denn jede Erscheinung ist mit sich selbst kontinuierlich.

Die mentale Beobachtung zeigt, daß ein Gedanke, der sich durch eine Ganzheit von Worten eindeutig beschreiben läßt, selbstidentisch ist. Einen solchen Gedanken haben wir als einen „Begriff“ bezeichnet (vgl. Nr. 1). Der „Identitätssatz“ oder, exakter ausgesprochen, der Satz von der Selbstidentität muß also in unserem Beschreibungssystem in folgender begrenzter Form angenommen werden: „Jeder Begriff ist mit sich selbst identisch.“

Nicht jedes Element in der Gedankenwelt ist ein Begriff. Mehrdeutig beschriebene Gedanken sind es nicht und haben demnach keine Selbstidentität. So ist Selbstidentität nur in einer exakten Beschreibung möglich. Sie ist ein mentales Hilfsmittel, zu dem Zweck erdacht, erkenntnisdienlich zu sein.

Aus dem Satz von der Selbstkontinuität folgt unmittelbar, daß unser menschliches Ich ein Element ist, ob man es nun eine Einheit oder eine Ganzheit nennen will, denn in jedem beliebigen Augenblick ist das Ich verschieden von dem, was es in einem beliebigen anderen Augenblick gewesen ist oder werden wird, aber die Unterschiede sind kontinuierlich, und das Ich erkennt sich durch die Kontinuität als ein und dasselbe Element, als eine „Ichheit“. In Descartes' berühmtem Satz „cogito ergo sum“ ist auch die Existenz des Ich mit Hilfe einer Kontinuität, und zwar der des Denkens beschrieben.

Forscher, die ohne nähere Analyse den Identitätssatz in seiner weitesten Form angenommen haben, sind bisweilen verhängnisvollen Irrtümern ausgesetzt gewesen. So haben Psychologen im neunzehnten Jahrhundert die Ichheit verworfen, weil das Ich nicht mit sich selbst identisch ist, und psychische Forscher haben sich verleiten lassen, an Geister zu glauben, mit denen die Spiritisten in Verbindung zu sein behaupteten, weil die angeblichen „fremden Intelligenzen“ „Identitätsbeweise“ lieferten, obgleich nur der Nachweis der Kontinuität irgendeine Beweiskraft gehabt hätte.

89. Der Unterschied zwischen Identität und Kontinuität ist, wie die Analyse zeigt, durch die verschiedenen Beziehungen der selbstidentischen und selbstkontinuierlichen Elemente zu der Zeit bestimmt. Es dürfte zweckdienlich sein, diese Relationen näher zu beschreiben und fachwörtlich zu benennen.

Charakteristisch für die selbstidentischen Elemente ist, daß sie einer gleich Null gewerteten Zeit angehören, und daß ihre unmittelbare Beschreibung eine statische ist. Eine gleich Null gewertete Zeit nennen wir *Momentzeit*, und die selbstidentischen Elemente bezeichnen wir als *statische Elemente*.

Charakteristisch für die selbstkontinuierlichen Wirklichkeits-elemente ist, daß sie zeitbestimmt sind, indem sie, um in der Einstein-Minkowskischen Begriffssprache zu sprechen, eine Weltlinie des zeitraumlichen Kontinuums beschreiben. Sie sind also durch eine weltliche Bewegung bestimmt, und ihre unmittelbare Beschreibung ist dynamisch. So wollen wir sie als *dynamische Elemente* bezeichnen und sagen, sie gehören einer *positiven Zeit* an.

Es lassen sich aber auch andere selbstkontinuierliche Elemente denken. So können wir uns selbstkontinuierliche Elemente vorstellen, welche entgegengesetzte Weltlinien beschreiben als die der Wirklichkeitselemente. Wir wollen diese gedachten Elemente *antidynamische* nennen und sagen, sie gehören einer *negativen Zeit* an. Auch können wir uns selbstkontinuierliche Elemente vorstellen, die sich längs einer Weltlinie in beliebiger Richtung bewegen. Wir wollen sie *reversible Elemente* nennen und sagen, sie gehören einer *vielfältigen Zeit* an. Sie sind in dieser Darstellung nur erwähnt worden, um zu zeigen, daß die Möglichkeiten, die dem Begriff des selbstkontinuierlichen Elementes innewohnen, weit über alle Erfahrung hinausführen.

90. Ist ein Element mittels des Beschreibungselementes Selbstidentität als mit sich selbst identisch beschrieben, ist es damit als statisch festgestellt. Eine weitere Beschreibung des Elementes gibt die Selbstidentität nicht, denn nach dem Relativitätsprinzip besteht die Beschreibung eines Elementes aus einer Beschreibung seiner Relationen zu anderen Elementen (vgl. Nr. 79). Der Identitätssatz ist an sich also ein nur wenig zweckdienliches Hilfsmittel für die wissenschaftliche Erkenntnis.

Anders würde es sich verhalten, wenn man im Widerstreit mit der Definition zwei oder mehrere Elemente als miteinander

identisch beschreiben könnte, denn eine Erkenntnis, die von einem Element gewonnen wäre, würde dann auch von jedem anderen Element, das mit dem ersten als identisch beschrieben worden war, Erkenntnis geben. Dann würde die Identität diejenige Relation sein, die es ermöglichte, durch das Bekannte Erkenntnis des Unbekannten zu gewinnen.

Nun ist es durch Wertung möglich, den Identitätsbegriff der Erkenntnis dienstbar zu machen; denn vergleicht man zwei oder mehrere Elemente mit einander, so kann man sie identisch werten, wenn der Unterschied zwischen ihnen irrelevant für den Zweck des Vergleiches gewertet werden kann. Neben der Selbstidentität gibt es also auch eine *Zweckidentität*. Sie ermöglicht eine Beschreibung des Gewerteten durch eine Beschreibung des Vergleichsmaßes, wenn das Gewertete identisch mit diesem gewertet worden ist. Die so vermittelte Beschreibung hat Geltung in Beziehung zum gegebenen Zweck, aber auch nur in dieser Beziehung. Wir sagen, daß zwei identisch gewertete Elemente in Beziehung zu diesem Zweck *äquivalent* oder *gleichwertig* sind und bezeichnen die Relation zwischen ihnen als *Äquivalenz* oder *Gleichwertigkeit*. Wir symbolisieren auch diese Relation durch das Gleichheitszeichen. In Einklang mit der Mathematik sagen wir, daß Elemente, deren Relation durch ein Gleichheitszeichen bezeichnet ist, eine *Gleichung* bilden. Eine Gleichung symbolisiert also entweder eine Selbstidentität ($a = a$) oder eine Äquivalenz ($x = a$). Sie ist immer das Ergebnis eines Vergleiches.

Äquivalente Elemente können Relationen zwischen anderen Elementen sein. Wir sagen dann, daß diese anderen Elemente zweckidentische Relationen oder eine bestimmte *Relationsidentität* haben, und daß sie relativ zum Zweck der Wertung *fungibel* sind. Fungible Elemente können nicht selbst eine Gleichung bilden; das können hingegen ihre Relationen.

Eine Wertung von Elementen als identisch nennen wir eine *Identitätswertung*. Die Identitätswertungen sind folglich zweierlei Art, und zwar gibt es einmal Wertungen, bei denen ein einziges Element selbstidentisch gewertet wird, sodann solche, bei denen zwei oder mehrere Elemente zweckidentisch gewertet werden.

91. Eine Identitätswertung, bei der verschiedene Elemente äquivalent gewertet werden, läßt sich in der Regel in eine der drei folgenden Gruppen einordnen:

1) Die *analytische Identitätswertung*, durch die ein Element äquivalent mit der Ganzheit seiner Teile gewertet wird.

2) Die *synthetische Identitätswertung*, durch die eine Ganzheit von Elementen äquivalent mit einem neuen Element gewertet wird.

3) Die *monogenerische Wertung*, durch die der Unterschied zwischen verschiedenen Teilen einer Ganzheit irrelevant für einen gegebenen Zweck gewertet wird, so daß sie untereinander äquivalent relativ zu diesem werden. Eine monogenerisch bestimmte Einheit ist immer eine Größe (vgl. Nr. 80), und jede Größe läßt sich mental in eine beliebige Anzahl monogenerischer Teile zerlegen.

Diese drei Identitätswertungen werden bei jedem menschlichen Denken dauernd kombiniert, vor allem aber in der Mathematik. Wählen wir als Beispiel denjenigen Vergleich, der gewöhnlich als das Symbol eines einfachen Gedankenganges dargestellt wird, den Vergleich zwischen 4 und $2 + 2$.

Die Größe 4 ist durch eine synthetische Identitätswertung definiert worden als die Ganzheit der monogenerischen Elemente eins, eins, eins und eins. Die Größe 2 ist entsprechend definiert als die synthetische Ganzheit der monogenerischen Elemente eins und eins. Nach der analytischen Identitätswertung ist nun $4 = (1 + 1 + 1 + 1)$, aber nach der synthetischen Identitätswertung ist

$$(1 + 1) = 2 \text{ und } (1 + 1) = 2.$$

Nach der Definition der Äquivalenz ist somit $4 = (2 + 2)$.

Die Relationswertungen zerfallen in eine unbeschreiblich große Anzahl von Gruppen, denn sie müssen nach den vorkommenden Relationen zwischen den gewerteten Elementen eingeteilt werden.

92. Die Identitätswertung als Erkenntnisprinzip wird durch die Kontinuitätswertung gestützt und ergänzt. Nur sehr begrenzte Kontinuitäten lassen sich unmittelbar beobachten. So wird die Selbstkontinuität des Ich scheinbar durch jeden Schlaf und jeden Zustand von Bewußtlosigkeit unterbrochen. Das Selbstwiedererkennen bei jedem Erwachen ist das Resultat einer mehr oder weniger bewußten Kontinuitätswertung. Dasselbe ist der Fall bei jedem Wiedererkennen anderer Individuen und Dinge in der Erscheinungswelt.

Die Identitätswertung umfaßt nicht nur Wertungen von Elementen als mit sich selbst identisch, sondern auch Wertungen von Elementen als mit anderen Elementen identisch. In entsprechender Weise umfaßt die Kontinuitätswertung nicht nur Wertungen von Elementen als mit sich selbst kontinuierlich, sondern auch Wertungen von Elementen als mit anderen Elementen kontinuierlich. Da also Elemente sowohl identisch als auch kontinuierlich mit anderen Elementen gewertet werden können, zugleich aber jedes Element entweder selbstidentisch oder selbstkontinuierlich ist, scheint es uns zweckdienlich, eine Bezeichnung für das Etwas einzuführen, das in allen Fällen für das Element begriffswesentlich ist. Dieses Etwas nennen wir seine *Elementität*. Kein Element umfaßt etwas, das außerhalb seiner Elementität liegt.

Die am häufigsten angewandte Kontinuitätswertung ist das Kausalpostulat. Durch dieses werden „Ursachen“ und „Wirkungen“ als verschiedene, mit einander kontinuierliche Elemente gewertet, jedes durch seine Elementität bestimmt. Das mechanistische Beschreibungssystem nimmt seinen Ausgangspunkt in einer Identitätswertung rein hypothetischer Natur, und zwar in der, daß die Kausalität nicht eine Kontinuität, sondern eine Identität sein würde, wenn nicht gewisse Ursachen „wirksam“ wären. Das energetische System dagegen sucht die Kausalität unmittelbar durch eine Serie von Kontinuitätswertungen zu beschreiben.

Die Beziehungen kontinuierlicher Elemente zu einander können nur dann durch Gleichungen symbolisiert werden, wenn sie identisch gewertet sind. Können sie nicht als äquivalent bezeichnet werden, ist also die Gleichung bei der Symbolisierung nicht brauchbar. Für Kontinuität wird daher ein neues Symbolzeichen erforderlich. Wir wählen das mathematische Zeichen ∞ und schreiben

$a \infty a$ für a kontinuierlich a .

Daß diese Symbolisierung nur scheinbar paradox ist, dürfte aus folgender Analyse der sechs verschiedenen typischen Bedeutungen des Wortes „unendlich“ hervorgehen:

1) Daß ein statisches Element „unendlich“ in der Bedeutung von „überendlich“ ist, will nicht sagen, daß es nicht selbstidentisch ist, sondern daß es sich nicht durch eine Identitäts-

wertung beschreiben läßt, da kein Element bekannt ist, das ihm äquivalent ist.

2) Daß ein statisches Element „unendlich klein“, also „unterendlich“ ist, will in entsprechender Weise sagen, daß es unbeschreiblich klein ist.

In diesen beiden Fällen ist die exakte Bezeichnung des Elementes nicht „unendlich“ sondern *inäquivabel*.

3) Daß ein statisches Element „unendlich teilbar“ ist, bezieht sich auf die Anwendung der analytischen Identitätswertung und besagt, daß diese für eine beliebige Anzahl von Teilen Geltung hat.

4) Daß ein dynamisches Element „überendlich“ ist, bedeutet, daß für sein kontinuierliches Zunehmen keine Grenze bekannt ist.

5) Daß ein dynamisches Element „unendlich klein“, also „unterendlich“ ist, bedeutet, daß für sein kontinuierliches Abnehmen keine Grenze bekannt ist.

6) Daß ein dynamisches Element „unendlich teilbar“ ist, gibt eine andere Beschreibung der Relation, die hier Selbstkontinuität genannt worden ist.

Die Analyse ergibt also, daß vom Standpunkt der Wertungslehre aus der Unendlichkeitsbegriff bei der Beschreibung statischer Elemente teils als ein wenig exakter Ausdruck dessen gebraucht worden ist, daß die Elemente *inäquivabel* sind, teils als Ausdruck der unbeschränkten Geltung der analytischen Identitätswertung. Bei der Beschreibung dynamischer Elemente ist der Unendlichkeitsbegriff in allen seinen Anwendungen ein Ausdruck der Selbstkontinuität, in zwei Anwendungen ein Ausdruck der Selbstkontinuität mit einer anderen Relation verbunden. Die Kontinuität scheint also im Unendlichkeitsbegriff das Essentielle zu sein, und ihre Symbolisierung durch das Unendlichkeitszeichen wäre demnach nicht unerlaubt.

Aus der Analyse folgt weiter, daß in unserem Beschreibungssystem kein Element „unendlich groß“ oder „unendlich klein“ ist. Wir nennen Elemente, die *inäquivabel* groß gewertet werden, *unwertbar*, Elemente, die *inäquivabel* klein gewertet werden, *negligeabel*.

Siebzehntes Kapitel.

Werte.

93. Äquivalente Elemente nennen wir *Werte*.

Unter Werten verstehen wir also Elemente, die durch eine Identitätswertung beschrieben sind und deren Relation eine Äquivalenz ist. Die Werte, die durch ökonomische Identitätswertungen festgestellt sind, sollen *ökonomische Werte* heißen.

Aus dem Relativitätsprinzip folgt, daß, wenn ein Element durch ein anderes Element beschrieben wird, zugleich das zweite Element durch das erste beschrieben ist. Werte können also nur relativ zu einander festgestellt werden. Mit einem Ausdruck aus der Physik kann gesagt werden, daß der eine von zwei einander beschreibenden Werten nie dem anderen „prinzipiell bevorzugt“ ist.

Diese Lehre vom Wert wollen wir die *Äquivalenztheorie* nennen. Sie beansprucht Geltung für alle Werte, ökonomische wie nicht-ökonomische. Folgende Grundsätze, die sich aus ihrer Begriffsbestimmung deduzieren lassen, dürften zur Beleuchtung ihres Inhalts zweckdienlich sein:

1) Da alle Werte relativ sind, ist der Begriff „absoluter Wert“ ein Widerspruch an sich, und der Begriff „Eigenwert“ nur ein inexakter Ausdruck eines Wertes, der durch eine andere Identitätswertung als die vorliegende festgestellt worden ist.

2) Durch jede Identitätswertung werden mindestens zwei Werte festgesetzt; die Werte treten also als Wertpaare auf. Das Vergleichsmaß der Identitätswertung nennen wir *Wertmaß*, das Gewertete *Gegenwert* oder *Valuta*. Aus dem Relativitätsprinzip folgt indessen, daß jedes Wertmaß Gegenwert für seinen Gegenwert ist und jeder Gegenwert Wertmaß für sein Wertmaß.

3) Elemente müssen, um Werte genannt werden zu können, durch eine Identitätswertung beschrieben worden sein. Durch eine Selbstidentität wird also kein Wert für die selbstidentischen Elemente festgestellt, und eine Definition der Werte als die Teile einer Gleichung würde schon aus diesem Grunde verfehlt sein.

4) Während die Wertung als eine Tätigkeit dynamisch ist und positiver Zeit angehört, sind alle Werte als selbstidentische Elemente statisch und gehören der Momentzeit an.

5) Werte sind reine Formalbegriffe. Sie beschreiben nur Ergebnisse der Wertung. Die Feststellung einer Äquivalenz durch eine Wertung hat den Zweck, den exakten Ausdruck für das Resultat der Wertung zu geben. Die Zweckdienlichkeit oder Richtigkeit der Werte hängt also ganz und gar von der vorgenommenen Wertung ab. Die formale Geltung der Wertlehre wird daher von Einwänden gegen vorgenommene Wertungen nicht im geringsten Maße berührt. Selbst wenn eine Umwertung aller Werte oder gar eine Unwertung aller Werte geschähe, würde die Richtigkeit der Werttheorie an sich dadurch nicht in Frage gestellt.

6) Die Werte, die durch inverifikable oder subjektive Wertungen festgestellt sind, sollen *subjektive Werte* heißen. Die Werte, die durch verifikable Wertungen festgestellt sind, können in Nachzeit zur Verifikation entweder als *richtige Werte* oder als *Fehlwerte* bezeichnet werden.

Bei Werten, die durch verifikable Wertungen festgestellt sind, erhebt sich also die Frage ihrer Richtigkeit, bei Werten, die durch inverifikable oder subjektive Wertungen festgestellt sind, die Frage ihrer Zweckdienlichkeit.

7) Sind beide Werte der Äquivalenz Größen, so wird die Äquivalenz der Ausdruck einer quantitativen Beziehung sein.

94. Es ist nicht immer möglich, ein Element zu finden, das dem Gewerteten äquivalent ist, selbst wenn dieses weder unwertbar noch negligabel ist. Besonders häufig gilt dies, wenn der Wertende einen Wert zu bestimmen sucht, der von futurrellen Ereignissen abhängt. In vielen solchen Fällen ist er jedoch imstande, den Wert des Gewerteten innerhalb bestimmter Grenzen festzulegen, die wir als *Wertgrenzen* bezeichnen. Eine

solche Wertung kann nicht als Identitätswertung angesehen werden. Wir nennen sie *Grenzwertung* und sagen, sie stellt die *Grenzwerte* des Gewerteten fest. Wird nur die obere Grenze bestimmt, nennen wir sie *Maximumwertung*, wird nur die untere Grenze bestimmt, *Minimumwertung*.

Ist bei einer Wertung das Gewertete mit einem Maßbegriff verglichen, stellt die festgesetzte Vergleichung einen Grenzwert des Gewerteten dar. So ist in der Vergleichung „die Farbe des Grases ist grün“ für die Grasfarbe der Grenzwert „grün“ gesetzt, das heißt, es ist gesagt, daß die Farbe des Grases innerhalb der Grenzen liegt, die schon in Vorauszeit zu der in Frage kommenden Wertung durch Definition für den Maßbegriff „grün“ festgelegt worden sind. Ebenso wie bei dieser Wertung liegt es bei den Beurteilungswertungen; denn auch bei diesen ist das Vergleichsmaß ein Maßbegriff. Die sogenannten „ethischen und moralischen Werte“ sind demnach Grenzwerte. Weil die Maßbegriffe an sich so weit wie möglich ohne Änderung aufrecht zu erhalten sind, haben viele Verfasser Neigung gezeigt, diese selbst als feststehende „Absolutwerte“ zu bezeichnen, und zwar besonders, wo es sich um Maßbegriffe handelt, die ebenso wie „das Wahre“, „das Schöne“ und „das Gute“ schwer zu bestimmen sind. Diese Bezeichnung wird aber leicht irreführen, weil „absolut“ gewöhnlich als Gegensatz zu „relativ“ gebraucht wird, und die Verwendung definierter Maßbegriffe als gemeinsame Vergleichsmaße bei einer großen Zahl von Wertungen keine Ausnahme oder Abweichung von dem Relativitätsprinzip bedeutet.

Durch einen Grenzwert ist das Gewertete nicht exakt charakterisiert. Innerhalb der Wertgrenzen wird durch das Verfahren der zunehmenden Spezialisierung eine genauere Bestimmung ermöglicht. Dazu dienen unter anderen Gradierungsbegriffe wie „sehr“, „groß“, „klein“ usw.

95. Durch die Anwendung der Methode der zunehmenden Spezialisierung sind wir zu einer rein formalen Lösung des Wertproblems gelangt. Wir haben als Wert ein beliebiges Etwas bezeichnet, für welches durch Identitätswertung ein Gegenwert festgestellt worden ist. Jeder, der zwei Elemente äquivalent wertet, wird nach unserer Definition Werte feststellen. Ob der

Wertende ein Genie oder ein Taugenichts ist, ob die Wertung im Ernst oder im Spiel vorgenommen wurde, ist in dieser Beziehung irrelevant. Dasselbe gilt von der Art der gewerteten Elemente.

