

Karl Farmer

Warum handelspolitischer Protektionismus wieder politikmächtig und wirtschaftliche Freiheit zum Phantom wurden

Was die neue Wirtschaftstheorie dazu zu sagen hat

ABSTRACT 

Seit 2018 erheben die USA einseitig Zölle auf Importe von Waren und Dienstleistungen aus dem Ausland, insbesondere aus China. Warum wurde im wirtschaftlich höchst entwickelten Land der Welt ein Politiker Präsident, der ausdrücklich für außenhandelspolitischen Protektionismus eintrat? Warum schätzen US-Wähler und -Wählerinnen die wirtschaftliche Freiheit, billigere ausländische statt teurere heimische Güter kaufen zu können, weniger als das zweifelhafte Versprechen, die heimische Industrie wieder groß zu machen? Ist eigenverantwortliches Wirtschaften zum angstmachenden Phantom geworden, vor dem Donald J. Trump Schutz versprach? Diese Fragen beantwortet der Aufsatz in Anlehnung an neueste wirtschaftstheoretische Arbeiten weltweit führender Ökonomen so: Außenhandelspolitischer Protektionismus ist in den USA wieder politikmächtig geworden, weil im Rahmen der internationalen Angebotspolitik US-Globalisierungsverlierer nicht entschädigt werden konnten, weiße Untere-Mittelklasse-Männer in alten Industriegebieten der USA Statusängste gegenüber Andersfarbigen und Ausländern quälten, sich fast die Hälfte des US-Wahlvolks nicht mehr mit der Nation als Ganzem, sondern nur mit der eigenen sozialen Klasse identifizierte und weil vor Chinas WTO-Beitritt Freihandel-affine Wähler zu Nationalisten und sozial Konservativen wurden. Nach einer wirtschaftsliberalen Interpretation des Naturrechts muss wirtschaftliche Freiheit für sozial Konservative jedoch nicht zum Phantom werden.

Since 2018 the US unilaterally introduced tariffs on goods and services from abroad, in particular from China. Why did the electorate of the world's leading economic power vote for a politician as president who expressly advocates trade protectionism? Why did US voters sacrifice the economic liberty to buy cheap foreign goods instead of expensive domestic products in exchange for an uncertain promise to make American industry great again? Has autonomous free trade become a spectre Donald J. Trump can protect from?

This article answers these questions based on the latest work of globally leading economists: Protectionism against foreign trade has returned to political power in the United States because those that were unable to keep up with market globalisation were unable to find compensation. White middle-class men from struggling industrial regions could blame their insecurities on people of colour and foreigners. Almost half of the US electorate feels disconnected from the country as a whole and only identifies with their own social class. And because voters who supported free trade turned to nationalism and social conservatism in the wake of China becoming a member of the WTO. However, according to an economic-liberal interpretation of natural law, economic freedom does not have to become a villain conservatives have to be afraid of.

BIOGRAPHY

Karl Farmer, Univ.-Prof. i. R. Mag. Dr., Institut für Volkswirtschaftslehre der Karl-Franzens-Universität Graz; Honorarprofessor auf Lebenszeit an der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Babes-Bolyai Universität Cluj-Napoca.

Volkswirtschaftliche Fachpublikationen in referierten Zeitschriften im Bereich Mikrofundierung der Makroökonomik, Ressourcen- und Umweltökonomik, Internationale Ökonomik und Theorie der ökonomischen Globalisierung, Wachstums- und Innovationsökonomik.

E-Mail: karl.farmer@uni-graz.at

KEY WORDS

Freihandel; Identitätspolitik; Populismus; Protektionismus; soziale Identität; Statusängste; wirtschaftliche Freiheit

Einleitung

Im Vorjahr hat US-Präsident Donald J. Trump einseitig Importzölle auf Stahl, Aluminium und eine breite Palette chinesischer Waren zum Schutz von US-Arbeitsplätzen verhängt. Warum nur verhalf das Wahlvolk im wirtschaftlich höchst entwickelten Land der Welt einem Politiker an die Macht, der ausdrücklich für *außenhandelspolitischen Protektionismus*, d. h. die staatliche Abschottung heimischer Wirtschaftszweige gegenüber ausländischer Konkurrenz, eintrat? Warum hat fast die Hälfte der US-Wähler und Wählerinnen die wirtschaftliche Freiheit, billigere ausländische statt teurere heimische Güter kaufen zu können, aufgegeben für das zweifelhafte Versprechen, die heimische Industrie wieder groß zu machen? Ist eigenverantwortliches freies Wirtschaften zum *Phantom* geworden, vor dem ein machtvoll auftretender Präsidentschaftskandidat Schutz versprach?

Ist eigenverantwortliches freies Wirtschaften zum Phantom geworden, vor dem ein machtvoll auftretender Präsidentschaftskandidat Schutz versprach?

Dass handelspolitischer Protektionismus mit Trumps Wahl zum 45. US-Präsidenten wieder *politikmächtig* wurde, ist für die überwiegende Mehrheit der akademischen Ökonomen besorgniserregend und nur zum Teil verständlich. Besorgniserregend, weil mit der Verhängung von US-Importzöllen die seit siebzig Jahren anhaltende Tendenz *weltweit sinkender Importzölle* ins Gegenteil verkehrt und globale Wohlfahrts- und Wachstumsverluste in Kauf genommen werden. Zum Teil verständlich ist dieser „neue Protektionismus“, weil nach Zollsenkungen einige heimische Wirtschaftszweige (z. B. der US-Stahlsektor) der ausländischen Konkurrenz nicht mehr gewachsen sind, Unternehmen bankrott machen und Arbeitsplätze verloren gehen, Arbeit in anderen Wirtschaftszweigen jedoch nicht sofort oder gar nicht gefunden wird. Daraufhin wenden sich Vertreter der Wirtschaftszweige mit starker Auslandskonkurrenz an die Politik mit dem Ersuchen um Erhöhung von Importzöllen und erhalten diese auch, wenn die Wirtschaftsvertreter (finanzielle und ideelle) Unterstützung für die Regierung zusagen. (Grossman/Helpman 1994)

Diese Erklärung ist jedoch nur zum Teil befriedigend. Die außenhandelspolitische Rhetorik des jetzigen US-Präsidenten war nämlich an breitere Wählerschichten als nur die Mitglieder einzelner Wirtschaftszweige gerichtet. Trumps Botschaften stellen die Vorteile der bisher – über die multilaterale Welthandelsordnung – erzielten Freiheit in internationalen Wirtschafts-

beziehungen mit dem Hinweis auf das „Abschmelzen industrieller Kerne“ und den damit verbundenen Verlust von US-Arbeitsplätzen *grundsätzlich* in Frage. Obwohl in Meinungsbefragungen eine deutliche Mehrheit der US-Bevölkerung für Freihandel eintritt, akzeptierte mit der Stimme für Trump etwas weniger als die Hälfte der US-Wahlbevölkerung die Einschränkung der *wirtschaftlichen Freiheit*, Güter dort zu kaufen, wo sie am *billigsten* sind.

Materieller Nutzenverlust wird für Nutzengewinn aus der Abwehr des Statusverlusts und der Neuentdeckung mit einer sozialen Gruppe akzeptiert.

Die Erklärung dieser Entscheidung *gegen* das wirtschaftliche Eigeninteresse in den US-Wahlzellen im November 2016 bringt neuerdings Politikwissenschaftler (Mutz 2018) und Ökonomen (Grossman/Helpman 2018; Gennaioli/Tabellini 2018) dazu, neben dem Nutzen aus dem materiellen Güterkonsum auch den *psychosozialen Nutzen* aus wiederbelebten *Nationalstolz* und der *Identifikation* mit einer sozialen Gruppe, die für das eigene *Selbstwertgefühl* bedeutsam ist, als *entscheidungsrelevant* zu sehen. Wie unten ausgeführt wird, erzeugen ökonomische und/oder kulturelle Schocks soziale *Abstiegsängste* und bringen Individuen dazu, sich mit *anderen sozialen Gruppen* als bisher zu identifizieren. Materieller *Nutzenverlust* infolge einer Importzollerhöhung wird für den *Nutzengewinn* aus der Abwehr des Statusverlusts („America great again“) und der Neu-Identifikation mit einer sozialen Gruppe, die nur der *eigenen* ähnlich ist und sich von einer *Fremdgruppe* deutlich unterscheidet, akzeptiert. Diese Neuentdeckung hat es Trump ermöglicht, als politischer Unternehmer Anti-Elite-Vorbehalte („wir“ und „die“) zu schüren (Grossman/Helpman 2018, 20) und die Ängste der weißen unteren US-Mittelschicht (Mutz 2018) vor Statusverlust auszunutzen, um sein Ziel, Präsident zu werden, zu erreichen.

Für den Wahlerfolg eines dezidiert protektionistisch auftretenden Präsidentschaftskandidaten („I am a tariff man“) war nach Winkler (2017) auch das bis dahin herrschende *international-makroökonomische Politikumfeld* förderlich. Seit der *Freigabe* der *Wechselkurse* Anfang der 1970er-Jahre, der *makroökonomischen Angebotspolitik* von Reagan und Thatcher und der *Liberalisierung* des *internationalen Kapitalverkehrs* in den 1980er-Jahren war der Spielraum *nationaler Fiskalpolitik*, negativen Globalisierungsschocks gegenzusteuern, deutlich eingeschränkt. Seit den späten 1980er-Jahren geht es vor allem darum, die *internationale Wettbewerbsfähigkeit* jedes Landes zu erhalten bzw. zu steigern. Das war mit massiven *nationalstaatlichen Interventionsmaßnahmen* zu Gunsten der Globalisierungsverlierer (der

„Zurückgebliebenen“) nicht vereinbar. Die dieser „internationalen Angebotspolitik“ (Winkler 2017) geschuldete „Untätigkeit“ der Vorgänger-Präsidenten nahm Trump zum Anlass, über *handelspolitische Interventionen Tätigkeit* im Interesse der „Abgehängten“ zu beweisen.

Sozialer Konservatismus ist anscheinend nur um den Preis außenhandelspolitischen Protektionismus' zu haben.

