

# **B CHER AUS DEN USA**

Robert L. Pollock

## **Wo blieb der komparative Vorteil?**

Was wäre wohl, wenn bei der öffentlichen Debatte über ein bestimmtes Thema ein Prinzip völlig außer acht gelassen würde, das für dieses Thema anerkanntermaßen höchst wichtig ist? Ganz offensichtlich müßte doch daraus einige Unklarheit entstehen. Und leider steht ein Großteil der Debatte, die heute in den Vereinigten Staaten über Wirtschaftsfragen geführt wird, im Zeichen eben dieser Unklarheit. So läßt sich auch erklären, warum dem Kapitalismus immer noch keine überzeugende ethische Rechtfertigung gelungen ist, obwohl kaum noch jemand daran zweifelt, daß er als wirtschaftliche Organisationsform der staatlichen Planwirtschaft in all ihren verschiedenen Abarten überlegen ist.

Einige Vorzüge des Kapitalismus sind mit Händen zu greifen, wie zum Beispiel die Tatsache, daß er enormen Wohlstand schafft. In Westeuropa und Nordamerika wie auch in bestimmten Teilen Asiens verfügen heute Menschen von nicht mehr als durchschnittlicher Intelligenz und mäßiger Selbstdisziplin über einen Lebensstandard, der demjenigen zumindest gleichwertig und in Anbetracht der neuen technischen Möglichkeiten vielleicht sogar überlegen ist, der bis vor kurzem nur einigen wenigen Glücklichen vorbehalten war, denen ihre Geburt günstige Lebensumstände sicherte. (Dabei sind besonders in Europa in manchen Ländern nur 60 Prozent der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter maßbar produktiv tätig.) Zum zweiten ist der Kapitalismus mit den Grundrechten in ihrer liberalen Auslegung vereinbar, denn er gründet sich auf das ethische Prinzip der Freiwilligkeit in

geschäftlichen Beziehungen. Im Gegensatz hierzu werden im Kommunismus und Sozialismus Erfolge nur durch Zwang erreicht – soweit sie denn überhaupt erreicht werden.

Trotz alledem sieht sich der Kapitalismus immer noch Zweifeln an seiner Gerechtigkeit ausgesetzt, hauptsächlich aufgrund der weit verbreiteten Überzeugung, daß zumindest einige und vielleicht sogar viele an seinen Früchten nicht teilhaben können. Diese Überzeugung gründet sich meiner Meinung nach auf die scheinbar unwiderlegbare Beobachtung, daß das Hauptkennzeichen aller kapitalistischen Volkswirtschaften der Wettbewerb ist. Und in einem Wettbewerb muß es doch zwangsläufig Sieger und Verlierer geben, oder?

Zumindest hat man das dem gebildeten Durchschnittsamerikaner in den letzten Jahren immer wieder eingebleut. Paul Krugman, ein Wirtschaftswissenschaftler am Massachusetts Institute of Technology, hat in einer 1995 veröffentlichten Sammlung von Beiträgen unter dem Titel *Pop Internationalism* auf folgendes hingewiesen: Wenn man einem Amerikaner aufgibt, für sich eine Leseliste mit bekannten Autoren und Werken zusammenzustellen, die im Lauf der letzten zehn Jahre gute Kritiken erhalten haben, dann wäre das Ergebnis wohl eine Art Horrorkabinett. Man betrachte sich nur die folgenden Titel:

Lester Thurow: *Head to Head: The Coming Battle Among America, Japan and Europe* (Frontalaufprall: Die kommende Schlacht zwischen Amerika, Japan und Europa);

Jeffrey Garten: *A Cold Peace: America, Japan, Germany and the Struggle for Supremacy* (Ein kalter Frieden: Amerika, Japan und Deutschland im Kampf um die Vorherrschaft);

Clyde Prestowitz: *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead* (Handelsmärkte: Wie wir uns von Japan die Führung aus der Hand nehmen ließen);