Es könnte scheinen, als ob wir in dieser Weise vom Wertbegriff eben das entfernten, was ihm nach dem gewöhnlichen Gedankengang Sinn und Inhalt gibt und seinen Kern ausmacht: das „Wertvolle“. Irgend jemand könnte wohl auch behaupten, daß wir versucht hätten, den Wertbegriff wertlos zu machen und so eine Unwertung aller Werte vorzunehmen.

Wir glauben indessen, daß es in einer exakten Beschreibung notwendig ist, jeden zusammengesetzten Begriff in seine einzelnen Gedankenelemente zu zerlegen. Nun hat der gewöhnliche Wertbegriff tatsächlich einen zusammengesetzten Charakter. Er besteht aus einer verfilzten Ganzheit von einem Formalbegriff — der Äquivalenz — und einer großen Anzahl rein individueller Ideen vom Wertvollen. Tatsächlich hat ein jeder gerade das, was er selbst als wertvoll erachtet, in den Begriff hineinlegen wollen; niemand hat es übers Herz bringen können, das, was ihm wertvoll ist, von dem Wertbegriff auszuschließen. Es ist eine Art von unbewußtem Ideenegoismus, der sich hier geltend gemacht hat. Doch erst wenn der Begriff rein formal gefaßt wird, kann er für alle Werte Platz gewähren. Allein dann erhält jeder einzelne die Gelegenheit, in den Begriff des Wertes das hineinzulegen, was er für wertvoll hält. So kann der formale Wertbegriff, gerade weil er nicht der Ausdruck einer einzelnen Wertungsart ist, alles Wertvolle umfassen.

Außerdem wäre es ein völliges Mißverständnis, anzunehmen, daß die Form an sich notwendigerweise wertleer sein muß. Die Form kann im Gegenteil einen hohen Symbolwert haben. So finden wir in dem formalen Wertbegriff den Ausdruck einer der erhabensten Ideen, die jemals von Menschen gefaßt worden sind: er gibt das logische Symbol für die Idee der Äquivalenz.

Ursprünglich ist nun diese durch Beobachtung gewonnen worden. Druck und Gegendruck können einander aufheben. Das Ergebnis von Bewegungseinwirkungen aus entgegengesetzten Richtungen kann Ruhe sein. Diese Erfahrung wird durch die Idee des Gleichgewichts beschrieben. Das Gleichgewicht ist aber ein Ausdruck der Äquivalenz.

Jahrtausende hindurch ist nun gerade das Gleichgewicht als das höchste moralische Symbol aufgefaßt worden. Die Gerechtigkeit ist als eine Göttin dargestellt, die in ihrer Hand eine Wage hält. Ihre Aufgabe ist es, die Schalen ins Gleichgewicht zu bringen. Sie soll jedem das zumessen, was seinen Leistungen äquivalent ist: *sum cuique, jedem das Seine*. Und ihre Zwillingsschwester, die Billigkeit, wurde von den Römern *Aequitas* genannt; auch sie soll Äquivalenz erstreben.

Im Laufe der Zeiten ist auch in den moralischen Forderungen an das ökonomische Leben die Äquivalenzidee zum Ausdruck gekommen. Es ist Äquivalenz gefordert worden zwischen Arbeitsleistung und Lohn, zwischen Nutzen und Opfer, zwischen Einnahme und Lebensaufwand, zwischen Kosten und Preis. Der Gedanke, daß „gleich getauscht“ werden muß, ist sozusagen jedem Knaben ins Blut übergegangen. Die Einsicht in den Begriff der Äquivalenz hat aber keineswegs immer auf derselben Höhe gestanden wie der Eifer, mit dem die Idee ins Feld geführt worden ist. Erst die modernen Grenznutzentheoretiker haben durch ihre eingehende Analyse der Beziehungen der Nutzwerte zu den verschiedenen Individuen klargestellt, was in der Forderung des gleichen Tausches eigentlich liegt. Und die Demokratie schleppt sich noch immer mit ihrer Gleichheitsforderung herum, die ein inexakter Ausdruck für die Forderung der Äquivalenz ist. Richtig formuliert sollte ihr Schlagwort nicht Freiheit und Gleichheit sein, sondern Freiheit und Gleichwertigkeit.

Auch auf seelischem Gebiet macht sich die Äquivalenzidee geltend. Die Menschen denken sich die Harmonie als einen Gleichgewichtszustand.

Aber nicht nur in den rein menschlichen Beziehungen scheint die Harmonie eine Äquivalenzwirkung zu sein. In der Natur gilt dasselbe, und für alle Naturereignisse scheint jenes Gesetz Geltung zu haben, das der Grundsatz von der Erhaltung der Energie genannt wird, das jedoch exakter der Grundsatz von der Äquivalenz der Energiemengen genannt werden könnte.

Wenn die Menschen arbeiten, um äquivalente Beziehungen zu realisieren, suchen sie also ihre Bestrebungen mit der in der Natur herrschenden Gesetzmäßigkeit in Einklang zu bringen. Von dieser Erkenntnis aus wirft die Äquivalenzidee ein Streiflicht

auf jenen Grundgedanken der chinesischen Lebensweisheit, der von den Abendländern so schwer erfaßt wird, den Gedanken, daß die ökonomischen, ethischen und moralischen Gesetze dieselben sind wie diejenigen, die das Weltall zusammenhalten.

So scheint der formale Wertbegriff nicht durch eine willkürliche Definition aufgestellt zu sein, sondern er tritt als Ausdruck eines Weltgesetzes hervor.

.

Achtzehntes Kapitel.

Die ökonomischen Identitätswertungen und die ökonomischen Werte.

96. Haben zwei Elemente quantitative Beziehungen zu einem dritten Element, so können in bezug auf dieses als gemeinsames Vergleichsmaß Relationswerte der zwei erstgenannten Elemente festgestellt werden. Diese Werte treten als Größen hervor.

Durch das von uns gewählte Isolierungsverfahren haben wir darlegen können, daß der exakte Vergleich zwischen ökonomisch relevanten Elementen die einzige wirtschaftliche Tätigkeit ist, die ohne Verwendung des Wertbegriffs nicht durchgeführt werden kann. Durch solche Vergleiche wird es auch ermöglicht, die quantitativen Beziehungen verschiedener Mengen der ökonomischen Elemente zu einander festzustellen. Diese Fragen sind in der ökonomischen Wertlehre zu behandeln, die eine rein mathematische Disziplin bildet und alle allgemeinen Sätze der Mathematik als bekannt voraussetzen darf. Ihre Aufgabe ist es, die Eigenart der ökonomischen Werte zu beschreiben.

Die ökonomischen Werte sind durch drei Sonderbeziehungen gekennzeichnet, die für Größen der reinen Mathematik belanglos sind, weil sie für die Zwecke dieser Wissenschaft irrelevant gewertet werden.

1) Die Beziehungen zum Wertenden.

Dieser braucht nicht ein einzelnes Individuum zu sein. Bei Festsetzung von Werten in gemeinsamem oder gegenseitigem Interesse können sich die Werte auf eine Ganzheit von zwei oder mehreren Individuen beziehen, die entweder durch Einigkeitsbeschluß oder durch Mehrheitsbeschluß die Wertung vorgenommen haben. Das typische Beispiel eines Wertes, der durch

gegenseitigen Einigkeitsbeschluß gesetzt ist, bietet der Tauschwert.

2) Die Beziehung zum Zeitpunkt der Wertung.

Alle Werte sind Elemente der Momentzeit. Für die Zwecke der reinen Mathematik wird der Unterschied zwischen den verschiedenen Momentzeiten irrelevant gewertet, so daß jede Momentzeit sowohl gleich Null wie als „ewig“ betrachtet werden kann, und die reinmathematischen Größen deshalb oft als „zeitlos“ bezeichnet werden. Die ökonomischen Werte dagegen haben ihre bestimmte Momentzeit und dürfen für andere Zeitpunkte keine Geltung beanspruchen. Natürlich können ökonomische Werte verschiedener Momentzeit verglichen werden, aber ohne Bestimmung der Wertungszeit wird der Vergleich zwecklos sein. Die modernen Börsennotierungen geben den typischen Ausdruck für diese ökonomische Erkenntnis.

3) Die Beziehung zum Zweck der Wertung.

Jedes ökonomische Wertpaar ist zu einem bestimmten Zweck gesetzt und hat nur Sinn in bezug auf diesen Zweck. Ein und derselbe Wertende kann in derselben Momentzeit den Geldwert desselben Gutes verschieden werten, wenn er in bezug auf verschiedene Zwecke wertet. Ein typisches Beispiel sind die Devisenkurse der Banken, die für jede Momentzeit zwei Wertpaare zeigen, und zwar das eine für Kaufzwecke und das andere für Verkaufszwecke.

Aus diesem Gesetz der Zweckbestimmtheit aller ökonomischen Werte ergibt sich, daß kein ökonomischer Wert durch Berechnung auf Grundlage anderer ökonomischer Werte gesetzt werden kann, wenn diese Wertfeststellung nicht Zweck der Berechnung war. Oft soll aber eine ökonomische Berechnung nur Motive für den Wertungsbeschluß geben, und der gesetzte Wert kann sich vom Ergebnis der Berechnung ziemlich weit entfernen. Entsprechend läßt sich auf Grundlage eines festgesetzten Preises einer bestimmten Warenmenge nie der Preis einer größeren oder kleineren Menge derselben Ware einfach berechnen, wenn nicht einheitliche Preise durch Beschluß stipuliert worden sind; denn der Verkäufer kann bei jedem Absatz eine Neuwertung vornehmen und je nach den vorliegenden Verhältnissen Ermäßigung einräumen oder Zuschlag fordern. Das hier entwickelte Sachverhältnis kann auch folgendermaßen formuliert werden:

Jedes ökonomische Wertpaar wird durch einen besonderen

Wertungsbeschluß gesetzt. Der Wertungsbeschluß kann jedoch dahin lauten, daß die Festlegung bestimmter Werte durch Berechnung geschehen soll.

Aus dieser Darstellung geht hervor, daß es völlig verfehlt war, in dem Rätsel des ökonomischen Wertes ein Problem aus der Erscheinungswelt zu erblicken; es ist lediglich ein Beschreibungsproblem, ein Problem der ökonomischen Erkenntnis.

So sind die ökonomischen Werte keine Erscheinungen. Sie kommen nur in der Gedankenwelt vor. Sie können weder produziert, noch erworben, ausgebildet oder konsumiert werden. Sie können nur gebucht werden. Sie werden aufgeführt und ausgestrichen. Sie werden genannt, aufgeschrieben, niedergeschrieben oder abgeschrieben. Sie gehen in die Bücher hinein und aus den Büchern heraus. Sie werden auf Papieren aller Art angeführt. Sie werden täglich neu gewertet und umgewertet. „Reale Werte“ sind eine Fiktion.

Trotzdem sind die ökonomischen Werte keine Fiktionen. Sie sind Werkzeuge für den Gedanken wie Hacke und Spaten für die Hand. Sie stehen im Dienste des Erkennens. Jeder Denkende, der einen ökonomischen Beschluß fassen soll, muß dies auf Grundlage der Erkenntnis tun, die er von den relevanten Ereignissen — sowohl den künftigen als auch den vergangenen — gewinnen kann. Er muß vergleichen. Er muß für das Ergebnis des Vergleiches deckende Ausdrücke finden. Die Werte sind solche Ausdrücke. Sie sind dienliche Gedanken. In unserem Beschreibungssystem gehören sie dem bedeutungsvollen Wirtschaftsfaktor an, den wir als die mentalen Hilfsmittel bezeichnet haben.

Als statische Elemente der Momentzeit stehen die Werte nicht in Kausalzusammenhang mit einander. Niemals können sie unmittelbar auf einander einwirken. Jede Beschreibung eines Kausalverhältnisses zwischen Werten — wie die zwischen Normalwert und Marktwert oder zwischen dem Wert der Produkte und dem Wert der Produktivgüter — ist durchaus inexakt und beruht auf Fiktionen und Illusionen.

Es hängt von der Wertung ab, ob die Werte richtig, falsch oder inverifikabel sind. Sie ist das Bestimmende. Nicht die Wertlehre ist der Grundpfeiler der exakten Ökonomik, sondern die Wertungslehre.

97. Nicht alle ökonomischen Identitätswertungen werden ausgeführt, um Werte zu setzen. Dies ist nicht der Zweck derjenigen Wertungen, durch die zwei oder mehrere Elemente hinsichtlich einer bestimmten Verwendung fungibel gewertet werden. Wir wollen zunächst diese Wertungsgruppe betrachten.

Den Typus solcher Wertungen können wir folgendermaßen beschreiben: Hat ein Wertender den Unterschied der Dienlichkeit mehrerer Elemente hinsichtlich eines bestimmten Zweckes irrelevant in bezug auf diesen gewertet, so sind die Elemente in dieser Beziehung fungibel. Eine Menge fungibler Güter wird ein *Vorrat* genannt.

In der Ideensprache der emotionalen Theorien könnte dies so umschrieben werden: Wenn dem Unterschied in der Brauchbarkeit mit Indifferenz begegnet wird, handeln die Individuen, als ob die Elemente identische Brauchbarkeit hätten.

Hat ein Wertender eine Anzahl von Gütern fungibel in bezug auf seinen eigenen Zweck gewertet, nimmt er gewöhnlich keine Rücksicht darauf, ob die Güter für die Zwecke anderer nicht fungibel sind. Hieraus folgt jenes Gesetz, das Jevons „the law of indifference“ nannte, und das Lauritz Birck so formuliert hat: „Da die Produktionskosten der Verkäufer den Käufern gleichgültig sind, hat dasselbe Quantum derselben Ware auf demselben Markt zu derselben Zeit denselben Preis.“

Um die Anknüpfung an die allgemeine Lehre zu bewahren, wollen wir diejenige Wertung der Käufer, die dem Gesetz von Jevons zugrunde liegt und durch die Güter fungibel gewertet werden, die *Indifferenzwertung* nennen. Ob es zweckdienlich ist, sie anzuwenden, ist ein Problem, das sich bei den ökonomischen Erwägungen wieder und wieder erhebt und in den verschiedensten Formen auftaucht. Für ihre Behandlung dürfte es zweckdienlich sein, folgenden Grundsatz aufzustellen, der wohl generelle Geltung beanspruchen darf:

Wenn von zwei Gruppen von Elementen, die alle relativ zu einem bestimmten Zweck fungibel sind, die Elemente in der einen Gruppe nur für diesen einen Zweck dienlich gewertet werden, während die Elemente in der anderen Gruppe auch für andere relevante aktuelle oder eventuelle Zwecke dienlich gewertet werden, so soll die Gruppe, in der die Elemente nur für den einen Zweck dienlich gewertet werden, zuerst und vorzugsweise für diesen gebraucht werden.

Dieses Wertungsprinzip liegt dem Verhältnis zugrunde, das in „Greshams Gesetz“ beschrieben wird und in der hier gebrauchten Wortbildung so formuliert werden kann: Von mehreren Geldsorten, die relativ zu einer gegebenen Verwendung fungibel sind, wird erfahrungsgemäß vorzugsweise in dem Gelde bezahlt, das als am wenigsten zweckdienlich zu anderer Verwendung gewertet wird.

Bei jeder Indifferenzwertung gilt es überhaupt festzuhalten, relativ zu welchem Zweck die Dienlichkeit der Elemente identisch gewertet ist. Ein wesentlicher Unterschied zeigt sich hier zwischen Erkenntniszwecken und Handlungszwecken. Wenn zwei Beschreibungselemente für einen gegebenen Erkenntniszweck identisch gewertet sind, können sie bei der Realisation dieses Zweckes ohne weiteres als identisch gebraucht werden. Wenn zwei Güter für einen Handlungszweck fungibel gewertet sind, ist damit nicht festgestellt, daß es im Interesse des Wertenden sein wird, sich bei den Betriebsbeschlüssen von dieser Fungibilität motivieren zu lassen, denn es ist nicht gesagt, daß die Elemente relativ zu anderen Zwecken fungibel sind, und ist ein Element mehreren Zwecken dienlich, so muß sein Gebrauch zu einem einzigen Zweck immer als ein Opfer beschrieben werden (vgl. Nr. 76). Damit eine Indifferenzwertung im Interesse des Wertenden liegen soll, müssen daher nicht nur die Elemente relativ zu dem zu realisierenden Zweck fungibel sein, sondern der Unterschied zwischen den Opfern beim Gebrauch des einen oder anderen Elementes zur Realisation gerade dieses Zweckes muß irrelevant gewertet werden können. Eine Wertung, die bestimmt, welches von mehreren Elementen zu einer Zweckrealisation gebraucht werden soll, muß daher immer von einem Interessenkomplex oder einer Interessenganzheit aus vorgenommen werden, und ein sorgfältig Erwägender wertet die Zweckdienlichkeit der Elemente auch für andere Individuen, bevor er seinen Beschluß faßt.

Die Arten von Zweckdienlichkeit, die für die ökonomische Wertung die größte Bedeutung haben, sind die Nutzkraft und die Arbeitskraft.

Am zweckdienlichsten ist die Indifferenzwertung der Nutzkraft gegenüber. Die Produktion wird mehr und mehr nach dem Grundsatz geleitet, daß jedes Produkt so speziell für einen Zweck gemacht werden soll, daß es für andere ganz undienlich wird. Es wird demnach möglich, die Indifferenzwertung anzuwenden

nach einem Vergleich der Dienlichkeit der Produkte für einen einzigen Zweck. Zugleich wird bei der Produktion erstrebt, allen Gütern, welche die gleiche technische Funktion ausüben sollen, möglichst identische technische Kräfte mitzuteilen. Wird dies in zweckdienlichem Grade erreicht, sagt man, die Produktion ist *standardisiert*. Kann der Unterschied zwischen der Technizität zweier Güter irrelevant für einen ökonomischen Zweck gewertet werden, so ist eine Indifferenzwertung berechtigt. Die Standardisierung ermöglicht also eine stets vermehrte Anwendung der Indifferenzwertung. Selbst wenn die Technizität der Güter verschieden ist, kann ihre Ökonomizität doch identisch gewertet werden.

In dieser Beziehung nimmt die Arbeitskraft eine ganz andere Stellung ein als die Nutzkraft. Aber erst in den letzten Jahren gewinnt diese Erkenntnis Boden. Durch das ganze neunzehnte Jahrhundert ist die menschliche Arbeitskraft im großen und ganzen beschrieben und gewertet worden, als ob die überwiegende Mehrzahl von Individuen ebenso fungibel im Verhältnis zu den Produktionszwecken wäre wie die Güter in einer standardisierten Produktion. Abgesehen von der Behandlung, die der Unternehmerfähigkeit zuteil geworden ist, haben die Sozialökonomien bei der Beschreibung des Zusammenwirkens der Produktionsfaktoren die menschliche Arbeit nach der Anzahl der Arbeiter gemessen und gewertet. Die Lösungen, welche die moderne Ökonomik von den Problemen der Zurechnung und dem ökonomischen Wert der Arbeit und den damit zusammenhängenden Fragen der Verteilungslehre gebracht hat, setzen fast alle diese rein statistische Wertung der Arbeit voraus. Auch im praktischen und politischen Leben ist der Unterschied zwischen der Arbeitskraft der einzelnen Arbeiter und den Nutzwirkungen der einzelnen Arbeitsleistungen im allgemeinen irrelevant gewertet worden. So hat sich gegenüber der menschlichen Arbeit eine ausgeprägte Tendenz zu Indifferenzwertungen geltend gemacht. Es ist sogar gelungen, durch diese Indifferenzwertungen die Lebensauffassung und die politischen Ideale bedeutender Gruppen der untergeordneten Produktionsteilnehmer maßgebend zu beeinflussen. Eine immer wachsende Anzahl von Lohnarbeitern hat allmählich angefangen, ihre eigene Persönlichkeit als fungibles Element in den Händen der Leiter oder der „Kapitalisten“ aufzufassen. In Opposition dazu erkennen sie sich gleichzeitig als

Teile in einer Ganzheit von Arbeitern, in einer „Masse“ und bauen ihre ökonomische Politik auf dieser Denkweise auf.

Nun muß auch zugegeben werden, daß die meisten Arbeiter, wenn für die Arbeitsleistungen nur Minimumzwecke aufgestellt werden, tatsächlich als fungible Elemente in Beziehung zu diesen Minimumzwecken gewertet werden könnten. Dann aber verzichtet man von vornherein auf jede Ausnutzung menschlicher Arbeitskräfte nach wissenschaftlichen Prinzipien.

In unserem Beschreibungssystem wird die menschliche Arbeit nicht als ein einzelner Produktionsfaktor bestimmt, dessen Möglichkeiten und Wirkungen durch Zählen von Arbeitern berechnet werden können. Im Gegenteil, von uns werden die Arbeitskräfte als eine Ganzheit der drei uneinheitlichen Wirtschaftsfaktoren Denkkraft, Beschlußkraft und Tatkraft beschrieben. Wird die Analyse der Produktionsfaktoren in dieser Weise durchgeführt, so wird eine Indifferenzwertung der Arbeitskraft bei verschiedenen Arbeitern zu einer Fehlwertung, und zwar relativ zu fast allen ökonomischen Zwecken.

