

***Ludonarrative Dissonanz*¹ und ‚ersatz-economics‘: Ökonomie als Feld diversifizierter Sprachspiele.**

Dieses Kapitel ist ein besonderes. Erstmals finden sie eine Theorie vor, die zwischen der Sprache Ö der Ökonomen (und ihren Modellen) und der Sprache A der Alltagsakteure unterscheidet, um darauf aufmerksam zu machen, dass dann, wenn die Ökonomen die anderen Sprach-, Denk- und Handlungsweisen der Akteure nicht wahrnehmen, ihre Modelle um ein Entscheidendes ermangeln: sie erklären nicht, wie die Leute sich wirtschaftlich bewegen, sondern nur, wie sie sich bewegen sollen (Ökonomie als normative approach). Was aber ist dann die Ökonomik?

Ökonomen sprechen ökonomisch (Ö)². Aber nicht jedermann.

Jedermann spricht die Alltagssprache A, in der, unter anderem, auch ökonomische Vorstellungen ausgesagt werden. Wir sind mit dem Phänomen vertraut, daß wirtschaftliche Tatsachen und Zusammenhänge in Ö wie auch in A benannt werden können, beachten aber gewöhnlich nicht den Unterschied. In A wird über Wirtschaft häufig so geredet: „Der Kapitalismus will nur Profit; er kümmert sich nicht um die Menschen“; „die Manager verdienen deshalb soviel, weil die Arbeiter nicht fair entlohnt werden“; „wenn Griechenland Pleite geht, dann ist in Deutschland die Rente nicht mehr sicher“; „die Benzinpreise steigen ganz nach der Willkür der Monopole“;

¹ Hocking 2007. *Ludonarrative Dissonanz* ist jener Effekt in *computer-games*, in dem Spiel und Erzählung zu sehr auseinanderfallen. Auf die Ökonomie übertragen bedeutet es, dass das Spiel des Systems, das die Ökonomen beschreiben, mit den Narrativen auseinanderfallen, auf deren Basis die Akteure in realen Wirtschaftsprozessen ihre Entscheidungen fällen. Es ist eine für die Ökonomik ungewöhnliche Erklärung. Das zu erhellen leistet dieser Text.

² Vgl. die Forschungen zur ‚language of economics‘ (Henderson et al. 1993; McCloskey 1994).

„die Banken wollen nur an uns verdienen“, „die Werbung will uns nur für blöd verkaufen“, etc. Die Liste liesse sich fast unbegrenzt fortsetzen.³

Derlei Propositionen sind so ungeheuer trivial, damit zugleich so dominant, also relevant. Die Mehrzahl der Bevölkerung denkt in solcher Semantik, wenn auch unterschiedlich verteilt.⁴ Wenn aber viele in der Bevölkerung so denken, dann ist die Ökonomie, die in Sprache A ausgesagt wird, verschieden von der Ökonomie, die in Sprache Ö ausgesagt wird (Klamer 1987; Allen et al. 2005; Enste et al. 2009: 60; Roos 2007; Haferkamp et al. 2008; Hirshleifer / Teoh 2009; Krisch 2010; zu den differenten Sprachspielen in Unternehmen vgl. Priddat 2004c; generell zur *folk psychology*: Nichols 2002; zur ‚mundane reason‘ Pollner 1987⁵).

³ Weitere ‚ökonomische A-Theorien‘: "Bei X kann man sein Geld nicht lassen; die finanzieren damit ja nur Spekulanten und Betrüger"; "Ich kaufe keine Z-Haferflocken, weil der Konzern in Afrika den Frauen Muttermilchpulver andreht, um sie kaufabhängig zu machen, anstatt daß sie die Kinder natürlich säugen und gesund bleiben"; "Ich tanke kein Benzin von S, weil sie Bohrseln im Atlantik versenken und die Umwelt verschmutzen" (über moralischen Konsum vgl. Priddat 1998a; Koslowski/Priddat 2006); "Die Reichen wollen nur noch mehr Profit; die Armen sind ihnen gleichgültig. Der Kapitalismus ist unmenschlich"; "Wenn wir den Negern Geld geben, lachen die sich halbtot, die Diktatoren verjubeln es, und sie brauchen noch mehr Geld, während die Armen weiter verhungern"; "Die Firmen schieben ihr Kapital ins Ausland, um hier keine Steuern zu zahlen, bauen Arbeitsplätze ab und machen ihren Reibach, während wir zum Entwicklungsland werden" etc. Zu den naiv-theoretischen Sprachkonzepten vgl. Hundt 1995: 61.

⁴ H. Beck macht darauf aufmerksam, dass die Tatsache, dass Menschen an der Wirtschaft teilnehmen, sie kraft Induktion zu Experten zu machen scheint (Beck 2011: Sp. 2 f.). Ihre Meinungen sind ‚kleine Theorien‘, denn sie enthalten, wenn auch minimalistische, Unterscheidungen und Kausalitäten (siehe später genauer).

⁵ In der Eurokrisenatmosphäre 2013 haben die „einen Menschen Angst vor der Inflation, die anderen Menschen Furcht vor einer Währungsreform, und die dritten Menschen haben Sorge vor einer Enteignung“ (Looman 2013: Sp. 1). Jeder legt sich seine eigenen Alltagsökonomien zurecht und liest das, was er darüber erfährt, aus der Perspektive seines engen konzeptuellen Schemas als Bestätigung. Die Alltagsauffassungen von Akteuren werden in der ‚folk psychology‘ (Nichols 2002) untersucht; Melvin Pollner spricht von den ‚mundane reasons‘ einer ‚folk ontology‘ (Pollner 1987:20). Der letztere Ausdruck scheint mir angemessener, weil

Man kann das weiterhin für trivial halten, aber nicht mehr dann, wenn man in der Ökonomie, die in Sprache Ö ausgesagt wird, unterstellt, daß viele in der Bevölkerung so handeln, wie in Sprache A unterstellt wird: rational. Die Vielen denken und handeln hingegen, wenn sie A statt Ö sprechen, aus anderen Gründen. Oder gar nicht aus Gründen, sondern aus Haltungen, Meinungen, Motiven, Regeln, Geschichten/*stories* etc.

Homann et al. ziehen aus der Differenz den Schluß, daß die Laien „vielmehr tradierte Fairnessprinzipien zugrunde(legen), die in vormodernen Gesellschaften vorteilhaft waren. In anonymen Grossgesellschaften funktionieren diese hingegen nicht mehr“ (Homann / Ernste / Koppel 2009: 64). Der Schluß aus dieser Feststellung scheint eindeutig: Ökonomiepädagogik („Der Hauptgrund dafür, dass grosse Teile der Bevölkerung die Erfolge der Sozialen Marktwirtschaft nicht sehen, ist der weitverbreitete ökonomische Analphabetismus, selbst unter Höhergebildeten, und auch unter Theologen. Eine solche Unwissenheit ist gefährlich, denn die Menschen können die Vorzüge der auf Wachstum und Wohlstandsteigerung ausgerichteten Sozialen Marktwirtschaft kaum gebührend würdigen, wenn sie die Chancen des wirtschaftlichen Fortschritts nicht erkennen“ (dito: 75)⁶). Die Laien denken in A und haben aber erst

das Manifeste der Alltagshandlungsprospekte betont: es sind oft Grundhaltungen, keine psychologischen Attituden, die sich kontextual ändern. Markus Hundt unterscheidet für die Wirtschaft Alltagssprachen, Institutionensprachen und Theoriesprachen (Hundt 1995: 57 ff.); die Institutionensprache führt er als Mesoebene ein, komplexer als die Alltagssprache (A), aber unschärfer noch als die Theoriesprache (Ö).

⁶ „Austins „doing things with words“, Waldenfelds‘ „sprachliches Handeln“, nimmt im Falle der Ökonomik manchmal den Weg der Anleitung der Praxis – der Gestaltungsempfehlung. Dann hat man es mit *intendierten* performativen Effekten zu tun. Mindestens ebenso wichtig sind die *unintendierten* oder jedenfalls indirekten Effekte, für die Oskar Morgenstern (1972, 706) ein frühes Beispiel geliefert hat, noch ohne Bezug auf das Konzept performativer Sprechakte: „The kind of economic theory that is known to the participants has an effect on the economy itself ...“ Das funktioniert (auch) jenseits von Gestaltungsempfehlungen, einfach via Kenntnis, Akzeptanz und Übersetzung

einmal keine Neigung, sich von Ö belehren zu lassen, wie sie systemnotwendig zu denken und zu sprechen hätten. Man kann natürlich als Ökonom der Meinung sein, dass sie Ö lernen sollten, um erfolgreich zu sein. Homann et al. argumentieren sachlich. Was aber, wenn sie Ö nicht lernen wollen? Wie muss die Theorie der Wirtschaft dann geschrieben werden? Kann Ökonomik i.d.S. nur normativ-rationalitätspädagogisch auftreten? Die Frage ist womöglich nicht, dass die ‚Laien‘ falsch denken, sondern umgekehrt: wie kann eine Theorie der Wirtschaft angelegt sein, in der die Handlungsmotive der Alltagsakteure – also derer, die in den Modellen stellvertretend als rational auftreten – in der Theorie nicht denunziert werden? Muss die Theorie notwendig mit idealen Akteuren operieren? Muss sie die realen ausblenden? Ist sie selber ein Anreiz-System, das Akteure aus ihrem A-Status in einen Ö-Akteur verwandeln muß, um das zu erreichen, was sie in ihrer Theorie immer schon als erreicht oder als erreichbar formuliert? Ist sie im Großen und Ganzen doch eine normative Wissenschaft? Ohne grossen Erklärungswert, was die *real processes* der Wirtschaft betrifft? Also - in einem gewissen Sinne – ein illusionäres Projekt, oder ein visionäres? Ist das Verhalten der Akteure nur ein Aufklärungsdefizit? Oder haben wir mit anderen Verhalten grundsätzlich auch in der Ökonomie zu rechnen? Müssen wir fortan zwischen der Ökonomik und einer realen Theorie der Wirtschaft unterscheiden?⁷

„Der Durchschnittsbürger, der nicht über spezielles Fachwissen verfügt, verwendet – weitgehend unabhängig vom Bildungsniveau – systematisch andere Heuristiken und (Laien-)Theorien bei seinen Entscheidungen, als die ökonomische Theorie erwartet“

ökonomischer Begriffe und Theorieversatzstücke, die so zu Alltagstheorien und womöglich Ideologien gerinnen (können). Marktgläubigkeit, die Legitimation von Entgelt differentialen, Präferenzen für Deregulation oder die Akzeptanz des Finanzsystems trotz schwerer Finanzkrise sind, jedenfalls zum beträchtlichen Teil, einschlägige performative Effekte“ (Ortmann 2014: 32).

⁷ Bruno Latour und Vincent Lepinay sind sich sicher: „Zwischen Ökonomik und Ökonomie muß man sich entscheiden. Letztere bleibt immer noch ein unbekannter Kontinent, weil erstere, damit beschäftigt, sie performativ darzustellen, ständig ihre wahre Zusammensetzung geflohen ist“ (Latour / Lepinay 2010: 48).

(Enste et al. 2009: 60).⁸ A. Klammer spricht von „ersatz-economics“ (Klammer 1987), andere nennen sie „implizite Theorien“ (Allen et al. 2005). Melvin Pollner spricht von ‚mundane reasons‘ (Pollner 1987), David Hirshleifer und Siew Hong Teoh nennen es ‚verbal reasons‘, ‚financial memes‘ bzw. ‚simplicistic theories‘ (Hirshleifer / Teoh 2009: 39 + 40).⁹ "Die Bedeutung vieler Handlungen ist abhängig von dem Modell der sozialen Welt, das den Akteuren vorschwebt" (Hollis 1995: 194).¹⁰

⁸ „Die Krise ist weit in den Alltag vorgedrungen. Viele fragen sich, ob ihre Renten noch sicher sind, was die Lebensversicherungen noch wert sein werden. Sie verstehen vieles nicht. Schon die Geldsummen, aber auch die Begriffe, mit denen da hantiert wird, übersteigen unsere Vorstellungsvermögen“ (Ulrich Beck 2013: Sp. 1).

⁹ „Reasons, or financial *memes* (units of cultural replication ...), can be simple (‚buy on the dips‘) or elaborate (e.g., portfolio theory). The contagion of such memes, their effects on markets, and (more ambitiously) the way combinations of memes evolve as they move from person to person are the subjects of a missing chapter in financial theory“ (Hirshleifer / Teoh 2009: 39). Lynch (2000) spricht von ‚popular models‘.

¹⁰ L. M. Lachmann hat seine hermeneutische Theorie der Ökonomie knapp formuliert (Lachmann 1990): 1. "Man make plans". Pläne "are based on, and oriented to, means available and ends free chosen" (135). "Action is ... confused with mere reaction. There is no choice of ends. Given a 'comprehensive preference field' for each agent, what is there to choose? The outcome of all acts of choice is here predetermined. In response to changing market prices men perform meaningless acts of mental gymnastics by sliding up and down their indifference curves. All this is far removed from meaningful action in our 'life-world' " (135; 144). 2. "Actions guided by plans causes economic phenomena" (136). 3. "Action consists of a sequence of acts to which our mind assigns meaning" (136). 4. "Most economic phenomena are observable, but our observations need an interpretation of their context if they are to make sense and to add to our knowledge" (138). "Our empirical knowledge of economic phenomena obtained by observation must in any case be interpreted as embedded within this context. Elucidation of their meaning cannot here mean that the economist as outside observer is entitled to assign to them whatever meaning suits his cognitive purpose. It must mean elucidation of the meaning assigned to them by various actors on the scene of observation within this context of intersubjective meaning" (139). "In action we reflect on means and ends, trying to fit the former to the latter, make plans and carry them out. As our ends lie in the unknowable (albeit not unimaginable) future, we have to exercise our imagination in reflecting upon them, and such exercise is incompatible with mere 'response to stimulus' or even the 'decoding of signals' (Lachmann 1990: 144, Shackle zitierend (Shackle 1972); vgl. das Lachmannkapitel in Priddat 2014a).

In der ökonomischen Fach-Sprache Ö sind Bedeutungen festgelegt, die jeder Sprecher/Hörer, der die Sprache Ö kennt, als ökonomische Bedeutungen versteht.¹¹ Die Sprache Ö ist eine Sprache der ökonomischen Theorie, die ein eigenes Begriffsschema verwendet bzw. ein ‚conceptual scheme‘ (vgl. Warglin / Gärdenfors 2008). Nicht aber der Umstand, dass Ökonomen Ö sprechen, ist hier von Belang, sondern die mit den ökonomischen Theorien systematisch einher laufende Unterstellung, dass Wirtschaftsakteure **wie Ökonomen sprechen** (mit der Konnotation, daß der, der ökonomisch spricht, auch ökonomisch denkt, und demzufolge ökonomisch handelt): *rational actors*.¹² „Der rationale Deutungsentwurf des Beobachters (wird) dem Akteur als Handlungsentwurf zugerechnet (...). Mit anderen Worten: Die der Handlungsrekonstruktion immanente Rationalität wird als Eigenschaft dem Akteur zugeschrieben, die Rationalität der Handlungsrekonstruktion wird mit der Handlungsrationalität konfundiert“ (Acham 1984: 55).

Erst in der Differenz von Fach- und Laienvokabularien fällt auf, dass die ökonomische Theorie fast automatisch davon ausgeht, dass die Akteure, die sie beschreibt, *sui generis* ökonomisch denken, d.h. mit dem ökonomischen Vokabular eben der Theorie,

¹¹ Das schließt nicht aus, daß die Wissenschaft der Ökonomie, die Ökonomik, daran arbeitet, die festgelegten Bedeutungen zu prüfen, zu variieren und neue Bedeutungen zu plazieren. Natürlich gibt es Kontroversen über die Bedeutung von Sachverhalten, über den Gebrauch von Metaphern und Interpretationen. Doch interessieren hier die Kontroversen innerhalb der Ökonomik nicht, obwohl sie der Anlaß sind, darüber nachzudenken, dass dann, wenn bereits innerhalb der Ökonomik Sprachdifferenzen auftreten, sie ebenfalls vorhanden sein müssen gegenüber Nichtmitgliedern des ökonomischen Sprachspiels (über die Tatsache, dass Akteure des Wirtschaftsgeschehens verschiedene Theorien im Kopf haben und dennoch kooperieren können, aber nicht *sui generis*, sondern kommunikativ sich koppelnd: Priddat 1998b).

¹² Vgl. Hutter/Teubner 1994; Priddat 2005a. Diese Unterstellung wird auch kulturwissenschaftlich übernommen mit der Behauptung, dass die Wirtschaftssprache immer mehr von Aussenstehenden übernommen wird (Stagl 2011: 130; Pörsken 2007). Daran aber ist unzutreffend, dass „die Wirtschaftssprachen mit ihren besonderen Wirklichkeitsdefinitionen auch in die anderen Teilbereiche“ vordringe (Stagl 2011: 130), denn das *wording*, das tatsächlich eindringt, bedeutet nicht, dass das ökonomische Denken und damit die ökonomische Sprache *sui generis* mit übernommen wird. Es bleiben Hybridformen; oder eine *facon de parler*. Sehr differenziert Wimmer 2005. Auch Priddat 2013c.

die sie verwendet, vertraut sind (Enste et al. 2009: 61). Die Akteure der ökonomischen Theorien sind, in dieser Perspektive, *semantische Delegierte* der Theorien Ö bzw. der Theoretiker, die *prima facie* im Vokabularium ihrer Theorien sprechen. Dass sie andererseits wie Laien denken, fällt nur den Wissenschaftlern auf, die über die Differenz rasonieren¹³, verbunden allerdings nur mit dem (pädagogischen) Reflex, das Verständnis der Laien für Ökonomie zu verbessern (Enste et al. 2009: 74 ff.; vgl. auch Beck 2011; Kremer 2014¹⁴). Das, was die Ökonomen den ‚Laien‘ aber gerne ‚verbessern bis austreiben mögen, ist eine spezifische Ungenauigkeit der Begriffsverwendung, die das Alltagshandeln – damit auch und gerade das wirtschaftliche Alltagshandeln – aber benötigt und flexibilisiert: „Gerade die Ungenauigkeit der Alltagssprache öffnet Anschlüsse vielfältigster Art und wird damit dem Prozeßcharakter des Lebens gerecht. ‚Szientistische‘ Menschenwissenschaft wird immer nur in Form von Korrekturen an der alltagssprachlich konstituierten Weltansicht lebenswirksam werden“ (Eibl 2009: 185; vgl. auch die „semiotische Funktionalität der Unbestimmtheit“ (Koschorke 2012: 159 und ff.)).

„The world people live in is a world of words, not functions, and many real phenomena might be more easily analyzed if we take this in account. For example, consider incomplete contracts. Our models treat contracts as mathematical functions and hence find it difficult to explain why agents might not fully specify the function. Of course, real contracts are written in a

¹³ „In reality, investors use verbal ‚reasons‘ to decide how to trade, and these reasons are often not cogent. Barber, Heath, and Odeh (2003) find that individual investors and their investment clubs tend to buy stocks for which plausible reasons are available (such as a firm being on medial list of most admired companies). The reason examined do not predict superior trade performance. Reasons seem to be spread by social interaction; stock clubs favor such stocks more strongly than individuals“ (Hirshleifer/Teoh 2009: 39).

¹⁴ Ökonomen stellen – empirisch - fest, dass den Menschen das „minimale ökonomische Wissen“ fehle (Kenning 2011: 16). Dafür wird definiert, d.h. vorgeschrieben, welche Wirtschaftskenntnis „jeder Bürger im täglichen Leben eigentlich braucht“ (dito: 17) - ein Wissen, „das die Wirtschaftswissenschaften als ökonomisch unbedingt notwendig ansehen“ (dito). Peter Kenning formuliert hier das Sprachlernprogramm Ö (ebenso Kerner 2014). Wenn die Deutschen aber so wenig über die Wirtschaft wissen, wieso bewältigen sie die Wirtschaft in ihrem Alltag dennoch so effektiv?

language and may not unambiguously define such a function - not its domain or range, much less the function itself¹⁵.

Die Bezeichnung ‚Laien‘ ist missweisend, weil sie nur eine asymmetrische Relation zum ‚Experten‘ benennt, ohne darauf zu reflektieren, dass die meisten Wirtschaftsakteure ‚Laien‘ sind, obwohl sie systematisch und regelmäßig als Wirtschaftsakteure auftreten. Der Laienstatus dominiert den Wirtschaftsalltag; die Experten (die Ö sprechen) sind nur eine marginale Gruppe. Wenn viele bzw. die meisten Wirtschaftsakteure andere Vokabularien als die Ökonomen verwenden und mit anderen Heuristiken und anderen Theorien andere Entscheidungen generieren, als Ökonomen in ihren Theorien voraussetzen, dann haben wir es nicht nur mit einem Kommunikations- und Verständnisproblem zu tun, sondern mit der umfassenderen Aussage, **dass in der Wirtschaft verschiedene Theorien zur Geltung kommen, von denen die ökonomische Theorie der Ökonomen nur eine unter anderen ist.**

In der Sprache Ö kommen Akteure vor, über deren Sprache nichts ausgesagt wird. Da sie – in verschiedensten Variationen - als *rational actors* eingeführt werden, kann aber geschlossen werden - davon jedenfalls ist die Ökonomik gemeinhin überzeugt -, dass sie alle Effizienzterminologien der Sprache Ö beherrschen. Als mikroökonomische Akteure handeln sie – zugewiesen - rational, wissen die Bedeutung von Nutzen, Preisen, Mengen, Angeboten und Nachfragen, Zinsen etc. Als makroökonomische Akteure wissen sie – zugewiesen - die Bedeutung von Aggregatzahlen und ihre Änderungen zu interpretieren etc.¹⁶

¹⁵ Lipman 1999: 1. „In short, it is not that people have a precise view of the world but communicate it vaguely; instead, they have a vague view of the world. I know of no model which formalizes this. I think this is the real challenge posed by the question of my title“ (Lipman 2006: 12; sein Titel lautet: Why is Language Vague?; vgl. auch Deemter 2010).

¹⁶ Kritisch hingegen Akerlof 2007; er verweist auf die ‚endogenity of norms‘, die die Ökonomie bisher nicht zu behandeln gewusst habe; alle eigenständigen Motivationen fielen heraus. Systematisch dazu Gintis 2009

Jedermann hingegen spricht, als Alltagsmensch, selten in der Sprache Ö, sondern in der *Alltags-Sprache A*¹⁷, oder A mit Ö durchmischt (eine Mischform bzw. ein Soziolekt). Wir können auch, ohne weitere Spezifikation, sagen, daß die Alltagsakteure eine Sprachmischung sprechen, in der wesentlich mehr A als Ö vorkommt. Solche hybriden Semantiken verwenden zwar Begriffe und Vokabularien der Sprache Ö, aber nicht im Theoriekontext der Sprache Ö. Aus der Perspektive Ö würde man diese Hybride als 'nicht definiert', 'unklar', 'unsauber verwendeter Begriff' etc. charakterisieren.