Edward Luttwak: *The Endangered American Dream: How to Stop the United States from Becoming a Third World Country and How to Win the Geo-economic Struggle for Industrial Supremacy* (Der Amerikanische Traum in Gefahr: Wie wir das Absinken der USA auf das Niveau eines Dritte-Welt-Landes verhindern und den Kampf um die industri-

■ Paul Krugman

■ Lester Thurow

■ Jeffrey Garten

■ Edward Luttwak

■ Ira Magaziner  
■ Mark Patinkin

■ Jeremy Rifkin

■ Robert Reich

■ Laura D'Andrea Tyson

elle Vormachtstellung in der Weltwirtschaft gewinnen können);

Ira Magaziner und Mark Patinkin: *The Silent War: Inside the Global Business Battles Shaping America's Future* (Der stumme Krieg: Über die Hintergründe der weltweiten Wirtschaftsschlachten, von denen Amerikas Zukunft abhängt) sowie

Jeremy Rifkin: *The End of Work* (Das Ende der Arbeit);

Diese Titel erscheinen zweifelsohne als absurde Panikmache, besonders in Anbetracht der Tatsache, daß im Lauf der letzten Jahre die amerikanische Volkswirtschaft gute, die europäische mittelmäßige und die asiatische schlechte Leistungen erbracht hat. Trotzdem erscheint es aus verschiedenen Gründen lohnenswert, sich die wirtschaftlichen Irrlehren einmal näher zu betrachten, die diesen Titeln zugrunde liegen. Zum ersten taucht dieser Irrglauben wieder und wieder auf. Zum zweiten handelt es sich dabei um genau die Irrlehren, die die Gegner des Kapitalismus immer wieder als Begründung für dessen 'Ungerechtigkeit' oder 'innere Widersprüche' anführen. Zum dritten sind die Politiker geradezu in diese Irrlehren vernarrt – selbst diejenigen, die dem kapitalistischen System im allgemeinen wohlwollend gegenüberstehen. Anscheinend hat sich sogar Präsident Clinton davon gefangennehmen lassen, der Mann, dessen Predigten weltweit das meiste Gehör finden. Schließlich war Ira Magaziner der Guru der Reform des Gesundheitswesens, die nachher fehlschlug. Garten wiederum wurde Staatssekretär für internationalen Handel im Handelsministerium. Robert Reich, Verfasser von *The Work of Nations* (Die Arbeit der Völker) und Vertreter einer etwas weniger simplistischen 'strategischen' Handelspolitik, wurde Arbeitsminister in der Regierung Clinton. Selbst Laura D'Andrea Tyson, frühere Vorsitzende des Wirtschaftsbeirats und Verfasserin von *Who's Bashing Whom: Trade Conflict in High Technology Industries* (Wer macht wen fertig: Handelskonflikte in der High-Tech-Industrie) stößt in das Horn der Panikmacher. Krugman merkt hierzu an, daß die anspruchsvollen Argumente, mit denen Laura Tyson in ihren Veröffentlichungen dem Interventionismus das Wort geredet hatte, doch recht schnell einfältigen Behauptungen gewichen seien, wie zum Beispiel der

Erklärung Mickey Kantors, eines Vertreters der amerikanischen Exportwirtschaft, der bilaterale Handelsüberschuss Japans koste die Vereinigten Staaten Millionen von Arbeitsplätzen.

■ Mickey Kantors

Hat denn die ganze Rhetorik über Wettbewerb und Konkurrenzfähigkeit überhaupt einen Sinn? Ja, aber nur dann, wenn man – wie der Präsident – der Analogie aufsitzt, einzelne Nationen seien wie große Firmen, die auf dem Weltmarkt miteinander konkurrieren.

