

Beitrag zum Online-Workshop „Das Imaginative der Politischen Ökonomie“, Freitag, 26.11.2021

Nicht ohne Erlaubnis des Autors zitieren!

Das Imaginative und notwendige Fiktionen in ökonomischen Theorien Glaube, Hoffnung, Erwartung – zur Religion der Finanzmärkte

Birger P. Priddat

Der Wunsch, auf Finanzmärkten z.B. erfolgreich zu sein, beruht auf der Erwartung, zukünftige Preisentwicklungen von Aktien, Derivaten etc. voraussagen zu können. Dass wir keine Informationen über die Zukunft haben, d.h. über sie *de facto* nichts wissen, wissen wir. Dennoch vertrauen wir darauf, dass unsere Einschätzung, die uns zur Anlage in Finanzprodukte geführt hat, richtig ist. Wieso glauben wir das?

Wenn wir nicht wissen, ob die von uns antizipierten zukünftigen Finanzereignisse eintreffen, wir aber dennoch in sie investieren, können wir nur sagen, dass wir ‚**erwarten**‘, dass sie eintreffen. Erwartungen beruhen nicht auf Wissen, sondern auf Einschätzungen. Einschätzungen können irren; wir entscheiden unter Unsicherheit, d.h. im Risiko. Die eher technischen Begriffe – Risiko, Erwartungen – verstellen uns den Blick darauf, dass wir letztlich in Ungewissheit entscheiden, d.h. **hoffen**, dass das Ereignis eintritt. Hoffnung ist aber kein ökonomischer Begriff, auch wenn er die Sache genau beschreibt. ‚Hoffnung‘ ist ein Term der religiösen Semantik: eine Sache des **Glaubens**. Folgt der Finanzmarkt religiösen Mustern?

In der Zukunft gelten andere Konstellationen als in der Vergangenheit. Vergangene Erfolge hatten ihre eigene Konstellation, die sich nicht notwendig in der Zukunft wiederholt. Die Muster vergangener Erfahrung müssen für die Zukunft nicht gelten, gerade weil sich die Konstellationen ändern. Die Geschichte wiederholt sich nicht. Folglich müssen wir – unabhängig von unserer Erfahrung – die Zukunftsmöglichkeiten selbständig je aktuell einschätzen. Aber woran gemessen? Woran glauben wir? Wie versichern wir uns dessen, was wir erwarten?

Vieles, was wir über die Wirtschaft zu wissen meinen, ist imaginiert; wir sehen nichts, beobachten nur unsere Ahnungen, Ambiguitäten, Entscheidungen, wie auch die der anderen. Aber wir wissen nicht, wie es sich jeweils tatsächlich amalgamiert. Selbst wenn wir direkt etwas kaufen, wissen wir nicht, welche Nutzen wir tatsächlich haben werden im privaten Verbrauch; wir kaufen – im Kaufakt - nur Nutzenerwartungen, also mögliche spätere Enttäuschungen (Priddat 2016d). Wenn wir Geld anlegen oder investieren, wissen wir nicht, was geschehen wird, imaginieren uns aber Effekte, die wir wollen. Daraus schließen wir zurück, dass wir intendieren können. Nichts ist real, weil die Ereignisse sich erst zeitigen. Real sind lediglich unsere offenen investiven Handlungen, deren Schließungen der Markt vollzieht, nicht wir. **Die Realität der ganzen Transaktion verwirklicht sich nur über die Zeit** (Priddat 2018b).

Alles, was wir in Hinblick auf eine Zukunft entscheiden, beruht auf Erwartungen. Erwartungen bezeichnen mögliche Ereignisse, die im Zustand des Wartens noch hypothetisch sind, d.h. fiktional. Zu einer Realität gelangen wir erst, wenn sich aus den möglichen Ereignissen eines als Faktum herausbildet, d.h. **sich realisiert**. „Vieles spricht dafür, dass gerade die moderne Wirklichkeit heutigen Typs ein Kulturprodukt ist: eine raffiniert kultivierte und weiterentwickelte Form der Organisation der Erfahrbarkeit von etwas als ‚wirklich‘“ (Gehring 2009: 57). Im Ergebnis steht dann eine Sache, eine ontologische Bestimmtheit: das ‚res‘ in den *realia* (von *realitas*). Zugleich aber verwirklicht sich etwas; das deutsche Wort weist auf einen zeitlichen Prozess, d.h. darauf, dass erst über die Zeit etwas wirklich wird. Das ist weniger auf eine *res*: eine Sache, ein Ding, bezogen, als auf ein Erscheinen von etwas. Es bezeugt eine in der Zeit sich vollziehende Wirkung. Die **Realität** dessen, was man erwartet, bildet sich in Marktprozessen heraus, die dadurch die Entscheidung, die man dafür trifft, nur initiiert, aber nicht entscheidet.

Methodisch haben wir es in den Märkten mit Gegenwartsentscheidungen zu tun, die die Vergangenheit in die Zukunft projizieren. Oder die in der Gegenwart spezifische Zukünfte ‚entscheiden‘, die aber immer Elemente der Vergangenheit in sich tragen: Erinnerungen an ähnliche Entscheidungen, die Konvention des Vorgehens bzw. des Verfahrens, Erwartung von Regelgeltungen etc. (vgl. Priddat 2018c). Die ‚Erinnerung‘ wird in Form von Wahrscheinlichkeitseinschätzungen (p) der künftigen Ereignisse eingesetzt. Denn da wir nicht wissen, was sich künftig ereignet, interpretieren wir vergangene Erfahrungen *round about and so far* subjektiv als orientierende Erwartungswerte, d.h. übernehmen alte Muster, die wir mit neuen Informationen verknüpfen. Die Wahrscheinlichkeit p ist ein Operator, der vergangene Muster / Erfahrungen nominal kondensiert, um eine Erwartung überhaupt formulieren zu können. Die Gegenwartsentscheidungen fungieren als Brücke in einem Geschichtsstandard, der das Geschichtliche funktional neutralisiert, indem angenommen wird, dass diese Brückenfunktion *immer gilt*, d.h. aus der Geschichte herausgehobene Geschichte ist, die zur Struktur wird. (vgl. Priddat / Rauen 2017).

