

Zinn, Karl Georg

Article

Keynes' "fundamentales psychologisches Gesetz" und dessen Vorwegnahme von Lujo Brentano

Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (ZWS) - Vierteljahresschrift der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Verein für Socialpolitik

Provided in Cooperation with:

Duncker & Humblot, Berlin

Suggested Citation: Zinn, Karl Georg (1993) : Keynes' "fundamentales psychologisches Gesetz" und dessen Vorwegnahme von Lujo Brentano, Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (ZWS) - Vierteljahresschrift der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Verein für Socialpolitik, ISSN 0342-1783, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 113, Iss. 3, pp. 447-459, <https://doi.org/10.3790/schm.113.3.447>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/291803>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Keynes' „fundamentales psychologisches Gesetz“ und dessen Vorwegnahme von Lujo Brentano

Von Karl Georg Zinn

Das „fundamentale psychologische Gesetz“ wurde von Keynes als eine wesentliche Grundlage seiner Allgemeinen Theorie betrachtet. Jedoch lieferte er keine systematische theoretische Begründung dieses Gesetzes. Diese findet sich jedoch in einer Veröffentlichung *Lujo Brentanos* von 1908. Brentano wird künftig auch die Priorität der Entdeckung des „Keynesschen“ Gesetzes zu geben sein. Brentanos Ansatz impliziert eine umfassendere anthropologische Deutung des Sparverhaltens, wie hier näher ausgeführt werden soll.

1. Keynes' Ansatzpunkte

Der Versuch, die gedankliche Entwicklung nachzuvollziehen, die Keynes bis zur Formulierung seiner Konsumfunktion durchlaufen haben muß, führt zu zwei Ansatzpunkten: zur Sättigungsthese und der Unterscheidung zwischen absoluten und relativen Bedürfnissen einerseits und zur Erkenntnis, daß die Sparbereitschaft eine Art Bedürfnis des Menschen darstellt, das er – wie andere „gehobene“ Bedürfnisse – erst von einer bestimmten kritischen Einkommensschwelle an befriedigt.

Die Sättigungsthese stellte bereits zu Keynes' Zeiten eine alte national-ökonomische Erkenntnis dar. Sie war ansatzweise bereits im 18. Jahrhundert (*Stavenhagen* 1969, 227 ff.; *Zinn* 1968) bekannt, wurde aber präzise erst von Hermann Heinrich Gossen formuliert (*Gossen* 1889). Das Erste Gossensche Gesetz oder eben „Sättigungsgesetz“ gehört seit dem Siegeszug des Wertsubjektivismus im letzten Drittel des vergangenen Jahrhunderts zum Grundwissen der mikroökonomischen Theorie. Der Sättigungsgedanke taucht bei Keynes in Verbindung mit der Unterscheidung von absoluten und relativen Bedürfnissen auf (*Keynes* 1972 a). Absolute Bedürfnisse betreffen sozusagen den sozial isolierten Robinson. Alles, was er zum (Über-)Leben benötigt, zählt dazu, und die *absoluten Bedürfnisse* folgen dem Ersten Gossenschen Gesetz, sind also absoluter Sättigung fähig. Dem stehen die *relativen* Bedürfnisse gegenüber, die darauf gerichtet sind, sich seinen Mitmenschen gegenüber überlegen zeigen und fühlen zu können. Es geht also um Prestige- und Demonstrationskonsum. Keynes benutzt den Begriff „relative Bedürfnisse“ somit in einer ganz anderen Verwendung als frühere Autoren;

im 19. Jahrhundert wurden relative Bedürfnisse als die weniger wichtigen, vor allem die auf Luxus gerichteten, verstanden (*Hermann*, 1870, 82)¹.

Absolute Bedürfnisse sind sättigungsfähig, und somit wird im Zuge des technischen Fortschritts bzw. langfristiger Produktivitätssteigerungen eine Gesellschaft bei der Befriedigung ihrer absoluten Bedürfnisse prinzipiell die Sättigungsgrenze erreichen können. Ganz anders sieht es mit den relativen Bedürfnissen aus. Wenn der Wunsch nach sozialer Abhebung ausschließlich, zumindest vorwiegend durch Konsum befriedigt wird, so wird auch bei allgemeinem Einkommensanstieg keine Sättigungsgrenze der relativen Bedürfnisse erreicht. Denn jede allgemeine Einkommens- bzw. Konsumsteigerung läßt einen zeitweiligen relativen Konsumabstand zwischen den Menschen schwinden, so daß Anreiz besteht, ihn durch erneute Einkommens- und Konsumerhöhung wieder herzustellen.