Bei näherer Betrachtung stellt sich jedoch heraus, daß der direkte Wettbewerb – bei dem es Sieger und Verlierer gibt – im System des Kapitalismus bestens von sekundärer Bedeutung ist. Sicher, Anwälte kämpfen miteinander um Mandanten, und Colahersteller machen sich gegenseitig relativ gleichbleibende Marktanteile streitig. Von uns jedoch, die wir in unserer Mehrheit in den verschiedensten Berufen arbeiten, läßt sich nur selten sagen, daß wir direkt miteinander konkurrieren. Im Gegenteil: Der Kapitalismus basiert im allgemeinen eher auf Zusammenarbeit. Wir tun unsere Arbeit und wir schließen Geschäfte mit Gütern und Dienstleistungen ab, die wir nicht selbst herstellen, gelenkt von einer „unsichtbaren Hand“, wie es Adam Smith in einem berühmten Zitat beschrieben hat.

■ Adam Smith

Trotz alledem lebt der längst gründlich widerlegte Irrglaube an den Konkurrenzkampf in den Werken vieler populärer Wirtschaftsautoren fort. Ähnlich den Ludditen, die Anfang des 19. Jahrhunderts in England umgingen und Textilmaschinen zerschlugen, glauben manche, der Mensch sei der Verlierer im Kampf gegen die zur Arbeitersparnis eingesetzten Maschinen. Andere wiederum glauben, daß gewisse, nur unge nau abgegrenzte Gruppen anderen Gruppen unterliegen, die genauso undeutlich abgegrenzt sind. (Wie oft haben wir zum Beispiel in den letzten Jahren hören müssen, daß in unserer neuen, auf ‘Wissen’ gegründeten Wirtschaft ‘ungelernte’ Arbeitskräfte gegen ‘Facharbeiter’ nicht bestehen können?) Manche schließlich glauben, daß gar ganze Nationen gegenüber anderen das Nachsehen haben können (wobei dies offensichtlich das Lieblingsthema der Wirtschaftsberater Präsident Clintons ist).

Um einzusehen, wie unsinnig das Ganze ist, muß man sich nur fragen, warum sich Individuen wie

auch ganze Nationen freiwillig am Gütertausch, d.h. am Handel, beteiligen. Als Einzelwesen könnten wir uns durchaus vornehmen, komplett autark zu werden und damit sicherzustellen, daß für alle 'Arbeit' in Menge vorhanden ist. Natürlich hätten wir alle in einem solchen Fall immer viel zu tun – wir wären also gut beschäftigt, aber wir wären auch arm. Das gilt auch für große Staaten wie Indien, wo die Autarkie als höchste wirtschaftliche Tugend gilt. Wir jedoch erkennen ganz instinkтив, daß unsere Fähigkeiten begrenzt sind, das heißt, daß es andere gibt, die eine bestimmte Aufgabe produktiver erledigen können als wir selbst. Weil darüber hinaus auch unsere Zeit begrenzt ist, erscheint es sinnvoll, wenn wir uns auf das spezialisieren, was wir können, und alles andere im Gütertausch erwerben.

Dieser Gedanke – unser vernachlässigtes Prinzip – wurde zuerst 1817 von dem englischen Wirtschaftswissenschaftler David Ricardo in der Theorie formuliert und ist unter der Bezeichnung „komparativer Vorteil“ bekannt. Paul Samuelson, Wirtschaftswissenschaftler am Massachusetts Institute of Technology, hat diesen Gedanken in seinem Lehrbuch über Makroökonomie, einem Bestseller, wie folgt beschrieben:

„Nehmen wir zum Beispiel einmal an, die beste Anwältin in einer Stadt sei auch gleichzeitig unschlagbar im Maschineschreiben. Was soll sie mit ihrer Zeit anfangen? Soll sie ihre eigenen Schriftsätze selbst tippen? Oder soll sie die Tipparbeit ihrer Sekretärin überlassen? Die Antwort ist klar: Sie sollte sich auf ihre juristische Tätigkeit konzentrieren, in der ihre relativen oder komparativen Vorteile am deutlichsten zutage treten, obwohl sie sowohl im juristischen Bereich als auch im Maschineschreiben über absolut überlegene Fähigkeiten verfügt.“

Andererseits ist die Sekretärin zwar in beiden Bereichen absolut unterlegen, aber im Maschineschreiben ist sie relativ effizienter. Die Lösung? Arbeit für beide. Man muß nicht 'unschlagbar' sein, um überleben zu können.

