



Silja Graupe

Beeinflussung und Manipulation in der ökonomischen Bildung

Hintergründe und Beispiele

Herausgeber



FGW – Forschungsinstitut für gesellschaftliche Weiterentwicklung e.V.
Kronenstraße 62
40217 Düsseldorf

Telefon: 0211 99450080
E-Mail: info@fgw-nrw.de
www.fgw-nrw.de

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Prof. Dr. Till van Treeck

Themenbereich

Neues ökonomisches Denken

Themenverantwortliches Vorstandsmitglied

Prof. Dr. Till van Treeck

ISSN

2510-4497

Erscheinungsdatum

Düsseldorf, Mai 2017

Beeinflussung und Manipulation in der ökonomischen Bildung – Hintergründe und Beispiele

Auf einen Blick

- Gegenstand dieser Studie ist, systematisch dem Vorwurf der Indoktrination, d. h. der Vermittlung einer unkritischen Übernahme von Weltanschauungen oder sogar Glaubenssätzen im Rahmen ökonomischer Standardlehrbücher nachzugehen.
- Zur Anwendung kommen sprach- und textbasierte Analysen, die sich wesentlich auf die Kognitionswissenschaften stützen.
- Der Vorwurf, eine Orientierung an der neoklassischen Theorie trage zur Indoktrination bei, lässt sich nicht erhärten.
- Am Beispiel zweier Standardlehrbücher – *Economics* von Samuelson und Nordhaus sowie Mankiw's *Economics* – werden dennoch explizit Formen der für Studierende unbewusst bleibenden Beeinflussung nachgewiesen.
- Die Beeinflussung zielt dabei auf Veränderungen gedanklicher Deutungsrahmen (Frames), die das generelle Verständnis der Studierenden von sich selbst und der Welt im Unbewussten umstrukturieren können.
- Methoden der Beeinflussung sind etwa ideologisches und selektives Framing, Metaphorisches Mapping, Förderung peripherer (d. h. oberflächlicher und unkritischer) Routen der Informationsverarbeitung und Appelle an die Autorität der (Wirtschafts-)Wissenschaft.
- Die Studie zeigt Wege des kritisch-reflexiven Umgangs mit solchen Beeinflussungsformen auf und diskutiert Formen einer manipulationsfreien ökonomischen Bildung.

Abstracts

Beeinflussung und Manipulation in der ökonomischen Bildung – Hintergründe und Beispiele

Gegenwärtig steht die ökonomische Standardlehre an Hochschulen vermehrt in der Kritik. Die Vorwürfe reichen dabei von Einseitigkeit über Weltferne bis hin zur Indoktrination. Die vorliegende Studie unternimmt es, insbesondere die Frage nach Formen möglicher Indoktrination zu systematisieren und zu vertiefen. Am Beispiel von zwei Standardlehrbüchern – *Economics* von Samuelson und Nordhaus sowie Mankiw's *Economics* – werden durch sprach- und textbasierte Analysen, die sich methodisch wesentlich auf die Kognitionsforschung stützen, detailliert Formen der für Studierende unbewusst bleibenden Beeinflussung nachgewiesen, die sich nicht durch eine Orientierung am neoklassischen Wissenschaftsideal der Objektivität erklären lassen. Zudem wird diskutiert, inwieweit dabei tatsächlich von Manipulation im Sinne von verdeckter und zielgerichteter Einflussnahme auf Denk- und Wahrnehmungsprozesse von Studierenden gesprochen werden kann, und es werden zukünftige Forschungsfelder ebenso aufgezeigt wie neue Wege der ökonomischen Bildung.

Schlagwörter: Ökonomische Bildung, ökonomische Standardlehrbücher, Paul A. Samuelson, N. Gregory Mankiw, Vorwurf der Indoktrination, Neoklassische Theorie, Wirkungsforschung, Wissenschafts- und Erkenntnistheorie, Kognitions- und Beeinflussungsforschung.

Persuasion and Propaganda in Economic Education – Background Knowledge and Examples

Standard economics teaching has been subject to increasing scholarly critique claiming it to be either one-sided, detached from reality or an instrument of indoctrination. The following study attempts to systematically address and analyze possible forms of indoctrination. Drawing from two standard textbooks – *Economics* by Samuelson and Nordhaus as well as Mankiw's *Economics* – a language and text-based analysis, based primarily on cognitive research methodology, provides a detailed elucidation of examples of unconscious forms of persuasion students are subjected to which do not match the neoclassical ideal of scientific objectivity. In addition, the following discusses whether a manipulation of students, in the sense of deliberate and covert influence of thought and perception processes is in fact taking place, while identifying future fields of research as well as possible new directions in economics education.

Key words: Economics education, standard textbooks, Paul. A. Samuelson, N. Gregory Mankiw, indoctrination claims, neo-classical theory, impact research, theory of science, epistemology, cognitive research.

Inhalt

Abbildungsverzeichnis.....	iv
1 Einleitung.....	1
2 Wissenschaftliche Objektivität und neoklassische Theorie	11
2.1 Objektivität als Ideal der ‚reinen Wissenschaften‘	12
2.2 Objektivität in der neoklassischen Theorie	16
3 Die Rolle des Unbewussten für die neoklassische Theorie	22
3.1 Geschultes Urteil in der Wissenschaft.....	23
3.2 Geschultes Urteil in der neoklassischen Theorie	26
3.2.1 Selektives Framing.....	29
3.2.2 Analogien.....	35
4 Beeinflussung in der ökonomischen Bildung	39
4.1 Hintergründe	41
4.2 <i>I, Pencil</i> : ein Beispiel zum Vergleich	47
4.3 Beispiele der Beeinflussung in ökonomischen Standardlehrbüchern.....	54
4.3.1 Ideologisches Framing	54
4.3.2 DER MARKT als Entitätsmetapher	59
4.3.3 Appell an die Autorität der Wissenschaft	60
4.3.4 Die Maschinenmetapher DES MARKTES.....	62
4.3.5 Erweiterung der Framesemantik DES MARKTES: Preise.....	69
4.3.6 Erweiterung der Framesemantik DES MARKTES: Angebot und Nachfrage	75
4.3.7 Die Orientierungsmetaphern DES MARKTES	81
4.3.8 Klassische Konditionierung.....	85
4.3.9 Verschweigen	86
4.4 Zusammenfassung des Kapitels	88
5 Manipulation in ökonomischen Standardlehrbüchern	93
5.1 „Waging the War of Ideas“	95
5.2 Ökonomische Standardlehrbücher als politischer Prozess	98
6 Ausblick: Alternativen ökonomischer Bildung	100
Literatur.....	108

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Mechanische Analogien	37
Abbildung 2: Wissenschaftliche Erkenntnisprozesse: Objektivität und geschultes Urteil	39
Abbildung 3: <i>Black and White Fallacy</i> in Mankiws <i>Economics</i>	54
Abbildung 4: <i>Black and White Fallacy</i> und <i>Demonization</i> in Samuelsons <i>Economics</i>	55
Abbildung 5: „Catherine’s Demand Schedule“ - Table.....	81
Abbildung 6: „Catherine’s Demand Curve“ -Figure.....	82
Abbildung 7: Beeinflusste Erkenntnisprozesse	91

1 Einleitung

„The main influence of science on modern man has not been, as it is often supposed, through the advancement of technology; it has come, rather, through the imaginative effects of science on our world view“ (Polanyi/Prosch 1977, S. 104).

Es ist mittlerweile fast zum Allgemeinplatz geworden: Spätestens seit Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrisen um das Jahr 2008 wird auch der Wissenschaft von der Wirtschaft, also der Ökonomik, eine Krise bescheinigt. Dabei geraten nicht nur ihre Grundannahmen, Theorien und Modellierungen, wie sie die Forschung prägen, ins Visier, sondern auch die Formen ihrer Bildung. Insbesondere Studierende und ihre nationalen wie internationalen Netzwerke stellen eine wesentliche treibende Kraft des Protests dar. Gerade auch ihrem Engagement ist es zu verdanken, dass in Deutschland ebenso wie in anderen Ländern die innerwissenschaftliche wie öffentliche Aufmerksamkeit zunehmend auf folgende Probleme der ökonomischen Bildung gelenkt wird: eine starke methodische Einseitigkeit, die stillschweigende Vermittlung politischer oder gar ideologischer Weltanschauungen sowie die starke Weltferne der vermittelten Inhalte (vgl. Harvard Political Review 2011; ISIPE 2014; Netzwerk Plurale Ökonomik 2012).

Warum aber steht ausgerechnet die ökonomische Bildung im Fokus? Viel ist in den letzten Jahren über die Frage geschrieben worden, warum eine so abstrakte Theorie, wie sie der ökonomische Mainstream überwiegend darstellt, so starke Auswirkungen auf die Praxis haben kann. Eine Antwort, die etwa im Hinblick auf Preisbildungstheorien für Optionen (Stichwort: Black-Scholes-Modell) entwickelt wurde, lautet, dass die ökonomische Theoriebildung selbst zu jenen Institutionalisierungsprozessen von Märkten (in diesem Falle Optionsmärkten) beitragen kann, die sie eigentlich nur beschreiben sollte (vgl. MacKenzie 2006). Hier geht es, allgemein gesagt, um die Einsicht, dass ökonomische Theorien Entwicklungen in der Wirtschaft begünstigen und dadurch Wirkungen auf die Gesellschaft ausüben können:

„Die sozialen Theorien können jetzt durch Vermittlung gewisser Apparaturen eine neue Art von Wirksamkeit in der Hinsicht beanspruchen, dass sie in einigen Mechanismen (wie z. B. die auf den Finanzmärkten eingesetzten Programmierungshilfen, welche die von MacKenzie beschriebenen Black-Scholes Formeln benutzen, oder Computerprogramme für Simulation) gleichsam ‚verkörpert‘ werden“ (Boldyrev 2012, S. 78).

Es ist in den gegenwärtigen Debatten aber noch von einer anderen Wirkung der Wirtschaftswissenschaft die Rede, die sich analog zu dem obigen Zitat von Polanyi und Prosch formulieren lässt: Die Wirkung der Wirtschaftswissenschaft soll nicht allein von jenen technologischen Instrumentarien ausgehen, die sich aus ihr gewinnen lassen, sondern auch von jenem Einfluss, den sie auf die Art und Weise nehmen kann, wie Menschen denken, ja die Welt, in der sie leben, imaginieren. Sie soll Denk- und Wahrnehmungsweisen so grundlegend prägen können, dass Menschen fortan *mit* bestimmten weltanschaulichen Mustern über die Probleme ihrer

Zeit nachdenken, ohne diese Muster umgekehrt *selbst* je zu reflektieren.¹ So schreiben etwa Earle, Moran und Ward-Perkins in ihrer neuen und viel beachteten Studie:

„Academic economics, through its widely accepted claim that it explains how the economy works, now provides a logic that shapes how *to think about and make decisions* in vast areas of political and social life“ (Earle et al. 2017, S. 34; Hervorhebung: S. G.).

Es ist mittlerweile auch fast zum Allgemeinplatz geworden, in diesem Zusammenhang John Maynard Keynes zu zitieren, der bereits 1936 schrieb:

„The ideas of economists and political philosophers, both when they are right and when they are wrong, are more powerful than is commonly understood. Indeed the world is ruled by little else. Practical men, who believe themselves to be quite exempt from any intellectual influences, are usually the slave of some defunct economist“ (Keynes 1936, S. 383).

Weniger bekannt ist, dass Keynes in diesem wichtigen Punkt mit seinem großen Gegenspieler, Friedrich August Hayek, übereinstimmt. So spricht auch Hayek von einer „beherrschenden Kraft von Ideen“ und führt genauer aus:

„Die Macht abstrakter Ideen beruht in hohem Maße auf eben der Tatsache, daß sie nicht bewußt als Theorien aufgefaßt, sondern von den meisten Menschen als unmittelbar einleuchtende Wahrheiten angesehen werden, die als stillschweigend angenommene Voraussetzungen fungieren“ (Hayek 1980, S. 100).

Wenn aber hierin – also im grundlegenden Einfluss der Wirtschaftswissenschaft auf die (individuelle wie kollektive) Vorstellungskraft von Menschen – ein wesentlicher Kern ihrer Wirkungen auf die Gesellschaft gesehen werden kann, dann scheint es dringend geboten, zu verstehen, *wie* Menschen dazu kommen können, abstrakte Theorien als unmittelbar einleuchtende Wahrheiten anzusehen. Es reicht nicht hin, dies zu postulieren. Es ist die *Art und Weise* einer solchen Umbildung menschlicher Erkenntnis zu verstehen. Dabei wird es, wie die vorliegende Studie argumentieren wird, darauf ankommen, dem Hinweis von Hayek, die Frage des Unbewussten spiele dabei eine besondere Rolle, eingehend nachzugehen.

An dieser Stelle nun kommt der Untersuchung der ökonomischen Bildung eine entscheidende und systematische Bedeutung zu. Denn Ideen, um es salopp zu formulieren, können nicht einfach von selbst regieren. Sie müssen sich gleichsam erst in den Köpfen von Menschen einnisten – und dies können sie nicht von sich aus tun. Menschen eignen sich Ideen an, und diese Aneignung findet normalerweise im Rahmen von *Lernprozessen* statt, die Zeit und Raum brauchen. Sie ist grundsätzlich Aufgabe und Gegenstand der Bildung, und geht es um ökonomische Ideen, ist sie eben Aufgabe und Gegenstand der ökonomischen Bildung.

Zunächst ist festzustellen, dass diese Bildung in ihrer institutionalisierten Form heutzutage große Ausmaße erreicht hat. Andernorts habe ich bereits ausführlich darauf hingewiesen (vgl. etwa Graupe 2015a, 2016a), wie die ökonomische Bildung dabei mittlerweile weltweit in einem Ausmaße standardisiert worden ist, das zumindest für eine Sozialwissenschaft einmalig ist.

¹ Im Laufe der Studie werde ich im Sinne der Kognitionswissenschaften präziser von gedanklichen Deutungsrahmen, in der Fachsprache Frames genannt, sprechen.

Dies betrifft die Auswahl der vermittelten Themen ebenso wie die der Methoden. Kurz gesagt geht es darum, eine einheitliche Sicht auf die Welt zu vermitteln (vgl. auch Treeck/Urban 2016; Earle et al. 2017, S. 1ff.). Allein in Großbritannien absolvieren jährlich 10.000 Studierende der *Economics* diese standardisierten ökonomischen Bildungsprozesse (vgl. Earle et al., S. 3).² In den USA waren es bereits in den neunziger Jahren des letzten Jahrhunderts weit über eine Million Collegestudierende, die pro Jahr die einführenden Lehrveranstaltungen der *Economics* verpflichtend belegen mussten (vgl. Nasar 1997).³ Da in Deutschland nicht nur angehende Volks-, sondern auch die meisten Betriebswirte sowie Studierende anderer Fächer (wie Wirtschaftsmathematik, Wirtschaftsingenieurwesen etc.) die Einführungen in die VWL als Pflichtfach hören müssen, lässt sich schätzen, dass hierzulande die Zahl bei ca. 100.000 Studierenden pro Jahr liegt (eigene Berechnung auf der Grundlage von: Statistisches Bundesamt 2016).

Doch was mich in der vorliegenden Studie beschäftigen wird, ist nicht das schiere Ausmaß der standardisierten ökonomischen Bildung. Vielmehr geht es mir um die Frage, *wie genau* diese Einfluss auf die grundlegenden Denk- und Handlungsweisen von Studierenden nehmen kann. Earle et al. postulieren, dass die ökonomische Bildung in ihrer heutigen standardisierten Fassung einer Indoktrination gleichkommt, die sie wie folgt definieren: „indoctrinate, v., teach (a person or group) to accept a set of beliefs uncritically“ (Earle et al. 2017, S. 35). Zur Begründung schreiben sie, dass Studierende in eine „alternative Realität“ abstrakter Modelle transportiert würden, wie sie die neoklassische Theorie begründet, und, da diese alternative Realität als *Monopol* gelehrt würde, kein kritisches Potential entfalten könnten:

„Economics education mass-produces graduates by teaching them a set of standardised core topics that form the heart of the neoclassical approach. The feeling for students of being transported into an alternative neoclassical reality [...] is the process all economics students must go through to become experts“ (Earle et al. 2017, S. 40).

Dieser Befund, das Problem liege in der (alleinigen) Vermittlung der neoklassischen Theorie, findet sich in der Literatur weithin – so auch in meinen bisherigen Publikationen (vgl. etwa Graupe 2015a, 2016a).

Es ist die Hauptthese der vorliegenden Studie, dass der Verdacht, die ökonomische Standardbildung suche zu indoktrinieren, begründet ist. Zugleich aber bedarf es hierfür genauerer Erklärungen, als sie meines Wissens bislang in der einschlägigen Literatur vorliegen. Hierzu sollen die folgenden Kapitel einen Beitrag leisten.

Eine Fragestellung, die ich dafür behandeln werde, betrifft die Rolle der Wissenschaft: Kann eine dezidiert wissenschaftlich-objektive Strömung der Ökonomie, eben die Neoklassik, tatsächlich für eine Indoktrination in der ökonomischen Bildung verantwortlich sein? Diese Frage ist aus meiner Sicht in Zeiten des *Postfaktischen*, in der heutigen *post-truth era*, nicht nur für die Wirtschaftswissenschaften relevant. Darf Wissenschaft tatsächlich für die Indoktrination der Bevölkerung verantwortlich gemacht werden? Lässt sie sich hierfür instrumentalisieren

² Studierende anderer wirtschaftswissenschaftlicher Fächer sind hier nicht mitgezählt.

³ Aktuellere Daten liegen mir leider nicht vor.

oder ist es gar ihre eigentliche Bestimmung? Gerät sie berechtigterweise zunehmend in Ver-
ruf?

Im Folgenden werde ich diese Fragen am Beispiel der Neoklassik mit *Nein* beantworten und
damit etwa den Befunden von Earle et al., aber auch meinen früheren eigenen Darstellungen
zumindest teilweise widersprechen. Dabei werde auch ich argumentieren, dass diese Theo-
rieströmung eine „alternative Realität“ begründet. Zudem ist sie tatsächlich „*universally
abstract and mathematical*“ (Earle et al. 2017, S. 41). Aber diese Abstraktheit ist, zumindest in
den Ursprüngen der Neoklassik im 19. Jahrhundert, Teil einer bewusst zu übenden Erkennt-
nisweise:⁴ Sie ist Kernbestandteil des Strebens nach wissenschaftlicher Objektivität, wie es im
Sinne einer *tugendhaft* gepflegten Weltferne explizit zu kultivieren ist.⁵ Selbst wenn sich in
dieser Studie zeigen wird, wie sehr selbst diese Kultivierung die Übernahme stillschweigender
und damit unbewusster Vorannahmen impliziert, so lässt sich dieser Prozess doch von einer
tatsächlichen Indoktrination deutlich unterscheiden: Er zielt gerade nicht auf eine rein unkriti-
sche Übernahme von Glaubenssätzen ohne jede Möglichkeit zur bewussten Überprüfung ab.

Deswegen bewegt mich als weitere und entscheidende Frage: Wie lässt sich die Einsicht, die
ökonomische Standardbildung indoktriniere, genauer begründen, wenn sie sich eben nicht
einfach durch den Hinweis auf die ‚alternativen Realitäten‘ einer wissenschaftlichen Theo-
rieströmung wie der Neoklassik erhärten lässt? Hier stellt sich aus meiner Sicht eingangs fol-
gendes Rätsel: Häufig wird mehr oder weniger fraglos davon ausgegangen, die ökonomische
Standardbildung könne Studierende zur Übernahme bestimmter Wissensformen oder gar
Weltanschauungen gleichsam zwingen. Dies wird etwa an dem Gebrauch passiver Wortwen-
dungen (vgl. etwa „*being transported into this alternative reality*“, Earle et al 2017, S. 36; Her-
vorhebung: S. G.) oder aber an der Wahl von Metaphern deutlich (vgl. Keynes Rede von *Skla-
ven*). Exemplarisch zeigt dies auch das folgende Zitat von John Kenneth Galbraith:

„Part of the service [of economics] consists in instructing several hundred thousand students
each year. Although gravely inefficient this instruction *implants* an imprecise but still service-
able set of ideas in the minds of many and perhaps most of those who are *exposed* to it. They
are *led to accept* what they might otherwise criticize; critical inclinations which might be
brought to bear on economic life are diverted to other and more benign fields. [...] Although
the *accepted* image of economic society is not the reality, it is what is available. As such it
serves as a surrogate for the reality for legislators, civil servants, journalists, television com-

⁴ Hier wird folgender Unterschied deutlich: Earle et al. etwa führen eine andere Definition für die neoklassische
Theorie an, die diese als „breites und flexibles Label“ erscheinen lässt (vgl. Earle et al. 2017, S. 37ff.): Als „neoklas-
sisch“ soll zählen, was sich auf die folgenden drei Annahmen (die Autoren sprechen vage von „three prongs“) stützt:
Individualismus, Optimierung, Gleichgewichte (Earle et al. 2017, S. 38). Ich wähle, etwa in Übereinstimmung mit
Mirowski (1989), eine andere Herangehensweise, indem ich die neoklassische Theorie *epistemologisch* zu definie-
ren suche: Als eine Theorie, die nach objektiver Erkenntnis nach den Vorbildern reiner Naturwissenschaften und
reiner Mathematik strebt.

