Zeitschrift: Schweizerisches Jahrbuch für Wirtschafts- und Sozialgeschichte = Annuaire Suisse d'histoire économique et sociale

Herausgeber: Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte

Band: 27 (2012)

Artikel: Regelvertrauen, Prosperität und Krisen : Konjunkturgeschichte als Gegenstand der Wirtschafts- und Mentalitätsgeschichte

Autor: Siegenthaler, Hansjörg

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-632407

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 17.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Hansjörg Siegenthaler

Regelvertrauen, Prosperität und Krisen

Konjunkturgeschichte als Gegenstand der Wirtschafts- und Mentalitätsgeschichte

Confidence in Rules, Prosperity and Crises: History of Business Cycles as a Topic of Economic History and History of Mentality

Prominent among the origins of heavy depressions excels a loss in confidence of a particular kind: confidence in the set of (unspoken) cognitive rules which allow the human mind to turn whatever information it is confronted with into expectations. A loss of confidence in this sense of the word makes of human actors rather helpless creatures who are exposed to the vagaries of short-run developments and who fail to focus on opportunities of long-run developments. This essay elaborates the concept of confidence in cognitive rules. It tries to understand both the reasons for and the implications of a loss of confidence. It also deals with processes of social or communicative learning that lend themselves to a regeneration of confidence and that tend to favour economic recovery as well. A better understanding of these processes helps us to grasp the reasons for ideological and political polarization observable both in history and in our time.

Erwartungen prägen das Handeln individueller und kollektiver Akteure. Also verstehen wir Handeln nur dann, wenn wir auch die Lernprozesse verstehen, in denen sich Erwartungen ausbilden. Die folgenden Überlegungen gehen davon aus, dass diese Prozesse im Kontext dessen, was sich in der Perspektive zeitgenössischer Beobachter als eine schwere «Wirtschaftskrise» darstellt, anders verlaufen als vor oder nach der Krise, und zwar deshalb, weil die Akteure im Kontext der Krise fundamental unsicher sind: weil sie Mühe haben, die Zeichen der Zeit zu lesen und verfügbare Information in Erwartungen umzusetzen. Dabei ist der Verlauf der Erwartungsbildung in systematischer Weise mit Phänomenen verknüpft, die die Krisen der Vergangenheit zu einem privilegierten Gegenstand der Wirtschafts- und Sozialgeschichte gemacht haben: mit der Dramatik diskontinuierlicher Veränderung von Strukturen

Schweizerisches Jahrbuch für Wirtschafts- und Sozialgeschichte 27, S. 31–44.
© 2012 Chronos Verlag, Zürich, ISBN 978-3-0340-1119-8, ISSN 1664-6460

des Denkens und des Handelns; mit starkem Bewusstsein für Unberechenbarkeiten künftiger sozialer und politischer Entwicklung; mit der Furcht der einen, mit der Hoffnung der anderen, es öffne sich der Spielraum für neues Denken und für neue institutionelle Regeln des Handelns. Und dies bedeutet, dass man – wie man seit Jacob Burckhardt[1] weiss, wie uns Eric Hobsbawm[2] oder Reinhart Koselleck,[3] aber auch Joseph Schumpeter[4] gelehrt haben – wichtige Aspekte historischer Entwicklung nur versteht, wenn man die Aufmerksamkeit auf den Krisenkontext richtet: In ihm drängen sich Entscheidungen zusammen, die dem Gang der Geschichte nicht selten eine neue Richtung weisen.

Die folgenden Ausführungen erläutern im ersten Teil einige für unsere Argumentation wichtigen Begriffe, so insbesondere diejenigen des «fundamentalen Lernens»,[5] das heisst des Erlernens von Regeln, des «Routinelernens», das heisst des Lernens nach Regeln, und des «Regelvertrauens», das heisst des Vertrauens, das man in Regeln des Lernens setzt. In ihrem zweiten Teil thematisieren sie lerntheoretische beziehungsweise wissenschaftstheoretische Prämissen, auf die sich unser Verständnis sowohl der Grundlagen als auch der Zersetzung von «Regelvertrauen» abstützt. Im dritten Teil rücken sie in diese theoretische Perspektive einige besonders brisante Fragen aus der Historiographie der Krisengeschichte, so diejenige nach der sachlichen Reichweite fundamentaler Unsicherheit, nach dem Zusammenhang zwischen ursprünglichen Problemlagen und krisenspezifischen Prozessen der Problemlösung und nach der Relevanz traditioneller Denkmuster auch im Kontext der Krise. Im vierten Teil fokussieren sie die ökonomische Relevanz krisenspezifischer Lernvorgänge und begründen den Gedanken, man finde in lerntheoretischen Argumenten einen privilegierten Zugang zu den Phänomenen einer schweren Wirtschaftskrise, das heisst zum krisentypischen Handeln individueller und kollektiver Akteure in allen Bereichen privater oder öffentlicher wirtschaftlicher Tätigkeit und zu seinen gesamtwirtschaftlichen und sozialen Konsequenzen. Der fünfte und letzte Teil nimmt Vorgänge sozialen oder kommunikativen Lernens ins Visier, die zur Beilegung einer

1 Jacob Burckhardt, Weltgeschichtliche Betrachtungen, hg. von Rudolf Marx, Stuttgart 1978.

2 Eric J. Hobsbawm, Economic fluctuations and some social movements since 1800, in: Economic History Review 5/1 (1952), S. 1–25.