Die Unterscheidung zwischen den Sprachen Ö und A beruht auf einer Unterscheidung zwischen inkongruenten Sprachspielen oder inkongruenten ‚linguistic communities‘ (vgl. D. Davidson 1985, 1990 a+b, 1993). „We all live in the same objective world, but different languages focus on different aspects of it“ (Motluk 2002: 38). Der *semantic pool* von Sprachspielgemeinschaften sind die Bedeutungen der Sätze, die aus der Praxis der Welt der jeweiligen Sprachspielgemeinschaften entstammen.¹⁸ Ihre Sprache ist ihre Welt. Die „Grenzen meiner Sprache“ sind, so der frühe Wittgenstein, „die Grenzen meiner Welt“ (Wittgenstein 1963: 89)¹⁹. Warglien/Gärdenfors sprechen von

¹⁷ Beispiele: eine Hausfrau sagt: "ich kaufe x, weil der Mann in der Fernsehwerbung so vertrauenserweckend ist"; ein Unternehmer sagt: "ich investiere immer im Frühling, weil ich im Frühling immer gut gefahren bin". Ein Arbeiter sagt: "egal, wo man arbeitet, überall wird man angeschissen". Ein Anleger sagt: „man muß den Markt mitnehmen“ etc. So trivial das einem anmutet, es sind mikrokausale ‚Theorien‘, und zwar nicht nur Konzepte, sondern handlungsanleitende ‚scripts‘. Eine elaborierte Form trivialer Alltagstheorien (im Kontext der *trader* im Handelsraum von Banken) lesen wir bei Stefan Laube: der Markt als Lebewesen (Laube 2012; vgl. auch Svetlova 2009, 2010 und 2012). Zur Alltagskommunikation über Geld vgl. Krisch 2010.

¹⁸ „... Wittgenstein rejected the idea of a referential meaning, in the sense of mental content, in favour of the idea of pragmatic embeddedness of symbolic actions in a community of language users. ... meaning is what people *do* when they utter the word and react to an utterance. ... from this it follows that the *function of meaning* lies in enabling human individuals to develop *shared intentionality*. The referential nature of meaning results from this reflexivity, which is mediated via other individuals“ (Herrmann-Pillath 2010b: 59 f.; mit Verweis auf Goody 1995 und Tomasello/ Carpenter 2007).

¹⁹ Wir finden dieses Konzept bereits in der Wilhelm von Humboldt verpflichteten Sprachtheorie Leo Weisgerbers (1964), die der – völlig unabhängig entwickelten – Sapir/Whorf-These gleichkommt: Die Sprache, die man spricht, bestimmt das Weltbild,

‚conceptual schemes‘, Begriffsschemata (Warglien/Gärdenfors 2008).²⁰ Herrmann-Pillath weist auf die Analyse der Finanzmärkte, worin „many anomalies can be actually reframed as phenomena that emerge from a certain symbolic representation of facts on capital markets“ (Herrmann-Pillath 2008: 7).

„Meistens leben wir ja ohnedies in mehreren ‚Sprachen‘ (Soziolekten), die miteinander interferieren können usw. Wenn man den Gedanken nicht statisch konzipiert, sondern dynamisch, dann kann er sehr hilfreich sein: Die Sprache – in einem weiten Sinn – schafft tatsächlich Zwischenwelten (der Plural ist wichtig), die unser Erleben und Handeln mitprägen. Gemeinsam ist den genannten sprachphilosophischen Auffassungen dann, dass sie im Sinne der berühmten Humboldtschen Unterscheidung die Sprache nicht (oder nicht nur) als ‚ergon‘, also als Werkzeug zur Übermittlung von Sinn, sondern als ‚energeia‘, als „Möglichkeitsbedingung von Sinnbildung selbst“ (Jäger 2007, 21) auffassen“ (Eibl 2007: 143).

Die Welt der Alltagsakteure ist eine Lebenswelt, die die Welt der Wirtschaft (und ihrer Umgebungen) einschließt; die Welt der Sprache Ö ist die Welt der Ökonomen: eine Welt der Texte, Tafelbilder und Statistiken²¹, Modelle, Skripte, Kongresse und - seit McCloskey - der Metaphern.²² Sie schafft – in Eibels Diktion – eine eigene *Zwischenwelt*, die mit der der handelnden Akteure nur lose gekoppelt ist. Die Welt der wirtschaftlich Alltagshandelnden ist vielfältiger, komplexer, vernetzter als die analytische Welt der Ökonomen; sie kann, in der Praxis, mit Ungenauigkeiten und Ungefährem umgehen. Die Präzision, wie sie die Theoretiker der Ö-Sprache pflegen,

das man hat (Whorf 1984). Karl Eibel macht darauf aufmerksam, dass Menschen nicht nur sprechen, sondern auch handeln. Wenn das Sprechen zu Handlungen anleitet, setzt eine unerbittliche Erfolgskontrolle ein (Eibl 2009: 34 f.). Im Handeln bewährt sich das Sprechen und kann sich demnach wandeln.

²⁰ Vgl. auch Michael Hutter's Hinweis auf gesellschaftliche Sprachspieldifferenzierungen (Hutter: 2013/1991: 68 ff.).

²¹ Vgl. dazu Van Den Berg / Priddat 2009.

²² Vgl. McCloskey 1991 und 1998. Aber auch Blaschke 2014.

können die Wirtschafts-Praktiker nicht nur epistemisch nicht nachvollziehen²³, sondern auch für unbrauchbar halten, da sie in ihrem Handeln ständig undisziplinierten Sachverhalten begegnen, die sie flexibel und opportunistisch erfassen müssen, d.h. immer noch Sach-, Zeit- und Sozialdimensionen einbeziehend (vgl. Krisch 2010), die die Ökonomik in ihrer analytischen Sprache nicht enthält. Sie müssen mit vielen Zwischenwelten operieren, während die Ökonomik darauf achtet, ihre eine Welt analytisch eindeutig auszubauen:

„Vagueness may be easier than precision, for the speaker, listener, or both. For the speaker, deciding which precise term to use may be harder than being vague. For the listener, information which is too specific may require more effort to analyze. **With vague language, perhaps one can communicate the 'big picture' more easily.** This requires a different model of information processing than I know any“ (Lipman 1999: 6; vgl. auch Deemter 2010 und Lotmanns Semiosphäre 1990 + 2010 (Hervorhebungen von B.P.); vgl. auch zur „unvollständigen Formalisierung des Informellen“ Koschorke 2012: 142 ff.).

Es ist evident, daß die Welt Ö nicht die Welt A umfaßt, sondern spezifisch interpretiert. Die Sprache Ö generiert Begriffsschemata, die eine "ökonomische Weltsicht"

²³ „Da werden unermüdlich in den Fernsehnachrichten Begriffserklärungen, es wird mit Grafiken gearbeitet, um Leerverkäufe und Shortsellings zu erklären – Subprime- und Immobilienblase werden längst vorausgesetzt. ... Wir bleiben zurück und glauben einen Moment lang Bescheid zu wissen über makroökonomische Zusammenhänge, Leitzinssenkungen und Währungsfragen, Konjunkturproblem und die spezifischen Exportsituationen einzelner Länder, bevor das Bild wieder verwischt. ... Wir wissen bereits, es handelt sich um einen Frontalunterricht, der uns zu Begriffszuschauern macht. Denn aktiv werden wir diese Sprache kaum sprechen, die man uns beibringt. Und vielleicht entsteht deswegen trotz all des Bescheidwissens der Eindruck, dass wir möglicherweise nicht wirklich mitkriegen, was da stattfindet (Röggla 2009: 55 f.).

konstruieren. D.h. sie interpretieren das Handeln der Alltagsakteure nicht danach, wie sie sich in ihren A-Welten bewegen²⁴, sondern wie die Ökonomen es für die Konstruktion ihrer Ö-Welten präskribieren. Ö schreibt vor, das A-Verhalten als Ö-kompatibel zu interpretieren.²⁵ Im Grunde ein *normative approach*.

Die Welt der Praktiker, die ein Erfahrungswissen verfügen („how to do things“ (Colins 2010: 138)) – ein „stillschweigendes praktisches Wissen (implicit knowledge)“ (Ladeur 2014: 111) -, ist „schwer zu beschreiben und noch schwerer auf andere zu übertragen: ‚We do not know how it works nor the mechanisms by which individuals draw on it‘ (Colins 2010: 168)“ (Ladeur 2014: 111). Die Experten modellieren hingegen Prozesse unter teilweiser Ausblendung des Alltagswissen – weil sie es nicht kennen können, aber auch um eine Differenz zum Alltagswissen aufzubauen, die abstrakter formuliert, um ihre Expertise zu legitimieren (Ladeur 2014: 111; mit Bezug auf die ‚logic of strategic ignorance‘ von McGoey 2012: sie wissen ‚mehr und weniger zugleich‘). Die Ambivalenz wird komplexer dadurch, dass Alltagswissen durch Professionalisierung („Reflektion der Praxis und ihres impliziten Wissens sowie Remodellierung nach abstrakteren Regeln“ (Ladeur 2014: 112)) in einen

²⁴ Zudem erleben sich Alltags-Wirtschafts-Akteure immer inmitten von anderen Alltagsakteuren. Sie spiegeln ihr Handeln wechselseitig (Prinz 2013). In der sozialen Neurowissenschaft werden Interaktionstheorien entfaltet. „Die Interaktionstheorie hebt darauf ab, die Begegnung mit Menschen sei etwas grundlegend anderes als die Begegnung mit Dingen in der Welt. Wenn Menschen einander begegnen, begeben sie sich in kommunikative soziale Schiefen und stehen einander keineswegs nur als Beobachtende gegenüber- ... Soziale Kognition ist demnach in erster Linie ein Können, das in der Interaktion zutage tritt und nur ausnahmsweise durch theoretische Überlegungen ergänzt werden muß“ (Lenzen 2013: Sp. 2; Schlicht 2013; Engel / Maye / Kurthen / König 2013).

²⁵ So ist es *prima facie* nicht erstaunlich, dass die meisten Ökonomen in vielen ökonomischen Fragen sich im Konsens befinden (Gordon / Dahl 2013; Plickert 2013). Doch schaut man sich die Studie genauer an, gilt der Konsensus nur für 32 von 80 Abstimmungen (25,6 %). Je mehr über ein Gebiet / Thema geforscht war und je mehr Literatur es gab, waren die Meinungen übereinstimmend. Besteht der Konsens darin, sich ‚gesichertem‘ Konsens anzuschliessen? Je neuer die Fragen waren bzw. je weniger Literatur es gab, teilten sich die Meinungen. Etliche enthielten sich. Hier traut man sich nicht.

Soziolekt A* transformiert wird, ohne aber deswegen die Sprache Ö zu übernehmen (oder nur Begriffe, aber nicht die Semantik und Logik). Die Alltagsakteure stehen häufig in Problemen der Unsicherheits- und Ungewißheitsbewältigung, die die Experten in Theorien allgemeiner Ordnungen durch die Systemeffizienz regeln lassen. Oder anders gesagt: die Alltagsakteure erleben so viele faktische Abweichungen, dass sie Ordnungen nurmehr als normative Konzepte verstehen, in deren Matrices sie sich praktisch nicht wiederfinden. A-sprachlich (oder A*-sprachlich) müssen sie ihre eigenen ‚Ordnungen‘ verwenden, die sie – nach Situation und Konstellation – häufig austauschen gegen neue Estimationen, die die Ö-Expertensysteme so nicht vorgesehen haben bzw. nur als mehr oder minder einengende rationale Kakulabilität anbieten. Die Alltagsakteure gehören hingegen zu einer „fragmentierten Kultur der ‚Experten der Faktizität““ (Ladeur 2014: 113). Ihr ‚common knowledge‘ bindet in erheblichem Maße Unsicherheit in einer sich schnell wandelnden Welt und erlaubt die Herausbildung einer Vielzahl von Handlungsmustern (Ladeur 2014: 114), die für die Alltagsakteure A-sprachlich formierte ‚Ordnungen‘ bzw. *behaviourial patterns* bilden, die sie – je nach Situation und Konstellation – wechseln.²⁶ Oder unangemessen / adynamisch invariant bleiben.

Wir sind uns der Tatsache der Fachsprachen (Professionalisierung der Alltagsakteure) kaum noch bewußt; für die Ökonomik sind das inzwischen

²⁶ „J. Ober hat überzeugend darauf aufmerksam gemacht, dass Idee und Praxis der Demokratie in Athen auf der vernünftigen Unterstellung der Möglichkeit eines *common knowledge* bestand, das die komplexe Koordination von *Handlungen* trägt (Ober 2008a + 2008 b: 7), und nicht eine davon getrennte Normativität des Gesetzes. Nicht zuletzt deshalb spielt die Rhetorik eine grosse Rolle in der athenischen Rechtspraxis, die den Bezug auf das praktisch geordnete Handeln ins Spiel bringen musste. Gerade die Rhetorik konnte die Dynamik des praktischen experimentellen Wissens als Basis der Koordination des Handelns erhalten. Sie bestand in der ‚cross-appropriation of expert knowledge from one domain to another, by mixing social knowlegde with technical knowledge, and by bringing latent knowledge into view‘ (Ober 2008a: 275)“ (Ladeuer 2014: 114).

bruchlos *in economic terms* (Ö) zu übersetzende Sprachen (wie die Manager branchen- und branchensprachenunabhängig operieren, besonders, wenn sie alle paar Jahre die Firmen / Branchen wechseln, also Ö- oder managementsprachlich operieren, oberhalb der Fachsprachen).²⁷ Aber die Handwerker, Bäcker, Maschinenbauer, Bergleute, Schiffbauer (früher die Setzer) etc. haben / hatten ihre eigenen Prozeß-, Zeug- und technischen Sprachen, die nur sehr indirekt ökonomische Sprachen waren (eher A-Sprachen als Materialsprachen etc.). Es sind spezifische sprachliche Zwischenwelten, die – betriebs- bzw. organisationsübergreifend - der Prozessorganisation dienen, als ein Teil der Kompetenz der dort Arbeitenden (ihre Kompetenzidentität ausmachend). Diese Sprachen bezeugen ein eigenes Wissen – z.T. *tacit*, z.T. *public* -, das die Effektivität ihrer Handlungsprozesse besorgt, nicht aber die (ökonomische) Effizienz. Sie sind in der Sprache Ö nicht abgebildet.

Natürlich werden Ö-Akteure, wenn sie in 'der Wirtschaft' agierten, Ö-Interpretationen anwenden, aber es ist nicht sicher, daß sie, wenn sie die Sprache Ö sprechen, mit anderen, also mit A-Akteuren (vollständig) kommunizieren können. Selbst dann, wenn sie in Ö mit anderen Akteuren, die sonst A oder A/Ö-Dialekte sprechen, kommunizieren können, ist es nicht sicher, dass die anderen Akteure in der Interpretation Ö handeln, d.h. die Bedeutungen von Ö anwenden. Zwischen zwei Sprachen ist die Kommunikation unvollkommen (vgl. Grant 2007: chap. 7). Es müssen sich Zwischensprachen herausbilden, Soziolekte, die aber interpretationsfähig oder – offen bleiben.²⁸ Der Mensch, können wir auf evolutionsbiologische Befunde

²⁷ Gunter Teubner macht darauf aufmerksam, dass die (Fach-)Sprache der Juristen (des Privatrechts) inzwischen ihre Informationen nur mehr aus Übersetzungen in ökonomische Sprache (Ö) bezieht, d.h. einer eigenen rechtliche Sprache zunehmend entbehrt (Teuber 2006: 65).

²⁸ Oder Metaphern. Lakoff /Johnson (2003) zeigen, dass die Konzeptualisierung von Wirklichkeit in hohem Maße metaphorisch strukturiert und organisiert ist. Mit dem Abstraktionsgrad des zu erfassenden Zusammenhanges steigt die Metapherndichte (Lakoff/Johnson 2003: 115 und 50), so z.B. in der Finanzkrise (Peter 2011: 140 ff.).

zurückgreifen, „lebt in selbstgebauten Zwischenwelten, kann sie an neue Problemsituationen (Umgebungen) anpassen, bezahlt dafür aber mit dem Bewußtsein, dass vieles, wenn nicht gar alles auch ganz anders sein könnte (und daß mithin nichts so ganz ‚richtig‘ ist, auch er selbst nicht). Das – oft nur diffuse – Wissen, dass wir in Zwischenwelten leben, verleiht grundsätzlich allen unseren Weltkonstruktionen (allen Sinnproduktionen im Luhmannschen Sinne) einen Hauch von Kontingenz und Ironie. Sie sind keine feste Konstruktion wie ein Gebäude, eher schon etwas wie ein Geschäftsbetrieb: Sie müssen ständig am Laufen gehalten werden, um überhaupt zu existieren“ (Eibl 2009: 182).

Wir sollten uns im Klaren sein, dass wir hier von zwei verschiedenen Dimensionen reden: der Differenz der Sprachen A und Ö und der Art und Weise, wie A-Sprecher in der Wirtschaft reden und handeln. Die A-Sprache unterscheiden sich selber in differente A'-Soziolekte (jede Branche z.B. hat ihre eigene Sprache / Semantik; auch die Abteilungen in Unternehmen: was die einzelnen Gruppen different sprechen und kommunizieren, müssen die - deshalb als polylinguistisch kompetent angeforderten - Manager zweifach übersetzen: 1. in eine Kommunikation zwischen den Abteilungen und 2. in die kapitalseitige Sprache der Märkte und Aufsichtsräte (Priddat 2004c)). Wenn wir davon ausgehen, dass die Alltagsakteure in einer ständig neu zu interpretierenden dynamischen Marktwelt agieren, die zudem nicht ‚rein wirtschaftlich‘ konfiguriert ist, sondern mit politischen, psychologischen, soziologischen, technischen, juristischen, ethnologischen etc. Aspekten angereichert, die die Akteure mitwahrnehmen und in ihr Handeln einbeziehen, dann ist es offensichtlich, dass sie nicht nur über eine Zwischenwelt verfügen müssen, sondern über mehrere, zwischen denen sie wechseln können. Sich an die strengen Sprachregeln Ö zu halten wäre für sie kontraproduktiv, weil sie die Verkettung der vielen Aspekte ausblenden müssten, also nur eine reduzierte Weltsicht hätten. Ihre Handlungsmöglichkeiten beruhen sprachlich auf einer

„Metaphors not only define reality, but create a frame of interpretation for a particular worldview“ (Scacco 2009; zit. in Peter 2011: 142, Fn. 11).

Plausibilität, die ständig neu hergestellt und gewandelt wird (und zwar wesentlich kommunikativ). Die Zwischenwelten erlauben eine Plausibilisierung durch Bedeutungsverschiebung oder Bedeutungsübertragung (Eibel 2009: 44; vgl. auch die Rolle der Metaphern in Fn. 27).

Jurij M. Lotmann spricht von einer ‚Semiosphäre‘: In der Wirklichkeit kommen „keine Zeichensysteme vor, die völlig exakt und funktional eindeutig für sich alleine funktionieren Sie funktionieren nur, weil sie in ein bestimmtes semiotische Kontinuum eingebaut sind, d.h. mit semiotischen Gebilden unterschiedlichen Typus, die sich auf unterschiedlichem Organisationsniveau befinden, angefüllt sind. Ein derartiges Kontinuum wollen wir ... als Semiosphäre bezeichnen“ (Lotman 1990: 288). Lotmann redet von einer Kultur, die „verbindet, erforscht und nutzt mindestens zwei unvereinbare und doch unzertrennbare Sprachen, die nicht Wirklichkeit kodieren, sondern Bedeutungen durch Wechselwirkung produzieren“ (Baecker 2012: 10; mit Bezug auf Lotman 2010).

Man verlässt sich auf Erfahrungen (sozialisiert bzw. kulturalisiert), aber medial in eine Zwischen-Sprach-Welt gehoben, die das, was in einer Welt gilt, in eine andere übertragen lassen. Die Zwischenwelten/Medien verwenden die Form der Erfahrung, um im erfahrungslosen Raum handeln zu können (Umgang mit möglichen Welten). A birgt einen anderen Weltumgang als die analytische Sprache Ö. „Gerade die Ungenauigkeit der Alltagssprache öffnet Anschlüsse vielfältigster Art und wird somit dem Prozesscharakter des Lebens gerecht“ (Eibel 2009: 185).

Das hat Folgen für die Interpretation von ökonomischen Situationen. Wenn Alltagsakteure einen Soziolekt A/Ö sprechen, sprechen sie nicht eindeutig Ö, d.h. sie verwenden nicht die gleiche - oder nur zum Teil die gleiche - Sprache wie Ökonomen. Indem sie nicht die Sprache Ö verwenden, oder nur partiell, teilen sie auch nicht die Bedeutungen und Interpretations- und Begriffsschemata der Sprecher der Sprache Ö,

oder sie teilen sie nur partiell. Und selbst wenn sie die Bedeutungen von Begriffen teilen, teilen sie nicht die theoretischen Einbettungen der Begriffe (z.B. den Modell-Kontext).

Wenn sie \ddot{O} nur partiell sprechen, wissen wir nicht, in welcher Sequenz oder Verteilung sie A oder \ddot{O} sprechen. Die Interferenz zwischen \ddot{O} und A bleibt ambig. Alltagsakteure sprechen, für Sprecher der Sprache \ddot{O} , eine Art Fremdsprache, partiell oder vollständig. Vor allem sprechen sie nicht (oder nicht vollständig) *in terms of economic theory*.

Ökonomen, d.h. Sprecher der Sprache \ddot{O} , haben in ihrer Sprache keine Bezeichnung für die 'Fremdsprachigkeit' ihrer Akteure. Indem sie unterstellen, dass die Akteure, die in ihrer Sprache \ddot{O} vorkommen, \ddot{O} sprechen, schließen sie aus, daß sie A oder A/ \ddot{O} sprechen. Der Fall, dass die Akteure tatsächlich A oder A/ \ddot{O} sprechen, kann in der Sprache \ddot{O} nicht formuliert werden. Die Ökonomik hat keine Übersetzungstabelle für A oder A/ \ddot{O} in \ddot{O} . Sie kann lediglich aussagen, dass Akteure, die kein reines \ddot{O} sprechen, 'Fehler machen', 'suboptimal entscheiden', 'irrational handeln' oder, prägnanter, 'unökonomisch denken', 'keine Ahnung von Ökonomie haben' etc. (Ökonomen meinen damit, wenn sie so reden, vornehmlich Soziologen, aber im Grunde jeden, der nicht 'reines Ökonomisch' (hoch-ökonomisch, in Analogie zur ‚Hochsprache‘) spricht)). In diesem Sinne gehen Ökonomen davon aus, dass alle Akteure einen *common belief* haben, während wir, indem wir zwischen \ddot{O} und A differenzieren, *different beliefs* annotieren müssen.²⁹

²⁹ Die Unterstellung der Spieltheorie z.B., alle Spieler befinden sich in einem Zustand des *common knowledge*, impliziert, dass alle Spieler die gleiche Sprache S sprechen (die Sprache S der Spieltheorie) und deshalb das Modell, in das sie platziert wurden, in seinen Regeln und Zügen verstehen können. Wer in dieser Sprache S/ \ddot{O} ausgebildet ist, sieht überall in der Wirtschaft Spiele; **A-Sprecher hingegen wissen nicht einmal, dass sie sich in einem Spiel befinden geschweige denn, wenn, in welchem (denn das müssten ihnen \ddot{O} - bzw. S-Sprecher erst erklären bzw. A-Sprecher müssten S gelernt haben, um sich in Situationen wiederzufinden, die sie dann erst spieltheoretisch interpretieren würden).**

„Das weite Feld der wirtschaftsbezogenen Begrifflichkeiten ist wie wenig andere dadurch gekennzeichnet, dass in ihm die durch die Begriffe bezeichneten Sachverhalte allererst durch die sprachlich konstituierten Konzeptionalisierungen Realität gewinnen“ (Hundt / Biadala 2014). Dabei ist lediglich zu beachten, dass das, was die Ö-Sprecher konzeptionalisieren, zwar als kanonisch beabsichtigt ist, aber in A-Sprache andere Bedeutungen annimmt bzw. in der Ö-Form gar nicht aufgenommen wird.