⁵ Um dies zu zeigen, werde ich in dieser Studie dezidiert auf die Entwicklungen der neoklassischen Theorie im 19.
Jahrhundert eingehen, d. h. ihre Ursprünge beleuchten. Auf die theoretischen (Weiter-)Entwicklungen dieser öko-
nomischen Schule im 20. Jahrhundert gehe ich aus Platzgründen nicht ein. Dass sich auch hier, also in der Forschung,
maßgebliche Verschiebungen weg von einem dezidiert objektiven Wissenschaftsideal ergeben haben können,
schließe ich nicht aus, versuche ich aber nicht zu belegen. Vgl. hierzu etwa die von Paul Romer (2015) initiierte
Diskussion um die *Mathiness* heutiger Argumentationen in der ökonomischen Forschung, die auch hier auf eine
Aufgabe des objektiven Erkenntnisideals zugunsten etwa von politischer Beeinflussung schließen lassen kann.

mentators, professional prophets – all, indeed, who must speak, write, or act on economic questions“ (Galbraith 1973, S. 7; Hervorhebung: S. G.).

Wie aber soll ausgerechnet die Bildung, um erneut den Duktus von Keynes aufzugreifen, Menschen zu willfährigen Sklaven von Ideen machen können? Ist sie nicht grundsätzlich ein Akt der Freiheit? Sind Menschen nicht frei, darüber zu entscheiden, was sie lernen wollen? Können sie nicht selbst befinden, welche grundlegenden weltanschaulichen Sichtweisen sie übernehmen und zu ihren eigenen machen wollen? Sollten sie nicht selbst entscheiden können, wie sie in Bildungsprozessen ihre eigene Persönlichkeit gestalten können? Machen es sich kritische Stimmen nicht zu leicht, wenn sie wie selbstverständlich von einer passiven Rolle der Lernenden ausgehen?

Diese Fragen bezüglich der Freiheit des Menschen in der Bildung scheinen zunächst nur eine Alternative zu implizieren: Entweder geschieht die Übernahme ökonomischer Ideen im Rahmen der Bildung freiwillig. Oder aber die grundsätzliche Freiheit des Menschen, sich selbst bilden zu können und zu dürfen, lässt sich vollständig außer Kraft setzen. Aus meiner Sicht verkürzt diese Form des Entweder-oder die Problematik so stark, dass ihr kaum wirklich auf den Grund gegangen werden kann. Theodore Schultz, Begründer der Humankapitaltheorie und Mitglied der *Chicago School of Economics*, weist darauf hin, dass Menschen zur Bildung nur gezwungen werden könnten, wenn sich Eigentumsrechte an ihnen veräußern ließen und so Menschen bis in ihr Innerstes tatsächlich versklavt würden (vgl. Schultz 1961, S. 2). Doch schließt unsere heutige Rechtsordnung, wie Schultz treffend feststellt, dies konsequent aus. Niemand darf und kann Menschen zu Sklaven machen, schon gar nicht in der Bildung. Auch und gerade bei der Entscheidung zur Übernahme von Ideen besteht eine Freiheit, die unveräußerlich ist: Die Gedanken sind frei.

Wenn sich aber nun ökonomische Ideen in den Köpfen von Menschen dennoch quasiautomatisch einnisten sollen, dann muss mit dieser Freiheit etwas Merkwürdiges geschehen. Jene, die sich da bilden, müssen gleichsam freiwillig von ihrer Freiheit zur Selbstbildung nicht Gebrauch machen *wollen* oder nicht von dieser Freiheit Gebrauch machen *können*. Sie müssen ihre Freiheit leugnen können:

„Wenn [...] jemand die Freiheit für sich leugnet, so können wir ihm eigentlich nicht widersprechen; möglich, daß er nicht frei, daß er kein moralisches Wesen ist. Denn die Freiheit ist kein ruhender Zustand, so wenig wie das Selbstbewußtsein, sondern fortwährende Befreiungsthat. Der Mensch ist nicht frei geboren, sondern zur Freiheit berufen; er ist freiheitsfähig, aber er muß auch hier durch eigene That seine Anlage entwickeln“ (Carrière 1891, S. 153).

Wenn Studierende zur Freiheit als „Befreiungsthat“ nicht fähig sein sollen, so ist dies ihnen beileibe nicht einfach selbst anzulasten. Vielmehr müsste der Kontext der Bildung dergestalt sein, dass Studierende zur Leugnung ihrer Freiheit ermuntert werden. Wie aber ist dies möglich?

Um diese Frage zu beantworten, ist aus meiner Sicht wesentlich genauer zu erklären, wie ökonomische Bildungsprozesse tatsächlich zur unkritischen Übernahme von Lerninhalten verleiten

können, als dies meines Wissens in der jetzigen Forschungslandschaft bislang geschehen ist. Zu einer solchen Erklärung soll die vorliegende Studie einen Beitrag liefern. Sie geht hierfür, ich deutete dies bereits an, intensiv dem Hinweis Hayeks nach, es müsse sich dabei um Bildungsprozesse handeln, die auf der Ebene des Unbewussten und der stillschweigend angenommenen Voraussetzungen operieren. Anders gesagt werde ich untersuchen, ob die ökonomische Standardbildung von Formen der Beeinflussung Gebrauch macht. Dabei verstehe ich unter ‚Beeinflussung‘ dezidiert all jene Ausdrucksformen, die eine Veränderung des Denkens der Lernenden auf der Ebene gedanklicher Deutungsrahmen (in der Fachsprache Frames genannt) bewirken, d. h. auf einen Bereich einwirken können, der selbst außerhalb der bewussten Wahrnehmung zu stehen pflegt, zugleich aber die Basis für alles bewusste Denken und Verstehen bildet.⁶

Den Begriff des Unbewussten übernehme ich dabei weitgehend aus der Kognitionsforschung:

„Unbewusstes Denken im Sinne der kognitiven Wissenschaft bezeichnet denjenigen Teil unseres Denkens, den wir einfach nicht bewusst wahrnehmen, nicht reflektieren und daher nicht kontrollieren. [...] [W]enn wir denken, dann benutzen wir dazu ein höchst komplexes System von mentalen Konzepten – und zwar ohne zu kontrollieren, wie sie unser Begreifen von Dingen steuern“ (Lakoff/Wehling 2016, S. 22).

Dem Unbewussten wird damit ein kognitiver Aspekt zugeschrieben. Kognitionsforscher_innen sprechen daher explizit vom *kognitiv Unbewussten*, das dezidiert Aspekte des Denkens und der Sprache umfasst, die sich selbst jenseits bewusster Reflexion vollziehen sollen.⁷ Vereinfacht könnte man sagen, dass die Kognitionsforschung davon ausgeht, dass wir *mit* verschiedenen mentalen Strukturen und Operationen denken, ohne *über* diese nachzudenken – und diese Prozesse werden eben dem kognitiv Unbewussten zugeschrieben: „The term cognitive unconscious accurately describes all unconscious mental operations concerned with conceptual systems, meaning, inference, and language“ (Lakoff/Johnson 1999, S. 12).

Wesentliche weitere Kennzeichen des kognitiv Unbewussten sollen sein, dass es schnell, automatisch und assoziativ arbeitet und schwierig zu kontrollieren ist (vgl. Kahneman 2002). Eine für diese Studie wichtige Untergruppe des kognitiv Unbewussten stellt dabei das implizite Lernen dar, das einer Aneignung von Wissen jenseits bewusster Aufmerksamkeit entspricht (vgl. Reber 1992, 1996).⁸

Um es an dieser Stelle vorwegzunehmen, wird die Studie detailliert an Beispielen aufzeigen, wie die ökonomische Standardbildung versucht, eine neue Form von Denk- und Wahrnehmungsweisen auf dieser Ebene des kognitiv Unbewussten zu prägen, die mit denen mathema-

⁶ Mir ist bewusst, dass der Begriff ‚Beeinflussung‘ oftmals sehr vage gebraucht wird, sodass ich gleich an dieser Stelle eine Definition gebe, die für diese Studie tragend sein wird. Vgl. ausführlicher zur Begriffsdefinition und auch zu seiner Abgrenzung vom Begriff der Manipulation im 5. Kapitel.

⁷ Zur Entwicklung des Konzeptes des Unbewussten in der Kognitionsforschung und seinen Vorläufern in sowie Unterschieden zu Philosophie und Psychologie vgl. Mies 2005.

⁸ Im Rahmen dieser Studie werde ich vornehmlich bei der einfachen Unterscheidung der Kognitionsforschung zwischen ‚bewusst‘ und ‚unbewusst‘ bleiben und folglich nicht auf Verständnisse etwa des Vorbewussten oder des Überbewussten eingehen.

tisch-naturwissenschaftlicher Objektivität, wie sie die Neoklassik im 19. Jahrhundert auf die Sozialwissenschaften zu übertragen versuchte, kaum etwas zu tun hat. Denn sie lässt Studierende nicht nach bewusster Urteilsbildung in einem Bereich klar markierter Regeln wissenschaftlichen Denkens streben, sondern zielt stattdessen darauf ab, dass sie Bereiche ihres kognitiv Unbewussten umbilden. Es geht darum, unterhalb der Schwelle bewusster Aufmerksamkeit (und damit auch jeglicher bewussten Ausübung von Freiheit)

- die Art und Weise, wie Studierende Wörter und Sprache (und hier insbesondere abstrakte Konzepte) erfassen, ebenso grundlegend umzustrukturieren wie
- deren generelles Verständnis von Welt, etwa ihre Annahmen von der Welt (und sich selbst), aufgrund von moralischen und politischen Prinzipien.⁹

Dabei stellt das Verschweigen alternativer wissenschaftlicher (sowie alltäglicher Denkweisen) nur ein, wenngleich auch wesentliches, Instrument dar. Es lassen sich, wie ich in dieser Studie ausführlich darlegen werde, noch weitere Instrumente identifizieren. So werde ich an Beispielen zeigen, wie die ökonomische Standardlehre etwa auch an die Autorität der Wirtschaftswissenschaft appelliert. Doch sie tut dies nicht, um deren Sicht- und Argumentationsweisen tatsächlich zu schulen, sondern eher um zur ungeprüften Übernahme bestimmter, dezidiert nichtwissenschaftlich untermauerter Vorstellungen zu verleiten. Sie nutzt diesen Appell, um sich in eine bloße „Aura der Objektivität“ (Hill/Myatt 2010, S. 3) zu kleiden.

Insgesamt wird sich auf den nächsten Seiten exemplarisch zeigen, wie sehr die ökonomische Standardlehre Kriterien einer Beeinflussung auf der Ebene des Unbewussten erfüllen kann, wie sie aus theoretischen bzw. experimentellen Erkenntnissen der Kognitionswissenschaften ebenso bekannt sind wie aus den Bereichen der Werbung, der politischen Propaganda und der Public Relations. Und es ist genau diese unbewusste Beeinflussung, so mein Argument, welche die Freiheitsmöglichkeiten der Lernenden zwar nicht gänzlich negieren, wohl aber bei denjenigen, die nicht um diese Beeinflussung wissen, deutlich reduzieren kann: Wer nicht weiß, dass und wie er beeinflusst wird, kann sich nicht aus freien Stücken für oder gegen diesen Prozess und seine Folgen entscheiden.

Ich bin mir bewusst, wie brisant die Thesen sind, die ich in dieser Studie vorstelle. Umso bedeutender scheint es mir, sie im Rahmen eines breiten interdisziplinären Dialogs zu entwickeln und zu begründen. Deswegen suche ich im ersten Teil der Studie das Gespräch mit der Wissenschaftsgeschichte, -theorie und -soziologie ebenso wie mit der Erkenntnistheorie, um jenen Ansprüchen, welche die neoklassische Theorie an die Formung des bewussten und unbewussten Denkens von Ökonom_innen stellt, auf die Spur zu kommen, sie zu explizieren und so eine fundierte Basis des Vergleichs für meine darauf folgenden Untersuchungen der ökonomischen Standardlehre zu entwickeln.

⁹ Die Kognitionswissenschaft spricht hier von *surface frames* und *deep seated frames*. Hierauf werde ich im Laufe der Studie intensiv eingehen.

Sodann wende ich mich den Kognitionswissenschaften zu, in denen etwa die Linguistik, die Psychologie, die Neurowissenschaft und die Philosophie fachübergreifend kooperieren. Dabei werde ich mich speziell auf die kognitive Linguistik (insbesondere die Arbeiten George Lakoffs und Elisabeth Wehlings¹⁰) und die Psychologie (insbesondere die Arbeiten Daniel Kahnemans) sowie teilweise auf die experimentellen Neurowissenschaften beziehen. Ebenso werde ich Erkenntnisse der theoretischen wie praktisch orientierten Beeinflussungsforschung im Rahmen des Marketing, der Propaganda und der Public Relations in die folgenden Untersuchungen einfließen lassen.

Im Rahmen eines auf diese Weise konstituierten interdisziplinären Dialoges werde ich vornehmlich text- und sprachbasiert analysieren, wie stark die heutige Standardlehre auf eine Umstrukturierung tiefsitzender Wahrnehmungs- und Bedeutungsrahmen abzielt und auf diese Weise tatsächlich Formen der Indoktrination zu schaffen vermag, die als der Reflexion des Lernenden weitgehend entzogen gelten können.¹¹ An vielen konkreten Beispielen werde ich zeigen, wie Bereiche der ökonomischen Standardlehre tatsächlich abstrakte Ideen als ‚unmittelbar einleuchtende Wahrheiten‘ zu vermitteln und so Menschen nicht nur zum Nichtgebrauch ihrer Freiheit, sondern noch grundlegender zum Nichtgebrauch ihres Verstandes und ihrer Vernunft insgesamt anzuleiten versuchen.

Bei einer solchen text- und sprachbasierten Zugangsweise stellt sich die Frage nach der geeigneten Wahl der zu untersuchenden Beispiele. Welche Texte sind genau zu wählen? Welche können als repräsentativ gelten? Diese Fragen hängen mit einer weiteren zusammen: Was kann überhaupt als Standard der standardisierten ökonomischen Bildung gelten? Was sorgt für eine vergleichsweise einheitliche oder vereinheitlichte, weithin anerkannte und meist angewandte (oder zumindest angestrebte) Art und Weise, Studierende ökonomisch zu bilden? Es besteht mittlerweile weitgehend Konsens darüber, dass die Standardisierung der ökonomischen Bildung an Hochschulen maßgeblich über die Vereinheitlichung des verwendeten Lehrmaterials, genauer gesagt der ökonomischen Lehrbücher erfolgt. Dies betrifft vor allem die einführenden Lehrveranstaltungen (vgl. Watts/Schaur 2011, S. 304; Earle et al. 2017, S. 37). Auch ist weitgehend Konsens, dass dabei dem Lehrbuch *Economics* von Paul A. Samuelson (seit 1985 mit William D. Nordhaus) eine besondere Bedeutung zukommt (vgl. Treeck/Urban 2016, S. 8-9; Smith 2001). Insgesamt neunzehn Auflagen existieren von diesem Werk (die erste Auflage erschien 1948), die zusammen millionenfach verkauft und zumindest in 41 Sprachen übersetzt wurden (vgl. Skousen 1997). Nicht nur wegen dieses immensen Verkaufserfolges und weil es selbst über Jahrzehnte als das ökonomische Standardlehrwerk an Universitäten weltweit diente, gilt Samuelsons Lehrbuch mittlerweile als *kanonisch* (vgl. Pearce/Hoover 1995). Auch wird es weithin als inhaltliches wie didaktisches Vorbild für die meisten anderen ökonomi-

¹⁰ Die im Deutschen verfassten Arbeiten von Elisabeth Wehling und George werde ich in dieser Studie insbesondere aufgrund ihres zusammenfassenden Charakters und ihrer auch für Fachfremde gut verständlichen Darstellungsweise häufig zitieren. Ergänzend dazu verweise ich auf entsprechende Primärliteratur.

¹¹ Eine andere Forschungsrichtung, welche sich explizit der Sprache der Wirtschaftswissenschaften und ihrer Bedeutungen widmet, existiert in den Literaturwissenschaften (vgl. etwa Vogl 2015) bzw. im Dialog von Ökonomie, Literaturwissenschaft und Rhetorik (vgl. etwa McCloskey 1994). Diese berücksichtige ich in dieser Studie allerdings nicht.

schen Lehrbücher genannt (vgl. Walstad et al. 1998). Vor diesem Hintergrund scheint es mir gerechtfertigt, meine Untersuchungen im Rahmen dieser Studie exemplarisch über weite Strecken auf dieses Standardlehrbuch zu beziehen, wobei ich mich wesentlich auf seine neueren Ausgaben im Deutschen und Englischen stützte. Damit versuche ich gleichsam, mehr Licht auf einen wesentlichen Ausgangs- und Vergleichspunkt von Standardisierungsprozessen in der ökonomischen Bildung zu werfen. Zudem ziehe ich das Lehrbuch *Economics* von N. Gregory Mankiw heran, das international als neuer Bestseller der ökonomischen Lehrbuchliteratur gilt (vgl. Trecek/Urban 2016, S. 9). Laut der Universität Harvard wurde dieses Buch bislang mehr als zwei Millionen Mal verkauft und in zwanzig Sprachen übersetzt.¹² An ihm suche ich exemplarisch zu zeigen, ob und wie sich der Ausgangs- und Vergleichspunkt, der in Samuelsons Lehrbuch zu finden ist, tatsächlich in anderen Lehrbüchern widerzuspiegeln vermag.

Bislang bezieht sich in der Forschung die Aussage, die ökonomische Bildung sei weltweit standardisiert, weitgehend auf den Inhalt und die Struktur der einführenden mikroökonomischen Lehrveranstaltungen und der dort verwendeten Lehrmaterialien. Wesentliches Kennzeichen sollen hier Konzepte und Modelle des Marktes einerseits und des rationalen Entscheidungsverhaltens von Individuen (insbesondere als Konsument_innen) andererseits sein (vgl. etwa Earle et al. 2017, S. 41). Vor diesem Hintergrund habe ich mich entschieden, mich innerhalb der beiden Standardlehrbücher von Samuelson/Nordhaus und Mankiw wiederum hauptsächlich auf die Frage zu konzentrieren, wie genau die Konzepte und Modelle des *Marktes* einführend vermittelt werden. Eine weitergehende Untersuchung des vermittelten Verständnisses wirtschaftlicher Akteur_innen (Stichworte *Homo oeconomicus* und Nutzenmaximierer) hingegen unterlasse ich aus Platzgründen. Ich werde sie an anderer Stelle nachtragen.¹³

Selbstverständlich wird das von mir gewählte Forschungsdesign keinen *automatischen* Schluss auf andere Lehrbücher zulassen. Erst nachfolgende Untersuchungen werden zeigen können, inwieweit die Formen der Beeinflussungen, wie sie in den Lehrbüchern von Samuelson/Nordhaus und Mankiw vorliegen, tatsächlich selbst als standardsetzend für die ökonomischen Lehrbücher insgesamt angesehen werden können. Wichtig ist mir deshalb, gleich zu Beginn auf den Sinn und Zweck der in dieser Studie durchgeführten beispielhaften Textanalysen hinzuweisen: David Snowden, der auf dem Feld des Wissensmanagements forscht, führt einen meines Erachtens bedeutenden Unterschied zwischen *categorization frameworks* und *sense-making frameworks* ein (vgl. etwa Kurtz/Snowden 2003): Erstere dienen dazu, Kategorien festzulegen und sodann bestimmte Dinge oder Prozesse in diese feststehenden Kategorien einzuordnen. In meinem Falle hieße dies, danach zu streben, von den Beispielen Samuelsons und Mankiws auf eine allgemeine Kategorie ‚Lehrbücher‘ zu schließen und sodann andere Lehrbücher (im Extremfall ohne weitere Überprüfung) in diese Kategorie einordnen zu wollen. *Sense-making frameworks* verfolgen hingegen ein anderes Ziel: Sie dienen dazu, Beispiele dergestalt zu geben, dass Menschen sich mit ihrer Hilfe selbst ein Urteil bilden und von Fall zu Fall

¹² Vgl. <http://scholar.harvard.edu/mankiw/biocv> (Zugriff: 08. April 2017).