Mit der Unterscheidung zwischen absoluten und relativen Bedürfnissen wird den beiden konfligierenden Auffassungen, nämlich daß der Konsum einer Sättigungsgrenze zustrebe einerseits und daß die menschlichen Bedürfnisse unbegrenzt wären andererseits, durchaus Rechnung getragen. Keynes tendierte allerdings dazu, die Bedeutung der relativen Bedürfnisse zu unterschätzen. Er setzte sich mit diesem Aspekt dann auch später nicht mehr eingehender auseinander. Anderenfalls hätte er wohl einige Einschränkungen an seiner Stagnationsthese vornehmen müssen. Es läßt sich zudem unterstellen, daß Keynes auch gewisse normativ begründete Aversionen gegen die relativen Bedürfnisse hatte. Jedenfalls finden sich in dem erwähnten Aufsatz von 1930 auch eindeutig abwertende Beurteilungen bestimmten Konsumverhaltens. Der Deutlichkeit halber seien einige Passagen aus dem Original kurz wiedergegeben:

Now it is true that the needs of human beings may seem to be insatiable. But they fall into two classes – those needs which are absolute in the sense that we feel them whatever the situation of our fellow human beings may be, and those which are relative in the sense that we feel them only if their satisfaction lifts us above, makes us feel superior to, our fellows. Needs of the second class, those which satisfy the desire for superiority, may indeed be insatiable; for the higher the general level, the higher still are they. But this is not true of the absolute needs – a point may soon be reached, much sooner perhaps than we all of us are aware of, when these needs are satisfied in the sense that we prefer to devote our further energies to non-economic purposes (*Keynes* 1972 a, 326)².

¹ Das Keynesische Verständnis von absoluten und relativen Bedürfnissen entspricht der alten von Epikur vertretenen Auffassung, daß Bedürfnisse in natürliche, diese wiederum in notwendige und nicht notwendige, und in quasi eingebildete, d. h. über unser Vorstellungsvermögen erzeugte, zu unterscheiden sind. „Von den Begierden sind die einen natürliche und notwendige, die anderen natürliche, aber nicht notwendige, die dritten weder natürliche noch notwendige, sondern aufgrund leeren Meinens entstehend“. Siehe *Epikur* 1983, 63.

² Keynes unterlegte seiner Unterscheidung von absoluten und relativen Bedürfnissen auch eine wertende Beurteilung. Die absoluten Bedürfnisse hielt er für gerechtfertigt.

Die Bedeutung des Prestigemotivs für das Konsumverhalten steht heute aber außer Zweifel. Von Fred Hirsch (*Hirsch* 1980, 46 ff.) wurde mit der Einführung des Begriffs der „Positionsgüter“, die er als nicht-vermehrbar (Seltenheits-)Güter den prinzipiell vermehrbaren gegenüberstellt, eine neue Deutung der sättigungsbedingten Wachstumsgrenzen vorgelegt: Zwar sind wegen der relativen Bedürfnisse i. S. Keynes' Sättigungsgrenzen eigentlich nicht zu erwarten, aber da im Zuge des allgemeinen Einkommensanstiegs alle Konsumenten sich bis zur Sättigung mit vermehrbaren Gütern versehen können, konzentriert sich das Prestigebedürfnis auf die unvermehrbar Positionsgüter. Wenn sich Prestige aber nur noch durch Konsum von Seltenheitsgütern befriedigen läßt, dann ergibt sich eine Wachstumsgrenze wegen deren prinzipieller Unvermehrbarkeit.

Hätte Keynes seine Zweiteilung der Bedürfnisarten konsequent beibehalten und für seine spätere Konsumtheorie genutzt, hätte er wohl die prinzipielle Möglichkeit erkennen müssen, daß unter bestimmten sozialen Bedingungen die relativen Bedürfnisse derart stark werden können, daß sie vom Sparen abhalten, sofern der Prestigewunsch vorwiegend über Konsum und nicht über andere Möglichkeiten, soziale Anerkennung zu gewinnen, befriedigt wird. Obgleich u. W. noch keine einschlägigen Untersuchungen über Sparverhalten und die Art, Prestigewünsche zu befriedigen, vorliegen, läßt sich vermuten, daß – etwa in den USA – ein Übergewicht des Konsums in den Sozialbeziehungen auch zu einer relativ niedrigen Sparquote der Haushalte führt.

Unbeachtet der kulturabhängigen Unterschiede im Sparverhalten und der moralischen und ideologischen Einflüsse auf Konsum und Ersparnisbildung (erinnert sei etwa an Max Webers religionssoziologische Erklärung gewinnwirtschaftlichen Verhaltens) entdeckte Keynes jedoch, daß zumindest in den entwickelten Marktgesellschaften steigende Einkommen mit steigenden freiwilligen Ersparnissen einhergehen, und zwar derart, daß die Sparquote *ceteris paribus* mit dem Einkommen steigt. Dieses Phänomen führte er auf eine Art psychologische Gesetzmäßigkeit zurück, gab ihm also den Anstrich einer anthropologischen Disposition, so daß die Bezeichnung als „fundamentales psychologisches Gesetz“ durchaus angemessen gewählt wurde.