3 Reinhart Koselleck, Kritik und Krise. Ein Beitrag zur Pathogenese der bürgerlichen Welt, Frankfurt am Main 1959.

4 In deutscher Übersetzung: Joseph Schumpeter, Konjunkturzyklen. Eine theoretische, historische und statistische Analyse des kapitalistischen Prozesses, 2 Bände, Göttingen 1961.

5 Zu unseren lerntheoretischen Überlegungen haben uns unter anderem Schriften von Jean Piaget (Psychologie der Intelligenz, Olten 1972), die Untersuchung von Niklas Luhmann über Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, 2. Auflage, Stuttgart 1973, aber auch Beiträge zur Wissenschaftstheorie insbesondere von Karl Popper (Logik der Forschung, Wien 1934) angeregt. Hier folgen wir weitgehend den einleitenden Passagen aus Hansjörg Siegenthaler, Regelvertrauen, Prosperität und Krisen. Die Ungleichmässigkeit wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung als Ergebnis individuellen Handelns und sozialen Lernens, Tübingen 1993.

Krise zwar beitragen, diese jedoch gleichzeitig auch erschweren; solche Vorgänge verhelfen den Menschen zur Klärung ihrer Erwartungen, doch sind sie konfliktträchtig und dazu angetan, neue Unsicherheit zu erzeugen. Die Lage der Weltwirtschaft im Sommer des Jahres 2011 illustriert diese Vorstellung ebenso deutlich wie in höchst beklemmender Weise dramatisch.

Krisentypisches Lernen unter Bedingungen fundamentaler Unsicherheit

Ich schlage vor, zwei Arten von Lernen zu unterscheiden und in idealtypischer Pointierung zu definieren, weil mir dies erlaubt, präzise Fragen zu formulieren. Ich möchte unterscheiden zwischen «Routinelernen» einerseits und «fundamentalem Lernen» andererseits. «Routinelernen» fasse ich auf als eine regelgebundene Selektion und Interpretation verfügbarer Information. Akteure wissen normalerweise, was sie wissen müssen, um handlungsrelevante Erwartungen bilden zu können. Sie treffen aus einem riesigen Angebot an Informationen mit grosser Selbstverständlichkeit die für sie nützliche Auswahl, sie wenden ihre Aufmerksamkeit bestimmten Dingen zu und übersehen ohne Kopfzerbrechen das meiste, was um sie herum gesprochen und getan wird. Und sie wissen auch, wie sie die verfügbare Information ihrer Wahl in Erwartungen transformieren können: Sie verfügen über Regeln der Interpretation, die sie zu solcher Transformation anleiten. Dabei wären sie in aller Regel nicht in der Lage, ihre Selektions- und Interpretationsregeln auch zu bezeichnen. Vielleicht wäre es angemessener zu sagen, dass nicht sie über die Regeln, sondern die Regeln über sie verfügen. Jedenfalls sind ihnen diese Regeln normalerweise kein Gegenstand der Reflexion; sie handhaben sie mit dem Vertrauen desjenigen, der sich in der Routine seines Denkens geborgen weiss. Dieses Vertrauen bezeichne ich als «Regelvertrauen».

Im Kontext einer «Krise» fehlt es an solchem Regelvertrauen, und die Regeln werden zum Problem. Man beachte, dass ich mit dieser Formulierung zunächst nicht etwa eine empirisch gehaltvolle Hypothese formuliere, sondern eine «Krisendefinition»: Ich definiere eine «Krise» als einen historischen Kontext, in dem es weithin an Regelvertrauen fehlt. Doch werde ich im Lauf meiner Ausführungen in einer Art und Weise an diese Definition anknüpfen, die nun freilich die Formulierung empirisch gehaltvoller Hypothesen nahelegt, von Hypothesen mithin, die auch falsch sein können und daher nach empirisch-historischer Prüfung verlangen.

Mangel an Regelvertrauen führt zur Veränderung der Art und Weise, wie man lernt. Wo Regeln zum Problem werden, sind Akteure fundamental unsicher. Mangel an Regelvertrauen bedeutet a priori «fundamentale Unsicherheit», die Unsicherheit desjenigen nämlich, dem alles Wissen, das er sich beschaffen kann, keine Klärung

seiner Orientierungsprobleme verschafft. Ausserhalb des Krisenkontextes kann man Unsicherheit durch Informationsbeschaffung abbauen. Im Krisenkontext gelingt dies nicht. Und wenn dies nicht gelingt, verschiebt sich das Lernproblem auf eine neue Ebene: Priorität gewinnt nun die Klärung der Regeln, nach denen man Informationen auswählt und interpretiert. Der Anleger muss sich zurzeit, das heisst im Herbst 2011, darüber Gedanken machen, welchen prognostischen Gehalt eine staatliche Verschuldungsquote besitzt; es hilft ihm wenig, für alle Staaten die Verschuldungsquote bis auf drei Stellen nach dem Komma zu kennen.
Wie lernt ein Akteur, wenn er von seinen Regeln nicht mehr zuverlässig angeleitet wird? Vielleicht neigt er zu dem, was ich als «fundamentales Lernen» bezeichnen möchte: Zur Aneignung neuer oder doch zur Modifikation vertrauter Regeln. Er mag aber auch alles oder doch sehr vieles tun, um neues Vertrauen für die alten Regeln zu gewinnen. Ob er das eine oder das andere tut, lässt sich nicht a priori entscheiden. Doch so oder so ist er in hohem Masse davon abhängig, was in seiner sozialen Umgebung geschieht. Fundamentales Lernen und Wiedergewinnung von Regelvertrauen sind, wie zu zeigen bleibt, Vorgänge kommunikativen Lernens.