¹³ Es ist geplant, auf der Grundlage dieser Studie eine nochmals überarbeitete und ergänzte Monographie zu erstellen, die ebenfalls 2017 erscheinen soll.

eigenständig entscheiden lernen können, was genau sie unter einem bestimmten allgemeinen Konzept und seinen spezifischen Ausprägungen verstehen wollen. Genau im Sinne dieser *sense-making frameworks* versuche ich in der vorliegenden Studie vorzugehen: Es kommt mir weniger auf einen empirischen oder theoretischen Beweis gleichsam einer bestimmten ‚Natur‘ ökonomischer Lehrbücher an, der fortan pauschal Bestand haben könnte. Stattdessen möchte ich Sie als Leserinnen und Leser durch detaillierte Einzelstudien befähigen, sich zukünftig selbst Urteile gerade auch von anderen Beispielen der ökonomischen Lehrbuchliteratur zu bilden und so von Ihrer eigenen kritischen Vernunft Gebrauch zu machen.

Samuelson wird mittlerweile oft mit dem folgenden Ausspruch zitiert: „My interest was not so much in dollars as in influencing minds“ (etwa in Gottesman et al. 2005, S. 98). Mir geht es in dieser Studie weniger darum, ein für alle Mal zu zeigen, dass Samuelson dieses Interesse in seinem Lehrbuch um- und durchzusetzen verstand, und dies sodann pauschal als repräsentativ für eine ganze Zunft an Lehrbuchautor_innen zu deklarieren. Insgesamt kommt es mir nicht so sehr auf ein neues Faktenwissen an, sondern darauf, ein genaueres Verständnis dafür zu wecken, *wie* eine Beeinflussung im Rahmen der ökonomischen Bildung geschehen kann. Dies hat einen einfachen Grund: Verstehen wir nämlich dieses *Wie*, so ist der erste Schritt getan, um einer Manipulation unseres Denkens, ja unserer gesamten Wahrnehmung entgegenzutreten. Denn eine solche Manipulation ist nur möglich, solange sie verdeckt verläuft.

Jeder von uns vermag Licht ins Dunkel möglicher Beeinflussung zu bringen, und genau hierfür möchte ich einige wichtige Werkzeuge des Denkens bereitstellen. Alle diese Werkzeuge, so meine Hoffnung, zeichnet die gemeinsame Eigenheit aus, (wieder) zu einer Reflexion des eigenen Denkens, also einem Denken des Denkens selbst zu befähigen – auch und gerade in jenen Bereichen, die ansonsten oftmals im Unbewussten verborgen bleiben. So können sie vielleicht helfen, der oben zitierten Absicht von Samuelson („influencing minds“) etwas entgegenzusetzen und von der unabdingbaren Freiheit, kritisch denken zu wollen und zu können, (wieder) Gebrauch zu machen.

2 Wissenschaftliche Objektivität und neoklassische Theorie

Die neoklassische Theorie wurde in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts begründet. Bis heute gilt sie als den ökonomischen Mainstream prägende theoretische Strömung – auch und gerade unter Kritiker_innen, worauf ich einleitend bereits verwiesen habe. Im Verlaufe dieser Studie wird sich zeigen, dass dieser prägende Einfluss zumindest für die ökonomische Standardbildung nicht nachgewiesen werden kann, insofern man unter der Neoklassik eine theoretische Strömung versteht, die sich dezidiert an den mathematisch-mechanischen Wissenschaften und deren Anspruch an Objektivität orientiert. Richtig ist, so wird mein Argument lauten, dass die heutige ökonomische Standardlehre an die Objektivität der Neoklassik als ihre vermeintliche Autorität appelliert (ohne dabei zugleich die Neoklassik als solche explizit zu benennen), um gleichsam unter dem Deckmantel fortschrittlicher Wissenschaftlichkeit eine Beeinflussung der Meinungsbildung von Studierenden vorzunehmen. Doch haben die erkenntnistheoretischen Standards, die sie vermittelt, mit denen wissenschaftlicher Objektivität nichts oder doch kaum mehr etwas zu tun.

Um diese Thesen zu untermauern, werde ich in diesem Kapitel zunächst die Objektivität als Wissenschaftsideal der Neoklassik explizit offenlegen und sodann im folgenden Kapitel 3 diskutieren, welche Formen weitgehend unbewusster gedanklicher Deutungsrahmen diese Objektivität impliziert. Sodann werde ich in den nachfolgenden Kapiteln 4 und 5 die wesentlichen Unterschiede zur ökonomischen Standardbildung, wie sie in den einführenden Lehrbüchern der Volkswirtschaftslehre vermittelt wird, schrittweise sichtbar machen.

Wichtig scheint mir eine dezidierte Auseinandersetzung mit dem Erkenntnisideal der neoklassischen Theorie, da ein wirkliches Wissen um den eigentlichen Inhalt und Sinn sowie um Formen und Grenzen wissenschaftlicher Objektivität in der ökonomischen Standardbildung zu meist nicht mehr vermittelt wird. Auch scheint mir in der Forschung eine ausdrückliche Auseinandersetzung mit der Objektivität als Ideal des wissenschaftlichen Erkenntnisprozesses, wie sie sich in neueren wissenschaftshistorischen Studien (so etwa das Werk *Objektivität* von Daston und Galison aus dem Jahre 2007) für den Bereich der Naturwissenschaften findet, im Hinblick auf die Neoklassik nicht im ausreichenden Maße vorzuliegen (vgl. aber etwa Mirowski 1989). Die dadurch entstehende Lücke suche ich im Folgenden skizzenartig zu schließen. Dabei geht es mir insbesondere darum zu zeigen, wie Objektivität beansprucht, das *Wie* des Denkens (und nicht allein dessen Gegenstand) und, nochmals grundlegender, die gesamte Haltung der Wissenschaftler_innen im Sinne einer *epistemischen Tugend* (vgl. Daston/Galison 2007) umzuformen. Vor diesem Hintergrund wird sichtbar werden, dass eine starke Welt- und Wirklichkeitsferne dezidiert Bestandteil des Ideals wissenschaftlicher Objektivität ist. Dies trifft auf die reinen Naturwissenschaften und die reine Mathematik ebenso zu wie auf die Neoklassik, die sich explizit an ersteren orientiert. Dabei stellt diese Ferne allerdings eine *bewusst* gepflegte und gewollte Tugend dar, und diese Bewusstheit wiederum sollte jeglicher unkritischen, weil quasiautomatischen, unwillkürlichen Anwendung oder Übertragung wissenschaftlicher Erkenntnisse auf die Realität Einhalt gebieten können. Deshalb lässt sich die Weltfremdheit, wie

sie die wissenschaftliche Objektivität verlangt, nicht als einziges Argument dafür verwenden, den in der Einleitung genannten Vorwurf einer Indoktrination von Studierenden zu rechtfertigen. Hierfür muss stattdessen, so soll in den nächsten Kapiteln gezeigt werden, die Rolle des Unbewussten in der und für die ökonomische Wissenschaft insgesamt und dessen Umbildung im Rahmen der ökonomischen Bildung insbesondere herausgearbeitet werden.

2.1 Objektivität als Ideal der ‚reinen Wissenschaften‘

Blickt man auf die verschiedenen Begründer der neoklassischen Theorie im 19. Jahrhundert, so fällt eine Gemeinsamkeit unmittelbar auf: ihr Ziel, die Wirtschaftswissenschaft (oder Politische Ökonomie, wie sie damals noch hieß) trotz ihrer Eigenschaft, Sozialwissenschaft zu sein, nach dem Vorbild der reinen Naturwissenschaft und reinen Mathematik umzugestalten. Besondere Bedeutung kommt dabei der reinen Mechanik zu: Léon Walras, französischer Mitbegründer der neoklassischen Theorie, ist etwa überzeugt: „The pure theory of economics is a science which resembles the physico-mathematical sciences in every respect“ (Walras 1954, S. 71). William Stanley Jevons, englischer Mitbegründer, meint: „If a science at all, it [political economy] must be mathematical because it deals with quantities of commodities“ (Jevons 1913, S. 759). Vilfredo Pareto, italienischer Mitbegründer, konstatiert, dass die ökonomische Theorie sich durch den intensiven Gebrauch mathematischer Formeln „die Strenge rationaler Mechanik aneignen könne“ (zitiert in Mirowski 1989, S. 221). Auf der Suche nach dem Erkenntnisideal der neoklassischen Theorie sollte man sich also zunächst jenem der reinen Naturwissenschaft und Mathematik zuwenden, wie sie im 19. Jahrhundert vorherrschte. Dieses aber ist jenes der Objektivität.

Richtig ist, dass Objektivität häufig mit einem simplen Realismus gleichgesetzt wird. Man gibt sich überzeugt, dass die ‚objektiven Gesetze‘, welche etwa die reine Mechanik erfasst, an und für sich in der Natur vorlägen, also in einem ontologischen Sinne existierten.¹⁴ Doch ist eine solche Position erkenntnistheoretisch bestenfalls naiv.¹⁵ Denn der wissenschaftlichen Objektivität geht es keineswegs darum, die Dinge zu sehen, ‚wie sie (wirklich) sind‘.¹⁶ Es gilt stattdessen:

„Objektiv sein heißt, auf ein Wissen auszusein, das keine Spuren des Wissenden trägt – ein von Vorurteil oder Geschicklichkeit, Phantasievorstellungen oder Urteil, Wünschen oder Ambitionen unberührtes Wissen. Objektivität ist Blindsehen“ (Daston/Galison 2007, S. 17).¹⁷

Objektivität bezieht sich damit weniger auf ontologische denn auf epistemologische Dimensionen:

¹⁴ Ich werde dies in den nachfolgenden Kapiteln an Beispielen aus den ökonomischen Lehrbüchern zeigen.

¹⁵ Vgl. zum Begriff des ‚naiven Realismus‘ ausführlich Döring 1890.

¹⁶ Daston und Galison unterscheiden genauer zwischen ‚mechanischer Objektivität‘ und ‚struktureller Objektivität‘; ein Unterschied, auf den ich aus Platzgründen hier nicht eingehe. Es sei hier nur darauf verwiesen, dass es sich bei der neoklassischen Theorie um eine Form struktureller Objektivität handelt. Zu den beiden Konzepten vgl. Daston/Galison 2007.

¹⁷ Vgl. zum Blindsehen auch Zeyer 2016.

„Die Objektivität ist ein Verfahren des Verstandes. Es sind Überzeugungen und Einstellungen, die im primären Sinne objektiv sind; die Wahrheiten, die man auf diesem Wege gewinnt, nennen wir nur in einem derivativen Sinne objektiv“ (Nagel 2015, S. 12).

Dieses Verfahren des Verstandes stellt an die menschliche Erkenntnis einen Anspruch, den Thomas Nagel mit dem Oxymoron „Der Blick von nirgendwo“ auf den Punkt bringt (vgl. Nagel 2015). Das Kernelement der Objektivität, wie sie insbesondere seit dem 19. Jahrhundert als Wissenschaftsideal ausgebildet, gepflegt und gegenüber anderen Idealen verteidigt wird, besteht darin, im Erkennen eine größtmögliche Distanz zu *jeglicher Form menschlicher Erfahrung* aufzubauen. Am ehesten lässt sich diese Distanzierung nicht von ihrem Ziel oder Endpunkt her verstehen, sondern von dem, was sie zu bekämpfen, also hinter sich zu lassen versucht. Objektivität, so zeigen Daston und Galison umfassend in ihrer gleichnamigen Studie, fordert eine Erkenntnispraxis, bei der Wissenschaftler_innen allen Formen subjektiver Wahrnehmung zu entsagen haben – und dies in immer weiter gehenden Schritten (vgl. Daston/Galison 2007). Nagel formuliert es so:

„Eine Auffassungs- oder Denkweise ist objektiver als eine andere, wenn sie in geringerem Maße von Besonderheiten der konstitutionellen Ausstattung eines Individuums und seiner Stellung in der Welt abhängig ist oder von Besonderheiten der Gattung, der dieses Wesen angehört: Je umfangreicher das Spektrum der Typen von Subjektivität, die zu einer bestimmten Art des Verstehens fähig sind, je weniger ein solches Verstehen auf besondere subjektive Erkenntnisvermögen angewiesen ist, um so objektiver ist es auch; und ein Standpunkt, der im Verhältnis zur persönlichen Auffassung eines Individuums objektiv ist, kann im Verhältnis zu einem entlegeneren theoretischen Standpunkt subjektiv sein“ (Nagel 2015, S. 13-14).

Dies bedeutet, dass Begriffe, in denen und mit denen wir denken, mit (möglichst) keiner Wahrnehmung in Beziehung stehen sollen, die wir aus Erfahrung bilden: Sie sollen nicht aus dieser Wahrnehmung gebildet werden und, was mindestens genauso wichtig ist, sie sollen auch nicht durch diese Wahrnehmung verändert oder revidiert werden können. Unser Verstand hat sich einer Begrifflichkeit zu bedienen, „welche nicht an spezifisch menschliche Wahrnehmungsformen gebunden ist“ (Nagel 2015, S. 29). Er kann umso besser tätig werden, je formaler und, was für die Ökonomie als Wissenschaft heutzutage entscheidend ist, mathematischer er wird. Der Fluchtpunkt objektiver Erkenntnisleistung liegt gewissermaßen darin, *jenseits aller Erfahrung* rein mit Begriffen zu argumentieren, die ihrerseits durch nichts definiert und miteinander verbunden sind als durch rein logische Operationen, oder aber – ebenfalls jenseits aller Erfahrung – mit rein mathematischen Formeln zu hantieren, also mit Variablen und Funktionen *zu rechnen*. Hinsichtlich der Mathematik macht dies Carl B. Boyer in seiner Studie über die Geschichte der Differential- und Integralrechnung deutlich, wie sie auch und gerade den Grundstein der neoklassischen Theorie darstellt:

„There was [in the eighteenth century] rapidly developing a very successful algebraic formalism, vigorously fostered by Euler and Lagrange. This led, in the nineteenth century, to a view of mathematics which non-Euclidean geometry had strongly suggested – a postulation system independent alike of the world of sense experience and of any dictates resulting from introspection. The calculus became free to adopt its own premises and to frame its own definitions, subject only to the requirement of an inner consistency. The existence of a concept depended only upon a freedom of contradiction in the relations into which it entered. The bases of the

calculus were then defined formally in terms only of number and infinite aggregates, with no corroboration through an appeal to the world of experience either possible or necessary“ (Boyer 1949, S. 305).

Wichtig ist, dass das Bewusstsein in der objektiven Erkenntnis trotz aller Erfahrungsferne nicht ausgeschaltet ist. Für rein logische und mathematische Operationen braucht es im Gegenteil ein hohes Maß an Aufmerksamkeit des rational arbeitenden Verstandes. Nur soll dieser, soweit es irgend möglich ist, auf alle (subjektiven) Wahrnehmungsaspekte verzichten bzw. diese selbst in die Dimension eines gewissermaßen reinen Bewusstseins verlagern:

„Eine kontinuierliche Progression unserer Objektivität kann uns zu einer Auffassung der Realität führen, die sich von der bloß persönlichen oder von der bloß menschlichen Perspektive immer weiter entfernt“ (Nagel 2015, S. 15).

Oder wie Albert Einstein formuliert: „Der ‚objektive Faktor‘ ist die Gesamtheit derjenigen Begriffe und Begriffsbeziehungen, die im Gegensatz zu Wahrnehmungen als unabhängig von der Erfahrung gedacht werden“ (zitiert in Daston/Galison 2007, S. 323).

„Es liegt das Kriterium für Objektivität in der Struktur der Theorie selbst [...], das heißt, in einer formalen Eigenschaft des idealen Schemas, die Korrespondenz mit der Realität vorgibt“ (Daston/Galison 2007, S. 322). Dieses Kriterium einzulösen, ist nicht einfach, es erfordert komplizierte rationale Vorgänge. Diese Kompliziertheit ist aber nicht mit jener Aufgabe zu verwechseln, komplexe Interrelationen von Mensch und Welt (einschließlich des wissenschaftlich Beobachtenden) in ihrer Alltäglichkeit und Erfahrungsabhängigkeit reflexiv zu erfassen. Sie bezieht sich ausschließlich auf Aufgaben, wie sie nur der reine, von der Welt weitestgehend abgetrennte (logische oder mathematische) Verstand bewältigen kann. Einer objektiven Wissenschaft muss also daran gelegen sein, diesen Verstand fortwährend genauer zu schulen, damit dieser immer ausgefeilter rechnen und die Gegenstände seines Denkens in einer eigenen, weltunabhängigen Vorstellungswelt schaffen kann. Alle anderen menschlichen (Wahrnehmungs-)Fähigkeiten sind hingegen zu negieren und auszuschließen. Sie haben in einer Schulung wissenschaftlicher Objektivität nichts zu suchen:

„Nur auf den kleinen Splitter des denkenden Wesens kam es an, der übrig blieb, wenn alle Erinnerungen, Sinneseindrücke, alle Überlegenheit, alle Mängel, Individualität tout court weggestrichen waren – alles außer die Fähigkeit, ‚ein Argument vorzubringen, das für jeden individuellen Geist so wahr ist wie für den eigenen‘“ (Daston/Galison 2007, S. 319).

Wissenschaftliche Objektivität stellt also nicht einfach eine neutrale Perspektive auf die Welt dar. Sie ist, durchaus im moralischen Sinn, ein Ideal, an dem sich Wissenschaftler_innen *auszurichten*, ja in dem sie sich *einzurichten* haben. Objektivität ist, um einen Begriff von Daston und Galison aufzugreifen, *epistemische Tugend*. Als solche entscheidet sie nicht nur darüber, was Wissenschaftler_innen als legitimes Erkenntnisobjekt gelten darf. Auch bestimmt sie, wie sich der bzw. die Erkennende gegenüber dem bzw. der Erkennenden positionieren und welche Eigenschaften er oder sie dafür in sich selbst kultivieren oder gar erst erzeugen muss:

„Der Beherrschung wissenschaftlicher Praktiken wird unvermeidlich mit Selbstbeherrschung verknüpft, mit der gewissenhaften Arbeit an einer bestimmten Ausprägung des Selbst. Und

wo das Selbst als Bildner und Bildwerk zugleich gesehen wird, kommt die Ethik ins Spiel, ob man will oder nicht (...) Epistemische Tugenden werden mit Recht so genannt: Sie sind Normen, die ebenso durch Berufung auf ethische Werte wie auf ihre pragmatische Wirksamkeit beim Wissensgewinn verinnerlicht und verstärkt werden“ (Daston/Galison 2007, S. 42-43).