Der wieder erstarkte außenhandelspolitische *Protektionismus* ist nicht nur als (fragwürdige) Politikerreaktion auf gewachsene Auslandskonkurrenz seit dem wirtschaftlichen Aufstieg Ostasiens zu sehen. Wie weiter unten in Anlehnung an Gennaioli und Tabellini (2018) gezeigt wird, sind es auch *kulturelle Schocks* (wie die Straffreistellung von Abtreibung, die Infragestellung der traditionellen Familie, die rechtliche Gleichstellung homosexueller mit heterosexuellen Partnerschaften usw.), welche eine Politik der Abschottung gegenüber dem Ausland verständlich machen. Von den 81 Prozent der US-Evangelikalen, die Trump gewählt haben, nennt bei Nachwahlbefragungen zwar nur ein kleiner Anteil die Anti-Abtreibungskampagne von Trump als Wahlmotiv. Für die meisten war Trump aber dennoch das geringere Übel, was ein Hinweis darauf ist, dass diese Wählergruppe auch die *gesellschaftspolitisch progressive* Politik Clintons verhindern wollte. Zurzeit scheint *sozialer Konservatismus* nur um den Preis *außenhandelspolitischen Protektionismus'* zu haben. Wirtschaftliche Freiheit scheint zum *Phantom*, das man fürchtet, geworden zu sein, und das gerade bei dem Teil der Bevölkerung, der *sozial konservativ* denkt. Aber ist diese aktuell politikbestimmende Opferung wirtschaftlicher Freiheit für eventuell höhere moralische Güter wie z. B. das Recht auf Leben von der Empfängnis bis zum natürlichen Tod aus einer breiteren meta-ökonomischen Perspektive zwangsläufig? Das ist die Frage, die zum Schluss dieses Beitrags kurz¹ behandelt wird.

Kontrollverlust nationaler Makropolitik und Trumps Protektionismus

Adalbert Winkler (2017) analysiert die Ursachen für Trumps Wahlerfolg primär aus einer *makroökonomischen* Perspektive. Er stellt zunächst fest, dass Trump den Niedergang der industriellen Kerne in den USA und das Stagnieren der Realeinkommen der (unteren) US-Mittelschicht seit den 1980er-Jahren brandmarkte und mit seiner Parole „Make America Great

¹ Dazu wäre eine differenzierte sozial-ethische Analyse nötig. Diese ist jedoch im Hinblick auf die eingeschränkte Fragestellung dieses Beitrags nicht möglich.

Again“ an die „goldenen“ 1950er-Jahre anknüpfte, als die USA nicht nur militärisch, sondern auch ökonomisch „great“ waren.

„Das Wirtschaftswachstum war [damals] hoch und es herrschte Vollbeschäftigung. Einkommen wie Vermögen waren viel gleicher verteilt als heute, die Arbeitsplätze sicherer und die Chancen für einen gesellschaftlichen und ökonomischen Aufstieg viel größer als heute.“ (Winkler 2017, 117)²

Mit seiner Wirtschafts- und Außenhandelspolitik möchte Trump den ökonomisch „abgehängten“ Amerikanern die guten Zeiten zurückbringen, die in den 1950er-Jahren herrschten. Aber ist dies *möglich*, wenn die Präsidenten vor Trump die oben diagnostizierten Fehlentwicklungen nicht zu verhindern vermochten? Dazu beschreibt Winkler (2017) die US-Wirtschaftspolitik der 1950er-Jahre, das Scheitern dieser Politik Anfang der 1970er-Jahre, den neuen Konsens einer „internationalen Angebotspolitik“ (Winkler 2017, 120), Trumps *Abkehr* davon sowie die Rolle *kultureller Faktoren* in Trumps politischem Kalkül.

Winkler führt die ökonomische Blüte der USA in den 1950er-Jahren auf den „nationalen Keynesianismus“ mit hohen Spitzensteuersätzen, expansiver Fiskal- und Geldpolitik und extrem eingeschränkter internationaler Kapitalmobilität zurück. Im Fest-Wechselkurssystem von Bretton Woods mit politisch anpassbaren Wechselkurs-Paritäten blieben die *Leistungsbilanzungleichgewichte* relativ *klein* im Unterschied zu den *großen Leistungsbilanzungleichgewichten* seit der *Liberalisierung* des internationalen Kapitalverkehrs in den 1980er-Jahren. Das Fest-Wechselkurssystem war Anfang der 1970er-Jahre kollabiert, weil die amerikanische Regierung die keynesianische Budgetpolitik als Deckmantel für die Finanzierung teurer Sozialprogramme und des Vietnamkriegs missbrauchte, was zur Inflation und 1971 zur Aufhebung der Bindung des US-Dollars an das Gold durch Präsident Nixon führte.

Das Scheitern des nationalen Keynesianismus an Inflation und außenwirtschaftlichen Turbulenzen bereitete den Weg für die erwähnte *internationale Angebotspolitik*, die nicht um eine ausreichende *gesamtwirtschaftliche Nachfrage* wie im Keynesianismus, sondern um das *gesamtwirtschaftliche Angebot* zunehmend offener Volkswirtschaften besorgt ist. Ziel der internationalen Angebotspolitik ist *international wettbewerbsfähig* zu sein oder es wieder zu werden. Das ist aus mehreren Gründen verständlich: *Erstens* werden die Wechselkurse der Währungen der in den 1970er-Jahren führenden Länder

² Winkler (2017) zeichnet die makroökonomische Situation etwas zu rosig. In den 1950er-Jahren erlebte die USA vier Rezessionen mit Arbeitslosenquoten bis 8 Prozent, und das durchschnittliche BIP-Wachstum der USA während der Eisenhower-Präsidentschaft war nur 2,5 Prozent jährlich. (Mitchell 2018) Richtig ist, dass der Anteil der US-Industrie am US-BIP in den 1950er-Jahren fast doppelt so hoch war, wie er heute ist.

seit 1973 durch Angebot und Nachfrage auf den Devisenmärkten bestimmt und nicht mehr von den nationalen Zentralbanken fixiert. *Günstige* nationale Produktionskosten (ein wichtiger Angebotsfaktor) *erhöhen* den realen Wert der *heimischen Währung*. *Zweitens* hat der technische Fortschritt in den Nachkriegsjahrzehnten zu einem dramatischen *Sinken* der *Transport- und Kommunikationskosten* zwischen den damals führenden Industrieländern (ohne Ostblock und kommunistisches Asien) geführt, was Ländern mit *günstigen Angebotsfaktoren* größere Vorteile verschaffte. *Drittens* haben die schlechten Erfahrungen, welche die Länder der „freien“ Welt mit der keynesianischen Nachfragepolitik machten, die Vorzüge einer Politik der *Angebotssteuerung* über Senkung der Spitzensteuersätze, Deregulierung privater Wirtschaftsaktivität und Privatisierung staatlicher Unternehmen in das Blickfeld *wirtschaftlicher Freiheit* zugeneigter Wirtschaftspolitiker (Reagan, Thatcher) gerückt. *Viertens* hat der Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems mit seiner strikten Beschränkung internationaler Kapitalbewegungen den Weg für *internationale Kapitalbewegungen* nach *rein ökonomischem Kalkül* freigemacht: Ein nationalstaatlich gesteuertes Finanzwesen wurde zu einem global marktgesteuerten. All das hat den Aktionsradius nationaler Fiskalpolitik zur Sicherung von Vollbeschäftigung und einer gleichmäßigen Einkommensverteilung deutlich eingeschränkt, es kam zu dem von Winkler (2017, 123) in Anlehnung an Rodrik (2011) be-dauerten *Kontrollverlust* nationaler Makropolitik.

Kontrollverlust nationaler Makropolitik

Von nun an war die nationale Produktions- und Beschäftigungsentwicklung stark von der Entwicklung der *Weltwirtschaft* abhängig. Diese wurde nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion, dem Fall des Eisernen Vorhangs, der Europäischen Integration und dem WTO-Beitritt Chinas sowie der Öffnung anderer bevölkerungsreicher asiatischer Länder (wie Indien) gegenüber dem Weltmarkt um ca. 1.6 Milliarden Anbieter von Arbeitsleistungen größer. Außerdem bot die nun *weltweit* starke *Verringerung* der internationalen Transport- und Kommunikationskosten den Unternehmen in den hoch entwickelten Ländern mit hohen Lohnkosten die Möglichkeit, die Produktion in das billigere Ausland zu *verlagern*. Dies kostete heimische Arbeitsplätze, die von relativ weniger qualifizierten Arbeitskräften besetzt waren. Außerdem hat der *technische Fortschritt*, der mit Computerisierung, Digitalisierung und dem *worldwide web* einherging, die Nachfrage nach *hochqualifizierten Arbeitskräften* beschleunigt und deren Löhne in die Höhe

getrieben, während die Nachfrage nach *weniger Qualifizierten* zurückging und deren Entlohnung trotz Wirtschaftswachstums stagnierte. Schließlich hat die Entwicklung von *internetbasierten Plattformen* die Bedeutung von *intangiblen Unternehmensinvestitionen* gegenüber klassischen Investitionen in Maschinen, Gebäuden und Grundstücken erhöht und die *Gewinne* erfolgreicher *Internetpioniere* enorm gesteigert, während die Einkommen wenig- und mittelqualifizierter weißer US-Amerikaner zurückgingen bzw. stagnierten, was Trump öffentlich beklagt hat.

Für die US-amerikanischen Präsidenten vor Trump waren dies bedauerliche, aber eben *unvermeidliche Folgen* der nun weltweiten (von Teilen Afrikas abgesehen) Arbeitsteilung zwischen weniger und höher entwickelten Ländern. Für die wenigen Kritiker dieses international-wirtschaftspolitischen *laissez faire* wie Rodrik (2011) war dies ein *Politikversagen*, das es Trump ermöglichte, die US-amerikanischen Verlierer der internationalen Angebotspolitik mit einer neuen Form des *Wirtschaftsnationalismus* („I am a tariff man“) für sich zu gewinnen. „Massive Einschränkungen von Freihandel und Zuwanderung sollen dem Nationalstaat seine Handlungsfähigkeit und damit auch seine Verantwortung für die wirtschaftliche Entwicklung zurückgeben.“ (Winkler, 2017, 125) Für Trumps Wähler aus der unteren Mittelschicht war die versprochene Abschottung gegenüber dem Ausland attraktiv, weil in den von Zöllen geschützten Branchen Arbeitsplätze (zumindest kurzfristig) erhalten bleiben und weniger Zuwanderung aus dem Ausland den *Druck* auf die *inländischen Löhne* der weniger Qualifizierten *verringert*. Beides versprach eine Verbesserung der wirtschaftlichen Situation von Trump-Wählerinnen und Trump-Wählern.

Die Verquickung wirtschaftsliberaler und gesellschaftsliberaler Positionen wird politisch genutzt.