Das ist nichts anderes als eine eigene Geschichte zu erzählen (nur dass man vergessen hat, dass man auch dann eine Geschichte erzählt, auch wenn sie in analytische oder mathematische Form gekleidet ist). Wenn allerdings die Vergangenheit / Gegenwart / Zukunft-Relation systematisch eingesetzt ist, fungiert sie nicht mehr als geschichtlicher Prozess, sondern als Funktion des Systems, das *in jeder Geschichte gleichförmig gilt*. Etwas, das ‚Geschichte‘ als jederzeit fungiblen Operator nominiert, setzt die Geschichte aus der Geschichte aus. Dass die aus der Vergangenheit kondensierte p -Behauptungen (‚es wird wahrscheinlich wieder so eintreten, wie schon vorher erfolgreich‘) nicht auf tatsächlicher statistischer Häufigkeitsanalyse beruhen, sondern für die einzelnen Entscheidungen eher intuitiv ‚erinnert‘ werden (Gigerenzer / Gaissmaier 2011), weist darauf hin, dass wir es mit einer narrativen Konstruktion zu tun haben, die nicht die Richtigkeit der Ereignisabschätzung sichern soll (und dies auch tatsächlich nicht kann), sondern die Tatsächlichkeit der Entscheidung selbst: ihre Entscheidbarkeit (vgl. Priddat 2016b).

Denn in der Zukunft gelten andere Konstellationen als in der Vergangenheit. Vergangene Erfolge hatten ihre eigene Konstellation, die sich nicht notwendig in der Zukunft wiederholt (Priddat 2020a, 2020b). Die Muster vergangener Erfahrung müssen für die Zukunft nicht gelten, gerade weil sich die Konstellationen ändern. Die Geschichte wiederholt sich nicht. Folglich müssen wir – unabhängig von unserer Erfahrung – die Zukunftsmöglichkeiten selbständig je aktuell einschätzen. Aber woran gemessen? Woran glauben wir?

Die Philosophin Anne Defourmantelle gibt eine erste Antwort: Beim Glauben ist „eine rationale Kontinuität (...) unmöglich. Denn glauben kann man nur etwas, was prinzipiell auch nicht geglaubt werden kann. Nur in diesem, höchst paradoxen Sinne lässt sich das Risiko eingehen: in Form eines Sprungs, der sich der Vernunft entzieht“ (Defourmantelle 2018: 195).

Der Sprung, der sich der Vernunft entzieht, ist wahrscheinlich die treffendste Beschreibung, aber die Theorie arbeitet lieber mit der Verwendung anderer Wahrscheinlichkeiten, die als sicherer erscheinen. Denn das Risiko, das Frau Dufourmantelle erwähnt, das sich auf den Sprung bezieht, ist ein Wagnis ins Ungewisse, während das Risiko, das die ökonomische Theorie verwendet, eine Art Berechnung von Unsicherheit meint (Köhn 2017; Priddat 2018b).

Wir ordnen, so die Theorie, den möglichen Alternativen Wahrscheinlichkeiten (des möglichen Ereigniseintritts) zu. Jede Wahrscheinlichkeit p aber ist notwendig begleitet durch $1 - p$, d.h. durch den Umstand, dass p nicht eintritt: das bezeichnet gerade das nur Wahrscheinliche an der Wahrscheinlichkeit. Das Risiko lässt sich nicht eliminieren. Aber wenn p (z.B. 80%) grösser ist als $1 - p$ (20%), gehen wir davon aus, dass eher p eintritt als $1 - p$. Doch worauf beruht dann die Wahrscheinlichkeitsszuschreibung? Auf subjektiven Einschätzungen. Erfahrungen mögen eine Rolle spielen, aber gelten sie noch in einer neuen Situation mit womöglich neuer Konstellation? Die Wahrscheinlichkeit, dass die so estimierte Zahl objektiv aussieht, ist nur eine intuitive Zuschreibung. In ihr mischen sich Erfahrungen, Situationskenntnis, Marktkenntnisse und persönliche Risikoneigungen. Häufig spielt auch die Kommunikation der Märkte mit hinein: wie reden andere über die Ereignisse? Welche Gerüchte kursieren? Was sagen die Medien? Was die Kollegen? Die Experten? Alles, was darüber einwirkt auf unsere Zukunftsentscheidung, beruht dann auf anderen

Zukunfts-einschätzungen, nicht auf Erfahrungen (bzw. auf Erfahrungseinschätzungen anderer, weil wir uns nicht sicher sind).

Einzig entscheidend für die Entscheidung ist die erlangte Überzeugung, es wagen zu können – Dufourmantelles ‚Sprung‘. Entscheidungen auf zukünftige Ereignisse hin sind *explorative Entscheidungen: Wagnisse ins Neue* hinein (Hutter/Farias 2017). Nur durch die Entscheidung finden wir heraus, ob sie richtig war (wir könnten wohl jedesmal z.B. nicht entscheiden und warten, was eintritt, aber wir haben dann nichts gewonnen und beim nächsten Mal das gleiche Problem). Es kann bei Zukunftsentscheidungen nicht darum gehen, mehr oder besser zu wissen, was kommt, sondern nur darum, überzeugt zu sein, jetzt entscheiden zu können oder zu sollen, trotz der Unsicherheit. **Wir simulieren ein Wissen, das wir nicht haben, das aber handlungswirksam wird.** Das ist die pragmatische Pointe von Zukunftsentscheidungen. Deswegen sind wir auch immer wieder überrascht, dass andere Ereignisse eintreten, als wir glaubten. Überrascht werden können aber wir nur, wenn wir zuvor entschieden haben.

Fiktionen sind Zwischenoperatoren zwischen Wissen und Glauben. Um entscheiden zu können, machen wir uns ein Bild der Zukunft (sonst würden wir ja nur rein zufällig entscheiden): wir imaginieren die Zukunftseignishaftigkeiten. Unsere Entscheidung muß in unser Bild, in den Frame passen – gleich, ob individuell konturiert oder als *shared mental model*. Nur aus dem Kontext des Bildes erscheint uns die Entscheidung als legitimiert. Wir wissen nicht, was eintreten wird, aber wir glauben auch nicht einfach nur, was wir uns einbilden (imaginieren). Würden wir einfach nur glauben, würden wir einfach irgendetwas annehmen, was uns irgendwie wie als richtig erscheint. Wir glauben, daß das eintritt, was wir uns wünschen. Es ist dem Magischen verwandt.