Regelvertrauen, Vertrauensverlust und soziale Integration

Regeln, nach denen wir Informationen auswählen und interpretieren, sind – wie uns Karl Popper zu bedenken gab – allenfalls erfahrungsbezogen, aber nicht durch Erfahrung bestimmt. Sie können an Erfahrungen scheitern, aber sie leiten sich aus verfügbarer Erfahrung nicht zwingend her. Wenn wir gleichwohl in sie Vertrauen setzen, hat dies weniger mit persönlicher Erfahrung im eigenen Handlungsbereich zu tun als mit unserer sozialen Integration, mit unserer Partizipation an kommunikativen Prozessen, an Vorgängen sozialen Lernens, in denen das, was wir uns selber allenfalls ausdenken, auf den Prüfstand des Gesprächs gebracht, bekräftigt oder verworfen wird. Resonanzfähigkeit, so könnte man die Sache verkürzt umschreiben, ist das wichtigste Merkmal einer kognitiven Regel, die unser Vertrauen gewinnen kann.
Ein Seitenblick auf einen der zentralen Gedankengänge von John Maynard Keynes mag dies noch verdeutlichen. Keynes hat in seinem Versuch, seine Makroökonomie handlungstheoretisch zu fundieren, die Vorgänge ins Visier genommen, in denen die Investoren Erwartungen bilden über die Erträge, die eine Investition stiften wird. Solche Erwartungen bilden sie auf der Grundlage eines Modells, das ihnen sagt, welche Informationen Aufmerksamkeit verdienen und was diese Informationen über künftige Entwicklungen aussagen. Was für Eigenschaften schreibt Keynes einem solchen Modell zu? Welchen Ansprüchen soll ein solches Modell genügen? Keynes überrascht uns mit einer gerade heute sehr bedenkenswerten Formulierung.

Er bezeichnet die Modelle der Erwartungsbildung als «pretty, polite techniques».[6] Er schreibt ihnen nichts von allem zu, was man von einem erfolgsträchtigen Modell der Erwartungsbildung gemeinhin verlangt; kein Wort sagt er über systematische empirische Arbeit, über Induktionsregeln etc. etc. Wenn er die Modelle der Erwartungsbildung als «pretty, polite techniques» bezeichnet, hält er sich an Kategorien aus dem Bereich der Ästhetik einerseits, andererseits aus dem Bereich der Moral. Die Modelle dürfen Geschmack und Anstand nicht verletzen. Sie müssen gefallen, und zwar nicht allein dem Modellbauer, sondern auch anderen Menschen, die für den erwartungsbildenden Akteur wichtig sind. Und sie müssen Konventionen entsprechen, die sich in den Köpfen der massgeblichen Gesprächspartner festgesetzt haben. Keynes hat mithin die handlungsleitenden Modelle der Erwartungsbildung als ein Ergebnis intersubjektiver Verständigung aufgefasst, ohne ihnen eine wirklich auf Dauer gestellte, empirisch gesicherte Geltung zuzuschreiben. Wer in solche Modelle Vertrauen setzt, vertraut auf das, was im Kreis massgeblicher Bezugspersonen auf keinen vehementen Widerspruch stösst.

Die Kommentare zur Krise der Gegenwart steuern zu den Gedanken von John Maynard Keynes höchst instruktive Illustrationen bei. Die wohl schönste verdanken wir Robert J. Shiller, dem Mitbegründer einer modernen verhaltenspsychologisch orientierten Kapitalmarkttheorie. Er äussert sich in einem jüngst erschienenen Zeitungsartikel[7] zur Frage, wie die Anleger (und die Rating-Agenturen) gegenwärtig mit Informationen über die Verschuldung westlicher Staatswesen umgehen. Ihre Aufmerksamkeit gilt einem Quotienten, dem Verhältnis nämlich zwischen der Staatsschuld und dem Sozialprodukt: ihre Selektionsregeln sind dafür besorgt – so können wir die Sache auf unseren Begriff bringen –, dass sie diesen Quotienten ins Visier nehmen und im Visier behalten. Und diesem Quotienten messen sie grosse Bedeutung bei: Ihre Interpretationsregeln machen aus ihm einen verlässlichen Frühindikator künftiger Zahlungsfähigkeit beziehungsweise künftiger Kreditwürdigkeit der Staaten. In der Sprache von Keynes gehören diese Regeln also zu den «pretty, polite techniques», auf die sich die Anleger verlassen, wenn sie ihre verfügbaren Ressourcen in der einen oder anderen Weise festlegen. Robert J. Shiller greift in seinem Urteil über die Verlässlichkeit dieser «techniques» freilich zu Vokabeln, die das, was Keynes «hübsch und nett» nennen könnte, unmissverständlich diskreditieren. Er spricht nämlich vom «Wahnsinn mit der Verschuldungsquote» und hält die gängige Bedeutungszuweisung schlicht für dumm. Er verweist auf die Tatsache, dass die Verschuldungsquote eine Stockgrösse – das Mass der Verschuldung eben – auf eine Flussgrösse bezieht, auf das Sozialprodukt. Als Flussgrösse misst das Sozialprodukt

6 John Maynard Keynes, The General Theory of Employment, in: Quarterly Journal of Economics 51 (1937), S. 209–223. Vgl. Dazu Siegenthaler (wie Anm. 5), S. 101–104.