Winkler (2017) weist aber auch auf die Bedeutung *soziokultureller* Faktoren für Trumps Wahlsieg über Clinton hin. Kern dieser Erklärung des Aufstiegs wirtschaftsnationalistischer Politiker ist die Ablehnung *gesellschaftsliberaler* Werthaltungen, wie sie die sozial progressive demokratische Präsidentschaftskandidatin verkörperte. Auch wenn die Verquickung wirtschaftsliberaler und gesellschaftsliberaler Positionen nicht denkwürdig ist, wird genau diese von machthungrigen Politikern genutzt, um für *wirtschaftsilliberale* Politik zu werben und diese auch durchzusetzen. Denn mit *staatlicher Protektion* heimischer Wirtschaftszweige gegenüber billigerer ausländischer Konkurrenz und einer *restriktiven Zuwanderungspolitik* lässt sich

leichter das Versprechen einlösen, *traditionelle (konservative) Werte* in Teilen der Bevölkerung zu schützen. Zusätzlich verspricht eine gesellschaftskonservative Politik unmittelbare *wirtschaftliche Vorteile* für die weißen US-Männer: Konzentrieren sich Frauen wieder auf ihre Rolle als Mütter und Hausfrauen, wird Abtreibung wieder strafrechtlich verfolgt, werden Ehen nur als heterogene Geschlechtsgemeinschaften akzeptiert und rechtlich (finanziell) bevorzugt, wird Zuwanderung aus Gründen der nationalen Sicherheit streng kontrolliert, verändern sich die *Knappheitsverhältnisse* auf den *Arbeitsmärkten* zugunsten der zum Handkuss gekommenen weißen US-Männer. Sie werden als „breadwinner“ wieder gebraucht, weil weniger von den „anderen“ verdrängt. Sie können wieder stolz auf ihr Land sein, genau das, was Trump mit seinem Wahlslogan „Make America great again“ versprach und nun dabei ist umzusetzen. Für Winkler (2017) ist es diese *Kombination* von *soziokulturellen* und ökonomischen Faktoren, welche den Sieg Trumps und die Niederlage der gesellschaftsliberalen Elite erklärt. Für diese war der Rückgang der amerikanischen Industrie durch den Einsatz arbeitssparender Technologien und die Verlagerung der Produktion ins billigere Ausland sowie die wenig kontrollierte Zuwanderung aus dem Ausland „alternativlos“, weil Ergebnis der *weltwirtschaftlichen Entwicklung*.³ Den von dieser Entwicklung „Abgehängten“ versprach Trump eine Alternative: den *nationalen Kontrollverlust* wegen der internationalen Angebotspolitik durch *Abschottung gegenüber dem Ausland* wieder wettzumachen.

Trump versprach den von der weltwirtschaftlichen Entwicklung „Abgehängten“ eine Alternative.

Schließlich erwähnt Winkler die *globale Finanzkrise 2007/2008* und die anschließende *große Rezession 2009* als *Verstärker* für die Akzeptanz wirtschaftsnationalistischer Politik. Der Beinahe-Kollaps des globalen Finanzsystems und die anschließenden Realeinkommens- und Wachstumsverluste gerade in den hoch entwickelten Ländern haben erstens das *Vertrauen* in das *marktwirtschaftliche System* auch bei jenen Einkommenschichten erschüttert, die bisher immer davon profitiert hatten. Zweitens hat die Politik im Angesicht des drohenden Untergangs des Finanzsystems zu „Rettungsmaßnahmen“ gegriffen, die den *Grundsätzen neoliberaler Wirtschaftspolitik* fundamental *widersprachen*. Die milliardenschwere staatliche Bankenrettung und die billionenschwere unkonventionelle Geldpolitik haben zwar den Kollaps verhindert, aber die politische Elite und die mediale Öffentlichkeit können nicht mehr *uneingeschränkt* die *weltweite*

³ Es ist darauf hinzuweisen, dass für die Inaktivität der US-Präsidenten vor Trump gegenüber den negativen nationalen Beschäftigungsfolgen der Globalisierung auch die gesellschaftliche Akzeptanz der Weltmarktöffnung in den USA verantwortlich war.

Marktwirtschaft unterstützen. Für den binnenwirtschaftlichen Rückzug des interventionistischen Staates über Steuersenkungen und Deregulierung nimmt man *außenwirtschaftliche Freiheitsbeschränkungen* wie jetzt in den USA hin.

Statusverlust und die Präferenz für protektionistische Außenhandelspolitik

Winkler (2017) führt die Wiederkehr protektionistischer US-Außenhandelspolitik auf die Untätigkeit der US-Regierungen vor Trump, den Verlust von US-Industriearbeitsplätzen durch eine *supranationale* Vollbeschäftigungs- und Umverteilungspolitik abzufedern, zurück. Dazu ist es in der Zeit vor Trump nicht gekommen und wird es auch in naher Zukunft nicht kommen. So bleibt nur innerstaatliche Umverteilung, aber mit Erich Weede (2018, 99) ist zu bezweifeln, ob „innerstaatliche Umverteilung zugunsten der Verlierer von Freihandel ausreicht, um die politischen Folgen der ‚schöpferischen Zerstörung‘ (im Sinne Schumpeters) aufzufangen“. Noch dazu, wenn es gar nicht die individuellen Job- und Einkommensverluste der von der Globalisierung „Abgehängten“ waren, welche die Wahlentscheidung für Trump und gegen Clinton bestimmt haben, wie Diana Mutz (2018) in einer vergleichenden empirischen Analyse von Wählermeinungsbefragungen vor den Präsidentschaftswahlen 2012 und 2016 zeigt. Es waren vielmehr Ängste, den hohen *sozialen Status* als Männer mit weißer Hautfarbe und christlichem Bekenntnis im Nordosten und mittleren Westen der USA („rust belt“) zu *verlieren*, die diese im Vergleich zur Wahl 2012 eher Trump und nicht Clinton wählen ließen.

Das Gefühl, in seinem Status bedroht zu sein, erzeugt Abwehrreaktionen.

Das Gefühl, in seinem erreichten Status bedroht zu sein, erzeugt *Abwehrreaktionen*. Die *erste* ist, dass der *status quo ante* sowie *hierarchische* soziale und politische Arrangements attraktiver werden. „Thus, conservatism surges along with a nostalgia for the stable hierarchies of the past.“ (Mutz 2018, 331) Die *zweite* Abwehrreaktion besteht darin, die *dominante eigene Gruppe* zu *verteidigen*, *Konformität* der Gruppenmitglieder mit den *Gruppennormen* zu betonen und *andere gesellschaftliche Gruppierungen* abzuwerten („wir“ und „die“). Man *fühlt sich gut*, wenn man zur dominanten Gruppe gehört, und, um diesen Zustand zu erhalten, werden bei Bedrohung kostengüns-

tige Maßnahmen wie die Stimmabgabe für Politiker, die versprechen, die Statusbedrohung zu beseitigen, ergriffen. Zwei Bedrohungen des gefühlten Gruppenstatus sind in den USA nach Mutz (2018) besonders stark: *Erstens* das Gefühl, als *Weißer* gegenüber den aufsteigenden *andersfarbigen* Mitbürgern sich im Abstieg zu befinden. *Zweitens* fühlen sich weiße US-Amerikaner von der wachsenden Abhängigkeit *vom Ausland* bedroht. Dieses Gefühl wird bestätigt durch ökonomische Daten, dass die USA bald nicht mehr die größte Volkswirtschaft der Welt sind und in nicht allzu ferner Zukunft China und Indien den Vortritt lassen müssen. Dazu kommt, dass circa die Hälfte der US-Bevölkerung der Meinung ist, dass der Handel mit dem Ausland (insbesondere mit China) Jobs im Ausland zu Lasten amerikanischer Arbeitsplätze schafft. Der Außenhandel wird als *Null-Summen-Spiel* (= was der eine gewinnt, verliert der andere) gesehen, eine Sicht, die eine *Bedrohung* für die *US-Dominanz* darstellt.

2016 haben sich *erstens* deutlich *mehr* Wähler und Wählerinnen als 2012 für die eher *konservative* republikanische Partei ausgesprochen und *zweitens* haben 2016 erkenntlich mehr Wähler und Wählerinnen als 2012 den *internationalen Handel negativ* bewertet. 2016 war überdies der *Abstand* zwischen der durchschnittlichen *Wählermeinung* zum *Außenhandel* und der *wahrgenommenen Position* des Präsidentschaftskandidaten bei Trump deutlich geringer als bei Clinton. Daraus schließt Mutz (2018, 334), „that it was change in how candidates positioned themselves on status threat-related issues [...] that predicted increasing support for the Republican candidate in 2016.“ Und: „[T]he candidates’ changing relative positions on trade account for the greatest net impact on Trump support.“ (Mutz 2018, 336) Nicht so sehr die ökonomischen Probleme in den alten US-Industriegebieten, sondern die *Gefühle* der *Statusbedrohung* der bisher dominanten Bevölkerungsschicht haben die Präsidentschaftswahl 2016 entschieden. Trumps *Wahlslogans* waren *näher* als die seiner Konkurrentin an Positionen der *statusbedrohten* Amerikaner und Amerikanerinnen.

Identitätspolitik und protektionistische Außenhandelspolitik

Diese Ergebnisse der empirischen Untersuchung von Mutz (2018) weisen auf die Bedeutung von Gruppenstatus bei der Bildung politischer Präferenzen hin. Diesen Hinweis berücksichtigen einige neue Arbeiten von Wirtschaftstheoretikern (Gene M. Grossman und Elhanan Helpman [2018]; Nicola Gennaioli und Guido Tabellini [2018]), in denen diese *psychosoziale*

Komponenten in *polit-ökonomische Modelle des Parteienwettbewerbs* einbeziehen. Das Ziel der Modellanalyse von Grossman und Helpman (2018), die anschließend überblicksmäßig dargestellt wird, ist zu erklären, warum ein Zoll auf ausländische Waren (Importzoll) sowohl im *Interesse der Wähler und Wählerinnen* als auch der politischen Partei bzw. des *Kandidaten*, der den Zoll propagiert, ist.

Grossman und Helpman (2018) stellen zu Beginn fest, dass die in den letzten Jahren in hoch entwickelten Ländern gestiegene Präferenz in der Wählerschaft für eine protektionistische Außenhandelspolitik nicht mehr wie in den 1980er- und 1990er-Jahren mit dem politischen Lobbying von *Sonderinteressengruppen* wie den von Auslandseinfuhren bedrohten Industrien erklärt werden kann. Es sind wesentlich *breitere Bevölkerungsschichten*, die gegen Abhängigkeit vom Ausland und Einfuhren aus dem günstigeren Ausland eingestellt sind. Um diesen von Mutz (2018) für die USA empirisch dokumentierten Meinungswandel zu erklären, ist ein genauer Blick auf Veränderungen in *Politik-Präferenzen* breiterer Wählerschichten nötig. Dabei zeigt sich, dass die handelspolitischen Wählerpräferenzen sich nicht allein am *materiellen Eigeninteresse*, sondern auch am *Wohlbefinden* der Mitglieder jener *sozialen Gruppen*, mit denen sich die betreffende Person *identifiziert*, orientieren. Das ist kein universeller Altruismus, sondern ein *partikulärer*, indem Individuen sich nur um das Wohlbefinden jener Personen kümmern, die ihnen ähnlich erscheinen. Durch ökonomische und kulturelle Schocks ausgelöste *Veränderungen* in der *sozialen Identifikation* können dann unerwartete *Sprünge* in der *Außenhandelspolitik* auslösen.