Für Alltagsakteure – die Mehrzahl der Wirtschaftsakteure – zerfällt die Wirtschaft in diverse Geschichten bzw. Narrative, die sie auf verschiedene Situationen verschieden anwenden. Ökonomie besteht für sie in einer Metageschichte („natürliche oder Selbstordnung des Marktes“), ohne dass das ihrer Erfahrung entsprechen muss. Sie übernehmen bzw. glauben diese ‚Erklärung‘ der Ökonomie, ohne dass sie aber handlungsleitend für sie ist. Damit ist für sie die Ökonomie abgetan; der Rest sind ihre handlungsleitenden *stories*, die sie fraktional verwenden, d.h. ohne daraus einen Gesamtzusammenhang zu stricken (über *imagination*, *fictions* und *stories* im ökonomischen Entscheidungskontext von Finanzmärkten vgl. Künzel/Hempel 2011, Beckert 2011, Kleeberg 2009; allgemeiner Byrne 2007).

Was wir Alltagsökonomien oder ‚ersatzeconomics‘ nennen, ist – in anderer Lesart - identisch mit einer Herausbildung einer ‚individuellen, eigenen Ökonomie‘ (‚your own economy‘): „There has been a fundamental shift in the balance of power between consumers and salesmen over the last generation and it points in the direction of consumers. The quality and quantity of ‚interior‘ pleasures is higher than ever before, so many people shift more towards these very cheap entertainments. Because of this rise of interiority, we’re saving money on our learning and entertainment and we’re also telling ourselves more stories ... If you are looking to create your own economy, what role should stories play in the process? (Cowen 2009: 117).

Mirowski ergänzt: „Clearly, the role of all the stories is to keep your attention acutely focused upon *yourself*. The worse things get, you must not engage in rage, remonstrance or ‚stoicism‘, much less communal support; instead, the space spanned by your consciousness becomes the perimeter of the ‚economy‘, which is no longer about what you may make, but consists exclusively of the stories you tell about

yourself. Your vigilance must never waver from its focus upon the center of your own little universe. If you encounter some difficulty comfortably inhabiting your own little cubbyhole, there is always someone else who will tell you how to succeed at it, for a modest fee“ (Mirowski 2013: 213).

Mirowski bringt das *story-telling* auf eine andere Weise ins Spiel: als ein Spiel der variierenden Selbstbeschreibungen, die moderne Individuen verfügen, wie sie es aus den multiplen Diskursen in der Gesellschaft gelernt haben: *fair-trade*-Kaffe trinken, ‚gesund‘ zu leben, ‚ökologisch‘ zu sein, Unterhaltungen maximieren, ‚Stil‘ zu kaufen etc. Dazu gehört z.B. auch, dass man das, was man kann und gelernt hat, als ‚human capital‘ auffasst. „In these thousand little encounters spread over lifetime, the average person begins to absorb a set of images, causal scenarios and precepts that begin to add up to something approaching a world view. What is significant about these brushes with Neoliberalism on a granular scale is that one need not to be affluent, nor have college degree, to become infused with a version of the self that is besotted with the narcissism of a thoroughly unmoored personality, unhinged aspirations oblivious to layer of social determination. Indeed, the modern conception of agency bequeathed by the neoliberal thought collective has become so intently self-centered that it has a tenacious grasp upon the very existence of something called ‚the economy‘, which assumes the divine attribute of being simultaneously everywhere yet, in practice, nowhere“ (Mirowski 2013: 212 f.).

Die narzistische Tendenz, die Mirowski hervorhebt, verbleibt zugleich aber im Anerkennungsmodus ihrer wechselseitigen Bestätigungen, die den Kern gesellschaftlicher Diskurse ausmachen. Das Selbst ist auf seine simulierte Weise autonom, wie es in der Nährlösung der kommunikativen Deutungszuschreibungen sich bewegt. Die Skripten, Bilder, *stories* sind geliehene, weil bestätigungsabhängig. Wenn man ‚das ist, was man kauft‘, ist die *story*, die man sich dafür zurechtlegt, immer auch eine (geliehene) Inklusion in soziale Semantiken (der Semiosphäre), so dass wir den Erzählraum sehr viel weiter auslegen müssen als auf die *own story* bzw. ‚own economy‘. Märkte sind semiosphärisch genährte erzählte Welten, aus denen sich die Individuen jeweils ihre Versionen auskoppeln. Was sie aber auskoppeln, sind

selegierte/individualisierte *frames* der Metastories, die die Gesellschaft und die Märkte durchlaufen. Harrison C. White spricht von ‚identities‘ als „mixtures of networks of relations and domains of topics, *netdoms* for short. By doing so, identities generate specific meanings along with discursive formations. Netdoms, just like identities, vary in scale and scope. They are the locus of interaction of identities which find footings in different contexts by switching across them. It is the process of switching from netdom to netdom that generates meanings, perceptions, and representations, not the netdom itself“ (White 2008: 1; White/Godard 2007a + b).

- In der hypermodernen Marktdynamik, in der ständig neue Güter anfluten, die sich ähneln, auch im Preis, wird die semiosphärische Interpretation immer bedeutsamer. In der daraus resultierenden Unsicherheit, was davon zu wählen sei, vor allem neuen Produkten gegenüber, leistet die semiosphärische Kommunikation die Bedeutungsfixierung, die die ökonomische Theorie eigentlich den individuellen *rational actors* alleine zugeschrieben hatte. Wir werden noch entfalten, wie sich das Modell des *rational man* auch in der ökonomischen Theorie in viele Verhaltensformen ausfächert, die jeweils ihre eigene ‚Rationalität‘ zugeschrieben bekommen (Kap. 4, 4a., 4b, 4c und 4d in: Priddat). Die subjektive ‚Rationalität‘ wird zur dominanten Form, was bedeutet, dass sich die Theorie nicht mehr auf ein homogenes Feld rationaler Akteure verlassen kann, um die Märkte zu beschreiben und zu erklären (Priddat 2012c). Die vielfältigen Formen subjektiver Rationalität – wovon die *bounded rationality* von H.A. Simon nur eine erste Form darstellt – lassen sich als Schaar diversifizierter A-Sprachen im ökonomischen oder Marktalltag interpretieren. Dabei verwenden die Alltagsakteure diverse individuelle Skalierungen, d.h. der Umstand, wie sie Alternativen bewerten und ranken, wird heterogen. Deshalb nimmt in der Gesellschaft die Kommunikation von *rankings* und allgemeinen Unterscheidungen zu: in den Medien, in den privaten und Netzkommunikationen werden die verschiedensten *stories* über Güterbewertungen ‚gehandelt‘, was ‚als Bestes‘ gelten mag (am auffälligsten die verschiedenen Auto-Tests, die hochausdifferenzierten Narrative über

Gesundheit, Kochen, Nahrungsmittel, *wellness*, Therapien etc.). Die Unterscheidungen, die dort vorgeführt sind, haben jeweils eigene Skalierungen, die die Autoren der Test und *rankings* ‚wild‘ in die Kommunikation einführen (vgl. **Priddat**) (oft in ‚enger‘ Zusammenarbeit mit der jeweiligen Herstellern, oder im semantischen Schatten derer Werbungen). Jedes *ranking* hat seine eigene Skalierung, die untereinander kaum kompatibel sind (sie verwenden keine monetären Kosten-Nutzen-Skalen): sie bieten kommunikative Fokussierungen an, an die sich die kognitiv und epistemisch überforderten Konsumenten halten können, wenn sie annehmen dürfen, dass damit allgemeingültige und sozial anerkannte Bedeutungsgebungen einhergehen. Das, was der *rational actor* längst nicht mehr leisten kann, wird kommunikativ aus der Semiosphäre in die Märkte eingespielt und ‚orientiert‘ die Nachfrager. Es sind narrative Bedeutungsgebungen (mit unterschiedlichen Differenzierungskriterien, Statistiken, Expertenaussagen etc.). Manchmal bilden sich Metanarrative heraus, oft bleiben die Aussagen inhomogen divers verteilt. Ihre Vergleiche folgen ‚seltsamen Attraktoren‘, bei denen es lediglich darauf ankommt, dass sie plausibel und sozial kompatibel sind (d.h. von anderen geteilt werden können. Man muss sich kommunikativ versichern können, dass man mit der Anerkennung jeweiliger Unterscheidungen ‚richtig‘ liegt. Wir haben es mit zwei semiosphäro-ökonomischen Diskursen zu tun: mit einem **Kreditdiskurs**, in dem sozial legitimierte Bedeutungen ‚geliehen‘ werden, und mit einem **Versicherungsdiskurs**, in dem kommunikative Anerkennung geliefert zu werden scheint).

- Diese semantische Welt simuliert rationale Differenzierung, ohne die Kriterien aufzubereiten, vor allem ohne Komparation zwischen den diversen *rankings* und ihren je eigenen Skalierungen. Wir haben es mit einer eigenen Form der Alltagsökonomie zu tun – hier bietet sich Klamers Redeweise der ‚ersatzeconomics‘ hervorragend an -, die mannigfaltige Formen kommunikativ eingespielter kollektiver Rationalitäten offeriert, ohne im strengen Sinne vollständig rational abgewogen zu haben. Diese *ersatzeconomics* oder

alltagsökonomischen Differenzierungs-Erzählungen umfassen ganze Transaktionsfelder, Produktgruppen, Branchen etc. Oder aber heben einzelne Objekte als hochwertig heraus. Sie mischen sich mit der Werbung und bilden einen heterogenen Erzählraum, dessen Orientierung wegen seiner konkurrenten Vielgestaltigkeit wesentlich darin besteht, höhere Aufmerksamkeit zu erregen als andere. Nur die Narrative, die nachhaltige Bedeutungen allgemein fokussieren können, orientieren grössere Mengen an Nachfragern.

- Aus der Sicht der klassischen Ökonomik sind es *pseudo*-Ökonomien, *pseudo*-Rationalitäten; aus der Sicht des Marktalltags sind es plausible Kommunikationen, die in einer zweiten Ebene in Privatsprachen (oder in kleine Sprachspielgemeinschaften bzw. *communities*) ausdifferenzieren können. Wir haben es mit einer eigenen A-sprachlichen Welt der Bedeutungsfestlegungen zu tun³⁰, der die Unternehmen natürlich vor- und nacharbeiten (Werbung); aber die Resonanz, die Werbung letztlich erfahren muss, um zu gelten, wird nicht durch die Werbung determiniert, sondern durch die semiosphärischen Kommunikationen, die ihre eigenen Geschichten generiert. Nur die Werbung, die sich intelligent den semiosphärischen Trends anpasst, hat höhere Wirkungschancen.
- Ich will nur darauf aufmerksam machen, dass wir es mit einer eigenen A-sprachlichen Interpretation der Märkte zu tun haben, die in der Ökonomik (Ö) gewöhnlich nicht vorkommt und auf die die Ökonomik kategorial nicht vorbereitet ist. Die A-sprachliche Welt der ‚ersatzeconomics‘ simuliert

³⁰ Die Flutung der Gesellschaft mit pseudo-ökonomischen Skalierungen wird als ‚Ökonomisierung‘ bzw. als ‚Kommerzialisierung‘ der Gesellschaft wahrgenommen. Doch ist es eine eigene Form der ‚Ökonomisierung‘: *ersatzeconomics*. Denn es werden keine monetär kalkulierten Kosten-Nutzen-Überlegungen eingespielt, sondern symbolische, semantische, semiologische Unterscheidungen, oft ästhetische, moralische etc., die eigene Skalierungen entwickeln. Wir haben es mit dem paradoxen Phänomen zu tun, daß die Gesellschaften Kommunikationen quasi-rationale Komparationen einführen, die sich den Anschein einer ökonomischen Sprache geben (Ö), aber A-sprachliche Unterscheidungen verhandeln, die die unterschiedlichsten Bedeutungen zum Kriterium machen können (vgl. Nassehi 2012, Priddat 2013c, Kaube 2014a).

Entscheidungsrationalitäten, ohne dass die beteiligten Akteure rational sein müssen. Denn wenn man beliebige Skalierungen aufgreifen kann, die in Konkurrenz stehen, können wir nicht mehr von einer einheitlichen Verhaltensinfrastruktur ausgehen, wie die Ökonomik es für ihr Gleichgewichtsmodelle braucht (vgl. Arrows Analyse im Ka. 3 und kap. 3a in **Priddat**). D.h. die semiosphärischen Kommunikationen entwickeln – beliebige und instabile – *rankings* dessen, was als Bestes, Zweitbestes etc. gelten mag, je nachdem, welche Bedeutungen sie prämiieren und welche sie weglassen. Wenn viele neuen Produkte ähnlich sind – untereinander und im Verhältnis zu den alten – und wenn sie ähnliche Preise haben, können die Rationalitätskriterien der älteren Theorie nicht mehr angewandt werden, um zu optimieren. Um so bedeutsamer wird die kommunikative Deutungsmacht der Semiosphäre. Dort werden die Entscheidungen disponiert; die Märkte folgen dem nur. Ob das, was in der Semiosphäre kommunikativ verhandelt wird, noch ein reines A-sprachliches Terrain bleibt, muss gesondert untersucht werden; wir haben es offensichtlich mit einem hybriden Feld zu tun, in dem erhebliche organisatorische Kräfte semantisch und semiologisch arbeiten, um gewisse Bedeutungsfokussierungen steuern zu können bzw. bestimmte Aufmerksamkeiten zu steigern (vgl. **Kap. 4c über die *digital world* und Kap. 13 zum Schluß dieses Buches**; aber auch die Medienökonomie (Hutter 2006)).

Wenn wir davon ausgehen, dass Alltagsakteure nur in den seltensten Fällen hoch-ökonomisch oder ein einwandfreies Ö sprechen, müssen wir gleichzeitig davon ausgehen, dass die Sprache Ö nicht systematisch in der Lage ist, die Bedeutungen und Interpretationen, die Alltagsakteure ökonomischen Situationen geben, zu reflektieren, d.h. in ihre Modelle aufnehmen kann. Die Differenz der Sprachen Ö, A und A/Ö hat

systematische Auswirkungen auf die Ökonomik, d.h. auf die Art und Weise, wie über Wirtschaft gesprochen wird (und wie demnach gehandelt wird).³¹

Wer eine Sprache spricht, benutzt nicht lediglich Worte und Sätze, sondern denkt in den Bedeutungen, die die Sprache liefert. Das Sprachspiel, in dem sich der Sprecher aufhält, ist ein Nexus von Bedeutungen (wiederum mit Bedeutungsumgebungen von Bedeutungen etc.), die der Sprecher gewöhnlich nicht interpretiert, sondern selbstverständlich verwendet. Indem er selbstverständlich die Bedeutungen bzw. Begriffsschemata des Sprachspiels seiner *linguistic community* verwendet, ist zwischen Sprechen und Denken nicht mehr zu trennen. Da die Gründe, die für ein Handeln verwendet werden, ebenfalls aus Bedeutungen bestehen, die im Sprachspiel selbstverständlich vorkommen³², ist die Sprache leitend für die Handlungen, die die Akteure ausführen³³ (das Emotionale noch einmal extra genommen).

³¹ In der Wirtschaft wird über Wirtschaft oft nicht 'ökonomisch', sondern in Mischungen von A/Ö oder gänzlich in der Sprache A gesprochen. Die Annahme der Ökonomen, ihre Akteure, die sie in der Theorie Ö, d.h. in der Sprache Ö modellieren, sprächen Ö, trägt. Z.B. sprechen Akteure der Wirtschaft, die dann, wenn sie in Ö-Theorien auftreten, reines Ö sprechen müssten, tatsächlich irgendein Kauderwelsch einer 'Managementphilosophie' oder ähnlich (z.B. eine PeterSenge- oder TomPeters-Sprache oder ein RupertLey-Deutsch oder irgend einen anderen ‚bizztalk‘). Aber auch das sind schon wieder Ausnahmen gegen das „formalistische Diskursgefasel eines siegreichen Diskurs-Syndikats aus Wirtschaftsmanagern, Politikern, Bankern und vermeintlichen Experten, die uns ihren regulativen Mumpitz, den sie selber nicht verstehen, als alternative Einhegung eines allgemeinen Katastrophenzustands verkaufen wollen: „Monitoring, Good Governance, Effizienzmaximierung, Consultancy, Benchmarks, Assessment – das technokratische Sprechen der Consulting-Welt, gekrönt vom ubiquitären Begriff des Managements selbst“ (Jungen 2013: Sp.1, Zitat aus Rögglä 2013).

³² „How can it be that a linguistic utterance of A leads to an action of B? The only way is to assume that the utterance causes a change in B’s state of mind, which then causes the action. In B’s linguistic reflection, the utterance may be regarded as a ‚reason‘ in the teleological sense, but in fact the reason becomes only effective because it ultimately refers to a state of mind. Thus, a ‚reason‘ is just a linguistic representation of the real causal process in which symbolic patterns attain the role of causes mediated through mental states“ (Herrmann-Pillath 2008:16; in Bezug zu Bhaskar 1989: 90 ff.).

³³ Ausführlich hat die Relation Sprache/Ökonomie Beate Männel (Männel 2002) entfaltet. Neuerdings Kabalak/Priddat/Smirnova 2008. Vgl. auch Priddat 2010: Kap. 7., aber ebenso Herrmann-Pillath 2010b. Für einen genaueren Überblick vgl. Kap. 1 in diesem Buch (Priddat). Keith Chen hebt hervor, dass die Sprachstruktur, insbesondere ihre

Dann aber ist die Ö-Aussage, die Akteure handelten 'irrational', eine gleichwertige Aussage darüber, daß in der Sprache Ö ein Handeln von Sprechern der Sprachen A oder A/Ö nicht richtig interpretiert, verstanden oder erklärt werden kann. Wenn es aber klar ist, daß Ö das Handeln von Sprechern der Sprachen A oder A/Ö nicht richtig interpretiert, dann ist die in Ö getätigte Aussage, die A oder A/Ö-sprechenden Alltagsakteure handelten 'irrational' o.ä., nur schwach oder nicht begründet.

Unabhängig davon, dass es Fälle gibt, in denen Akteure irrational denken und handeln, halte ich die Hypothese aufrecht, dass Akteure rational handeln, nur dass wir nicht ohne weiteres identifizieren können, nach welcher Rationalität, d.h. nach welcher Rationalität in welchem Welt- oder Begriffsschema, welcher Zwischenwelt.³⁴ Die Unsicherheit, die die Ökonomik ständig zum Thema hat, ist neben dem, was generell dazu notiert wird, auch ein Ausdruck der differenten Sprachen und ihrer differenten Perspektiven auf das, was die Ökonomik homogen meint interpretieren zu können (eine epistemische Unsicherheit, die von der futurischen Unsicherheit, welche Ereignisse zukünftig eintreten werden, streng zu unterscheiden ist (vgl. Priddat 2015a)). Man unterschlägt dabei, dass die Wirtschaftsakteure – als Wirtschaftsakteure, nicht als normativ zugeschnittene rational actors – andere Begriffsschemata (oder ‚world-views‘

Zukunftsbildung, das Verhalten beeinflusst: stark zukunftsbezogene Sprachen (z.B. ‚morgen regnet es‘) unterscheiden sich von schwach zukunftsbezogenen Sprachen (‚it is going to rain tomorrow‘) in der Weise bezüglich des ökonomischen Verhaltens, dass in stark zukunftsbezogenen Sprachen die Zukunft mental näher liegt, aber stärker beachtet wird, als in den anderen. Deutsche z.B., so Chens statistische Auswertung, rauchen weniger, treiben mehr Sport und sorgen für das Alter vor (Chen 2013).

³⁴ Wenn wir die Akteure nach ihren *mental models* einteilen, sind Märkte Kollaborationen von *rational actors*, Hayek-Akteuren, North'schen Regelbefolgern, Schumpeter/Kirzner-Innovateuren, Simon'schen *bounded rational actors* usw.. Sie sprechen zwar alle Ö, aber, an je spezifische und gegeneinander differente Theorien gebunden, jeweils ein anderes Ö: Ö1, Ö2, Ö3, ..., Ön. Das erfordert eine eigene Untersuchung (vgl. Priddat 2013a). Wenn wir das untersuchen, sprechen wir von Differenzierungen in der Sprache Ö, d.h. wir unterstellen, dass die Akteure ein je modellspezifisches Ö sprechen. Das ist eine andere Differenz als die zwischen Ö und A. Solche Binnendifferenzierung dient lediglich dazu, darauf hinzuweisen, dass selbst Ö kein homogenes Sprachspiel hervorbringt. Ob die Akteure wissen, in welchem Modell sie handeln, bleibt offen. Wenn das aber offen bleibt, können Akteure in Situationen auf andere Sprachspiele wechseln oder zumindest auf andere Verhaltenskonzeptionen (vgl. Priddat 2012c).

(Goodman 1995)) verwenden, die anderen Theorien entstammen – meist keinen ökonomischen, sondern Alltagstheorien über die Wirtschaft.

Denn in den Untersuchungen zur ökonomischen Sprache der gewöhnlichen Wirtschaftsakteure erweist sich, „dass ökonomische Laien nicht nur systematisch anderen Denkmustern folgen als von Ökonomen gewöhnlich unterstellt wird, sondern auch anders urteilen. ... verwendet systematisch andere Bewertungsschemata. ... Bei Ökonomen dominieren vielfach ökonomische Effizienzüberlegungen, während bei Nicht-Ökonomen Fairnessgedanken und gesinnungsethische Moralvorstellungen im Vordergrund stehen“ (Enste et al. 2009: 61; Haferkamp et al. 2008; Roos 2007).

Ö-Sprecher können A- oder A/Ö-Sprechern lediglich anbieten, die Sprache Ö zu lernen und anzuwenden, um ökonomische Situationen Ö-eindeutig zu interpretieren. A- oder A/Ö-Sprecher hingegen können einwenden, dass ihre Sprachen völlig ausreichen, um ökonomische Situationen zu behandeln. Sie können darauf verweisen, dass sie, A oder A/Ö sprechend, richtig oder angemessen wirtschaftlich zu handeln in der Lage seien³⁵: A oder A/Ö enthielte eine Semantik, die für die Praxis wirtschaftlicher Vollzüge ausreichte, ohne den Anforderungen der Sprache Ö genügen zu brauchen. Urs Stähli spricht hier vom „Populären der Ökonomie“ (Stähli 2007).³⁶

³⁵ Denn wenn Alltagsakteure als ökonomische Akteure erfolgreich handeln, ohne Ö zu sprechen, ist die Aufforderung, Ö zu lernen, um optimal zu handeln, entweder eine empirisch nicht ausgewiesene Unterstellung oder eine Anforderungen, die an der Alltagspraxis des Wirtschaftens vorbeigeht. Folglich müssten Ökonomen die erfolgreichsten Wirtschaftsakteure sein, was man bisher nicht nachweisen konnte (vgl. McCloskey 1992). Volkswirtschaftler werden „daran gemessen, wie intelligent sie klingen, nicht an einem wissenschaftlichen Maßstab, der ihre Kenntnis der realen Situation testet“ (Taleb 2008: 134). Wir sollten uns anfreunden mit dem Gedanken, daß die Ökonomie eine Theorie möglicher Welten ist (*possible worlds*) (vgl. Derman 2011: 156), die alle ‚die Welt‘ erklären, also keine für sich zureichend.