Die vielleicht wichtigste epistemische Tugend im Rahmen wissenschaftlicher Objektivität lautet: Verzicht. Verzicht auf alles Wissen um die Welt, in der wir leben, und Verzicht auf alles Wissen um uns selbst als lebendige Wesen. Kurz: „Verzicht auf alles außer dem Denken“ (Daston/Galison 2007, S. 318). Es geht, mit dem Statistiker Karl Pearson gesprochen, um nicht weniger als „Selbstausslöschung“ (zitiert in Daston/Galison 2007, S. 318). Damit geht insbesondere ein Verlust an Mitgefühl einher, sowohl in einem moralischen als auch in einem erkenntnistheoretischen Sinne. Bei Adam Smith bezeichnete die *sympathy* etwa noch die Fähigkeit, sich „in die Situation und den Charakter eines anderen hineinversetzen, um mit Rückgriff auf unsere eigenen emotionalen Erfahrungen seine Gefühle nachzuempfinden“ (Ronge 2015, S. 180-81). Aus ihr sollten sodann die wesentlichen Erkenntnisse über die (soziale) Welt gewonnen werden. Im Zeitalter wissenschaftlicher Objektivität vermag eine solche *sympathy* keine Rolle mehr zu spielen.¹⁸ Im Gegenzug lockt, gleichsam als Belohnung, eine Art „Paradies“; ein Paradies „voller Freunde, die nicht verlorengehen“, mit „Menschen meiner Art, weitgehend losgelöst vom Momentanen und rein Persönlichen, die sich dem Verstehen der Dinge durch Denken verschrieben haben“, wie Einstein es ausdrückt (zitiert in Daston/Galison 2007, S. 318). Ziel ist, kurz gesagt, eine gemeinsame Vorstellungswelt, die, gerade weil sie jenseits alles konkret Erfahrbaren liegt, *jedem* reinen Verstand als mitteilbar gilt und damit eine „kosmische Gemeinschaft“ mit „universeller Harmonie“ ermöglichen soll, ohne auf menschliche Belange in der Alltagswelt Rücksicht nehmen zu müssen (Daston/Galison 2007, S. 319).

Noch ein wenig anders gesagt fordert Objektivität also vom menschlichen Geist eine Weltfremdheit, die nicht einfach einen Zufall oder einen Unfall darstellt, sondern bewusst als *Tugend* zu kultivieren ist. Diese Fremdheit betrifft wesentlich die *Quellen* des Erkenntnisgewinns: Wissenschaftler_innen können versuchen, die Welt etwa mechanisch mit Hilfe mathematischer Formeln zu erklären, „jedoch erst *nachdem* man die Prinzipien der Mechanik selbst anerkannt oder vorausgesetzt hat“, wie Leibniz herausstellt (zitiert in Brodbeck 2009a, S. 35; Hervorhebung: S. G.). Erfahrung darf nicht als Ursprung menschlicher Erkenntnis dienen, weil diese allem Weltbezug zu entsagen hat. Diese Entsagung aber geschieht als bewusst kultivierter Akt: „Selbstverleugnung und eine aktiv gewollte Passivität waren dem Wesen nach bewußte Verhaltensweisen; darin lag ihr moralischer Wert“, schreiben Daston und Galison über die Objektivität im 19. Jahrhundert (Daston/Galison 2007, S. 329).

Richtig ist allerdings, wie etwa Nagel zeigt, dass selbst diese Bewusstheit des eigenen Tuns und Denkens dem Streben nach Objektivität zum Opfer fallen kann. Dies geschieht, wo immer sie selbst unter den Verdacht des bloß Subjektiven zu geraten droht. Unter diesen Umständen kommt es gleichsam zu einer Extremform der Objektivität, bei der die Negation aller erkennt-

¹⁸Zum Begriff der *sympathy* bei Adam Smith und ihrem Verlust in den Wirtschaftswissenschaften vgl. genauer Ötsch 2016.

nisrelevanten Erfahrungsbezüge so groß wird, dass Wissenschaftler_innen um ihre eigene (subjektive) Verneinung aller Erfahrungsbezüge nicht einmal mehr wissen, sondern ohne weitere Selbstreflexion (da diese ja subjektiv wäre) annehmen, die Objektivität „könne *von sich aus* zu einer vollständigen Weltbeschreibung führen, welche die subjektiven Auffassungen zu ersetzen vermag, aus denen sie sich ergeben hat“ (Nagel 2015, S. 14; Hervorhebung im Original). Ich schlage vor, diese Form als *reine Objektivität* zu bezeichnen, insofern sie von einer totalen Negation aller Subjektivität des Erkennenden und des Erkannten *sowie* einer totalen kognitiven Blindheit gegenüber dieser Negation geprägt ist, d. h. selbst die historischen und kulturellen (und damit immer auch ‚subjektiven‘) Kontexte ihrer eigenen Position leugnet und aus dem Bewusstsein verbannt. Unter diesen Umständen bleiben die rationalen Operationen des Verstandes bewusste Leistungen der Erkenntnis; andere Bestandteile der epistemischen Tugend der Objektivität (wie die Distanziertheit zur Welt und die Selbstverleugnung) hingegen werden zu Eigenschaften von Wissenschaftler_innen, die diese zumindest ihrer Genese nach nicht mehr vollständig reflektieren.

2.2 Objektivität in der neoklassischen Theorie

„Economists try to address their subject with a scientist’s objectivity“ (Mankiw 2014, S. 17). In diesem Abschnitt suche ich zu skizzieren, wie das Wissenschaftsideal der Objektivität die neoklassische Theorie prägt. Hierfür beziehe ich mich exemplarisch insbesondere auf den französischen Ingenieur und Ökonomen Léon Walras, einer der wichtigen Begründer der neoklassischen Theorie, und sein Werk *Elemente der reinen Politischen Ökonomie (Éléments d’économie politique pure)* aus dem Jahre 1874 (englische Übersetzung aus dem Jahr 1954).

Walras teilt mit weiteren Begründern der neoklassischen Theorie (etwa Irving Fisher, Vilfredo Pareto und William Stanley Jevons) die Überzeugung, dass die Wirtschaftswissenschaften (oder die Politische Ökonomie, wie sie im 19. Jahrhundert noch hieß) zwar Teil der Sozialwissenschaften sind, sich aber erkenntnistheoretisch am Ideal der Naturwissenschaften, genauer gesagt den *reinen* Naturwissenschaften zu orientieren haben: Die reine Theorie der Wirtschaft, so zitierte ich Walras bereits, soll eine sein, „die den physikalisch-mathematischen Theorien in jedem Aspekt entspricht“ (Walras 1954, S. 71). Kurz gesagt erhält so das Ideal wissenschaftlicher Objektivität, von dem eben die Rede war, Einzug in die ökonomische Wissenschaft – und damit auch die Forderung nach einer vollständigen Unabhängigkeit ökonomischer Erkenntnis von allen Erfahrungsbezügen. Sprachliche Vielfalt und das permanente Ringen um den richtigen Ausdruck des Wandels und der Ordnung sozialer Erfahrungswelten, so fordern es die Neoklassiker, sollen zugunsten eines klaren, gegenüber jeder Erfahrung invarianten mathematischen Formelinstrumentariums abgeschafft werden. Walras teilt dieses Ziel etwa mit Irving Fisher:

„The truth is, most persons, not excepting professional economists, are satisfied with very hazy notions. How few scholars of the literary and historical type retain from their study of mechanics an adequate notion of force!“ (Fisher 1892, S. 3)

Auch Vilfredo Pareto, italienischer Mitbegründer der Neoklassik, greift alle verbalen und erfahrungsbezogenen Wissensvollzüge frontal an:

„Strange disputes about predestination, about the efficacy of grace, etc., and in our day incoherent ramblings on solidarity show that men have not freed themselves from these day-dreams which people have got rid of in the physical sciences, but which still burden the social sciences. ... Thanks to the use of mathematics, this entire theory [...] rests on no more than one fact of experience, that is on the determination of the quantities of goods which constitute combinations between which the individual is indifferent. The theory thus acquires the rigor of rational mechanics“ (zitiert in Mirowski 1989, S. 221).¹⁹

Doch was bedeutet es tatsächlich, objektiv über wirtschaftliche und damit soziale Phänomene zu denken? Wie muss sich die menschliche Erkenntnis und Haltung entsprechend formen? Wie lässt sich das Ideal wissenschaftlicher Objektivität in der Ökonomie erreichen?

Die *Elemente der reinen Politischen Ökonomie* von Walras machen deutlich, wie die neoklassische Theorie versucht, alltägliche Erscheinungsformen der Wirtschaft unmittelbar in *mathematische Phänomene* umzudeuten. Dabei ist sich Walras klar, dass der Ausgangspunkt hierfür in jenem Element wirtschaftlicher Erfahrung zu suchen ist, das seinerseits bereits quantitativer Natur ist: dem Verhältnis von Gütermengen und Preisen.

„Wheat is worth 24 francs a hectoliter. We observe, now, that this phenomenon is mathematical in character as well. [...] This phenomenon is so clearly mathematical in character that I shall proceed *immediately* to state it in terms of an equation and thereby give it its *true expression*“ (Walras 1954, S. 69-70; Hervorhebung: S. G.).

„Wheat is worth 24 francs a hectoliter“: Diese Aussage weist noch unmittelbare Bezüge zur Erfahrungswelt wirtschaftlichen (genauer gesagt: kaufmännischen) Handelns auf. Diesen letzten Rest sucht Walras – und die gesamte Neoklassik folgt ihm darin – auch noch zu tilgen, indem er sie in die Sprache der Mathematik übersetzt: „ $v_b=24 \text{ francs}$ “ (Walras 1954, S. 69). Damit werden nun selbst Gütermengen weitestgehend aus ihren geschichtlichen und lebensweltlichen Bezügen gerissen. Ohne nach ihren sinnstiftenden Ursprüngen zu fragen, wird ihre Beziehung in mathematische Gleichungen überführt, deren Struktur ausdrücklich nicht aus der Welt der Wirtschaft stammt, sondern aus der Welt der reinen Mathematik:

„Walras insists that there exists a limited subset of economic phenomena that are capable of passing muster as the objects of pure scientific inquiry: They were the configurations of prices in a regime of perfect competition. It is the existence of these pure relationships that justifies, and indeed, for Walras, demands, the application of the *same* mathematical techniques as those deployed in mid-nineteenth-century physics [...] The assertion was made that the physico-mathematical science of the Elements uses precisely the identical mathematical formulas“ (Mirowski 1989, S. 220).

¹⁹ Man beachte hier die klar (ab)wertende Sprache. Sie deutet darauf hin, dass innerhalb des Ideals wissenschaftlicher Objektivität zwar ‚neutral‘ und allein den Regeln der reinen Logik oder des rein rechnenden Verstandes gemäß argumentiert werden mag, dieses Ideal aber selbst eine epistemische Tugend darstellt, die gegen andere Tugenden wertend abgegrenzt und ins positive Licht gerückt wird. ‚Wertfreiheit‘ gilt also allenfalls gegenüber den Objekten der Erkenntnis, nicht aber bezüglich der Erkenntnisform selbst.

Auf diese Weise soll es die Ökonomie der *reinen Naturwissenschaft* gleich tun, die ihrerseits vollständig mathematisch formuliert ist. Dabei geht es Walras und den anderen Begründern der Neoklassik um die Forderung, auf *exakt* gleiche Weise, d. h. mit *ein und demselben* Formelinstrumentarium zu rechnen wie die reine Mathematik. Den Aktivitäten des rechnenden Verstandes wird damit absoluter Vorrang sowohl vor *jeder* Beobachtung konkreter Realitätsbezüge als auch vor *jedem* (handlungspraktischen) Umgang mit diesen Bezügen eingeräumt:

„Pure mechanics surely ought to precede applied mechanics. Similarly, given the pure theory of economics, it must precede applied economics; and this pure theory of economics is a science which resembles the physico-mathematical sciences in every respect. This assertion is new and will seem strange; but I have just proved it to be true, and I shall elaborate the proof in what follows“ (Walras 1954, S. 71).

Folgen wir der Neoklassik, so suche ich hier am Beispiel Walras' deutlich zu machen, so muss uns alles entweder als Funktion oder als Variable erscheinen. Alles, was unseren bewussten Verstand beschäftigt, sollen gesetzmäßige Zusammenhänge (eben Funktionen) oder inhaltslose Quantitäten (eben Variablen) sein, die sich diesem Zusammenhang widerstandslos fügen. Aussagen wie „ $v_b=24 \text{ francs}$ “ stellen eine bereits weitestgehend von allen subjektiven Erfahrungen bereinigte Grundlage dar, bei der allein noch die Währungseinheit (*franc*) einen lebensweltlichen Bezug aufweist. Sodann wird auf der Grundlage solcher Aussagen im Bereich der rein abstrakten, erfahrungsunabhängigen Erkenntnis gleichsam eine neue, objektive Welt geschaffen, deren funktionale Gesetzmäßigkeiten nichts mit realen Erscheinungen zu tun haben, sondern der reinen Mathematik entlehnt sind. So entstehen gleichsam mathematische Scheinwelten, die etwa von *Angebotsfunktionen* besiedelt sind, welche auf ‚vollkommenen Märkten‘ – ebenfalls reine Gleichungssysteme – auf *Nachfragefunktionen* treffen, sodass ein ‚Gleichgewicht‘ – ebenfalls ein streng mathematisch definierter Begriff – entsteht.

Kurz gesagt vermag die reine Theorie der Ökonomik so tatsächlich weitestgehend objektiv zu werden. Denn hier entscheidet allein die mathematische Logik über Richtig und Falsch, und dies gänzlich *a priori*. Den Gesetzen dieser Logik hat sich alles zu Erkennende zu fügen, zugleich aber sind diese Gesetze auch nur in der menschlichen Erkenntnis. Oder anders: Der rechnende Verstand kann alles *in* den Grenzen dieser Gesetze erfassen, nichts aber über die Existenz dieser Gesetzmäßigkeiten außerhalb der Welt reinen Denkens aussagen. Alfred Schütz etwa hat dies sehr klar erkannt (und dies nicht in kritischer Absicht):

„Der Sozialwissenschaftler löst sich aber von seiner biographischen Situation in der Sozialwelt mit dem Entschluss, die desinteressierte Einstellung des wissenschaftlichen Beobachters anzunehmen [...] Der Wissenschaftler hat sich entschieden, einen Plan wissenschaftlicher Arbeit zu verfolgen, geleitet durch ein desinteressiertes Suchen nach der Wahrheit in Übereinstimmung mit vorgegebenen Regeln, wissenschaftliche Methode genannt: so betritt der Wissenschaftler ein Gebiet vor-geordneten Wissens, den *Corpus* seiner Wissenschaften“ (Schütz 1971, S. 42-43).

Was dies etwa für das ökonomische Menschenbild (den viel zitierten *Homo oeconomicus*) bedeutet, vermag ein weiteres Zitat von Schütz deutlich zu machen:

„Diese Modelle von Handelnden sind jedoch keine menschlichen Wesen, die in ihrer biographischen Situation in ihrer alltäglichen Sozialwelt leben. Genau genommen haben sie überhaupt keine Biographie oder Geschichte; sie sind in eine Situation gesetzt worden, die nicht von ihnen, sondern von ihrem Schöpfer, dem Sozialwissenschaftler definiert wurde. Er hat diese Figuren, diese Homunculi, geschaffen, um sie nach seinen Vorstellungen manipulieren zu können“ (Schütz 1971, S. 46-47).

Wie in der Einleitung zu dieser Studie skizziert, wird spätestens seit Ausbruch der anhaltenden Finanz- und Währungskrisen in den Jahren 2008/2009 von vielen Seiten immer wieder die Weltfremdheit der ökonomischen Lehre beklagt. Hier wird deutlich, dass diese Weltfremdheit zwar tatsächlich problematisch sein mag, aber aus geistesgeschichtlicher Perspektive jedenfalls keinen Zufall oder Unfall darstellt. Sie ist ausdrückliches *wissenschaftliches Programm* einer Wirtschaftswissenschaft, die für sich den Anspruch erhebt, es in Sachen Objektivität der Mathematik und den reinen Naturwissenschaften gleichzutun. Wo immer die Neoklassik verlangt, abstrakt zu rechnen, *müssen* die Kriterien über Richtig und Falsch vollständig unabhängig von allen Lebensbezügen und von unserem Wissen um diese Bezüge werden. Denn die rein mathematische Theorie *soll* eine Welt begründen, die unser bewusster Verstand an und für sich schaffen kann – und zugleich schaffen *muss*. Nochmals Schütz:

„Die Figur existiert und handelt nur durch die Gnade des Wissenschaftlers; sie kann nicht anders als zu dem Zwecke handeln, die ihr die Weisheit des Wissenschaftlers vorgezeichnet hat. [...] Eine totale Harmonie ist im voraus zwischen dem determinierten Bewußtsein der Figur und der vorkonstruierten Umwelt, in der sie frei handeln soll, festgelegt und gestattet rationale Auswahl durch rationale Entscheidungen Diese Harmonie ist nur möglich, da sowohl die Figur als auch ihre reduzierte Umwelt eine Schöpfung des Wissenschaftlers sind. Und hält er sich an die Prinzipien, die in bisher gelehrt haben, so wird der Wissenschaftler in der Tat in dem so geschaffenen Universum die perfekte Harmonie finden, die er selbst begründet hat“ (Schütz 1971, S. 53-54).

In ökonomischen Lehrbüchern ist häufig zu lesen, ökonomische Modelle seien wie Landkarten, welche die wesentlichen Aspekte der Realität hervorheben und die unwichtigen ausblenden (vgl. etwa Varian 1991, S. 1). Das ist zumindest in Bezug auf die neoklassische Theorie und ihren eigenen Anspruch, objektive Wissenschaft nach dem Vorbild der reinen Mathematik zu betreiben, irreführend. Denn diese Theorie schafft kein Abbild der Realität, sondern sucht ein neues, eigenes Reich des Denkens zu begründen, in dem sich der logische Verstand frei von jedem Bezug zur Realität neue Welten schaffen und in diesen bewegen soll. Es gilt hier analog, was Boyer über die Mathematik schreibt:

„Mathematics is neither a description of nature nor an explanation of its operations; it is not concerned with physical motion or with metaphysical generation of quantities. It is merely symbolic logic of possible relations, and as such is concerned with neither approximate nor absolute truth, but only with hypothetical truth. That is, mathematics determines what conclusions will follow logically from given premises“ (Boyer 1949, S. 308).

Um diese Welt *jenseits der Erfahrung* zu betreten und in ihr erfolgreich agieren zu können, müssen angehende Ökonom_innen sich von jeglicher spezifischen, erfahrungsabhängigen Kenntnis wirtschaftlicher Objekte ebenso reinigen wie von jeder persönlichen Eigenheit ihres Ichs, d. h. des erkennenden Subjekts selbst. Sie müssen, wie es Mankiw formuliert, leiden-

schaftslos werden (vgl. Mankiw 2014, S. 17). Insbesondere müssen sie, um ein letztes Mal Schütz zu zitieren, gleichgültig, ja kühl und distanziert gegenüber ihren eigenen Erfahrungswelten (und ebenso den Welten anderer) werden.²⁰

„Diese Einstellung des Sozialwissenschaftlers ist die eines bloß desinteressierten Beobachters der Sozialwelt. Er ist nicht in die beobachtete Situation einbezogen, die ihn nicht praktisch, sondern nur kognitiv interessiert. Sie ist nicht Schauplatz seiner Tätigkeiten, sondern nur der Gegenstand seiner Kontemplation. Er handelt in ihr nicht und hat kein vitales Interesse am Ergebnis seines Handelns; keine Hoffnungen und Befürchtungen verknüpfen sich mit den Konsequenzen seines Handelns. Er schaut auf die Sozialwelt mit demselben kühlen Gleichmut, mit dem der Naturwissenschaftler die Ereignisse in seinem Laboratorium verfolgt“ (Schütz 1971, S. 41-42).

In seiner Studie *More Heat than Light* zeigt Philip Mirowski auf, dass sich die Begründer der neoklassischen Theorie zwar sehr bewusst die reine Mathematik und die reine Mechanik zu ihren Leitwissenschaften erwählten, sich aber der epistemologischen Implikationen dieser Entscheidung eher nicht vollständig bewusst waren (vgl. Mirowski 1989, S. 193-275).²¹ Stimmt diese Einschätzung, so ließe sich das erkenntnistheoretische Ideal neoklassischer Theorie als eines der reinen Objektivität im vorgenannten Sinne bezeichnen: Sie wäre geprägt von einer Negation aller Subjektivität und zugleich von einer kognitiven Blindheit gegenüber dieser Negation und ihren historischen wie erkenntnistheoretischen Wurzeln.