Politische Präferenzen orientieren sich nicht allein am materiellen Eigeninteresse, sondern auch an dem ähnlich erscheinender Personen.

Sozialpsychologen definieren *soziale Identität* als „the individual’s knowledge that he belongs to certain social groups together with some emotional and value significance to him of the group membership“. (Tajfel 1974, 31) Die Theorie sozialer Identität „studies how identification with a group influences individual perceptions and behavior“ (Gennaioli/Tabellini 2018, 5). Die mit der Theorie sozialer Identität verwandte Theorie der *Selbstkategorisierung* (Turner et al. 1987) „studies primarily which of the many possible groups (e. g. occupational, religious, etc.) an individual identifies with“ (ebenda). Beide Theorien gehen davon aus, dass Individuen ihre sozialen Bezugsgruppen nach dem *Selbstwert* wählen, den sie aus der *Identifizierung* mit einer bestimmten Gruppe beziehen. Dabei müssen die Indivi-

duen in den Gruppen, mit denen sie sich identifizieren, weder „akzeptiert“ werden noch die als Bezugsgruppe identifizierten Mitglieder ähnliche Ansichten haben wie das Individuum. Vielmehr vergleicht sich das einzelne Individuum mit einem *prototypischen* Bezugsgruppenmitglied und bezieht Befriedigung aus dem *Status*, den die *Bezugsgruppe* in der Gesellschaft genießt. Die Bezugsgruppen als soziale Kategorien unterscheiden sich nach Nationalität, Ethnie, Geschlecht, Beruf, Religion und können je nach politischem, ökonomischem und kulturellem Kontext *bedeutsam* (*salient*) werden.

Die Selbstwertschätzung steigt, wenn das Individuum sich an die Verhaltensnormen einer sozialen Bezugsgruppe anpasst.

Nach Akerlof und Kranton (2000) bezieht ein Individuum *Nutzen* nicht nur aus dem Konsum von materiellen Gütern, sondern auch aus *Selbstwertschätzung*, die steigt, wenn das Individuum sich an die Verhaltensnormen einer sozialen Bezugsgruppe anpasst. Shayo (2009) modelliert diese Idee so, dass ein Individuum einen *Nutzengewinn* erfährt, wenn es sich mit einer Gruppe mit *hohem sozialen Status* identifiziert, aber *Nutzen einbüßt*, wenn es sich mit einer Gruppe identifiziert, deren prototypisches Mitglied weit von der eigenen Einschätzung bezüglich einer sozialen Kategorie entfernt ist. Shayo (2009) definiert eine *soziales Identitätsgleichgewicht* als einen Zustand, in dem sich die Individuen selbst kategorisieren innerhalb einer Menge von *bedeutsamen* (*salient*) Identitätsgruppen, abhängig von den Handlungsweisen und den Handlungsergebnissen der anderen, wobei die von den Politikern und dem Politikumfeld induzierten Handlungen und ihre Ergebnisse die Identitätsentscheidungen der Individuen bestimmen. Eine Variante des sozialen Identitätsgleichgewichts wenden Grossman und Helpman (2018) auf das *Heckscher-Ohlin*-Modell des Handels von Produkten zweier Industriesektoren zwischen zwei kleinen⁴ Ländern an, welche die *Weltmarktpreise* ihrer Produkte als von außen *vorgegeben* betrachten. In jedem Land gibt es nur zwei Produktionsfaktoren, nämlich *höher* und *geringer qualifizierte Arbeit*. Mit diesen wird ein Produkt für den *Export* und ein anderes, das mit einem vom Ausland *eingeführten Produkt konkurriert*, hergestellt. Die Produktion des Exportgutes benötigt relativ viel höher qualifizierte Arbeit, während das Importgut relativ viel geringer qualifizierte Arbeit nutzt. Die besser qualifizierten Individuen zählen sich zur *Oberschicht* der Gesellschaft des Landes, sind aber in der Minderheit, und identifizieren sich selbst mit der „Elite“ des Landes. Die geringer qualifi-

⁴ Im Peer Review-Verfahren wurde zu Recht darauf hingewiesen, dass das in der Folge dargestellte Modell einer kleinen offenen Volkswirtschaft auf die USA nicht anwendbar ist. Die Vereinigten Staaten von Amerika sind eine große offene Volkswirtschaft vor allem gegenüber China, das US-Präsident Trump mit Importzöllen auf chinesische Produkte bekämpfen möchte. Die große offene unterscheidet sich von der kleinen offenen Volkswirtschaft jedoch nur durch den *Terms of Trade*-Effekt, der besagt, dass durch



zierte Mehrheit identifiziert sich mit der (*unteren*) *Mittelklasse*. Zusätzlich, aber nicht ausschließend können sich die Mitglieder sowohl der Elite wie auch der Mittelklasse mit der breiteren sozialen Kategorie der „Nation“ (z. B. „Amerikaner“) identifizieren. Wie Shayo (2009) nehmen Grossman und Helpman (2018) an, dass der *nicht-materielle Nutzengewinn* aus der individuellen Identifizierung mit einer sozialen Gruppe bestimmter Kategorie mit dem vermuteten Status dieser Gruppe *steigt*. Den Gruppenstatus messen die Autoren anhand des Lebensstandards (*Lohneinkommens*) des durchschnittlichen Gruppenmitglieds. Die *psychologischen Kosten* der *Identifizierung* nehmen dagegen mit dem Abstand der eigenen ökonomischen und kulturellen Charakteristiken des Individuums vom prototypischen Bezugsgruppenmitglied zu. Hierbei kommt die *kognitive Dissonanz* zum Tragen, die auftritt, wenn man sich mit jemandem identifizieren soll, der anders als man selbst ist.

Was das *politische System* betrifft, unterstellen Grossman und Helpman (2018) *zwei* Parteien (wie typisch für die USA) mit fixen ideologischen Konzepten. Die Individuen in ihrer Funktion als Wähler und Wählerin unterscheiden sich in ihrer Präferenz für eine der beiden Parteien. Im Wahlwettbewerb nutzen die Parteien die *Außenhandelspolitik*, nämlich die Höhe eines *Wertzolls* auf das eingeführte Produkt, um damit um Wählerstimmen zu konkurrieren. Ein Individuum wählt eine Partei, wenn die Präferenz für die vorgeschlagene Handelspolitik dieser Partei die Präferenz für die ideologische Konzeption der rivalisierenden Partei überwiegt. Im sozialen Identitätsgleichgewicht konvergieren beide Parteien in Bezug auf die Höhe des Einfuhrzolls.

Für die Zwecke dieser Arbeit ist zentral, ob sich durch die *Einbeziehung sozialer Identitäten* und der *Selbst-Kategorisierung* der Individuen die *Außenhandelspolitik* ändert. Dazu ist zunächst festzustellen, dass in der oben beschriebenen Marktwirtschaft eines kleinen Landes *ohne soziale Identifizierung* der *wohlfahrtsmaximierende* Zoll immer gleich *Null* ist, d. h. komplett *freier Außenhandel* ist wohlfahrtsmaximal. *Wirtschaftsfreiheit* im Inland und *zwischen* In- und Ausland ist für das Gemeinwohl dieses Landes am besten. Das ändert sich, wenn die Individuen die Nutzen und Kosten sozialer Identifizierung in ihrem Nutzenkalkül mit berücksichtigen. Um das Warum und Wie verständlich zu machen, führen Grossman und Helpman (2018, 3) ein *Identifikationsregime* ein, das eine *Liste* aller *sozialen Bezugsgruppen*, mit denen sich die Bewohner des kleinen Landes *identifizieren*, darstellt. In dem einfachen Modell mit zwei Typen von Individuen gibt es nur *vier* Identifikationsregimes: Höher qualifizierte Individuen können sich mit der *Elite*

einen Importzoll die Preise der Importgüter sinken und das Inland dadurch einen Wohlfahrtsgewinn verzeichnet. Das hat zur Folge, dass zollfreier Freihandel für das Inland nicht mehr wohlfahrtsmaximierend ist und die Effekte der Identitätspolitik nicht mehr so klar hervortreten. Um diese Effekte möglichst klar darstellen zu können, folgt der Autor Grossman und Helpman (2018), die mit Blick auf die USA mit dem Modell einer kleinen offenen Volkswirtschaft argumentieren. Das schränkt die Anwendbarkeit dieses Modell zur Erklärung des neuen US-Protektionismus jedoch nicht wesentlich ein, weil der *Terms of Trade*-Effekt nur die ökonomische, nicht aber die psychosoziale Erklärung der Wählerpräferenz für Protektionismus ändert.

als sozialer Gruppe identifizieren oder nicht, oder sie identifizieren sich mit der *Nation* oder nicht. Ähnlich können sich geringer qualifizierte Individuen mit der *Mittelklasse* oder der *Nation* bzw. mit keinem oder mit beidem identifizieren.

Von besonderem Interesse sind Situationen, in denen eine Veränderung im politischen oder wirtschaftlichen Umfeld zu einer Änderung des *Identifikationsregimes* führt. Ein markantes Beispiel ist die von Mutz (2018) festgestellte Änderung in den Wählerpräferenzen zwischen 2012 und 2016, die meist als ein Wiederaufleben von „Populismus“ interpretiert wird. Müller (2016, 40) folgend, ist Populismus „a specific form of identity politics in which a group of voters rejects the elite members of society’s claims to moral legitimacy“. „Populists do not just criticize elites; they also claim that they and only they represent the true people.“ (Ebenda) Populistische Politiker befürworten *Politiken*, die ihrer Meinung nach zu Recht die *Interessen* der „korrupten“ Segmente der Gesellschaft *missachten*, während sie den Interessen des „realen“ Volkes („kleinen Mannes“) dienen.

Veränderungen im politischen oder wirtschaftlichen Umfeld können zu einer Änderung des Identifikationsregimes führen.