Noch fehlt aber der Wissenschaft die durchgeführte experimentelle Untersuchung der menschlichen Arbeitskräfte und Arbeitsleistungen, welche die erforderliche Grundlage sowohl einer exakten Beschreibung als auch einer zweckdienlichen Wertung und Anwendung der Arbeitskräfte bilden. Die Arbeitstechnik ist bestrebt, diesen Mangel zu beseitigen. Durch das Zusammenwirken von Physiologen, Psychologen und Soziologen wird sie versuchen, Erfahrungen zu sammeln, die als eine geeignete Grundlage für dienliche Arbeitswertungen gebraucht werden können. Sie wird drei Beobachtungsgebiete umfassen. Die Physiotechnik wird die physischen Fähigkeiten des einzelnen Arbeiters beschreiben und die Psychotechnik seine mentalen Fähigkeiten, während die Soziotechnik auf der Grundlage von Beobachtungen der besten Methoden für die Ausführung der verschiedenen Arbeitsleistungen dem beobachteten Arbeiter ein Arbeitsgebiet anweisen wird, wo er Aussicht hat, sein Maximum zu leisten. Durch Messungen und Beobachtungen wird die Arbeitstechnik versuchen, zu einer Wertung der besonderen Arbeitskräfte jedes einzelnen Arbeiters zu gelangen.

Aus dem Vorangegangenen geht hervor, daß auf dem Gebiet der ökonomischen Indifferenzwertungen zwei von einander abweichende Richtlinien der Zukunft erblickt werden können.

Einerseits ermöglicht die fortschreitende Spezialisierung der Produktarten und die immer weiter getriebene Standardisierung der einheitlichen Produktmengen eine immer ausge dehntere Anwendung der Indifferenzwertung den Nutzkräften gegenüber, andererseits hat sich die Arbeitstechnik den Zweck gestellt, die Indifferenzwertung den Arbeitskräften gegenüber aus zuschalten, indem sie durch experimentelle Untersuchungen die erforderliche Grundlage für eine differenzierte Wertung der Arbeitsleistungen herbeischafft.

98. Diejenigen Identitätswertungen, die ausgeführt werden, um ökonomische Werte zu setzen, können in verschiedene Gruppen eingeteilt werden, und zwar dürfte es sich als zweckdienlich er weisen, die Einteilung nach einer der drei Sonderbeziehungen der ökonomischen Werte vorzunehmen.

Erstens kann die Beziehung des Wertes zum Wertenden der Beschreibung zugrunde gelegt werden. Alle ökonomisch Wertenden müssen zu diesem Zweck auf Gruppen verteilt werden, und zwar entweder nach ihrer sozialen oder ihrer ökonomischen Machtstellung. Letztere Einteilung bildet die Grundlage der Lehre von der Nachfrage, die in dem typischen Systembau der modernen Ökonomik den vorherrschenden Platz einnimmt. In der folgenden Darstellung, die innerhalb des Rahmens unserer Beschreibung liegen muß, wollen wir darauf verzichten, diese ganze Theorie in unsere eigene Begriffssprache zu übertragen und uns darauf beschränken, der Lehre ihren Platz in unserem System anzuweisen und eine kurze Beschreibung der Grundbeziehungen zu geben, die durch die Nachfrage zum Aus druck gelangen.

Zweitens kann die Verschiedenheit der Wertungszwecke für die systematische Darstellung der Wertungen maßgebend sein.

Drittens können die Wertungen durch ihre Zeitbeziehung zu der ökonomischen Wirksamkeit bestimmt und eingeteilt werden. Wir wollen hier unsere Systematik auf der Grundlage dieser Einteilung aufbauen und alle Wertungen in drei Hauptgruppen gliedern, und zwar nach den von uns festgestellten drei zeitlichen Grundbeziehungen:

1) Die Wertungen in Vorauszeit zur ökonomischen Wirk samkeit. Eine Vorauszeitwertung, die durch Wertsetzung aus gedrückt ist, wollen wir *Kalkulation* nennen.

2) Die Wertungen in Gleichzeit zur ökonomischen Wirksamkeit. Eine Gleichzeitwertung, die durch Wertsetzung ausgedrückt ist, wollen wir *Statuswertung* nennen.

3) Die Wertungen in Nachzeit zur ökonomischen Wirksamkeit. Eine Nachzeitwertung, die durch Wertsetzung ausgedrückt ist, wollen wir *Erfolgswertung* nennen.

Für denjenigen, der einen ökonomischen Zweck aufgestellt und in einer bestimmten Zeit für dessen Realisation Arbeit geleistet hat, wird es bedeutsam sein, die Werte, die er durch seine verschiedenen Wertungen gesetzt hat, mit einander zu vergleichen. So ist bei kontinuierlicher Wirksamkeit die Statuswertung wie auch die Erfolgswertung an sich sinnlos, wenn sie nicht in bezug auf dasselbe Wertmaß wie die Kalkulation ausgeführt werden kann. Hieraus ergibt sich eine Reihe von Forderungen, die an ein zweckdienliches ökonomisches Wertmaß gestellt werden müssen. Die Gesamtheit der Forderungen an das Wertmaß kann folgendermaßen zusammengefaßt werden:

1) Das Wertmaß muß die Fähigkeit haben, allen relevanten quantitativen Wertbeziehungen einen Ausdruck zu geben.

2) Die verschiedenen Beziehungen der gewerteten Elemente zum Wertmaß müssen derart sein, daß sie ohne größere Schwierigkeit von den meisten Wertenden erkannt werden können.

3) Das Wertmaß muß feststellbare Beziehungen zu allen Elementen haben, die für die Wertsetzung in Frage kommen.

4) Das Wertmaß muß in der Zeit zwischen Kalkulation und Erfolgswertung *konstant* sein, d. h. die Änderungen seiner Wertbeziehungen zu allen denjenigen Elementen, welche durch die in Frage stehenden Wertungen nicht gewertet werden, müssen für den Zweck dieser Wertungen irrelevant gewertet werden können.

Die Erfahrung hat gezeigt, daß unter allen Gütern das Geld allein imstande ist, den drei ersten Forderungen Genüge zu leisten, denn nur das Geld ist in bezug auf sehr viele Zwecke fungibel, und nur für das Geld ist ein für Vergleichszwecke praktisches System von Teilwerten ausgebaut worden.

Dagegen ist das Geld oft ein unkonstantes Wertmaß, weil alle quantitativen Beziehungen zum Gelde mit der vorhandenen Geldmenge variieren und die Leiter des Geldwesens oft die Geldmenge in starkem Maße vermehren oder auch vermindern,

um dadurch verschiedene Zwecke zu realisieren. Es ist deshalb die Lieblingsidee vieler sozialökonomischer Verfasser gewesen, ein vom Gelde unabhängiges „letztes Wertmaß“ nachzuweisen. Ricardo hat sogar in einem seiner Briefe die Lösung des Problems der „ultimate standard of value“ als Hauptaufgabe der Ökonomik dargestellt.

Die Versuche zur Lösung dieses Problems sind allerdings sehr unglücklich ausgefallen. Den Grund hierzu können wir vielleicht in dem Umstand erblicken, daß die Theoretiker immer den Versuch machten, das Gemeinsame aller Werte durch eine Analyse des Wertvollen zu bestimmen. Wie der Chemiker das Atom bestimmt, haben sie den Versuch gemacht, die letzte Einheit des Wertes festzustellen. So haben Ricardo und sozialistische Theoretiker nach ihm den Wert eines beliebigen Gutes in Arbeitsmengen auflösen wollen, während die Österreicher alle Wertbeziehungen als abgeleitete Nutzbeziehungen darstellen, obgleich die Arbeitsmengen nur bei sehr wenigen Nachzeitwertungen und der Nutzen nur bei der Setzung einer Gruppe von Kalkulationswerten als unmittelbares Wertmaß gebräuchlich sind. Vom Standpunkt unserer formalen Werttheorie aus erhebt sich das Problem des letzten Wertmaßes überhaupt nicht, weil der prinzipielle Relativismus der Werte hier völlig anerkannt wird. In unserem Beschreibungssystem tritt auch unmittelbar hervor, daß bei jeder Preissetzung nicht nur ein Warenwert, sondern auch ein Geldwert bestimmt wird, was sonst nur bei sehr schwankendem Geldwert einleuchtet. Von unserem Standpunkt aus ist das Problem nicht die theoretische Frage der Entdeckung eines letzten Wertmaßes, sondern lediglich die politische Frage eines stabilen Geldwertes.

Wir haben die ökonomische Wirksamkeit als die Ganzheit aller Leistungen bestimmt, die auf die Zukunft zielen. Überall da, wo das Wertmaß unstabil ist, wird die langfristige Kalkulation zur Unmöglichkeit, was zur Wesenheit des Wirtschaftens in Widerspruch steht. Ein stabiles Wertmaß bedeutet sichere Zukunftserkenntnis und Setzung weitreichender Ziele. Ein schwankendes Wertmaß bedeutet Zurückgehen gegen Konsumtionswirtschaft.

In Anlehnung an die grundlegenden Begriffsbestimmungen Cassels wollen wir als *Inflation* diejenigen Änderungen der Wertbeziehungen bezeichnen, die dadurch verursacht werden, daß

die Leiter des Geldwesens die Geldmenge im Verhältnis zur Warenmenge vermehren, als *Deflation* die entsprechenden Wirkungen einer relativen Verminderung der Geldmenge. Bei diesen Definitionen ist von unserem Gesichtspunkt aus zu bemerken, daß Inflationszwecke wie Deflationszwecke nur dann realisiert werden können, wenn durch die hervorgebrachten Änderungen der Geldmenge die Wertungen beeinflusst werden, und daß die bezweckten wirtschaftlichen Wirkungen nur dann eintreten können, wenn dasjenige Geld, dessen Menge geändert worden ist, fortwährend als Wertmaß gebraucht wird. Nicht durch Beeinflussung der Funktion des Geldes als Zahlungsmittel, sondern durch Beeinflussung der Funktion des Geldes als Wertmaß, wirken Inflation und Deflation auf die ökonomischen Beziehungen ein.

Wir wollen diejenigen Wertungen, bei denen die Wertenden ein konstantes Wertmaß voraussetzen, als *statische Wertungen* bezeichnen, während wir Wertungen, bei denen ein schwankendes Wertmaß vorausgesetzt wird, *dynamische Wertungen* nennen. Letztere sind entweder *Inflationswertungen* oder *Deflationswertungen*. Eine Beschreibung des hier definierten Wertungsunterschiedes würde allerdings theoretisch bedeutsam sein, zugleich aber den Rahmen unserer Abhandlung völlig sprengen. So wollen wir den Versuch machen, die folgende Darstellung so generell zu formulieren, daß sie für dynamische wie für statische Wertungen Geltung beanspruchen kann.

Andererseits müssen wir uns darauf beschränken, nur eine Auswahl der ökonomischen Wertungen zu behandeln, denn ein Versuch, die Ideen unseres Beschreibungssystems auf das ganze Gebiet der Wissenschaft anzuwenden, würde außerhalb des Zwecks dieser Abhandlung liegen. Um unsere Darstellung der ökonomischen Beurteilungswertungen zu ergänzen, wollen wir für diese Behandlung die rein ökonomischen Wertungen wählen, deren Ergebnisse durch Werte beschrieben werden, also die Kalkulation, die Statuswertung und die Erfolgswertung. Auch hier müssen wir aber auf jede Vollständigkeit verzichten. Wir bezwecken nur, von den gewonnenen Ausgangspunkten aus einige Richtlinien zu ziehen.

Neunzehntes Kapitel.

Die Kalkulation.

99. Das ökonomische Interesse einer Zweckrealisation besteht in dem für den Wertenden relevanten Unterschied zwischen einem ökonomischen Zustand nach einer Realisation und demjenigen nach einer Nichtrealisation des Zweckes. Ist dieser Unterschied ein Wert, so kann er als ein Saldo bezeichnet werden, da wir unter einem *Saldo* einen Wert verstehen, der zu einem anderen Wert hinzugefügt oder von ihm abgezogen werden muß, damit dieser mit einem dritten Wert äquivalent sein kann.

In den meisten Fällen wird der Wertende davon ausgehen können, daß er ohne größere Fehler den Zustand nach einer Nichtrealisation des Zweckes identisch mit dem Zustand im Wertungsaugenblick werten kann. Diesen wollen wir den *Ausgangswert* nennen, während wir den Wert des Zustands nach der Zweckrealisation als *Erfolgswert* bezeichnen.

Der Erfolgswert wird also äquivalent gewertet mit dem Ausgangswert plus dem Wert des kalkulierten Nutzens minus dem Wert des als erforderlich kalkulierten Opfers. Das ökonomische Interesse wird demnach äquivalent mit dem Saldo zwischen dem kalkulierten Nutzwert und dem kalkulierten Opferwert.

Der Saldo zwischen Nutzwert und Opferwert kann positiv oder negativ sein. Ist er positiv, glauben wir ihn *Mehrwert* nennen zu müssen, weil sich unseres Erachtens kein Fachausdruck nachweisen läßt, der den Begriff besser kennzeichnet als dieses Lieblingswort von Karl Marx. Dementsprechend wollen wir einen negativen Saldo einen *Minderwert* nennen. Den Mehrwert in Geld gewertet nennen wir *Gewinn*, den Minderwert in Geld gewertet *Verlust*.

Wenn ein ökonomisches Interesse sich durch Werte beschreiben läßt, wird der Erwägende den Zweckbeschluß nur

dann ökonomisch vorteilhaft werten, wenn er mit einem Mehrwert, beziehungsweise einem Gewinn kalkulieren kann. Der Erwägende hat aber mehr oder weniger Vertrauen zu seiner Kalkulation. Ist er gewissenhaft, beschränkt er sich nicht darauf, den ökonomischen Interessensaldo zu kalkulieren, sondern sucht auch die Wahrscheinlichkeit dafür zu werten, daß sich die Kalkulation im Falle eines positiven Zweckbeschlusses in Nachzeit als richtig erweisen wird. Diese Wahrscheinlichkeit soll *Chance* heißen. Die Wahrscheinlichkeit dafür, daß die Kalkulation versagen wird, bezeichnen wir als *Gegenchance*. Chance und Gegenchance sind also echte Brüche, deren Summe gleich eins ist; sie können auch als *Gewinnchance* und *Verlustchance* bezeichnet werden.

Bei der Rentabilitätserwägung ist die Gewinnchance Beweggrund, die Verlustchance Gegengrund. Wir bezeichnen den Verlust, mit dem der Wertende kalkuliert für den Fall, daß die Kalkulation mißlingen sollte, als sein *Risiko*. In der Alltagssprache wird dieses Wort übrigens sowohl für den kalkulierten möglichen Verlust als auch für die Wahrscheinlichkeit des Verlustes gebraucht.

Kann kein Gewinn kalkuliert werden, so beurteilt der Erwägende den positiven Zweckbeschuß als ökonomisch unvorteilhaft. Es steht dazu nicht in Widerspruch, daß ein Erwägender oft einen Zweckbeschuß als ökonomisch vorteilhaft wertet, trotzdem er ihn für unmittelbar verlustbringend hält, wenn er ihn zugleich als zweckdienliches Mittel erachtet, um größere Verluste zu vermeiden oder in der Zukunft einen mittelbaren Gewinn zu erzielen.

Niemand faßt einen Beschuß, den er ökonomisch unvorteilhaft wertet, wenn er nicht dafür Motive hat, die auf anderem Gebiete liegen. Diese psychologische Tatsache ist oft als Beweisgrund für die Hypothese von der ausschließlich egoistischen Motivierung ins Feld geführt worden. Es ist aber nicht leicht einzusehen, warum jemand eine Wirksamkeit ins Werk setzen sollte, um dadurch Verlust zu erleiden. Das wäre nicht Altruismus, sondern Dummheit. Selbst ein Gott würde sich darauf nicht einlassen.

Ein kalkulierter Mehrwert ist also Bedingung der ökonomischen Vorteilhaftigkeit des Zweckbeschlusses. Er kann aber durch inverifikable und subjektive Wertungen kalkuliert werden.

Wir sagen dann, ein *subjektiver Mehrwert* geht als Saldo in einer *subjektiven Äquivalenz* zwischen Ausgangswert und Erfolgswert ein. Die Leiter eines Betriebes müssen aber verifikable Kalkulationen aufstellen. Wir sagen, in einer verifikablen Kalkulation geht ein *objektiver Mehrwert* als Saldo in eine *objektive Äquivalenz* zwischen Ausgangswert und Erfolgswert ein.

100. Jede ökonomische Wirksamkeit, bei welcher der Gegenwert für die Leistungen nicht in Vorauszeit durch erfüllbaren Kontrakt endgültig bestimmt worden ist, führt Verlustchancen mit sich. So muß also bei jedem ökonomischen Zweckbeschluß, bei dem der Ertrag nicht im voraus gesichert ist, ein Risiko kalkuliert werden. Hierdurch entsteht aber ein Opfer, denn der Beschließende verzichtet auf eine sichere Anwendung der riskierten Mittel. Der Beschluß ist folglich nur dann ökonomisch vorteilhaft, wenn in dem kalkulierten Erfolgswert ein Gegenwert für das Risikoopfer eingeht. Diesen Gegenwert bezeichnen wir als *Risikoprämie*.

Die Kalkulation der Risikoprämie nimmt eine Sonderstellung zwischen inverifikablen und verifikablen Wertungen ein. Auf einen vereinzelt Fall angewandt ist sie inverifikabel, denn wird der Zweck realisiert, so daß der mögliche Verlust nicht eintritt, geht die kalkulierte Risikoprämie als Gewinn ein, ohne daß irgendein Vergleichsmaß für die Kritik ihrer in Vorauszeit kalkulierten Größe nachzuweisen ist. Tritt der Verlust dagegen ein, wird dadurch die Kalkulation des Risikos durch die Ereignisse verifiziert. Ob es aber im Kalkulationsaugenblick berechtigt war, gerade mit der damals kalkulierten Risikoprämie zu rechnen, entzieht sich der Verifikation.

Es ist bekanntlich bis zu einem gewissen Grade gelungen, diese grundsätzliche Inverifikabilität dadurch zu beseitigen, daß große Mengen von Fällen beobachtet wurden, bei denen die Verlustchancen gleichmäßig gewertet werden konnten, denn durch Anwendung der Gesetze des Glücksspiels können diejenigen Risikoprämien berechnet werden, die nach den auf Grund von Massenbeobachtung gewonnenen Erfahrungen mit einem bestimmten Risiko bei einer bestimmten Verlustchance äquivalent gewertet werden können. Es ist die objektive Äquivalenz, die durch eine solche Berechnung festgestellt wird, denn für den einzelnen, der gerade unter den Unglücklichen sein sollte, wird

der mögliche Verlust einen um so größeren individuellen Wert haben können als der mögliche Gewinn, daß ihm die objektiv berechnete Risikoprämie keine subjektive Äquivalenz geben würde. Die angewandte Wahrscheinlichkeitsrechnung gibt demnach die logische Diskussion, wie die objektive Äquivalenz im Falle einer gewöhnlich vorkommenden Verlustchance zu berechnen ist.

101. Das Interesse an einem Konsumtionserwerb besteht in dem Unterschied zwischen dem Wert eines ökonomischen Zustandes nach und vor einem Kauf. Der Käufer erwirbt ein Ding mit Nutzkraft. Er opfert dafür eine Geldsumme. Wie sollen diese beiden Elemente verglichen werden?

Nach dem Gedanken der Grenzopfertheorie sollte der Erwägende die Lust am Erwerb des Gutes mit der Unlust am Geldopfer vergleichen, und zwar nach feststehenden Gesetzen. Eine solche Beschreibung wäre aber völlig inexakt, denn Geld ausgeben verursacht normalerweise keine Unlust, wenn die erworbene Nutzkraft einen kalkulierten Mehrwert einschließt. Näher analysiert besteht das Geldopfer auch nicht in der Unlust des Bezahlens, sondern in dem Opfer, auf die anderen Güter zu verzichten, die mit dem Geld hätten erworben werden können. Aber die Ganzheit der Nutzkräfte dieser Güter ist als Wertmaß für den Nutzen des erworbenen Gutes nicht brauchbar, denn sie ist noch unbekannter als die Nutzkraft, die gewertet werden soll.

Der Ausgangspunkt des Vergleiches muß in einer Bestimmung des Platzes gesucht werden, den der Konsumtionserwerb in der Wirtschaft einnimmt. Die ökonomische Wirksamkeit soll dafür sorgen, daß die Erfordernisse bei ihrem Eintreten erfüllt werden können. Die Konsumtionseinkäufe müssen demzufolge rechtzeitig vorgenommen werden. Die Vorauszeitwertung des Interesses an einem Konsumtionserwerb wird daher von der Erkenntnis des Platzes motiviert, den dieser Erwerb in einem mehr oder weniger feststehenden Plan für die Einkäufe einnehmen wird. Nun ist es allerdings so, daß nur Wenige einen förmlichen Plan für ihren Konsumtionserwerb aufstellen, aber die Verhältnisse zwingen sie trotzdem dazu, sich bis zu einem gewissen Grade planmäßig einzurichten. Hält man sich dies vor Augen, so werden abermals die Schwächen des emotionellen Beschreibungssystems

aufgedeckt. Ein Verschwender plant nach der Intensität der Bedürfnisse, ein vorsorglicher Mann nach ihrer Wichtigkeit.

Die brauchbare Grundlage für eine Beurteilung des Interesses am Konsumtionserwerb bildet ein Vergleich zwischen dem Wert der Erwerbsgüter, die ein Haushalter in einer Haushaltsperiode zur Verfügung hat und dem Wert der Güter, die er in dieser Periode erwerben muß, um die Erfordernisse dieser Haushaltsperiode gesichert zu wissen. Den Wert der Erwerbsgüter, die jemand in einer Periode erwirbt, bezeichnen wir mit dem gewöhnlichen Fachwort *Einkommen*. Normalerweise wird es stets das Einkommen der Haushaltsperiode sein, das ein Haushalter für seinen Konsumtionserwerb anwenden kann.