Dasselbe gilt für die Handelsbeziehungen zwischen zwei Ländern. So kann es zum Beispiel sein, daß sowohl Computer als auch Bekleidungsartikel in den Vereinigten Staaten besser (oder effizienter) hergestellt werden können als in Mexiko. Der Vorteil für die Vereinigten Staaten ist bei Computern jedoch

■ David Ricardo

■ Paul Samuelson

wesentlich größer als bei Bekleidungsartikeln, und es ist deshalb sinnvoll, wenn sich die Vereinigten Staaten auf die Herstellung von Computern konzentrieren und Bekleidungsartikel von den Mexikanern einhandeln. Tatsächlich ist Mexiko zwar in beiden Industriebereichen absolut unterlegen, verfügt jedoch bei der Herstellung von Bekleidungsartikeln über einen komparativen Vorteil.

Damit wäre wohl auch das „laute Schmatzen“ vom Tisch, mit dem laut Ross Perot nach Abschluß des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens Arbeitsplätze von Mexiko geschluckt werden sollten. (Daselbe gilt für die Hypothesen anderer populistischer Politiker wie Pat Buchanan.) Der Handel kann sich zwar durchaus für bestimmte Gruppen zeitweilig als nachteilig erweisen, aber die Gesellschaft als Ganzes wird zweifelsohne bereichert.

Kehren wir nun für den Moment zu unserer Autorenliste zurück. Inwieweit kann das Prinzip des komparativen Vorteils zu unserem Verständnis der maschinenstürmerischen Vorstellungen von Mr. Rifkin beitragen, die er in seinem erschreckend betitelten Werk *Das Ende der Arbeit* ausgeführt hat? Laut Rifkin führt jede Steigerung der Produktivität (die oft mit dem Einsatz von arbeitssparenden Maschinen verbunden ist) zu einer Verknappung von Arbeitsplätzen und erzwingt damit in den kommenden Jahren dramatische Veränderungen in unserer Gesellschaft. Er behauptet sogar, das gesamte Konzept ‚Arbeitsplatz‘ müsse neu überdacht werden, da bei der Arbeit in den höher entwickelten Volkswirtschaften persönliche Kenntnisse immer mehr in den Vordergrund rückten. „Für Menschen mit Unternehmergeist ist diese Verschiebung durchaus in Ordnung,“ sagt Rifkin, „aber man kann nicht erwarten, daß eine ganze Gesellschaft auf einer derart instabilen Grundlage arbeitet.“

Um zu erkennen, wie absurd diese Ansicht ist, braucht man noch nicht einmal das Prinzip des komparativen Vorteils; es genügt, wenn man sich die Tatsachen vor Augen führt. Etliche Jahre nach der Veröffentlichung von Mr. Rifkins Buch ruht die Wirtschaft der Vereinigten Staaten auf einer „instabilen Grundlage“ von vier Prozent Arbeitslosigkeit, um die sie die ganze Welt beneidet. Das Prinzip des komparativen Vorteils kann uns jedoch dabei helfen, zu verstehen, warum die Vorhersagen von Mr. Rifkin nicht

eingetroffen sind und nie eintreffen werden. Wie wir bereits in unserem Beispiel weiter oben gesehen haben, braucht auch ein ‘Geistesarbeiter’ wie z.B. ein Anwalt eine Sekretärin, beide brauchen einen Hausmeister, und alle drei brauchen Dienstleistungsanbieter wie Friseure usw. Die wirtschaftliche Entwicklung kann zwar durchaus dazu führen, daß sich die Beschäftigtenzahlen in den einzelnen Berufssparten relativ zueinander verschieben, aber der Gesamtumfang der verfügbaren ‘Arbeit’ bleibt gleich.