Um den Schwenk zum Populismus im Modell abzubilden, starten Grossman und Helpman (2018) mit einem Identifikationsregime, in dem sich die geringer Qualifizierten nicht nur als (untere) Mittelklasse, sondern sich mit der gesamten Bevölkerung eines Landes, also auch den *höher Qualifizierten*, identifizieren. Infolge einer *populistischen Revolution* ändert sich das *Identifikationsregime*. Die *geringer Qualifizierten* hören auf, sich mit *all* ihren Mitbürgern und Mitbürgerinnen zu identifizieren, sondern sie setzen die „Nation“ mit ihrer *eigenen Bezugsgruppe gleich*. Die Autoren beschreiben genau die Änderungen in den Modellparametern, die eine solche Veränderung im Identifikationsregime bewirken und untersuchen die Konsequenzen für die Außenhandelspolitik im sozialen Identifikationsgleichgewicht. Sie können zeigen, dass das neue Identifikationsregime einen *diskreten Sprung* zu einem *hohen Importzoll* induziert.

Um die Logik hinter diesen Ergebnissen besser verständlich machen zu können, wird die Modellwirtschaft etwas genauer beschrieben. *Materiellen Nutzen* beziehen sowohl die geringer als auch die höher Qualifizierten aus dem Konsum des Exportgutes und des anderen Gutes, das sowohl im Inland produziert als auch aus dem Ausland importiert werden kann (z. B. Autos). Das typische Wirtschaftssubjekt in der kleinen offenen Volkswirt-

schaft zieht aber auch Nutzen aus der Identifikation mit jenen Gruppen in der Gesellschaft, welche für das Individuum *emotional bedeutsam* sind (*psychosozialer Nutzen*). Der psychosoziale Nutzen hat zwei Komponenten: eine positive und eine negative. Einerseits *steigt* das *Selbstwertgefühl* eines Individuums, wenn es sich als Teil einer *geschätzten Gruppe* sieht, und zwar umso *mehr*, je *höher* der *soziale Status* der Bezugsgruppe ist. Andererseits entsteht *kognitive Dissonanz*, wenn sich ein Individuum mit einer von ihm sehr unterschiedlichen Gruppe identifizieren soll, d. h. die *negative Komponente* des psychosozialen Nutzens ist eine *steigende Funktion* der *Differenz* des materiellen Wohlbefindens des Individuums zum Status einer sozialen Bezugsgruppe, die entweder die „Arbeiterklasse“ (= geringes Durchschnittseinkommen), die „Elite“ (= hohes Durchschnittseinkommen) oder die „Nation“ (= mit dem Bevölkerungsanteil gewichtete Summe des Arbeiterklassen- und Eliteeinkommens) ist. Ein geringer oder höher qualifiziertes Individuum wird sich mit *der* sozialen Gruppe identifizieren, für die der *psychosoziale Gesamtnutzen* (Identifikationsnutzen minus Identifikationskosten) *nicht negativ* ist, andernfalls identifiziert es sich nicht. Unter bestimmten Annahmen verbleiben für jedes Qualifikationsniveau nur mehr zwei Möglichkeiten der Identifikation: entweder mit der jeweils eigenen Gruppe oder mit der breiten Nation oder auch nicht. Die *vier* Identifikationsregimes sind:

- (0,0) = weder die geringer noch die höher Qualifizierten identifizieren sich mit der Nation,
- (0,1) = die höher Qualifizierten identifizieren sich nicht mit der Nation, wohl aber die geringer Qualifizierten,
- (1,0) = die höher Qualifizierten identifizieren sich mit der Nation, die geringer Qualifizierten nicht,
- (1,1) = sowohl geringer als auch höher Qualifizierte identifizieren sich mit der Nation.

Der Wettbewerb der beiden Parteien mit klar unterscheidbaren ideologischen Positionen um die Wählerstimmen führt zum Ergebnis, dass Politiken vorgeschlagen werden, welche die Summe der Wählernutzen so groß wie möglich machen. Als Politikinstrument wird ein Wertzollsatz $t \geq 0$ gewählt, der den Inlandspreis des Gutes p , das importiert wird, um den Zollsatz gegenüber dem Weltmarktpreis q erhöht: $p = (1 + t)q$. Welcher Wertzollsatz ist das Ergebnis des politischen Wettbewerbs? Wie man intuitiv vermuten kann, ist die Beziehung zwischen dem *Inlandspreis* des *Import-*

gutes und den *Lohneinkommen* der weniger und höher Qualifizierten für die optimale Politik bedeutsam. Die Löhne der weniger bzw. höher Qualifizierten reagieren auf den Inlandspreis des Importgutes nach dem berühmten *Stolper-Samuelson-Theorem*: Ein durch den Zoll höherer Preis des Importgutes lässt den Lohn der weniger Qualifizierten mehr als proportional zur Preiserhöhung steigen, d. h. der *Reallohn* der *weniger Qualifizierten steigt*, während der *Reallohn* der *höher Qualifizierten sinkt*. Ein *höherer Zoll verringert* demnach die *Lohnungleichheit*.

Summiert man den individuellen Gesamtnutzen über beide Qualifikationsgruppen, erhält man jene *politische Zielfunktion*, die durch die Wahl des Wertzollsatzes maximiert wird – unter der Nebenbedingung, dass alle Identitätsentscheidungen *individuell rational* sind. Wenn sich eine oder beide Qualifikationsgruppen mit der Nation identifizieren, taucht in der politischen Zielfunktion (= Gesamtnutzenfunktion) die *Lohndivergenz* zwischen höher und weniger Qualifizierten auf. Dann wird die *Abneigung* gegen *Lohnungleichheit* zu einem Element der Außenhandelspolitik. Allerdings nicht, weil die Wähler Fairness schätzen, sondern weil man bei Identifikation mit der Nation als ganzer einen *Preis* für die *Identifikation mit Ungleichen* zahlt. Den will man über den Zoll so gering wie möglich halten. In Anlehnung an Grossman und Helpman (2018, 12, 18) werden in Abb. 1 die optimalen Zollsätze (Inlandspreise) gezeigt, welche die Politik unter den vier Identifikationsregimes wählt, und es wird veranschaulicht, warum es zu einem sprunghaften Anstieg des Zollsatzes bei Populismus kommt.

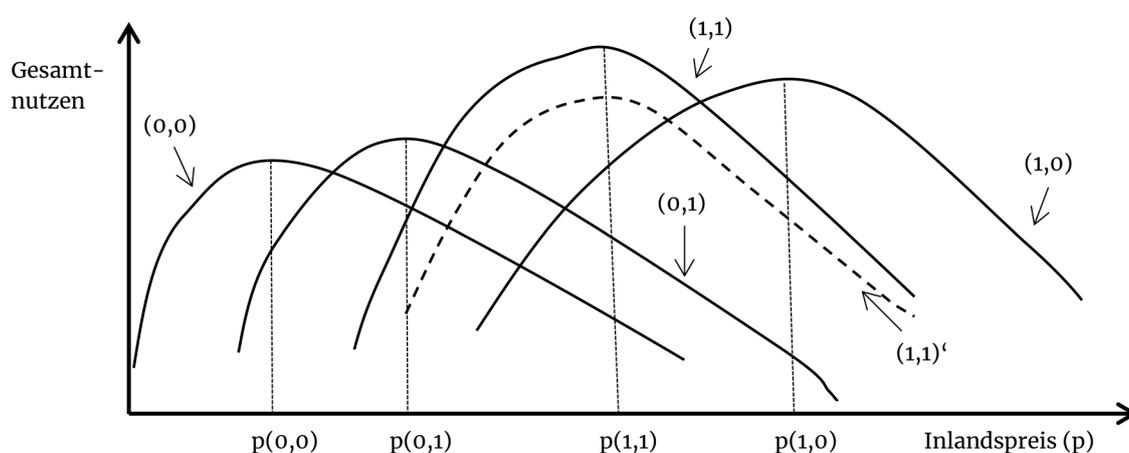


Abb. 1: Wohlfahrtsmaximale Inlandspreise in den vier Identifikationsregimen und „populistische“ Revolution. Quelle: Abb. 1 und 2 bei Grossman/Helpman 2018, 12, 18. Eigene Bearbeitung.

In der Abb. 1 ist auf der waagrechten Achse der Inlandspreis des Importgutes p und auf der senkrechten Achse das davon abhängige Gesamtnutzenniveau aufgetragen. In der Abbildung sind vier stark gezeichnete und eine unterbrochene, umgekehrt U-förmige Kurven dargestellt, welche die Verläufe der Gesamtnutzenfunktion für die vier Identifikationsregimes $(0,0)$, $(0,1)$, $(1,1)$, $(1,0)$ sowie $(1,1)'$ zeigen. Die ganz linke Kurve, mit $(0,0)$ bezeichnet, entspricht dem Identifikationsregime, in dem sich weder die geringer noch die höher Qualifizierten mit der Nation identifizieren. Die von links nach rechts gesehen nächste Kurve, die mit $(0,1)$ bezeichnet ist, symbolisiert das Identifikationsregime, in dem sich nur die geringer Qualifizierten auch mit der Nation identifizieren. Die in der Mitte gelegene Kurve, die mit $(1,1)$ indiziert ist, entspricht dem Identifikationsregime, in dem sich sowohl die weniger als auch die höher Qualifizierten auch mit der Nation identifizieren. Die am weitesten rechts befindliche Kurve stellt das Identifikationsregime $(1,0)$ dar, in dem sich nur die höher Qualifizierten mit der Nation identifizieren.

In Abb. 1 wird das globale Nutzenmaximum zunächst beim Inlandspreis $p(1,1)$ mit dem Zollsatz $t(1,1) = [p(1,1) - q]/q$ erreicht. Wenn die Politiker diesen Zollsatz festlegen, kann man zeigen, dass sich die beiden Wählergruppen mit dem herrschenden *Identifikationsregime im Eigeninteresse identifizieren*. Das gilt auch für die Inlandspreise $p(0,1)$ und $p(1,0)$, und auch für die *Freihandelspolitik*, bei welcher $t(0,0) = 0$ und daher $p(0,0) = q$ ist. Wird das globale Nutzenmaximum bei einem Zollsatz von Null erreicht, identifizieren sich beide Qualifikationsgruppen jeweils nur mit ihrer eigenen sozialen Gruppe, aber nicht mit der Nation als Ganzes. Der optimale Zoll ist wie *ohne soziale Identifikation* gleich Null, obwohl sowohl die weniger wie auch die höher Qualifizierten sich mit der jeweils eigenen sozialen Gruppe identifizieren, d. h. sich um das Wohlergehen der anderen in der *eigenen* Gruppe sorgen. Es kommt dennoch zu *keiner* *Protektion* der heimischen Wirtschaft, weil die Interessen der weniger Qualifizierten genau den Interessen der höher Qualifizierten *entgegengesetzt* sind und sich ihre Interessen *neutralisieren*: Während die weniger Qualifizierten einen Zoll gegenüber dem Freihandel präferieren, möchten die höher Qualifizierten einen negativen Zoll (= Einfuhrsubvention).