7 Robert J. Shiller, Der Wahnsinn mit der Verschuldungsquote, in: Handelszeitung, Nr. 30/31, 28. Juli 2011, S. 7.

das, was eine Volkswirtschaft innerhalb eines bestimmten – im Grunde willkürlich gewählten – Zeitraumes an Gütern und Dienstleistungen hervorbringt. Würde man den Zeitraum zum Beispiel an der Lebensdauer von staatlich finanzierten Infrastrukturprojekten ausrichten und auf zehn Jahre festlegen, sänke die Verschuldensquote um einen Faktor zehn ab. Nun heisst dies an sich noch nicht, dass die konventionell gemessene Verschuldungsquote ein schlechter Indikator künftigen Unheils ist. Aber die Aussagekraft des Indikators muss Gegenstand empirischer Untersuchungen sein, und solche Untersuchungen liefern, so Shiller, auch hier kein schlüssiges Resultat.
In Wahrheit vertrauen die Anleger auf ihre Regeln genau deshalb, weil andere Anleger dies auch tun. Und wenn sie den Regeln folgen, tragen sie zu ihrer Geltung bei: Die hohe Verschuldungsquote veranlasst sie zum Verkauf der Schuldpapiere, und ihre Verkäufe treiben den Schuldnerstaat in die Zahlungsunfähigkeit.
Zweifel an Regeln wären hier mithin angebracht. Wie aber kommt es dazu, dass sich in kommunikativen Vernetzungen individueller Akteure erste Zweifel an bisher resonanzfähigen Regeln andeuten, Gehör finden, massgeblichen Einfluss gewinnen? Gewiss kann Skepsis ein unmittelbares Ergebnis von Enttäuschungen sein, von handfesten Enttäuschungen über Diskrepanzen zum Beispiel, die sich auftun zwischen Gewinnerwartungen und realisiertem Profit. Wenn wir von Ereignissen beeindruckt sind, die nicht ins Bild passen, das wir uns vom Lauf der Dinge machen, dann irritiert dies und verhilft uns vielleicht zur Bereitschaft, über die Bücher zu gehen und vertraute Bilder zu revidieren. Aber so leicht lassen wir uns ja nicht aus der Fassung bringen. Unsere Fähigkeit, missliebige, störende Vorkommnisse zu ignorieren, auszublenden oder Dinge umzudeuten, bis sie ins Bild passen, ist erheblich. Vielleicht ist die Disposition zu fundamentalem Lernen von kommunikativer Verständigung auf die Relevanz dessen, was für störend zu betrachten ist, genauso abhängig wie die Gewinnung von Vertrauen in neue Muster des Denkens.
Ein Beispiel: Eine Erdölkrise habe, so sagt man, zu Anfang der siebziger Jahre des vergangenen Jahrhunderts weit reichende Wirkungen nicht nur auf die Wirtschaftslage, sondern auch auf die mentale Befindlichkeit der Menschen gehabt und die Debatten über Wirtschaftswachstum und globale Ressourcenknappheit geprägt und gefördert. In Wahrheit hat man diese Erdölkrise genau deshalb für ein Zeichen an der Wand halten können, weil eine solche Debatte schon längst im Gange war. Schon vor der Erdölkrise konnte der «Economist» davon reden, man stelle eine neue Leidenschaft fest für «doomsday watching»: Vor der Erdölkrise haben viele Menschen schwache Zeichen als Zeichen an der Wand zu lesen begonnen, und diese Menschen waren bereit und in der Lage, die Erdölkrise als starkes Zeichen an der Wand zu deuten, nicht wegen der Erdölkrise, sondern deshalb, weil sie zur Wahrnehmung von Krisensymptomen disponiert waren.
Was aber hat die Leute zur Wahrnehmung von Krisensymptomen disponiert?
Die genaue Beobachtung des Kontextes, in dem sich Dispositionen zur mentalen

Konstruktion von Krisensymptomen ausgebildet haben, stützt – oder nährt –, so meine ich, die Vermutung, es werde ein Mensch zur Wahrnehmung von Krisensymptomen besonders dann disponiert, wenn er ganz persönlich die Erfahrung macht, nicht so sein zu können, wie er meint, sein zu müssen. Im ganz normalen Lauf eines Prozesses wirtschaftlicher Entwicklung gibt es tausend Gründe dafür, dass Menschen in eine solche Diskrepanz geraten: dass sie keinen Weg mehr sehen, geschweige denn beschreiten können, um ihren Selbstansprüchen Genüge zu leisten. Man denkt an Schumpeter und an seinen Begriff der «creative destruction»: Die Leistungen eines innovativen Unternehmers versetzen den Konkurrenten in Zugzwang; wehe, wenn dieser keinen Ausweg aus seiner nunmehr ganz persönlichen Misere findet. Junge Menschen lassen sich im Rausch einer wirtschaftlichen Blütezeit zu Karriereabenteuern verlocken, bis sie in einer Sackgasse scheitern. Wichtig scheint mir zu sein, dass man mit Sorgfalt und Ausdauer den Spuren folgt, die von der Wahrnehmung spektakulärer Krisenursachen – «Erdölkrise» – zurückverweisen auf jenen Kontext, in dem sich Dispositionen zu solcher Wahrnehmung ausbilden. Das heisst, dass nicht erst eine Verschlechterung der Wirtschaftslage, ein Einbruch der Investitionstätigkeit, eine Zunahme der Arbeitslosigkeit für die Dispositionen zur Krisenkonstruktion verantwortlich sind, sondern genau das, was man als zentrale Charakteristika einer blühenden Wirtschaft, einer wohlstandsträchtigen wirtschaftlichen Entwicklung zu beschreiben pflegt: Weil eben auch in einer blühenden Wirtschaft sehr viele einzelne Menschen Mühe haben, so zu sein, wie sie meinen, sein zu müssen.