Überzeugt zu sein, sich für eine der zukünftigen Ereignismöglichkeiten entscheiden zu können, ist der Dreh- und Angelpunkt: es dient dazu, zu entscheiden, *als ob* wir wüssten, was kommt. Das ‚als ob‘ ist eine Fiktion (Ortmann 2004): aber wir müssen solche Fiktionen bilden, um überhaupt zu entscheiden. Fiktionen sind Bilder, Vorstellungen der Zukunft. Es geht dabei nicht um punktuelle Erfassungen, sondern immer um eine kleine Geschichte, die die Konstellation kohärent erzählt, innerhalb derer wir diese Entscheidungen (und keine andere) fällen – entweder konventionell (erfahrungsanschliessend), oder neu. Deswegen achten wir auch darauf, was allgemein über die Zukunft einem geraten, erzählt, kommuniziert wird. Das kann etwas Neues enthalten, was außerhalb jedwelter Erfahrung liegt (vgl. dazu genauer Priddat 2018c). Oft schließen wir uns nur der Meinung anderer an: als einer Art von Versicherung, der nach wir dann deshalb recht haben können, weil alle anderen das auch so sehen. Wir können uns alleine entscheiden, alleine Einschätzungen der Lage bzw. der Konstellation machen, aber die anhaltende Unsicherheit nötigt uns, alle Informationen zu verwerten. Da die Informationen asymmetrisch verteilt sind und zudem heterogen, verlassen wir uns häufig auf sie nur, wenn wir sehen, daß andere sich auch auf sie verlassen. Im Prinzip begeben wir uns in einen Informationsselektionsprozess, in dem *shared mental models* (gemeinsam geteilte Überzeugungen) der Vorzug gegeben wird. Das muss kein Herden- oder Schwarmverhalten werden; es reicht, wenn man sich in den laufenden Kommunikationen wechselseitig orientiert. Ist es aber rational, sich an das halten, was alle anderen als das Beste empfinden?

Entscheidung als notwendige Fiktion

Es zeigt sich ein ganz anderes Muster: wie man in der Unsicherheit, Erwartungen gegenüber einer Zukunft, die man nicht kennt, zu bilden versucht und sich absichern will durch *plausible Narrative*, die Erfahrung und Kenntnis simulieren. Es geht nicht darum, die Vergangenheit als objektive Ressource zu nutzen (auch wenn man sich einbilden mag, sich genau zu erinnern, erinnert man meist nur, was man erinnern will auf den Zweck der Reformulierung der Vergangenheit hin (Shaw 2016; Smalera 2017)), sondern eine plausible, möglichst kohärente Simulation zuzubereiten (Loprieno 2011), *die man glauben kann, um entscheiden zu können. Es ist ein (auto)-poietischer Prozeß der Bestimmbarkeit von Entscheidbarkeit* (Priddat 2016b). Da man weder eine Gewissheit über Zukunftereignisse hat noch eine Gewissheit einer richtigen („objektiven“) Vergangenheitsanalyse, müssen beide Fiktionen zusammen den Zustand herstellen, aus dem heraus Entscheidungen gefällt werden können (Priddat 2016b) *Die Erwartungsvorstellung operiert wie eine Norm, die als Kontext*

die Geltung verschafft, innerhalb derer die Entscheidung Plausibilität hat (vgl. Searles ‚X zählt als Y in Kontext K‘ (Searle 1995) heißt dann ‚X (wird) erzählt als Y in Kontext K‘).).

Das Fiktive daran ist die wichtigste Bestimmungsoperation: die Akteure haben nichts anderes. Kein Wissen über die Zukunft, aber eine Vorstellung bzw. Erwartung. Und ein ‚Wissen‘ über die Vergangenheit, die sie sich so zulegen, dass es ihre Erwartung stützt. Es ist ein bedeutsamer hermeneutischer Zirkel, in den sie sich begeben, um Entscheidungen zu generieren. *Die einzige Objektivität ist die Realisierung der Entscheidung. Die Entscheidung initiiert eine je eigene ‚Geschichte‘, die alle Ressourcen mobilisiert hat (auch die Berechnungen), die den unsicheren Akteuren zur Verfügung stehen. Aus zwei Fiktionen wird eine Realität. Indem die Entscheidung gefällt ist, ist sie eine Realität im Markt, auf die andere sich ausrichten können etc.*

Leichthin wird hier das Wort ‚Realität‘ gebraucht. Was zukünftig erst sich realisieren kann, ‚ist‘ – im strengen ontologischen Sinne – keine ‚Realität‘, sondern eine Option. Etwas Mögliches kann real werden, aber über eine Realisierung / Verwirklichung. Lassen wir diesen Prozess außeracht, behandeln wir etwas Mögliches als ein bereits aktuell zu verhandelndes Reales. Das mag als Anlass ‚Gegenstand‘ einer Handlung werden, ohne bereits Gegenstand zu sein; deswegen handeln wir ja darauf hin zu. Und deshalb können wir es auch verfehlen, also nicht verwirklichen. Diese Methode, etwas, das nur erst als möglich erscheint, als quasi-reales Objekt zu behandeln, verdeckt den Prozess seiner Realisation: seine möglichen Schwierigkeiten, Ambiguitäten und sein mögliches Nichtgelingen. Betrachten wir es hingegen als mögliche oder hypothetische Realität, bleibt die Wissens-Ambiguität kognitiv erhalten (auch wenn sie emotional kaum auszuhalten ist) (über die Ambiguität des Wissens in der Ökonomie Priddat 2015d). Wir können annehmen, dass wir kognitiv in der Lage sind, mehrere differente Möglichkeiten in Erwartung zu halten, emotional aber die es begleitende Spannung nicht aushalten, so dass wir vorzeitig ‚Eindeutigkeit‘ wollen. Wir haben es mit der Paradoxie zu tun, dass die Kognition Ungenauigkeit bzw. Mehrdeutigkeit denken kann, aber der emotive Apparat auf Genauigkeit drängt (weil er es sonst nicht aushält). Interpretieren wir solche Entscheidungssituation über die *rational choice*, müssen wir annehmen, dass sie die emotive Dimension des Handelns forciert, indem sie auf eindeutige Entscheidbarkeit drängt. Dann aber ist *rational choice* ein ungeeigneter Entscheidungsmodus für futurische Entscheidungen.