Nun ist aber ein Teil des Einkommens immer an bestimmte Anwendungen gebunden. Dies gilt von dem Einkommen, das zur Zahlung von Steuern und Abgaben, zur Erfüllung anderer rechtlicher Verpflichtungen und zur Deckung der sozialen Minima erforderlich ist. Der hierzu nötige Einkommensteil wird in der Steuerlehre der Finanzwissenschaft als *gebundenes Einkommen* bezeichnet; was übrig bleibt, wird *freies Einkommen* genannt. Dieser Wert entspricht dem, was man den Selbstverbrauchsüberschuß des Haushalts nennen könnte. Nur bei der Verwendung dieses Einkommensteiles kann der Haushalter sich den Luxus leisten, sich emotionell motivieren zu lassen, oder rein ideellen Motiven zu folgen. Nur aus ihm kann er die Mittel zu späterer ökonomischer Wirksamkeit schöpfen. Menschenwürdig leben daher eigentlich nur diejenigen, die über ein freies Einkommen verfügen und die Möglichkeit haben, es nach eigener Wahl in zweckdienlicher Weise zu gebrauchen. Eine Zwischenstellung zwischen freiem und gebundenem Einkommen nimmt in dieser Hinsicht dasjenige Einkommen ein, das in Form von Naturalleistungen erworben wird.

In der Einkommensverteilung liegt nun die Grundlage aller Nachfragephänomene. Das hat auch jeder moderne Theoretiker eingesehen. Es muß aber hervorgehoben werden, daß diese Grundlage sich auf die Erfordernistheorie und die Interessentheorie viel sicherer stützt als auf die Bedürfnistheorie und die Grenznutzentheorie, denn genau analysiert symbolisiert die fallende Nachfragekurve nicht den fallenden Grenznutzen bei fortgesetzter kontinuierlicher Befriedigung, sondern die relativ zur Bevölkerungsmenge fallende Größe des freien Einkommens.

Besitzt nun jemand nicht genug Erwerbsmittel zur Erwerbung eines Gutes, so ist dieses ökonomisch unwertbar für ihn, es ist inäquivabel und inkalkulabel. Nur diejenigen Individuen, die Gegenwert für ein Gut herbeischaffen können, gewinnen Einfluß auf den Preis. Wir können daher sagen, daß die Preislehre die Theorie von den Umsatzwerten der verschiedenen Gruppen kalkulierbarer Güter ist.

102. Nach der Grenznutzentheorie ist es der Grenznutzen der Güter, der den Konsumtionserwerb bestimmt. Er ist aber immer in dem Augenblick unbekannt, in welchem die Güter erworben werden und läßt sich erst bestimmen, wenn die Konsumtion beendet ist. In Vorauszeit zum Konsumtionserwerb dagegen sind es die Nutzkräfte, die gewertet werden. Diese werden indessen nicht nach einer fallenden Skala gewertet.

Ein einzelnes Beispiel dürfte genügen, um dies zu beleuchten. Wenn jemand am Ersten eines Monats dreißig Flaschen Mineralwasser zu dem Zweck erwirbt, an jedem Mittag während des Monats eine zu gebrauchen, so wird er die Nutzkraft der dreißigsten Flasche nicht geringer werten als die der ersten, denn er wird sich völlig klar darüber sein, daß jede Flasche beim Gebrauch dieselbe Nutzganzheit abgibt. Nur der Zeitabstand könnte bewirken, daß er die Nutzkraft der dreißigsten Flasche geringer wertete als die der ersten. Insofern ist Böhm-Bawerks Theorie von der wertbestimmenden Bedeutung des Zeitmomentes eine Voraussetzung für die Anwendung der Grenznutzenlehre bei der Beschreibung des Konsumtionserwerbs. Im wirklichen Leben wertet aber ein Haushalter, der genug Erwerbsgüter besitzt, um dreißig Flaschen Mineralwasser auf einmal zu erwerben, den Zeitabstand dieser dreißig Tage völlig negligabel. Die Nutzkraft eines Vorrats wird überhaupt praktisch genommen von fast allen Konsumtionserwerbern als eine Ganzheit gewertet.

Gerade weil es in Vorauszeit so schwierig ist, die Nutzwirkungen zu kalkulieren und eine Theorie wie die Grenznutzenlehre deshalb praktisch gesprochen keinerlei Hilfe leisten kann, suchen einsichtsvolle Käufer, soweit es möglich ist, nach den objektiven Merkmalen der Ökonomizität und Technizität zu werten.

Am ausgeprägtesten geschieht dies beim Erwerb von Häusern. Die Anzahl von Wohnungen, Küchen und Außenräumen sind objektive Merkmale der Ökonomizität, auf die bei der Kal-

kulation stets Rücksicht genommen wird. Sorgfältige Erwerber nehmen auch Rücksicht auf technische Werte wie das Areal des bebauten und des un bebauten Bodens, die Größe der Fußböden und Fensterflächen, den Kubikinhalte der Zimmer, die Widerstandsfähigkeit von Wänden und Dach, den Brennstoffverbrauch in den Öfen und dergleichen. Auf immer größeren Gebieten des Konsumtionserwerbes werden solche Wertungen zur Kontrolle der subjektiven und emotionellen gebraucht. Je größere Einsicht ein Haushalter hat, um so objektiver sind seine Erwerbserwägungen, und die Entwicklung in der Wahl von Vergleichsmaßen wird sicher in objektiver Richtung liegen. So dürfte es in Zukunft beim Erwerb von Lebensmitteln allgemein werden, Eiweißwerte, Kohlehydratwerte, Fettwerte und Vitaminwerte als Wertmaße zu gebrauchen.

103. Der einfachste Fall des geschäftlichen Erwerbes liegt beim Umsatz von Arbeitsleistungen vor. Die Frage ist hier, auf welche Äquivalenz der Arbeiter hinzielt, wenn er beschließt, seine Arbeitsleistungen für einen bestimmten Preis zu verkaufen.

Nach der Opfertheorie sollte er für das Arbeitsopfer den Gegenwert suchen. Es ist aber schwierig, ein Wertmaß für die Feststellung einer Äquivalenz zwischen Arbeitsopfer und Arbeitspreis zu finden. Im Arbeitsopfer läßt sich nur der Energieverlust objektiv bestimmen, und es ist äußerst schwierig und mühsam, ihn zu messen. Der Zeitverlust läßt sich zwar messen, und die Berechnungen des Arbeitspreises knüpfen auch allgemein an dieses einzige leicht meßbare Moment an, aber, wie bereits ausgeführt wurde, ist die Arbeitszeit kein exakter Ausdruck für das persönliche Opfer bei der Arbeit, denn dieses Opfer besteht in den Möglichkeiten der Zeitanwendungen, deren der Arbeiter verlustig geht, weil er arbeiten muß, die aber ein unbekanntes Element darstellen. Außerdem ist vielleicht das größte Opfer bei der Arbeitszeit das rein ideelle, daß der Arbeiter die Freiheit verliert, seine Zeitanwendung selbst zu wählen, daß er also einen Teil seiner ökonomischen und sozialen Freiheit einbüßt. So ist es denn auch noch nicht gelungen, eine brauchbare Theorie von dem Zusammenhang zwischen Arbeitsopfer und Arbeitspreis aufzustellen.

Es zeigt sich auch, daß es im großen und ganzen eine andere subjektive Äquivalenz ist, die der Arbeitsverkäufer vor allem

anderen zu erreichen sucht. Dies ist die Äquivalenz zwischen dem Gegenwert der Arbeitsleistungen und dem Wert der Erfordernisse, die sich nach seiner Kalkulation in demjenigen Zeitraum geltend machen werden, in dem seine Arbeit von der in Frage stehenden Wirksamkeit in Anspruch genommen wird. Er vergleicht mit anderen Worten den Arbeitspreis mit dem Gesamtwert der Forderungen, die er an das Leben stellt.

Nur bei der Wertung von Leistungen, deren Entgelt einen Überschuß über das hinaus gibt, was der Arbeiter zur Deckung seines individuellen Lebensaufwands braucht, scheinen die meisten Arbeiter eine unmittelbare Äquivalenz für das Arbeitsopfer zu fordern. Nun sind aber das Zeitopfer und der soziale Lebensaufwand nicht die einzigen Vergleichsmaße, die von den Arbeitsverkäufern in ihren Erwägungen angewandt werden. Die rein generelle Äquivalenzidee wirkt immer bis zu einem gewissen Grade auf ihren Gedankengang ein. Sie erstreben daher auch, einen Lohn zu erreichen, der nach ihrer Ansicht dem Wert ihrer Arbeit für die Arbeitskäufer äquivalent ist. Im allgemeinen fehlen ihnen jedoch die Voraussetzungen, um sich eine exakte Meinung über diesen Wert zu bilden. Sie suchen aber Erkenntnis der ökonomischen Verhältnisse des Arbeitskäufers zu gewinnen, um eine Grundlage für ihre Äquivalenzforderung zu erhalten.

Die drei verschiedenen Vergleichsmaße, die von den Arbeitsverkäufern im allgemeinen gebraucht werden — Arbeitszeit, Lebensaufwand und betriebsmäßiger Arbeitswert — können zu ziemlich abweichenden Resultaten führen. Schon allein aus diesem Grunde würde es vergeblich sein, einen Versuch zu machen, generelle theoretische Gesetze für die Bestimmung vom Verkaufspreis der Arbeit aufzustellen.

Sollte die Äquivalenz des Lohnes mit dem Wert des Lebensaufwandes oder mit dem Wert der Arbeitsleistung vollauf realisiert werden, so müßte ein besonderer Entgelt für jede einzelne Arbeitsleistung jedes einzelnen Arbeiters festgesetzt werden. Unter dem Einfluß der Produktionsverhältnisse, die im neunzehnten Jahrhundert typisch wurden, und der Indifferenzwertungen der Arbeitskräfte hat sich indessen im wachsenden Maße eine Tendenz zum Ausgleich der Lohnverschiedenheiten innerhalb jeder einzelnen Arbeitergruppe geltend gemacht. Auch sind die Arbeiterorganisationen besonders für die Standard-

interessen ihrer sozialen Klassen eingetreten und haben dadurch den Gedanken an die rein individuelle Äquivalenz noch mehr in den Hintergrund geschoben.

Was von der Kalkulation bei dem individuellen Arbeitsverkauf gilt, wird auch für die Kalkulationen bei der Aufstellung von Produktionszwecken zum Selbstverbrauch in der Hauptsache entsprechende Geltung haben.

104. Der geschäftliche Erwerb der Betriebe zerfällt, wie schon erwähnt wurde, in zwei Teile: den Erwerb der für die Wirksamkeit erforderlichen dinglichen und persönlichen Leistungen und den Erwerb von Geld beim Verkauf der produzierten oder erworbenen Güter.

Das wichtigste mentale Hilfsmittel für die Beschreibung der Wertungen in Vorauszeit zu den geschäftlichen Erwerbsbeschlüssen ist der Kapitalbegriff. Dieser gehört unter diejenigen Begriffe, die im praktischen Leben eine feststehende Bedeutung gewonnen, in der Wissenschaft aber allmählich neuen Inhalt erhalten haben. Jedoch sind die meisten der sehr scharfsinnigen wissenschaftlichen Versuche, einen neuen Kapitalbegriff zu schaffen, ohne nachweisbaren Einfluß auf die gewöhnliche ökonomische Erkenntnis geblieben. Es scheint uns daher zweckdienlich, von der Bedeutung des Wortes im geschäftlichen Verkehr auszugehen. Exakt dürfte diese so formuliert werden:

Unter dem *Kapital* eines Betriebes verstehen wir den Wert der Naturmittel, Kulturmittel und dinglichen Hilfsmittel, die der Betrieb in ökonomische Wirksamkeit eingesetzt hat, oder die er für futurellen Gebrauch bei ökonomischer Wirksamkeit besitzt. Die Festsetzung eines Kapitalwertes nennen wir eine *Kapitalisation*.

Wir bezeichnen also das Kapital als den Ganzheitswert aller nicht persönlichen ökonomischen Faktoren, über die ein Betrieb verfügt. Das Kapital kann auch in Beziehung zu einem einzelnen Individuum, einer einzelnen Wirksamkeit oder einer Ganzheit von Betrieben oder Individuen bestimmt werden.

Ist ein Kapital in einer Ganzheit von Wirtschaftsfaktoren derart angelegt, daß es nur für einen einzigen Zweck verwendet werden kann, so bezeichnen wir es als *investiert*. Je nach dem Zweck, für dessen Realisation ein investiertes Kapital gebraucht

wird, wollen wir es als *Produktionskapital*, *Ausbildungskapital*, *Erwerbskapital* oder *Konsumtionskapital* bezeichnen. Liegt das Kapital dagegen in einer solchen Form vor, daß es für einen beliebigen aufzustellenden Zweck verwandt werden kann, bezeichnen wir es als *freies Kapital*. Wer über solches verfügt, hat die Möglichkeit, es sowohl für unmittelbare Konsumtion als auch für wirtschaftliche Zwecke zu verwerten. Er hat für die Wahl einen weiten Spielraum. Er kann sein Kapital zu einem beliebigen Konsumtionserwerb gebrauchen, er kann es für späteren Erwerb aufbewahren — sogenannte *Thesaurierung* — oder er kann es investieren.

Zweck der Investierung ist, bei Ablauf der Investierungszeit einen Mehrwert zu erhalten. Wird aber die Wirksamkeit zu einer dauernden, so läuft die Investierungszeit nicht ab, und der Investierende bekommt sein Kapital nicht zurück; denn je nachdem es bei der Verkaufswirksamkeit wieder hereinkommt, muß es aufs neue investiert werden, um den Betrieb im Gange zu halten. Folglich erhält der Kapitalist nur den Mehrwert. Anstatt das ganze Kapital zu beliebiger Zeit zum Konsumtionserwerb gebrauchen zu können, muß er sich damit begnügen, nur den Mehrwert zur Verfügung zu haben. Der Beschluß zur Investierung enthält also ein ökonomisches Opfer, das in dem kalkulierten Mehrwert äquivalent werden muß. Wir nennen es das *Investierungsopfer* und sagen, es muß durch eine *Investierungsprämie* äquivalent werden.

Nun gibt es in keiner Gesellschaft viele Individuen, die sich in einer solchen ökonomischen Lage befinden, daß sie einen größeren Teil ihres freien Kapitals dauernd investieren können, wenn sie sich nicht dadurch Gelegenheit zum Arbeitsverdienst verschaffen können. Kann das investierte Kapital dagegen zu beliebiger Zeit frei gemacht werden, wobei das Investierungsopfer gegen Null abnimmt, so wird die Chance, einen Mehrwert zu erhalten, manchen zum Investieren bewegen. Dies wird in immer höherem Grade dadurch erreicht, daß die investierten Kapitalien umsetzbar gemacht werden, und zwar durch eine Trennung der technischen und der rechtlichen Investierung. In der modernen Gesellschaft ist das Eigentumsrecht an dem Betriebe oder an einem ideellen Anteil desselben, ökonomisch gesehen also das Eigentum der Chance, ein Umsatzgut geworden. Dank diesem System kann ein Kapitalist durch Verkauf ein

glücklich investiertes Kapital zu beliebiger Zeit freimachen, wobei die Freimachung selbst ein Geschäft wird, das Gewinn oder Verlust bringt. Hat er das Kapital nur zu dem Zweck rechtlich investiert, um es später mit Gewinn wieder freizumachen, liegt die typische *Kapitalspekulation* vor.

Die deutlichste Erscheinungsform der Investierungsprämie haben wir in den Zinsen, welche die Banken ihren Einlegern bezahlen. Bei Einlagen zu sechsmonatlicher oder dreimonatlicher Kündigung erwerben die Einleger komparativ große Mehrwerte, für investierte Kapitalien, die sie zu beliebiger Zeit wieder freimachen können, einen ganz kleinen Mehrwert, bisweilen auch gar keinen. Die täglich rückforderbaren Einzahlungen stellen auch ein Kompromiß zwischen Thesaurierung und Investierung dar.

Die Investierungsprämie selbst ist indessen nicht der einzige Mehrwert, den ein Investierender kalkulieren muß. Jede Investierung ist mit einer Verlustchance verbunden, und zwar teils mit einer Chance, den kalkulierten Mehrwert nicht realisieren zu können, teils mit einer Chance, auch das investierte Kapital ganz oder teilweise zu verlieren. Der kalkulierte Mehrwert muß also als zweiten Bestandteil eine Risikoprämie enthalten.

Aber selbst wenn das Investierungsoffer beseitigt ist und die Risikochance negligabel gewertet wird, muß der Investierende zur Begründung seines Beschlusses einen Mehrwert kalkulieren können, denn sonst würde es zwecklos sein, den ökonomischen Investierungsbeschluß einem Konsumtionsbeschluß vorzuziehen. Dieses komparative Interesse könnte als *kalkulierter reiner Mehrwert* bezeichnet werden.

Der Mehrwert, der bei einer Kapitalinvestierung kalkuliert werden muß, wird gewöhnlich mit dem Kapital als Wertmaß relativ zu zwölfmonatiger Investierungszeit berechnet, also in Prozenten vom Kapital pro anno. Wird er in dieser Weise berechnet, ist seine geläufige Bezeichnung *Kapitalzins*. In jeder Gesellschaft mit organisiertem Geldhaushalt entsteht für den Kapitalzins ein sogenannter *Zinsfuß*, der in dem kleinsten Prozentsatz pro anno besteht, der Bedingung für die erforderliche Neuinvestierung des freien Kapitals bildet; er wird in verschiedenen Prozentsätzen für verschiedene Investierungsarten festgestellt.

Eine andere Bedeutung als bei den Investierungsbeschlüssen hat die Wertung, wenn es sich darum handelt, ob eine schon

begonnene Wirksamkeit mit einem bereits investierten Kapital fortgesetzt werden soll. Hier kann der Beschluß, daß die Wirksamkeit in Gang gehalten werden soll, selbst wenn sie Verlust gibt, ökonomisch vorteilhaft sein, und zwar wenn das Kapital nicht freigemacht werden kann. Wer den augenblicklichen Verlust des ganzen Kapitals vermeiden will, muß sich in solchem Falle oft entschließen, den Betrieb — womöglich in beschränktem Maße — mit Verlust aufrecht zu halten in der Hoffnung, daß die Aussichten auf Rentabilität sich bessern werden. Hier liegt eine komparative Verlustwertung vor.

105. Ist ein Kapital in einem Betriebe rechtlich investiert worden, so müssen die Leiter eine technische Investierung vornehmen, um einen Mehrwert gewinnen zu können. Sie müssen die Hilfsgüter erwerben, die für die Wirksamkeit erforderlich sind, und Kontrakte über die Leistung der erforderlichen Dienste abschließen. Es erhebt sich hier eine Reihe von schwierigen Fragen. Der Mehrwert wird erst später realisiert werden können. Die Leiter müssen sich aber sofort entschließen, wieviel sie für die erforderlichen Dienste und Güter zahlen wollen. Die Grundlage ihrer Beschlüsse bilden ihre eigenen Kalkulationen, die somit für den Erfolg des ganzen Betriebes von entscheidender Bedeutung sein werden. In der Theorie sind die Grundsätze dieser Kalkulationen sehr viel erörtert worden.

Braucht der Leiter eines Betriebes nur ein Gut oder einen Dienst, so ist die Kalkulation verhältnismäßig einfach. Gilt es einen persönlichen Dienst, so kalkuliert er dessen Wert und übt Nachfrage nach ihm aus zu dem kalkulierten Wert minus einem Abzug für den Mehrwert, der den Erwerb für den Betrieb ökonomisch vorteilhaft machen soll. Gilt es ein Gut, so steht er dem Gesetz gegenüber, daß der Wert des Gutes mittels der analytischen Identitätswertung äquivalent mit der Ganzheit der Werte seiner Nutzleistungen gewertet werden kann. Bei der Nachfrage wird er von diesem Wert den erforderlichen Gewinn abziehen. Werden die Nutzleistungen nun eine nach der anderen im Laufe eines Zeitraums eintreffen, so wird in der Regel der Zinsfuß der niedrigste Mehrwert sein, mit dem er kalkuliert. Beim exakten Verfahren würde in diesem Falle seine Kalkulation die Form annehmen, die Böhm-Bawerk in seinem berühmten Beispiel beschrieben hat. Ergibt ein Hilfsgut, sagen wir eine Maschine, in einer Lebens-

dauer von sechs Jahren anschlagsweise hundert Geldeinheiten im Jahr und kalkuliert der Wertende mit einem Zinsfuß von 5% pro Jahr, so wird er — falls der Wert der ersten Nutzleistung sogleich realisiert werden kann — der Maschine maximal nachfragen für eine Summe von $(100 + 95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35) = 532,93$ Geldeinheiten. Kann der erste Wert nicht vor Ablauf eines Jahres realisiert werden, dagegen nur für $(95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62) = 507,55$ Geldeinheiten. Böhm-Bawerk spricht im ersteren Falle von antizipativer, im letzteren von dekursiver Fruktifikation.

Braucht der Wertende mehrere Dienste oder mehrere Güter, so wird die Kalkulation komplizierter. Er muß dann versuchen, sein ökonomisches Interesse an jedem einzelnen Gut oder jedem einzelnen Vorrat von Gütern und jeder einzelnen Ganzheit von Diensten zu kalkulieren. Diese Interessenskalkulation wird in der modernen Theorie gewöhnlich als „Zurechnung“ bezeichnet.