Generelle Skepsis, Kontingenz im Prozess der Krisenüberwindung, selegierende Effekte resonanzfähiger Tradition im Krisenkontext

Diese Sicht der Dinge legt uns drei weiterführende Überlegungen nahe. Erstens darf man für wahrscheinlich halten, dass sich aufkeimende Zweifel nicht fein säuberlich auf bestimmte Modelle und auf bestimmte Handlungsbereiche beschränken lassen. Die Zweifel fressen sich, wenn man sie überhaupt an sich herankommen lässt, in alles Denken hinein. Das heisst nun, dass die Leute, wenn ihre Gedanken von des Zweifels Blässe angekränkelt werden, an vielem zu zweifeln beginnen, dem sie eben noch ganz selbstverständliche Geltung zugeschrieben haben. Man wäre daher keineswegs überrascht, wenn sich in bestimmten Phasen historischer Entwicklung, in einem bestimmten Kontext, in bestimmten sozialen Zusammenhängen Vertrauen in Regeln des Denkens zersetzen würde, die sich auf unterschiedlichste Gegenstände oder Handlungsbereiche beziehen. Und so müsste sich auch die Bereitschaft weithin verstärken, nach neuen Regeln zu suchen und Dinge neu zu denken, und Vorgänge fundamentalen Lernens gewännen ganz generell ein besonders leichtes Spiel. So wird

der Krisenkontext zur Stunde neuer Wahrheiten und zur Phase diskontinuierlichen soziokulturellen Wandels.

Zweitens hat man nun allen Grund, die Problemlösungen, die sich im Krisenkontext andeuten, nicht kurzschlüssig auf Problemlagen zu beziehen, die sich in der Beobachterperspektive des Historikers als solche darstellen. Was viele einzelne Menschen dazu motiviert, Dinge neu zu denken, definiert den Gegenstandsbereich, auf den sich fundamentales Lernen bezieht, kaum oder gar nicht. Es setzt dem Gegenstandsbereich keine thematischen Grenzen. Also müssen wir offenbar eine These mit einiger Vorsicht behandeln, auf die sich die Geschichtswissenschaften seit Arnold Toynbee gerne berufen haben, die These nämlich vom «challenge», der eine passende Antwort, einen passenden «response» nach sich ziehe. In Wahrheit können Problemlagen ein sehr langes Leben haben, bevor sich eine Lösung einstellt. Und wenn sich die Lösung einstellt, kann man die Problemlage nicht ohne weiteres für die Ursache der Lösung halten. Vielleicht ist die Problemlösung gelegentlich eine nicht intendierte Nebenfolge von Handlungen individueller oder kollektiver Akteure, die die Problemlage selber gar nicht im Visier haben. Vielleicht ist sie Gegenstand «sozialer Konstruktion der Wirklichkeit» im Sinne von Peter L. Berger und Thomas Luckmann.[8]

Drittens rückt nun die Frage ins Zentrum, was denn sonst die Problemlösungen steuern könnte, auf die sich Akteure im Krisenkontext hinbewegen, wenn wir solche Lösungen nicht umstandslos den Problemlagen der Vorperiode zuschreiben wollen. Wie sehen die Selektionsvorgänge aus, in denen im Krisenkontext über Relevanz und Resonanzfähigkeit von Themen, dann aber auch über den Einsatz von Ressourcen zur Lösung von Problemen entschieden wird? Der Ausgang solcher Selektionsvorgänge im Kontext der Krise ist ziemlich offen. Kontingenz kommt ins Spiel: Selektionsleistungen sind durch Ausgangsbedingungen nicht determiniert. Kann man immerhin auf besondere Einflüsse verweisen, auf die sich das Augenmerk des historischen Beobachters richten soll? Macht es überhaupt Sinn, mehr zu tun, als den Lauf der Debatten sorgfältig zu registrieren, in denen sich im Ausgang einer Krise Handlungsfelder und Handlungsziele klären?

Ich halte für hilfreich, diese Frage auf Begriffe zu bringen, derer sich die Vertreter eines Evolutionsmodells sozialen Lernens bedienen, wenn sie Leute in den Blick fassen, die miteinander reden.[9] Diese Vertreter – ich rechne zu ihnen so unterschiedliche Denker wie den Philosophen William James oder den Soziologen und Philosophen

8 Peter L. Berger, Thomas Luckmann, Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie, Frankfurt am Main 1970.

9 Hansjörg Siegenthaler (Hg.), Rationalität im Prozess kultureller Evolution, Tübingen 2005; ders., Understanding and the mobilisation of error-eliminating controls in evolutionary learning, in: Pavel Pelikan, Gerhard Wegner (Hg.), The Evolutionary Analysis of Economic Policy, Elgar 2003, S. 245–260. Für eine weiterführende Analyse der einschlägigen Überlegungen von Friedrich von Hayek vgl. Viktor Vanberg, Kulturelle Evolution und die Gestaltung von Regeln, Tübingen 1994.

Niklas Luhmann – unterscheiden Vorgänge der Variation von solchen der Selektion. Gesprächsteilnehmer lassen sich dann und wann – in der Krise vielleicht häufiger als sonst – Neues einfallen; sie fangen an, in neuen Weisen zu reden, sie erzeugen Variation. Und wenn sie reden, werden die Gesprächspartner gelegentlich auf das Neue aufmerksam, vielleicht auf bestimmte Aspekte des Neuen; gelegentlich überhören sie das Neue, schenken ihm keine Beachtung, biegen es auf Altes zurück und zurecht oder lehnen es emphatisch ab. In ihren Reaktionsweisen bringen sich Selektoren zur Geltung, und zu diesen Selektoren gehören tradierte Praktiken des Denkens und des Redens, an denen man weithin auch unter Bedingungen fundamentaler Unsicherheit noch festhält. So formieren sich in der Krise Kommunikationsgemeinschaften, die solche Praktiken des Denkens und des Redens genau deshalb leidenschaftlich pflegen, weil sie diese als Selektoren gegen neues Denken ausspielen können. In Teil fünf knüpfen wir an diese Vorstellung an.