Die Einsicht Keynes' in die Bedeutung des fundamentalen psychologischen Gesetzes hat sich den Quellen nach zu urteilen nicht in einem abrupten Erkenntniserlebnis eingestellt, sondern ist allmählich gewachsen. Keynes

tigt und vernünftig, andere hingegen nicht. Einschlägige Qualifizierungen finden sich immer wieder in Keynes' Arbeiten. Beispielhaft sei eine solche zitiert: „A very few more quinquennia of equal activity might, indeed, have brought us near to the economic Eldorado where all our *reasonable economic needs* (Hervorh. v. V.) would be satisfied.“ Siehe *Keynes* 1973 a, 348.

gewann wohl aufgrund der empirischen Beobachtung den Eindruck, daß die Ersparnisbildung bei steigendem Einkommen ein derart allgemeines Phänomen bildet, daß in einem Induktionsschluß bzw. in einer intuitiven Eingebung eine verallgemeinernde Aussage, eben jene Gesetzesformulierung, zustande kam. In der zitierten Arbeit von 1930 herrschte noch die Vorstellung, daß die individuelle Zeitallokation auf drei Verwendungszwecke gerichtet wäre: Konsum zur Befriedigung von absoluten Bedürfnissen, Konsum zwecks Bedienung der relativen Bedürfnisse und Freizeit. Sparen als besondere Einkommensverwendung wurde eher als eine pathologische Liebe zum Geld betrachtet, wie Keynes ja auch zum grundsätzlichen Kritiker des Sparens in Wohlstandsgesellschaften geworden ist³, nachdem er die Möglichkeit des Ungleichgewichts zwischen freiwilliger Ersparnis und freiwilliger Investition erkannt hatte.

Gossens Sättigungsgesetz stellt zwar eine notwendige, aber keine hinreichende Voraussetzung für Keynes' fundamentales psychologisches Gesetz dar. Denn wenn die üblichen Konsumbedürfnisse (absolute Bedürfnisse) und eventuell auch die relativen Bedürfnisse bis zu einem gewissen Grad gesättigt sind, so könnte das Wirtschaftssubjekt sein konsumiertes Einkommen stabil halten und seine Freizeit auszudehnen suchen; eine Konsumquote von eins bzw. 100 % ist also durchaus mit dem Sättigungsgesetz vereinbar. Erst wenn neben der konsumtiven Einkommensverwendung auch noch ein Teil des Einkommens für Ersparnisbildung vorgesehen wird, ergibt sich das von Keynes betonte Phänomene steigender Ersparnisse. Die individuelle (Lebens-)Zeitallokation umfaßt dann Arbeitszeit für Konsum, Arbeitszeit für Ersparnis und Freizeit. Die beiden von Gossen und Keynes entdeckten bzw. formulierten Gesetzmäßigkeiten lassen sich mit der Kurzformel „Gossen-Keynessche-Regel“ bezeichnen (Zinn 1986, 80 ff.).

Keynes fokussierte seine Aufmerksamkeit schon recht früh auf den Zusammenhang von Ersparnis und (Nicht-)Beschäftigung: Wer spart, produziert mehr als er konsumiert, und daher gibt es ein Beschäftigungsproblem⁴. Diese schon vor der Weltwirtschaftskrise der dreißiger Jahre formulierte Sicht verdichtete sich später zu der Überzeugung, daß der Dreh- und Angelpunkt des gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsniveaus im Sparver-

³ In diesem Sinn charakterisiert er die Überersparnis, die er für die Ursache von Arbeitslosigkeit hält, als „räuberisch“. „Those who speak of ‚forced saving‘ have not, I think, invented a corresponding term for the *excess of ‚voluntary saving‘* ... over investment. Perhaps we might call it ‚predatory saving‘ or ‚exploitatory saving‘ to indicate that it is made wholly at the expense of other people and without benefit to the aggregate wealth of the community.“ Siehe *Keynes* 1979b, 109.

⁴ „Individual saving means that some individuals are *producing* more than they are *consuming*. This surplus may, and should be, used to increase capital equipment. But, unfortunately, this is not the only way in which it can be used ... This is what happens when there is unemployment. We are using our savings to pay for unemployment, instead of using them to equip the country.“ Siehe *Keynes* 1972b, 116f.

halten zu finden wäre. In gewissem Sinn ist also die Keynesche Theorie gar nicht als nachfrageorientierte Theorie der Beschäftigung zu charakterisieren, sondern Beschäftigung wird *ceteris paribus* (d. h. bei gegebener Investitionsfunktion) zu einer vom Sparen abhängigen Größe. Daß mit der Sparentscheidung zugleich die Entscheidung über die Konsumquote und vice versa getroffen wird, gibt jener Qualifizierung der Keyneschen Theorie als „nachfrageorientiert“ zwar durchaus Sinn, aber wie auch die Formulierung „fundamentales psychologisches Gesetz“ hervorhebt, die sich *direkt* auf die Ersparnis, nicht auf den Konsum, der fast als eine „Restgröße“ erscheinen könnte, bezieht, kreist die (Un)Gleichgewichtsanalyse um das Sparverhalten.

If an increment of saving by an individual is *not* accompanied by an increment of new investment – and, in the absence of deliberate management by the central bank or the government, it will be nothing but a lucky accident if it is – it *necessarily* causes diminished receipts, disappointment and losses to some other party, and *the outlet for the savings of A will be found in financing the losses of B* (Keynes 1979a, 14).