Die Theorie von der Zurechnungskalkulation, die in der modernen Ökonomik mehr und mehr durchzudringen scheint, kann bezeichnet werden als die Lehre von der zugerechneten, diskontierten, kalkulierten Grenzrentabilität oder mit einem verkürzten Ausdruck die *Theorie von der Grenzrentabilität*. Sie kann kurz folgenderweise formuliert werden:

Die Nachfrage eines Betriebes nach einem Hilfsgut oder einem Arbeitsdienst wird von demjenigen Wert bestimmt, den der Nutzen des Gutes oder des Dienstes nach der Kalkulation des Leiters dem Betriebe bringen kann. Wird nun einer Menge von Gütern oder einer Menge von Diensten nachgefragt, so wird jedes einzelne Gut und jeder einzelne Dienst einen besonderen Nutzen geben. Weil aber gleichen Gütern und gleichen Diensten zu gleichen Preisen nachgefragt werden muß, kann die Nachfrage bei keinem Gut oder keinem Dienst weiter gehen als bis zu dem kalkulierten Wert des Nutzens, den das Gut oder der Dienst in der am wenigsten rentablen Anwendung leisten können wird. Voraussetzung der Lehre ist die Indifferenzwertung der zu erwerbenden Nutzkräfte und Arbeitskräfte.

Es ist unmöglich, sich eine „unmoralischere“ Wertung zu denken als diese Grenzrentabilitätskalkulation. Ihr zufolge würde nur eine einzige Arbeitsleistung einen Entgelt erhalten können, der mit seinem kalkulierten Mehrwert für den Betrieb äquivalent ist, und diese einzige Arbeitsleistung würde diejenige

sein, die dem Betrieb den geringsten kalkulierten Wert zu bringen vermag. Nach der eigenen Kalkulation der Leiter würden alle anderen Leistungen dem Betriebe einen Mehrwert verschaffen, für den kein Lohnäquivalent gegeben wird. Die Ausbeutungstheorie von Karl Marx erblaßt neben dieser Vampyrlehre.

Glücklicherweise ist sie aber eine rein theoretische Erscheinung, denn in der Wirklichkeit läßt sich kaum ein einziger Leiter nachweisen, der nach ihr werten würde. Nur der homo oeconomicus könnte einen solchen Gedanken haben. Er aber würde kaum weit damit kommen, wenigstens nicht, wenn ihm andere homines oeconomici als Verkäufer von Hilfsgütern und Arbeitsleistungen gegenüberstehen würden. Dann könnte er kaum die für seinen Betrieb erforderlichen Hilfsmittel und Dienste erwerben.

Die Seltsamkeit dieser Theorie ist in ihrer Entstehungsweise zu erklären. Sie gehört zu den vorläufigen Gesetzen, die mittels der Abstraktionsmethode aufgestellt wurden, und zwar ist bei ihr unter anderem von jeder gegenseitigen Kenntnis der Parteien untereinander abgesehen.

Die Grenzrentabilitätslehre ist indessen zweckdienlich, um ein scharfes Licht auf die Schwierigkeiten der Bestimmung eines ökonomisch richtig begründeten Arbeitslohnes zu werfen. Der moralischen Gerechtigkeit wird nur dadurch Genüge geschehen, daß jede Arbeitsleistung mit einem Preise bezahlt wird, der äquivalent gewertet ist mit seinem eigenen kalkulierten Wert minus dem Abzug für den betriebsmäßigen Mehrwert. Wenn aber die Arbeiter einzeln die Verhandlungen führen müssen, erhalten die Arbeitskäufer ihnen gegenüber eine so starke Machtstellung, daß sie den Preis diktieren können. Eine Verhandlung zwischen Organisationen von Arbeitern und Organisationen von Betrieben kann aber schwerlich sehr ins einzelne gehen. Bei Gelegenheitsarbeit haben die Betriebsleiter außerdem keine Möglichkeit, irgendwelche komparative Wertung der verschiedenen Arbeitskräfte der Arbeiter in Vorauszeit vorzunehmen. Wäre dagegen jeder Arbeiter mit einem arbeitstechnischen Zeugnisbuch ausgestattet, das eine wissenschaftliche Beschreibung seiner verschiedenen Fähigkeiten enthielte, so würden Möglichkeiten für eine gerechtere Lösung des Lohnproblems gegeben sein.

106. Ist ein Kapital rechtlich investiert, so erhebt sich die

Frage nach den Grundsätzen der technischen Investierung. Sie werden je nach den Zwecken der Wirksamkeit verschieden sein. Gilt es, die größtmögliche Rentabilität zu erzielen, dürfte die Feststellung folgender Relationen zur Beleuchtung der Erwägung des Investierenden dienen:

Soll bei der Investierung ein gegebenes Kapital auf verschiedene gegebene Wirtschaftsfaktoren verteilt werden, so läßt sich eine bestimmte Kombination der Kapitaleinsätze denken, die eine größere Rentabilität gibt als irgendeine andere Verteilung des Kapitals auf dieselben Faktoren. Diese Kombination nennen wir das *ökonomische Optimum*. Entspricht nun in einer gegebenen Kombination investierter Kapitalien ein Faktor einem geringeren Teil des Kapitals als die Kapitalsumme, die mit dem investierten Kapital der anderen Faktoren zusammen die benachbarte ökonomische Optimumkombination bilden würde, so wollen wir ihn als *unterkapitalisiert* bezeichnen und als *ökonomischen Minimumfaktor* ansehen. Geschieht die Investierung durch Kapitalzusätze zu diesem Faktor, so wird sich die Rentabilität steigern. Wir nennen die Beschreibung dieses Sachverhältnisses das *Gesetz der zunehmenden Rentabilität*. Den Grundsatz, daß ein Investierender, der den größtmöglichen Mehrwert erstrebt, seine Kapitaleinsätze am zweckdienlichsten den unterkapitalisierten Faktoren widmet, bezeichnen wir als das *ökonomische Minimumprinzip*. Werden dagegen die neuen Kapitalien in die anderen, die *überkapitalisierten* Faktoren, eingesetzt, wird sich die Rentabilität verringern, so daß es berechtigt wäre, von einem *Gesetz der abnehmenden Rentabilität* zu reden.

Es ist eine schwierige Aufgabe, die Beziehungen zwischen dem technischen und dem ökonomischen Maximum und zwischen Ertragsgesetz und Rentabilitätsgesetz in exakter Weise festzustellen. Die meisten volkswirtschaftlichen Theoretiker scheinen bei ihrer Anwendung des Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrage von der Voraussetzung ausgegangen zu sein, daß die Rentabilitätsgesetze von den Ertragsgesetzen restlos bestimmt werden. Dies würde aber nur für den höchst unwahrscheinlichen Fall zutreffen, daß die Preise der eingesetzten Wirtschaftsfaktoren ihren energetischen Ertragswerten völlig entsprächen. In einem Systemwerk wäre es angebracht, die verschiedenen möglichen Relationen zwischen den Ertragsgesetzen und den Rentabilitätsgesetzen näher zu entwickeln. Dies geschieht am zweckdien-

lichsten durch Anwendung des mathematischen Funktionsbegriffes.

107. Ein Kapitalist, der den Kauf eines Betriebes oder eines ideellen Anteils an einem Betriebe erwägt, versucht den Mehrwert festzustellen, den er durch eine rechtliche Investierung gewinnen kann. Er kalkuliert, daß diese ihm einen größeren jährlichen Prozentsatz des Kapitals an Mehrwert bringen muß, als er durch Investierung in einer Bank erhalten würde. Läßt sich das Kapital zu beliebiger Zeit nach der beabsichtigten Investierung wieder freimachen, so wird er seine Nachfrage auf einen Kapitalwert einstellen, der ungefähr das Hundertfache des Quotienten zwischen dem kalkulierten Mehrwert und dem kalkulierten erforderlichen Prozentsatz beträgt. Wir nennen diesen Quotienten den *Kapitalisationsquotienten*.

Kann der Kapitalist nicht damit kalkulieren, daß der Mehrwert von Dauer sein wird, so sollte er in Einklang mit dem von Böhm-Bawerk für den Wert eines Hilfsgutes aufgestellten Kalkulationsgesetz kapitalisieren. Dies wird aber selten getan. Beinahe immer wird nach dem gewöhnlichen Kapitalisationswert kapitalisiert, nur mit einem Risikoabzug, der schätzungsweise festgestellt wird. Dieses Verfahren ist unvorsichtig und hat in der letzten Phase der Hochkonjunktoren zu unzähligen Überkapitalisationen geführt.

108. Es gehört zu den ältesten ökonomischen Erkenntnissen, daß man einen Zusammenhang zwischen den Werten der Wirtschaftsfaktoren und den Werten der fertigen Waren nachweisen kann. Die herkömmliche Theorie hat diesen Zusammenhang als die Wirkung einer unmittelbaren Kausalität zwischen den Werten feststellen wollen. Die verschiedenen theoretischen Schulen haben sich aber nicht darüber einigen können, was Ursache ist und was Wirkung. Ist es „der Wert der Produktionsmittel“, der „den Wert der Produkte“ bestimmt, oder ist es umgekehrt?

Das hier erörterte Problem ist sicherlich unlösbar, weil es in der aufgestellten Form überhaupt nicht existiert. Werte können garnicht auf einander einwirken. Ein Verkaufspreis wird nicht durch einen anderen Preis bestimmt, sondern von einem Verkäufer kalkuliert. Das Problem ist nicht, welcher Marktpreis den Verkaufspreis bestimmt, sondern, welchen Motivgruppen ein

Verkäufer bei seinen Kalkulationen folgt. Es liegen also nicht physische Kausalwirkungen vor, sondern Motivitäten. Und wenn es durch statistische Beobachtungen noch nicht gelungen ist, den Streit endgültig zu schlichten, rührt dies daher, daß die verschiedenen Verkäufer bei ihren Erwägungen sehr oft nach verschiedenen Grundsätzen kalkulieren. So zeigt auch die Wirtschaftsgeschichte, daß die Menschen im wirklichen Leben den Preisen gegenüber viel souveräner sind als in den Lehrbüchern.

Unter den Vergleichsmaßen, die von den Warenverkäufern angewandt werden, dürften folgende die wichtigsten sein:

1) *Der gerechte Preis — iustum pretium.*

Dieser Ausdruck, der aus den religiös-ökonomischen Lehrsätzen des Mittelalters stammt, bezeichnet einen Preis, der zu dem Zweck aufgestellt worden ist, allen bei der Herstellung des Gutes Beteiligten einen entsprechenden Gegenwert für ihre Leistungen zu sichern und zugleich für die Käufer Äquivalenz zwischen Nutzwert und Einkaufswert zu gewährleisten. Der gerechte Preis ist vielleicht nur ein Traumbild, aber die Idee an sich ist immerhin bedeutsam, und in übersichtlichen sozialen Verhältnissen, wo jeder den anderen kennt, wo die ökonomischen Beziehungen nicht besonders verwickelt sind, und wo jeder Verkäufer mit Rücksicht auf sein Ansehen das Rechte zu tun bestrebt ist, hat der Gedanke an den Idealpreis zeitweise eine vorherrschende Rolle gespielt.

Noch heutzutage kalkulieren Ärzte oft und Anwälte bisweilen nach dem Grundsatz des gerechten Preises. Beim gewöhnlichen Warenverkauf haben die Staatsorgane oft versucht, den gerechten Preis durchzusetzen. Diese Bestrebungen wurden in den meisten Ländern, die unter den Einfluß des Weltkrieges gerieten, in den letzten Jahren mit allen Hilfsmitteln des modernen Staates wieder aufgenommen. Der Erfolg war aber sehr verschieden.

Gewöhnlich bezweckten die staatlichen Maßnahmen eine Herabsetzung der Preise. Das Gegenteil ist jedoch auch vorgekommen. Als typisch hierfür können die Bestrebungen der deutschen Staatsorgane erwähnt werden, mit denen sie während des Marksturzes zu erreichen suchten, daß Angehörige der valuta-starken Länder Zuschlagspreise bezahlten.

2) *Der Optimumpreis.*

Unter diesem verstehen wir denjenigen Preis, der dem Ver-

käufer den größtmöglichen Gewinn gibt. Er ist mit dem höchstmöglichen Preis nicht identisch, denn treiben die Verkäufer die Preise zu stark in die Höhe, wird ihr Absatz verringert. Lauritz Birck hat für den „Monopolpreis“ folgenden Satz aufgestellt, in welchem wir eine genaue Bestimmung des statischen Optimumpreises erblicken. Wir geben ihn hier in unserer eigenen Begriffssprache wieder:

Der Optimumpreis pro Quantum ist gleich demjenigen Preis pro Quantum, der mit der Zahl der verkauften Quanta multipliziert abzüglich der totalen Kosten größer ist als ein beliebiger höherer Preis pro Quantum mit der entsprechenden geringeren Anzahl verkaufter Quanta multipliziert, abzüglich der totalen Kosten dieser Quanta und größer als ein beliebiger niedrigerer Preis mit der entsprechenden größeren Anzahl verkaufter Quanta multipliziert, abzüglich der totalen Kosten dieser Quanta.

Lauritz Birck nennt also diesen Preis den Monopolpreis und behauptet, daß er dann eintreten wird, wenn ein Monopolist den Markt mit Maximumgewinn vor Augen manipuliert hat.

Indessen scheint es für die Theorie zweckdienlich, den letzten Satz umzukehren und ihn in folgender Definition auszudrücken: Ist ein Verkäufer imstande, den Optimumpreis zu erzielen, so sagen wir, daß er ein wirtschaftliches *Monopol* innehat und bezeichnen ihn als einen *Monopolisten*.

Durch diese Begriffsbestimmung wird allerdings der wirtschaftliche Monopolbegriff von seinem Ursprung losgerissen. Dafür ist es aber gelungen, ihn durch eine Definition auszudrücken, die eine exakte Beschreibung der ökonomischen Machtstellung des Monopolisten gibt und sich gleichmäßig auf jede ökonomische Monopolstellung anwenden läßt.

3) *Der Gewohnheitspreis.*

Besonders in Gesellschaften, in welchen mit dem gerechten Preis kalkuliert wird, ergibt die Erfahrung, daß der Gewohnheitspreis eine große Rolle spielt. In Gesellschaften, in denen die Preise durch den Kampf auf dem Markte festgesetzt werden, kann der Gewohnheitspreis als das Trägheitsmoment der Preisbewegung angesehen werden.

4) *Der Kostenpreis.*

Dieser umfaßt den Erwerbspreis, beziehungsweise den Produktionspreis mit einem kalkulierten Zuschlag. Zwei Zuschlagswerte werden hinzugefügt. Erstens der kalkulierte Wertanteil

des Gutes an den rein generellen Ausgaben des Betriebes. Zweitens der kalkulierte Gewinn.

5) *Der Wiederbeschaffungspreis.*

Dieser umfaßt denjenigen Preis, für den der Verkäufer das Gut wiedererwerben oder reproduzieren könnte. Auch hier wird ein Zuschlag einkalkuliert, der aus dem zugerechneten Anteil der Generalausgaben und dem kalkulierten Gewinn besteht.

Bei steigenden Preisen ist es für die Verkäufer ökonomisch vorteilhaft, mit dem Wiederbeschaffungswert zu kalkulieren anstatt mit dem Kostenwert. Wird der Verkaufspreis auf Grundlage des Kostenpreises berechnet, so wird in diesem Falle die Wiedererwerbung beziehungsweise die Reproduktion des entsprechenden Gutes eine vermehrte Kapitalinvestierung erfordern. Umgekehrt ist es bei fallenden Preisen vorteilhaft, mit dem Kostenpreis zu kalkulieren.

Besonders in Zeiten, in denen der Geldwert schwankt — wie in Deutschland nach dem Kriege — zeigt es sich, daß die verschiedenen Verkäufer nach ungleichen Grundsätzen kalkulieren. Ein Marktpreis im klassischen Sinne wird sich unter solchen Verhältnissen nur für Werte bilden, die Gegenstand öffentlicher Kursnotierungen sind, und auch dieser Marktpreis ist äußerst beweglich.

Das Angebot wird also nicht durch irgendeinen gegebenen Wert bestimmt, sondern durch die bewußten Kalkulationen der Verkäufer, die nach ungleichen Grundsätzen vor sich gehen können. So sind die Gesetze der Preisbildung rein psychologischer Natur und machen sich nur durch menschliche Beschlüsse geltend.

109. Für die staatlichen Vorauszeitwertungen haben die allgemeinen Kalkulationsgesetze entsprechende Geltung. Eine besondere Form erhalten aber diese Wertungen bei den Budgetbeschlüssen.

Wie im siebenten Kapitel erwähnt, lassen sich diese in verschiedene Gruppen teilen, je nach den bezweckten rechtlichen Wirkungen. Wir können zwei solche Hauptgruppen unterscheiden:

1) Der *Bewilligungsbeschluß*, durch den eine bestimmte Summe für eine Zweckrealisation zur Verfügung gestellt wird. Der Bewilligungsbeschluß wird also durch eine Auszahlung oder eine Ganzheit von Auszahlungen durchgeführt.

2) Der *Anschlagbeschluß*, durch den die Summe kalkuliert wird, die als Wirkung eines gegebenen Beschlusses beim Staate zur Einnahme oder Ausgabe kommen wird. Der Anschlagbeschluß enthält also eine verifikable Wertung.

Es ist leicht ersichtlich, daß die Kalkulation für die beiden Gruppen von Budgetbeschlüssen nach verschiedenen Grundsätzen vorgenommen werden muß. Es dürfte vielleicht nicht unrichtig sein, die Unterschiede in folgenden Satz zusammenzufassen: Bei der Kalkulation in Vorauszeit zum Bewilligungsbeschluß handelt es sich um die Feststellung einer zweckdienlichen Summe, bei der Kalkulation in Vorauszeit zum Anschlagbeschluß handelt es sich um die Feststellung einer wahrscheinlichen Summe.

Zwanzigstes Kapitel.

Die Statuswertung.

110. Wer die Entwicklung seines Betriebes verfolgen will, muß für eine fortlaufende dynamische Wertbeschreibung der betriebsmäßigen Ereignisse sorgen. Wir sagen, er läßt eine *Rechnungslegung* der betriebsmäßigen Werte ausführen; wird sie planmäßig, nach wissenschaftlichen Grundsätzen geführt, nennen wir sie *Buchhaltung*. Es sind Geldwerte, die gebucht werden, denn Geld ist das einzig gebräuchliche Wertmaß bei einer betriebsmäßigen Wertbeschreibung.

In der Buchhaltung werden immer Äquivalenzen angeführt. Als Ausgabe wird die Geldäquivalenz jedes Erwerbes und jeder erfüllten Verpflichtung angeführt, als Einnahme die Geldäquivalenz jedes investierten Kapitalteiles und jeder einbezahlten Geldsumme. Durch dieses System wird es möglich, jedem investierten Kapitalwert zu folgen — vom Geld zur Ware und wieder zurück zum Geld. Die Gegenwerte wechseln, das Kapital soll bleiben. So erweist sich die Ähnlichkeit des Kapitals mit der Energie. Für die Naturbeschreibung gilt der Grundsatz von der Erhaltung der Energie, oder exakter ausgedrückt, von der Äquivalenz der Energiemengen. Für die Erwerbsbeschreibung kann man einen entsprechenden Grundsatz aufstellen, und zwar den Grundsatz von der Erhaltung des Kapitals, oder exakter ausgedrückt, von der Äquivalenz der Kapitalwerte. Die Naturwissenschaften beschreiben die Energietransformationen durch Identitätswertungen; die Buchhaltung beschreibt die Kapitaltransformationen durch dasselbe Hilfsmittel. In die Energieäquivalenz geht indessen ein Verlustsaldo ein, und zwar der Wert der degradierten Energie. In die Kapitaläquivalenz dagegen soll

normalerweise ein Gewinnsaldo eingehen, und zwar der des erworbenen Mehrwerts.

Das Hauptproblem für die Buchhaltung eines jeden Betriebes besteht darin, die Bücher nach einem System anzulegen, das praktisch zweckdienlich ist und zugleich ein exaktes Bild aller Kapitaltransformationen gibt. Zur Lösung dieser Aufgabe sind verschiedene Äquivalenzsysteme aufgestellt worden, nach denen die investierten und gewonnenen Werte einerseits und die ausbezahlten Werte andererseits auf verschiedene Posten oder Konti verteilt werden, deren Ganzheiten miteinander äquivalent sein sollen.

Über die Grundsätze der Buchhaltung ist innerhalb des Rahmens dieser Systeme eine besondere Wissenschaft entwickelt worden. Sie bildet einen außerordentlich wichtigen Teil der wirtschaftlichen Wertlehre und sollte in jedes ökonomische Systemwerk eingefügt werden. Für die wirtschaftlichen Theoretiker wäre es sicherlich angebracht, der Buchhaltung eine eingehende Behandlung zu widmen, denn dadurch würde der wünschenswerte Kontakt zwischen Wissenschaft und Geschäftswelt leichter hergestellt werden können. Es würde dann auch sofort einleuchten, daß es erforderlich ist, eine Definition des sozialökonomischen Wertbegriffes aufzustellen, der auch in der Buchhaltung verwertet werden kann. Wir hoffen, daß die Äquivalenztheorie imstande ist, dieser Forderung Genüge zu leisten.