Es ist bemerkenswert, dass die Imagination Entscheidungen evoziert, die in dem Moment, in dem sie gefällt sind, Realitäten für andere Entscheidungen bilden. Die Entscheidung intendiert ‚Realität‘, die sie aber nur in Form einer Vorstellung / Fiktion einführen kann, um dadurch gegenwärtig für andere und später – in einem nächsten Markt – für sich Realitäten herzustellen. Denn nicht die Entscheidung entscheidet, welche Ereignisse sich realisieren werden, sondern die Konstellation des nächsten Marktes. Für das futurische Geschäft entscheidet die erste Entscheidung, z.B. in eine Aktie zu investieren, ökonomisch noch gar nichts; erst die zweite Entscheidung, sie wieder zu verkaufen, realisiert den Wert (der Aktie) (Priddat 2018b).

Jens Beckert hat in seiner Theorie der ‚Imagined Futures. Fictional Expectations and Capitalistic Dynamics‘ (Beckert 2016, auch 2017) die Prozesscharakteristika neu analysiert. Die Wirtschaftsakteure entwerfen – in ihren Investitionen, in ihren Finanzmarktanlagen - Vorstellungen / Erwartungen dessen, was kommen soll. Niemand kann die Zukunft bzw. die zukünftigen Ereignisse vorhersagen. Alle Erfahrungen, alle Daten der vergangenen Prozesse können in der Zukunft anders ausfallen: weil der Kontext anders ist, nicht vergleichbar. Erwartungen und Ungewissheit sind eng gekoppelt. Dass vieles gelingt, ist erst einmal nur ein Zeichen dafür, dass wir all das, was nicht gelingt, nicht beobachten.

Die Ungewissheit und Unsicherheit, in die hinein die wirtschaftlichen Handlungen agieren, ist das wahre Medium des Kapitalismus. Alle Zukunft ist Vorstellung, keine Tatsache oder irgendeine ‚Realität‘, keine prognostische Feststellbarkeit. Es kann so kommen, wie erwartet, und auch nicht. Es gibt kein eindeutiges *res* einer *realitas*. Alle Wahrscheinlichkeitsmaße sind mehr oder minder subjektiv, d.h. selber nur Einschätzungen, keine Bemessungen. Die Vorstellung, zu gewinnen, überlagert alle Risiken. Würden wir die Risiken prägnanter kommunizieren, würde vielfach gar nicht entschieden werden. Im Grunde wissen wir, dass wir ins Risiko gehen, um es einen Moment vorher, bevor wir investieren, zu vergessen / verdrängen. *Nur mit der simulierten Gewissheit, gewinnen zu können, entscheiden wir uns; nur dann haben wir überhaupt eine Chance, zu gewinnen, weil wir uns*

nur so zu entscheiden wagen. Wir müssen uns auf eine Fiktion einlassen, um eine Realität zu erlangen, die wir nur bedingt gestalten können. Elena Esposito spricht von einer Fiktion wahrscheinlicher Realität (Esposito 2007).

Die Entscheidungen generieren eine eigene Geschichte eigener Realität. ‚Realität‘ heißt hier: durch die Entscheidung realisiert, verwirklicht. ‚Realität‘ ist nicht etwas, das unabhängig von den Entscheidungen ‚wartet‘, bis sie ‚eintreffen‘. In diesem Sinne täuscht der Erwartungsbegriff. Es wäre seltsam, dass zukunftsbezogene Entscheidungen nur die ‚Realität‘ des kommenden Ereignisses richtig treffen / vorhersagen müssten (als wüsste man, was kommt, d.h. als würde man dem, was kommt, *a priori* eine eigene Realität zumessen). Es gibt keine von den Entscheidungen unabhängige Realität. Entscheidungen realisieren Transaktionen, die den dann je aktuellen Markt bilden. Entscheidungen sind performative Akte. Nichts anderes als zwei parallele Entscheidungen, die bilateral zu Transaktionen gekoppelt werden, bilden, ihrer Mannigfaltigkeit, den Markt. Das, was individuell als künftiges Ereignis durch die Entscheidung als Erwartung besiegelt wird, wird durch die Erwartung nicht entschieden. Sondern durch die vielen parallelen Transaktionen, die das Marktergebnis bestätigen. Werden alle Transaktionen – parallel bzw. synchron – von denselben Erwartungen getragen, können sich diese einstellen bzw. realisieren. Andernfalls nicht. Die Transaktion selber ist bereits eine Erwartungsbeschränkung: denn man muss mit einem anderen einen Vertrag eingehen, der nur zu den Konditionen zu haben ist, die andere eingehen wollen. D.h. bereits in der Transaktion sind die individuellen Erwartungen gegebenenfalls zu revidieren. Die individuelle Entscheidung ist ‚leer‘, wenn sie nicht durch mindestens einen Transaktionspartner bestätigt wird. Wir haben es nicht mit einer Theorie individueller, unabhängiger *rational choices* zu tun, sondern mit einer (minimalsoziologischen) Interaktion (vgl. ausführlich Priddat 2016e).

Das gilt besonders für die futurischen Geschäfte: wenn man eine Aktie kauft (Markt 1), kauft man kein eindeutiges Objekt, sondern ein Projekt, eine Option im allgemeinen Sinne, die erst in einer zweiten Entscheidung (später, in Markt 2) für den Käufer einen ökonomischen Wert realisiert. Dazwischen ist sie lediglich ein Projekt, dessen Wert noch unbestimmt bleibt (genauso unbestimmt wie die Zeit, in der sie sich realisieren wird). Dessen unterer Wert: der Kaufpreis, ist gesetzt, der erwartete ‚obere‘ Wert aber bleibt offen: ein unsicheres Spannungsfeld bzw. eine Geschichte, deren Ende noch nicht ‚geschrieben‘ ist. Futurische Geschäfte bestehen systematisch aus zwei Transaktionen, die zusammen eine **Hypertransaktion** bilden, deren zweite Entscheidung allein den Wert (Kurs/Preis) verwirklicht. Beide Transaktionen sind jeweils juristisch vollständig, aber ökonomisch in der ersten Entscheidung noch offen (relationaler Vertrag), was erst in der zweiten Entscheidung geschlossen wird (genauer in Priddat 2018b).