Diese Blindheit aber besagt – und dies wird im weiteren Verlauf der Studie entscheidend sein – nicht, dass sich die Begründer der Neoklassik der Regeln, durch welche sie die totale Weltfremdheit ihrer Theorien konstituierten, nicht bewusst gewesen wären. Im Gegenteil mussten sie sich die Regeln (reinen) mathematischen Denkens *explizit* aneignen, um innerhalb der Grenzen derselben die richtigen Schlüsse ziehen zu können. Ein rechnender Verstand, so trivial es klingen mag, muss über die Fähigkeit zur mathematischen Analyse verfügen, ja er muss allein durch diese explizit konstituiert sein. Dies aber ist ihm nur auf bewusste Art und Weise möglich. Daraus ergibt sich unmittelbar ein zentrales Aufgabenfeld für die ökonomische Bildung, wollte sie (reine) Objektivität lehren: Ihre Schulung auf dem Feld rein rationaler Argumentation, insbesondere im Bereich der Mathematik, müsste möglichst umfassend und vollständig sein. Dazu gehörte insbesondere, die wesentlichen Voraussetzungen der Modellierung, d. h. der Konstruktion von Modellwelten – etwa der Differentialrechnung im Bereich der Nutzen- und Gewinnmaximierung – explizit anzugeben, um damit den Raum reinen mathematischen Denkens korrekt zu umgrenzen und von aller Erfahrungswelt sorgfältig abzugrenzen. So weisen die Grundlagenwerke der Neoklassiker selbst etwa auf die Voraussetzungen der Stetigkeit und Integrierbarkeit von Funktionen ebenso hin wie auf die Tatsache, dass die Variablen

²⁰ Wie sehr eine objektive Wirtschaftswissenschaft auch und gerade eine Leidenschaftslosigkeit und eine Mitleidlosigkeit erfordert, diskutiere ich ausführlicher in: Graupe 2014.

²¹ „Indeed, none of the conventional triumvirate of Jevons, Walras, and Menger understood the energy concept with any degree of subtlety or depth, but this need not have stopped them from the appropriation of some part of physics, only later to discover that its implications stretched far beyond anything they might have imagined“ (Mirowski 1989, S. 222).

dem Zahlenbereich der reellen Zahlen (welche die rationalen und irrationalen Zahlen umfassen) entstammen müssen.

Wie ich im übernächsten Kapitel argumentieren werde, vermag gerade das Fehlen dieser expliziten Schulung des bewussten rechnenden Verstandes in ökonomischen Standardlehrbüchern als ein Hinweis darauf dienen, dass diese auf eine andere Form der Erkenntnisbildung abzielen, die im Gegensatz zur Neoklassik eben nicht dem Ideal wissenschaftlicher Objektivität dient.

3 Die Rolle des Unbewussten für die neoklassische Theorie

„Der ‚objektive Faktor‘ ist die Gesamtheit derjenigen Begriffe und Begriffsbeziehungen, die im Gegensatz zu Wahrnehmungen als unabhängig von Erfahrungen konstituiert werden“, schreibt Einstein (zitiert in Daston/Galison 2007, S. 323). „*To go beyond experience*“, so bringt Walras den wesentlichen Anspruch der neoklassischen Theorie auf den Punkt (Walras 1954, S. 71). Nimmt man diesen Anspruch ernst, so folgt daraus, dass diese Theorie tatsächlich eine Weltferne schult, und dies, wie gesagt, nicht als Zufall oder Unfall, sondern als dezidiertes wissenschaftliches Programm. Lässt sich dann aber aus dieser Ferne je wieder ein Bezug zur Welt menschlicher Erfahrungen herstellen? Oder ist, wer einmal im wissenschaftlichen Ideal der Neoklassik geschult ist, für immer gleichsam zum Leben im Elfenbeinturm verdammt?

Viel ist über die *bewusste Anwendung* mathematischer Theorien auf die Welt der Wirtschaft geschrieben und gemutmaßt worden – über die willkürliche Rückkehr in die Welt der politischen und alltäglichen Entscheidungen also. Im Folgenden aber wird es mir um einen anderen Punkt gehen: So zeigt die Forschungsarbeit der österreichischen Schule der Nationalökonomie ebenso wie die moderne Kognitionsforschung, dass sich das Ideal der Objektivität zumindest in einer Sozialwissenschaft wie der Ökonomie von vornherein nicht ‚rein‘ realisieren lässt: Bevor sich explizit über Anwendungen abstrakter Modelle auf die Wirklichkeit nachdenken und streiten lässt, stellen diese Modelle auf der Ebene des Unbewussten immer schon Bezüge zu dieser Wirklichkeit her, d. h. zu unseren persönlichen wie kulturellen Erfahrungen, dem unreflektierten Common Sense – selbst wenn sie diese ausdrücklich zu negieren versuchen.

Dieses Kapitel soll aufzeigen, wie dies auch auf die neoklassische Theorie selbst zutrifft, wie sie also gleichsam unterhalb der Bewusstheit des rationalen Verstandes unser kognitives Unbewusstes insbesondere im Sinne der Selektion gedanklicher Deutungsrahmen umformt.²² Im nachfolgenden Kapitel wird dann sichtbar werden, wie sich diese Umformung im Rahmen der heutigen ökonomischen Standardlehre nochmals bedeutsam intensiviert und vertieft, sodass hier von einer Beeinflussung des Unbewussten gesprochen werden kann, welche sich einer Überprüfung durch den rationalen Verstand in starkem Maße entzieht.

Ist wissenschaftliche Erkenntnis rein im Reich der Objektivität möglich? Trotz allem Anspruch auf wissenschaftliche Objektivität zweifelt selbst Walras:

„The mathematical method is not an experimental method; it is a rational method. Are the sciences which are strictly speaking natural sciences restricted to a pure and simple description of nature, or do they transcend the bounds of experience? I leave it to the natural scientist to answer this question. This much is certain, however, that the physico-mathematical sciences, like the mathematical sciences, in the narrow sense, do go beyond experience as soon as they have drawn their type concepts from it“ (Walras 1954, S. 71).

²² Es sei hier nochmals darauf verwiesen, dass ich den Begriff des kognitiv Unbewussten hier dezidiert aus der Kognitionsforschung übernehme, wo er überwiegend unbewusste mentale Operationen beschreibt, denen kognitive Funktionen zugeschrieben werden können. Vgl. dazu nochmals meine Bemerkungen in der Einleitung.

Walras ist bewusst, dass sich die objektive Wirtschaftswissenschaft trotz aller Bemühungen um Objektivität dennoch auf alltägliche Begriffe beziehen muss. Wie aber stehen diese genau im Zusammenhang mit jenen der objektiven Wissenschaft? Hier wird ein erkenntnistheoretisches Problem deutlich, das aus meiner Sicht ins Bewusstsein zu heben ist, damit die Frage, wie eine dezidiert weltfremde Wissenschaft dennoch in unauflöslichem Zusammenhang mit menschlichen Erfahrungen steht und damit weltwirksam ist, geklärt werden kann. Diese Frage wiederum ist aufs Engste mit einer weiteren verknüpft: jener nach den wechselseitig prägenden Einflüssen von wissenschaftlichem und alltäglichem Denken. Im Folgenden werde ich mich mit diesen Fragen in einigem Detail auseinandersetzen. Dabei wird deutlich werden, dass die neoklassische Theorie trotz ihres Anspruchs auf Objektivität Bezüge zu wirtschaftlichen Erfahrungen voraussetzen muss. Diese Bezüge aber siedeln sich im Bereich des Unbewussten an: Objektives ökonomisches Denken bedarf, kognitionswissenschaftlich gewendet, gedanklicher Deutungsrahmen, *Frames*, die seiner bewussten Aktivität vorgelagert sind und sich gleichsam in mentalen Tiefen ansiedeln, die dem bewussten Verstand normalerweise nicht zugänglich sind. Erst ein Verständnis dieser Deutungsrahmen kann, so wird mein Argument lauten, ein Tor dahingehend aufstoßen, dass der eigentliche Ort, an dem die Beeinflussungspraktiken der heutigen ökonomischen Standardbildung ansetzen, sichtbar wird.

3.1 Geschultes Urteil in der Wissenschaft

Wie Daston und Galison zeigen, setzt sich spätestens ab Mitte des 20. Jahrhunderts in den objektiven Wissenschaften die Einsicht durch, dass der rein rationale Verstand durch *unbewusste* Wahrnehmungsformen zumindest zu ergänzen ist (vgl. Daston/Galison 2007, S. 385-441). Wissenschaftler_innen setzen zunehmend nicht mehr (allein) auf den bewusst tätigen Verstand im Reich objektiver Strukturen, sondern auf eine Wahrnehmung, die im Wesentlichen vom *Unbewussten* geleistet wird. Man hält „das intuitive Begreifen in immer stärkerem Maß für ein entscheidendes Element der Wissenschaft“ (Daston/Galison 2007, S. 379) – und dieses Begreifen ist nicht einfach dem Zufall zu überlassen, sondern umfassend zu schulen. Daston und Galison sprechen deswegen auch vom *geschulten Urteil*, das die epistemische Tugend der Objektivität in den Naturwissenschaften im 20. Jahrhundert zunehmend abzulösen beginnt (vgl. Daston/Galison 2007, S. 327-383).

Was genau bedeutet das geschulte Urteil? Die Erkenntnis soll hier im Wesentlichen aus fachkundigen, geschulten Intuitionen bestehen, denen Menschen auf merkwürdige Weise passiv gegenüberstehen (vgl. Daston/Galison 2007, S. 331): Sie sollen aus der Tiefe ihres Inneren aufsteigen, doch ohne dass sie darüber bewusste Kontrolle ausüben könnten. In dieser Tiefe gibt es, wie es Ludwig von Wieser, ein Begründer der österreichischen Schule der Nationalökonomie, formuliert, keine verstandesmäßige Erkenntnis, sondern lediglich eine „vollkommene Vertrautheit mit dem gesamten Stoffe“ (von Wieser 1929, S. 4). Diese Vertrautheit wird als Bedingung aller Erkenntnis angesehen, ohne selbst je erkannt werden zu können. All unser Denken und Wissen, so könnte man sagen, soll uns zu nahe sein, als dass wir es vor uns hinstellen und verstandesgemäß begreifen könnten. „Wir wissen mehr, als wir ausdrücken kön-

nen“, schreibt Polanyi in seiner Studie *The Tacit Dimension* (Polanyi 1966, S. 4). Dieses Mehr besteht im Wesentlichen aus nicht weiter artikulierbaren Bestandteilen, die nicht nur körperlicher Natur sind, sondern auch als dem menschlichen Geist zugehörig betrachtet werden müssen, sich dabei aber gerade nicht dem bewusst arbeitenden, rationalen Verstand zuordnen lassen (vgl. Mirowski 1998, S. 35). Polanyi bezeichnet diese Bestandteile als implizites oder stillschweigendes Wissen (*tacit knowledge*) und postuliert zugleich, dass es grundlegend nicht nur für alle alltägliche, sondern gerade auch für alle wissenschaftliche Erkenntnis sei (vgl. Polanyi 1958, 1966).

Dieses stillschweigende Wissen ist dabei keineswegs bloß individueller, sondern stets auch sozialer Natur. In jedem individuellen Bewusstsein soll ein „Schatz an allgemeiner Erfahrung“ aufgesammelt sein,

„d. h. jener Erfahrung, die jeder Praktiker besitzt und die daher auch jeder Theoretiker in sich bereit findet, ohne daß er sie erst mit besonderen wissenschaftlichen Methoden zu sammeln brauchte“ (von Wieser 1929, S. 16).

Objektivität setzt auf universell gültige Verstandesformen, die gerade in Absehung aller individuellen und gemeinschaftlichen Erfahrung entstehen sollen; das geschulte Urteil hingegen erkennt die Bedeutung von Erfahrung für die menschliche Wahrnehmung an, sucht sie dabei aber zugleich als etwas Kollektives festzuschreiben, das in den Tiefen jedes Einzelnen sedimentiert ist und dem sich jeder zugleich passiv gegenüber zu verhalten hat. Es geht um nicht-selbst-bewusste und zugleich unbewusst holistische Erkenntnisakte (vgl. Daston/Galison 2007, S. 351).

Diese grundlegende Charakterisierung menschlicher Erkenntnis teilen viele Formen der Psychologie, der Neurowissenschaften und der Verhaltensökonomie. Der Psychologe Daniel Kahneman, Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaften im Jahre 2002, etwa fokussiert seine Forschung „auf die Psychologie intuitiver Annahmen und Wahl (*Beliefs and Choices*)“ (Kahneman 2002, S. 449) sowie auf deren Bedeutung gerade auch für wissenschaftliches und wirtschaftliches Denken. Dabei spricht er von einem „*intuitive mode in which judgments and decisions are made automatically and rapidly*“ (Kahneman 2002, S. 449), dem er eine eigene Identität zuspricht, insofern er ihn als eigenes System („System 1“) bezeichnet:

„The operations of System 1 are fast, automatic, effortless, associative and difficult to control or modify. [...] In the model that will be presented here, the perceptual system and the intuitive operations of System 1 generate impressions of the attributes and objects of perception and thought. These impressions are not voluntary and need not be verbally explicit“ (Kahneman 2002, S. 450-51).

Kahneman erkennt so an, dass sich ein Großteil menschlicher Wahrnehmung jenseits rein rationaler Überlegung vollzieht. Diesen Teil sollen Menschen stets nur als einen ihnen *vorgegebenen* nutzen können; weder ist er durch sie zu reflektieren noch gar schöpferisch zu verändern. Die Werkzeuge der Wahrnehmung sind hier gewiss andere und sogar umfangreichere, als es jene des rein rational arbeitenden Verstandes sind. Auch liegen sie nicht mehr jenseits aller menschlichen Erfahrungen, sondern gründen in einem gleichsam sedimentierten, also über

lange Zeiträume angereicherten und abgelagerten Schatz allgemeiner Erfahrung. Doch sollen Menschen ihnen auf merkwürdige Weise passiv gegenüber bleiben, eben weil sie als aller bewussten Reflexion und aktiven Gestaltung entzogen gelten. Kein Individuum soll sie in der Gegenwart tätig verändern können, sondern umgekehrt sollen alle Individuen ihre geistigen und körperlichen Tätigkeiten (einschließlich der wissenschaftlichen) auf ihnen unwillkürlich aufbauen. Sie ‚passieren‘ uns gewissermaßen, sie ‚fallen uns zu‘. Walter B. Cannons, der Neurologe und Physiologe an der Universität Harvard war, wählt hierfür im Jahre 1954 folgende Metapher:

„Die Arbeit in einer Fabrik unter der unmittelbaren Aufsicht des Direktors ist wie der zerebrale Prozess, auf den wir achten; aber unterdessen geht in anderen Teilen des Werks Arbeit vor sich, die der Direktor im Moment nicht sehen kann. Dasselbe geschieht mit außerbewussten Prozessen“ (zitiert in Daston/Galison 2007, S. 330).

Wahrnehmung und Begriff fallen hier zusammen, und dies auf eine sehr spezifische Weise: Die Bildung von und der Umgang mit Begriffen stellt keine bewusste Erkenntnisleistung dar; Begriffe üben vielmehr nur noch eine Art Signalfunktion aus, die Menschen veranlassen, automatisch Deutungsprozesse in Gang zu setzen. Begriffe werden also gleichsam wie Anreize aufgefasst, die unwillkürlich Reaktionen menschlicher Wahrnehmung auslösen sollen.

Besonders deutlich wird diese Vorstellung in den Kognitionswissenschaften. Diese sprechen von *gedanklichen Deutungsrahmen, Frames*, die im Unbewussten existieren und uns dazu bringen sollen, quasiautomatisch auf Begriffe und sprachliche Muster zu reagieren:

„Frames werden durch Sprache im Gehirn aktiviert. Sie sind es, die Fakten erst Bedeutung verleihen, und zwar, indem sie Informationen im Verhältnis zu unseren körperlichen Erfahrungen und unserem abgespeicherten Wissen über die Welt einordnen. Dabei sind Frames immer selektiv. Sie heben bestimmte Fakten und Realitäten hervor und lassen andere unter den Tisch fallen. Frames bewerten und interpretieren also. Und sind sie erst einmal über Sprache – etwa jener in öffentlichen Debatten – in unseren Köpfen aktiviert, so leiten sie unser Denken und Handeln an, und zwar ohne dass wir es merken“ (Wehling 2016, S. 17-18).

Der Ursprungsort aller Frames liegt dabei in der Erfahrung, und dies gilt in einem umfassenden Sinne:

„Wenn es gilt, Worte oder Ideen zu begreifen, so aktiviert das Gehirn einen Deutungsrahmen, in der kognitiven Wissenschaft *Frame* genannt. Inhalt und Strukturen eines Frames, also die jeweilige Frame-Semantik, speisen sich aus unseren Erfahrungen mit der Welt. Dazu gehört körperliche Erfahrung – wie etwa mit Bewegungsabläufen, Raum, Zeit und Emotionen – ebenso wie etwa Erfahrungen mit Sprache und Kultur“ (Wehling 2016, S. 28).

Wichtig ist, dass dieser Erfahrungsbezug auch für jene Wahrnehmungen grundlegend sein soll, die durch den Gebrauch abstrakter Konzepte stimuliert werden:

„Abstrakte Konzepte des gesellschaftlichen und politischen Miteinanders werden über eine Anbindung an Konzepte des direkt Erfahrbaren geframet. Und zwar immer. [...] Abstrakte Ideen werden von uns über Metaphern an körperliche Erfahrung angebunden und damit ‚denkbar‘ gemacht“ (Wehling 2016, S. 68).

Hierbei gilt, dass diese Anbindung an Erfahrung allen bewussten Erkenntnisprozessen vorausliegen soll und deswegen nicht von ihnen eingeholt werden kann. Sie dient als Voraussetzung dieser Prozesse, nicht aber als deren Gegenstand. Neurowissenschaftlichen Forschungen zufolge soll ein Großteil Prozent unseres gesamten Erkenntnisvermögens auf diese Weise durch unbewusste kognitive Prozesse geprägt sein: Prozesse, die – im Sinne einer inneren, autonomen und in sich abgeschlossenen Entität wirkend – quasiautomatisch unser Denken und Handeln bestimmen und als solche jenseits der reflektierenden Kontrolle liegen sollen:

„Conscious thought is the tip of an enormous iceberg. It is the rule of thumb among cognitive scientists that unconscious thought is 95 percent of all thought – and that may be a serious underestimate. Moreover, the 95 percent below the surface of conscious awareness shapes and structures all conscious thought. If the cognitive unconscious were not there doing its shaping, there could be no conscious thought. [...] Our unconscious conceptual system functions like a ‘hidden hand’ that shapes how we conceptualize all aspects of our experience. This hidden hand gives form to the metaphysics that is built into our ordinary conceptual systems. It creates the entities that inhabit the cognitive unconscious – abstract entities like friendships, bargains, failures, and lies – that we use in ordinary unconscious reasoning. It thus shapes how we automatically and unconsciously comprehend what we experience. It constitutes our unreflective common sense“ (Lakoff/Johnson 1999, S. 13).²³

Die moderne Kognitionsforschung macht für Wissenschaftler_innen keine Ausnahme. Auch ihr Denken soll größtenteils unbewusst verlaufen (vgl. etwa für die Spieltheorie und die Theorie rationaler Erwartungen Lakoff/Johnson 1999, S. 516ff. sowie Lakoff 2009, S. 209ff.). Wie bei der Vorstellung des geschulten Urteils geht man auch hier davon aus, dass wissenschaftliche Erkenntnis von unbewusst ablaufenden kognitiven Prozessen geprägt ist, die nicht durch den Verstand zu kontrollieren sind. Wohl aber sollen sich diese Prozesse gleichsam unterhalb der Schwelle des Bewusstseins verändern lassen, auch wenn dies nur langsam und allmählich möglich sein soll (vgl. Kahneman 2002, S. 450). Diese Veränderung, so formuliert es Selye, muss zwar notwendig im Unbewussten automatisch ablaufen, kann aber dennoch gezielt in Gang gesetzt werden: „Even a process that must go on automatically in the unconscious can be set in motion by a conscious, calculated effort“ (Selye 1964, S. 61). Diese Anstrengung zu unternehmen, kann als Aufgabe der Bildung gesehen werden, wie gleich noch deutlich werden wird.