III. Aus richtig geführten Büchern ist es in jedem beliebigen Augenblick möglich, eine Ganzheitsäquivalenz, eine *Bilanz* der gebuchten Äquivalenzen zu ziehen. Wir sagen, daß in diesem Falle ein *Statusauszug* vorgenommen wird, der als *gebuchte Bilanz* eine statische Beschreibung des ökonomischen Zustandes des Betriebes für die Momentzeit der Berechnung gibt.

Die gebuchte Bilanz ist indessen als Grundlage für die Erwägungen in Vorauszeit zu relevanten ökonomischen Beschlüssen selten ausreichend. Dies kommt daher, daß die Buchhaltung eine dynamische Beschreibung gibt und folglich jeden Erwerb und jede Investierung mit gerade der Geldäquivalenz anführt, die als Bezahlung geleistet ist. Die Bücher zeigen also nur die Kostenwerte. Sie geben die gleichzeitige und nachzeitige Beschreibung. Sie enthalten die Chronik des Betriebes. Für den Erwägenden, der einen ökonomischen Beschluß fassen soll, muß

aber die vorauszeitige Beschreibung der künftigen Ereignisse bestimmend sein. Er kann sich deshalb mit der Buchhaltung nicht begnügen, sondern muß in Vorauszeit zu wichtigen Beschlüssen oder zu regelmäßigen Zeitpunkten den Versuch machen, durch Schätzung die Einwirkungen der wahrscheinlichen oder möglichen Ereignisse der Zukunft auf den ökonomischen Zustand des Betriebes festzustellen. Er muß Statuswertungen vornehmen.

Auch die Statuswertung ist Zweckstoff einer besonderen Wissenschaft geworden. Diese kann als *Bilanzlehre* bezeichnet werden und bildet einen speziellen Abschnitt der ökonomischen Wertungslehre. Deshalb ist es erforderlich, daß die Begriffe der allgemeinen Wertungslehre eine solche Form erhalten, daß sie ohne Abänderung in der Bilanzlehre gebraucht werden können.

112. Als Grundbegriff läßt sich in der Bilanzlehre wie in der Buchhaltung das Kapital gebrauchen, vorausgesetzt, daß es im Einklang mit der Bedeutung definiert worden ist, die es im Geschäftsleben gewonnen hat. In den meisten angelsächsischen Ländern werden auch Statuswertungen in bezug auf das betriebsmäßige oder persönliche Kapital aufgestellt. In Deutschland und im Norden dagegen nimmt der Begriff „Vermögen“ den zentralen Platz in der Bilanzlehre ein. In der englischen Sprache fehlt das entsprechende Fachwort.

Wie das Kapital, so ist auch das Vermögen ein Ganzheitswert einer bestimmten Momentzeit und kann sich bisweilen mit dem Kapital decken. In vielfacher Hinsicht aber weicht der Vermögensbegriff vom Kapitalbegriff ab.

Das Kapital ist definiert worden als der Ganzheitswert der dinglichen Wirtschaftsfaktoren, die zu einem bestimmten ökonomischen Zweck investiert sind oder investiert werden können. Das Vermögen umfaßt auch den Wert solcher Dinge, die als Hilfsgüter nicht gebraucht werden können.

Das Kapital ist durch seine Relation zum ökonomischen Zweck bestimmt, also rein wirtschaftlich. Das Vermögen ist rechtlich bestimmt. Es umfaßt den Wert aller Rechte, die einem Betriebe oder einem Individuum zukommen und nicht nur die dinglichen, sondern auch die Kreditorenrechte individuell bestimmten Debitoren gegenüber.

Der Wert aller dinglichen ökonomischen Faktoren, die einem Betrieb zur Verfügung stehen, wird als sein Kapital bezeichnet, und zwar als eigenes oder fremdes Kapital. Das Vermögen tritt dagegen nur als eine Wertdifferenz, als ein *Reinwert* hervor, und zwar als die Differenz zwischen dem Wert der Rechte und dem Wert der Verpflichtungen. Es kann somit negativ sein. Keine umfassende ökonomische Wirksamkeit kann ohne Kapital betrieben werden, sehr oft jedoch ohne Vermögen.

In unserer Beschreibungssystem dürfte der Vermögensbegriff in folgender Definition ausgedrückt werden können: unter dem *Vermögen* eines Individuums, beziehungsweise eines Betriebes verstehen wir den Reinwert der Rechte, die innerhalb seines Bereiches liegen.

113. Über den richtigen Grundsatz der Statuswertungen ist in der Bilanzlehre viel gestritten worden. Es läßt sich indessen kein einzelnes Wertungsprinzip für alle Statuswertungen aufstellen. Eine Statuswertung ist nicht „wahr“ oder „unwahr“. Sie ist für ihren Zweck dienlich oder undienlich, und Statuswertungen werden zu verschiedenen Zwecken vorgenommen. Wir wollen folgende nennen:

1) *Statuswertungen zu Verkaufszwecken.*

Hier gilt es, nach den wahrscheinlich erreichbaren Verkaufspreisen zu werten. Waren oder Wertpapiere, die Gegenstand von Notierungen sind, müssen zum Tageskurs kalkuliert werden können, wenn die notierten Kurse nicht sehr variabel sind, vorausgesetzt, daß man von jeder möglichen Einwirkung des kalkulierten Verkaufes auf den Kurs absehen kann. Anderenfalls kann diese Wertung sehr schwierig sein. Besonders gilt dies von den *Liquidationswerten*, denjenigen Werten also, zu denen das Eigentum und die Rechte eines Betriebes realisiert werden können, nachdem der Beschluß zur Beendigung der Wirksamkeit gefaßt worden ist. Hier muß gewöhnlich binnen kurzem verkauft werden, und die möglichen Käufer werden ihre Kenntnis der Lage des in Liquidation befindlichen Betriebes auszunutzen versuchen.

2) *Statuswertungen zu Teilungszwecken.*

Solche liegen in einer Reihe von Fällen vor, wie bei Erbschaft, Scheidung, freiwilliger Auflösung von Gütergemeinschaft und Gemeinheitsteilung. Gewöhnlich sind durch Gesetz oder

Kontrakt besondere Wertungsgrundsätze für diese Wertungen festgestellt.

3) *Statuswertungen zu Ersatzzwecken.*

Diese Gruppe von Wertungen bezieht sich auf Enteignung, vorsätzliche oder fahrlässige Schädigungen, Versicherung und ähnliche Verhältnisse. Auch für die Ersatzwertung sind im allgemeinen besondere Wertungsgrundsätze in Vorauszeit festgesetzt; am häufigsten ist der Wiederbeschaffungswert als Wertmaß für den Ersatz bestimmt.

4) *Statuswertungen zu Besteuerungszwecken.*

Hier sind gewöhnlich in den Steuergesetzen bestimmte Wertungsregeln aufgestellt.

5) *Statuswertungen zu Kalkulationszwecken.*

Diese werden in einem Betriebe aufgestellt, wenn die Leiter eine genaue Kenntnis des ökonomischen Zustandes als Grundlage einer Kalkulation für erforderlich halten. Die Wertungsgrundsätze, die hier befolgt werden sollen, werden von dem Zweck der Kalkulation abhängig sein.

6) *Statuswertungen zu Verifikationszwecken.*

Diese werden ausgeführt, wenn untersucht werden soll, ob die gebuchten Werte den richtigen Ausdruck der Erkenntnis in Vorauszeit geben.

7) *Statuswertungen zu Abschlußzwecken.*

Diese liegen vor, wenn eine ökonomische Wirksamkeit beendet ist oder beim Abschluß eines Rechnungsjahres die Frage erhoben wird, ob Eigentümer oder gegebenenfalls andere Interessenten Mehrwertanteile erhalten sollen.

In einem umfangreichen Betriebe ist es eine umfassende und schwierige Arbeit, eine Statuswertung vorzunehmen. Die meisten Betriebe begnügen sich deshalb mit einer jährlichen Statuswertung, die zur Verifikation der gebuchten Werte dient und zugleich als Grundlage für Kalkulationen gebraucht wird. In diese Statuswertung geht immer der Saldo der letzten Erfolgswertung ein. Es dürfte somit dienlich sein, sie in dem Kapitel von der Erfolgswertung näher zu behandeln.

Einundzwanzigstes Kapitel.

Die Erfolgswertung.

114. Erst in Nachzeit läßt sich bestimmen, ob ein Gebrauch nützlich, eine Wirksamkeit ökonomisch oder eine verifikable Kalkulation richtig gewesen ist. Diese Bestimmungen geschehen durch Erfolgswertungen.

Die Kalkulation zerfällt in Interessenwertung und ökonomische Beurteilungswertung; dementsprechend enthält die Erfolgswertung Berechnung und Beurteilung.

Die Erfolgsberechnung, so schwierig sie oft im praktischen Leben sein mag, bietet der Theorie keine prinzipiellen Schwierigkeiten, denn sie besteht eigentlich nur aus dem Abschluß der Rechnungslegung und der Aufstellung der Erfolgsbilanz. Sie berücksichtigt ausschließlich bekannte Werte. Ihr Schlußsaldo ergibt sich durch Rechnen.

Die Erfolgsbeurteilung aber läßt die Anwendung der verschiedensten Grundsätze zu. In der Ökonomik wird gewöhnlich besonders der Unterschied zwischen der betriebsmäßigen und der gesellschaftsmäßigen Beurteilung Gegenstand der Behandlung.

115. Der einfachste Fall von Erfolgswertung liegt vor, wenn beim Abschluß einer ökonomischen Wirksamkeit das ganze investierte Kapital freigemacht worden ist. Hier kann man einen unmittelbaren Vergleich zwischen dem investierten und dem freigemachten Kapital vornehmen. Nur ist daran zu erinnern, daß auch die möglicherweise schon vorgenommenen Auszahlungen des Mehrwerts zu berücksichtigen sind.

Ganz anders steht die Sache, wenn die Wirksamkeit weitergeführt wird. Um in diesem Falle die ökonomische Vorteilhaftigkeit beurteilen zu können, muß die Ganzheit der investierten

Kapitalien mit den Werten der ökonomischen Faktoren im Abschlußaugenblick verglichen werden. Die letztgenannten Werte lassen sich aber nur durch eine Statuswertung feststellen. So werden sie oft Zahlen enthalten, die nicht aus Berechnungen hervorgegangen sind, sondern durch verschiedenartig motivierte individuelle Beschlüsse festgestellt wurden. Solche Zahlen können sowohl „lügen“ als „bluffen“.

Die Schwierigkeiten, auf die eine solche Statuswertung stößt, sind wesentlich auf zwei Gebieten zu suchen. Teils ist es schwer, den Wert der nicht verkauften Waren zu kalkulieren, teils ist es schwer, die Werte der Hilfsgüter zu veranschlagen, die schon einige Zeit im Gebrauch gewesen sind und früher oder später ausgetauscht werden müssen.

Aus den Fragen, die sich um die Wertverringering der Hilfsgüter gruppieren, erhebt sich das Problem der Amortisation. Dieses hat folgende Grundlage:

Wenn ein Hilfsgut eine Wertverringering erlitten hat, soll nach dem Grundsatz von der Äquivalenz der Kapitalwerte der Gegenwert für die Wertverringering entweder in den Produkten investiert sein oder durch ihren Verkauf schon in bar vorliegen. Ein Teil der festgestellten Betriebswerte besteht somit aus dem Gegenwert der entstandenen Wertverringering der Wirtschaftsfaktoren. Dieser Wert muß also nicht als Bestandteil des Mehrwerts angeführt werden. Die Größe der Wertverringering läßt sich aber nicht unmittelbar feststellen. Deshalb muß aus dem baren Überschuß des Betriebes ein ihr entsprechender Wertanteil schätzungsweise ausgeschieden werden, um für die rechtzeitige Wiederbeschaffung des Hilfsgutes verfügbar zu sein. Diese Wertgröße bezeichnen wir als *Amortisationsquote* und das ganze Verfahren als *Amortisation*.

Nun ist es in den meisten Fällen Tatsache, daß die jährliche Verringerung eines Hilfsgutes in bezug auf seine Lebensdauer progressiv zunimmt. Wenn also der Betrieb den Gegenwert der exakten jährlichen Wertverringering amortisieren sollte, so müßten die Leiter für jedes Gut mit einer stets steigenden Amortisationsquote rechnen. Dies würde dem ökonomischen Zustand des Betriebes erheblich schaden, denn je älter die Anlagen würden, desto größere Werte müßten amortisiert werden. Ein solcher Grundsatz der Amortisation würde tatsächlich im Einklang mit denjenigen Prinzipien stehen, die der Bedürfnistheorie zugrunde

liegen, denn ebenso wie die Individuen nach dieser Lehre mit jedem ökonomischen Handeln warten, bis Vermissen und Entbehrungsempfindungen sich geltend machen, würde dieser Amortisationsgrundsatz dazu führen, daß der wesentliche Teil der Wertabsetzungen erst dann stattfinden würde, wenn die Maschinen zu versagen anfangen und die Bedürfnisse der „leblosen Dinge“ sich dadurch erkennbar machen.

Bei planmäßiger Betriebsleitung muß entweder mit gleich großen Quoten pro Jahr amortisiert werden oder in den ersten Jahren vorsichtshalber mit noch größeren. Durch eine Statuswertung wird aber bisweilen festgestellt, daß die bis dahin vorgenommene Amortisation undienlich ist. Dies wird leicht eintreten, wenn die Amortisationsquote in bezug auf den Kostenwert berechnet wird, denn es ist der Wiederbeschaffungswert, der für Neuerwerb zur Verfügung stehen muß. So wäre es angebracht, nach jeder Statuswertung eine mögliche Erhöhung oder auch Herabsetzung der Amortisationsquote zu erwägen.

Es muß jedoch hinzugefügt werden, daß die amortisierten Werte natürlich rentabel verwendet werden können. Die Größe der Amortisationsquote kann also nach dem Annuitätsgrundsatz berechnet werden. Wer aber genügende Sicherheit gewinnen will, darf die amortisierte Summe nicht in den Betrieb selbst einsetzen, sondern muß sie in anderer Weise verzinslich anbringen, denn sonst kann es sich ereignen, daß die bezweckte Sicherung durch Mißgeschick des Betriebes illusorisch wird.

Zeigt die Erfolgswertung Abweichungen von den gebuchten Werten, so entsteht die Frage, welche Bedeutung der vorgenommenen Statuswertung für die Buchhaltung beizumessen sei. Wird die Statuswertung als Grundlage betriebsmäßiger Beschlüsse gebraucht, wie zum Beispiel bei Bestimmungen über Auszahlungen des Mehrwerts, ist es zweifellos richtig, die gebuchten Werte nach der Statuswertung umzuwerten.

Aus dieser kurzen Darstellung dürfte hinreichend klar hervorgehen, daß der realisierte Mehrwert bei einem bestehenden Betrieb fast immer durch Beschluß festgesetzt werden muß und oft auf einer recht zweifelhaften Grundlage beruht. So ist der Mehrwert tatsächlich selten mehr als eine Schätzungsgröße.

116. Ist der Mehrwert des Betriebes für eine abgelaufene Periode durch Beschlüsse der betriebsmäßigen Organe festgestellt

worden, so erhebt sich die Frage, wie er verteilt werden soll. Alle die verschiedenen Betriebsinteressen, die wir im zehnten Kapitel zu analysieren versuchten, melden sich mit ihren Forderungen. Es beginnt ein Kampf um den Mehrwert. Nur zu oft zeigt es sich, daß die Betriebsinteressen den Kürzeren ziehen, so daß ein Mehrwert ausgeteilt wird, der dem Betriebe hätte zugute kommen sollen, und der in vielen Fällen nur durch eine Fehlwertung entstanden ist. Besonders bei den künstlichen Hochkonjunkturen der Inflation werden oft die Betriebskapitalien durch Auszahlungen von Mehrwerten erschöpft, die nur Scheinwerte sind.

Der Kampf um den Mehrwert fängt jedoch nicht erst an, wenn die Erfolgswertung stattgefunden hat. Schon beim Abschluß der ersten Kontrakte sucht jeder einen Teil des möglichen Mehrwerts für sich in Anspruch zu nehmen. Wird der schließliche Mehrwert des Betriebes hierdurch herabgesetzt, so ist damit jedoch nicht gesagt, daß der entsprechende Mehrwert, vom Standpunkt der Gesellschaft aus beurteilt, überhaupt eine Verringerung erleidet.

Die Frage des Unterschieds zwischen dem betriebsmäßigen und dem gesellschaftlichen Mehrwert hat eigentlich für die englischen Klassiker nicht bestanden. Sie waren der Ansicht, daß der Arbeitslohn normalerweise nie den Gegenwert des Existenzminimums und des Versorgungsminimums der Arbeiter dauernd übersteigen könnte. In einem solchen Beschreibungssystem kann man den Arbeitslohn als Kostenwert der Arbeitsleistungen auffassen und folglich den gesellschaftsmäßigen und den betriebsmäßigen Mehrwert identisch werten. Die klassische Auffassung ist heute völlig verlassen; doch ist es nicht gelungen, an ihre Stelle eine Theorie zu setzen, die auf exakter Bestimmung des gesellschaftsmäßigen Mehrwerts beruht. Die moderne Ökonomik zeigt also das Paradoxon, daß die verschiedenen Theoretiker darüber streiten, wie der Mehrwert der Gesellschaft verteilt wird, sich aber über das Wesen dieses Mehrwerts völlig im Unklaren befinden.

117. Normalerweise hat jeder, der eine ökonomische Wirksamkeit ins Werk gesetzt hat, mit einem Gewinn kalkuliert. Wird ein betriebsmäßiger Mehrwert tatsächlich realisiert, kann dieser mit dem kalkulierten Gewinn verglichen werden. Der kalkulierte Mehrwert enthält eine Risikoprämie, eine Investierungs-

prämie und ein komparatives Interesse. Hat die Kalkulation sich als richtig erwiesen, so läßt sich sagen, daß der realisierte Mehrwert einen Gegenwert für jeden einzelnen Bestandteil des kalkulierten Gewinnes enthält. Nach diesem Beschreibungssystem zerfällt er also in Risikoprämie, Investierungsprämie und reinen Mehrwert. Wird mit Böhm-Bawerk die Ganzheit des komparativen Interesses und der Investierungsprämie als Kapitalzins bezeichnet, besteht der ganze Mehrwert aus Kapitalzins und Risikoprämie. Für andere Mehrwertbestandteile hat das Beschreibungssystem Böhm-Bawerks keinen Platz.

In den soeben genannten Theorien ist also der Versuch gemacht worden, das Verteilungsproblem in bezug auf die Mehrwertkalkulation zu lösen. Es ist aber auch möglich, das Problem in einer völlig anderen Weise zu fassen. Der betriebsmäßige Mehrwert ist immer eine Differenz zwischen Preis und Kosten. So läßt seine Verteilung sich auch in bezug auf die verschiedenen Preisarten beschreiben. In diesem Beschreibungssystem sind die bemerkenswertesten Verteilungsarten der Monopolgewinn und die Differenzrente.

Der *Monopolgewinn* liegt überall da vor, wo der Mehrwert aus einem Optimumpreis hervorgegangen ist, die *Differenzrente* überall da, wo ein Betrieb, dessen Leiter keinen Einfluß auf einen Marktpreis gehabt haben, einen Mehrwert realisiert, der mit der Differenz zwischen diesem Marktpreis und den Betriebskosten gleich ist.

Wer dieses Beschreibungssystem anwendet, darf nie vergessen, daß der ganze Mehrwert des Betriebes in keinem Falle einen höheren Wert haben kann als die Differenz zwischen Preis und Kosten. Ist nun diese Differenz als Monopolgewinn oder Differenzrente schon festgestellt, so muß die gefundene Bezeichnung für den ganzen Mehrwert gelten, den der Betrieb realisiert hat. Für andere Bestandteile ist in diesem Beschreibungssystem kein Platz. Demgemäß muß die Grundrente in einem Beschreibungssystem, in dem sie als Differenz zwischen Preis und Kosten definiert wird, mit dem ganzen landwirtschaftlichen Mehrwert identisch sein.

Diese kurzen Andeutungen dürften genügen, um zu zeigen, daß die Begriffe Kapitalzins und Grundrente zwei prinzipiell verschiedenen Beschreibungssystemen angehören und sich nicht als gleichgestellte Mehrwertbestandteile verwenden lassen.

118. Nicht nur für Betriebe, sondern auch für Haushalter ist es erforderlich, Erfolgswertungen vorzunehmen. Wenn jemand einen Alleinbetrieb besitzt, führt er aber sehr oft nur eine einzige Rechnungslegung, in der also sowohl die betriebsmäßigen als auch die persönlichen Posten berücksichtigt werden. Vom theoretischen Standpunkt aus ist diese Gewohnheit verwerflich, denn alles was einen Betrieb angeht, soll um der Klarheit willen aus der persönlichen Rechnungslegung ausgeschaltet werden, um seinen Platz in einer besonderen Betriebsbuchhaltung zu finden. In der persönlichen Erfolgsbilanz soll nur der betriebsmäßige Saldo als Einnahme oder Ausgabe angeführt werden. Allein auf diese Weise wird es möglich, die betriebsmäßigen und die persönlichen ökonomischen Werte scharf auseinander zu halten.