■ Henry Hazlitt

Wie Henry Hazlitt in seinem Klassiker *Economics in One Lesson* (Wirtschaftswissenschaft in einer Lektion) schreibt, führt es zu völlig unhaltbaren Ergebnissen, wenn man die Annahme, daß Arbeitslosigkeit durch Maschinen verursacht wird, auch nur einigermaßen logisch zu Ende denkt. Denn dann rufen wir nicht nur heute mit jeder technologischen Neuerung mehr Arbeitslosigkeit hervor; auch der Urmensch hat mit seinen Anstrengungen, sich unnötige Mühe und Arbeit zu ersparen, genau dasselbe erreicht.

Eine immer produktivere Wirtschaft schafft jedoch nicht nur Arbeitsplätze für Ungelernte, sie sorgt auch für steigende Löhne für diejenigen, deren Produktivität im Vergleich stagniert. So verdient zum Beispiel ein Hausmeister in den Vereinigten Staaten mehr als sein Kollege in Indien; aber nicht, weil er selbst so produktiv oder sein Arbeitgeber so großzügig ist, sondern weil in einer produktiven Gesellschaft Zeit und Arbeit wertvoller sind. Wenn wir unser Beispiel mit der Anwältin und der Sekretärin noch einmal aufnehmen, dann sind hier die Opportunitätskosten (das heißt die Honorarverluste, die dadurch entstehen, daß die Anwältin ihrer juristischen Tätigkeit nicht nachgehen kann) höher, wenn sie ihre Schreibarbeiten selbst erledigt; hierdurch wiederum erhöht sich der Wert der Sekretärin.

Das ist wohl alles, was über die Irrlehre vom Konkurrenzkampf zwischen Mensch und Maschine bzw. zwischen Arbeitnehmern mit und ohne Ausbildung zu sagen ist. Auf einzelne Länder bezogen erscheint die Irrlehre vom Konkurrenzkampf jedoch etwas weniger unhaltbar als die Vorstellungen von Mr. Rifkin. Der Grund dafür ist folgender: Zwar verursacht der Kapitalismus nach unserer Erfahrung keine Massenarbeitslosigkeit, aber es hat sich gezeigt, daß die einzelnen Volkswirtschaften Perioden relativen

Wachstums und relativen Niedergangs im Wechsel durchmachen. Und es ist durchaus sinnfällig, hiermit die Tatsache in Verbindung zu bringen, daß die Verschiebung komparativer Vorteile dazu führt, daß bestimmte Industriezweige ins Ausland verlagert werden.

Die etwas fortschrittlicheren Befürworter einer interventionistischen Handelspolitik wie zum Beispiel Reich und Tyson halten diesen Prozeß nicht für so apokalyptisch wie einige der bereits erwähnten Autoren; so sind sie zum Beispiel nicht der Ansicht, daß Amerika auf dem besten Weg ist, zu einem 'Dritte-Welt-Land' zu werden. Aber sie behaupten, daß durch eine vorausschauende Regierungspolitik komparative Vorteile in bestimmten Industriesektoren bewahrt oder neu geschaffen werden könnten, und daß ohne die Unterstützung bzw. den Schutz der Regierung viele 'gute' Arbeitsplätze ins Ausland verschwinden. Das grundlegende Problem bei solchen Behauptungen besteht darin, daß sie von der Annahme ausgehen, man könne sich darauf verlassen, daß die Regierung die zu begünstigenden Industriezweige und Betriebe schon einigermaßen vernünftig auswählen werde. Diese Überheblichkeit entspricht in ihrer Art, wenn auch nicht in ihrem Anspruch, der einer kommunistischen zentralen Planungsbehörde. Die Erfahrung hat wiederholt gezeigt, daß so etwas in der Praxis undurchführbar ist; ein Beispiel dafür ist Japan, das von all diesen Theoretikern früher einmal wegen seiner MITI-Industriepolitik glühend benedictet wurde. Es scheint sogar, daß viele der Wissenschaftler, die eine solche Politik befürworten, oft nicht wissen, was sie da empfehlen. So empfiehlt zum Beispiel Reich die Förderung von Industriezweigen, in denen eine „hohe Wertschöpfung pro Arbeitnehmer“ stattfindet, was die meisten, er selbst mit eingeschlossen, als eine Anspielung auf High-Tech-Industrien verstehen. Wenn man sich aber, wie Krugman sagt, einmal genau ansieht, welche Industriezweige tatsächlich die höchste Wertschöpfung pro Arbeitnehmer aufzuweisen haben, dann stellt sich heraus, daß es sich hier um Zigarettenfabriken und Erdölraffinerien handelt, also um kapitalintensive Betriebe, von denen sowieso nicht zu erwarten steht, daß sie viele Menschen beschäftigen. Es geht hier also tatsächlich um weit weniger als allgemein angenommen wird. Selbst wenn wir mit völlig übertriebenem Optimismus annehmen, daß durch