Das futurische Geschäft ist zeitlich unbestimmt; in der zweiten Entscheidung kommt es darauf an, *wann* man entscheidet. Denn jede finale Entscheidung steht in den Finanzmärkten in der Ambivalenz, entweder jetzt (in Markt 2) zu verkaufen oder auf Markt 3 zu warten, wenn man noch Steigerungspotentiale sieht. Die Zeit der Entscheidung ist selber ein zeitlich elastischer Prozess, der mehrfach verschoben werden kann (*procrastination*). Es kommt auf *den rechten Moment* an: eine (andere) Zeit des *kairos* (vgl. genauer Priddat 2018d). Die Situation ist weder auf Fortsetzung noch auf Abbruch hin orientiert, jedenfalls nicht im Maße eines Intervalls, einer geordneten Zeitbestimmtheit (Nowotny 1989: 149). „Das strategische Spiel mit dem Intervall, das Setzen von Zeit als Strukturierung für Beziehungen, beruht auf der Suche nach dem richtigen Augenblick. Alle Menschen glauben ihn zu kennen oder wünschen ihn herbei. ... Es sind die Zeitpunkte, die Geschichte machen oder die sich zumindest im Nachhinein als geschichtswendende Augenblicke rekonstruieren“ (dito).

Indem man das erste Erwarten revidiert und in ein zweites Erwarten geht, d.h. wartet, ob sich der Kurs noch erhöht, kann genau das Gegenteil eintreten: der Kurs falliert (plötzlich). Die Zeit der Entscheidung – in der zweiten Phase der Hypertransaktion – erhöht das Risiko. Es zeigt sich, dass die Erwartung, die eine Art von Voraussage simuliert, in dem, was sie an Steigerung erwartet, genau sein kann (oder nicht), aber nicht darin, wann die Erwartung eintritt. Die Erwartungsentscheidung ist ein Entwurf in eine offene Zukunft, einer imaginären Zeit, die als Spannungsfeld ausgefaltet ist, nicht als ein Zielpunkt eines eindeutigen Objektes. Das Spannungsfeld entsteht aus den Verlustdrohungen, die in die Notwendigkeit umschlagen können, entscheiden zu müssen, wann man verkauft, ohne zu wissen, wann der rechte Moment ist. Fallen Erwartungswert und tatsächliche Kursentwicklung

auseinander, fällt die Zeit der (zweiten) Entscheidung in ein neurotisches Feld, in der Hybris, Ungeduld und Fehleinschätzungen zunehmen können. Es ist nicht nur unsicher, ob das Ereignis wie erwartet eintritt, sondern zudem auch, wann überhaupt. ‚Ob‘ und ‚wann‘ sind die Ambivalenzpunkte des Risikos im Spannungsfeld.

In dieser Ungewissheit sich zu entscheiden, ist eine Entscheidung, die Ambivalenz abubrechen und in einen Modus zurückzukommen, der die Angstlust aufhebt - die Angst, zu verlieren, weil man nicht weiß, was kommt. Und gleichzeitig die Lust, zu gewinnen, obwohl man nicht weiß, was kommt. *Es entsteht ein Gefühl der Stimmigkeit, es jetzt vollbracht, d.h. entschieden zu haben. Die Unruhe der offenen Zeitlichkeit des Prozesses weicht einer retrospektiven Rationalitätszuschreibung, es richtig gemacht zu haben (Rationalisierung).*

Die religiöse Dimension: die Gemeinde der Gläubigen

So aber ist Glaube religiös nicht definierbar. Als religiöser Glaube bezieht er sein Vertrauen auf Gott, d.h. auf einen Dritten, der u.a. auch die Zukunft gestaltet (*providentia*: Gottes Vorsehung. Wer, wenn nicht Gott, wüsste, wie die Zukunft aussieht?). Indem man glaubt, vertraut man auf Gott, dass er es (zukünftig) fügen wird. Gott aber ist in seiner Gnade kontingent; fügt er es nicht, beginnt für den Gläubigen die Reflektion darauf, weshalb Gott einem das versagt hat. Es geht um Schuld: welches Zeichen setzt mir Gott dadurch, dass ich erfolglos blieb?

Dieser theologische Bezug ist in den Finanzmärkten nicht präsent. Aber doch gilt strukturell der Glaube, dass das eintritt, was wir erwarten, dass es eintreffen soll. Wir glauben an eine eintreffenslenkende – providentielle - Macht, die manchmal sogar als Schicksal interpretiert wird. Etliche Anleger bedienen sich magischer Praktiken, um des Schicksals habhaft zu werden (Horoskope, Kartenlesen, und anderes, was so im ‚Markt der Möglichkeiten‘ angeboten wird (Hutson 2012)). Viele andere bedienen sich mathematischer Prognoseinstrumente, um nicht die eigne Entscheidung zu fällen. Sie halten sie letztlich für so riskant, dass sie nicht die ‚Schuld‘ haben wollen, wenn sie misslingt. Hier fingiert nicht Gott als ‚dritte Instanz‘, sondern eine magische oder analytische Magie). Die zukünftigen Entscheidungen fallen nicht religiös, aber magisch, d.h. durch andere. Hier ist der Glaube bzw. Mythos der Ökonomie, dass die Akteure rational selbst – frei und unabhängig - entscheiden, längst delegiert an fremde Mächte / Dritte. Sehr gläubige Christen halten weiterhin Gott für den letztendlichen Entscheider.