Keynes hob in der 1937 publizierte Stellungnahme zu einigen Kritikpunkten, die gegen seine „Allgemeine Theorie“ vorgebracht worden waren, die Bedeutung des fundamentalen psychologischen Gesetzes für die in der „Allgemeinen Theorie“ niedergelegten Einsichten erneut hervor und warf den Kritikern vor, gerade diesen Punkt übersehen zu haben:

Now what governs the amount of consumption expenditure? It depends mainly on the level of income. People's propensity to spend (as I call it) is influenced by many factors such as the distribution of income, their normal attitude to the future and – though probably in a minor degree – by the rate of interest. But in the main the prevailing psychological law seems to be that when aggregate income increases, consumption expenditure will also increase but to a somewhat lesser extent. This is a very obvious conclusion. It simply amounts to saying that an increase in income will be divided in some proportion or another between spending and saving, and that when our income is increased it is extremely unlikely that this will have the effect of making us either spend less or save less than before. The psychological law was of the utmost importance in the development of my own thought, and it is, I think, absolutely fundamental to the theory of effective demand as set forth in my book. But few critics or commentators so far have paid particular attention to it (Keynes 1973d, 119f.).

Keynes hatte in der „Allgemeinen Theorie“ sein fundamentales psychologisches Gesetz allerdings auch nicht mit dem Aufmerksamkeitswert versehen, den dieses Gesetz seiner eigenen Einschätzung nach verdient. Es handelte die für das fundamentale psychologische Gesetz relevanten Argumente im Rahmen der Analyse der „Konsumneigung“ (Keynes 1973c, 107f.) ab. Zudem zählte Keynes lediglich acht ungewichtet nebeneinandergestellte Sparmotive auf, ohne eine theoretische oder anthropologische Begründung des Sparverhaltens anzubieten. Auch für den aufmerksamen Leser konnten Keynes' Ausführungen zum Sparverhalten durchaus als bloße Ergänzung

der Konsumanalyse gelten, d. h. es lag nahe, die Ersparnis sozusagen als eine Restgröße zu deuten, die nach Befriedigung der Konsumbedürfnisse übrigbleibt. Damit wird aber die „fundamentale“ anthropologische Bedeutung des Sparens bagatellisiert. Keynes legte allerdings gar nicht soviel Wert auf eine tiefergehende Begründung seines psychologischen Spar-Gesetzes, sondern es kam ihm darauf an, die makroökonomischen Folgen, insbesondere für die Beschäftigung, steigender Ersparnis ausführlich zu verdeutlichen. Dies ist ihm ja auch bestens gelungen.

2. Die bedürfnistheoretische Erklärung des Sparverhaltens durch Lujo Brentano

Unter dem Titel „Versuch einer Theorie der Bedürfnisse“ (Brentano 1908) legte *Lujo Brentano* 1908 eine Abhandlung vor, in der sich äußerst konzentriert nicht nur der wesentliche Kerngedanke von Keynes' fundamentalem psychologischem Gesetz findet, sondern auch eine konsistente anthropologische bzw. bedürfnistheoretische Begründung jenes Gesetzes. Der ökonomischen Theoriegeschichtsschreibung ist Brentanos Priorität bei der Entdeckung und Formulierung des fundamentalen psychologischen Gesetzes bisher entgangen, so daß die einschlägige Passage hier wiedergegeben sei, ehe Brentanos bedürfnistheoretische Interpretation kommentiert wird.

Kapital sammeln ist ein mittelbares, aber kein zukünftiges Bedürfnis. Kapital anzusammeln wird in der Gegenwart als Bedürfnis empfunden um eines Vorteils willen, der allerdings erst in der Zukunft zur Reife gelangt, dessen Sicherung für die Zukunft aber in der Gegenwart bereits Lust bereitet. . . . Angenommen, jemand habe ein Einkommen von 3000 M; er empfindet das Bedürfnis nach Nahrung, Kleidung, Wohnung, Erholung, Erheiterung, außerdem wird er von der Sorge um seine Zukunft gequält. Er verwendet das Notwendigste auf die erstgenannten Bedürfnisse; er könnte noch mehr darauf verwenden, allein der Genuß, den die Mehrverwendung, nachdem für das Notwendigste gesorgt ist, bringen würde, wäre geringer als der Genuß, den ihm die Sicherheit bringen würde, gegen einen in der Zukunft ihm drohenden Mangel geschützt zu sein. Infolgedessen bricht er mit der Verwendung seines Einkommens auf die erstgenannten Bedürfnisse, sagen wir, bei 2900 M ab und verwendet seine letzten 100 M auf die Sicherung gegen den Mangel in der Zukunft. . . . Ebenso wie in diesem angenommenen Fall ist es allgemein. Je größer das Einkommen, in um so größerem Maße wird kapitalisiert und ausgeliehen, weil die Verfügung über ein Kapital in der Zukunft schon in der Gegenwart größeren Genuß verleiht als seine Verwendung auf unmittelbare Bedürfnisse (Brentano 1908, 10).

Der letzte Satz des Zitats entspricht genau der Aussage des fundamentalen psychologischen Gesetzes von Keynes: mit steigendem Einkommen wächst die Ersparnis überproportional. Brentano unterstellt nicht nur einen Anstieg der Ersparnis mit dem Einkommen, sondern die Ersparnis bzw. die Kapitalbildung wächst „in um so größerem Maße“; die Sparquote nimmt zu.