eine strategische Handelspolitik tatsächlich eine Million Arbeitsplätze in die amerikanische High-Tech-Industrie verlagert werden könnten, würde sich nach Krugmans Berechnungen das amerikanische Bruttoinlandsprodukt hierdurch nur um den fünfzehnten Teil eines Prozents steigern.

Kurz gesagt: Der Wohlstand einer Nation hängt zum großen Teil von der Produktivität ihrer Wirtschaft ab. Und zumindest auf dieser Ebene kann der Konkurrenzkampf eine echte und auch positive Rolle spielen, denn er regt Neuerungen und Qualitätsverbesserungen an, die sonst vielleicht unterblieben wären. Jeder, der beobachtet hat, wieviel besser die amerikanischen Autos geworden sind, seitdem die Japaner auf unseren Markt drängen, kann das nur bestätigen.

Damit will ich nun keineswegs sagen, daß der freie Handel dazu führt, daß es allen immer und überall nur besser geht. Es ändert sich immer etwas, und so, wie bestimmte Industriezweige aufsteigen und niedergehen, kann es auch geschehen, daß der einzelne feststellt, daß seine früher hochgeschätzten Kenntnisse auf einem sich verändernden Markt kaum noch einen Wert haben. Aber unsere geschichtliche Erfahrung zeigt uns eines ganz unmißverständlich: Der freie Handel bringt der Gesellschaft als ganzer einen ungeheuren Nutzen. Wenn wir aber versuchen, durch Einschränkungen der Handelsfreiheit die Verlagerung irgendwelcher Arbeitsplätze zu verhindern, können wir nur ärmer werden – wobei uns die Theorie des komparativen Vorteils dabei hilft, die Gründe dafür zu verstehen. Wenn es denn notwendig sein sollte, ist es sicher besser, wenn die Regierung ganz einfach alle Bedürftigen beim Übergang von einer Beschäftigung zu einer anderen unterstützt, anstatt uns alle dazu zu zwingen, qualitativ minderwertige Güter zu höheren Preisen zu konsumieren.

In Anbetracht der Leichtigkeit, mit der sich die von mir hier näher beleuchteten Argumente vom Tisch wischen lassen, mag sich der Leser fragen, ob ich nicht gegen Popanze kämpfe; es muß doch auch verständigere Kritiker geben. Aber dem ist eigentlich nicht so. Die Grundprinzipien des Wirtschaftens haben sich seit ihrer ersten Darlegung durch Smith und Ricardo nicht wesentlich geändert, obwohl spätere und gegenwärtige Denker viel zu unserem Ver-

ständnis dieser Prinzipien beigetragen haben. Auch diejenigen Fälle, in denen schlecht gewirtschaftet wird, gehen auf wieder aufgewärmte alte Irrlehren zurück, die nur insoweit umgemodelt werden, als es die veränderten Umstände erfordern. So ist zum Beispiel Rifkin, wie wir gesehen haben, ein im 20. Jahrhundert lebender Vertreter des Luddismus aus dem 18. Jahrhundert, und die Protektionisten wie auch die Vertreter einer „Theorie des strategischen Handels“ sind nichts als zeitgenössische Merkantilisten.