Wird dagegen das globale Nutzenmaximum bei $p(1,0)$ erreicht – hier identifizieren sich nur die höher Qualifizierten mit der Nation –, dann enthält die zu maximierende Nutzenfunktion neben dem aggregierten materiellen Nutzen eine Komponente, die mit der *Lohndifferenz abnimmt*. Das sind die *psychischen Kosten* für die höher Qualifizierten, wenn sie sich nicht nur mit

Ihresgleichen identifizieren. Weil mit höherem Zoll die Lohnungleichheit sinkt, ist im Nutzenmaximum der Zollsatz *größer* als *Null* und sogar größer als beim Inlandspreis $p(1,1)$, wenn der Bevölkerungsanteil der höher Qualifizierten nicht zu groß ist. Ähnlich geht die Argumentation beim Identifikationsregime $(0,1)$. Bürger und Bürgerinnen votieren also für *außenwirtschaftliche Protektion*, wenn die Identifikation (über die Nation) mit der anderen sozioökonomischen Gruppe *psychische (Dissonanz-)Kosten* verursacht.

Was passiert, wenn sich die geringer Qualifizierten nicht mehr mit der gesamten Nation, sondern nur mehr mit dem Prototypen der Arbeiterklasse identifizieren?

Nun komme es zu einem *Wandel* in der *Selbstidentifikation* der geringer Qualifizierten, und zwar so, dass die geringer Qualifizierten, die sich vorher mit der gesamten Nation identifiziert hatten, sich nur mehr mit dem *Prototypen* der *Arbeiterklasse* identifizieren. Das Identifikationsregime wechselt von $(1,1)$ zu $(1,0)$. Die höher Qualifizierten werden als „korrupte Elite“ *punziert*, mit der sich die *untere Mittelklasse* nicht mehr *identifizieren* kann. Die Einführung arbeitssparender Technologien (IT und Roboter) oder ein geringerer Weltmarktpreis wegen billiger Auslandskonkurrenz (einzeln oder zusammen) lösen diesen *Wechsel* im Identifikationsregime aus, der einen *diskreten Sprung* im optimalen Zollsatz induziert.

Vor dem Regimewechsel erreicht die aggregierte Nutzenkurve ein globales Maximum beim Inlandspreis $p(1,1)$. Wenn z. B. neue Technologien die Arbeitsproduktivität erhöhen, verschiebt sich die $(1,1)$ -Kurve nach unten und leicht nach rechts, wie die strichlierte Kurve $(1,1)'$ unterhalb der $(1,1)$ -Kurve in Abb. 1 zeigt. Dabei liegt der Hochpunkt der $(1,1)$ -Kurve nur knapp über dem Hochpunkt der $(1,0)$ -Kurve. Nach der Verschiebung der $(1,1)$ Kurve nach unten wird der *Hochpunkt* der $(1,0)$ -Kurve zum *globalen Maximum*. Anstelle einer kleinen Anhebung des Zollsatzes, wenn das globale Maximum auf der $(1,1)'$ -Kurve zu liegen käme, wird nun der Zollsatz von der Politik sprunghaft von $t(1,1) = [p(1,1) - q]/q$ auf $t(1,0) = [p(1,0) - q]/q$ erhöht, um dem Wechsel in der sozialen Identifizierung der geringer Qualifizierten Rechnung zu tragen, und das, wenn der Anteil der höher Qualifizierten an der Bevölkerung nicht zu groß ist. Denn es sind zwei *gegenläufige Kräfte* am Werk: Einerseits erzielt die Gruppe der geringer Qualifizierten *keinen Nutzengewinn* mehr aus der Identifizierung mit der Nation als Ganzem, was den Umverteilungsnutzen einer Zollerhöhung verringert, andererseits fallen nun die *psychischen Dissonanzkosten* der Identifizierung mit

„Andersartigen“ weg, was *Protektion* weniger *kostspielig* macht. Die *Protektion* nimmt zu, wenn der letzte Effekt *stärker* als der erste ist, und das ist genau in der Abb. 1 der Fall.

Aus *rein ökonomischer Sicht* ist protektionistische Außenhandelspolitik in einer kleinen offenen Volkswirtschaft *irrational*, weil sie dem *Eigeninteresse* des Durchschnittsbürgers zuwiderläuft. Das gilt nicht mehr, wenn man das individuelle *Eigeninteresse* nicht auf den Nutzen aus dem Güterkonsum beschränkt. Als *soziales Wesen* orientiert sich eine rationale Wählerin nicht nur an den voraussichtlichen Effekten eines Wahlprogramms auf ihren *materiellen Nutzen*, sondern auch an *psychischen Größen* wie Stolz, soziale Akzeptanz und Selbstwert. Sie entscheidet sich für jene Politik, welche sie *seelisch zufrieden*, aber *nicht notwendigerweise reich* macht. Die Sozialpsychologie lehrt, dass *seelische Zufriedenheit* und *Selbstwert* zum Teil daher kommen, dass das Individuum sich als Mitglied einer *sozialen Bezugsgruppe* sieht. Das Individuum sucht *Bestätigung* von *anderen* und möchte *dazugehören*. Der Einzelne identifiziert sich mit *Mitmenschen*, die er *schätzt*, er erlebt *Genugtuung*, wenn die *Bezugsperson erfolgreich* ist, *Unbehagen*, wenn die *Bezugsperson nicht erfolgreich* ist. Daher ist es naheliegend, das *Wohlergehen* von *anderen*, mit denen sich jemand *identifiziert*, als Teil der *eigenen Bedürfnisbefriedigung* zu sehen und Politiken zu unterstützen, die den *Bezugspersonen* wie einem *selber* nützen. *Identitätspolitik* ist dann die logische Konsequenz dieses Denkens. *Protektionistische Außenhandelspolitik* als Teil dieser *Identitätspolitik* maximiert den *materiellen* und *psychosozialen* Nutzen des Durchschnittsbürgers in der kleinen offenen Volkswirtschaft.⁵

Identitätspolitik ist die logische Konsequenz.

Identifizierung ist völlig freiwillig und lässt sich nicht von außen erzwingen. Insoweit Identität *Selbstkategorisierung* widerspiegelt, wird sie auf *wirtschaftlichen* und *kulturellen Wandel* reagieren. Weil Identität politische Präferenzen beeinflusst, beeinflussen Veränderungen des Identifikationsregimes politische Ergebnisse. Soziale Identifizierung erfolgt in diskreten (sprunghaften) Schritten: Man ist Teil einer *Eigengruppe* (In-Group) oder Teil einer *Fremdgruppe* (Out-Group). Starke Veränderungen in den politischen Präferenzen, die als „populistische Revolution“ bezeichnet werden, sind seit 2015 in den USA und anderen reichen Ländern zu beobachten. *Populismus* wird als *Identitätspolitik* verstanden, wo sich der Einzelne nicht mehr *breit* mit der *Nation*, sondern enger mit seiner *eigenen Bezugsgruppe* identifiziert. Die andere „elitäre“ Gruppe wird als korrupt punziert, und die

⁵ Das gilt genauso in einer großen offenen Volkswirtschaft wie der USA, weil der *Terms of Trade*-Effekt in der großen offenen Volkswirtschaft die psychosozialen Nutzenkomponenten nicht tangiert.

geringer Qualifizierten sehen die *Elite* nicht mehr als *berechtigte Quelle* ihres *nationalen Stolzes*. Es kommt zu einem Wandel im Identifikationsregime von *breit* zu *eng*, unabhängig davon, ob das technische Fortschritt oder die Globalisierung verursacht hat. Wenn der Anteil der Elite an der Bevölkerung nicht zu hoch ist, wird Außenhandelsprotektion abrupt eingeführt, selbst wenn nicht die billigeren Importe der Auslöser sind.

Einstellungsverzerrung, politische Spaltung und Protektionismus

Wie Grossman und Helpman (2018) fragen auch Andrea Gennaioli und Guido Tabellini (2018) nach den Mechanismen hinter der in den letzten Jahren gestiegenen *Präferenz* für *protektionistische Handelspolitik*. Im Unterschied zu jenen Autoren ist in ihrem polit-ökonomischen Modell Identifikation nicht auf den Status bezogen, sondern beeinflusst die Politik durch *Einstellungen* (*beliefs*) der Wählerinnen und Wähler. Wie die Politikwissenschaft zeigt, haben Wählereinstellungen oft die Eigenschaft, *verzerrt* zu sein und (angstmachende) Fakten zu übertreiben. So zeigen Alesina et al. (2018), dass sowohl US- wie auch EU-Bürger die tatsächliche Anzahl der im Land lebenden Zuwanderer um ein Mehrfaches überschätzen, wobei die Überschätzung in der politisch konservativen Bevölkerung deutlich höher ist. Gennaiolis und Tabellinis (2018) Modellansatz fokussiert auf diese *Einstellungsverzerrungen* sowie die (handels-)politischen Konsequenzen und ergänzt so Grossman und Helpman (2018).

„*Why do losers from free trade become nationalistic, hate immigrants and turn socially conservative? Why do they vote for platforms that include policies that seem to run counter some of their interests, such as tax cuts or unsustainable budget deficits?*“ (Gennaioli/Tabellini 2018, 2)

Als Antwort auf diese Fragen entwickeln die Autoren einen wirtschaftstheoretischen Ansatz, der erklärt, warum *Wählereinstellungen politische Identitäten* reflektieren und ökonomische und/oder *kulturelle Schocks* große *Veränderungen* in den *politischen Präferenzen* quer über verschiedenste Bereiche induzieren können. Die zentrale Idee dabei ist

„*that voter’s beliefs are shaped by endogenous social identities. Individuals routinely identify with a group of people or a party with similar values and interests. Once they do so, they ‘depersonalize’: they attenuate*

individual specificities, slanting their beliefs toward the ‘prototypical’ or ‘distinctive’ group member.“ (Ebenda)

Soziale Identitäten sind nicht unveränderbar. Bedeutsame Veränderungen im wirtschaftlichen und sozialen Umfeld können *Identitätswandel* auslösen. In Folge verändern sich die Einstellungen und werden in neue, *korrelierte Dimensionen* verzerrt, was die Wirkungen ökonomischer oder kultureller Schocks *verstärkt*.

Veränderungen im wirtschaftlichen und sozialen Umfeld können Identitätswandel auslösen.