Die persönliche Erfolgsbilanz gibt eine Äquivalenz zwischen Einkommen und Ausgaben. Ist der Saldo positiv, bildet er einen Vermögenszuwachs, ist er negativ, kann er als Vermögensverbrauch bezeichnet werden. Die Vermögensbewegung des Rechnungsjahres ist aber durch diesen Saldo nicht ausreichend bestimmt. Die verschiedenen Vermögenswerte können sich seit der Feststellung der letzten Erfolgsbilanz geändert haben. Eine besondere Rechnungslegung für die Vermögensbewegung ist deshalb ratsam. In diese geht dann der Saldo der Erfolgsbilanz als ein Einzelposten ein. Dieses Verfahren erlaubt auch, bei jedem Abschluß eine Statuswertung des Vermögens vorzunehmen.

Für die verschiedenen persönlichen Erfolgsbeurteilungen dürfte es dienlich sein, das Einkommen auf drei Hauptposten zu verteilen.

Der erste Hauptposten umfaßt jede Einnahme, die durch Arbeitsverkauf erworben ist. Für diesen Erwerbszweig wollen wir das herkömmliche Fachwort *Arbeitslohn* anwenden. In unserem Beschreibungssystem wird also dieser Begriff viel umfassender gebraucht als in denjenigen Darstellungen, die mit dem industriellen Arbeitslohn in einer sogenannten kapitalistischen Gesellschaft vor Augen entwickelt worden sind. In einem exakten Beschreibungssystem ist es aber erforderlich, jeden wirtschaftlichen Grundbegriff so zu formulieren, daß er für eine beliebige politische Gesellschaftsordnung Geltung beanspruchen kann. Wissenschaftlich gefaßt ist auch der Leiter des Betriebes wie der untergeordnete Teilnehmer als ein Arbeiter zu betrachten, und es läßt sich kein ausreichender Grund für eine Einkommensgrup-

rierung anführen, in der sein Entgelt als etwas von dem Preis der anderen Arbeitsleistungen grundsätzlich Verschiedenes beurteilt wird. Für den Vergleich zwischen verschiedenen persönlichen Rechnungslegungen wird es auch dienlich sein, daß der Arbeitslohn bei allen Arbeitsverkäufern den ersten Platz einnimmt.

Der zweite Hauptposten umfaßt jede Einnahme, die aus einem Mehrwert besteht, den der Haushalter durch eine betriebsmäßige Wirksamkeit realisiert hat. Hierher gehören alle Einnahmen, die durch eigene Erwerbswirksamkeit, die nicht Arbeitsverkauf ist, erworben sind. Da alle solche Einnahmen als Geld oder Geldwerte eingehen müssen, wäre es angebracht, für diesen zweiten Einkommenszweig das schon definierte Fachwort *Gewinn* zu wählen, denn hier haben wir es mit dem persönlichen Anteil des betriebsmäßigen Gewinnes zu tun und also mit dem Verbindungsglied zwischen der Betriebsbuchhaltung und der persönlichen Rechnungslegung. Nun kann es sich aber ereignen, daß ein Individuum in einem Jahr einen betriebsmäßigen Minderwert hat decken müssen. In diesem Falle wird der betriebsmäßige Saldo in die persönliche Erfolgsbilanz nicht als Gewinn, sondern als Verlust eingehen.

Der dritte Hauptposten umfaßt jede Einnahme, die der Haushalter dadurch erworben hat, daß er einem anderen irgendein Gut zur Verfügung gestellt hat. Solche Einnahmen kann er nur als Eigentümer oder mittelbarer Besitzer eines Gutes erwerben. Hier haben wir es also mit den ökonomischen Wirkungen der wirtschaftlichen Gesellschaftsordnung zu tun. Um dies scharf hervortreten zu lassen, wollen wir den dritten Einkommenszweig mit dem etwas altmodischen aber exakten Fachwort *Tribut* bezeichnen. Ist der Einnahmeempfänger sowohl rechtlich als auch technisch ein Investierender, wird er Gewinn realisieren, ist er nur rechtlich ein Investierender, wird er Tribut realisieren. Die gesellschaftsmäßige Berechtigung des Tributs hängt lediglich davon ab, inwiefern die rein rechtliche Investierung der freien Kapitalien für die Gesellschaft als Ganzheit vorteilhaft ist. In der Gesellschaft der Gegenwart scheint der Tribut unentbehrlich zu sein.

Von dem Gewinn unterscheidet sich der Tribut dadurch, daß er nicht notwendigerweise ein betriebsmäßiger Mehrwert ist. Der Tributvertrag kann tatsächlich in zwei grundsätzlich verschiedenen Weisen festgestellt sein.

Entweder kann der rechtlich Investierende einen Gewinnanteil gekauft haben. In diesem Falle besteht der Tribut normalerweise aus betriebsmäßigem Mehrwert. Wird kein solcher realisiert, erhält der Investierende keinen Tribut. Als Entschädigung dafür aber erhält er gegebenenfalls einen Anteil des Gewinnes, der seinem Anteil des Kapitals entspricht.

Oder der Vertrag kann besagen, daß der Investierende auf jeden Fall einen bestimmten Tribut erhalten soll. Gibt es dann keinen Mehrwert, muß der Anspruch des Investierenden doch erfüllt werden, solange noch freies Kapital zur Verfügung steht. Ist in einem Betriebe ein großes Kapital auf diese Weise rechtlich investiert, so kann das Betriebskapital durch Tributauszahlungen allmählich erschöpft werden. Die wirtschaftliche Beurteilung der Tributzahlung wird also davon abhängen müssen, ob sie aus einem Mehrwert geleistet wird.

Die Form des Tributs, die zuerst wissenschaftliche Aufmerksamkeit erregte, ist der Tribut des Grundeigentümers, den wir *Grundtribut* nennen wollen. In diesem Fachwort glauben wir die exakte Bezeichnung für den Begriff gefunden zu haben, dem die englischen Ökonomen bis auf Ricardo unter dem Ausdruck „rent“ so viele Ausführungen widmeten. Auch bei Adam Smith wird „rent“ in den meisten Beziehungen getrost mit Grundtribut übersetzt werden können.

Die späteren Grundrententheoretiker haben sich viel mit dem gesellschaftlichen Charakter des Tributs abgemüht. Wir können hierauf nicht eingehen. Wir wollen nur feststellen, daß, so schwierig auch die Feststellung des wirtschaftlichen Charakters des Tributs vom gesellschaftlichen Standpunkt aus ist, so leicht ist sie von dem betriebsmäßigen und dem persönlichen aus. Der Tribut ist realisierter Mehrwert für denjenigen, der ihn erwirbt. Er ist reiner Mehrwert; kein Abzug kann hier vorgenommen werden. Wird das Einkommen in der hier dargestellten Weise bestimmt, so entgeht man überhaupt der Frage nach dem Unterschied zwischen persönlichem Roheinkommen und Reineinkommen. Die Analyse des Tributbegriffes hat aber klargestellt, daß nicht jeder persönliche Gewinn gesellschaftsmäßiger Mehrwert ist. So begegnen wir aufs neue dem Problem dieser Begriffsbestimmung. Wir wollen folgende Lösung in Vorschlag bringen, die wir allerdings nicht als endgültig ansehen:

Charakteristisch für den realisierten Mehrwert ist, daß er

ökonomisch frei verwandt werden kann. Nur wo es sich um das freie Einkommen handelt, haben aber die Individuen eine solche Wahl. So kann vom gesellschaftsmäßigen Gesichtspunkt aus nicht der ganze Arbeitslohn als Mehrwert bezeichnet werden, sondern nur derjenige Lohnanteil, der freies Einkommen ausmacht. Vorausgesetzt, daß der gesamte Arbeitslohn gebunden ist, haben also die englischen Klassiker recht gehabt, wenn sie behaupteten, daß der Arbeitslohn überhaupt keinen Mehrwertanteil enthält. Nach dieser Begriffsbestimmung umfaßt somit der *gesellschaftsmäßige Mehrwert* zwei Teile: erstens denjenigen Teil des betriebsmäßigen Mehrwerts, der für den Betrieb selbst verwertet wird, zweitens die Ganzheit aller freien Einkommen.

119. Ist es schon schwer zu entscheiden, ob ein objektiver Mehrwert realisiert worden ist, so wird es gewöhnlich fast unmöglich sein festzustellen, ob jemand einen subjektiven Mehrwert gewonnen hat. Der Versuch, einen theoretischen Hilfsbegriff aufzustellen, ist durch die Theorie von der „Differenzrente des Konsumenten“ gemacht worden. Diese ist als eine Preiswirkung in entsprechender Weise wie die Differenzrente des Verkäufers bestimmt worden. Wem es gelang, ein Gut für einen geringeren Preis zu erwerben, als er gegebenenfalls willig war, dafür auszugeben, der hat nach dieser Theorie einen subjektiven Mehrwert realisiert, den Marshall als „Differenzrente des Konsumenten“ bezeichnet hat.

Der Begriff ist indessen rein hypothetisch. Was ein Konsumtionserwerber gegebenenfalls für ein Gut hätte ausgeben wollen, läßt sich nur in denjenigen Fällen feststellen, in welchen er in Vorauszeit beschlossen hat, wie viel er maximal ausgeben wollte. Dieser Beschluß wird aber nicht von den kalkulierten Nutzwirkungen des Gutes, sondern von der Kenntnis der Marktverhältnisse abhängig sein. Nie wird der Konsumtionserwerber „willig sein“, viel mehr als den Marktpreis zu bezahlen. Daß die „Differenzrente des Konsumenten“ besonders hoch ist, beweist daher nicht, daß er einen hohen subjektiven Mehrwert realisiert hat, sondern daß er eine mangelhafte Kenntnis von den Marktverhältnissen hatte. Diese Differenz ist keine Gewinnrente, sondern eine Fehlwertungsrente.

Zweiundzwanzigstes Kapitel.

Erkenntnis und Wertung.

120. In der ökonomischen Wirksamkeit, wie sie in unserem Beschreibungssystem dargestellt ist, nimmt der Beschluß den zentralen Platz ein. Fast jedes ökonomische Denken geschieht, um ihn vorzubereiten. Fast alle ökonomischen Wertungen werden zu dem Zweck ausgeführt, um ihm dienlich zu sein. Alle ökonomischen Handlungen werden vorgenommen, um ihn durchzuführen. Im Beschluß laufen alle ökonomischen Kausallinien zusammen, um sich alsbald wieder zu trennen.

Die deterministisch gefärbte Theorie aber räumt dem Beschluß in der Kausalreihe keinen besonderen Platz ein, sondern läßt ihn wie jedes andere Ereignis durch das schon Geschehene restlos bestimmt sein. Für die deterministische Beschreibung spielt es daher keine große Rolle, ob er erwähnt wird oder nicht. Die erwägenden Menschen denken dagegen, daß der Beschluß ihnen die Wahl bietet, und daß sie durch ihn auf die Ereignisse einwirken können. Nur sind die Beschlußmöglichkeiten bedauerlicherweise meistens sehr begrenzt. Freiheit ist Fähigkeit zu wählen; aber je weniger Möglichkeiten, desto geringer die Freiheit, je mehr Möglichkeiten, desto größer die Freiheit. Das Streben nach besseren ökonomischen Verhältnissen kann den rein äußeren Zweck haben, Reichtum zu erwerben oder Machtstellungen zu erreichen. Tiefer gesehen, kommt es aber den wenigsten darauf an, ob sie über eine größere oder kleinere Zahl von Gütern verfügen können; sie wissen doch recht selten, was sie mit einem Überfluß machen sollen. Auf ökonomische Freiheit zielen alle Bestrebungen hin. Die Jagd der Kapitalisten nach Reichtum und der Klassenkampf der Arbeiter sind im tiefsten Grunde von denselben Lebenszielen motiviert.

Nun liegt aber die Behauptung nahe, daß eine Beschreibung, die dem ökonomischen Beschluß einen derartigen Platz anweist, zu den allgemein anerkannten Grundsätzen der modernen Wissenschaft in Widerspruch stehen müsse, denn diese wollen den Menschen nicht länger als bevorzugtes Glied der Weltordnung anerkennen, sondern haben jede Wissenschaft vom Menschen in die umfassende Ganzheit methodischer Beschreibungen eingereiht, die Biologie oder Lehre vom Leben genannt wird, und haben damit den Naturgesetzen unumschränkte Geltung zugesprochen.

Es gibt aber in der modernen Wissenschaft auch einen anderen Grundsatz, der ebenso unantastbar ist, nämlich den, daß es nicht erlaubt ist, die Ergebnisse irgendeiner Sonderuntersuchung zu verwerfen, wenn sie auch in Streit mit den Deduktionen stehen, die von Gesetzen abgeleitet sind, deren generelle Geltung postuliert wurde. So haben es die Relativitätstheoretiker vorgezogen, die gesamte Grundlage der Physik umzuwerfen, anstatt das Ergebnis von Michelsons Experiment abzulehnen, obgleich dieses in Widerspruch zu den Grundsätzen der klassischen Mechanik stand.

Indessen zeigt ein genauerer Gedankengang, daß die Lehre vom menschlichen Beschluß sich keineswegs im Gegensatz zu den biologischen Naturgesetzen befindet, sondern daß sie zu deren näherer Beleuchtung dienlich ist.

Wird der Kausalitätsbegriff der Physik, der übrigens nicht mehr von allen Forschern nach Art der Klassiker aufgefaßt wird, einer näheren Analyse unterzogen, so ergibt sich, daß er keine so generelle Form hat, wie gewöhnlich von denjenigen Theoretikern vorausgesetzt wird, die ihn auch für die Gesellschaftswissenschaften verwerten wollen. Denn er beschreibt ausschließlich Wirkungen einheitlicher Ursachen. Wo solche auf einen bestimmten Zustand einwirken, können die Wirkungen in Vorauszeit monokausal bestimmt werden. Die Physik hat aber den Gesetzen, die auf dieser Grundlage gefunden sind, Geltung für alle Ereignisse innerhalb ihres Zweckstoffes beigelegt. Das konnte sie deshalb tun, weil sie ausschließlich Ereignisse beschreibt, die als Ausführung mechanischer Arbeit definiert werden können. Die Ganzheit aller Ursachen zu mechanischer Arbeit läßt sich aber als eine besondere Einheit bestimmen. So lassen sich alle diese Ereignisse durch den physischen Kausalitätsbegriff rest-

los beschreiben. Nur darf nicht vergessen werden, daß diese Ereignisse nicht die einzig Gegebenen sind. In unserem Beschreibungssystem kann die Kausalitätstheorie der Physik als die Lehre von den Wirkungen monogenerisch gewerteter Ursachen bestimmt werden.

Die biologischen Einheiten, die Wesen, sind indessen nicht bloß einheitlichen Einwirkungen ausgesetzt. Die Eindrücke der verschiedenen Sinnesorgane können nicht monogenerisch gewertet werden. Es läßt sich in Gleichzeit nicht bestimmen, ob ein Geschmackseindruck oder ein Geruchseindruck die stärkere Einwirkung ist, denn es gibt keinen Maßstab, um den Unterschied in der Intensität dieser Eindrücke zu messen. Nur dadurch, daß man den Zeitpunkt der Beobachtung auf Nachzeit verlegt, wird man imstande sein, den Satz von der ausschlaggebenden Bedeutung der stärksten Einwirkung aufrechtzuerhalten. Durch diese Zeitsetzung erhält der Satz aber einen veränderten Inhalt. Anstatt das Ergebnis einer Messung zu beschreiben, wird er zur Definition eines mentalen Hilfsmittels für eine Beschreibung in Nachzeit.

Hier sind wir auf der Grenze zwischen Physik und Biologie, und es wäre vielleicht nicht zu kühn, den Unterschied zwischen den beiden Wissenschaften durch ein hypothetisches Analogiebild zu beleuchten, indem wir sagen, daß die Physik in der Sprache der Biologie als die Lehre von dem Etwas bestimmt werden kann, das nur Drucksinn hat, während die Biologie in der Sprache der Physik als die Lehre von dem Etwas bestimmt werden kann, das nicht auf Druck allein reagiert, sondern auch auf Einwirkungen aus anderen Kausalgruppen.

Nun ist allerdings der Tastsinn — um mit Wyatt Tilby zu sprechen — „der einzige Sinn, der allen lebenden Dingen gemeinsam ist und bei Pflanzen sowohl als auch bei Tieren“ gefunden wird. Gerade diesscheint aber darauf hinzudeuten, daß die Empfindlichkeit für Druck, die das Grundelement des Tastsinnes bildet, das Zwischenglied zwischen der dinglichen Welt und den lebenden Wesen ausmacht. Bei diesen entwickelt sich der Tastsinn allmählich, bis er etwas viel Komplizierteres bedeutet als die Empfindlichkeit der Dinge für Druck. Völlig verschiedenartige Einwirkungen, deren „Größe“ nicht unmittelbar verglichen werden kann, werden Gegenstand der Tastempfindung. So läßt sich der Tastsinn bei den höchst entwickelten Organismen in mindestens

zwei durchaus verschiedene Empfindlichkeiten zergliedern: den Temperatursinn und den Drucksinn. Ebbinghaus zerlegt den Temperatursinn weiter in einen Kältesinn und einen Wärmesinn, und in dem Drucksinn findet er außer der ursprünglichen Empfindlichkeit für Druck auch einen besonderen Schmerzsinne. Nimmt man diese letzte Auffassung an, wäre es vielleicht nicht unlogisch, neben dem Schmerzsinne auch von einem Genußsinne zu reden. Nun hat vor allem Wyatt Tilby hervorgehoben, daß die Sinne sich einer nach dem anderen entwickelt haben. Wo der Ursinn — die Empfindlichkeit für Druck — bei den „lebenden Dingen“ differenziert worden ist, scheint es dann, daß wir den Punkt in der Evolution erreichen, bei dem der physische Kausalitätsbegriff seine alleinige Zweckdienlichkeit verliert.

Noch mehr versagt die Theorie von der Monokausalität bei der Beschreibung von Wesen, die eine größere Anzahl von Sinnen haben. Beiden höheren Organismen machen sich die verschiedensten Eindrücke geltend. Jedes Sinnesorgan ist imstande, eine Ganzheit der verschiedensten Einwirkungen zu vermitteln. Beim Geschmack und Geruch scheint dies allerdings nicht der Fall zu sein; aber ein unmittelbarer Vergleich zwischen der „Größe“ der verschiedenen Geschmackseindrücke und der verschiedenen Geruchseindrücke ist doch nicht möglich. Jeder Geschmack und jeder Geruch ist ein psychisches Ereignis eigener Art. Sehen besteht aus einer Synthese von Lichtsinn, Dimensionssinn und Farbensinn. Das Ohr ist Organ für einen Gleichgewichtssinn und eine Empfindlichkeit für eine Ganzheit von Eindrücken, die sich als ein Geräuschsinn, ein Tonsinn und vielleicht auch ein Rhythmussinn analysieren läßt.

Am schwierigsten wird der Gebrauch des physischen Kausalitätsbegriffes bei der Beschreibung derjenigen Wesen, die auch Erinnerung haben, sowie Fähigkeit, Eindrucksgefühle zu empfangen, und die denken können. Die Evolution scheint diese höheren Stufen allmählich erreicht zu haben. So scheint sich sowohl die emotionelle als auch die mentale Tätigkeit aus bestimmten Sinnesindrücken entwickelt zu haben. Der Ursprung der Unlustgefühle ist wahrscheinlich im Schmerzempfinden zu suchen, und die Lustgefühle haben wohl einen tiefen Zusammenhang mit den Empfindungen, die wir vielleicht einem selbständigen Genußsinne zuschreiben können. Das Denken, wie es den Menschen bekannt ist, besteht teils aus Bildern, teils aus Lauteinheiten, deren

Adressat das Ich ist. Es dürfte vielleicht nicht zu kühn sein zu sagen, daß wir unsere Bildgedanken sehen und unsere Lautgedanken hören. So liegt — beiläufig bemerkt, — von dem Standpunkt der Evolutionstheorie aus gar nichts Unnatürliches in dem Gedanken, daß der Mensch durch eine intensivere Entwicklung der Sinne erreichen könnte, auch die Bildgedanken anderer zu sehen und die Lautgedanken anderer zu hören. Überhaupt bezeichnet die Evolution eine stets wachsende Fähigkeit, verschiedene Eindrücke zu empfangen, die uneinheitliche Einwirkungen auf das Wesen ausüben.

Wo ein Etwas den Einwirkungen zweier einheitlicher Kräfte ausgesetzt ist, bewegt es sich nach dem Gesetz vom Parallelogramm der Kräfte. Selbst wenn angenommen wird, daß alle Einwirkungen, die das lebende Wesen aus der Umwelt empfängt, Energiewirkungen sind, haben diese doch einen so uneinheitlichen Charakter, daß sich ein entsprechendes Gesetz für die Biologie nicht aufstellen läßt. Die gewöhnliche physische Beschreibung kommt hier zu kurz.

Den interessantesten Versuch, der wohl je gemacht worden ist, um die biologischen Handlungen durch den physischen Kausalitätsbegriff zu erklären, besitzen wir in der sozialökonomischen Grenznutzenhypothese. Diese denkt sich den Seelenzustand des Individuums als eine Art empfindlicher Platte, auf der jedes psychische Ereignis einen bestimmten Unlustdruck hervorruft. Die uneinheitlichen Eindrücke sollten also durch ihre einheitlichen Druckwirkungen auf den emotionalen Zustand verglichen werden können. Die Theorie sucht nun die individuellen Handlungen übereinstimmend mit der physischen Kausalitätslehre durch die Behauptung zu erklären, daß diese sich in jedem einzelnen Augenblick in der Richtung des stärksten Unlustdruckes bewegen. Das selbstbewußte menschliche Ich wird in dieser Theorie zu einem automatischen Transformator von Eindrücken und nichts anderem.