Diese Ideen können weiterleben, weil sie in der Öffentlichkeit Gehör finden. Dies ist nun besonders unter den Politikern der Fall, denn nach diesen Vorstellungen hat die Regierung bei der ‘Führung’ der Wirtschaft eine positive Rolle zu spielen, wie Präsident Clinton unermüdlich wiederholt. Außerdem bieten diese Ideen Deckung für Führungspersönlichkeiten, die nicht den Mut haben, sich mit den wirklichen Problemen auseinanderzusetzen, unter denen heute die meisten hochentwickelten Volkswirtschaften zu leiden haben, nämlich ein aufgeblasener Wohlfahrtsstaat und ein System von verknöcherten Regelwerken. Dies trifft besonders auf Europa zu, wo Mr. Rifkins plumpe Theorien die Grundlage für so bedeutende Gesetzesvorhaben bilden wie die Einführung der 35-Stunden-Woche und die Harmonisierung des Steuerwesens in der EU.

Kein Zweifel, es bestehen wirtschaftliche Ungerechtigkeiten in den hochentwickelten Volkswirtschaften der Welt, aber es sind im allgemeinen die Regierungen und nicht die Märkte, die dafür verantwortlich sind. Als Beispiele wären zu nennen: Arbeitsrechtliche Vorschriften und Mindestlohngesetze, die einen Markteintritt unter fairen Bedingungen unmöglich machen; Mietbewirtschaftungs- und Planungsvorschriften, die aus vielen städtischen Wohngebieten Elendsviertel gemacht haben; und schließlich Steuern, die vom Einkommen eines durchschnittlichen Arbeitnehmers die Hälfte verschlingen, wodurch beide Elternteile gezwungen werden, eine Ganztagsbeschäftigung auszuüben, und wodurch das traditionelle Familienleben zerstört wird.

Was sollte also ein Laie lesen, wenn er sich einen vernünftigen Einblick in die Debatte über die amerikanische Wirtschaftspolitik verschaffen möchte? Zu-

- Milton Friedman
- Friedrich Hayek
- Robert L. Bartley

mindest zu Anfang wäre es vermutlich am zweckdienlichsten, alles ‘Aktuelle’ zu vermeiden, denn schließlich verkaufen sich Bücher (wie zum Beispiel viele der oben genannten Titel) oft nur, weil sie auf wilden Übertreibungen basieren. Es wäre besser, sich mit den Grundlagen soweit vertraut zu machen, daß man wirtschaftliche Irrlehren jederzeit und in jeder Form erkennen kann. Zu diesem Zweck ist im gesamten englischen Sprachbereich kein Buch besser geeignet als Henry Hazlitts *Economics In One Lesson* (Wirtschaftswissenschaft in einer Lektion). Logischerweise müßte hierauf *Capitalism and Freedom* (Kapitalismus und Freiheit) von Milton Friedman folgen, wiederum gefolgt von *The Fatal Conceit* (Tödliche Einbildung) von Friedrich Hayek, der zwar kein Amerikaner ist, aber einen Großteil seines Arbeitslebens in den USA verbrachte. Die beste Bewertung der *Reaganomics*, der größten und umstrittensten Veränderung, die im wirtschaftlichen Denken der USA in den letzten fünfzig Jahren stattgefunden hat, ist wohl bei Robert L. Bartley in seinem Werk *The Seven Fat Years* (Die sieben fetten Jahre) zu finden. Mit einem solchen geistigen Arsenal bewaffnet, kann sich der Laie mit einem Gefühl der Sicherheit in die wirtschaftswissenschaftliche Abteilung seiner Buchhandlung um die Ecke begeben, im vollen Vertrauen darauf, jeden Scharlatan schon auf hundert Meter wittern zu können.

Der Text wurde von Wilfried Becker aus dem Englischen übersetzt.