Brentanos Priorität bei der Formulierung des fundamentalen psychologischen Gesetzes dürfte durch das vorstehende Zitat hinreichend belegt sein. Bedürfnistheoretisch weitaus bedeutsamer ist aber seine Begründung. Brentano verwirft den Begriff Zukunftsbedürfnis, weil er die damit vermeintlich bezeichnete Sache für Unsinn hält. Es gäbe kein „Zukunftsbedürfnis“, sondern nur gegenwärtige Bedürfnisse, die sich als Empfindungen dem Subjekt bzw. seinem Bewußtsein sozusagen mitteilen. Möglich sind nur *Vorstellungen* über künftige Zustände, also auch über einen Zustand, der durch (unbefriedigte) Bedürfnisse charakterisiert sein wird. Daraus resultiert die Sorge um die Zukunft. Sorge wird aber, wie wohl leicht nachzuvollziehen ist, gegenwärtig gefühlt – oder gar nicht. Sorge stellt quasi selbst ein Bedürfnis dar. Diese Besonderheit des Sorge-Bedürfnisses betrifft aber nicht das Erfordernis, es zu befriedigen. Wie die Befriedigung anderer, unmittelbarer Konsumbedürfnisse erfolgt die Befriedigung durch Einkommen(sverwendung). In gewisser Weise läßt sich also der zur Beruhigung von Sorge aufgewandte Einkommsteil bzw. die darauf entfallende Arbeit(zeit) ebenfalls als „Konsum“ im psychologischen Sinn deuten. Die Gossenschen Gesetze sind entsprechend anwendbar, d. h. es läßt sich auch auf das Bedürfnis „Sorge“ eine Grenznutzenfunktion beziehen; alle Güter bzw. Aktiva, die geeignet sind, die Sorge zu mindern, sind grenznutzentheoretisch den Konsumgütern, die unmittelbare Bedürfnisse befriedigen, gleichzustellen.

Wenn die Befriedigung der Sorge – durch Ersparnisbildung bzw. „Kapitalisieren“ – sozusagen einen Selbstzweck darstellt, entfällt auch die Notwendigkeit, das Sparen mittels Zins oder anderer Anreize zu stimulieren. Es ist daher nur logisch, wenn Brentano gegen zinstheoretische Deutungen im Stil der Abstinenztheorie, d. h. des Zinses als Prämie für Konsumverzicht scharf polemisiert⁵ (*Brentano* 1908, 9 ff.). Wenn von anderen möglichen Ursachen der Ersparnis abstrahiert wird (beispielsweise der Geldvermögensbildung wegen einer anormalen „Liebe zum Gelde“ oder Geiz), so ergibt sich aus Brentanos Bedürfnistheoretischer Begründung des Sparverhaltens die paradoxe Konsequenz, daß steigende Zinsen zu einer sinkenden Sparneigung führen, und zwar nicht auf dem Umweg des Keynesischen Zinsparadoxons⁶, sondern wegen des steigenden *künftigen* Kapitalwertes einer bestimmten Summe. Wenn beispielsweise ein Haushalt aus Vorsorgegründen jährlich 10 000 Mark spart, um in fünf, zehn oder x Jahren eine bestimmte angesparte Summe verfügbar zu haben, so wird dieses Sparziel bei steigenden

⁵ Sparen als spezielle Form der Einkommensverwendung, nämlich Befriedigung der Sorge, müßte bei konsequenter Anwendung des Prinzips, die Einkommensverwendung zu besteuern, ebenfalls steuerlich belastet werden; ein Gedanke, der sich leicht „keynesianisch“ deuten läßt.

⁶ Keynes argumentiert, daß steigende Zinsen *ceteris paribus* zu sinkenden Investitionen, damit sinkendem Einkommen und damit wiederum zu sinkender Ersparnis *und* – wegen des verminderten Einkommensniveaus – auch reduzierter Sparquote bzw. gestiegener Konsumquote führen. Vgl. *Keynes* 1973c, 110f.

Zinsen *rascher* erreicht bzw. läßt sich mit einer *geringeren* gegenwärtigen Ersparnis realisieren. Daher könnte bei steigendem Zins die Entscheidung, 10 000 Mark zu sparen, zugunsten einer verminderten Ersparnishöhe revidiert werden. Selbstverständlich gilt die Überlegung unter *ceteris paribus*-Bedingung, und die ist in der Realität üblicherweise nicht gegeben. Steigende Zinsen dürften nämlich berechnete Inflationserwartungen provozieren, was wiederum eine Veränderung des Vorsorgeverhaltens bzw. der Ersparnisbildung bewirken kann.

3. Die anthropologische Dimension des „Brentano-Theorems“

Brentano gehört zu den Gründungsmitgliedern des „Vereins für Socialpolitik“ und wird dogmengeschichtlich der angeblich theoretisch sterilen Historischen Schule zugerechnet (*Schefold* 1987, 275 f.). Die theoretische Tragweite seiner Entdeckung der anthropologischen Grundlage des Sparverhaltens dürfte jedoch kaum zu überschätzen sein, denn mit dem *theoretisch* fundierten Begriff der *Sorge* wird eine äußerst fruchtbare Verbindung zwischen Wirtschaftstheorie und (philosophischer) Anthropologie hergestellt. Dies sei hier mit einigen abschließenden Bemerkungen näher erläutert.