3.2 Geschultes Urteil in der neoklassischen Theorie

Zunächst ist zu klären, wie der Anspruch auf Objektivität in Beziehung zur unbewussten Intuition stehen kann. Ich werde mich im Folgenden diesen Fragen unmittelbar am Beispiel der Wirtschaftswissenschaft widmen und dabei erneut ausdrücklich die neoklassische Theorie in den Blick nehmen.²⁴

²³ In neueren Veröffentlichungen spricht Lakoff lediglich von 80 % (Lakoff/Wehling 2016, S. 13). Da sich in keiner der Quellen eine Bezugsgröße findet (95 % oder 80 % von was?), lässt sich hier insgesamt nur darauf schließen, dass es sich eben um große Bereiche handeln muss.

²⁴ Für die Naturwissenschaften vgl. Daston/Galison 2007, S. 327-383.

Wie bereits skizziert fordert die neoklassische Theorie den bewussten Verstand heraus, sich so vollkommen wie möglich auf die Welt rein mathematischer Strukturen zu fokussieren. In diesem Sinne hat etwa Mankiw Recht, wenn er in seinem Lehrbuch schreibt: „The challenge [...] is to set aside that everyday understanding and think of the terms as economists do“ (Mankiw 2014, S. 17). So interpretiert die neoklassische Theorie beispielsweise den Begriff ‚Angebot‘ als Funktion: $x=F(p)$. Würde diese Funktion in unserer Erkenntnis alle anderen (Vor-)Verständnisse von ‚Angebot‘ verdrängen können, würden wir also bei ‚Angebot‘ tatsächlich an nichts anderes mehr denken können als an einen funktionalen Zusammenhang der Mathematik, so wäre das Ideal der Objektivität wohl bestmöglich erreicht. Denn aus der Kognitionswissenschaft stammt eine wesentliche Einsicht: Wenn überhaupt, dann vermag allein die reine Mathematik, Deutungsrahmen zu schaffen, die von auf Erfahrung beruhenden Erkenntnisprozessen weitestgehend unabhängig sind: Nur „die mathematische Theorie [...] ist rein abstrakte Mathematik“ (Lakoff/Johnson 1999, S. 515). So sehr sich eine Wissenschaft wie die Ökonomie aber an diesem Ideal zu orientieren versucht: Sie bleibt dennoch von Begriffen abhängig, die ihrerseits ohne ihre Bezüge auf gedankliche Deutungsrahmen, Frames, schlechthin in einem ökonomischen Sinne unverständlich wären. Lakoff schreibt für das Beispiel der Theorie rationaler Erwartungen:

„Once you get the formal axioms, you notice that they are just formal math and, in themselves say nothing about rational action. The axioms, like all axioms, have to be interpreted – there needs to be a mapping from the symbols constituting the axioms to something else“ (Lakoff 2009, S. 213).

Betrachten wir nochmals die gerade genannte Formel: $x=F(p)$. Diese steht mit unseren im Alltag verwendeten gedanklichen Bedeutungsrahmen kaum in einem Verhältnis. Vielmehr stellen ihre Variablen ausdrücklich reine Quantitäten dar, die gerade dadurch gekennzeichnet sind, dass sie keinerlei qualitativen Bezug zu alltäglichen Bedeutungsmustern herstellen können. Wenn Ihnen eine solche Formel beim Lesen nichts über die Wirtschaft zu sagen scheint, dann liegt dies also weniger an Ihnen oder Ihrer mangelnden Vernunft. Es liegt daran, dass es gedanklicher Deutungsrahmen, Frames, bedarf, damit Ihnen die Formel *irgendwas* über wirtschaftliche Zusammenhänge sagt. Erst Begriffe, die wir mit diesen Formeln assoziieren und die zugleich mit unserer Alltagserfahrung verbunden sind, verleihen mathematischen Formeln ihren spezifisch ökonomischen Sinn. Ohne diese Begriffe gäbe es, kurz gesagt, nur die reine Mathematik, aber eben keine *ökonomische* Mathematik. Nimmt man aber den Bezug der Begriffe zur Welt menschlicher Erfahrungen ernst (ohne beide dabei einfach gleichzusetzen), so kann die Ökonomie als Wissenschaft nicht mehr streng objektiv (d. h. ‚jenseits aller Erfahrung‘) konstituiert sein.

Richtig ist, dass ökonomische Begriffe wie ‚Angebot‘ selbst wiederum zunächst nur abstrakter Natur sind, worauf Mankiw ebenfalls aufmerksam macht:

„Many of the concepts you will come across in this book are abstract. Abstract concepts are ones which are not concrete or real – they have no tangible qualities. We will talk about markets, efficiencies, comparative advantage and equilibrium, for example, but it is not easy to physically see these concepts“ (Mankiw 2014, S. 17).

Doch die Vorstellung, es gäbe einerseits unmittelbar durch Sinnesdaten erfassbare reale Begriffe und andererseits nicht greifbare, rein abstrakte (objektive) Begriffe, führt nicht weit genug. Denn wie die Kognitionsforschung zeigt, aktivieren Begriffe *immer* gedankliche Deutungsrahmen, wenngleich auch zumeist unbewusst:

„In Worten steckt vielmehr, als wir in der Regel glauben. Um Worte zu begreifen, aktiviert unser Gehirn ganze Vorratslager abgespeicherten Wissens – zum Beispiel Bewegungsabläufe, Gefühle, Gerüche oder visuelle Erinnerungen – und simuliert diese gedanklich, um linguistischen Konzepten eine Bedeutung zuschreiben zu können. Außerdem stecken in einzelnen Worten viel mehr Informationen, aktivieren einzelne Worte viel mehr Wissen und Ideen in unserem Kopf, als die meisten von uns meinen“ (Wehling 2016, S. 20).

Wenn wir die Formel $x=F(p)$ lesen, mag unser Gehirn tatsächlich allein abgespeichertes mathematisches und damit objektives Wissen aktivieren. Sobald wir aber lesen, dass diese Formel eine Definition des *Angebots* sein soll, passiert etwas anderes: Es ist der Kognitionsforschung nach kaum möglich, einen solchen Begriff zu hören, ohne zugleich Wissen und Sinnzusammenhänge aus vorangegangenen Erfahrungen zu aktivieren.

Insbesondere die österreichische Schule der Nationalökonomie hat diesen für ein tieferes Verständnis ökonomischer Erkenntnisprozesse zentralen Punkt bemerkt und näher ausgearbeitet. So formuliert etwa Ludwig von Wieser in einer Kontroverse mit Joseph Schumpeter:

„Kein Theoretiker kann sich seines praktischen Bewusstseins entäußern, immer wird ihn bei seinen Spekulationen die Rücksicht auf den praktisch vertrauten Sinn mitleiten; sie wird ihm die Richtung seiner Forschung eingeben, sie wird ihn dort, wo er dem praktisch vertrauten Sinne nahe kommt, durch die Vorstellung ermuntern, daß er auf dem richtigen Wege sei, sie wird ihn dort zur Vorsicht mahnen, wo er in die Gefahr gerät, sinnlos oder widersinnig zu werden“ (Wieser 1929, S. 25-26).

Auch objektive ökonomische Erkenntnis bedarf, modern gesprochen, eines Frames. Wieser spricht von einem

„Schatz an allgemeiner Erfahrung, d. h. jener Erfahrung, die *jeder* Praktiker besitzt und die daher auch *jeder* Theoretiker als Praktiker in sich bereit findet, ohne daß er sie erst mit besonderen wissenschaftlichen Methoden zu sammeln brauchte (Wieser 1929, S. 16).

Genauer gesagt geht es um die Erfahrungen *jedes wirtschaftlich tätigen* Menschen:

„A fund of experiences that are the common possessions of all who practice economy. These are experiences that every theorist already finds within himself without first having to resort to special scientific procedures“ (von Wieser zitiert in Mises 2003, S. 23).

Als Individuen sollen wir also unsere bewussten rationalen Vorstellungen stets auf einer Art gemeinschaftlichem Boden bilden, der uns selbst aber unbewusst sein soll. Die wissenschaftliche Methode (Wieser nennt sie die „psychologische Methode“ (1929, S. 17)

„findet im Schatze der gemeinen wirtschaftlichen Erfahrung alle wichtigen Tatsachen der Wirtschaft aufgesammelt, und warum sollte sie dieses nicht hier an der Quelle fassen? Sie findet, daß gewisse Akte im Bewußtsein mit dem Gefühle der Notwendigkeit vollzogen werden, und warum sollte sie sich erst bemühen, durch lange Induktionsreihen ein Gesetz festzustellen, während jeder in sich selbst die Stimme des Gesetzes deutlich vernimmt? [...] Auf die

Frage nach dem letzten Warum, auf die Frage, wie es kommt, daß ich denke und nach gewissen Regeln denke, werde ich mir im letzten Grunde mit Lichtenberg antworten müssen, ‚es denkt‘. Das Bewußtsein arbeitet unbewußt und kann sich keine Rechenschaft darüber geben, warum die Tatsachen in ihm hervortreten und verschwinden, es gibt noch ein Etwas unter der Schwelle des Bewußtseins, wovon dieses abhängig ist, das wir nicht beherrschen und das unserem Sinn so fremd ist wie die äußere Natur“ (Wieser 1929, S. 17).

Es ist, so wird hier deutlich, nicht so, dass, wenn wir den Begriff ‚Markt‘ hören, unser Denken erst in dem Moment einsetzt, in dem wir diesem Begriff eine mathematische Funktion zuordnen und rechnend mit dieser zu hantieren beginnen. Richtig ist, dass im Rahmen der neoklassischen Theorie die Tätigkeit unseres *bewussten* Verstands hier ihren Anfang nimmt. Doch gleichsam unterhalb der Schwelle desselben soll unser kognitives Unbewusstes zuvor bereits eine ganz bestimmte Erkenntnisarbeit leisten. Es führt verschiedenste Formen des Denkens und der Wahrnehmung aus – und dies automatisch und ohne jeden merklichen Aufwand (vgl. Lakoff/Johnson 1999, S. 10).

Nehmen wir als weiteres Beispiel den Begriff ‚Marktgleichgewicht‘. Mankiw weist darauf hin, dass es eine Herausforderung für Studierende sei, dass viele ökonomische Begriffe auch in der alltäglichen Sprache verwendet würden (Mankiw 2014, S. 17). Doch liegt diese Herausforderung nicht so sehr darin begründet, dass Studierende diese alltägliche Sprache schlicht vergessen und durch die Sprache der reinen Mathematik zu ersetzen lernen müssten. Es geht nicht allein darum, bei ‚Marktgleichgewicht‘ fortan *nur* noch $S(p)=D(p)$ zu denken. Eher besteht die Schwierigkeit darin, dass Studierenden anfänglich zwar ein gedanklicher Deutungsrahmen für ‚Markt‘ zur Verfügung stehen mag und ebenso für ‚Gleichgewicht‘. Aber beide Begriffe zusammen bilden wahrscheinlich keinen Frame, der sich automatisch in irgendeiner sinnvollen, d. h. die objektive Erkenntnis unterstützenden Art aktivieren ließe. Die Herausforderung liegt folglich darin, das kognitive Unbewusste nicht vollständig außer Kraft zu setzen, sondern vielmehr *umzubilden*. Es geht darum, unterhalb der Schwelle des bewussten Verstandes einen Prozess des *Framings* zu vollziehen: Es muss ein neuer, zumindest aber veränderter gedanklicher Deutungsrahmen geschaffen werden, damit der rechnende Verstand auf dieser Grundlage seine Arbeit tun kann. Ich möchte in den folgenden zwei Unterabschnitten zumindest zwei Aspekte dieses Prozesses herausarbeiten: einerseits das *selektive Framing*, andererseits das *metaphorische Framing*.

3.2.1 Selektives Framing

Wehling hebt allgemein den selektiven Charakter von Frames hervor:

„Frames haben einen selektiven Charakter. Sie heben immer bestimmte Gegebenheiten hervor, indem sie ihnen eine kognitive Bühne bereiten, und blenden andere Gegebenheiten aus, indem sie ihnen keine Rolle in dem Stück zuweisen, das auf dieser Bühne gespielt wird“ (Wehling 2016, S. 43).

Framing bedeutet folglich, Einfluss auf den selektiven Charakter des kognitiv Unbewussten zu nehmen. Welcher Teil des „Schatze[s] der gemeinen wirtschaftlichen Erfahrung[en]“ (von Wieser 1929, S. 17) soll etwa beim Hören oder Lesen des Begriffes ‚Markt‘ aktiviert werden? Wel-

che kognitive Bühne, um bei Wehlings Metapher zu bleiben, braucht dieser Begriff? Ein erneuter Blick zu Walras kann den entscheidenden Hinweis liefern. Die Formel $v_b=24$ vermögen wir bewusst als mathematische Gleichung zu erfassen; sie sagt aber nichts über wirtschaftliche Zusammenhänge aus. Wenn Walras aber schreibt: $v=24$ francs, dann aktiviert er damit – überträgt man den Gedanken Wehlings auf die Wirtschaftswissenschaft – automatisch den Frame des Geldes und der Geldrechnung (vorausgesetzt, man weiß in Zeiten des Euros noch, was ein Franc ist). Die Gleichung gibt unserem Gehirn gleichsam den Auftrag, seine Worte und Ideen so zu verarbeiten, dass wir unser Wissen und alle Sinnzusammenhänge aus vorangegangenen Erfahrungen im Umgang mit Geld aktivieren. Und indem Walras daraus ein ‚natürliches Phänomen‘ macht, gibt er uns weitergehend die Anweisung, diesen Frame nicht weiter zu hinterfragen, sondern lediglich unkritisch abzurufen – und zwar *nur* diesen Frame. Was wir sonst noch an wirtschaftlichen Erfahrungen (aus sozialen Beziehungen, Kommunikation, Gebrauch der Dinge, Rechtsfragen, Machtbeziehungen etc.) haben, muss uns hingegen bedeutungslos erscheinen. Wir müssen lernen, ökonomische Belange nicht mit ihnen zu assoziieren, sondern sie im Gegenteil kognitiv auszublenden.

Deutlich wird bereits bei Walras, dass selbst eine Sozialwissenschaft, die Anspruch auf rein objektive Erkenntnis erheben möchte, ihren Ausgangspunkt zunächst im alltäglichen Handeln nehmen muss. Diesen findet sie, wie gesagt, im bloß geldförmigen Austausch von Waren:

„All of us in our daily life make exchanges by a series of special acts known as purchases and sales. Some of us sell land or the use of land, or the fruits thereof; some sell houses, or the use of houses, some sell at retail industries products or merchandise previously bought at wholesale. [...] All receive money in return. With this money, we buy now bread, wine and meat; now clothes; now shelter [...]“ (Walras 1954, S. 68).

Doch geht mit diesem Ausgangspunkt keinerlei Verwunderung einher. Keine Rätsel oder Paradoxa gilt es aufzuspüren, sondern lediglich eine bestimmte, in der Welt des marktförmigen Austauschs alltägliche, also gewöhnliche Erscheinung hervorzuheben (und alle anderen Erscheinungen im Gegenzug auszublenden): die Eigenschaften von Waren, über einen Preis zu verfügen. „Wheat is worth 24 francs a hectoliter.’ This is how the phenomenon of value in exchange makes its appearance“ (Walras 1954, S. 69).

Preise und Mengen: Diese alltäglichen Vorstellungen soll das ökonomische Denken zu seinem (alleinigen) *Ausgangspunkt* machen und unhinterfragt als natürliche (gegebene) Phänomene ansehen: „Thus any value in exchange, once established, partakes the character of a natural phenomenon, natural in its origins, natural in its manifestations and natural in essence“ (Walras 1954, S. 69). Woher sie aus unserer alltäglichen Erfahrung stammen, soll uns hingegen verborgen bleiben. Unser Denken soll *auf* dieser Grundlage arbeiten, nicht aber *über* sie reflektieren, wie schon an der Formulierung „*once established*“ sichtbar wird.

Allgemeiner gesagt lautet mein Argument hier, dass die neoklassische Theorie von uns verlangt, dass wir uns selektiv auf ein kognitiv Unbewusstes stützen, das selbst wiederum unserem all-

täglichen Umgang mit Geld entstammt.²⁵ Sie setzt voraus, dass wir Begriffe wie ‚Markt‘, ‚Angebot‘, ‚Nachfrage‘ automatisch mit diesem Umgang assoziieren und damit in einen spezifischen Bedeutungszusammenhang setzen. Diese Überlegung lässt sich noch weiter anhand der Argumentation von Walras konkretisieren:

„The value of wheat in terms of money, or the price of wheat, was 22 or 23 francs yesterday. A short while before it was 23 francs 50 centimes or 23 francs 75 centimes. Soon it will be 24 francs 25 centimes or 24 francs 50 centimes. Tomorrow it will be 25 or 26 francs. But at this present moment, today, it is 24 francs, neither more or less. This phenomenon is so clearly mathematical in character that I shall proceed immediately to state it in terms of an equation and thereby give it its true expression“ (Walras 1954, S. 70).

Hier wird deutlich: Der Schatz an allgemeinen Erfahrungen, den wir mit den sprachlichen Ausdrücken der Neoklassik eher unbewusst assoziieren, soll allein in unserer alltäglichen Fähigkeit bestehen, Preise von Moment zu Moment wahrzunehmen: Jetzt sind es für einen Regenschirm 10 Euro, morgen 11 Euro, übermorgen 9 Euro. Das selektive Framing lässt davon nur Ware=10, Ware=11, Ware=9 übrig. Unsere Erfahrungen konkreter Zeitlichkeit (heute-morgen-übermorgen) etwa spielt ebenso wenig eine Rolle wie unsere Erfahrung im Umgang mit Regenschirmen, also etwa die Frage, zu was ein Regenschirm eigentlich *zu gebrauchen* sei. Es ist hier, um einen Begriff von Alfred Sohn-Rethel zu verwenden, lediglich die Realabstraktion des Geldes von Bedeutung: die tätig vollzogene und zugleich unbemerkte Abstraktion im ökonomischen Geldverkehr, die von jedem tatsächlichen Gebrauch von Dingen unbewusst absehen, sie also unbewusst kognitiv auszublenden lehrt (vgl. Sohn-Rethel 1972, S. 38ff).²⁶ Was im wahrsten Wortsinne zählt, ist allein die Eigenschaft gegebener Quantitäten, käuflich bzw. verkäuflich zu sein. Alles andere ist bereits auf der Ebene des Unbewussten aus unserer Erkenntnis auszublenden, also zu selektieren (vgl. Graupe 2016b).

Vielleicht mögen Sie sich fragen, wo an dieser Stelle genau das Problem liegen soll. Warum sollte sich die Wirtschaftswissenschaft nicht auf die Erklärung der Geldwirtschaft fokussieren? Die Antwort lautet: Auf der Ebene des selektiven Framings geht es nicht darum, was eine Wissenschaft *erklärt*, sondern um die Frage, was sie zur Erklärung wirtschaftlicher Phänomene an gedanklichen Assoziationen *voraussetzt*, die alle Wissenschaftler_innen in ihrem Unbewussten immer schon vollziehen müssen, *bevor* ihr bewusster Verstand *auf* dieser Grundlage zu arbeiten beginnt. Weder wird hier das Geld erklärt, noch können oder sollen wir uns über unseren alltäglichen Umgang mit ihm (also etwa die Art und Weise, wie er unser gesellschaftliches Miteinander prägt) aufklären. Stattdessen wird, geht es tatsächlich um ein Framing, von uns erwartet, dass wir unser bewusstes Denken einzig und allein an diese Form des direkt erfahrbaren gesellschaftlichen Miteinanders anbinden, ohne diese Form umgekehrt je konkret bedacht zu haben.

²⁵ Vgl. als Grundlage dieses Arguments genauer Brodbeck 2009a, insbesondere 716ff.

²⁶ Vgl. auch Sohn-Rethel 1990. Zu einer kritischen Explikation des Arguments Sohn-Rethels vgl. Brodbeck 2009a, S. 586ff.