Entscheidend für die strukturelle Ähnlichkeit ist der Glaube, dass ein Drittes mitwirkt; man traut sich nicht, völlig alleine in der Unsicherheit zu entscheiden. Häufig genug sind das die beiläufigen Kommunikationen bzw. die Beobachtungen, wie andere sich in gleicher Lage entscheiden. Strukturell übernimmt die gesellschaftliche (und wirtschaftliche) Kommunikation die Rolle Gottes. Anlageentscheidungen sind Kauf-Entscheidungen, bei denen auf der anderen Seite immer einer verkaufen muss – eine klassische Transaktion. Das Dritte ist keine unmittelbar in die Transaktion einbeschlossene, aber dennoch wirkmächtige Agentur: Personen, Kommunikationen, Gerüchte, Informationen etc. Wir glauben uns selbst nicht genügend, sind zu unsicher, um völlig unabhängig von Dritten zu entscheiden. Der Rahmen, innerhalb dessen wir eine Vorstellung davon entwickeln, was in Zukunft sein kann, ist nicht allein unser individueller Rahmen, sondern eingespannt in ein Netzwerk von Kommunikationen und Ausleihungen von einer *linguistic community*, einer Sprachspielgemeinschaft, aus der wir die Bedeutungen schöpfen, aus den heraus wir urteilen. Wir vertrauen, in anonymen modernen Märkten, nicht unbedingt anderen, aber den Kommunikationen; sie geben uns Orientierungen.

Wir wissen nicht, was kommt, glauben aber zu wissen. Wir glauben nicht uns selbst, aber anderen. Der Glaube zu wissen, was kommt, ist ein Resonanzphänomen, kommunikativ generiert, und erst im Rahmen dieser allgemeinen Bedeutungszumessung erhalten wir die Zuversicht, überzeugt sein zu dürfen, zu wissen, was eintreffen wird. Weder glauben wir noch wissen wir, aber wir ‚glauben zu wissen, daß ...‘ (eine Formulierung aus Ludwig Wittgenstein Buch ‚Über Gewißheit‘). Das ist das Credo des ökonomischen Glaubens. Das ‚Wissen‘, so oder so zu entscheiden, wird über ein Glauben verfügbar gemacht.

Da niemand wissen kann, was kommt, werden die laufenden, aus der Kommunikation kommenden, Informationen danach bewertet, ob sie für die anderen genauso gelten, um daraufhin die allgemeine Geltung für seine eigenen Entscheidungen nutzbar zu machen. Wenn alle die gleichen oder ähnliche Informationen kommunizieren, bildet sich ein vertrautes semantisches Feld heraus, auf das man meint bauen zu können. Der Glaube, der das vermeintliche Wissen um die angemessene Entscheidung trägt, ist ein oszillatorisches Phänomen wechselseitiger Bestätigung der Informationen, die selber nur Vermutungen oder Hypothesen sind, aber im Prozess der Bestätigung manifest werden und Entscheidungen fokussieren können. Sie bilden dann, wie Douglas C. North sagt, ein *shared mental model*, ein gemeinsam geteiltes Modell der Situation, an dem man sich, wie an einer Regel, orientieren kann. Es muss nicht stimmen bezüglich der zukünftigen Ereignisseintritte, aber man hat einen Rahmen, an den man sich halten kann in der eigenen Unsicherheit.

In diesem Sinne bilden alle Finanzanleger, die sich in diesem kommunikativen Feld stabilisieren, eine **Gemeinde der Gläubigen**, die sich wechselseitig als Dritte ansehen, an denen man sich orientiert. Der Glaube wird nicht zu einem Wissen, aber er stabilisiert sich zu einer Überzeugung oder *belief-structure* (*shared mental model* = gemeinsam geteilte Überzeugungen), von der angenommen wird, dass alle sie teilen, d.h. alle mit dem gleichen oder ähnlichen Stand des Wissens im Glauben ausgestattet sind (*common knowledge*). **Wir haben es mit einer kultischen Etablierung von Glaubensgemeinden zu tun, ohne Gott, aber im Vertrauen darauf, dass alle gemeinsam sich nicht irren.** Oder sogar: wenn sich alle irren sollten, wäre man nicht alleine schuld, sondern eben die Umstände – man habe es nicht besser wissen können als andere auch.

Dass jeder Erfolg der Erfolg innerhalb einer Transaktionsfeldes ist, zu dem jeweils andere die Gegenposition einnehmen mussten, um überhaupt das Geschäft zu machen, wird vergessen. Denn diese anderen haben gegenteilige Einschätzungen des Finanztransaktionsfeldes gehabt: sonst hätten sie nicht verkauft in dem Moment, in dem anderen kaufen (wenn man z.B. Aktien kaufen will, die Steigerung versprechen, müssen dazu andere gerade in dem Moment verkaufen. Einmal emittiert, fallen nicht ständig neue Aktien vom Himmel). Die Differenz besteht wesentlich darin, dass die, die verkaufen, bereits ihren erwarteten Schnitt gemacht haben und nicht mehr glauben, dass sich der Trend noch höher entwickelt. Ihnen wird das Transaktionsfeld insgesamt zu riskant. *Sie bilden die abfallende Gemeinde der Ungläubigen, die der – temporären - Religion der akuten Glückserwartung bereits entsagt haben.* Die Zukunft der – hoffenden – Käufer ist für die agnostizierten Verkäufer bereits Vergangenheit.

Die, die verkaufen, sind deswegen nicht aus dem Spiel, nur gehen sie in andere Zukunftsmärkte, glauben andere Trends zu wissen. Wer sich in Märkte wagt, die andere noch nicht mitgehen, ist tatsächlich ein Wagnispionier, aber spekulativer angelegt als die, die sich kommunikativ versichern. Die Spekulatoren arbeiten ohne Gemeinde; sie sind Spieler, die Wetten auf die Zukunft eingehen. Sie versuchen, durch möglichst viele Einsätze (und deren Diversifizierung) Gewinne mitzunehmen, wobei Verluste im Portfolio mit kalkuliert sind. Ihre Motive sind anderen Glaubens: als *first mover* besonders erfolgsträchtig zu werden. Verlieren sie, macht es ihnen nicht viel aus, da sie in anderen Tranchen gewinnen (falls!). Sie aber sind letztlich die, die verkaufen, wo anderen gerade erst beginnen, Zukunft zu sehen.