³⁶ Wir haben es mit einem weiteren Phänomen zu tun, das an anderer Stelle ausführlicher erörtert ist: daß wir viele gesellschaftliche Vorgänge ‚ökonomisch‘ nennen, gar von einer ‚Ökonomisierung‘ reden, während wir es nur mit einer Art und Weise zu tun haben, gesellschaftliche Relationen neu zu sortieren (Priddat 2013e) und neue Optionen zu öffnen (Nassehi 2102). Wenn häufig vom ‚Nutzen einer Sache‘ geredet wird, ist damit weder ein Markt noch ein effizienterer Allokationsmodus gemeint, sondern nur eine *façon de parler*, in dem Knappheiten irgendwie geordnet werden, ohne daß wir es mit ‚Ökonomie‘ im

Denn wenn es richtig ist, dass die meisten Wirtschaftsakteure kein Ö sprechen und dennoch erfolgreich sind, kann die Beherrschung der Sprache Ö (und den aus dieser Sprache hergeleiteten Handlungsprospektionen) keine notwendige Voraussetzung sein, um Wirtschaft zu betreiben. Ökonomen mögen antworten, dass die Ökonomik eine Wissenschaft der Beobachtung und Erklärung des wirtschaftlichen Handelns sei und nichts anderes beschreibe als die erfolgreiche Praxis, und zwar unabhängig davon, ob die Akteure das wissen oder nicht. Die Ökonomik unterstelle lediglich *ex hypothesis* Kongruenz, d.h. dass die Akteure so denken und sprechen, wie sie im Handeln beobachtbar sind.

Das reicht aber nicht aus, um erfolgreiches Handeln in der Wirtschaft zu erklären, wenn die Akteure andere Sprachen als Ö sprechen, d.h. wenn eine Inkongruenz von beobachtbarem Handeln und Denken der Akteure angenommen werden muß (eine spezifische ludonarrative Dissonanz). Die Ökonomik muß sich dann auf die Position zurückziehen, dass sie die unterstellte Kongruenz nur dann behaupten kann, wenn der Handlungsraum 'Wirtschaft' solche Reize und Signale aussendet, die die Akteure, unabhängig von ihren Handlungs- und Weltmodellen, als *corrigenda* ihrer eigenen ursprünglichen Einschätzungen und Prospektionen auffassen. Denn wenn die Akteure in vielen Einschätzungen wirtschaftlicher Situationen z.B. Gerechtigkeit vor Effizienz gehen lassen³⁷, gehen sie in eine systematische Differenz zu den Annahmen der Sprache Ö und ihrer Theorien, die sich nicht durch Aufklärung, d.h. durch Lernen von Ö auflösen lassen. Die Alltagsakteure der Wirtschaft denken und sprechen anders.

engeren Sinne zu tun haben (der wichtigste Indikator dafür ist, daß es keine Preise gibt) (Nassehi 2012; Priddat 2013c, Kaube 2014a). Die Sprache A passt sich dem Jargon von Ö an, ohne deswegen die Inhalte von Ö zu transportieren. Es ist ein neuer Soziolekt A/Ö, den es vor Jahrzehnten nicht gab, jedenfalls nicht in Europa. Man hütet sich, soziale Ereignisse in *market-terms* auszusagen, während es heute fast normal geworden ist (vgl. z.B. die Effizienzterminologie in der Bildungswelt und in den Beziehungen der Geschlechter (vgl. genauer Priddat 2013c)). Damit einher aber geht nur bedingt eine Ökonomisierung des Verhaltens; es bleibt eine A-Sprache.

³⁷ Dieser ethische Bias ist gut belegt: Haferkamp et al. 2008; Bolton / Ockenfels 2000; Falk/Fischbacher 2006; Pesendorfer 2006; Fetschenhauer/Dunning 2006; Ross 2007; Baron 1995

Finanzhändler – scheinbar Sprecher der Sprache Ö, faktisch aber eines bereichsspezifischen Soziolektes (eine Ö/A-Variante) – reden – hier nur ein Beispiel - vom Markt als einem ‚Lebewesen‘. D.h. nicht in finanzökonomischen, sondern analogen biologischen und Alltagsterms: er ‚steigt‘, ‚fällt‘, ‚schlägt aus‘; er ‚antwortet‘ oder ‚reagiert‘. Der Markt ist ‚jeden Tag anders‘, ‚unberechenbar‘, die Stimmung ist ‚euphorisch‘ oder ‚nervös‘. Der Markt ist ‚lebendig‘ oder ‚tot‘, er kann ‚für dich oder gegen dich‘ sein, ein ‚Wichser‘ oder ‚Scheiß-Markt‘. Zuletzt ‚bestraft er‘, nämlich Fehler (aus der Feldforschung von Laube 2012: 371). „Sind die Bewegungen des Marktes besonders intensiv, ‚fällt es wie Sau‘, ‚stetig abartig‘, ‚schlägt aus‘ oder ‚produziert Kerzen‘. Dass dieses ‚es‘ ‚ausschlägt‘ und ‚Kerzen produziert‘, korrespondiert mit der visuellen Dynamik der Real-Time-Preiskurven auf den Händlerbildschirmen“ (Laube 2012: 371). Die Sprache ist eine Bild/Alltagssprache, die den Markt als autonomes Lebewesen beobachtet und alltagdeutsch interpretiert. Der Handel ist ein Handel mit diesem eigenartigen Lebewesen, das sich so schnell ‚bewegt‘, dass man nur reagieren oder antizipieren kann. Der vernünftige Rest der *rational choice*, eine Überlegungsbesonnenheit, fällt aus; auf etwas, das ‚nervös‘, ‚euphorisch‘ oder ‚verrückt‘ sich bewegt, reagieren die Händler ähnlich, von der Nervosität angesteckt, in einem *high speed mood (genauer accelerated mood)*. Außerstande, in dieser Stimmung vernünftig geschweige denn ökonomisch zu reden, reagieren sie im ‚teuflischen Markt‘ mit ihrer gewöhnlichen Alltagssprache: auf Verluste mit ‚Penner‘, ‚Fotze‘, ‚Scheiß-Ding‘, ‚Hure‘, ‚Wichser‘. „Händler scheinen Verluste nahezu persönlich zu nehmen und den Markt dafür verantwortlich zu machen; auf jeden Fall werden Verluste als vom Markt zugefügt verbalisiert. So lautet ein diesbezüglich prägnanter Ausruf im Handelsraum: ‚ich habe den ganzen Tag auf die Fresse bekommen, mit meinen Scheiß-Longs‘ (Laube 2012: 373).³⁸ Ihre Sprache – „Routinevokabular“ (Laube

³⁸ Der Eindruck drängt sich, dass wir es mit einem *remake* des Industriearbeiterjargons zu tun haben und dass die Bildschirme, die eigentlichen Wertschöpfungsmaschinen in der *finance*,

2012: 375) – erlaubt es den Händlern, mit der Geschwindigkeit der Marktreaktionen mitzukommen, indem sie Alltagsmetaphern verwenden, d.h. sich sprachlich in gewohnten Alltags-Handlungsräumen bewegen, die sie auf ihre Finanzhandlungsräume übertragen. Sie legen die Finanzprozesse in ihren Erfahrungsraum zurück, um die Handhabung des Ungewohnten / Unsicheren in einem gewohnten Medium auszuführen - in ihrer Sprache A (bzw. A/Ö). **Sie interpretieren die Welt der Wirtschaft in der Sprache A ihrer Welt, d.h. sie übersetzen sie nicht in Ö, sondern in A, weil A ihre Alltagsbewältigungssprache ist.** Ihnen kommt es nicht auf irgend eine Theorie an, sondern auf Erfolg, d.h. auf erfolgreiches Handeln. Dass sie die Sprache verwenden, die sie brauchen für ihre Handhabungen, ist nur ein Beispiel für die vielen Varianten der Sprache A bzw. der Soziolekte A/Ö, die in der Wirtschaft üblich sind und die alle gemeinsam haben, dass sie nicht in Ö aufgehen (vgl.

kaum anders sind als die Maschinenarbeitsplätze in der Industrie. Das, was die Händler täglich tun, ist dann ähnlich aufmerksamkeitsfokussiert-routiniert wie *workers do work: white collar becomes blue collar*.

In einer Untersuchung des Arbeits- und Entscheidungsverhaltens von Wall-Street-Traders werden allerdings noch ganz andere Einflüsse deutlich: kulturelle und philosophische Reflektionen ihrer Arbeit: „With permission from the manager of the trading room we had access to observe trading and interview traders. We found an environment extremely congenial to academic inquiry. In our conversations with arbitrageurs, who are the intellectual elite of Wall Street, it was not unusual for us to hear timely references to economic history, French cinema of the 1960s, books on network analysis, and even the philosophy of Richard Rorty or Martin Heidegger“ (Beunza / Stark 2004: 7). Die Sprache A enthält noch andere Momente als nur ‚Alltagsdinge‘; bedeutsam ist nur, dass sie sich – auf verschiedene Weise – von Ö eindeutig unterscheiden. Die Andeutungen über Rorty, Heidegger et al. sind Hinweise darauf, dass sich die Reflektieren unter den Akteuren Interpretationen ihres Tuns leisten, die die transrationalen Dimensionen verstehen wollen. Sie handeln nicht nach einer Rorty-Philosophie, aber sie handeln different zu den Ö-sprachlichen Vorgaben; in dem Moment, in dem sie das reflektieren, wollen sie Vokabularien ausprobieren, die den Bias ihnen aufklären helfen können. Überhaupt ist das Operieren im Imaginären: d.h. im Finanzmarkt ein philosophisch attraktives Phänomen, das die Gebildeteren unter ihnen zu eigenen Philosophien anstiftet (vgl. Soros 2007, Taleb 2007 und Ayache 2010).

auch Svetlova 2009, 2010 und 2012; Knorr-Cetina/Preda 2005; vgl. auch Herrmann-Pillath 2008: 14)).^{39 40}

Ö ist eine Interpretationssprache der Wirtschaft, die für die Alltagsbewältigung wirtschaftlicher Vorgänge nicht nötig ist; die Wirtschaft funktioniert effektiv mit A-Akteuren. Ö-Akteure wissen gar nicht, dass die Akteure A-sprachlich agieren bzw. sie können ihre Theorien weiter verwenden, ohne auf die Empirie des A-Handelns zu

³⁹ „Tausende Trader versuchen jeden Tag an der Börse Geld zu verdienen. Rein theoretisch hat jeder von ihnen einen anderen – vermeintlich rationalen – Grund für seine Entscheidung. Beispielsweise, weil er sich die Unternehmensdaten sehr genau angesehen hat. Auf dieser Grundlage trifft er dann eine – vermeintlich individuelle – Entscheidung. Da sich jedoch alle Trader bei der Börse einem System gegenüber sehen, das viel zu komplex ist, als dass es sich begreifen liesse, suchen sie nach Mitteln und Wegen, um die Unsicherheit, die zwangsläufig mit jeder Entscheidung in einem solchen System verbunden ist, zu reduzieren: Sie diskutieren miteinander. Sie lesen ‚Experten‘- Interviews. Sie suchen nach dem Grund einer Preisbewegung und achten dabei auf Nachrichten jeglicher Art und Herkunft. Sie orientieren sich aneinander. All das führt zur Herdenbildung, und so sind die Entscheidungen bei genauerer Betrachtung nicht mehr individuell, sondern kollektiv. Diese Kollektivität verstärkt eine Preisbewegung, erzeugt einen Preistrend. ... Wir zwingen uns, ‚vernünftig‘ zu entscheiden, analysieren Daten, interpretieren sie, entwickeln mathematische Modelle. Aber eines übersehen wir dabei: dass der Mensch nicht rational ist. ... Du wirst nicht besser investieren, nur weil du die Wirtschaft genauer analysierst“ (Sawitzki 2012: 17). Wenn wir einmal die leichtfertige Anthropologie des professionellen Anlegers Sawitzki beiseite lassen, entspricht es seinen Erfahrungen, dass die Anleger, auch die professionellen, wesentlich kommunikativ entscheiden.

⁴⁰ ”It might be emotions that finally enables trades to act in a rational fashion, and not rationality as an agents property. Rationality emerges as a correlate between dispositions and the peculiar environment of the trading floor. This includes a central role of a larger range of environmental clues, such as the spatial structure of the trading pit, the body language of the traders, or the metaphorical embeddedness of the language of traders in a male-centred world of violence, thrill and sex” (Herrmann-Pillath 2009, 28).

rekurrieren. D.h. sie verwenden Ö-Theorien, die Akteurs-Verhalten unterstellen, das die Akteure nicht ausüben⁴¹.

Ökonomen denken in diesem Zusammenhang an 'Kosten', 'Preise', 'Budgets', die die individuellen Handlungspläne merklich restringieren. Dieses klare behaviouristische Konzept ist äußerst wirksam dort, wo es wirkt. Wir können die Generalhypothese der Ökonomik aber nicht übernehmen, weil wir nicht wissen, unter welchen Bedingungen sie auf die einzelnen Akteure wirkt. Unabhängig von jenem Verhalten, trotz Überziehung der eigenen Kreditlinie weiteren Konsum zu tätigen, haben wir bei allen investorischen Handlungen (im Konsum wie in der Produktion) das Problem der Überschätzung, Erwartungsverfehlung oder Fehleinschätzung möglicher Signale (vgl. Taleb 2007; Kahnemann 2011). Investives, d.h. auf zukünftige Ereignisse ausgerichtetes Handeln kann nicht nur Eintrittswahrscheinlichkeitsirrtümer begehen, sondern alle 'Daten', auf die es prospektiert, sind Konstruktionen über mögliche ökonomische Welten, für die es keine notwendige prolongative Stabilität gibt (Geipel 2014; vgl. Kap. 8 im vorliegenden Buch). Erfahrungen, also der Glaube, daß sich z.B. die erfolgreichen Handlungen der Vergangenheit wiederholen, kann eine fatale Fehleinschätzung sein. Bei Investitionen dominiert ‚Erwartung‘ über Erfahrung (bzw. Information).

So geraten die Akteure in die eigentümliche Lage, einerseits für die Zukunft eine Signalmatrix zu simulieren, und notwendigerweise simulieren zu müssen, deren Wahrheitswert sie andererseits nicht einschätzen können, um sich dennoch daran zu halten (vgl. Esposito 2007: Kap. X ff.; Svetlova 2014). Die Ökonomik wiederum muß annehmen, dass die Akteure sich diese Signalmatrix konstruieren und innerhalb ihrer ihre Handlungen planen. Doch kann es der Ökonomik nicht nur auf das Faktum der

⁴¹ „It is interesting to note that ... the standard conception of rational choice in economics does not count as a causal explanation, but merely a rational reconstruction of action (Mantzavinos 2005: 97 ff.). This is because the utility function cannot be stated as invariance, i.e. the maximization hypothesis remains a tautological statement. In this sense, standard economics is hermeneutics in disguise of mathematics“ (herrmann-Pillath 2008: 16).

Entscheidung ankommen, sondern es muß ihr an der Qualität der auf die konstruierte Signalmatrix hin erfolgenden Entscheidungen gelegen sein. 'Qualität der Entscheidungen' heißt in der Sprache Ö Effizienz. Doch ist dies wiederum nicht zu klären, da die 'Effizienz' der prospektiven Entscheidungen nur an einer Referenzmatrix bemessen werden können müßte, die 'besser' wäre als die vom Akteur seiner Entscheidung zugrundegelegte.

Man kann nicht davon ausgehen, dass bei investiven Handlungen notwendigerweise alternative Signalmatrices eine Rolle spielten (zur Signaltheorie, als einer rudimentären Theorie der Kommunikation in der Ökonomie, vgl. Männel 2002: chap. 2.5.3; Riley 2001; Stivers 2007). Aber selbst dann, wenn das der Fall ist, bleibt unklar, wonach bemessen werden sollte, welche der prospektiven Konstruktionen 'besser' sei, weil man die individuellen *mental models of prospective economic worlds* nur subjektiv imaginiert. Im prospektiven Raum investiven Handelns gibt es keine anderen Daten als die durch die *mental models* interpretierten (die wiederum häufig ‚popular models‘ sind bzw. ‚ersatzeconomics‘). Der Investor informiert sich selbst – über seine Erwartungen, die er durchaus als *real dates of the world* interpretiert bzw. fehlinterpretiert.⁴²

Wenn diese Signalmatrix für jede investive Handlung neu konstruiert werden muß, haben wir es mit einem Prozeß zu tun, der das 'Lernen' nicht als Anpassung an eine geltende Signalmatrix verstehen läßt, sondern selber als einen Abweichungen erzeugenden Prozeß (der wiederum neue Anpassungen anderer erfordert etc. pp.). Wir haben es mit einem evolutiven Prozeßmuster zu tun, in dem jede mögliche Konvergenz in eine Dissipation münden kann (aber auch in neue Optionen) (vgl. Eibl 2009: Kap. 10).

⁴² Möglicherweise sind Erwartungen, als Fehldeutungen, Deutungen von Möglichkeiten, die dann, wenn man ‚realistisch einschätzen‘ sollte, nicht zustande kommen. Erwartungen sind Überzeichnungen von Möglichkeiten, die dadurch erst wahrgenommen werden. Sie bilden ‚frames‘ bzw. Prospekte / Spektren, nicht Entscheidungen.

Deshalb können wir ökonomische Akteure nur bedingt als *rational actors* modellieren, die ihre Präferenzen auf klare Signalmatrizes anpassen, sondern müssen sie zum Teil als kleine offene Systeme beschreiben, die die Anpassung, die sie mit ihrer Entscheidung bezeugen, auf selbst konstruierte Tatsachen hin ausrichten, d.h. entweder weltmodellorientiert oder kommunikativ gesteuert (vgl. Priddat 2005; zum Verhältnis von Fiktion und Entscheidung vgl. Byrne 2007; Kleeberg 2009; Künzel 2014 und Priddat 2015b + c).

Nehmen wir ein anderes Beispiel: das Wissen der Konsumenten über die Güter, die sie kaufen, ist nicht nur schwach ausgeprägt, sondern durch Einstellungen (*beliefs*) bestimmt, die den Charakter von selbstgemachten ‚Theorien‘ haben (oder von – werblich oder sonstwie kommunizierten - übernommenen *product stories*). Über die Inhaltsbestandteile gekaufter Nahrung wissen viele wenig, und die Informationen, die ihnen zur Verfügung stehen – die aufgedruckten Tabellen und die Medienberichte – verwirren mehr als sie eindeutige Informationen bilden lassen. Verschiedene *beliefs* überlagern und stören sich: gesundheitliche Einstellungen, ökologische, toxologische, geschmackliche, zubereitungstechnische (‚eher schnell als gut‘) etc. bilden eine konfliktäre innere Einstellungsmatrix, die ständig durch neue Informationen irritiert wird. Jede dieser Einstellungen (*beliefs*) operiert in anderen Skalierungen. Die differenten Informationsangebote existieren parallel weiter, obwohl sie sich eigentlich gegenseitig ausschließen. Die Konsumenten bleiben dort stehen, wo ihnen beliebt: sie haben Informationen, aber keine, die sie über die Informationen informieren. Je transparenter die Informationen, desto komplexer, also undurchdringlicher wird ihnen die Warenwelt. Weit davon entfernt, den Konsumenten *rational choices* zu ermöglichen, ziehen sie sich auf Faustregeln zurück, die jeweils nur willkürliche gesetzte Ausschnitte aus den Begründungsfluten darstellen, die über die Informationen angeliefert werden. Hinzu kommt, dass die Wissenschaft, die in den Medien repliziert wird,

heterogen und sich wandelnd auftritt.⁴³ So bilden sich bei vielen Konsumenten eigene Theorien heraus, die an irgend einem Stand des *knowledge-inflows* hängen bleiben und ihn zur manifesten Einstellungen bringen, die gegen weitere Informationen verteidigt werden. Durch Netzwerkkommunikationen (bei Freunden, Verwandten, Bekannten etc.) verstärken sich bestimmte Narrative, was gesund, ökologisch, *wellness*-fördernd, geschmacklich besonders etc. sei. Um entscheidungsfähig zu bleiben in einer ihnen zu komplexen Informationswelt interpretieren sie sich ihre Handlungstherapie, die zur Regel wird, notfalls ‚gegen jede Vernunft‘, über ‚eigene Theorien‘, d.h. sie operieren mit plausiblen Erzählungen, unter denen die obskuren nicht selten sind. Hierfür werden eigene ökologische, gesundheitliche, geschmackliche A-Soziolekte verwendet, die alle Ähnlichkeiten mit wissenschaftlichen Semantiken haben, aber völlige eigene Handlungskonsequenzen. Jede solcher spezifischen ‚Gesundheitstheorien‘ z.B. hat unmittelbar Folgen für das Kaufverhalten.

2. - Zum Beispiel: "Aktien" in A und Ö

In letzter Zeit interessieren sich Kleinanleger in Deutschland für Aktien.⁴⁴ Vor einiger Zeit noch schlugen Kundenberater bei den Kreditinstituten die Hände über dem Kopf

⁴³ Ob Butter oder Margarine gesünder sei, ist ein altes Irritationsspiel, danach noch ergänzt durch das Olivenöl, das wiederum nach Graden der Gesättigtkeit gesundheitlich eingeschätzt wurde. Parallel lief eine Omega-3-Fettsäuren-Informationskampagne, von der man heute nicht mehr sicher ist, welche Fische (vor allem) sie betrifft. Nur der Wildlachs hat sie, der Zuchtlachs nicht (weil er das zu essen bekommt, womit auch Schweine ernährt werden). Am sichersten wäre der Rollmops (Steinkopf 2013).