Im ersten Hauptkapitel der „Kritik der reinen Vernunft“ behandelt Kant die „transzendente Ästhetik“. Dort begründet er, warum die menschliche Fähigkeit, Raum und Zeit zu erkennen, a priori gegeben ist, womit er die Humesche Erklärung, daß jenes Wahrnehmungsvermögen auf induktiver Erfahrung beruhe, zurückweist (*Kant* 1966). Denn um überhaupt Zeit, d. h. Ereignisabfolgen zu erfahren, muß bereits a priori die Fähigkeit, solche Erfahrung machen zu können, gegeben sein. Daß der Mensch zwischen Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft zu unterscheiden vermag, also künftige Ereignisse in der Vorstellung vergegenwärtigen kann, ist Voraussetzung für *Sorge*. *Sorge* macht sich in einem Gefühl der Angst bzw. der Furcht, wenn auf ein bestimmtes erwartetes Ereignis bezogen, geltend. Psychologisch unterscheiden sich Angst und Furcht hingegen nicht, sondern diese semantische Differenzierung betrifft nur die jeweilige Ursache des Angstgefühls. Im Unterschied etwa zum Hunger- oder Durstgefühl, die ganz spezifische Bedürfnisse erkennen lassen, ist Angst sozusagen ein Pauschal-Indikator; sie kann als Gefühl verschiedene Ursachen (Bedürfnisse) haben.

Angst tritt auch beim Tier auf, aber nur der Mensch vermag, sich über die *Zukunft* zu ängstigen, eben *Sorge* zu haben. Da jedoch die Zukunft nur in unserer Vorstellung existiert, können auch alle für die Zukunft für möglich gehaltenen Bedürfnisse bzw. Mangellagen nur über unsere Vorstellung aktualisiert werden. Daher löst der Gedanke an künftigen Hunger kaum akuten Hunger, sondern *Sorge* bzw. Angst aus.

Die Sorge wurde von Philosophie und Anthropologie als ein charakteristisches Merkmal menschlichen Daseins erkannt. Sie ist nur aufgrund unseres Zeitbewußtseins möglich und bildet die Voraussetzung für Zukunftsentwürfe und Planungen. Ohne die Sorge als Motiv würden wir nicht zukunftsbezogen handeln.

Die Fähigkeit, Zukunft bzw. künftige Bedürfniszustände zu vergegenwärtigen und sich in seinem Verhalten nach solchen Vorstellungen zu richten, wird heute als ein, wenn nicht gar als das wesentliche Unterscheidungsmerkmal zwischen Mensch und Tier verstanden. Damit gewinnt dann auch das Vorsorgeverhalten des Menschen im Vergleich zum tierischen Vorsorgeverhalten, das als instinktgesteuert gesehen wird (z. B. die Vorratsanlage der Eichhörnchen, der Bienen etc.), eine spezifisch anthropologische Qualität. Der Mensch kann versuchen, eine *vernünftige* Lösung des Vorsorgeproblems zu finden, was impliziert, daß er verschiedene Vorsorgetechniken ausdenken bzw. erfinden und zwischen ihnen wählen kann. Vernünftigerweise sind sie auf die jeweilige natürliche und soziale Umwelt bezogen. Monetäre Ersparnisbildung im landläufigen Sinn stellt somit nur *eine*, kulturspezifisch geformte Art und Weise dar, das Sorgebedürfnis zu befriedigen. Andere Kulturen, andere sozialökonomische Verhältnisse erfordern bzw. stimulieren andere Vorsorgetechniken. Es gilt somit zwischen dem anthropologisch bestimmten Bedürfnis, Sorge zu haben, und den historisch variierenden Vorsorgemethoden zu unterscheiden. In einer Hyperinflation wäre es unvernünftig, das bisher praktizierte Vorsorgeverhalten, monetäre Ersparnisse zu bilden, beizubehalten. Insofern betrifft das Brentano-Theorem die umfassende anthropologische Disposition, Vorsorge zu treiben; als fundamentales psychologisches Gesetz i. S. Keynes', also als Erklärung von monetärer Ersparnisbildung, stellt es eine Anwendung auf besondere sozialökonomische Verhältnisse dar.

Die Zwecktauglichkeit monetärer Ersparnis ist relativ begrenzt, und zwar sind die Grenzen nicht nur durch Inflation und die Gefahr konfiskatorischer Besteuerung, Enteignung und dergleichen gezogen, sondern auch durch die Möglichkeit bzw. Unmöglichkeit, monetäre Ersparnisse in der Volkswirtschaft so zu verwenden, daß daraus eine einigermaßen zuverlässige Zukunftsvorsorge resultiert. Ersparnisse müssen für (produktive) Investitionen eingesetzt werden, anderenfalls sind sie als Mittel der Zukunftsvorsorge volkswirtschaftlich verloren. Im materiell-stofflichen Sinn meint Zukunftsvorsorge, daß die heutige Ersparnis derart in künftige Produktion transformiert wird, daß aus heutigen Investitionen künftige Konsumgüter werden. Ein Haufen (gehortetes) Geld leistet das eben nicht.

Werden heutige Ersparnisse produktiv investiert, so ergibt sich im günstigen Fall steigende Produktivität, so daß die künftig geleistete Arbeit einen höheren Output erbringt; zumindest aber sollte wenigstens der gleiche Out-

put erreichbar sein wie zum Zeitpunkt, zu dem die Ersparnisse gebildet werden. In Keynes' Worten:

„We cannot as a community provide for future consumption by financial expedients but only by current physical output. In so far as our social and business organisation separates financial provisions for the future from physical provision for the future so that efforts to secure the former do not necessarily carry the latter with them, financial prudence will be liable to destroy effective demand and thus impair well-being, as there are many examples to testify. The greater, moreover, the consumption for which we have provided in advance, the more difficult it is to find something further to provide for in advance, and the greater our dependence on present consumption as a source of effective demand“ (Keynes 1973 b, 475 f.).