Die ökonomische Globalisierung, der datengetriebene technische Fortschritt und kultureller Wandel erzeugen neue und schwere *Interessenkonflikte*, welche soziale Identitäten umgestalten.

„The more disadvantaged members of society see themselves as more similar to a nationalist or socially conservative group, whose distinctive features are the sector of employment or the region of residence, rather than income. The distorted beliefs associated with these new identities dampen demands for traditional redistributive policies, and give rise to a reassessment of political demands over many issues such as trade protection, control of immigration, less progressive civil rights.“ (Gennaioli/Tabellini 2018, 3)

In ihrem Modell nehmen die beiden Autoren *erstens* an, dass es verschiedene Gruppen in der Gesellschaft gibt, die sich nach *Einkommen, Handels-offenheit* und *kultureller Disposition* unterscheiden. Jeder Wähler oder jede Wählerin fühlt größere Ähnlichkeit mit einer Gruppe, deren Interessen den eigenen näher sind und bei der der *Konflikt* zwischen der *Eigengruppe* und der *Fremdgruppe* größer ist. *Zweitens*, sobald sich ein Individuum mit einer sozialen Gruppe identifiziert, neigt sich dessen Einstellung in Richtung *stereotypischer* Gruppeneinstellung, jener Position, die von außen am besten erkennbar ist.

Diese Annahmen führen Gennaioli und Tabellini (2018, 3) zu zwei Hauptergebnissen: (1) Identifizierung lässt Einstellungen zu speziellen Sachverhalten *extremer* werden, was *politische Konflikte* befeuert. So wird eine Wählerin, die sich mit der Gruppe armer Arbeiterinnen identifiziert, das Leid der Armut übertreiben, weil sie sich auf das unterscheidende Merkmal dieser Gruppe, die Armut, konzentriert. Umgekehrtes gilt für einen Wähler,

der sich mit Reichen identifiziert. Als Konsequenz werden die Erwartungen über die eigenen Möglichkeiten, Einkommen zu erzielen, polarisierter und der *Umverteilungskonflikt* im Vergleich zur Welt ohne Identifizierung heftiger. (2) *Ökonomische Schocks* können die Identifikation ändern, indem *Polarisierung in neuen Dimensionen* auftritt, während sie entlang bisheriger Dimensionen abnimmt. Beispielsweise kann ein Globalisierungsschock (das bevölkerungsreiche China öffnet sich gegenüber dem Weltmarkt) individuelle Interessen anders häufen als bisher: statt Arm-Reich zu für oder gegen Globalisierung. Der politische Streit über *Umverteilung* geht zurück, derjenige über Globalisierung wird *heftiger*.

Wie die Ergebnisse der Präsidentenwahlen in den USA vor mehr als zwei Jahren und in Brasilien vor kurzem zeigen, gesellt sich zu diesem zweidimensionalen Konflikt noch eine dritte Dimension: nämlich ein „Kulturkampf“ der gesellschaftspolitisch „Progressiven“ mit den gesellschaftspolitisch „Konservativen“. Es ist dieser dreidimensionale politische Konflikt, den Gennaioli und Tabellini (2018, 23–24) in einem probabilistischen Wahlmodell einer kleinen⁶ offenen Volkswirtschaft ähnlich jener von Grossman und Helpman (2018) untersuchen, aber mit dem Unterschied, dass individuelles Einkommen, Einstellung zum Außenhandel und die Erfolgchancen progressiver Kulturpolitik *zufallsabhängig* sind. Überdies verfügt die Regierung neben dem Zollsatz noch über *zwei weitere* Politikinstrumente: nämlich den *Lohnsteuersatz* und einen *Politikparameter*, der den Grad der „Progressivität“ bürgerlicher Rechte indiziert: Je größer der Parameter, desto liberaler ist die Gesellschaftspolitik.

Die Individuen unterscheiden sich danach, *woher* ihre Einkommen *stammen*. *Erstens*, jedes Individuum verdient ein zufallsabhängiges und zu versteuerndes Lohneinkommen aus der Beschäftigung im *Exportsektor*. *Zweitens*, jedes Individuum erhält ein steuerfreies Einkommen aus dem Angebot eines Faktors, der auch im *importsostituierenden Sektor* Beschäftigung finden kann, und zwar mit einer je nach Individuum unterschiedlichen Wahrscheinlichkeit, die von einem Parameter abhängt, der die *Konkurrenzintensität* im importkonkurrierenden Sektor angibt. Den Typ eines Wählers oder einer Wählerin bildet der stochastische Vektor des individuellen Einkommens, der Handelsoffenheit und kulturellen Progressivität ab. Das typische Individuum erzielt *materiellen Nutzen* aus dem Konsum des privaten Export- und Importgutes und eines öffentlichen Gutes (Infrastruktur). Als *drittes* Element in der Nutzenfunktion scheint die *Präferenz* für *gesellschaftsliberale* bürgerliche Rechte auf. Die Individuen sind sich über die Konsequenzen einer Ausweitung bürgerlicher Rechte *unsicher*, und ihre ge-

⁶ Die im Text nachfolgenden Überlegungen gelten im Wesentlichen auch für große offene Volkswirtschaften wie die USA. Siehe die Argumente in Fußnoten davor.

sellschaftspolitischen Ansichten können *Stereotypen* unterliegen. Die drei individuellen Zufallsvariablen Einkommen, Offenheit gegenüber Außenhandel und soziale Progressivität können unkorreliert sein, aber folgt man Enkes (2018) *kultureller Prädisposition* für „communal values“, dann ist sozialer Konservatismus und Außenhandelsablehnung *positiv korreliert*, während zum Einkommen nur geringe Korrelation besteht.

Drei Dimensionen:

Einkommen, Bedroht-Sein vom Außenhandel und soziale Progressivität

In der betrachteten kleinen offenen Volkswirtschaft erfolgt die *Identifizierung* in den drei Dimensionen Einkommen, Bedroht-Sein vom Außenhandel und soziale Progressivität. In der ersten Dimension ist die Wählerin arm oder reich, in der zweiten freihändlerisch oder nationalistisch, in der dritten sozial konservativ oder sozial progressiv, wobei die Grenzen zwischen den jeweiligen Paaren historisch gegeben sind. Überdies ist die Zahl der sozial Konservativen wie der Einkommensschwachen in der Mehrheit. Wenn sich ein Individuum über die *Einkommensklasse* identifiziert, dann ist seine *Eigengruppe* arm oder reich, und so ist seine *Fremdgruppe*. Analoges gilt für die Identifikation entlang der Handels- und Kulturdimension. Dabei wählt das Individuum eine Dimension des Konflikts, welche die Gesellschaft in *Eigen-* und *Fremdgruppen spaltet*. Ein Wähler, der sich mit Einkommensschwachen identifiziert, betrachtet alle Einkommensstarken als Fremdgruppe, unabhängig davon, wie sich diese selbst identifizieren. Ähnlich betrachtet ein *Nationalist* alle *Freihändler* und ein *sozial Konservativer* alle *Progressiven* als Fremdgruppen. Nach der Theorie der Selbst-Kategorisierung identifiziert sich ein Individuum entlang jener Dimension, bei der sein *Eigengruppen-Konflikt klein* im Vergleich zum *Intergruppenkonflikt* ist.

Zwei Arten von Konflikten:

einerseits zwischen Individuum und Eigengruppe, andererseits zwischen Eigengruppe und Fremdgruppe

Diese Konzeption von Ähnlichkeit und Identifikation umfasst also *zwei Arten* von Konflikten: den zwischen dem *Individuum* und seiner *Eigengruppe* und den zwischen seiner *Eigengruppe* und der *Fremdgruppe* in der gewählten Dimension.

Gennaioli und Tabellini (2018, 14) messen den Konflikt zwischen einem *Individuum* und seiner *Eigengruppe* durch den Nutzenverlust, der entsteht,

wenn der Wähler von seinem *individuell optimalen* Steuersatz, Zollsatz und kulturpolitischen Instrument zur Instrumentenkombination seiner *Eigen-Gruppe* wechselt. Der *Intergruppenkonflikt* wird durch den Nutzenverlust erfasst, den die *Eigen-Gruppe* durch den Wechsel zur *Fremdgruppe* erleidet. Addiert man die beiden Nutzenverluste, erhält man die *relative Distanz* zwischen dem Individuum und seiner *Eigen-Gruppe*. Das Individuum fühlt sich der *Eigen-Gruppe* ähnlich und identifiziert sich leicht mit ihr, wenn die *relative Distanz gering* ist. Das ist der Fall, wenn der *Konflikt* mit der *Eigen-Gruppe gering* im Vergleich zum *Intergruppenkonflikt* ist.

Die Stärke des Konflikts zwischen den Gruppen im Vergleich zur Übereinstimmung mit der *Eigen-Gruppe* bildet der Parameter $\lambda > 0$ ab und fungiert, wenn er groß genug ist, als Triebkraft für die Identifikation aller Individuen mit nur einer der drei Dimensionen.

Zwei weitere Parameter, nämlich $\gamma > 0$ und $\alpha > 0$, steuern die Modell-ergebnisse. γ misst die Bedeutung des Konflikts über den Außenhandel im Vergleich zum Einkommenskonflikt und α die Schwere des Konflikts bezüglich Kultur im Vergleich zum Einkommenskonflikt. Ein größeres γ fördert Identifikation entlang der Handelsdimension und verschärft den handelspolitischen Konflikt. γ nimmt zu, wenn die Individuen als Beschäftigte im importkonkurrierenden Sektor schärfere Auslandskonkurrenz fühlen, wenn die Preiselastizität der Importnachfrage sinkt und die Wohlfahrtskosten der Einkommensbesteuerung steigen. Mit einem größeren α nehmen die kulturpolitischen Auseinandersetzungen zu. α wird größer, wenn die Nutzenkosten progressiver Kulturpolitik und der Einkommensbesteuerung steigen. Sind nun die Einkommensschwachen, Nationalisten und sozial Konservativen in der Mehrheit und ist $\alpha > \gamma$, identifizieren sich alle Individuen entlang der Kultur, andernfalls für $\gamma > \alpha$ entlang des Handels. Im ersten Fall nimmt der „Kulturkampf“, im zweiten Fall der Handelsstreit im Vergleich zum „Klassenkampf“ (übers Einkommen) zu. (Gennaioli/Ta-bellini 2018, 24)

Ökonomischer und kultureller Wandel, d. h. ein höheres γ und α , verändern also Identitäten. Für die Richtung der Identifikation ist auch die *Korrelation* zwischen Handelsoffenheit und sozialer Progressivität wichtig. Tatsächlich führt eine stärkere Korrelation dazu, dass Kultur- und Handelsidentifikation gegenüber der einkommensbasierten vorherrschen. Außerdem reagieren bei *stärkerer Korrelation* die Identitäten *stärker* auf γ - und α -Schocks. Hoch *korrelierte Dimensionen* sind eine *effiziente* Quelle für *Identifikation*: Sie verringern Konflikte über mehrere Dimensionen und steigern das individuelle Gefühl der Ähnlichkeit.