Man mag einwenden, es seien auch in der Krise die massgeblichen Kräfte der Selektion in den bestehenden Machtverhältnissen zu suchen, in der Verteilung ökonomischer Ressourcen vor allem, in den Strukturen des Medienwesens, die schliesslich darüber entscheiden, welche der neuen Gedanken und Redeweisen sich durchsetzen und welche nicht. Setzt sich im evolutiven Prozess der Meinungsbildung genau das durch, was den Mächtigen im Lande nützt? Niemand zweifelt daran, dass die Mächtigen im Land die Meinungsbildung häufig genug so zu beeinflussen versuchen, wie das ihren Interessen dienlich ist. Nur machen Orientierungsprobleme vor den Mächtigen im Land nicht halt. Auch für sie haben Prozesse der Meinungsbildung den Vorrang vor der Durchsetzung ihrer Interessen. In der Orientierungskrise wird unklar, woran man als individueller Akteur interessiert sein soll, worin das «wohl verstandene Interesse» des individuellen Akteurs eigentlich besteht.

Wirtschaftliches Handeln unter Bedingungen fundamentaler Unsicherheit und erhöhter Präferenz für Liquidität

Was besagen unsere Überlegungen über eine Krise der Wirtschaft?

Wenn wir den Krisenkontext als eine Phase geringen Vertrauens in tradierte kognitive Regeln betrachten, wenn wir Dispositionen zu neuem Denken in der Verkettung nicht intendierter Handlungsfolgen suchen, die nicht während, sondern vor der Krise zur Wirkung kommen, dann stellt sich uns die Krise dar – dann stellen wir uns die Krise vor – als eine Sache der Mentalitätsgeschichte. Man bekommt ja gelegentlich zu hören, ein ökonomischer Aufschwung müsse in den Köpfen der Menschen beginnen. Wir können jetzt sagen, es beginne in den Köpfen der Menschen auch die Krise. Doch während es nicht ohne weiteres angeht, Vorgänge in den Köpfen der Menschen schon als hinreichende Bedingung dessen anzusehen, was dann wirklich aus der Krise

hinausführt, ist der Verlust von Regelvertrauen ganz klar eine hinreichende Voraussetzung gehemmter wirtschaftlicher Aktivität. Verlust an Regelvertrauen impliziert ja einen Verlust an Prognosefähigkeit für denjenigen, der sich für die Zukunft auf eine bestimmte Verwendung verfügbarer Ressourcen festlegen möchte. Für ihn wird unklar, was das, was er heute tut, in Zukunft an Erträgen stiften wird. Wenn dies unklar ist, wird er es nach Möglichkeit vermeiden, verfügbare Ressourcen in irreversibler Verwendung festzulegen: So festzulegen, dass er die Ressourcen nicht mehr umpolen kann, in den Dienst einer anderen Sache stellen kann. Er hält sich liquide, es verstärkt sich das, was die Ökonomie als «Liquiditätspräferenz» diskutiert.

Was ist das genau, diese «Liquiditätspräferenz»? Es ist die Vorliebe für eine Sache, die keine hohen Ansprüche an die prognostischen Fähigkeiten des individuellen Akteurs stellt. Die Vorliebe für eine Sache, die man auch morgen oder übermorgen zu einem zuverlässig bestimmbaren Preis losschlagen kann. Genauer: Die Vorliebe für eine Sache, von der man glaubt, sie morgen oder übermorgen zu einem zuverlässig bestimmbaren Preis loszuschlagen. Genau deshalb ist «Geld» als allgemeines Zahlungsmittel einer nationalen Volkswirtschaft eine liquide Sache: Der Geldpreis ist der reziproke Wert des Preisniveaus. Die Bewegung des Geldpreises kennt man, wenn man die Inflationsrate kennt. Es ist leichter, eine Inflationsrate vorauszusagen als die Bewegung des Preises eines bestimmten Produkts. Also ist Geld liquide, und wenn Erwartungsbildung in der Krise besonders schwierig ist, dann ist Geld besonders begehrt.[10]

Ich bin der Meinung, das Verständnis für diese Beziehung zwischen den beiden Vorstellungen – der Vorstellung, Erwartungen seien schwer zu bilden, und der Vorstellung, im Geld verfüge man über ein besonders liquides Gut – könne es erleichtern, auch die jüngste Finanzkrise in kohärenter Weise zu interpretieren. Ich möchte eine solche Interpretation skizzieren oder doch andeuten. Im Grunde zielten neue Finanzmarktinstrumente, insbesondere neue Derivate – Produkte, die einen Wert haben, weil sie und insofern sie Ansprüche auf den Wert anderer Produkte, Immobilien zum Beispiel, darstellen –, darauf ab, Werte zu liquidisieren. Der Käufer eines Derivats wäre überfordert gewesen auch vor der Krise, wenn er hätte wissen müssen, wie sich die Liegenschaftspreise in Minnesota künftig bewegen würden. Wenn er sich auf den Markt für das Derivat einliess, brauchte er sich keine Gedanken zu machen über Liegenschaften, sondern bloss über den Preis des Derivats. Dabei wurde er nicht nur Marktteilnehmer, sondern auch Teilnehmer an einem Prozess der Meinungsbildung, an einem notabene diskursiven Prozess, der die künftige Preisbildung zum Gegenstand hatte. Aktuelle Kursbewegungen lieferten dabei nur Hinweise auf künftige Bewegungen, Hinweise, die immer überaus interpretationsbedürftig waren. Und die Interpretationen formierten sich im Kreis der Experten, der Käufer, der Meinungs-