Anders gesagt muss auf der Ebene des Unbewussten eine Selektion stattfinden. In unserem Denken verfügen wir über ein Vorratslager abgespeicherten Wissens, wie es der alltäglichen Geldrechnung und unserer Erfahrung vereinzelter Käufe und Verkäufe von Waren entspringt. Dieses Lager gilt es zu aktivieren und gedanklich zu simulieren, um ökonomischen Konzepten wie ‚Markt‘, ‚Angebot‘ und ‚Nachfrage‘ eine adäquate Bedeutung zuschreiben zu können. Andere Wissensvorräte hingegen werden nicht aktiviert; sie drohen in der Folge zu verkümmern.²⁷

Mit einiger Berechtigung ließe sich hier zum ersten Mal von so etwas wie Indoktrination sprechen, nicht allerdings im Sinne einer Verleitung zur unkritischen Übernahme von Glaubenssätzen (vgl. etwa Earle et al. 2017, S. 35), sondern im Sinne der unkritischen Selektion gedanklicher Deutungsrahmen, d. h. von Assoziations- und Interpretationsmustern. Wichtig ist dabei allerdings – und dies stellt, wie ich nachfolgend zeigen werde, einen wesentlichen Unterschied zu den Beeinflussungsformen der ökonomischen Standardlehrbücher dar –, dass diese Vorgehensweise kein anderes Ziel verfolgt, als dem rationalen Verstand ein so weit wie möglich objektives Urteil zu ermöglichen. Nicht um politische oder gar ideologische Zielsetzungen geht es hier etwa, sondern allein darum, den unbewussten Teil des menschlichen Urteilsvermögens so zu schulen, dass er dem wissenschaftlich-objektiven Verstand auf bestmögliche Weise zuarbeiten kann. Wissenschaftler_innen müssen fähig sein, ihr Wissen auf gelenkte Erfahrung zurückzuführen, nicht auf einen speziellen Zugang zur Realität (vgl. Daston/Galison 2007, S. 381). Sie sollen dies aber allein eines wissenschaftlichen Anspruchs wegen tun können. Nicht weil die marktwirtschaftliche Erfahrung etwa in einem moralischen Sinne gut wäre, wird sie als Frame genutzt, oder weil sie als Frame ideologischen Zwecken dienen könnte, sondern weil allein sie dem rechnenden Verstand eine adäquate Basis für die abstrakten gedanklichen Prozesse der Neoklassik zu schaffen vermag.

Auch in der Wirtschaftswissenschaft, so lautet mein Argument hier, lässt sich also von einem geschulten Urteil sprechen, das sich in den Dienst des rationalen Verstandes stellt. Dieses Urteil ersetzt das Streben nach Objektivität nicht, sondern *ergänzt* es. Diese Art der Ergänzung ist dabei nicht einfach gegeben; sie ist umfassend zu schulen. Es handelt sich wohl auch hier um „eine Kalibrierung von Kopf, Hand und Auge, wie sie es in vergleichbarer Strenge und Spannweite noch nie gegeben hatte,“ wie Daston und Galison es allgemein für die Naturwissenschaften des 20. Jahrhunderts beschreiben (Daston/Galison 2007, S. 345). Wie sich diese Kalibrierung tatsächlich vollzieht, bleibt dabei allerdings dem Bewusstsein des Lernenden verborgen; Geht es doch eher um eine allmähliche, unterschwellige Zurichtung des Denkens und der Wahrnehmung, wie sie einerseits Daston und Galison und andererseits Thomas Kuhn am Beispiel der naturwissenschaftlichen Ausbildung beschreiben:

„Zukünftige Wissenschaftler übten ihre Fähigkeiten zuerst in der Wiederholung von Übungen, die schon zum Repertoire des Fachs gehörten. [...] Disziplin und Pflichtbewusstsein spielten in diesen Übungen eine Hauptrolle, ganz gleich ob die Studenten in Neumanns Physikseminar lernten, wie man eine Präzisionsmessung macht, oder die Medizinstudenten in Edinburgh

²⁷ Auf dieses Phänomen der Hypokognition werde ich später noch ausführlicher eingehen.

beim Mikroskopieren gedrillt wurden, bis jeder sein Instrument so genau kannte wie ein gelernter Soldat sein Gewehr und bis er in der Handhabung (des Mikroskops) so perfekt war wie der Veteran in der Gebrauchsanweisung für Waffen“ (Daston/Galison 2007, S. 346).

„Wenn beispielsweise der Student der Newtonschen Dynamik jemals die Bedeutung von Begriffen wie ‚Kraft‘, ‚Masse‘, ‚Raum‘ und ‚Zeit‘ erfaßt, so tut er dies weniger dank der vollständigen, wenn auch manchmal hilfreichen Definitionen in seinem Lehrbuch, als vielmehr durch die Beobachtung und Teilnahme an der Anwendung dieser Begriffe bei Problemlösungen“ (Kuhn 1976, S. 61).

Wissenschaftler_innen müssen lernen, „Normen für das Sehen, Urteilen und Evaluieren“ (Daston/Galison 2007, S. 347) zu verinnerlichen und unwillkürlich als erkenntnisleitende Maßstäbe zu benutzen. Es bedarf der Schulung von „geistigen und leiblichen Verhaltensweisen“ (Daston/Galison 2007, S. 347), damit das geschulte Urteil gleichsam dem bewussten (rechnenden) Verstand adäquat zuspielen kann. Diese Verhaltensweisen selbst können dabei vom Lernenden niemals vollständig reflektiert werden, wohl aber ist ihm die Aufgabe der Verinnerlichung selbst bewusst. Er muss nach dieser Verinnerlichung ausdrücklich streben. So gesehen ist auch das geschulte Urteil eine epistemische Tugend.

Ein Beispiel

Daston und Galison beschreiben, wie Atlantenmacher im zwanzigsten Jahrhundert nicht mehr allein versuchten, durch rein mechanische (meist photographische) Abbildungen die Natur gleichsam für sich sprechen zu lassen, sondern die Abbildungen durch Anleitungen so zu ergänzen, dass es den angehenden Wissenschaftler_innen möglich wurde, ein subjektives und zugleich intuitives Urteil auf der Ebene des Unbewussten dergestalt zu treffen, dass das Wesentliche auch tatsächlich erkennbar wurde:

„Wir hoffen, dass dieses Buch dem Leser helfen kann, auf einen Blick zu sehen, was andere erst nach vielen Stunden gefunden haben; daß es ihm hilft, sein Auge so zu schulen, daß er aufgrund subjektiver Kriterien Diagnosen stellen kann“ (Gibbs und Gibbs [1941], zitiert in Daston/Galison 2007, S. 340).

„Aber ein vollkommenes und deshalb ‚sehendes Auge‘ ist das wertvollste Instrument [...]; ohne dieses Instrument ist niemand wirklich kompetent“ (Gibbs und Gibbs [1941], zitiert in Daston/Galison 2007, S. 341).

Wissenschaftler_innen, so wird hier exemplarisch deutlich, sollen sich weiterhin auf objektive Darstellungen verlassen. Doch hierfür benötigen sie auf der Ebene des Unbewussten bestimmte vorgängige Fähigkeiten, etwa das intuitive, unmittelbare Begreifen komplexer Zusammenhänge. Es geht um die Herausbildung eines *wissenschaftlich Unbewussten*, das sowohl urteilend-unbewusst als auch intuitiv-wissenschaftlich ist. Dieses Unbewusste ist aber nicht einfach gegeben; es ist umfassend zu schulen (vgl. Daston/Galison 2007, S. 327-383). Die wissenschaftliche (Aus-)Bildung muss folglich nicht nur den bewusst-objektiven Verstand der Lernenden, sondern auch ihre unbewusste Intuition schulen: Ihr Blick ist immer wieder zu richten und zu lenken, bis sie wissen, wie sie zu schauen haben, doch ohne die Regeln dieses Schauens jemals

vollkommen explizieren zu können.²⁸ Denn eine solche Explikation braucht es für das geschulte Urteil nicht; sie könnte sogar schädlich sein, weil sie das Mühelose und Blitzartige unbewusster Vorgänge außer Kraft setzen könnte.

In der neoklassischen Theorie nun lässt sich im Gegensatz zu den Atlantenmacher_innen das physische Auge nicht schulen, da es keine wie auch immer geformte Realität zu schauen, sondern für den bewussten Verstand lediglich im Reich der Objektivität (mathematische) Strukturen zu erkennen gibt. Dennoch aber findet auch hier wohl eine Schulung zwischen dem (unreflektierten) Common Sense wirtschaftlicher (Geld-)Erfahrung einerseits und rein mathematischem Denken andererseits statt, ohne dass dabei die Art dieses Zusammenspiels jemals vollständig bewusst würde. Dabei spielen aus meiner Sicht gerade die Annahmen der ökonomischen Theorie eine entscheidende Rolle. So lauten etwa die Annahmen der sog. ‚vollständigen Konkurrenz‘ u. a.:

- „(1) Der Preisbildungsprozess wird auch durch traditionelle Verhaltensweisen nicht gehemmt (Preisbildung).
- (2) Es bestehen keine sachlichen, persönlichen, räumlichen oder zeitlichen Präferenzen der Anbieter oder Nachfrager; die Güter sind daher homogen.
- (3) Es bestehen keine Friktionen auf dem Markt, d. h. völlige Transparenz des Marktes, völlige Voraussicht der Marktteilnehmer, volle Teilbarkeit und Beweglichkeit der Produktionsfaktoren und produzierten Güter.
- (4) Es fehlen rechtliche oder tatsächliche Zutrittsbeschränkungen für Anbieter und Nachfrager.
- (5) Die Reaktionsgeschwindigkeit der Verhaltensänderung von Anbietern und Nachfragern auf Änderung der Marktdaten ist unendlich groß.
- (6) Es erfolgen keine Eingriffe in den freien Preisbildungsprozess durch den Staat (z. B. Preiskontrollen) oder die Wirtschaftssubjekte (z. B. Kartelle).“²⁹

Diese Annahmen genügen offensichtlich nicht den Standards wissenschaftlicher Objektivität. Denn im Gegensatz zu mathematischen Voraussetzungen wie der Stetigkeit oder Integrierbarkeit von Funktionen basieren sie auf Vorstellungen, die ihrerseits auf lebensweltlichen Erfahrungen gründen und damit – aus Sicht des reinen Wissenschaftsideals der Objektivität – unweigerlich ‚subjektiv‘ sind. Doch vermögen sie gerade deswegen gleichsam den ‚inneren Blick‘ der angehenden Wissenschaftlers bzw. der angehenden Wissenschaftlerin zu lenken. Sie lassen ihn bzw. sie intuitiv erfassen, worauf es ankommt: auf eine Extremform lebensweltlicher Abstraktion, wie sie durch immer mehr Negationen von Bestandteilen wirtschaftlicher Erfahrungen geleistet werden kann. Das geschulte Urteil siedelt sich hier gleichsam zwischen wirtschaftlichem Common Sense einerseits und rein mathematisch begründetem objektiven Urteil andererseits an. Es schafft einen Zwischenraum zwischen beiden, und diesen Raum gedanklich zu durchdringen, ist immer auch eine Aufgabe des kognitiv Unbewussten und seiner Schulung.

²⁸ Die Bedeutung fehlender Explikation der Regeln betont auch Kuhn für seinen Paradigmenbegriff. Vgl. Kuhn 1996, S. 59.

²⁹ <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/vollkommene-konkurrenz.html> (Zugriff: 27. März 2017).

3.2.2 Analogien

Zum selektiven Framing tritt im Rahmen der neoklassischen Theorie der Gebrauch von Analogien aus der Mechanik hinzu, der, so mein Argument in diesem Abschnitt, auch nicht vollständig objektiv erfolgen kann, sondern eher einem geschulten Urteil entspricht, das sich zumindest teilweise auf unbewusste Intuition und Erfahrung stützen muss. Dabei geht es mir an dieser Stelle ausdrücklich nicht darum, einen umfassenden Einblick in die Materie zu geben, sondern lediglich einige kurze Überlegungen anzustellen, die im nachfolgenden Kapitel eine Vergleichsbasis zu heutigen Lehrbuchtexten herzustellen vermögen.³⁰

In seiner *Theory of Political Economy* macht Jevons deutlich, dass es bei dem Gebrauch der Mathematik in der neoklassischen Theorie nicht um eine Analogie geht, d. h. nicht um eine „In-Beziehung-Setzung zweier ganz verschiedener semantischer Felder“ (Hentschel 2010, S. 19). Für Jevons ist klar: Es gibt nicht die Mathematik auf der einen und die Wirtschaftswissenschaft auf der anderen Seite, sodass ihre Bezüge untereinander selbst eines semantischen Aufschlusses bedürfen. Wirtschaftswissenschaft zu betreiben, heißt für ihn stattdessen, unmittelbar Mathematik zu betreiben: Wirtschaftswissenschaft *ist* Mathematik. Jevons macht dies an einem Vergleich zu John Stuart Mill deutlich:

„Thus, J. S. Mill has said: ‚The idea of a ratio, as between demand and supply, is out of place, and has no concern in the matter: the proper mathematical analogy is that of an equation. Demand and supply, the quantity demanded and the quantity supplied, will be made equal.‘ Mill here speaks of an equation as only a proper mathematical analogy. But if Economics is to be a real science at all, it must not deal merely with analogies; it must reason by real equations, like all the other sciences which have reached at all a systematic character“ (Jevons 1871, S. 101).

Hier wird der Anspruch auf Objektivität nochmals deutlich: Ökonom_innen sollen vernünftig urteilen, und dies ist ihnen nur *unmittelbar* auf dem Feld der Mathematik möglich.

Dennoch kennt Jevons zugleich ein Feld der Argumentation, das tatsächlich durch Analogien bestimmt ist: Dieses wird durch Bezüge des ökonomischen Denkens nicht zur Mathematik, sondern zur Mechanik geschaffen. So spricht Jevons gleich im Anschluss an die eben zitierte Passage ausdrücklich von einer „Analogie des Hebels“ (Jevons 1871, S. 202-203): Beide – die mechanischen ‚Hebelgesetze‘ und die ökonomische ‚Theorie des Austauschs‘ – benutzen die gleichen mathematischen Formeln; hierin ist ihre Argumentation identisch. Verbal werden die beiden Felder allerdings unterschiedlich beschrieben: etwa Hebelarme hier und der Nutzen von Gütern dort. In beiden Fällen spricht Jevons von einem ‚Gleichgewicht‘, aber was diese gleichlautende Bezeichnung letztlich rechtfertigt, ist die Tatsache, dass beide mit exakt der gleichen mathematischen Formel beschreibbar sind. Direkte semantische Bezüge stellt Jevons ansonsten zwischen den beiden Feldern nicht her.

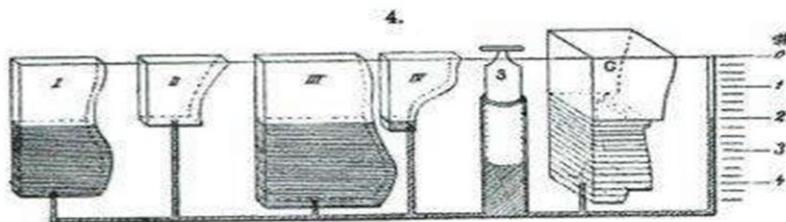
³⁰ Vgl. für die Bedeutung der Mechanik für die Wirtschaftswissenschaft etwa grundlegend Brodbeck 2009b, Mirowski 1989.

Fisher etwa geht in der Bildung von Analogien hingegen deutlich weiter, indem er einzelne Begriffe aus Mechanik und Ökonomie unmittelbar aufeinander bezieht. So gibt er beispielsweise an, dass der Raum in der Mechanik wie der Güterraum in der Ökonomie und Energie wie Nutzen zu denken sei (vgl. Fisher 1892, S. 85). Abbildung 1 gibt einen Auszug aus seinen *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices* wieder. Hier wird deutlich, wie sehr die neoklassische Theorie nicht nur Analogien zwischen einzelnen mechanischen und ökonomischen Begriffen, sondern auch zwischen mechanischen und ökonomischen Relationen und Prozessen zu begründen sucht: Wie das Wasser immer einen horizontalen Ausgleich sucht, so soll es exakt auch in der ökonomischen Welt zugehen: Es sollen auf ‚exakt‘ identische Weise Güter zwischen Individuen so verteilt werden, dass die marginalen Grenznutzen, in Geld gemessen, gleich sind. Eine solche Analogie setzt die beiden Felder – Mechanik und Ökonomie – ausdrücklich in Beziehung, aber wie genau diese Beziehung zu denken ist, bleibt offen. Wie ist ein Individuum ‚exakt‘ als Zisterne vorstellbar? Ist es die Vorstellung eines ‚leeren Bauchs‘, wie Fisher wenig später vermutet (vgl. Fisher 1892, S. 30)? Für was aber stünde dann das ‚Wasser‘ in diesem ‚Bauch‘? Allein schon diese Fragen machen deutlich: Eine vollständig objektive Erklärung ist nicht möglich, stattdessen kommen hier unbewusste Intuition und Imagination ins Spiel: Fisher leitet uns relativ genau an, wie wir diese Intuition und Imagination zu vollziehen haben. Er unternimmt explizite Anstrengungen sprachlicher und visueller Art, damit wird uns darin schulen können, zwischen Ökonomie und Mechanik semantische Beziehungen herzustellen und dabei sowohl bewusste als auch eher unbewusste Erkenntnisprozesse fruchtbar zu machen. Dabei sind – und dies ist, wie ich im nachfolgenden Kapitel argumentieren werde, ein wesentlicher Unterschied zu heutigen Lehrbuchtexten – explizite Kenntnisse sowohl des Ursprungsbereiches der Analogie (d. h. der Mechanik) als auch des Zielbereichs (also der Ökonomie) vonnöten.

Abbildung 1: Mechanische Analogien

ONE COMMODITY—MANY CONSUMERS.

Let fig. 4 represent the utility cisterns for all individuals I, II, III, IV, . . . N, in the market and let utility be measured in money



as before, the marginal utility of money being considered constant (say 1 util.).

The water in the connecting tubes (represented by oblique shading) does not stand for commodity.

The water will seek its own level. This is exactly what happens in the economic world and may be stated in the theorem: *A given amount of commodity to be consumed by a market during a given period will be so distributed among the individuals that the marginal utilities measured in money will be equal. Furthermore the marginal utility thus determined will be the price.*

This follows, for there can be but one price, and each individual will make his marginal utility equal to it, as shown in § 4.

If the stopper,* S, be pressed, more liquid (commodity) flows into the cisterns, there is an inevitable change in level and the price decreases. When it cheapens to 2, II begins to indulge. It is for the first time "within his reach."

It is to be noted that from the standpoint of a single individual the existence of the general price level is an unalterable fact and the amount which he consumes is accommodated to it, just as the general water level in several hundred cisterns may be said to determine the amount in any particular cistern. But, for the system as a whole, the price level is a consequence of the amount of commodity marketed. What appears as cause in relation to effect to an individual is effect in relation to cause for the whole market.

The quantities of commodity and the marginal utilities mutually limit and adjust themselves, subject to three conditions, (1) that due to the forms of cisterns, (2) that due to the total amount of commodity marketed, (3) uniformity of price, or of marginal utility.

* A rubber compression ball would be used in practice. Throughout the descriptions, the mechanisms are those simplest to delineate and in many cases not those which might be actually employed.

Quelle: Fisher 1892, S. 28-29.

Mirowski macht zwar zu Recht darauf aufmerksam, dass weder Fisher noch andere Begründer der neoklassischen Theorie sich je vollständig darüber bewusst waren, wie ihre Analogien tatsächlich zu denken sind (vgl. Mirowski 1989, S. 193-275). Viele ihrer Versuche waren diesbezüglich entweder falsch³¹ oder unvollständig³². Doch dies deutet aus meiner Sicht weder darauf

³¹ So kann etwa ein Massepunkt (*a particle*) nicht der Vorstellung des Individuums in der Ökonomie entsprechen; vielmehr könnte es sich allenfalls um ein Güterbündel in einem Nutzenfeld handeln, wogegen das Feld selbst das Individuum repräsentiert (vgl. Graupe 2005, S. 48ff.; Mirowski 1989, S. 229).

hin, dass diese Analogien nicht existieren, noch darauf, dass sie nicht funktionieren. Eher würde ich argumentieren, dass es eben auch Aufgabe des kognitiv Unbewussten ist, Analogien zwischen Mechanik und Ökonomie trotz ihrer Problematik zu vollziehen. Dies hat dabei allerdings nicht vollständig abgetrennt vom objektiv-rechnenden Verstand zu geschehen. Denn die beständigen Versuche, Analogien herzustellen, dienen letztlich dem Zweck, das eigene Urteil so zu schulen, dass der Gebrauch mathematischer Formeln in einer vormals rein verbalen Sozialwissenschaft nicht nur möglich, sondern auch plausibel wird.