⁴⁴ In der Statistik sehen wir erhebliche Schwankungen: 1996 gab es in Deutschland 3,75 Mio Aktionäre, die Zahl stieg 2000 auf 6,21 Mio, um bis zur Jahresmitte 2008 auf 3,39 Mio

zusammen, jedenfalls in Deutschland, weil sie sehr viel Mühe hatten, den Kleinanlegern zu erklären, worum es beim Aktienkauf geht⁴⁵. Die Kreditberater wollten den Kleinanlegern die Sprache Ö lehren (inklusive bestimmter Bedeutungen, d.h. auch inklusive von Theorien über Aktienbewegungen etc.).⁴⁶ Die Kleinanleger hingegen sprachen eine Sprache A oder A/Ö. Das hatte sich, im Boom der *new markets* um die Jahrtausendwende, ein wenig geändert. Viele Zeitschriften verwendeten *bizzspeech* und den Jargon der Finanzmärkte. Ein paar ökonomische Informationen mehr wurden verwertet. Man redete aufgeregt über Wirtschaft, in ständiger *euphoria*. Aber der Deutungsraum ist letztlich kein ökonomischer:

In der Kleinanleger-Sprache A/Ö sind ein paar Bedeutungen des Aktienhandelns präsent, andere fehlen. Die Aktie wird von vielen Kleinanlegern z.B. als Teilnahmeschein eines großen Weltaktienkasinos aufgefaßt, bei dem man enorme Gewinne einholen kann. Man glaubt an *stories*, nicht an präzise Einschätzungen (bzw. dann, wenn sie *stories* sind). Finanzmärkte sind so aus Sicht der Teilnehmer ‚a place to win‘ (Abolafia 1996: 19). Sie wollen gar keine detaillierte Beratung über Chancen und Risiken; jede genauere Information beeinträchtigt nur die Gewinnintention und -motivation.⁴⁷ Sie hören bei Beratungsgesprächen gar nicht so genau hin, sondern nur selektiv: Welche Aktie ist ein Tip, welche nicht (vgl. Hirshleifer / Teoh 2009: chap. 1.11). Der

wieder zu sinken (2009 bei 3,4 Mio); 2012 bei ca. 4,1 Mio. Das entspricht 6 % der Bevölkerung über 14 Jahre (dmoh 2012; basierend auf Umfragen von NFO-Infratest; nach Kremer 2012 sind es 16 %). Vgl. auch Schimank/Stopper 2012: 243 ff. In den USA hingegen gehen Kleinanleger wieder stark in die Aktienmärkte (nks 2014).

⁴⁵ Das gilt nicht nur für Kleinanleger. In einer Studie von Alliance-Bernstein 2007 (9600 Anleger in 24 Ländern) geben 77% der Befragten an, dass sie bei der Kapitalanlage wenig erfolgreich sind; nur 23 % halten sich für erfolgreich (Nagaswami 2007: Sp. 1). Generell dazu Montier 2006. Phillipp Vorndarn, Vermögensexperte, nennt es der Deutschen ‚Volaphobie‘ (zit. bei Kremer 2012: Sp. 2)

⁴⁶ Über die komplexen Relationen in Bank-/Kunden-Beratungen vgl. das Kap. 6 in diesem Buch. Über das ‚monetäre Alltagswissen‘ von Börsenkunden vgl. Krisch 2010: 227 ff.

⁴⁷ So wie der Bauch-Initiative gar keine Informationen haben will über Alternativen, weil seine Intuition ja schon ‚entschieden‘ hat, will der Kleinanleger keine Informationen über Risiken, weil er nur deshalb mitspielt, weil er gewinnen will. Die Aktienanbieter dürfen gar nicht genauer informieren, weil sie sonst die Kaufpräferenz gefährdeten (über die Ambiguitäten der Bank/Kundenberatung vgl. Kap. 6 in diesem Buch).

Kundenberater soll ihnen ‚ausgezeichnete Tips‘ geben. Auch die anschwellende Flut der Finanzmarktinformationen in den Zeitschriften wird als ‚Tip‘ gelesen. Gewinnen sie, ist ihre A-Bedeutung der Aktien und des Kasinospiels bestätigt; verlieren sie, hat der Berater oder die Zeitschrift Schuld; er oder sie hat ihnen nicht den richtigen Tip gegeben.⁴⁸ Oder die Kleinanleger sagen ‚Schicksal‘, d.h. sie wichten alle Informationen als gleichwertig. Nach dem *downsizing* des *hype* des *new market* glaubten alle sowieso wieder an das Schicksal (+ an ein paar ‚Böse‘, die Schuld haben = eine Interpretation in einer M-Sprache (M für: Moral). Diese Interpretationslage hat sich durch die Finanzmarktkrise 2008 wieder erheblich verstärkt. Das Anlageverhalten wird, aufgrund der Erfahrungen der vergangenen zwei Jahrzehnten, risikoaversiver. Sie ziehen Sicherheit der Rendite vor (gb 2013: Sp. 1 + 2; Umfrage der Vermögensverwaltung von Goldman & Sachs)).

‚Wirtschaft‘ erscheint in dieser A/Ö-Sprache als Lotterie, und so wie sie für die Lottoscheine astrologische (vgl. Kovic/Young 2012) oder andere bedeutsame Kriterien heranziehen, wollen sie für das Weltaktienkasino ebenso ‚das Glück‘ versuchen (vgl. Hutson 2012 zur Logik der Alltags-Magie).

Hier ist auch keine Übersetzung in ‚stochastic terms‘ angebracht, da ‚Glück haben‘ durchaus als Intention des Handelns, jedenfalls in der Sprache A, auftreten kann. Die

⁴⁸ Häufig verlassen sich Anleger auf Tips, anstatt Strategien auszubilden, die relevante Risikofaktoren einrechnen, Transaktionskosten und etc. (vgl. hep 2004, wo eine Mitgliederbefragungsstudie des CFA-Verbandes vorgestellt wird). Diese – und viele andere Fehler – sind A/Ö-Differenz-Kommunikationen. Die Anleger haben ihre eigenen A-Interpretationen und wollen gar nicht in Ö denken und entscheiden, z.B. Opportunitätskosten einrechnen. Sie rechnen auch – jedenfalls nicht in Deutschland – daß ihre Ersatzanlageformen: Sparbuch, Kapitallebensversicherung etc. nicht einmal ihre Inflationsverluste kompensieren, d.h. nur Kosten statt Gewinnen zu machen bzw. die Kaufkraft auch nur zu halten. Ihr mentales Schemata sind auf Risikoaversion ausgelegt, was sie bereits davon abhält, Aktieninvestitionen überhaupt ernsthaft zu prüfen. Nicht einmal diversifizierte Portfolios sind für sie von Interesse.

Kleinanleger interpretieren den Aktienmarkt nicht in theoretischen *terms* von Aktienmärkten der Sprache Ö, sondern in *terms* von Schicksalstheorien der Sprache A⁴⁹.

Es geht nicht darum, mit der Teilnahme am Aktienhandeln Ö zu lernen, sondern A liefert alle Gründe und Bedeutungen, die ausreichen, am Aktienhandeln *prima facie* ebenso erfolgreich/verlierend teilzunehmen, wie Ö-Akteure (vgl. die Ergebnisse einer Kleinanlegerumfrage in Schimank/Stopper 2012). Die Sprache Ö wird nur soweit gelernt, daß man die Käufe tätigen kann und sich mit anderen A-Akteuren als 'Experte' unterhalten kann (nicht unbedeutend der Aspekt, darüber neue Beziehungen aufzubauen (Krisch 2010: 241 ff.)). Ein Teil des Spiels ist die Kommunikation mit anderen Spielern (oft ist es aber nur der Ehepartner (Schimank/Stopper 2012: 249; Krisch 2010: 236 ff.)). Würde man diesen A-Sprechern Ö-Komplexität (z.B. in Form von Kapitalmarkttheorie (vgl. Shleifer 2000; Montier 2006; Heins / Schenk-Hoppe 2009)) beibringen wollen, würden sie verwirrt über mögliche Zusammenhänge, die sie in ihrem Spielhabitus eher nur stören würden.⁵⁰

Zugleich bekommen sie aber auch mit, daß Ö-Sprecher nicht automatisch erfolgreicher sind im Aktienhandel. Das Sprechen der Sprache Ö halten A-Sprecher eher nur für einen Code, der ihnen gewisse Informationen aufschließt, die gewöhnlich nur Ö-Fachsprecher interpretieren können. Deshalb gibt es für einige Kleinanleger durchaus Motive, Ö zu lernen, aber unter der A-Perspektive, die 'Geheim-Codes zu knacken', die sie bei Ö-Sprechern vermuten. Sie lernen Ö als anzueignende Fremdworte in A, um 'an

⁴⁹ Schicksal ist kein Warten auf den Zufall, sondern eher das Gegenteil: das Schicksal erscheint als eine Macht, die bereits vorentschieden hat, was einem wiederfahren soll (wie Calvins *praedeterminatio*). In diesem Sinne ist sie kein ‚Glück‘.

⁵⁰ Die Menschen haben manifeste Einstellungen und Überzeugungen, wie die Welt konturiert ist. „Wenn ich meine Studenten frage, wer reich ist, nennen diese zumeist ein Haushaltseinkommen von über 15.000 Euro im Monat – und nicht die 3250 Euro aus dem Armuts- und Reichtumsbericht. Bei Vermögen ist der Unterschied noch größer. Das wird mit Begriffen hantiert, die nichts mit der Lebenswirklichkeit zu tun haben. Erstaunt registrieren fast alle Studenten, dass sie offiziell als arm gelten. Aber wenn nur oft genug gesagt wird, dass Arme immer ärmer und Reiche immer reicher werden, glauben die Menschen irgendwann, dass sie in einer ungerechten Gesellschaft leben“ (Schroeder 2012: Sp. 5, in einem Interview über unangemessene Statistik im Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung von 2012).

das Glück zu gelangen' o.ä. D.h. sie betrachten Ö-kompetente Akteure nicht als Ökonomen, sondern als Teilnehmer an einem besonders glückverheißenden Spiel, deren 'tricks' und Chancen sie wissen wollen.

Insbesondere hat die Teilnahme am 'Glücksspiel Aktienmarkt' nichts zu tun mit ihren gewöhnlichen Erfahrungen von Wirtschaft. Sie betrachten den Aktienmarkt als die Seite der Wirtschaft, von der sie - als Arbeiter, Angestellte, Rentner etc. - gewöhnlich ausgeschlossen sind (mit ihren Erfahrungen am Arbeitsmarkt).⁵¹ Sie betrachten sich, als Kleinanleger, selbst als glückhafte neue Mitglieder eines Clubs, der ihnen bisher versperrt war, und dessen Vorzug es ist, endlich oder schneller reich werden zu können. Die Teilnahme am Aktienmarkt erscheint ihnen aus ihrer Perspektive als der endlich erreichte Zugang zu einer Art 'Sesam öffne Dich', die nichts mit ihrer bisherigen Erfahrung von Wirtschaft zu tun hat, die sie nötigt, für Leistung und Arbeit Geld zu bekommen.⁵²

Sie sind auf 'die andere Seite der Wirtschaft' gewechselt, wie sie meinen: Auf die Seite der Gewinner, die leistungslos Geld bekommen. Wir haben es mit einer Utopie zu tun,

⁵¹ Deutsche kaufen, im Vergleich zu anderen Ländern, weniger Aktien (die Mehrheit deutscher DAX-Aktien befindet sich in ausländischer Hand). Aktien sind eine wirtschaftskulturell ungeliebte Anlageform. Inflation wird immer noch hauptsächlich mit dem Sparbuch begegnet (selbst wenn die Zinsen extrem niedrig sind). Aktien werden mehrheitlich als spekulative Instanzen angesehen; die Sichtweise amerikanischer Bürger z.B. mit Aktien ihr Einkommen zu steigern, erscheint den risikoaversiven Deutschen als zu riskant. Im Verzicht auf Aktien meinen sie ihren Geldwert besser stabilisieren zu können. Den möglichen Ertrag aus Aktien sehen sie in ‚Krisen‘ schwinden bzw. erwarten sogar eher negative Gesamtergebnisse (mögliche Gewinnen gegen mögliche Verluste gerechnet). Das sind kulturelle Prägungen bzw. mentale Modelle, die wir unter die ‚ersatzeconomics‘ einreihen können; man operiert mit einem anderen Narrativ: Einkommen kommt in Deutschland aus Arbeit. Man fordert eher vom Staat Einkommenssicherung, gegebenenfalls durch die Gewerkschaften Steigerungen. Daß man in einer *shareholder-economy* relativ verarmt, weil man sein Einkommen nicht an Aktien, d.h. nicht an den *shareholder value* koppelt, ist Deutschen wenig einsichtig. Sie halten den Aktien- und Kapitalmarkt eher für einen Spekulationsbereich, dessen Volatilitäten und Risiken sie so wenig überschauen, daß sie besser nicht einsteigen. Die Angst vor Enttäuschungen / Entwertungen dominiert die Ertragsersparungen.

⁵² Ebenso werden die Enttäuschungen, die sie beim Aktienspekulieren erfahren werden, ihre alte Vorstellung, daß der Kapitalismus nur ein Spiel für Reiche sei, wiederum bestätigen.

mit einem Narrativ bzw. mit einem Märchen über die Ökonomie, wie es die Sprache A vielfältig bereithält. Wir müssen davon ausgehen, dass die Märchen oder genauer: Erzählungen über die Ökonomie⁵³, die die Sprache A vielfältig enthält, eine Art von Generatoren A-sprachlicher Versionen wirtschaftlicher Theorien sind (TH (A)). 'To be a member of the club of winners' ist eine ökonomische Alltagstheorie, die im Sprachspiel Ö nicht vorkommt (außer, wie wir inzwischen ahnen, im Investmentbanking (Taleb 2008). Ob aber die *trader* überhaupt Ö sprechen, ist nach Laubes Untersuchungen fraglich (Laube 2012; vgl. bestätigend auch Svetlova 2009, 2010 und 2012)).

Wenn die Aktienkurse fallen, gar rapide, wird über die Glückswelt wiederum völlig anders geredet: als besonders raffinierte Form der Ausbeutung etc. bzw. ‚warum haben sie mich reinreiten lassen. Sie hätten mich informieren müssen‘ etc. Die euphoria klappt wieder in die alte Semantik zurück.

2001 und 2008 sind die Aktienkurse gefallen, tief sogar. Für Spieler, die am ‚großen Weltkasino mitgespielt‘ hatten, gibt es im Prinzip keinen Grund, zu klagen: man weiß ja, was es heißt, zu spielen. Und doch klagten alle: als ob die Informationen vorher Schuld gewesen wären. Verantwortung hat letztlich aber immer der, der entscheidet, nicht die Information.⁵⁴ Da sie aber einen *story* geglaubt haben, waren die, die *story*

⁵³ „Die Wirklichkeit, selbst die sogenannte ‚Realwirtschaft‘, ist nichts als eine Story. Die Wahrheit, sagt der 1998 verstorbene amerikanische Philosoph Nelson Goodman, ist alles andere als eine erhabene und gestrenge Herrin; sie ist eine gefügte und gehorsame Dienerin. Einzig das Subjektive ist das Objektive. Vorurteile, Gerüchte, Unterstellungen: All das taugt zum hermeneutischen Material. Nur daraus erfahren wir, wie wir die Welt zu sehen haben“. Im Marketing weiß man, „dass alles auf die richtige Erzählung ankommt. Daß aber keinesfalls verraten werden darf, wie narrativ die Wirklichkeit ist. Siegen wird, wer die strategisch überlegene Story hat und sie mit Absolutheitsanspruch verkaufen kann. ... (Das Marketing; B.P.) fertigt jene Mythen des Alltags, die – nach dem Wort von Roland Barthes – ‚weder Lüge noch Geständnis‘ sind, sondern lediglich ‚eine Abwandlung‘ vornehmen“ (Hank 2012: Sp. 3 f.).

⁵⁴ Daß die Anleger beim Kauf bestimmter Zertifikate nicht über die Risiken aufgeklärt wurden von den verkaufenden Bankangestellten, ist ein zusätzliches Problem, in doppelter Form: 1. wurden Risiken unterschlagen, 2. aber wollen viele Anleger diese Risikokommunikation gar nicht (vgl. genauer Kap. 6 in diesem Buch). Sie glauben dem Verkäufer, weil sie gewinnen wollen. Wenn beide Kommunikanden sich in einer

erzählten Schuld. Als – gläubige – Zuhörer fühlen sie sich unschuldig bzw. als verführte, unzulässig Überredete (vgl. Kap. 6 in **Priddat**).

In einer Bevölkerung mit einer gewissen grundsätzlichen antikapitalistischen Haltung ist es kaum verwunderlich, wenn Verluste im Aktienspiel als Bestätigung dieser Grundhaltung aufgefasst werden bzw. in *terms* der Sprache A reformuliert werden, die die Grundhaltung immer schon semantisch aufgeladen enthält. **So kann jemand, der beim Kauf von Aktien im neuen Markt in Ö-Sprache schwärmte, nach dem Verlust in A-Sprache klagen.** Die Idee mancher Ökonomen, dass die Akteure dadurch lernen würden, erweist sich an dieser Ö/A-Differenz als untauglich.

„Die Lernforscher wissen, dass wir Dinge leichter behalten, wenn sie für uns einen Sinn haben, für den wir Gründe angeben können. Wenn Börsenkurse steigen, dann liefern Journalisten die Geschichten, die dafür die passenden Ursachen liefern. Das Gleiche in der Gegenrichtung. Zumindest im Rückblick hat es dann scheinbar einen Grund, warum unsere Ersparnisse oder das Eigenkapital einer Bank plötzlich verjuxt sind. Besser wäre es jedoch gewesen, dem fatalen Wörtchen ‚weil‘, der journalistischen ‚Überkausalisierung‘, zu misstrauen. Es suggeriert uns eine Macht über die Ereignisse, über die wir in Wirklichkeit meistens nicht verfügen. Zu unserer Vorliebe für Anekdoten, vereinfachende Mythe und allzu gute ‚Gründe‘ kommt dann noch hinzu, daß wir tragische Geschichten verschmähen und das Melodram mit gutem Ausgang vorziehen“ (Albrecht 2008). Es geht schlicht darum, wie Schimank/Stopper es am Kleinanlegerverhalten analysieren, „die Hoffnung auf Besserung nie aufzugeben ... ein naiver Induktionsschluß aus der Vergangenheit in die Zukunft (ist) logisch unzulässig: Psycho-logisch ist er unausrottbar“ (Schimank/Stopper 2012: 258); das aber ist ein Konstruktionsmerkmal der Mikrotheorien der ‚ersatz-economics‘ in der Sprache A.

In der aktuellen Zeit (2012) haben wir es mit einer generellen Unsicherheit zu tun, wo man überhaupt noch anlegen soll (Fichter 2012). Die vertraute

Atmosphäre dynamischer Kapitalmärkte bewegen, ist es schwierig, eine nüchterne Bewertung durchzusetzen (vgl. Goldberg 2008; vgl. auch kap. 6 in diesem Band).

Semantik der alten Wachstums-BRD, die unbedenklich den Versprechen z.B. von Kapitallebensversicherungen glaubte, löst sich auf. Die entsprechende A-Theorie lautet: „Unsere Zeit zeichnet sich dadurch aus, dass sie unkalkulierbar ist“ (Fichte 2012: Sp. 4). So entsteht Angst, sein Vermögen zu verlieren, gleich, wo man es anlegt. Thorsten Hens, Verhaltensökonom an der Universität Zürich, sieht in dieser Angst ein Extremverhalten: die Schockstarre. Man läßt sein Geld einfach auf der Bank, obwohl man ihr weder vertraut noch relevante Zinsen bekommt. Bei 1,2 % Zins auf das Tagesgeldkonto und einer Inflation von 2 %, sind 30.000 Euro Einlage zwar auf 30.315 Euro verzinst, nach Abzug der Inflation aber nur noch 29.790 Euro wert. Hätte man in den DAX investiert, wären es 35.310 Euro gewesen (zit. in Fichte 2012). Aber die Anleger haben wir A-Muster verloren, ihr Grundvertrauen in Anlagen. Differenzierte Ö-Empfehlungen bleiben in ihrer Angst intransparent. Ö ‚verstehen‘ sie nicht, aber in A haben sie auch keine ‚ersatzeconomics‘ zur Verfügung. Also verharren sie in einem **sprachlosen Zustand *ante quo***, also ob sie dadurch die Zeit anhalten könnten oder sie gewinnen.⁵⁵ Andere gehen in Immobilieninvestitionen, basierend auf dem Glauben, Häuser seien ‚sicher‘. Immobilienmärkte aber sind auch Märkte, und im Falle einer ‚Blase‘ ist das Objekt nicht kurzfristig liquidierbar (anders als bei Aktien). Die Enttäuschung im Lebensversicherungsmarkt, der nicht so bleibt, wie erwartet, wird im Immobilienmarkt zu vermeiden illusioniert. A-sprachlich geht man auf die ‚sichere Seite‘. Doch sind hier die Grenzen der ‚ersatzeconomics‘ deutlich. Sie hält sich an ‚Erfahrungen‘ (und wenn es die anderer sind), um irgendeinen Vertrauensraum zu erreichen. Die Unsicherheitssemantik hat die A-Sprachen noch nicht erreicht.

⁵⁵ Ökonomisch reinterpretiert: „Wer sich sorgt, ist bereit, einen hohen Preis zu zahlen“ (Thorsten Hens, zit. in Fichte 2012: Sp. 2). Das Schockstarreverhalten ist teuer. Aber selbst, wenn man das weiss, ändert es nichts. Jede Anlegen, also jedes Eingehen von Risiko, erscheint ‚als teurer‘, wobei schlicht übersehen wird, dass das Nichteingehen von Risiko selber teuer ist.

Am Beispiel des Wohneigentums, einer ‚sicheren Sache‘ im alltagsökonomischen Sprachgebrauch, lässt sich zeigen, wie ineffektiv die Alltagsökonomie daher kommen kann, sie aber doch liebgewordene Gewohnheiten und Überzeugungen (*beliefs*) zum Ausdruck bringt, die sich kaum wegrationalisieren lassen.

„Es ist alles andere als die Ratio, die die Käufer in ihrer Entscheidung beflügelt. Im Gegenteil wird ein Gefühl zum Ratgeber, das nicht unbedingt dafür bekannt ist, den nötigen kühlen Kopf zu fördern – die Angst. ... Im Hier und Jetzt jedenfalls, wo unentwegt davon die Rede ist, dass die Währung wankt, erscheinen Finanzmarktprodukte wie Aktien und Derivate als zu riskant. Also setzt man auf Immobilien, die den Nimbus besitzen, inflationsresistent zu sein“ (Ochs 2013: Sp. 1). Wegen der Verlustangst in Kapitalmarktanlagen sind Immobilienkäufer in solch einer Situation bereit, höhere Preise zu zahlen. „Für den Moment suggeriert ein Investment in ein Produkt wie eine Immobilie eben Sicherheit, es ist ja da, man kann es sehen. ... Doch eine solche Entscheidung ist komplex, und die Folgen werden oft erst nach Jahren deutlich und dann zeigt sich, dass das, was so sicher schien, gar nicht vorhanden ist“ (Bernd Weber; Professor für Neuroökonomie, zit. in: Ochs 2013: Sp. 2).

„Die meisten rechnen sich ihre Investition in Wohneigentum schön“ (Volker Looman, Finanzanalytiker, zit. in: Ochs 2013: Sp. 3). Man rationalisiert seine Investition – die alltagsökonomische Aussage lautet dann: „man zahle ja nicht mehr Miete, sondern wirtschaftet in die eigene Tasche“. Dass man aber den größten Teil an die Bank zahle, für den Kredit, bleibt ebenso unterbelichtet wie die Tilgung, die nicht in ausreichendem Maße getätigt wird. Ob der Wertzuwachs nicht letztlich negativ ausfällt (Hauspreise sinken statt steigen), wird erst gar nicht gerechnet, d.h. es liegt außerhalb der Wahrnehmung (das ist nicht nur mehr Ignoranz, sondern emotionales Ausblenden = Verdrängen). Dass man im Alter mietfrei wohne, ist eine weitere alltagsökonomische Illusion: das Altern ist teurer, als man vorher berechnet hatte, aber das Kapital im Haus gebunden – eine private Form der Liquiditätsfalle.