10 Siegenthaler (wie Anm. 5), S. 90 ff.

macher der Fachpresse und so weiter, in einer besonderen Öffentlichkeit mithin. In einer solchen Öffentlichkeit konnte sich der einzelne Akteur geborgen fühlen, so wie sich ein Wissenschafter geborgen fühlen kann im Kreis seiner Kollegen, solange er das Glück hat, nicht allzu sehr und allzu häufig von neuen Gedanken heimgesucht zu werden. Und diese Geborgenheit, diese gewissermassen auf Zeit geborgte Sicherheit des Urteils, begründete das Gefühl, über die künftige Entwicklung des Kurses eines Derivats mit hinreichender Sicherheit Bescheid zu wissen. Sie machte das Derivat für einen begrenzten Zeitraum zu einer liquiden Sache. Vielleicht darf man sagen, das Derivat sei in einer Phase besonders hilfreich gewesen, in der man in mancherlei Beziehung gute Gründe hatte, um dem persönlichen Urteil zu misstrauen, und umso lieber eintauchte ins Medium der öffentlichen Meinungsbildung. Eine solche Einstellung bezeichnete John Maynard Keynes übrigens als eine «spekulative». Das würde dann bedeuten, dass sich schon vor Ausbruch der Finanzkrise Anzeichen einer Orientierungskrise registrieren lassen müssten, die solche spekulativen Einstellungen begünstigen konnte. Eine solche Sicht der Dinge erleichtert es uns auch, die weiterhin grosse Bedeutung von Derivaten zu verstehen, obgleich man ihnen ja nicht ganz unbegründet eine Mitschuld an der Entwicklung der Krise aufgebürdet hat.

Kommunikatives Lernen im Ausgang der Krise und konfliktträchtige Polarisierung am Beispiel aktueller Debatten über Staat und Markt

Wie bewegen sich individuelle und kollektive Akteure aus einem Krisenkontext hinaus?

Nicht einfach durch Lösung von Problemen, die man im Krisenkontext als Krisenursachen betrachtet: so viel haben wir schon festgestellt. Und wir haben uns auch darüber Rechenschaft abzulegen versucht, wie sich in kommunikativen, evolutiven Vorgängen der Meinungsbildung Regelvertrauen herstellen kann. Allerdings gewinnen die möglicherweise ja sehr unterschiedlichen Kommunikationsgemeinschaften ihr Regelvertrauen normalerweise nicht so, dass sie sich auf einen übergreifenden Konsens bezüglich dessen hinbewegen, was sie für beachtlich und erstrebenswert oder bedrohlich und gefährlich halten. Krisenüberwindung als Gewinn an Regelvertrauen bedeutet nicht auch schon einvernehmliches Handeln. Sie neigt durchaus zur Verschärfung sozialer Auseinandersetzungen, wenn sich gruppenspezifische Orientierungen klären und nicht zuletzt durch Abgrenzung und wechselseitige Ausgrenzung schärfen. Die politische Polarisierung, in die gerade jetzt so viele Staatswesen nicht nur, aber auch der «westlichen Welt» hineintreiben, lässt sich als Ergebnis wachsender Stärke politischer Überzeugungen in massgeblichen sozialen Gruppierungen verstehen. Die Promotoren solcher Überzeugungen verfechten dabei

ihre Argumente sehr leidenschaftlich, weil sie um möglichst breite Resonanz dessen streiten, was sie selber im Interesse persönlicher Entschlusskraft für wohl begründete Wahrheit halten möchten. Man mag einwenden, es gehe dabei um Differenzen der persönlichen Interessenlagen dieses oder jenes Parteigängers. Doch klären sich Interessenlagen nur für diejenigen, die über gefestigte Überzeugungen schon verfügen. Priorität besitzt – wie ich oben schon ausgeführt habe – die Auseinandersetzung um das Verständnis der Welt und des Kontextes, in dem man ein persönliches Interesse an dieser oder jener Sache nimmt.

Diese Auseinandersetzung hat zur Zeit ganz besonders die Bedeutung des Staates für wirtschaftliche Prozesse im Visier. Sie spaltet die westliche Welt in zwei Lager, und diese Spaltung blockiert in gefährlicher Weise die Lern- und Handlungsfähigkeit aller Akteure des staatlichen genauso wie des privaten Sektors. Vielleicht gestatten es uns die bisherigen Überlegungen, zu dieser Auseinandersetzung Distanz zu gewinnen. Sie haben den Akzent auf Probleme der Orientierung und der Erwartungsbildung gelegt, und sie haben die wissenschaftstheoretische Idee begrenzter Möglichkeiten empirischer Begründung jener Modellierungen ins Licht gerückt, nach denen wir Vorstellungen vom künftigen Lauf der Dinge entwerfen. Damit sind sie Einsichten verpflichtet, die in der Vergangenheit sehr unterschiedliche, auf den ersten Blick völlig unvereinbare Sichtweisen staatlichen Handelns begründet haben, auch und ganz besonders diejenige von John Maynard Keynes und diejenige seines grossen Antipoden Friedrich von Hayek. Ich bin der Meinung, eine Rückbesinnung auf den wissenschaftstheoretischen Kern dessen, was Keynes und Hayek bewegt hat, könne heute dazu beitragen, den virulenten Streit ihrer Anhänger und Apologeten, die akute wirtschaftspolitische Polarisierung und damit die Konfliktlage, in der sich insbesondere westliche Gesellschaften befinden, besser zu verstehen.