Bei steigendem Einkommen und damit entsprechend der besseren Möglichkeit, das Sorgebedürfnis zu befriedigen, wird auch die Ersparnis zunehmen. Zugleich vermindert sich jedoch – so Keynes' Argument – die Möglichkeit der zweckdienlichen Verwendung der Ersparnis; der Vorsorge ist sozusagen eine Art technische (oder: natürliche?) Grenze gezogen. Damit ist es aber auch unmöglich, dem Menschen die Sorge völlig zu nehmen und stiege das Einkommen noch so hoch. Dieser Sachverhalt bedeutet, daß die anthropologische Eigenart des Menschen, aufgrund seines Zeitbewußtseins ein sorgebedrücktes Wesen zu sein, nicht prinzipiell überwunden werden kann, sondern sich nur graduell mildern, also erträglicher machen läßt. Das ist allerdings schon sehr viel!

Soweit Bedürfnisse bewußt werden, melden sie sich durch Gefühle, und zwar entweder direkt wie Hunger, Durst, Müdigkeit, Sexualität etc. oder aber über die Bedürfnisvorstellung bzw. Bedürfniserkenntnis, die unserer Vernunft zu danken ist. Beispielsweise mag bei jemandem zufällig eine schwere Krankheit diagnostiziert werden, von der er/sie bisher weder wußte noch sie irgendwie fühlte. Plötzlich macht sich jedoch ein Gefühl des Schreckens, der Angst und Unruhe breit. Damit wird ein Bedürfnis bewußt, nämlich wieder gesund zu werden; aus diesem Ausgangsbedürfnis ergeben sich etliche Folgebedürfnisse nach Medizin, Heilbehandlung, Trost usw. Ähnliche Bedürfnisreaktionen entstehen, wenn Zukunftsrisiken und -gefahren (plötzlich) erkannt werden – beispielsweise durch bestimmte Informationen aus den Massenmedien. Es schnell Sorge hoch, und sie läßt mit Vorsorgeverhalten reagieren. Das sogenannte Panik- oder Vorsichtssparen fügt sich in jenes Bild.

Da Sorge, wie dargelegt, nicht unmittelbar wie Hunger, Durst etc. gefühlt wird, sondern der Vermittlung der Vorstellungskraft bedarf und Zeitbewußtsein voraussetzt, hängen Sorge und damit ihr Ausmaß von Informationen ab. Sie stammen aus der aktuellen Umwelt oder werden aus den im Gedächtnis gespeicherten Erinnerungen abgerufen. Sowohl die jeweils verarbeiteten Informationen können falsch oder verzerrt sein als auch Fehler bei der Informationsverarbeitung auftreten können (Irrtum, Täuschung,

auch Selbsttäuschung). Diese Möglichkeiten implizieren, daß „unvernünftige“ Sorge entstehen kann; sei es, daß sie „pathologisch“ (vermeintlich irrational) übersteigert oder aber als fahrlässige Sorglosigkeit erscheint.

Die skizzierte Variationsbreite der Sorge weist an ihren beiden Endpolen quasi-pathologische Formen auf, nämlich verantwortungslose Sorglosigkeit (Leichtsinn) und übersteigertes Vorsichtsverhalten. Beides ist jedoch nicht nur bei Individuen, sondern auch bei Kollektiven bzw. gesellschaftlichen Gesamtsystemen zu beobachten. Die Umweltzerstörung läßt sich in diesem Sinn als eine verantwortungslose Sorglosigkeit qualifizieren.

Die anthropologische Begründung des Brentano-Theorems legt auch eine evolutionsbiologische bzw. stammesgeschichtliche Deutung nahe: Nicht nur daß sich in der Tierwelt vielfältiges Vorsorgeverhalten findet, so daß trotz der erwähnten Differenz zwischen tierlichem und menschlichem Vorsorgeverhalten doch eine evolutionsbiologische Analogie vorzulegen scheint (Kattmann 1974), sondern die natürliche Evolution verfolgt mit den Prädispositionen, die tierisches und menschliches Verhalten genetisch ermöglichen und begrenzen, einen „Zweck“. Dieser Zweck läßt sich als „natürlich“ charakterisieren. Damit ergäbe auch die These empirischen Sinn – im Unterschied zu einer werturteilsbegründeten Norm –, daß Vorsorgeverhalten und damit Ersparnisbildung in dem Sinn „natürlich“ sind, daß damit die Überlebenschancen garantiert bzw. die Überlebenschancen erhöht wird.