Das, was die Menschen sich als gute Wirtschaft vorstellen, ist selten rational, aber oft auch nicht effektiv. Das heisst, dass wir uns daran gewöhnen müssen, dass viele Alltagswirtschaftsakteure – also die meisten – öfter als wir meinen subeffizient operieren. Weil ihre Vorstellungen von dem, was ‚gutes Wirtschaften‘ sei, in der lieb gewordenen Realisation teuer werden.

2.2 - Zusätzliche Sprachen: z.B. P, M, K, KK etc.

Diese Einsicht kompliziert sich leicht, wenn wir hinzufügen, dass A-Sprecher nicht nur A und zum Teil Ö sprechen, sondern auch noch andere Sprachen, z.B. die Politiksprache P. Das wird sofort bedeutsam, wenn wir für die Frage, welche Sprache Akteure sprechen, wenn sie ökonomische Situationen interpretieren, zusätzlich annehmen müssen, dass der Alltagsakteur eine ökonomische Situation durchaus in P aussagen kann - wenn wir bedenken, dass viele ökonomische Situationen zugleich politische Situationen sind: im Bereich der Wirtschaftspolitik, der Umweltpolitik, der Subventionspolitik, in Fragen der öffentlichen Finanzen, öffentlichen Güter etc. Die sauberen Unterscheidungen, die Sprecher der Sprache Ö durchaus gewöhnt sind, treten in A nicht, oder nicht so klar und deutlich, in Erscheinung. Ö-Sprecher sind durch eine Sprachschulung gegangen, A-Sprecher, auch und gerade, wenn sie Wirtschaftsakteure sind, durch Erfahrungen (vornehmlich wiederum durch Erfahrungen von A-Sprachspielen, der Standardkommunikation unter Kollegen, Geschäftspartnern etc.).

Wir haben bisher angenommen, dass die Alltagsakteure zwar durchaus verschiedene Sprachen sprechen können, aber wir haben es immer so formuliert, dass es um die, wenn auch unterschiedliche, Interpretation von ökonomischen Situationen ging. Jetzt müssen wir eine zusätzliche Kontingenz anmelden: *Wir können nicht von vornherein wissen, wie ein Alltagsakteur eine Situation interpretiert.*

Was wir glaubten eindeutig zu wissen, dass er eine Situation als ökonomische interpretiert (wenn auch z.B. in A/Ö), kann durchaus als Interpretation einer politischen Situation stattfinden ('frame-ambiguity'). Wir hatten bisher nämlich unterstellt, dass

'ökonomische Situation' in den Sprachen A und Ö ähnliche Bedeutung hätten. In der Sprache P können 'ökonomische Situationen', die in den Sprachen A und Ö ähnlich interpretiert wurden, als politische Situationen figurieren.

Z.B. können Alltagsakteure, deren kollektive Lohnverhandlungen gescheitert sind, diese Situation als ökonomische Situation interpretieren, indem sie in der Sprache Ö eine bestimmte Marktkonstellation analysieren und als Grund für ihren Misserfolg interpretieren (Dixit 1996); sie können aber dieselbe Situation genauso in P formulieren, indem sie sagen, "es zeige sich wieder einmal, dass die Arbeiter immer von den Kapitalisten beschissen werden. Es kommt darauf an, wer die Macht hat". Die Sprache P äußert den Sachverhalt als Machtspiel (was übergeleitet werden kann - und häufig übergeleitet wird - zu einer Sprache M, die in 'Gerechtigkeit / Ungerechtigkeit'-Terms argumentiert (M = Moral)).

Die Konsequenz dieser P-Interpretation einer - in A und Ö als ökonomische Situation interpretierbaren - Situation kann eine politische Wahlentscheidung sein, oder aber eine Öffnung gegenüber Autoren, die eine andere politische Sprache K einführen (K = Klassenkampf).

Ein anderes Beispiel: Jemand geht in ein Kaufhaus und kauft etwas. Was eindeutig in der Sprache Ö als *rational choice* reinterpretiert werden kann, kann in der Rekonstruktion auch völlig anders lauten: "ich wollte gar nicht in der Kaufhaus gehen, und als ich darin war, wollte ich gar nichts kaufen. Aber es war alles so schön hergerichtet, da konnte ich gar nicht anders, als X zu kaufen. Zu Hause wusste ich nicht mehr, warum ich es getan hatte". In dieser Interpretation wird der Konsum als Überredung/Verführung dargelegt, und es liegt nahe, in der Sprache KK (= Kulturkritik) fortzufahren: "der moderne Kapitalismus verführt die Menschen, Dinge zu kaufen, die sie gar nicht haben wollen. Das ist inhuman o.ä.". Unbezweifelbar führt auch dieser Akteur eine wirtschaftliche Handlung aus, eine Transaktion. Aber seine Gründe sind andere, als ihm in der Sprache Ö zugeschrieben würde. Folglich können ihm weder Präferenzstabilität noch Rationalität im gewöhnlichen Sinne zugeschrieben werden (seine Rationalität erlag einer Inszenierung von schön offerierten Dingen; er ist gleichsam *by aethetics* überredet worden (im Kontext einer *economics of persuasion*))

vgl. die Einleitung I zu diesem Buch). „Bei den Entscheidungen unseres Alltagslebens sind wir alle Holisten und werden es auch bleiben. Besonders deutlich wird das daran, dass wir im Alltag unentwegt mit Werturteilen und einem Mischmasch von Sein und Sollen operieren“ (Eibl 2009: 183). „Die ‚Erfindung‘ des Ich ist mithin, biologisch gesehen, eine Lösung des Problems, dass wir unsere Verhaltensprogramme segmentieren und neu zusammensetzen und unser Handeln auf unterschiedliche Milieus und deren Probleme einstellen können und trotzdem für uns selbst und für andere eine gewisse Stabilität und Stetigkeit unserer Person herstellen und bewahren müssen“ (Eibl 2009: 182). Die Identität hängt nicht notwendig davon ab, in einem Milieu verhaltenskonsistent zu sein.

Alltagsprachen können Zusammenhänge (Nexus) bilden, die die analytischen Sprachen wie Ö separat halten. Gerade wegen der Ungenauigkeit der Bestimmungen und Beschreibungen verfügen A-Sprachen über ein metaphorisches Potential (Lakoff/Johnson 2003; Lotman 2010; Koschorke 2012, aber auch Deemter 2010), was sie leichthin die Dimensionen wechseln bzw. zusammenschliessen läßt (Eibls Alltagsholismus s.o.). Sie können ein Phänomen im Kontext anderer Phänomene sehen – ungenau, in einem anderen Nexus. Die Artikulationen wirtschaftlicher Phänomene in den kleinen Alltagstheorien bzw. ‚ersatz-economics‘ bringen allerdings auch vielfältige singuläre Interpretationen ins Spiel, die untereinander inkongruent sind. Was als ‚Erfolgstheorie‘ in A/Ö beginnt, endet in einer M-Theorie, die moralisch entschuldigt, warum es nicht gelangt (oder in einer P-Sprache, die die ‚Schuld‘ auf die Politik schiebt etc.). **Die Sprachen lassen sich substituieren; man interpretiert die Situation in der Sprache, in der man sie am ehesten versteht.**

Die kleinen Alltagstheorien bilden einfache kausalistische Glieder, die mit anderen nicht oder nur sehr schwach verkettet sind (etwa von der Art: „die Strompreise werden steigen (Sprache A), weil die Energiekonzerne die Macht haben (Sprache P)“). Selbst ‚grosse‘ Ereignisse oder Zusammenhänge betreffende ‚ersatzeconomics‘ sind von dieser 1-2-gliedrigen Machart (etwa von der Art: ‚die Eurobürgschaften der EU nützen nichts, weil die Griechen faul sind‘). Das erlaubt Alltagsprechern, bei Änderungen schnell neue ‚kleine Kausalitäten‘ anzuwenden, aber sie sind nicht theoretisch

gekoppelt (etwas so: ‚ich kaufe mir einen Sonnenkollektor für mein Haus (Ö und Oek), um die Macht der Stromkonzerne zu brechen (P)‘ (Oek = ökologisch)). So entstehen Serien von abgebrochenen Kleintheorien, die aber, weil sie nicht kohärent gekoppelt sind, immer wieder gewechselt und neu verknüpft werden können (‚wir haben zu wenig Sonne in Deutschland, deshalb gehe ich in Biogas‘ bzw. ‚... bleibe bei normalem Strom‘). Dass dabei Verknüpfungen stattfinden, die keine Plausibilität haben, geschieht ebenso wie dass neue Verknüpfungen möglich werden, die in einer kodifizierten Sprache wie Ö gar nicht möglich wären (vgl. Deemter 2010: Kap. 6).

Alles, was einem relevant erscheint, wird ‚klein-kausalistisch‘ formuliert und gekoppelt. Die Summe dieser – handlungsrelevanten – Alltagstheoreme bildet keine allgemeine Theorie (vor allem keine, die Ö-kompatibel ist). Jede dieser ‚ersatzeconomics‘ ist anderen gegenüber rechtfertigbar (ohne gleich Konsens zu erzeugen), aber für sich ‚irgendwie plausibel‘. Die A-Sprache ist gewohnt, Zusammenhänge zu denken, oft unlogisch, analytisch riskant, aber im Gewissheitsgefühl, relevant zu denken, d.h. nichts auslassen zu brauchen, was für ein Problem und seine Lösung nötig ist. Sie ist *rich, but flat* (gegenüber der Ö-Sprache, die im Alltagshandlungskontext als *small (reduced), but deep* erscheint, also eher Fremdsprachencharakter annimmt).

3 - Die Differenz von A und Ö

Konzentrieren wir uns weiter auf die Differenz der Sprachen A und Ö. Unterstellen wir, wie bisher, dass in beiden Sprachen so etwas wie eine ‚ökonomische Situation‘ identifiziert werden kann. Zugleich wissen wir, daß beide Sprachen verschiedene Vokabularien und Begriffsschemata verwenden, in denen verschiedene Bedeutungen und Bedeutungsrelationen, d.h. verschiedene Kontexte gebraucht werden.

In der Sprache Ö werden ökonomische Situationen als *rational choice*-Situationen formuliert (in leichter Komplexität als *rational choice / constraint*-Konzepte). In der Sprache A hingegen sind ökonomische Situationen durchaus wie folgt beschrieben: ‚wollen wir uns heute mal etwas gönnen‘; ‚ich kaufe immer nur Mercedes‘, etc. Damit

wird zwar ebenfalls eine klare Entscheidung aussagt, aber kein rationaler Wahlvorgang benannt. Wer immer Mercedes kauft (wenn er Automobile kauft), wählt nicht aus. Für ihn stellt sich die ökonomische Situation als alternativenlos dar (vgl. Priddat 2012f). Er tätigt eine Dezision, keine Wahl (Bittner 1992; bzw. er tätigt er immer wieder, repetitiv, die gleiche Wahl, was etwas grundsätzlich anderes ist als eine *rational choice*: ein konventionales Verhalten (Young 1996; Eymard-Duvernay 2006)).

In der Sprache Ö liesse sich die Entscheidung als Wahl rekonstruieren, in der 'Mercedes' gegen alle anderen Alternativen als die beste identifiziert wurde. Faktisch hat der Alltagsakteur aber nicht gewählt, sondern wußte bereits vor jeder Situation, welche Wahl er treffen würde. Da er die Situation als alternativenlos wahrgenommen hat, kann er nicht behaupten (und kein Sprecher der Sprache Ö für ihn), dass er die beste Wahl getroffen hat, da er gar keine Wahlsituation eingegangen war (Priddat 2012f). Wäre er eine Wahlsituation eingegangen, hätte das Ergebnis durchaus 'Toyota Lexus' heissen können, d.h. der Akteur hätte der Regel "ich kaufe immer Mercedes" nicht zu folgen brauchen, und zwar allein deshalb, weil er die Regelbefolgung / Konvention gegen eine alternative Handlungsmöglichkeit hätte abprüfen müssen. Das Ergebnis der Prüfung - eine eigene Urteilshandlung, die vorher nicht erfolgte - dürfte, wenn es sich um eine *rational choice* handeln sollte, nicht *a priori* feststehen.

Wahlen folgen keiner Regel, sondern der Logik der Situation; Dezisionen dagegen, wenn wir diesen Terminus als Unterscheidung einführen wollen, folgen einer Regel, was identisch damit ist, keine Wahl zu haben (natürlich kann man entscheiden, einer anderen Regel zu folgen, ist dann aber in einer anderen Situation, die als Transformation von Regelbefolgung 1 in Regelbefolgung 2 charakterisiert ist. Die 'Wahl einer Regel' ist ein anderer Vorgang als eine *rational choice* oder eine Dezision).⁵⁶

⁵⁶ Wenn solche Formen der Regelbefolgung auftreten, können wir auch von einer institutionellen Bestimmung des Marktverhaltens reden. Werbung will diese institutionelle Bestimmung des Akteurshandelns hervorrufen. Der beworbene Akteur soll der Regel folgen: "kaufe immer x". Einer Regel zu folgen heißt dann, nicht rational zu entscheiden. Man kann behaupten, daß wenigstens die Entscheidung, einer bestimmten Regel zu folgen, rational war. Aber die Rationalität der Wahl gilt nur für die Wahlsituation. Sie kann nicht für alle darauf folgenden Situationen gelten, da sie ihre Alternativen ändern

In der Sprache Ö sind verschiedene Einstellungen zu denselben Alternativen irrational, in der Sprache A nicht. Je nach Kontext können in der Sprache A gleichzeitig verschiedene Einstellungen gelten. A fordert nicht, wie Ö (die sich hierin normierend oder normativ zeigt), Inkonsistenzen aufzulösen.⁵⁷

Alltagsakteure, die kein Ö sprechen, haben durchaus andere Vorstellungen als Ö-Sprecher. Alltagsakteure haben natürlich ebenso viele Wünsche, Begehren etc. wie Ö-Sprecher. Aber anstatt die Wünsche etc. in Präferenzrelationen zu bringen, lassen sie sie parallel bestehen. Viele Wünsche etc. sind unsortiert; viele sind gar nicht akut präsent.

In der Sprache A ist es möglich, die Aussage "ich will einen Anzug" mit der Aussage "ich will eine Kamera" koexistieren zu lassen. Je nach dem, wie das Leben spielt, kommt der Alltagsakteur in eine Situation, in der eine Kamera ihn verkaufsfertig anlacht, oder zuerst in eine Situation, in der ein Anzug z.B. in einer Auslage auftaucht. Je nach dem kauft er (oder nicht, oder beides). Was in der Sprache Ö als Verletzung grundlegender Axiome der Präferenztheorie gilt, ist in der Sprache A unproblematisch. Der Alltagsakteur kauft, was ihm gerade vorkommt. Nicht er wählt rational aus, welche Alternative die Beste ist, sondern die Situation läßt ihm etwas als dominant oder bedeutsam erscheinen (vgl. die Einleitung I zu diesem Buch). Daß sein Wünschen

(vgl. Priddat 2008). Wenn sich aber die Alternativen ändern in jeder folgenden Situation, in der die Regel angewandt werden soll, ist die Ausgangslage verändert, die zur rationalen Wahl der Regel führte, so daß zu fragen ist, ob in einer der folgenden Situationen dieselbe Regel wieder gewählt worden wäre (vgl. Priddat 2012: Kap. 8; allgemeiner zu Regeln Priddat 2013a; Ortmann 2003).

⁵⁷ In der *neuroscience* ist die komplexe Unterscheidung der Gleichzeitigkeit von kognitiven und emotionalen Aspekten ein Hinweis, wie David Eagleman es darlegt, auf eine Koexistenz verschiedener Iche (oder Ich-Aspekte) (Eagleman 2012a + b). Die Relation zur Sprache ist noch unklar, aber wir können Entscheidungssituationen als Parallelität emotionaler und kognitiver Aspekte interpretieren, die eine eigene Gestimmtheit generieren. Oder Ambivalenzen zulassen, die kontingent in der Situation zur Entscheidung ausfallen. Die *rational choice* erweist sich als einseitige kognitive Determination. Wenn wir A und Ö bisher als Sprachspiele differenter Rationalität verstanden haben, müssen wir jetzt überlegen, A als emotionenoffener zu betrachten. Damit bekommen wir einen Hinweis auf neurolinguistische Analysen (Herrmann-Pillath 2010). Zumindest aber wächst die Unterschiedlichkeit von Ö und A in Richtung kognitiv/affektiver Differenz.

schon lange darauf gerichtet sei, ist eine unausgewiesene Behauptung (denn es ist nicht auszuschliessen, daß ein spezifisches Angebot ihn unmittelbar ‚ihn anlacht‘, d.h. zum Kaufe einlädt, ohne daß jemals daran gedacht hatte, jedenfalls nicht als kognitives Ich (aber vielleicht als sub-kognitives ‚Es‘ (vgl. Gource 2001; vgl. 2014b: Kap. 2; vgl. **Kap. 4c und 10 in diesem Buch**)).

Alltagstheoretisch, können wir sagen, sind Wünsche nicht notwendig präferentiell geordnet. Erst wenn Ökonomen kommen, die den Akteur bitten, sein Alltagshandeln als Wahl zu beschreiben, formuliert der Akteur eine Präferenzordnung. Er artikuliert dann sein Handeln in der Sprache Ö, ohne daß das für sein A-Verständnis der Situation bedeutsam werden muß. Wir können auch sagen: Alltagsakteure können lernen, ihr Handeln in Ö zu formulieren, ohne daß sie deshalb ihr Handeln in den Kategorien von Ö betreiben (vgl. allgemeiner Priddat 2013e). Sie verstehen, was der Ökonom will, und übersetzen sein Ansinnen.⁵⁸ Dennoch kann für den Alltagsakteur sein Entscheidungsverhalten weiterhin diffus bleiben. Präferenzordnungen sind Zuschreibung von Ökonomen in der Sprache Ö formuliert (Hutter/Teubner 1994), aber keine notwendigen Fakta des Handelns von Individuen.

Natürlich können Akteure ein Alternativenpaar danach ordnen, welche Alternative vorgezogen wird; aber das geschieht nur als Antwort auf eine Frage, die im Alltag nicht gestellt wird. Alltagsökonomisch wird oft ein definitiver Wunsch realisiert, ohne Abwägung und Vergleich mit anderen Alternativen. Oder man kauft regelorientiert-konventionell. Oder spontan. Alle drei genannten Handlungsmodi können nicht der *rational choice* zugeordnet werden.⁵⁹

⁵⁸ Wir müssen dann überlegen, was ökonomische Laborversuche eigentlich aussagen. Denn jeder Proband weiß, dass es um ‚ökonomische Aussagen‘ geht und bemüht sich womöglich, den Anforderungen der Versuchsanordnung irgendwie gerecht zu werden, d.h. nicht so zu denken, sprechen und entscheiden, wie er es unter freien A-Bedingungen täte. Im Labor sind alle situativen Anreizkonstellationen ausgeschaltet und der Proband wird auf ein kognitives Residuum rückgeworfen, das er – laborkonditioniert – brav erfüllen will: eine Spielsituation artifizieller Valenz (vgl. Beck 2011a, mit Bezug auf Levitt/ List 2011).

⁵⁹ Wohl kann man *ex post* den getätigten Wahlhandlungen Präferenzen zuordnen, aber nicht *ex ante*, da die Situation immer neue Alternativen im Entscheidungsprozeß einspielen kann

In der Sprache A sind ‚Ordnungen von Bedeutungen‘, auf die die Sprache Ö in diesem Fall kapriziert ist (Präferenzordnungen), nicht dominant. Bedeutungen - hier als Grund für den ‚Kauf von etwas‘ - können kontext-spezifisch bestimmt sein. Hier mögen unbewusste Bedeutungen (die Farbe Rot, Erinnerungen an meine Mutter, vor Freunden triumphieren etc.) ebenso ihre kontext-bestimmende Rolle spielen wie Bedeutungen, die durch Kommunikation mit Freunden, moralisch oder durch Werbeereignisse generiert werden. A-sprachliche Bedeutungen sind nicht nominalistisch fixiert, sondern kommunikationsgeneriert (Priddat 2004b. Vgl. auch Nina Peter über die Funktion von Metaphern in der ökonomischen Alltagssprache (Peter 2011: 140 ff.)).

An einem Beispiel aus einem ganz anderen Bereich lässt sich verdeutlichen, wie die Eigeninterpretationen der Akteure über Netzwerkkommunikationen laufen. „Man misstraut den großen Banken, aber nicht dem eigenen Bankberater vor Ort“ (Gerd Gigerenzer, zit in: Beeger 2012: Sp. 1). Bei 47 % der Befragten einer Umfrage des Mannheimer Ipos-Institutes im Auftrag des Bundesverbandes Deutscher Banken „hat das Vertrauen in Banken allgemein stark gelitten. Nur 10 % gaben das auch für die eigene Bank an“ (Beeger 2012: Sp. 2 f.). Stattdessen greifen viele auf den Rat von Familie und Freunden zurück (Guido Möllering, zit. in: Beegen 2012: Sp. 3). In einer Studie der Sparda-Bank in Hessen 2012 lesen wir: junge Menschen verlassen sich zu 70% auf die Beratung durch Familie und Verwandte, zu 46 % auf Freunde und gute Bekannte. Erst an dritter Stelle (42%) kommen Berater (Kühner 2012: 17)). Auch nach einer Studie von Ernest & Young sind Familie und Freunde die wichtigste Beratungsinstanz für die Bewertung neuer Finanzprodukte (69%).

(Priddat 2008a + c). A-Sprecher können mit verschiedenen Präferenzen parallel agieren, die sich nicht kognitiv ranken, wie die *rational choice*-Theorie voraussetzt, sondern situativ und emotional entschieden werden. Wir haben es dann nicht mit geordneten Präferenzprofilen der Individuen zu tun, sondern splitten die Person *neuroscientistisch* in viele auf, die je eigene Präferenzen haben. Da es kein ordnendes Ich gibt (Eagleman 2012 a + b), fällt in der Situation diejenige Ich/Präferenz-Relation als Entscheidung aus, die als Übereinstimmung / Gestimmtheit mit der Situation gedeutet werden müsste. Emotionen und Kommunikationen greifen stärker ein, als man in der Ökonomie bisher annahm. Im Alltag hat man sich daran gewöhnt (vgl. Kap. 4, 4c und 10 in diesem Buch).

58 % informieren sich über Vergleichsportale im Internet, 49 % setzen auf Medienberichte. Nur 44 % benutzen Banken als Informationsquelle (Beegen 2012: Sp. 3 f.). Das Vertrauen in familiäre Beratung erhöht keineswegs die Prognose; es zeigt nur den Bedarf an Gewissheit aus Vertrauen an, die den Informationswert substituiert. Die Netzwerke sind wichtiger als die externen Experten. Die Netzwerkspräferenz ist ein Indikator für die A-sprachliche Kommunikation; Experten sprechen Ö und haben kein Vertrauen, weil man vermutet, dass sie verkaufen statt beraten wollen (vgl. **dazu sehr viel genauer Kap. 6 in diesem Buch**). Die Akteure bewegen sich vornehmlich untereinander, in ihren gewohnten Erfahrungs- und Sprachwelten. Das beruht nicht darauf, dass sie den Netzen eher vertrauen, weil sie ‚mehr wissen‘, sondern sie vertrauen den diesen Sprachwelten innewohnenden ‚conceptual schemes‘, um Erfahrungen und Einschätzungen jener pragmatischen Art und Weise, die sie selber ständig ausführen (*communities of practice*).