Wo die einen hoffen, dass der Trend, den sie bei anderen beobachten, weitergeht, haben die, die ihnen die nötigen Papiere dazu verkaufen, längst auf diese Hoffnung aufgegeben gehabt, und können deswegen hervorragend verkaufen. Weil sie wissen, dass die anderen ‚glauben‘. Dass sie in ihren Spekulation fehlgehen können, steht auf einem anderen Blatt: wenn sie Wetten kaufen (Derivate), die sie verlieren. Sie sind aber so risikofreudig, solche Wetten einzugehen, weil sie glauben zu wissen, dass die Bewegungen, die sie positiv einschätzen, vom Kaufverhalten der anderen getragen werden wird.

Letztlich glauben alle, dass sie gewinnen – das ist die Voraussetzung, dass sie Anlagen tätigen. Der Glaube zu wissen, dass man gewinnt, ersetzt das fehlende Wissen, das *de facto* niemand hat. Manche Transaktionen – Aktien, *futures* – lassen den Erfolg, den man letztlich bloß erhofft, dadurch eintreten, dass alle, die so hoffen, deswegen kaufen und deswegen die Preise steigen. So tritt ein, was man glaubt, dadurch, dass man glaubt, was eintreten soll, und entsprechend handelt. Das Problem besteht dann darin, wie lange der Glaube anhält. Denn wenn die ersten massenhaft zu verkaufen beginnen,

reißt es den Markt herunter. Der Glaube beruht letztlich auf *timing*: bis wann ich kaufen kann, wann ich verkaufen muss, um noch Gewinn zu realisieren. Alles steht unter Vorbehalt der angemessenen Frist. Warte ich zu lange im Absturz, entwertet alles. Der Markt zeigt sich hierin als erbarmungslos (anders als die religiöse göttliche Gnade).

So unterscheidet sich der Finanzmarktglaube signifikant vom religiösen, der über jedes Risiko hinaus hoffen darf, der Gnade Gottes im Himmel anheimzufallen. Das Verfehlen der ökonomischen Frist ist dagegen das Ende jeglichen Glaubens in diesem Markt. Der Markt zeigt gegebenenfalls, erbarmungslos, wenn man sich irrt, welcher Wert bleibt (oder nicht). Es gibt weder Gebete noch Hoffnung im Verfehlen, also keine Erlösung. Was sich im Glauben strukturähnlich zeigen mochte, differiert im Verlieren: keine Gnade. Der Markt ist eine gottlose Religion.

Wäre der Kapitalismus eine Religion, wie Walter Benjamin behauptet hatte (wenn auch extrem kritisch bezüglich der Erlösungsfähigkeit), müsste er den Verlierenden Gnade zukommen lassen können. Dazu müssten sie aber zur Religion wechseln, denn ‚als Religion‘ versagt hier der Markt. Im Glauben an Wertsteigerung hat er Erlösungs-Versprechungs-Charakter, aber im Verlieren zeigt sich seine manichäische Seite: er operiert unbarmherzig erlösungsverweigernd. Der Markt erhört mehr nur, wenn wir diese Metapher verwenden dürfen, die Gebete der Erfolgreichen.

Wir haben es mit einer ‚halben Religion‘ zu tun, die den Erfolg heiligt, das Versagen aber diskreditiert (und an die andere, ‚richtige Religion‘ abgibt; wenn überhaupt). Die heimliche Liturgie dieser ‚kapitalistischen Religion‘ heißt: bete um Erfolg. Selbst dann, wenn du verlierst, beginne das nächste Projekt (‚bete um Erfolg‘, *again and again*). Als Religion der Haltung des Zugewinns ist sie extrem pragmatisch, aber als Auffangstation des Versagens untauglich – und muss das an den Staat delegieren, an seine Wohlfahrt. Der ‚gnädige Gott‘ hat in dieser Religion eine andere Gestalt angenommen, die der staatlich organisierten Wohlfahrtsgesellschaft. In diesem Sinne ist die Religion des Marktes, außer in den Erfolgsglaubenssätzen, delegiert an einen anderen Dritten: den Staat (der auch, wie wir erfahren haben, notleidende Banken rettet).

Wenn aber die Markt-Religion nur das erfolgreiche Positive denken kann, aber nicht das versagend Negative, braucht sie notwendig den Staat als Komplementär: als ‚Erlösung‘ zweiter Ordnung dann, wenn die marktliche Erlösung erster Ordnung versagt. Das aber bedeutet, dass die Wirtschaft als Wirtschaft nur das trägt, was sie trägt; alles andere muss kompensiert werden durch eine Instanz, die der Staat allein gewährleistet. In dem Sinne ist der ‚Glaube an Erfolg‘ nur tragbar, wenn im Versagen des Erfolgs eine komplementäre Instanz existiert, die das Elend auffängt. Das gilt heute auch für die Finanzwirtschaft als Ganzes, wenn die Staaten Bürgschaften erstellen müssen, damit die Banken nicht versagen. Ökonomie ist, *sui generis*, politische Ökonomie: Verunsicherung und Versicherung in paradoxer Verschränkung.

Literatur

- Beckert, J. (2016): *Imagined Futures. Fictional Expectations and Capitalistic Dynamics*, Harvard University Press
- Beckert, J. (2017): *Woher kommen Erwartungen? Die soziale Strukturierung imaginierter Zukünfte*, MPiFG Discussion Paper 17 / 17 (Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung)
- Beckert, J. / Bronk R. (2018): *Imaginaires, Narratives , and Calculation in the economy*, Oxford University Press
- Defourmantelle, A. (2018): *Lob des Risikos*, Berlin: Aufbau Vlg.
- Esposito, E. (2016): *Die Konstruktion der Unberechenbarkeit*, 37 – 42 in: *Avanessian / Malik 2016a*
- Esposito, E. (2007): *Die Fiktion der wahrscheinlichen Realität*, Ffm.: Suhrkamp
- Esposito, E. (2010): *Die Zukunft der Futures: Die Zeit des Geldes in Finanzwelt und Gesellschaft*, Carl-Auer
- Esposito, E. (2011): *Die Zukunft der Futures. Die Zeit des Geldes in Finanzwelt und Gesellschaft*, Heidelberg: Carl-Auer Verlag
- Esposito, E. (2014): *Die Präsenz des Möglichen: Ökonomische Kontingenz*, 77 – 96 in: *Enkelmann, W.D. / Priddat, B.P. (Hrsg.): Was ist? Wirtschaftsphilosophische Erkundungen*, Marburg: Metropolis, Bd. 1 (von 3)