Es liegt auf der Hand, daß dies tatsächlich eine biologische Theorie ist, denn sollte sie Geltung für die Menschen haben, müßte sie auch für alle Wesen mit emotionaler Empfindlichkeit gültig sein.

Wir glauben indessen, klargelegt zu haben, daß die Grenznutzenlehre als Kausalitätstheorie völlig verfehlt ist. Der individuelle Seelenzustand registriert nicht Unlusteindrücke in der

Weise, wie eine empfindliche Platte auf Druck reagiert; er ist außerdem einer Reihe anderer emotioneller Einwirkungen ausgesetzt, die mit den Unlustgefühlen nicht unmittelbar vergleichbar sind. Die Unlust, die in einem gegebenen Augenblick als die intensivste gefühlt wird, löst nicht unmittelbar und automatisch eine Handlung aus. Im Gegenteil, die Ganzheit der Sinneseindrücke, Gefühle und Gedanken, die sich in einem bestimmten Zeitpunkt bei einem Individuum geltend machen — die Motivitäten — werden Gegenstand einer bewußten mentalen Tätigkeit, die wir als Wertung bezeichnet haben, und die Individuen erkennen in Vorauszeit nicht, daß eine bestimmte Motivität die „stärkste“ sei. Gerade diese negative Erkenntnis ist es, die gewöhnlich vermittlels des Freiheitsbegriffes beschrieben wird. Der Erwägende gruppiert die Motivitäten in Motive und Antimotive, vergleicht diese mit einander und faßt einen Beschluß.

Auch diese Theorie kann generell biologisch formuliert werden. Es läßt sich sagen, daß die Einwirkungen, die ein lebendes Wesen aus der Umwelt empfängt, deshalb verschiedenartig sind, weil sie durch verschiedenartige Sinnesorgane vermittelt werden. Nun zeigt sich schon bei den niedrigen Organismen eine Reaktion auf Sinneseindrücke, deren Richtung sich in Vorauszeit nicht bestimmen läßt. Die Ganzheit der psychischen Ereignisse im lebenden Wesen, die vor sich gegangen sein müssen, bevor es diese Reaktion zeigen kann, macht sein Erkennen aus. Der Eindruck eines Ereignisses, der in dem Wesen dauernd geworden ist, könnte als seine Erkenntnis des Ereignisses bezeichnet werden. Je nachdem die Anzahl der Sinne sich mehrt und die verschiedenen Sinnesorgane an Empfindlichkeit zunehmen, erweitert sich die Erkenntnis. Sie erhält bei denjenigen Wesen, die Denkkraft haben, einen neuartigen Charakter. Auch diese Fähigkeit könnte vielleicht als eine Ganzheit von Sinnen bezeichnet werden, und zwar als diejenige Ganzheit von Sinnen, durch die das Wesen nicht nur Ereignisse in der Umwelt erkennt, sondern auch die psychischen Ereignisse in seinem eigenen Innern. Ein Wesen mit diesem Doppelempfinden hat das, was Bewußtsein genannt wird.

Wenn ein Etwas einheitliche Einwirkungen empfängt, wird das Ergebnis als physische Wirkung eintreten. Damit aber ein Zusammenspiel verschiedenartiger Einwirkungen ein kausales Ergebnis herbeiführen kann, muß das beeinflusste Etwas selbst

eine Tätigkeit vornehmen. Diese Tätigkeit kann als eine Ganzheit von Wertungen zwischen den verschiedenartigen Einwirkungen bezeichnet werden. Bei den niedrigen Organismen geht sie unbewußt vor sich, bei den höheren unterbewußt oder bewußt. So ist die Wertung nicht nur eine logische, sondern auch eine biologische Grundtätigkeit.

Ihre höchste Entwicklung erreicht die Wertung in den menschlichen Erwägungen in Vorauszeit zum Beschluß. Hier passieren die Erkenntnisse Revue vor dem Wertenden, der sie mittels der verschiedensten Vergleichsmaße beurteilt. Je mehr Erkenntnis und je mehr Ideen, desto zahlreichere Beschlußmöglichkeiten, desto größere Freiheit der Wahl.

Aber nicht nur Einwirkungen aus Ereignissen, die sich schon abgespielt haben, werden von dem Erwägenden erkannt. Durch Vergleiche zwischen den Möglichkeiten der Zukunft und den Erfahrungen der Vergangenheit sucht er auch Erkenntnis dessen, was kommen soll, zu gewinnen, und auf dieser Grundlage faßt er seinen Beschluß. Er denkt ökonomisch und stellt ökonomische Zwecke auf. Wenn die Einwirkungen aus der Umwelt eintreten, hat er seine Maßnahmen bereits getroffen. Er ist der Natur zuvorgekommen. Die Ganzheit der Vergleiche, die für diesen Zweck dienlich sind, bildet die hoch entwickelte biologische Tätigkeit, die wir als ökonomische Wertung bezeichnet haben.

Register der Fachausdrücke.

(Die Zahlen geben diejenigen Seiten an, auf denen sich die Definitionen der Fachausdrücke finden.)

- Abrede 68.
absehen 160.
abstrahieren 160.
Adressat 53.
Adressent 53.
aktuelle Erfordernisse 30.
Akzept 66.
Alleinherrscher 72.
altruistisch 46.
Amortisation 222.
Amortisationsquote 222.
analytische Identitätswertung 176.
Änderung 10.
Angebot 112.
Anlage (angeborene) 52.
Annahme (Akzept) 66.
Annonce 66.
Anschlagbeschluß (beim Budget) 215.
antialtruistisch 46.
antidynamisches Element 174.
antiegoistisch 46.
Anti-Motiv 15.
Antrag (Vorschlag) 65.
antiökonomische Kraft 123.
antiökonomische Wirksamkeit 35.
antiökonomischer Zweck 35.
Antiökonomizität 123.
approbierte Handlungen 73.
äquivalente Elemente 175.
Äquivalenz 175.
Äquivalenztheorie 179.
Arbeit 25.
Arbeiter 25.
Arbeitsbesitz 108.
Arbeitskraft 37.
Arbeitslohn 226.
Arbeitszeit 25.
Ausbildung 143.
Ausbildungskapital 205.
Ausgaben 112.
Ausgangswert 196.
ausgeführte Handlungen 13.
Auswirkung 11.
Auswirkungsgefühl 51.
automatische Handlungen 13.
Bedarf 95.
Bedeutung (eines Begriffes) 4.
Bedürfnis 31.
Bedürfnistheorie 33.
beeinflussen 11.
Befehl 65.
Befriedigung des Bedürfnisses 31.
— des Triebes 50.
Begierde 50.
Begriff 4, vgl. 173.
Begründung des Beschlusses 164.
Beobachtung 7.
Berechnung 159.
Bereich 106.
beschlossene Handlungen 14.
Beschluß 14, vgl. 15.
Beschlusarbeit 127.
Beschlusskraft 17, vgl. 127.
Beschlusswertung 163f.
Beschreibung 3, vgl. 158.

- Besitz 106.
Betrieb 119.
Betriebsinteresse 120.
Betriebsopfer 145.
Beurteilungswertung 163.
Beweggrund 15.
Bewilligungsbeschluß (beim Budget) 214.
Bewußtsein 5.
bewußtseinsbestimmte Handlungen 13.
Bezahlung 112.
bezeichnen (symbolisieren) 4.
Beziehung (Relation) 158.
Bilanz 217.
Bilanzlehre 218.
biologische Existenz 5.
Bitte 65.
Buchhaltung 216.
Budget 75.
- Chance 197.
- Dauerbeschreibung 10.
Debitor 71.
definieren 4.
Deflation 195.
Deflationswertung 195.
Denken 5.
Denkkraft 127.
derivieren 111.
dienlich (zweckdienlich) 23.
Diensterverb 40.
Differenzrente 225.
Ding 11.
Dingerwerb 40, vgl. 111.
dingliche Beziehung 11.
dingliches Hilfsmittel 130.
dingliches Recht 114.
durchgeführter Beschluß 15.
dynamische Beschreibung 10.
dynamisches Element 174.
dynamische Wertung 195.
Drohung 65.
- Effektivität 119.
egoistisch 45.
- Eigeninteresse 45, vgl. 165.
Eindrucksgefühl 12.
Einheit 4.
Einkommen 206.
Einnutzgut 107.
Einwirkung 11.
Eigentum 113.
Eigentümer 113.
Eigentumsrecht 114.
Eigentumsrelation 113.
Elementität 177.
emotionelle Indifferenz 49.
emotionelle Tätigkeit 7.
Energie 132.
Entbehrung 30.
Entbehrungsempfindung 30f.
Entbehrungsunlust 147f.
entgegengesetzte Interessen 59.
Entsagung 50.
Entwicklungsfordernis 29.
Entwicklungsstufe 29.
Ereignis 5, vgl. 8.
Erfahrung 9.
Erfolgswert 196.
Erfolgswertung 193.
Erfordernis 29.
Erfordernistheorie 33.
erfüllte Erfordernisse 29.
Erfüllungsanspruch 66.
Erfüllungszweck 54.
Erkennen 6.
Erkenntnis 6.
Erkenntniswertung 160.
Erkenntniswertung in Vorauszeit 163.
Ersatzanspruch 66.
Erscheinung 7.
Erscheinungswelt 6.
Erwägung 17.
Erwerb 40.
Erwerber 40.
Erwerbsgut 40.
Erwerbsskapital 205.
Etat (Budget) 75.
Etation 111.
ethisches Postulat 52.
Exaktheit 4.
Existenzminimum 46.
Extinktion 111.

- Fachausdruck (Fachwort) 4.
Fachleute 30.
Familie 117.
Fehlwert 180.
Fehlwertung 160.
Fixierung 159.
freies Einkommen 200.
freies Kapital 205.
Fremdinteresse 45, vgl. 165.
fungibel 175.
Fürstensouveränität 72.
futurelle Erfordernisse 30.
- Gebrauch 30.
Gebraucher 30.
Gebrauchsbesitz 106.
gebuchte Bilanz 217.
gebundenes Einkommen 200.
Gedankenarbeit 127.
Gedankenwelt 7.
Gefühl 5.
Gegenchance 197.
gegendienlich 23.
Gegengrund 15.
gegenseitige Interessen 59.
Gegenwart 11.
Gegenwert 179.
Geist 7.
Geistesarbeit 25.
Geld 112.
Geldüberschuß 112.
gemeinsame Interessen 59.
Genuß 32.
Genußempfindung 49.
gerechter Preis 212.
Geschäft 119.
geschäftlicher Erwerb 40.
Gesellschaft 11.
gesellschaftsmäßiger Mehrwert 229.
Gesetz 73.
Gesetz des abnehmenden Ertrages 137.
Gesetz der abnehmenden Rentabilität 210.
Gesetz des zunehmenden Ertrages 137.
Gesetz der zunehmenden Rentabilität 210.
Gewalt 61.
Gewaltmonopol 73.
- Gewerbe 117.
Gewertete, das 159.
Gewinn 196, vgl. 227.
Gewinnchance (Chance) 197.
Gewohnheit 56.
Gewohnheitspreis 213.
gleichlaufende Interessen 59.
Gleichung 175.
gleichwertige Elemente 175.
Gleichwertigkeit 175.
Gleichzeit 9.
Grenznutzentheorie 88.
Grenzopfertheorie 148.
Grenzwert 181.
Grenzwertung 181.
Größe 159.
Grundtribut 228.
Gut 30.
- Handeln 25, vgl. 127.
Handlung 13.
Handlungsbereich 107.
handlungsbestimmte Einwirkungen 29.
Hausbalt 119.
Haushalter 119.
Herrschaft (Imperium) 72.
Hilfsgut 39.
Hilfsmittel 129.
homo oeconomicus 81.
- Ich (Selbst) 5.
Idee 43.
ideebestimmte Gedanken 43.
Identitätswertung 175.
Imperium (Herrschaft) 72.
inäquivabel 178.
indeterministisches Postulat 19.
Indifferenzwertung 188.
Individualdienst 107.
Individualleistung 107.
Individuum 5.
Inflation 194.
Inflationwertung 195.
Institution 72.
Interessat 46.
Interesse 45, vgl. 165.
Interesstheorie 101.
Interessenwertung 165.

- inverifikabel 160.
investieren 204.
Investierungsoffer 205.
Investierungsprämie 205.
Irrelevanzwertung 159.
- Kalkulation 192.
kalkulierter reiner Mehrwert 206.
Kapital 204.
Kapitalisation 204.
Kapitalisationsquotient 211.
Kapitalspekulation 206.
Kapitalzins 206.
Kauf 112.
Kausalität 8.
Kausalpostulat 8.
Kausalreihe 8.
Kausalzusammenhang 8.
Kollektivbesitz 107.
Kollektivdienst 107.
Kollektivleistung 107.
komparatives Interesse 45.
konkludenter Beschluß 23.
konstantes Wertmaß 193.
Konsument 31.
Konsumtion 31, vgl. 32.
Konsumtionserwerb 40.
Konsumtionsgut 39.
Konsumtionskapital 205.
Konsumtionsnutzen 36.
Konsumtionszweck 31, vgl. 32.
kontinuierliche Erscheinungen 172.
Kontrakt 68.
Körper 7.
Kostpreis 213.
Kredit 71.
Kreditor 71.
Kreditwirtschaft 71.
Kreditzeit 71.
Kulturmittel 131.
- Lebensziel 53.
Leistung, dingliche 30.
Leistung von Konsumtionsdiensten 34.
Leiter (des Betriebes) 25.
Leitungsbesitz 108.
Liquidationswert 219.
Lust 49.
- Macht 58.
Machtbestrebung 58.
Machtstellung 58.
Machtverhältnis 58.
Machtzweck 58.
Massentheorie 21.
Maßbegriff 158.
Maßstab 158.
mathematische Wissenschaften 160.
Maximumwertung 181.
Mehrwert 196.
mentale Beobachtung 7.
mentales Hilfsmittel 130.
mentale Tätigkeit 7.
merkantiler Betrieb (Geschäft) 119.
merkantiler Erwerb 40.
Messung 159.
Mieter 112.
Mietverhältnis 112.
Minderwert 196.
Minimumprinzip 137.
Minimumwertung 181.
Mitteilung 53.
mittelbarer Tausch 112.
Momentbeschreibung 10.
Momentzeit 174.
monogenerische Wertung 176.
Monokausalität 18.
Monopol im wirtschaftlichen Sinne 213.
Monopolgewinn 225.
Monopolist 213.
moralisch 56.
Motiv 15.
Motivat 58.
Motivent 58.
Motivierung 17.
Motivität 16.
Motivwertung 163.
- Nachfrage 112.
Nachzeit 9.
naturbestimmte Auswirkungen 13.
naturbestimmte Einwirkungen 29.
Naturmittel 131.
negativer Beschluß 14.
negative Zeit 174.
negligeabel 178.
nominalistisches Theorem 112.

notwendig 23.
Nutzen 36.
Nutzkraft 37.

Objektive Äquivalenz 198.
objektiver Mehrwert 198.
obligatio juris 71.
obligatio naturalis 71.
Offerte 65.
Okkupation 111.
Ökonomie 31.
ökonomischer Abschlußbeschuß 40.
ökonomischer Beschluß 40.
ökonomischer Betriebsbeschuß 40.
ökonomisches Interesse 45.
ökonomische Kraft 123.
ökonomischer Minimumfaktor 210.
ökonomisches Minimumprinzip 210.
ökonomischer Nutzen 36.
ökonomisches Opfer 145.
ökonomisches Optimum 210.
ökonomisches Verhältnis 36.
ökonomische Vorteilhaftigkeit 168.
ökonomischer Wert 179.
ökonomische Wertung 164.
ökonomische Wirksamkeit
31, vgl. 32.
ökonomischer Zustand 36.
ökonomischer Zweck 31, vgl. 32.
ökonomischer Zweckbeschuß 40.
Ökonomizität (ökonomische Kraft) 123.
Opfer 145.
Optimumkombination 136.
Optimumpreis 212.
Organisation und Organ 25.
organisationsmäßige Machtverhältnisse
72.

Persönlicher Dienst 30.
persönliches Opfer 145.
physisches Ereignis 8.
Plan 25.
positiver Beschluß 14.
positive Zeit 174.
Preis 112.
Produktion 37.
Produktionskapital 205.
Produktivgut 39.

Keilbau, Die Wertungslehre.

Promittat (Versprechensempfänger) 53.
Promittent (Versprechender) 53.
psychisches Ereignis 5.

Quasi-automatische Handlungen 14.
quasi-ökonomische Wirksamkeit 31,
vgl. 32.

Rat 65.
realisierter Zweck 24.
Rechnungslegung 216.
Recht 71.
Rechtsmonopol 73.
Rechtsordnung 71.
Rechtsschutz 71.
rechtzeitige Einwirkungen 30.
Reinwert 219.
Relation (Beziehung) 158.
Relationsidentität 175.
Relativitätsprinzip 158.
relevante Relationen 159.
rentabel 112.
Repräsentant (Vertreter) 69.
reprobierte Handlungen 73.
requirements (Erfordernisse) 29.
Resignation 50.
reversibles Element 174.
richtiger Wert 180.
Risiko 197.
Risikoprämie 198.

Saldo 196.
Schadennutzen 36.
Schadenwirkung 35.
Schadenzweck 35.
Schadkraft 123.
Schätzung 159.
Schmerzempfindung 49.
Sinnesempfindung 5.
Sonderbesitz 107.
soziale Klasse 47.
soziales Minimum 47.
sozialer Zustand 11.
soziales Verhältnis 11.
sozial frei 68.
sozial unfrei 68.
Seele 7.
Selbst (Ich) 5.
Selbstidentität 171.

- Selbstkontinuität 172.
Selbstverbrauchsüberschuß 116.
sensuelle Beobachtung 7.
sensuelle Tätigkeit 7.
Staat 72.
Staatsangehöriger 72.
standardisierte Produktion 190.
standard of life (soziales Minimum) 47.
statische Beschreibung 10.
statisches Element 174.
statische Wertung 195.
Statusauszug 217.
Statuswertung 193.
subjektive Äquivalenz 198.
subjektive Beurteilungswertungen 168.
subjektiver Mehrwert 198.
subjektiver Wert 180.
Suggestion 63.
symbolisieren (bezeichnen) 4.
synthetische Identitätswertung 176.
System 162.
systematische Wertung 162.
System der abnehmenden Abstraktion 80.
System der zunehmenden Spezialisierung 82.
- Tatkraft 127.
Tausch 111.
Tauschmittel 112.
Technik 39.
technische Kraft (Technizität) 123.
technischer Betrieb 119.
Technizität 123.
Teilnehmer der Wirksamkeit 24.
Theorie von der Grenzrentabilität 208.
theory of requirements 33.
theory of wants 33.
Thesaurierung 205.
tolerierete Handlungen 74.
Traditionserwerb 111.
Trieb 50.
Triebzweck 50.
Tribut im ökonomischen Sinne 227.
- Überenergetischer Faktor 136.
überkapitalisierter Faktor 210.
Umwelt des Individuums 5.
- unabhängige Interessen 59.
undienlich 23.
Unlust 49.
unmittelbarer Tausch 111.
Unterbewußtsein 6.
unterenergetischer Faktor 136.
unterenergetisches Prinzip (Minimumprinzip) 137.
Untergebener 25.
untergeordneter Zweck 24.
unterkapitalisierter Faktor 210.
unwertbares Element 178.
Ursachen 8.
- Valuta (Gegenwert) 179.
Verfallzeit 71.
Vergangenheit 11.
Vergleich 158.
Vergleichender 158.
Vergleichsmaß 158.
Vergleichung 158.
Verglichene, das, 158.
Verhandlungen 68.
Verifikation 160.
Verkauf 112.
Verkaufspreis 112.
Verlust 196.
Verlustchance (Gegenchance) 197.
Vermieter 112.
Vermissten 30.
Vermögen 219.
Versorger 46.
Versorgter 46.
Versorgungsgruppe 116.
Versorgungsminimum 46.
Versprechen 53.
Versprechender 53.
Versprechensempfänger 53.
Vertrauen 71.
Vertretener 69.
Vertreter 69.
vielfältige Zeit 174.
Vielnutzgut 107.
Violation 111.
Volkssouveränität 73.
Vollmacht 69.
Vorauszeit 9.
Vorschlag 65.

- Wahl 14.
Wechselwirkung 11.
Wert 179.
Wertender 159.
Wertgrenze 180.
Wertmaß 179.
Wertung 159.
Wesen 5.
Wiederbeschaffungspreis 214.
Wirksamkeit 24.
Wirkung 8.
Wirkungen der Gesetze 73.
wirtschaftlich 31.
Wirtschaftsfaktor 126.
Zielfuß 206.
- zufällige Beeinflussungen 55.
Zukunft 12.
Zustand 10.
Zustandsbereich 107.
Zustandsbesitz 106.
Zustandserfordernis 29.
Zweck 23.
Zweckaufstellung 24.
Zweckbeeinflussung 55.
Zweckbeschluß 24.
Zweckenergie 133.
Zweckerfordernis 29.
Zweckidee 43.
Zweckidentität 175.
Zweckstoff einer Wissenschaft 4.

CHICKED
2003-04

G. Fätsche Buchdr. Lippert & Co. G. m. b. H., Naumburg a. S.