Die Sprache Ö weiß z.T. um diese Kontextspezifität, aber sie führt eine Reflektions-ebene ein ('wie wähle ich optimal?', d.h. 'welche Alternative ziehe ich anderen vor?'), die die Sprecher der Sprache A nicht notwendigerweise ausführen bzw. für ihre Entscheidungsweisen brauchen. In der Sprache Ö werden die Bedeutungen ebenfalls beliebig eingeführt - es gibt keine Normvorschriften, welche Präferenzen gelten dürfen -, aber sie werden durch einen Rationalitätstest geschickt: ‚Wähle nur die Alternative, die du, gegen andere, als die beste präferierst‘. In diesem Sinne kann die Aussage der Sprache A "ich will X" in Ö nicht ausgesagt werden, weil die Geltung des "ich will" gegen andere Geltungen verglichen sein muß.

Ö läßt nur einen Kontext zu: andere Alternativen. A dagegen läßt für ökonomische Handlungen viele Kontexte (d.h. viele verschiedene *sets* an Alternativen) zu: emotionale, unbewußte, nicht-ökonomische etc. Es geht hier - um naheliegende Mißverständnisse zu vermeiden - nicht darum, A gegen Ö auszuspielen, sondern nur darum, die Unterschiede der Bedeutungsgenerierung in A und Ö sichtbar zu machen. Und zwar deshalb, weil Alltagsakteure A sprechen, und selten Ö.

Rationalitätsdilemmata in Ö lassen sich in A als Parallelität von Einstellungen darstellen. Alltagsakteure sind, in diesem Sinne, mehrsprachig. **A ist nur eine Dispositionssprache für die Generierung beliebiger individueller Einstellungssprachen (A')**.

A läßt Kontexte gelten, die Ö ausschließen muß. In A kann eine Situation so interpretiert werden, daß sie gelingt: Jemand sieht etwas und will es haben, ohne dass eine Kaufsituation oder -absicht vorlag. Der Jemand wird durch das 'Sehen von Etwas' angeregt, eine Kaufsituation zu inszenieren. Die Konstruktion der ökonomischen Situation geschieht dann *ad hoc*, und zwar nicht als Ausbreitung und Auswahl von Alternativen, sondern als Inszenierung des Kaufs eben dieses Objektes und keines anderen: *performance* dominiert Rationalität. Ökonomisch relevant ist allein die Tatsache, daß eine Transaktion erfolgt, nicht der rationale Wahlakt.

Der Sprache A fehlt der normative Duktus der Sprache Ö; sie läßt ihre Sprecher pragmatisch agieren, indem sie andere Kontexte in die Bedeutung einspielt (ohne sie offenbar zu machen oder machen zu müssen). Der *ad hoc*-Kauf kann auf frühkindliche Bestimmungen zurückgehen, oder als Reaktion auf die gerade erfolgte Scheidung von der Frau / vom Mann etc. Es können Erfahrungen einfließen, die nichts mit ökonomischen Erfahrungen zu tun haben. Oder ästhetische Argumente ("das ist so schön, und einmalig, das muß ich jetzt kaufen") und psychologische ('um mich wieder gut zu fühlen, muß ich jetzt etwas kaufen gehen') etc. (vgl. die Erörterungen der Einleitung I).

Der Bedeutungspragmatismus der Sprache A ist nicht willkürlich, sondern kontextoffen. Sprecher der Sprache Ö müssen, in ihrer Rekonstruktion des Alltagshandelns von Sprechern der Sprache A, die Motive ausblenden. Indem sie aber die Motive ausblenden, die die Sprache A, kontextoffen, einspielen kann, können sie nicht das leisten, was Sprecher der Sprache Ö versprechen: Aussagen zu machen über das (künftige) Verhalten (über die Folgen der Ausblendung von Motiven in der Ökonomie vgl. Akerlof 2007).

Da wir das Handeln nicht von den Gründen abtrennen können, in der verwendeten Sprache aber die Gründe genannt werden, ist dieselbe Situation, von Sprechern ver-

schiedener Sprachen ausgesagt, auf verschiedene Gründe rückführbar (Kettner 2011). Die Universalbehauptung der Sprecher der Sprache Ö, alle Menschen handeln, wenn sie ökonomisch handeln, rational, ist identisch mit der Behauptung, sie verwenden alle dieselben Gründe (genauer: eine bestimmte Gruppe von Gründen). Alltagsakteure verwenden aber durchaus andere Gründe als Sprecher der Sprache Ö; oft gar keine (sie erleben dann ihre Transaktion z.B. als Ereignis einer von ihnen nicht verfügbaren Ursache).

4 - Alltagstheorien: TH (A)

Das geht so weit, daß Alltagsakteure andere Theorien verwenden: TH (A). ‚Theorien‘ sind hier schlicht Aussagen über gewisse Kausalitäten und Wechselwirkungen, die zur Interpretation von Situationen verwendet werden. Ökonomische Alltagstheorien TH (A) sind z.B. solche:

"Wenn der Euro eingeführt wird, wird die Währung weich, also muß ich jetzt bereits Geldanlagen in anderen Währungen tätigen, die den erwartbaren Wertverlust kompensieren". In der Sprache Ö würde dieser Sachverhalt differenzierter gesehen, aber Sprecher der Sprache A legen sich solche Theorien TH (A) zu, und handeln danach, d.h. sie interpretieren die Situation nach dieser Theorie. Wie diese ‚Theorien‘: typische ‚ersatzeconomics‘, zustande kommen, ist hier erst einmal belanglos. Sprecher der Sprache Ö versuchen natürlich, differenzierte Argumentationen in den öffentlichen Diskurs einzuführen, aber viele Alltagsakteure trauen den Erklärungen in der Sprache Ö nicht, weil sie

1. den Erklärungen sowieso nicht trauen, weil sie
2. die Sprache Ö nicht sprechen, und damit nicht verstehen, und weil sie
3. Wirtschaft lieber aufgrund von Alltagserfahrungen interpretieren, anstatt 'fremdsprachigen' Ö-Expertenmeinungen zu folgen.

Dieser 3. Grund ist der bedeutsamste: Alltagsakteure handeln ökonomisch, indem sie häufig nicht ökonomischen Theorien der Sprache Ö (TH (Ö)) - als einzige Form von

Theorie, die Ökonomen, d.h. Sprecher der Sprache Ö, gewöhnlich zulässig finden - folgen, sondern ökonomischen Theorien der Sprache A. Wir haben uns mit dem Faktum von ökonomischen Theorien auseinanderzusetzen, die nicht identisch sind mit den ökonomischen Theorien, die Ökonomen verwenden.

Dieser Tatbestand ist ubiquitär: Unternehmer und Manager reden selten in der Sprache Ö, Konsumenten fast gar nicht.⁶⁰ Natürlich können Manager / Unternehmer - im Gegensatz zu Konsumenten - partiell Ö sprechen (und verstehen). In Gesprächen mit Sprechern von Ö versuchen sie auch, in Ö zu argumentieren. Aber für ihre Kommunikation untereinander verwenden sie Ö nur partiell, oder sie verwenden Theorien, die zwar Ö-Semantik benutzen, aber nicht mit Ö-Theorien konform gehen.

Unterstützt wird diese A/Ö-Mischsprache z.B. durch die 'Managementphilosophien', die Manager / Unternehmer auf Seminaren der *consulters* lernen. Ökonomen rümpfen über derlei Zeug oft die Nase. Aber es gehört zur Empirie der Wirtschaft, dass die Managementphilosophien die Sprache der Alltagsakteure dominiert (wenn auch oft nur partiell und periodisch (vgl. Dueck 2008: 95 ff.)). Es sind eigenständige Soziolekte, mit eigener Semantik (und z.T. eigener Grammatik), die die jeweilige *community of practice* versteht, oder zu verstehen meint oder vorgibt. Es geht vornehmlich um kommunikative Inklusion, weniger um rationale Begründung oder Konsistenz. Viele Redeweisen innerhalb dieser Soziolekte sind Metaphern, die Gemeinsamkeiten des Verstehens ansteuern (*shared mental models*⁶¹), ohne daß faktisch bereits schon alles verstanden werden muß. Im gemeinsamen Wortgebrauch bezeugt man Zugehörigkeit, simuliert Standardinhalte, die es erlassen, genauer zu erklären oder zu verstehen, was in der Situation oder angesichts eines Problems wirklich geklärt werden müsste. Man

⁶⁰ Zum moralischen Konsum vgl. Koslowski/Priddat 2006; Stehr/Adorf 2013.

⁶¹ Daran wird deutlich, daß D.C. North's Erklärung von Institutionen über *shared mental models* eine Doppelbedeutung auspielt: aus dem Faktum, daß institutionale Regeln befolgt werden, wird geschlossen, daß alle Beteiligten diese Regel verstehen, billigen und teilen, auch wenn sie faktisch nur der Regel (oft blind) folgen. North ahnt, daß diese funktionale Erklärung nicht ausreicht und erklärt sie, ohne weiter Spezifikation, als kommunikativen Prozeß. Erst darüber begönne das Verstehen, d.h. eine tatsächliche gemeinsam geteilte Einsicht in den Regelzusammenhang, in einer gemeinsamen Sprache.

redet z.B. von CSR (*corporate social responsibility*), ohne daß funktional, operativ und effektiv geklärt sein muß, was damit bewirkt werden soll oder kann.

Der Erfolg von Managementphilosophien beruht auf ihrer A-Nähe: Sie formulieren neue Bedeutungszusammenhänge, die einerseits A-Erfahrungen mit verarbeiten, die andererseits Zusammenhänge und damit Bedeutungen erschließen, die die Akteure - nach ihren Erfahrungen - der Ö-Sprache nicht zugetraut werden.⁶²

Es ist nicht Unwissen, sondern Wissen und Erfahrung, die Alltagsakteure in wirtschaftlichen Angelegenheiten eine A oder A/Ö-Sprache verwenden läßt – so begrenzt es auch sein mag. Die ökonomischen Erklärungen und Bedeutungen, die sie in Ö gelernt haben (so sie sie gelernt haben, oder die sie von Sprechern der Sprache Ö gehört haben), reichen für die Phänomenvielfalt, die die Alltagsakteure zu verarbeiten und zu beurteilen haben, nicht aus. Sie suchen sich - oder konstruieren – eigenkomplexere Sprachen; diese sind nicht in der Lage, elaborierte Theorien über die Wirtschaft wie in der Sprache Ö zu bieten, dafür aber kontextuelle Zusammenhänge einzuspielen, die Ö, als wissenschaftliche Fachsprache, oft ausschließt.

Für A-Sprachen sind Analogien zu nicht-ökonomischen Kontexten leichterdings möglich (z.B. 'biologische' Analogien <'der Stärkere setzt sich durch'>⁶³ oder <'Unternehmerkinder haben das Geschäft im Blut'>, psychologische Analogien <'die anderen nicht merken lassen, daß man sie in der Hand hat'> oder <'Geld macht

⁶² „We should not *fetishize* systematicity by demanding exactness where it is *impossible*; much of ‚management science‘, for example, is a series of embarrassing attempts to express folk-psychological platitudes in spuriously technical terms, when odd-fashioned, empirically careful, and strategically wise narrative histories of business decisions would serve all justifiable purposes far better“ (Ross 2005: 315). Was Don Ross den Narrativen der Managementtheorien zugesteht, prüfen wir für die Ökonomik insgesamt.

⁶³ „Viele Amateure glauben ..., dass Firmen und Organisationen dank des Wettbewerbs (und der Disziplin, die ihnen Quartalsberichte auferlegen) unweigerlich immer besser würden. Sie Stärksten werden überleben, die Schwächsten aber aussterben. Was Anleger und Börsenhändler anbelangt, so glauben die Verfechter dieser Lehre, dass man sie nur im Wettbewerb gegeneinander antreten lassen muss und schon werden die Besten blühen und gedeihen, während die Schlechtesten einen neuen Beruf erlernen müssen (beispielsweise Tankstellenpächter oder manchmal auch Zahnarzt)“ (Taleb 2008: 143).

sinnlich'>, anthropologische <'der Mensch ist habgierig'> und ethnologische Analogien <'der Franzose ist eingebildet; in Verhandlungen muß man deshalb ... '> oder <'wenn der Russe sein ganzes Gold auf den Weltmarkt schmeißt, bricht die Wirtschaft zusammen' (wahlweise auch 'der Südafrikaner/Diamanten')> etc. Die fatalen Konsequenzen rassistischer Analogien, in denen in Deutschland z.B. 'die Juden', gerade in wirtschaftlichen Zusammenhängen, bedacht wurden, wissen wir sowieso⁶⁴).

Die Zusammenhänge, die für ökonomische Aussagen in der Sprache A relevant sind, beruhen durchaus auf Erfahrungen, oder aber auf Erfahrungen der Kommunikation dieser Konvention in der Sprache A.

Hinzu kommt, daß manche Sprecher der Sprache Ö solche TH (A) fördern und kommunikativ verstärken, weil sie z.B. daran interessiert sind, bestimmte Geldanlageformen zu verkaufen (um von Alternativen abzulenken) oder ökonomische Ideologien. Die Sprecher der Sprache A mit der Theorie TH (A) interpretieren dann die Sprache Ö als sie bestätigend. Es lohnt sich, zu untersuchen, wie professionelle Sprecher von Ö die Alltagskommunikation (= Verkaufskommunikation, Beratungskommunikation etc. (vgl. Faller 2009; Beck 2012; Kapitel 6 in diesem Buch)) mit Alltagsakteuren durchführen; es zeigt sich oft, daß ihre reduzierte bzw. trivialisierte Sprache Ö (Ö') solchen Theorien wie TH (A) Vorschub leistet.

In der Transaktionskommunikation von Geldanlagen z.B. werden keine differenzierten Ö-Sprachen eingesetzt, sondern A/Ö-Mischungen oder Dialekte, deren Interpretationsreichweite nur so weit langt, wie es nötig ist, um die Transaktion abzuschließen (Beck 2012; Kap. 6 in diesem Buch). Das gleiche gilt häufig für Beratungskommunikationen, sei es für Unternehmen, für die Politik etc. (vgl. Priddat 2009). Hinzu kommt, daß Ö-sprachige Darlegungen oft mit bestimmten Sprachen P

⁶⁴ In welchem Maß das sogar die Wirtschaftstheorien erfasst, läßt sich in dem Buch zur Wirtschaftstheorie des Nationalsozialismus nachlesen (Janssen 2011).

vermischt werden (Ö/P-Dialekte), wenn z.B. in den Kolumnen von Zeitungen und Zeitschriften ‚neoliberale‘ Wirtschaftsprogrammatik verkauft wird.⁶⁵

Doch ist das nur ein Hinweis darauf, daß die Sprache Ö pur nur in kleinen Kreisen gesprochen wird; ihre populäre Version (Ö') ist eine Mischsprache, die der A/Ö-Tendenz der Alltagsakteure Recht gibt oder Recht zu geben scheint. In diesem Sinne reden Ökonomen, wenn sie nicht unter sich reden, selber A/Ö- oder P/Ö-Dialekte ('um überhaupt verstanden zu werden'). Sie sind bereit, das Spiel mitzuspielen, das sie im Grunde mißbilligen, prolongieren damit aber den Grund ihrer Mißbilligungen.

5 - Konsequenzen

Bisher haben wir die Differenz von A und Ö (und P, M, K etc.) dargelegt. Wenn Sprecher der Sprache A ökonomische Situationen anders interpretieren als Sprecher der Sprache Ö, dann ist die Behauptung der Ökonomik, sie beschreibe das Verhalten der Akteure, eine normative Supposition, aber keine Erklärung des Verhaltens, das die Akteure A-sprachlich interpretieren und begründen. Wir können daraus folgern,

- 1 daß die Handlungserklärungen der Sprache Ö nur dann zutreffen, wenn die Akteure Ö-sprachig sind. Damit grenzt sich die Akteursmenge auf die Sprecher der Sprache Ö ein, d.h. auf die Ökonomen selbst (und ihrer Schüler bzw. Teile ihrer Schüler);
2. wir müssen – das Forschungsdesiderat - die tatsächliche Kommunikation untersuchen, um herauszufinden, wie die Leute tatsächlich handeln.

Diese Aufgabe unterscheidet sich von den 'empirischen Untersuchungen', die bei Ökonomen in Auftrag gegeben werden. 'Empirische Untersuchungen' sind gewöhnlich statistische Analysen über hypothetische Sätze von Theorien der Sprache Ö (Th(Ö)).

⁶⁵ Ausdrücklich verwenden ‚neoliberale‘ Ö/P-Sprachen keine reine Ö-Sprache, d.h. z.B. eine *public-choice*-Sprache, sondern Termini wie 'Freiheit', 'freiheitliche Grundordnung', 'Minimierung des Staates', etc., die einer P-Sprache entstammen (die wiederum z.T. einer älteren Sprache politischer Ökonomie entspringt).

Die Empirie stellt *ex post* fest, welches Verhalten die Alltagsakteure in bestimmten Situationen gezeigt haben. Die Analysen zählen die erfolgten Transaktionen auf, ihre Dimensionen etc. Aufgrund dieser Ergebnisse wird erschlossen, welche Form der Rationalität die Akteure in Anspruch genommen hatten. Empirische Analysen sind, in diesem Sinne, historischen Betrachtungen, wenn auch einer ganz nahen Vergangenheit. Man versucht, Situationsbeschreibungen zu standardisieren, um prospektive Aussagen tätigen zu können: 'wenn die Situation so ist, wie empirisch festgestellt wurde, dann werden die Leute wieder so handeln, wie analysiert'. Dabei wird behauptet, daß die Wahrnehmung der Situation die gleiche bleiben wird, und zwar für alle, d.h. für die statistisch durchschnittlichen Akteure.⁶⁶

Eben das ist zu bezweifeln, und zwar systematisch, da die Wahrnehmung von Situationen abhängt davon, welche Sprache die Beobachter und die Akteure sprechen. Gibt man diesem systematischen Zweifel Raum, dann ist die Analyse der Kommunikation vorrangig vor der Analyse des getätigten Handelns. Das hat bedeutsame Auswirkungen auf das, was wir 'ökonomische Analyse' nennen.

Denn erst die Analyse der Sprache, die die Akteure verwenden, gibt Anhaltspunkte dafür, wie sie handeln werden. Eben das versprach die ökonomische Analyse immer: Prognose. Aber sie konnte es systematisch nicht einhalten. Ihre Systemkonstruktionen sind nicht von vornherein in der Lage, anzugeben, wie die nächste wirtschaftliche Entwicklung sein wird. Manchmal gelingt es der Ökonomik, manchmal nicht (Priddat 2014e).

In der Theorie der rationalen Erwartungen wurde überlegt, daß bestimmte Aussagen (der Wirtschaftspolitik) von den Akteuren so verstanden werden, daß sie ihr Handeln auf die erwartbaren Resultate abstimmen – eine verallgemeinerte Theorie der Prognose, nun aber als eine Art *self-fulfilling-prophecy*-Konzeption. Dies setzt voraus, daß die Akteure die Sprache Ö verstehen, in der die Wirtschaftspolitik formuliert wird. Verstehen sie die Sprache Ö (bzw. die Theorie Ö (TH (Ö))) nicht,

⁶⁶ Wir haben es mit ‚gedachten‘ ‚Simulationsprogrammen‘ zu tun (Halbach 1991: 830).

die der Wirtschaftspolitik zugrunde liegt, denken und handeln sie anders. Die Theorie rationaler Erwartungen geht - wie für Ökonomen üblich - davon aus, daß die Sprache Ö von allen Akteuren verstanden wird. Das gerade wird hier systematisch bezweifelt. Denken (und handeln) die Akteure anders, verwenden sie eine andere Theorie, z.B. irgendeine TH (A), kommen andere Ergebnisse heraus. Die Voraussetzung, daß die TH (Ö) von allen verstanden wird, setzt selber wiederum voraus, daß

1. alle Akteure Ö verstehen,
2. daß die spezifische Wirtschaftspolitik so allgemein kommuniziert wurde, daß man eine gemeinsame Rezeption annehmen kann (im Sinne einer *coherence of beliefs*). Es wird somit eine Theorie der Kommunikation angenommen, die nirgendwo expliziert ist (vgl. Kap. 3 und 3a in diesem Buch). Daß die Ökonomik etwas mit Kommunikation zu tun, weist sie streng von sich (mit beginnenden Ausnahmen in der Spieltheorie (vgl. Kabalak 2009; Partusch 2008; vgl. genauer das vorhergehende Kapitel 1)), setzt sie aber in einem unbedingten Maß voraus, denn wie sollte anders unterstellt werden können, daß alle Akteure die Wirtschaftspolitik gleichartig interpretieren, wenn nicht durch *common belief*-herstellende Kommunikation? Die Kommunikation dient, wenn sie von Ökonomen in Anspruch genommen wird, der Herstellung von *convergencies of beliefs*, um sich wieder wechselseitig als rational zu erkennen (vgl. Kap. 3 in diesem Buch). Es ist offensichtlich, daß Kommunikation hier funktional betrachtet wird, genauer: funktional-normativ, als Wiederherstellungsoperator von kognitiver Kohärenz.

Manchmal gelingt der Ökonomik die Prognose, manchmal nicht. Es gibt keine Theorie, die angibt, wann Ö-Sprecher Recht haben, oder nicht, bezüglich futurischer Aussagen. Prognosen haben Kommunikationswert, aber keine Wahrheitsförmigkeit (vgl. Esposito 2007). Das liegt daran, daß sie nicht in der Lage ist, anzugeben, wann ihre

Handlungsprognostiktheorien Geltung haben und wann nicht. Wir können das jetzt systematisch formulieren:

Die Ökonomik (TH(Ö)) ist nicht in der Lage, anzugeben, wann die Akteure, die sie beschreibt, Ö oder A sprechen bzw. in welcher Mischung.

Das hat Konsequenzen für die ökonomische Theorie (TH (Ö)): Da die Sprache Ö und ihre ökonomischen Theorien mit dem Umstand rechnen müssen, daß die Akteure A sprechen, können sie ihre Akteure nicht mehr umstandslos als Ö-Sprecher fungieren lassen. Die Rezeption der Theorien durch die Akteure selbst ist in den ökonomischen Theorien nicht verarbeitet. „Wenn die Theorie *selber* in die untersuchte Wirklichkeit eintreten kann, wenn also ein Handelnder Kenntnis einer *Handlungserklärung* (einer Theorie) erhalten kann, so hat er immer die freie Wahl, diese Erklärung einer Handlung zugrunde zu legen, oder dies zu unterlassen. Damit ist aber die Beschreibung seines Verhaltens unbestimmt. ... Die Theorie kann nicht ihre eigene Verwendung durch einen Aktor modellieren. Erklärt eine Theorie eine Handlung, dann ist diese Erklärung nützlich; wird aber eine nützliche Theorie vom Aktor verwendet, dann *verändert* sich die Handlungssituation, die durch die Theorie erklärt wurde. Folglich erklärt die Theorie – entgegen ihrer Voraussetzung – die Handlung nicht“ (Brodbeck 2002: 356 f.). Nimmt ein Aktor die Theorie, die sein Handeln erklärt, für wahr, ist das keine Erklärung dafür, daß das Handeln richtig antizipiert wurde, sondern das Ergebnis einer Wahl des Aktors, das auch anders ausfallen kann. Die Theorie, falls sie von wirtschaftsalltäglichen Aktoren überhaupt gewußt und wahrgenommen wurde, kann nicht wissen, wie die Aktoren sich verhalten, wenn sie nur eine Option anbietet. Umgekehrt muß die Theorie der Multi-Optionalität des Verhaltens von Aktoren versichert sein, was bedeutet, daß sie diese Disposition als Theorie bereits enthalten müßte.