- Gehring, P. (2009): Im Rücken der Wirklichkeit, 53 – 57 in: der blaue Reiter. Journal für Philosophie Nr. 27 (1 / 2009)
- Gigerenzer, Gerd / Wolfgang Gaissmaier (2011): "Heuristic decision making." *Annual review of psychology* 62 (2011): 451-482.
- Hutson, M. (2012): *The 7 Laws of Magical Thinking*, A Plume Book (Penguin Group)
- Hutter, M. / Farias, I. (2017): Sourcing newness: ways of inducing indeterminacy, *Journal of Cultural Economy*, DOI: 10.1080/17530350.2017.1326969 (25.5.2017)
- Köhn, J. (2017): *Uncertainty in Economics. A New Approach*, Springer
- Loprieno, Antonio (2011): Von Fiktion und Simulation als kognitiven Übergängen, Basler Universitätsreden 2011, Nr. 110. Heft, Basel: Schwabe
- Nowotny, H. (1989): *Eigenzeit. Entstehung und Strukturierung eines Zeitgefühls*, Frankfurt a.M.
- Ortmann, G. (2004): *Als Ob. Fiktionen und Organisationen*, Wiesbaden
- Priddat, B.P. (2008): Märkte und Gerüchte, 216 – 240 in: Brokoff, J. / Fohrmann, J. / Pompe, H. / Weingart, B. (Hrsg.): *Die Kommunikation der Gerüchte*, Göttingen: Wallstein 2008
- Priddat, B.P. (2015a): Unternehmer: Investition und Rhetorik, 265 – 286 in: Priddat 2015b
- Priddat, B.P. (2015b): *Economics of Persuasion. Ökonomie zwischen Markt, Kommunikation und Überredung*, Metropolis
- Priddat, B.P. (2015c): Ludonarrative Dissonanz und ‚ersatz-economics‘ Ökonomie als Feld diversifizierter Sprachspiele, 43 – 106 in: Priddat 2015b
- Priddat, B.P. (2015d): Wissen/Nichtwissen. Die überschätzte Ökonomik, 377 – 442 in: Priddat, B.P. (Hrsg.): *Bewegungen in Unsicherheit / Unsicherheit in Bewegung. Ökonomische Untersuchungen*, Marburg: Metropolis
- Priddat, B.P. (2016a): Wahrscheinlichkeit als Narration, 65 - 82 in: Priddat 2016c
- Priddat, B.P. (2016b): Wie wahrscheinlich ist das Wahrscheinliche? Prognose als plausible Narratio, 9 – 64 in: Priddat 2016c
- Priddat, B.P. (2016c) : *Erwartung, Prognose, Fiktion. Zur Epistemologie des Futur in der Ökonomie*; Marburg: Metropolis
- Priddat, B.P. (2016d): Nutzen als Vermutung, 129 – 152 in: Priddat 2016
- Priddat, B.P. (2016e): Die Transaktion als Juxtaposition und als Kooperation. Different Interpretation des Marktes, 207 – 226 in: H.-C. Schmidt am Busch (Hg.): *Die Philosophie des Marktes/The Philosophy of the Market*, Hamburg: Felix Meiner Verlag
- Priddat, B.P. (2018a): Fiktion als bestimmtes Imaginäres. Literaturtheorie und Ökonomie. Das Wolfgang Iser-Konzept, workingpaper Seniorprofessur Wirtschaft und Philosophie, Wirtschaftsfakultät, Universität Witten/Herdecke, Mai 2018
- Priddat, B.P. (2018b): Fiktive Wahrscheinlichkeit. Über die Realität der Entscheidungen in Finanzmärkten, 35 – 45 in: *Berliner Debatte Initial*, 29 (2018) 4
- Priddat, B.P. (2018c): Erfahrung und Erinnerung als Konstituenten von Erwartungen im ökonomischen Kontext, Arbeitspapiere des Schwerpunktprogramms 1859 der deutschen Forschungsgemeinschaft „Erfahrung und Erwartung. Historische Grundlagen ökonomischen Handelns“, Nr. 5 / März 2018
- Priddat, B.P. (2018d): Kairos – Augenblick der Intensität. Zur Chronoökonomie der Finanztransaktionen, 133 – 152 in: Brandstätter, G. / van Eikels, K. / Schuh, A. (Hrsg.): *De/Synchronisieren? Leben im Plural*, Hannover: Wehrhahn
- Priddat, B.P. (2021a): Was erwarten wir alles von der Erwartung? Über das Verhältnis von Erwartung, Spekulation, Imagination, Fiktion, Hoffnung, Narration und Kalkül in der Ökonomie, 269 – 292 in: Künzel, Chr. / Priddat, B.P. (Hrsg.): *Fiktion und Narration in der Ökonomie. Interdisziplinäre Perspektiven auf den Umgang mit ungewisser Zukunft*, Marburg: Metropolis

- Priddat, B.P. (2021b): Rationales Futur? Über Imagination, Fiktion, Narration – das Andere der Rationalität, in: Kettner, M. / Priddat, B.P. (Hrsg.): *Ökonomische Rationalität zwischen Ideal und Illusion*, Marburg: Metropolis
- Priddat, B.P. / Haas, E. (2016): Die Fama-Fama. Aktienkommunikationen. *Economics of persuasion*, 153 - 173 in: Priddat 2016c
- Priddat, B.P. / Rauen, V. (2017) (Hrsg.): *Die Welt kostet Zeit. Zeit der Ökonomie. Ökonomie der Zeit*. Marburg: Metropolis
- Searle, J.R. (1995): *The Construction of Social Reality*, Middlesex: Allen Lane, The Penguin Press
- Sedlacek, Th. / Orrell, D. (2013): *Bescheidenheit - für eine neue Ökonomie*, München: Hanser
- Shaw, J. (2016): *The Memory Illusion: Why you may not be who you think you are*. N.Y.: Penguin Random House
- Shiller, R. (2019): *Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events*. Princeton University Press
- Smalera, P. (2017): The past is not an option. Your memories are idealized versions of a past that never existed, in: quartz.com, 22.10.2017,
- Wittgenstein, L. (1970): *Über Gewißheit*, Suhrkamp