Mit dem Skeptizismus von Keynes haben wir uns schon vertraut gemacht. Er äussert sich sehr prononciert in seiner Rede von den «pretty, polite techniques», die uns in all unseren prognostischen Versuchen anleiten. Friedrich von Hayek stand solch skeptischer Grundhaltung im Grunde sehr nahe.[11] Die Irrtumsanfälligkeit allen menschlichen Denkens hat ihn nicht weniger beschäftigt als Keynes. Wäre er mit Keynes jemals ins Gespräch gekommen – leider hat uns die Geschichte ein solches Gespräch versagt –, hätte er sich mit seinem Gesprächspartner wohl sehr leicht auf Grundzüge einer wahrheitstheoretischen Skepsis verständigen können. Und dies hätte es den Gesprächspartnern erleichtert, die Differenz ihrer wirtschaftspolitischen Empfehlungen einerseits exakt zu bezeichnen, andererseits die Bedeutung der Differenz zu relativieren. Worin besteht die Differenz? Wie relevant bleibt die

11 Friedrich von Hayek, The use of knowledge in society, in: American Economic Review 35/4 (1945), S. 519–530; ders., Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, in: ders., Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze, Freiburg im Breisgau 1969.

Differenz für aktuelle Debatten? Kann sie die tiefgreifenden Unterschiede der wirtschaftspolitischen Empfehlungen der heute tätigen Anhänger von Keynes und Hayek wirklich begründen? Welches sind die Konsequenzen andauernder Polarisierung wirtschaftspolitischer Meinungsträger?

Hayek hielt die Probleme empirischer Begründung handlungsleitender Modellierungen der Welt dort für unlösbar, wo staatliche Agenturen über komplexe ökonomische und soziale Wirkungszusammenhänge zukunftsträchtig zu entscheiden versuchen: Nicht intendierte und nicht prognostizierbare Handlungsfolgen bringen absichtsvolles, zielstrebiges staatliches Handeln um seinen Erfolg. Dagegen schien es ihm durchaus möglich zu sein, im kleinen, überschaubaren Bereich eines privaten Haushalts oder im Tätigkeitsfeld eines privaten Unternehmens die Konsequenzen des Handelns zu überblicken und sich so zu betten, wie man gerne liegen möchte. Und in der Preisbildung der Güter- und Faktormärkte erblickte er einen Mechanismus der Koordination individuellen Handelns, der als ein «Entdeckungsverfahren» auf lange Sicht über die Angemessenheit von Handlungen entscheide, ohne dass die individuellen Akteure in der Lage oder genötigt wären, sich über diese Angemessenheit Gedanken zu machen. Keynes hätte, wenn er denn mit Hayek ins Gespräch gekommen wäre, durchaus akzeptiert, dass es den Agenten eines Staatswesens nur schwer gelingen könne, die künftigen Konsequenzen aktuellen Handelns zu antizipieren. Er hätte jedoch sehr betont, dass dies mutatis mutandis für jeden privaten Investor, für jede private Unternehmerin, für jeden Hausmann gelte; dass Märkte mit dem Problem der Koordination individuellen Handelns auch das Erkenntnisproblem der Akteure lösen könne, wäre für ihn ein sehr befremdlicher Gedanke gewesen. Als gewieftem Börsianer fiele es ihm leicht, Gedanken des modernen «behavioral finance» vorwegzunehmen und auf höchst irrationale Vorgänge der Meinungsbildung gerade an den Kapitalmärkten zu verweisen. Vielleicht würde er, wenn man ihn heute um sein Urteil über aktuelle Ereignisse befragen könnte, auf die Tatsache verweisen, dass an den Märkten sehr mächtige, aber durchaus irrtumsanfällige Akteure Einfluss nehmen, so dass Marktergebnisse kaum den gebündelten Scharfsinn einer grossen Zahl von Playern zum Ausdruck bringen, sondern diese oder jene gerade dominierende Stimmungslage im kleinen Kreis der wahren Macher. Sein Fazit: Hier wie dort, diesseits und jenseits der Grenzen des politischen Systems, haben Akteure keine Chance, Handlungsfolgen präzise abzuschätzen, und hier wie dort sind sie von Prozessen der Meinungsbildung abhängig, die im Erfahrungswissen der Menschen keine sichere Grundlage haben.

Dies hätte sowohl Hayek wie Keynes mitsamt ihren Anhängern dazu führen können, etwas weniger über das wünschbare Gewicht staatlichen Handelns zu streiten und die politische Meinungsbildung gegen die Weisheit der Märkte auszuspielen, dafür gründlich über Regeln nachzudenken, nach denen die irrtumsanfälligen Prozesse der Meinungsbildung inner- und ausserhalb des politischen Systems zu gestalten wären.

Gewiss nicht in der Hoffnung, ein menschliches Regelwerk könne den Homo sapiens davor bewahren, Fehler zu machen. Aber ihr Nachdenken hätte sie beide in der Einsicht bestärkt, es gehe vor allen Dingen darum, überall den freien Wettbewerb der Argumente als ein wahres «Entdeckungsverfahren» zu gewährleisten, in privaten Grossorganisationen genauso wie im Staat, und die «Definitionsmacht» staatlicher oder privater Machtträger zu brechen.