Läßt die Theorie aber A-sprechende Akteure zu, **enthält die ökonomische Theorie** gegebenenfalls - wenn auch in einem schwachen Sinne - **andere Begriffsschemata und andere Theorien** - genauer gesagt: gegebenenfalls **andere ökonomische Theorien** (vgl. Priddat 1998b).

Das können

1. andere ökonomische Theorien in der Sprache Ö sein, aber
2. auch andere ökonomische Theorien in der Sprache A (oder P etc.).

Nehmen wir ein Beispiel für (1). Eine erste Komplikation entsteht dadurch, daß mikroökonomische Akteure gewöhnlich, trotz der Präsenz von Makroökonomie, nicht als Akteure modelliert werden, die makroökonomische Bedeutungen für ihr (mikroökonomisches) Handeln aufnehmen und werten. Die Komplikation lautet genauer: wie modelliert man mikroökonomische Akteure, die makroökonomische Theorien kennen?⁶⁷

Die Frage des Theorienpluralismus, die neuerdings in der methodologischen Debatte zugestanden wird, führt über die liberale Attitude, andere Theorien im Wissenschaftskosmos für legitim (wenngleich auch oft gleichzeitig für irrelevant, und deshalb für tolerabel (Priddat 1996)) zu halten, hinaus in den Kern der eigenen Theoriebildung. **Wir haben es mit Theorien zu tun, die andere Theorien enthalten, die mit der eigenen Theorie nicht konform gehen** (Priddat 1998b).

Vor allem haben wir es mit folgendem Umstand zu tun: *Der Erklärungswert ökonomischer Theorien (TH (Ö)) nimmt zu, je mehr Akteure in der Sprache Ö ausgebildet sind. Idealerweise ist die ökonomische Theorie (TH (Ö)) 'wahr', wenn alle Akteure, die sie beschreibt, Ö sprechen.*

Da aber viele - die meisten - Akteure A oder A/Ö sprechen, kann der Sprache Ö (und ihren Theorien) nur ein geringer Erklärungswert zugesprochen werden, der sich *in extremis* auf die Menge der Sprecher von Ö beschränkt (die als Akteure der Wirtschaft

⁶⁷ Es geht hierbei nicht um eine mikroökonomische Fundierung der Makroökonomie, sondern um ein anderes Phänomen, dass mikroökonomische Akteure, deren Verhalten für die Erklärung makroökonomischer Phänomene analysiert werden soll, so modelliert werden, daß sie als Rezipienten der Makroökonomie fungieren. Wenn sie aber Makroökonomie verstehen und ihr (mikroökonomisches) Handeln daran orientieren, wird es schwer, die Makroökonomie auf eine mikroökonomische Fundierung zu treiben, da wir die mikroökonomischen Verhalten nicht mehr unabhängig von der Kenntnis der Akteure über makroökonomische Zusammenhänge/Theorien beschreiben können.

wiederum nur einen verschwindenden Teil ausmachen. *In extremis* ist die Sprache Ö (und ihre Theorien) ein marginales Phänomen bezüglich der tatsächlich ablaufenden alltagsökonomischen Sprachspiele. Das wäre u.a. eine, nicht allein ausreichende, aber zureichende Erklärung für die Schwierigkeiten der Politikberatung durch Ökonomen (vgl. Priddat 2009a: Kap. 2)).

Der Einwand der Sprecher der Sprache Ö liegt auf der Hand: Wir erklären das Verhalten der Akteure, unabhängig davon, welche Sprache sie sprechen. Denn unabhängig davon, welche Sprache sie sprechen - in diesem Sinne ist die Unterscheidung von A und Ö für uns irrelevant, weil unproblematisch -, handeln sie so, wie wir es in unserer Sprache Ö (und ihren Theorien) darlegen.

Der Gegeneinwand lautet: Die Feststellung, Akteure handelten so, wie es in einer ökonomischen Theorie TH (Ö) beschrieben sei, ist die Feststellung einer ökonomischen Theorie, d.h. eine bestimmte Interpretation, die nur dann allgemeine Bedeutung erlangt, wenn sie zustimmungsfähig ist. Es reicht nicht aus, daß die ökonomische Theorie von Sprechern der Sprache Ö für richtig empfunden wird, wenn sie allgemeine Aussagen tätigen will. Akteure, die nur A sprechen (oder A/Ö-Dialekte), verstehen diese Aussage nicht, und können deshalb nicht – oder nur zufällig - zustimmen.⁶⁸

Die Aussage 'können nicht zustimmen' hat bestimmte Konsequenzen: Da die Akteure Ö nicht verstehen, handeln sie auch nicht so, wie Ö vorschlägt, wie man Ö-konform handeln sollte. Anstatt auf 'Preissignale' zu 'reagieren', agieren A-Akteure so, daß sie z.B. moralischen Maximen folgen oder konventionellen Routinen

⁶⁸ Oder, wie oben bereits einmal expliziert, sie stimmen zu, weil ihnen die Frage so formuliert wurde, daß sie ihr A/Ö-Verhalten *round about and so far* in der Ö-Formulierung wiederfinden. Aber tatsächlich verhalten sie sich ‚multifaktorieller‘ als sie in der Antwort zugeben, weil die Frage nur verlangt, das zu antworten, was die Frage beantwortet haben will, nicht aber den eigenen Verhaltensnexus auszufalten (ein Problem vieler empirischer ‚Befragungen‘). Da die Ökonomik *a priori* weiß, daß die Akteure sich rational verhalten, fragt sie auch nur danach; andere Motive, Gründe etc. bleiben – außer in der neuen Verhaltensökonomik - durchaus fremd. Niemand wird auf die Frage, wie rational er sich verhalten, negierend antworten, da er sich selbst natürlich *post festum* rationalisiert. Aber darüber nachzudenken, wie er sich tatsächlich verhält, leitet die Fragestellung erst gar nicht an.

(Handlungsschemata). Oder sie sind von bestimmten *life-style*-Argumenten angetan, die sie nicht an Preissenkungen, sondern an Statusbewertungen orientieren (so daß sie die 'teuren' Produkte kaufen, nicht die 'billigen': der Veblen-Effekt). Anleger von Vermögen, z.B. Ärzte, sind immer wieder massenhaft von Anlageformen begeistert, die ihnen 15 - 50 % Rendite p.a. versprechen ('irrational', würde man in Ö sagen, aber A hat genügend Gründe parat, die Geldanlage dennoch zu legitimieren: 'einmalige Chance', 'so macht man Geld' etc.). Etc.

Man muß sich vergegenwärtigen, dass die in die Sprachspiele eingelagerten Bedeutungen auf eine gewisse Weise ‚soziale Wahrheiten‘ transportieren, und als soziale Konstruktionen, Mythen, Geschichten, Metaphern etc. Geltung haben (Pollners ‚folk ontology‘ (Pollner 2010)). Die Sprache ‚weiß etwas‘, was die Individuen übernehmen, weil sie die Sache nicht einschätzen können. Wahrheitsförmig wird dieses soziale Wissen, weil andere es ebenso kommunizieren und akzeptieren, wie man selber geneigt ist, mangels anderen Wissens. Man verläßt sich auf den Bedeutungspool der *linguistic community* (bzw. der Netzwerke, in denen man etwas vertraulicher kommuniziert). Vieles davon ist kulturell tief eingeschrieben (Pollner 2010).

Die gewöhnliche Reaktion der Sprecher der Sprache Ö besteht darin, Ö zu lehren, d.h. Aufklärung über 'die Ökonomie' zu betreiben. Damit bestätigen sie aber, was ihnen vorgehalten wird: Daß die Aussagen der Sprache Ö nur dann zutreffen, wenn alle Akteure, die von Ö in Ö-Terms definiert sind, Ö sprechen. Diesen Anspruch halten viele Akteure wiederum für anmaßend, zumal sie ihre eigenen Erfahrungen haben, ihre eigene Praxis. In den Alltagstheorien der Sprache A 'weiß man es besser', vor allem besser als die Experten.⁶⁹ Dieses Wissen, von der Ökonomie belächelt oder denunziert, bedient sich aller möglicher Analogien, um Wissensform zu bekommen.

⁶⁹ Unternehmer raten manchmal sogar, alles universitäre ökonomische Wissen zu vergessen, um erfolgreich sein zu können (z.B. Jackstädt 1991). Börsenhändler auch (Taleb 2007).

Wie häufig findet man bei Unternehmern/Managern sozialdarwinistische Analogien, wie häufig naive oder erfahrungsträchtige Psychologien, wie häufig theoretische Einsichten, die für bestimmte historische Konstellationen galten, in der perpetuierten Anwendung aber hochabstrakt, rituell vorkommen, wie häufig werden astrologische Hintergrundannahmen verwendet, wie häufig undifferenzierte Cliches über Machtkonstellationen (was den Hinweis erlaubt, daß Wirtschaft häufig als eine Form der Politik, des Wett- oder Machtkampfes verstanden wird, statt als Wirtschaft), wie häufig werden rudimentäre Kenntnisse der Lehrbuchökonomie in verschiedene, unpassende Situationen hineininterpretiert, wie häufig leiten Vorurteile das Handeln, wie wenig 'lernt' man, etc. Soweit der Auszug aus der Negativliste.

Positiv haben wir es häufig mit einer Konstellationenkenntnis zu tun, die weitaus stärker, als in der Sprache Ö (und ihren Theorien) üblich, Komponenten mitdenkt, die der Kultur, der Politik und der Moral zugleich entstammen. Praxistheorien dieser positiven Art besitzen häufig große Menschenkenntnis, gepaart mit einer Kontextsensibilität, wie sie im 'gelungenen, kairotischen Augenblick' zu Tage kommt, ohne unangemessene Prolongationen. Die Akteure können Faktoren, Bedingungen und Konstellationen einbeziehen, **für die sie einen *sensus*, aber keine explizite Sprache habe**. Es sind Mischungen von Faktoren, Bedingungen und Konstellationen, die durch keine singuläre Theorie (TH (Ö)) oder eine singuläre Sprache (Ö) abgebildet werden, dennoch aber Geltung haben für Urteile und Entscheidungen (u.a. Gigerenzer 2007). Manche sprechen von einem ‚ganzheitlichen‘ Blick für Zusammenhänge. Die Bezeichnung ‚ganzheitlich‘ ist eine Verlegenheit, keine Sprache für das zu haben, was man synthetisch erfasst. Es ist **eine Art von konstellativem Wissen**, nicht begründbar, aber geltend. Die Alltagssprache A erlaubt in ihrer metaphorischen Reichhaltigkeit, Dinge zusammen zu denken, die in keiner Fachsprache erlaubt zu sein scheinen. Sie ist stärker narrativ orientiert als analytisch (vgl. die Analogie zur Literatur: Kleeberg 2009; Priddat 2015d; Parr 2014; Blaschke 2014, Priddat 2014c; Künzel 2014).

Die Vorstellung, die Akteure würden unabhängig davon, wie sie agierten, in Ö-Terms richtig beschrieben, setzt eine Art Lerntheorie voraus, in der z.B. A-Akteure durch die Ökonomie 'belehrt' werden, sich so zu verhalten, als ob sie Ö sprächen. Doch spricht ‚die Wirtschaft‘ nicht; A-Akteure machen ihre Erfahrungen, aber durchaus nicht in Ö-, sondern weiterhin in A oder A/Ö-Interpretationen. Akteure kommunizieren, seltenst mit Ökonomen. Sie besprechen und erklären sich untereinander alles Mögliche, seltenst aber kommen sie auf 'natürliche Art und Weise' dazu, Ö zu verstehen (oder ihre Handlungen in Ö zu interpretieren).⁷⁰

Die Annahme der Ö-Sprecher, sie sprächen die reinere Sprache, findet empirisch kein Korrelat. Der Aufwand, die reine Ö zu lernen, ist hoch (gewöhnlich erfordert es ein Studium der Wirtschaftswissenschaften, weil nur an den Universitäten reine Ö-Sprecher existieren. Ein BWL-Studium garantiert noch kein reines Ö-Sprechen, da die BWL (oder ihre anglo-amerikanischen Pendanten) auch andere Sprachen pflegt, z.B. z.T. Managementphilosophie-Sprachen, eigenständige Organisations-Sprachen, *virtual-organization*-Dialekte, *network*-Sprachen etc. und viele Mischungen. Das ist auch evident, denn die BWL muß einigermassen die Praxis erklären können, d.h. neben ihren analytischen Abteilungen die Alltagsakteure, die sie ausbildet, auf die vielen Zwischenwelten vorbereiten. Sie lehrt deshalb ‚polyglott‘. Nur die VWL hat eher einen homogenen Sprachduktus: Ö. Aber auch das ändert sich gerade im ‚new economic thinking‘).

Wenn man Ö spricht, gewinnt man natürlich eine Perspektive, in der alle Aussagen von Ö evident werden. Man kann sich kaum vorstellen, daß andere Menschen nicht Ö sprechen, wenn sie von oder über Wirtschaft reden. Man gewinnt sogar den Eindruck,

⁷⁰ Eine solche Hoffnung beruhte darauf, daß es 'wahre' ökonomische Sätze gebe, die die Ökonomik, die Wissenschaft der Ökonomie, herausgefunden habe. Wenn wir aber wissen, daß es mehrere ökonomische Theorien gibt, deren 'wahre' Sätze theorie-relativ gelten müßten, wenn man überhaupt von 'wahren' Sätzen reden will, und wenn wir zudem wissen, daß es Sprachen A gibt, die wirtschaftliche Sachverhalte nicht in Sätzen aussprechen, die zu ökonomischen Theorien gehören, dann können wir nicht behaupten, daß es 'wahre' ökonomische Sätze gibt, sondern mindestens viele, davon aber wiederum viele, die keiner ökonomischen Theorie im Kontext der Sprache Ö zuzuordnen sind.

daß sie dann, wenn sie das tun, was sie meistens tun, 'falsch' reden. Man kommt, unwillkürlich, in eine pädagogische oder belehrende Haltung, die die 'richtige Sprache' beibringen will. Ökonomen, d.h. Sprecher der Sprache Ö, neigen dazu, anderen zu erklären, wie sie richtig sprechen müssen, um Wirtschaft zu verstehen, zu erklären oder sich in ihr handelnd richtig zu bewegen (das macht Ökonomen, *en passant*, für A-Zeitgenossen oft unangenehm belehrend (vgl. Zoll 2002: 205)). Als normativ-analytisches Konzept sind die Theorien der Ö-Sprache ein pädagogisches Programm, die Ö-Grammatik und –Semantik auszubilden. Als solche eigene Sprachwelt erscheint Ö praktisch agierenden Wirtschaftsakteure oft als ‚Metaphysik‘.

Daß die Anderen die Wirtschaft längst verstehen, erklären etc. in ihrer ökonomischen Sprache A, bleibt Ökonomen verborgen. Die Ökonomie muß mit Akteuren rechnen, die andere Sprachen sprechen als Ö. Dieses Phänomen ist theoretisch noch unverarbeitet. Der vorliegende Artikel gibt erste Hinweise, z.B. den, daß Ökonomik ein Aussagensystem darstellt, das handlungsleitend ist bzw. Gründe bereitstellt nur für Sprecher der Sprache Ö, also gewöhnlich nur für Ökonomen (ohne deswegen erfolgreicher zu sein: *if you're so smart, why aren't you so rich* (McCloskey 1992)).

Möglicherweise wird das, was Ökonomen 'Ökonomik' nennen, nur von Ökonomen verstanden. Ökonomische Theorie ist dann eine Expertenperspektive auf die Wirtschaft - eine Expertenkultur -, die von den Alltagsakteuren häufig ganz anderes verstanden und interpretiert wird. Das Wissen der Ö-Experten ist nicht konstitutiv für wirtschaftliche Alltagsakteure. Um Voraussagen zu machen, sind die Ö-Modelle weniger bedeutsam, sondern es müssen die Sprachspiele der Akteure analysiert werden, ihre Begriffsschemata und Handlungsgründe. Die Ökonomik wird dann Sprachanalyse - ein völlig neues Forschungsgebiet (vgl. dazu Priddat/Smirnova/Kabalak 2008; und Kap. 1 dieses Buches).

Fin

Das hat mehrere mögliche Folgen:

- Die ökonomische Theorie müsste ihre Akteure so modellieren, daß sie andere Sprachen, Bedeutungen, Theorien ‚im Kopf haben‘, als das Akteursschema, das Ökonomen gewöhnlich standardisiert verwenden (*rational choice*). Das bringt folgende Komplexität in die Theoriebildung: **daß eine Theorie, über ihre diversen Akteure, mehrere Theorien ‚enthält‘**. Wir wissen noch nicht genau, was das bedeutet – ein reizvolles Forschungsdesiderat.
- Wirtschaftsakteure sprechen verschiedene Sprachen, d.h. die Analyse der Kommunikation untereinander wird zu einem wichtigen Teil der ökonomischen Theorie. Denn wenn differente Bedeutungen verschiedener Akteurssprachen und *belief-systems* Übersetzungsverluste generieren, haben wir es mit Kommunikationsphänomen zu tun, die die Ökonomie bisher ausschloß, weil sie qua homogener Akteursdefinition eindeutige Interpretationen voraussetzte (K.J. Arrow hat das thematisiert, als Herstellung einer *convergence of beliefs* (Arrow 1979; vgl. dazu explizit Kap. 3 in diesem Band).
- Wir können das unterschiedliche Verhalten von Akteuren in prozessierenden Märkten nicht nur an ihren tatsächlichen Entscheidungen empirisch erfassen⁷¹, sondern auch an

⁷¹ Wir reden hier von der Empirie des tatsächlichen Verhaltens, nicht von der normativen Präskription der Ökonomik. A. Zaman legt die Gründe dafür offen: „Since choices reflect preferences, we cannot avoid reasoning about unobservables by focusing on choices alone. Any observable patterns in choices can only be due to patterns in the underlying preferences; if preferences do not exist (or are complex, conflicting and incomplete) then choices would not be subject to any logic at all. This issue is still not clearly understood by many. For example, Binmore (2009) writes: “We accept that people are infinitely various, but we succeed in accommodating their infinite variety within a single theory by denying ourselves the luxury of speculating about what is going on inside their heads. Instead, we pay attention only to what we see them doing”. Binmore, like Samuelson before him, fails to recognize that assumptions about (or descriptions of) choices are necessarily assumptions about preferences, or motivations for these choices. If observable choices follow simple rules, then motivations of people are *not* infinitely varied in the context under discussion. We focus on choices because of our strong intuition that the underlying preferences are stable enough to build a theory upon. Modern utility theory places strong, testable, and falsifiable restrictions on choice behavior, and by implication, equally strong restrictions on possible motivations for these choices. Therefore, Binmore’s assertion that “modern theory of utility makes a virtue of assuming *nothing whatever* about what causes our behavior” is not correct. In fact, extrapolations,

ihrer Sprache. Hier kann die Verhaltensökonomik auf Sprachanalytik erweitert werden, bis hin in die Literatur (um die Alltagstheorien zu erfassen) (vgl. Künzel 2014; Beckert 2011 a + b; Kleeberg 2009; aber auch Koschorke 2012; Priddat 2014c). „Das tatsächliche Verhalten wird oft besser nach den Regeln des Romans beschrieben als in einer Theorie modelliert“ (von Wallwitz 2011: 52; Priddat 2014c). Deidre N. McCloskey ergänzt: „It is pretty clear that an economist, like a poet, uses metaphors. They are called ‚modells‘ „ (McCloskey 1990: 1).⁷²

- Die Narrative bzw. Geschichten, die sich A-Akteure erzählen, sind die Kerne der ‚ersatz-economics‘ bzw. der Alltagstheorien. Sie sind, in vielen Fällen, Gewißheitsvergewisserungen in unsicheren Situationen. Dabei geht es nicht um wahr / falsch, sondern um Plausibilisierungen einer weiteren Handlungsbasis, um Anschlüsse herzustellen. Das läuft nicht über Wahrscheinlichkeits-einschätzungen, sondern über

predictions and explanations of patterns in choice behavior are *only* possible if we postulate underlying preferences which give rise to these patterns. Wong (2009) provides a more detailed and complete discussion“ (Zaman 2012: 29).

Wenn man nur das Verhalten beobachtet, beobachtet man nur das Verhalten, ohne daraus Anhaltspunkte gewinnen zu können, wie sich Akteure künftig oder prospektiv verhalten werden. Dazu bedarf es Theorien des Verhaltens; die Unterstellung, die Kenntnis der Präferenzen sei aus dem Verhalten abzuleiten (*revealed preference theory* von Samuelson), setzt voraus, daß sie invariant sind, zumindest für die nächste Situation, um etwas vorhersagen zu können. Wenn Akteure aber andere Theorien ‚im Kopf‘ haben – wir reden die ganze Zeit über diese ‚ersatzeconomics‘ bzw. Mikro-Alltagstheorie des wirtschaftlichen Handelns -, können wir aus dem Verhalten nicht auf die Präferenzen rekurren, sondern müssen in Erwägung ziehen, daß andere Kriterien, Theorien, *mental schemes* etc. gelten. Mit ihrem retrospektiven Ansatz kann die Ökonomik das aber nicht erfassen. So kann sie das Verhalten der Akteure nicht erklären und weiß nicht, wie sie sich – aufgrund welcher Einstellungen, *beliefs*, *mental schemes* etc. – künftig verhalten werden. Sie steht, in ihrem konzeptionellen Kern, leer da (vgl. Hodgson 2012).

⁷² Die Implikation der McCloskey’schen Proposition ist erheblich: wenn Modelle eine gewöhnliche Erzählform der Ökonomik sind, ist damit natürlich zugleich behauptet, daß andere Erzählformen / Narrative gleichwertig sind. Bernd Blaschke ist gewiß etwas voreilig, wenn er meint, daß in den Wirtschaftswissenschaften Storytelling „als eine ernstzunehmende Alternative oder Ergänzung zu reduktionistischen Gleichgewichts-Modellbildungen anerkannt wird“ (Blaschke 2014: 188 f.). Doch dürfen wir hier einiges erwarten: vgl. bereits Boldizzoni 2011, aber auch McCloskey 2006 und 2010.

Narrationen (sie sind das Substitut der probabilistischen Risikoanalyse der *economics* (vgl. Ayache 2010). Das ‚Wahrscheinliche‘ der A-Sprachen in der Wirtschaft beruht auf erzählter Vergewisserung, daß alle anderen auch so handeln und einschätzen. Daran mag deutlich werden, daß der Ökonomie eine Theorie der Kommunikation fehlt, und darin eine Theorie der Narrationen. Erst dann können wir die ‚ludonarrative Dissonanz‘ ausmessen zwischen den Spielen der Modelle der Ökonomie und den abweichenden Erzählungen der Wirtschaftsakteure im Feld.