„Historically determined clusters of values are therefore prone to become vehicles of identification and political action, and thus of polarization, replacing class based identities. To put it differently, trade and technology shocks may have increased the relevance of pre-existing fault lines within traditional political groups defined on the left versus right dimension. Socially conservative poor voters, who traditionally identified with left wing groups despite their social conservatism, are now attracted by nationalism because it appeals to both their trade preferences and their cultural views, and vice versa for voters with opposite political features. As this happens, traditional income or class based conflict wanes and is replaced by new political cleavages over correlated dimensions.“ (Gennaioli/Tabellini 2018, 25)

Die „Depersonalisierung“ der individuellen Einstellungen tritt auf, wenn die Individuen *stereotypische* Gruppeneinstellungen überbewerten. Der Parameter $\theta > 0$ misst die Bedeutung von Stereotypen für die Verzerrung der individuellen Mittelwerte von Einkommen, Handelsoffenheit und Kultur. Ist θ hoch, weichen die identifikationsbasierten Einstellungen stark von den individuellen Mittelwerten (ohne Identifikation) ab.

Der Konflikt über die kulturelle Dimension beschleunigte die gesellschaftliche Polarisierung.

Korrelation zwischen Handel und Kultur ändert die Konsequenzen von Identifizierung: Der einkommensschwache, latent globalisierungskritische und sozial konservative US-Wähler *untertreibt* vor dem WTO-Beitritt Chinas (2001) wegen Identifikation mit den Einkommensschwachen sein erwartetes Einkommen, während er bezüglich Handels- und Kulturpolitik in der *Gesellschaftsmitte* liegt. Nach dem WTO-Beitritt Chinas, nach der Verlagerung arbeitsintensiver US-Produktionen nach China und dem massenhaften Import billiger, chinesischer Produkte in die USA steigt γ , was einen Identitätswechsel von einkommens- zu handelsbasiert auslöst. Der vormals gegenüber *Außenhandelspolitik neutral* eingestellte Wähler wird zum *Nationalisten*, und wegen der *positiven Korrelation* zwischen Handelsaversion und sozialem Konservatismus auch zum sozial Konservativen. Die *Einkommensaussichten* des typischen Wählers sind *nicht mehr verzerrt*, daher fragt er weniger Umverteilung nach. Die Kluft zwischen Eigen- und Fremdgruppen innerhalb der Handels- und Kulturpolitik wird größer, wenn auch θ zunimmt, d. h. die Bedeutung von Stereotypen steigt. Das *steigert die Polarisierung* und den *Konflikt* zwischen verschiedenen Sichten der Welt.

Im Unterschied dazu hat sich in den 1980er-Jahren die US-Bevölkerung nur mit einkommensschwach oder einkommensstark identifiziert, die anderen beiden Identifikationsdimensionen waren nur latent. Als der Konflikt über die kulturelle Dimension in den 1990er-Jahren manifest wurde, hat das die Übernahme neuer kultureller Identitäten begünstigt. Das hat insgesamt die *gesellschaftliche Polarisierung* beschleunigt, weil *Kultur* ihrer Natur nach *breite Bereiche* umfasst. Das und die schärfere Importkonkurrenz aus China hat auch den Konflikt zwischen Gewinnern und Verlierern offener Grenzen verschärft und *neue Identitäten* in Bezug auf *Wohnort* und *Beschäftigungssektor* entstehen lassen, die mit der Wertschätzung für lokale Orte und Regionen korreliert sind.

Zum Schluss: Sozialer Konservatismus und handelspolitische Protektion aus naturrechtlich-wirtschaftsliberaler Sicht

Der *Abtausch materiellen gegen psychosozialen* Nutzengewinn und die kulturelle Prädisposition für lokale „Gemeinschaftswerte“ machen verständlich, warum nach einer Phase gesellschafts- und außenhandelspolitischen Liberalismus’ *sozialer Konservatismus* und *außenhandelspolitische Protektion politikmächtig* wurden. Offen bleibt jedoch die Frage, ob die weißen, evangelikalen Christen, die zu über 80 Prozent Trump wählten, der für konservativ-christliche Gesellschaftspolitik und außenwirtschaftliche Protektion auftrat, ihre Stimme nur zur Stärkung ihres Selbstwertes, wie bisher suggeriert, abgegeben haben. Vermutlich haben sie auch für Trump und gegen Clinton gestimmt, damit in der politischen Arena jemand für höchste moralische Güter wie z. B. das Recht auf Leben von der Empfängnis bis zum natürlichen Tod eintritt. Dabei handelt es sich nicht nur um einen lokalen Gemeinschaftswert, sondern nach dem *Naturrecht* um einen *universalen Wert*, der mit der Natur und der Würde jedes Menschen (auch des Ungeborenen) untrennbar verknüpft ist. Es gibt also Güter, die auch einem *psychosozial erweiterten Nutzenkalkül* nicht *unterworfen* werden dürfen. Zur Einsicht in die Unverletzlichkeit menschlichen Lebens von der Empfängnis bis zum natürlichen Tod sind Christinnen und Christen vermutlich leichter fähig als Nicht-Christen, aber nach der Naturrechtslehre sind alle Menschen befähigt, „of distinguishing reasonable and unreasonable choices and better and worse value judgements“ (Mahoney 2003, 560).

Wenn dies zutrifft, ist es wohl nicht ganz aus der Luft geholt zu vermuten, dass der typische Trump-Wähler auch gegen eine *wirtschaftliche Freiheit*

ohne *Anerkennung höherer Werte* votierte. Dass heutzutage keine allgemeine Zustimmung zum Naturrecht besteht, ist, wie Samuel Gregg (2018, 2) zu Recht feststellt, kein starkes Argument gegen eine *liberale Ordnung auf naturrechtlichen Grundlagen*. „On the contrary, it underscores the imperative of [...] illustrating how natural law can supply a coherent basis for liberal institutions that liberal ideology can't.“ Die liberale Ideologie, von der hier die Rede ist, meint völlige individuelle Autonomie ohne Anerkennung höherer moralischer Güter und allein Freiheit von Zwang durch Dritte (den Staat). Wenn die Stimme für Trump vom Protest gegen diese inhaltlich leere Freiheit geleitet war, war sie nach Ansicht des Autors legitim. *Ungeordnete Freiheit* war zu Recht zu einem *Phantom* geworden, vor dem man sich fürchten musste.

Der typische Trump-Wähler votierte auch gegen eine wirtschaftliche Freiheit ohne Anerkennung höherer Werte.

Das leitet abschließend über zur Frage, ob eine „geordnete“ Freiheit (Gregg 2003) außenwirtschaftlichen Protektionismus ein- oder ausschließt. In Übereinstimmung mit dem Dominikaner Francisco de Vitorio und Hugo Grotius *schließt* nach Gregg (2013, 90) auch *geordnete Freiheit* Protektionismus *aus*, weil es ein natürliches *Recht* der Menschen auf *freien Tausch* und *Freihandel* gibt. Das ist zwar kein absolutes Recht, aber die Beweislast liegt bei denen, die gegen Freihandel und für außenwirtschaftliche Protektion eintreten. Daher sind im Gegensatz zur aktuell politisch dominierenden Position *sozialer Konservatismus* und *Freihandel* mit dem *Naturrecht*, das allen Menschen zugänglich ist, *vereinbar*. Das lässt darauf hoffen, dass sich durch „explaining natural law to those many intelligent people of good will who have never encountered natural law or – more commonly – have been exposed to caricatures of it [and] defending natural law against critics“ (Gregg 2018, 3) die unerfreuliche Verbindung von sozialem Konservatismus und außenwirtschaftlichem Protektionismus wieder löst.

Literatur

- Akerlof, George A. / Kranton, Rachel (2000), Economics of Identity, *Quarterly Journal of Economics* 118, 715–755.
- Alesina, Alberto / Stantcheva, Stefanie / Miano, Armando (2018), Immigration and Redistribution, NBER Working Paper No. 24733.
- Enke, Benhamin (2018), Moral Values and Voting, NBER Working Paper No. 24268.
- Gennaioli, Nicola / Tabellini, Guido (2018), Identity, Beliefs, and Political Conflict. IGIER Research paper, Bocconi University.
- Gregg, Samuel (2003), *On Ordered Liberty. A Treatise on the Free Society*, Oxford: Lexington Books.
- Gregg, Samuel (2013), *Tea Party Catholic. The Catholic Case for Limited Government, a Free Economy, and Human Flourishing*, New York: The Crossroad Publishing Company.
- Gregg, Samuel (2018), Why “Liberalism” needs Natural Law. <https://www.lawliberty.org/2018/05/10/why-liberalism-needs-natural-law-integralism-burke-political-economy/> [7. März 2019].
- Grossman, Gene / Helpman, Ehanan (1994), Protection for sale, *American Economic Review* 84, 833–850.
- Grossman, Gene / Helpman, Ehanan (2018), Identity Politics and Trade Policy. NBER Working Paper No. 25348.
- Malhoney, Daniel J. (2004), Review of “On Ordered Liberty”, *Markets & Morality* 7, 559–561.
- Mitchell, Daniel J. (2018), The 1950s economic golden age is a myth. <https://fee.org/articles/the-1950s-economic-golden-age-is-a-myth/> [22. November 2018].
- Müller, Jan-Werner (2016), *What is Populism?* Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Mutz, Diana (2018), Status threat, not economic hardship, explains the 2016 presidential vote, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2017/18155.
- Rodrik, Dany (2011), *The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy*, New York: Norton.
- Shayo, Moses (2009), A model of social identity with an application political economy. Nation, class, and redistribution, *American Political Science Review* 103, 147–174.
- Tajfel, Henri (1974), Social identity and intergroup behavior, *Social Sciences Information* 13, 65–93.
- Turner, John G. / Hogg, Michael A. / Oakes, Penelope J. / Reicher, Stephan D. / Wetherell, Margaret S. (1987), *Rediscovering the social group. A self-categorization theory*, Cambridge, MA: Basil Blackwell.
- Weede, Erich (2018), Protektionismus statt Freihandel gefährdet unsere Zukunft, *Ordo* 68, 1, 91–102.
- Winkler, Adalbert (2017), Makroökonomie und Populismus, *Wirtschaftsdienst* 97, 115–123.