Evolutionsbiologisch geht es um das Überleben der Gattung oder der Art, während das Überleben der Individuen nur instrumentell in Relation zum Gattungserhalt interpretiert wird. Der Zweck, das Überleben der Art zu sichern, kann jedoch nicht durch jedwedes Vorsorge- bzw. Sparverhalten (und komplementär: Konsumverhalten) gewährleistet werden, sondern erfordert das *funktional richtige* Verhalten, sozusagen eine „natürliche“ Sparquote im evolutionsbiologischen Sinn. Mangels einer hinreichenden Instinktsicherheit ist der Mensch auf seine Vernunft angewiesen, wenn er jene „natürliche“ Größenordnung seines Vorsorgeverhaltens ermitteln will. Ob er sich dann danach richtet, stellt ein weiteres Problem, nämlich der Ethik, hier: der Wirtschaftsethik und ihrer politischen Durchsetzung, dar. Diese Thematik ist hier nicht zu erörtern, sondern es ging lediglich darum, die Verbindung zwischen dem Brentano-Theorem bzw. der anthropologischen Grundlage der Vorsorge und einer denkbaren „natürlichen“ Normierung des Spar- und damit auch des Konsumverhaltens darzulegen.

Zusammenfassung

Keynes sah in dem fundamentalen psychologischen Gesetz zwar eine wesentliche Grundlage seiner Allgemeinen Theorie, aber außer einer kurzen Liste von acht Spar-

motiven lieferte er keine fundierte theoretische Begründung des Sparverhaltens. Die Entdeckung des psychologischen Spargesetzes dürfte nicht als plötzliche Einsicht erfolgt sein, sondern Keynes hatte diesen Gedanken allmählich entwickelt, als er über Sättigung und unterschiedliche Bedürfnisarten nachzudenken begann. Bereits 1908 hatte *Lujo Brentano* in einer bedürfnistheoretischen Argumentation das Keynesche Gesetz exakt vorweggenommen. Brentanos theoriegeschichtliche Priorität, die bisher übersehen wurde, erscheint um so bedeutsamer, als seine Begründung des Sparverhaltens eine umfassendere anthropologische Perspektive enthält. Sparen kann als eine spezielle Form des Vorsorgeverhaltens in den umfassenderen Zusammenhang menschlicher Bedürfnisbefriedigung gestellt werden, wobei Vorsorge keine Reaktion auf „künftige Bedürfnisse“, sondern auf die gegenwärtige Vorstellung künftiger Mangeln zurückzuführen ist. Diese Vorstellung ist nur dem mit Zeitbewußtsein versehenen Primaten Mensch möglich.

Summary

Keynes himself qualified the fundamental psychological law as a corner-stone of his General Theory. However, he did not elaborate a systematic theoretical explanation why people want to save. A more sophisticated theory of saving which includes exactly Keynes's law had been presented as early as 1908 by *Lujo Brentano*. He explains saving as the satisfaction of a special human need which might be called sorrow. In any case needs are present emotions and present feelings, respectively. Brentano denies the possibility of "future needs". History of economics now has to attribute the priority of discovering Keynes's psychological law to Brentano.

Literaturverzeichnis

- Brentano*, L. (1908), Versuch einer Theorie der Bedürfnisse. Sitzungsberichte der Königlich-Bayerischen Akademie der Wissenschaften. Philosophisch-philologische und historische Klasse, 10. München.
- Epikur*, (1983), Von der Überwindung der Furcht. Katechismus, Lehrbriefe, Spruchsammlung, Fragmente. München.
- Gossen*, H. H. (1889), Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln. Berlin.
- Hermann*, F. W. B. (1870), Staatswirthschaftliche Untersuchungen. München.
- Hirsch*, F. (1980), Die sozialen Grenzen des Wachstums. Eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise. Reinbek.
- Kant*, I. (1966), Kritik der reinen Vernunft. Darmstadt.
- Keynes*, J. M. (1972 a), Economic Possibilities for our Grand-children, in: Derselbe, Collected Writings, 9. London.
- (1972 b), Can Lloyd George do it, in: Derselbe, Collected Writings, 9. London.
- (1973 a), An Economic Analysis of Unemployment, in: Derselbe, Collected Writings, 13. London.
- (1973 b), Investment and Saving, in: Derselbe, Collected Writings, 13. London.
- (1973 c), The General Theory of Employment, Interest and Money, in: Derselbe, Collected Writings, 14. London.

- (1973d), *The General Theory of Employment*, in: Derselbe, *Collected Writings*, 14. London.
 - (1979a), *Saving and Usury*, in: Derselbe, *Collected Writings*, 29. London.
 - (1979b), *The Characteristic of an Entrepreneur Economy*, in: Derselbe, *Collected Writings*, 29. London.
 - (1956), *Wirtschaftliche Möglichkeiten für unsere Enkelkinder*, in: *Politik und Wirtschaft. Männer und Probleme, Ausgewählte Abhandlungen von John Maynard Keynes*, 263 - 272. Tübingen.
- Schefold, B.* (1987), Brentano, Lujo (Ludwig Josef), in: Eatwell, J. et al. (Hrsg.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, 1. London.
- Stavenhagen, G.* (1969), *Geschichte der Wirtschaftstheorie*. Göttingen.
- Zinn, K. G.* (1986), *Arbeit, Konsum, Akkumulation. Versuch einer integralen Kapitalismusanalyse von Keynes und Marx*. Hamburg.
- (1968), *Buffons Beitrag zur Sozialwissenschaft. Die Entdeckung der meßbaren Psyche im 18. Jahrhundert und die wertsubjektivistische Konsequenz*. *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 181, 343 - 357.