Ysidro Edgeworth schreibt: „The conception of Man as a pleasure machine *may justify and facilitate* the employment of mechanical terms and Mathematical reasoning in social science“ (Edgeworth 1881, S. 15; Hervorhebung: S. G.). Dies bringt den Punkt, den ich hier machen möchte, gut zum Ausdruck: Die Schulung eines eher kognitiv Unbewussten auf der Ebene von Analogien dient, so wird hier exemplarisch deutlich, einem Zweck, und dieser Zweck lautet (ebenso wie beim selektiven Framing) die Ökonomie in eine Wissenschaft nach physikalisch-mathematischem Vorbild umzugestalten.

Die Neoklassik fordert also einerseits, den bewussten Verstand als mathematischen zu schulen. Andererseits zielt sie auch auf das kognitiv Unbewusste ab, das zur Selektion ebenso wie zur Knüpfung neuer, für das ökonomische Denken bis dahin unbekannter Verbindungen zwischen mechanischen und wirtschaftlichen Begriffen anzuregen ist. In ihrer Kombination aus Mathematik und mechanischen Analogien siedelt sie sich damit nicht nur im Reich der Objektivität an, zugleich dringt sie ein Stück weit in den Bereich des kognitiv Unbewussten vor. Dieser aber erstreckt sich – im Verhältnis zur heutigen ökonomischen Standardlehre (siehe das nachfolgende Kapitel) – lediglich auf recht oberflächliche Schichten. Richtig ist zwar, dass bereits diese Schichten vom rationalen Verstand nicht mehr vollständig erreicht werden können. Gleichwohl aber stehen sie noch in enger Beziehung zu diesem Verstand. Dabei gilt vor allem, dass zumindest die *Ergebnisse* der Denkleistungen, wie sie innerhalb dieser Schichten vollzogen werden, sich noch weitgehend durch diesen Verstand kontrollieren lassen: Jeder neoklassisch Gebildete muss dergestalt sein Unbewusstes selektiv und mit Hilfe von Analogien zur Mechanik schulen, dass seine Aktivitäten dem bewussten mathematischen Denken nicht zuwiderlaufen, sondern es umgekehrt stützen und ermöglichen. Notfalls, wie es Pareto deutlich macht, sind diese Analogien aufzugeben, sollten sie diesen Zweck nicht erfüllen:

„This is why pure economics is a sort of mechanics or akin to mechanics. . . mechanics can be studied leaving aside the concept of forces. In reality this does not all matter much. If there is anyone who does not care to have mechanics mentioned, very well, let us disregard the similarity and let us talk directly about our equations“ (Pareto [1953], zitiert in Mirowski 1989, S. 222-23).

³² So setzt etwa Fishers Tabelle auf der Seite der Mechanik unweigerlich voraus, dass der Energieerhaltungssatz gilt, hierfür wird aber keine Analogie aufgeführt. Vgl. Mirowski 1989, Kapitel 5.

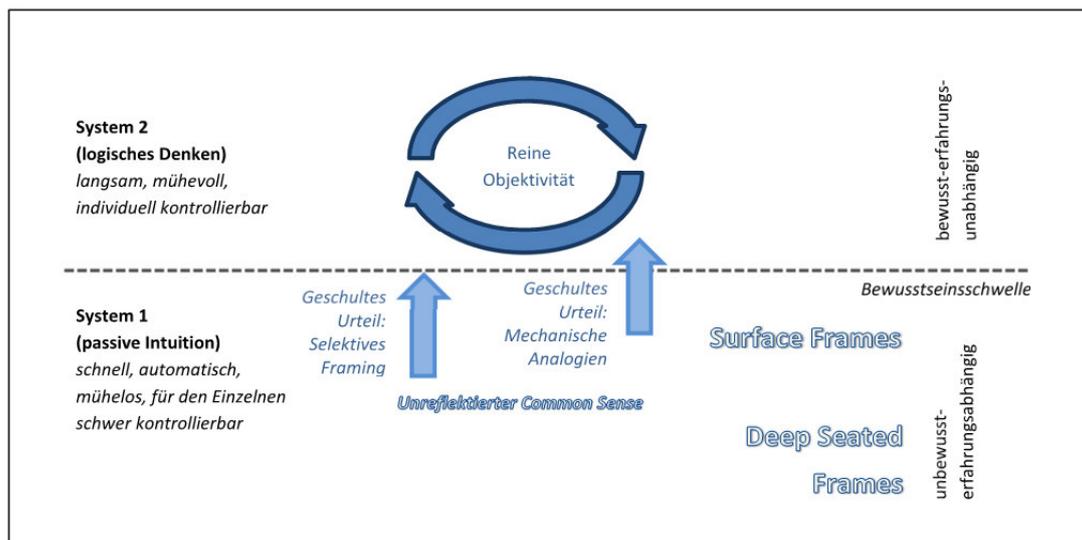
4 Beeinflussung in der ökonomischen Bildung

Ich möchte hier zunächst kurz ein paar wesentliche Ergebnisse der letzten beiden Kapitel zusammenfassen und grafisch veranschaulichen, wobei ich mich erneut auf die Arbeit Kahnemans stütze. Im vorherigen Kapitel war bereits von dessen Konzeption des kognitiv Unbewussten als ‚System 1‘ die Rede. Zudem kennt Kahneman auch ein ‚System 2‘, sodass sich zwei unterschiedliche kognitive Prozesse voneinander unterscheiden und abgrenzen lassen. Grundsätzlich charakterisiert er diese Prozesse als *intuition* (System 1) und *reasoning* (System 2). Von ihren Prozessen her lassen sich diese wie folgt trennen:

„The operations of System 1 are fast, automatic, effortless, associative, and difficult to control or modify. The operations of System 2 are slower, serial, effortful, and deliberately controlled; they are also relatively flexible und potentially rule-governed“ (Kahneman 2002, S. 450).

Abbildung 2 soll den epistemologischen Anspruch der reinen Objektivität, wie ihn die neoklassische Theorie erhebt (vgl. nochmals meine Argumentation in Kapitel 2), grafisch veranschaulichen:

Abbildung 2: Wissenschaftliche Erkenntnisprozesse: Objektivität und geschultes Urteil (eigene Darstellung)



Das wissenschaftliche Denken soll sich hier *allein* auf der Ebene des Systems 2 bewegen, also vollständig bewusst sein. Dabei vermag es nur einen kleineren Teil dieses Systems 2 in dessen unterem Bereich (also an der Schwelle zum Unbewussten) auszufüllen, da es im Sinne der reinen Objektivität eben von einer totalen Negation aller Subjektivität des Erkennenden und des Erkannten *sowie* einer totalen kognitiven Blindheit gegenüber dieser Negation geprägt ist. Es vermag so etwa einen Bereich bewusster Reflexion auf die eigene historische und kulturelle Bedingtheit nicht zu umfassen. Vielmehr beziehen sich die Operationen des logischen Denkens lediglich aufeinander; und diese Bezüge haben dabei dem Anspruch mathematischer Klarheit

zu genügen (in der Abbildung symbolisiert durch die beiden um den Begriff der Objektivität kreisförmig angeordneten Pfeile).

Die Vorstellung des geschulten Urteils von Wissenschaftler_innen ergänzt dieses Bild (vgl. ebenfalls Abbildung 2): Relevante kognitive Prozesse verlaufen hier gleichzeitig auch auf tieferer Ebene, d. h. im Bereich des Unbewussten, wobei es sich hier bis hin zum unreflektierten Common Sense erstreckt: Das selektive Framing fokussiert den unreflektierten Common Sense der (vor allem wirtschaftlichen) Erfahrung so um, dass er gleichsam bestmöglich dem System 2 zuarbeiten kann (symbolisiert durch den aufsteigenden Pfeil). Ähnliches gilt für das Denken in mechanischen Analogien: Dieses siedelt sich gleichsam oberhalb und unterhalb der Bewusstseinsschwelle an, um ebenfalls dem rein bewussten logischen Denken eine adäquate Grundlage bieten zu können. Beide, selektives Framing und mechanische Analogien, setzen die objektiven Verstandesoperationen also nicht außer Kraft, sondern ergänzen sie.

Insgesamt operieren System 1 und System 2 nicht getrennt voneinander, sondern stehen im ständigen Austausch: Das System 1 bildet die kontinuierliche Grundlage für System 2, d. h. für alle bewussten und reflektierten objektiven Urteile. Doch übernimmt das System 2 diese Grundlage nicht einfach blind, sondern überprüft gleichsam dessen Vorschläge. Dabei entscheidet es nach seinen eigenen Regeln, ob es diese befürwortet oder ablehnt: Das System 1, so könnte man sagen, wird von ihm dergestalt in Gebrauch genommen, dass es seine eigenen rechnenden Operationen und von der Erfahrungswelt distanzierte Urteilsbildung bestmöglich unterstützt.

Kahneman merkt zwar an, dass die Kontrolle von System 2 über System 1 oftmals recht schwach ausfällt: „People are not accustomed to thinking hard, and are often content to trust a plausible judgment that quickly comes to mind“ (Kahneman 2002, S. 451-52). Doch vermag diese Skepsis gegenüber dem neoklassisch Gebildeten kaum zuzutreffen. Denn da die neoklassische Theorie dezidiert das Ziel verfolgt, rein objektiv nach dem Vorbild der reinen Mathematik und der reinen Naturwissenschaften zu urteilen, muss sie zwar, wie ich im vorherigen Kapitel argumentiert habe, ein geschultes Urteil auf der Ebene des kognitiv Unbewussten ausbilden. Doch besteht hier der Versuch, diesen Bereich so klein wie möglich und zugleich unter Kontrolle zu halten. Das System 1 ist hier, wie gesagt, nur insoweit von Belang, als dass es dem bewussten, rational arbeitenden Verstand eine adäquate Basis bieten soll. Diese Adäquatheit wird durch den weit größeren Teil der Erkenntnisleistung, wie sie sich auf der Ebene von System 2 ansiedelt, beständig überprüft. So kontrolliert der bewusste Verstand etwa, ob sich das Framing des Marktbegriffes auf der Ebene des Systems 1 korrekt vollzogen hat, und das entscheidende Kriterium lautet dabei, ob sich mit diesem Begriff letztlich rechnen, d. h. objektiv argumentieren lässt.

Noch anders gesagt wird im Rahmen der neoklassischen Theorie zwar das System 1 geschult und in diesem Rahmen durchaus selektiv wie metaphorisch umgeformt. Doch stellt diese Umformung auf der Ebene des Unbewussten nicht das eigentliche *Ziel* von Bildung und Wissenschaft dar, sondern lediglich *Mittel* zum Zweck einer bestmöglichen Erreichung objektiver Ur-

teilkraft auf der Ebene des Systems 2. Um dieses Ziel zu erreichen, bedarf es im Wesentlichen einer (Um)Formung unbewusster begrifflicher Repräsentationen, wobei diese Umformung teils antrainiert ist, teils aber auch bewusst einzuüben ist. In tiefere Gebiete des Unbewussten muss die ökonomische Bildung nicht vordringen, und sie sollte es auch nicht tun. Sie verbleibt, wie es die Kognitionswissenschaften nennen, auf der Ebene der *surface frames*, wo die Bedeutung einzelner Wörter oder Begriffe erfasst wird (vgl. Lakoff/Wehling 2016, S. 73).

Im Folgenden werde ich argumentieren, dass die ökonomische Lehre, wie sie durch die heutigen Standardlehrbücher geprägt wird, diese Schwelle wesentlich unterschreitet. Weit davon entfernt, objektives Denken zu schulen, zielt sie in weit bedeutenderem Ausmaß und in erheblich tieferen Schichten darauf ab, das System 1 umzubilden – und dies auf eine Weise, so werde ich argumentieren, die den bewussten Verstand als Kontrollinstrument nicht stärkt, sondern im Gegenteil weitgehend umgeht oder sogar gänzlich ausschaltet.

4.1 Hintergründe

Viel ist in den letzten Jahren über die Problematik der Wirkung ökonomischer Konzepte auf die Realität geschrieben und geforscht worden, so etwa im Bereich der Performativität der Ökonomik (vgl. für einen Überblick etwa Hirte 2010). Ich möchte diese Diskussion aus interdisziplinärer Sicht ein wenig weiter beleben. Meine Kernfrage lautet dabei: Wie kann eine dezidiert weltfremde Theorie, wie sie die neoklassische Theorie aufgrund ihres Anspruches auf Objektivität darstellt, Auswirkungen auf die Realität haben? Oder metaphorisch gewendet: Wie kann eine Wissenschaft im Elfenbeinturm auf die Welt ‚da draußen‘ Einfluss nehmen? Wie vermag ein „Blick von nirgendwo“ (nochmals Nagel 2015) *irgendwo* auf der Welt zu wirken? Ich möchte hier weniger auf die internen wirtschaftswissenschaftlichen Diskussionen zu diesen Fragen verweisen, sondern weiterhin im Wesentlichen vor dem Hintergrund der Kognitionswissenschaften argumentieren. Dabei werde ich zunächst den Zusammenhang von der Vermittlung der Wirtschaftswissenschaft im Rahmen der ökonomischen Standardbildung einerseits und dem alltäglichen (unbewussten) Denken andererseits herauszuarbeiten suchen.

Mankiw argumentiert in seinem Lehrbuch, Studierende würden durch die ökonomische Standardlehre befähigt, ihre theoretischen Erkenntnisse sorgfältig an der Realität zu testen, bevor diese zur Anwendung gebracht würden:

„Economists try to address their subject with a scientist’s objectivity. They approach the study of the economy in much the same way as a physicist approaches the study of matter and a biologist approaches the study of life: they devise theories, collect data and then analyze these data in an attempt to verify or refute their theories“ (Mankiw 2014, S. 17).

Mir geht es hier nicht darum, grundsätzlich zu bezweifeln, dass dieser Erkenntnisweg, zumal in den Naturwissenschaften, gangbar ist. Hier ist mir vielmehr daran gelegen, auf eine alternative Verbindung von theoretischer Erkenntnis und Alltagsverstand aufmerksam zu machen, die bereits Walras auf folgende prägnante Formel gebracht hat:

„On the basis of these [objective, S.G.] definitions they [the economists, S.G.] construct a priori the whole framework of their theorems and proofs. After that *they go back to experience not to confirm but to apply their conclusions*“ (Walras 1954, S. 71; Hervorhebung: S. G.).

Wie aber soll eine Anwendung ökonomischen Wissens *auf* die Realität ohne dessen (sorgfältige) Überprüfung *an* dieser Realität möglich sein? Mit Hilfe der modernen Kognitionsforschung lässt sich darauf eine Antwort finden: Objektiv zu forschen meint, theoretische Erkenntnis so weit wie möglich entfernt von allen spezifischen Erfahrungen anzusiedeln. Wissenschaftler_innen sollen eben jenen „Blick von nirgendwo“ (erneut Nagel 2005) entwickeln, der im Extremfall reiner Objektivität nur noch mathematische Strukturen erblickt und eine Scheinwelt nach Regeln erschafft, die der Realität selbst notwendig fremd sind. Die neoklassische Theorie geht aufgrund ihrer mathematischen Gestalt diesen Weg. Zugleich aber nimmt sie, da sie eben nicht nur reine Mathematik sein kann, Bezug auf sprachliche Erfahrungen, etwa indem sie von Begriffen wie ‚Markt‘, ‚Angebot‘ und ‚Nachfrage‘ Gebrauch macht. Damit aber wird durch sie nicht nur der rationale Verstand, sondern auch das kognitiv Unbewusste aktiviert. Auf dessen Ebene regt sie an, ökonomisches Wissen selektiv in einem unbewussten Vorverständnis gewirtschaftlicher Erfahrung zu verankern. Zugleich leitet sie – ebenfalls auf der Ebene des Unbewussten – dazu an, diesen Frame in eine erweiterte Framesemantik einzubetten, die über den Bereich wirtschaftlicher Erfahrung hinaus auf Vorverständnisse etwa der Mechanik zugreift.

Gelingt es, diese neue Framesemantik im Rahmen wissenschaftlicher Bildung im kognitiv Unbewussten zu verankern, so wäre es, wie die Kognitionsforschung zeigt, naiv anzunehmen, es existierten ‚da draußen‘ in der Welt gleichsam noch jungfräuliche Fakten, die bloß darauf warteten, gesammelt und mit Hilfe von Theorien an der ‚Wirklichkeit‘ getestet zu werden:

„Denken ist, entgegen landläufigen Meinungen und Mythen, nicht faktenbezogen und rational im klassischen Sinne. Wir treffen nie Entscheidungen, indem wir ‚rein sachlich und objektiv‘ Fakten gegeneinander abwägen. Nie. [...] Frames, nicht Fakten, bedingen unser Entscheidungsverhalten“ (Wehling 2016, S. 45).

Im Reich der Objektivität lässt sich über Richtig und Falsch im Rahmen der reinen Logik bzw. der reinen Mathematik entscheiden. ‚Richtigkeit‘ ist hier eindeutig, aber sie vermag zugleich nichts über die Welt, in der wir leben, auszusagen; und sie *soll* es auch nicht tun. Im Bereich des kognitiv Unbewussten hingegen erscheint uns die Art, wie wir Sinnesdaten aus der Welt bewerten, immer schon als vorgegeben. Auch das geschulte Urteil von Wissenschaftler_innen kann jene Frames, auf die es sich stützt, nicht an der Wirklichkeit überprüfen, denn es setzt diese bereits für die Erfassung der Welt stets schon voraus. Frames können folglich nicht an der Wirklichkeit ‚getestet‘ und schon gar nicht ‚widerlegt‘ werden. Auf ihrer Ebene geschieht die ‚Anwendung‘ ökonomischen Wissens gleichsam blind, eben weil sie sich unter der Schwelle bewusster Aufmerksamkeit vollzieht. Sie bildet die Basis dieser ‚Anwendung‘, nicht aber deren Gegenstand.

Darüber hinaus besteht, folgt man der Kognitionsforschung, die Wahrscheinlichkeit, dass Informationen aus der Umwelt, die nicht in einen existierenden Frame passen, noch nicht einmal mehr *als* Realität erkannt werden können:

„Ist ein bestimmter Deutungsrahmen über Sprache aufgerufen, die nicht in diesen Frame passt, so reagiert unser Gehirn zunächst wie ein bockiges Pferd: Es weigert sich, die abweichenden Informationen als Teil der Realität aufzunehmen“ (Wehling 2016, S. 34).

Um ihre Metapher des bockigen Pferdes zu erläutern, wählt Wehling folgendes Beispiel aus der experimentellen Forschung der Kognitionswissenschaft:

„Die Teilnehmer lasen Sätze, die wahlweise schlechte oder gute Sicht implizierten. Während eine Gruppe las ‚Der Skifahrer sah den Elch nur schwer durch die beschlagene Brille‘, las die andere: ‚Der Skifahrer sah den Elch gut durch die saubere Brille.‘ Danach zeigte man den Teilnehmern Bilder eines Elches. Diese waren entweder stark verschwommen oder klar erkennbar abgebildet“ (Wehling 2016, S. 34).

Man mag annehmen, alle Teilnehmer_innen der Studie identifizierten den Elch auf den klar erkennbaren Bildern leichter. Doch traf im Experiment dies nur auf die zweite Gruppe zu, also jene Teilnehmer_innen, die zuvor den Satz gelesen hatten, der klare Sicht implizierte. Die andere Gruppe aber erkannte das verschwommen sichtbare Tier signifikant schneller (vgl. Yaxley/Zwaan 2007). Die Kognitionsforschung interpretiert dieses und ähnliche Testergebnisse so (vgl. etwa Stanfield/Zwaan 2001, auch Bergen 2012, S. 69-72), dass durch Sprache Deutungsrahmen im menschlichen Gehirn aufgerufen werden, in die nachfolgende Informationen nahezu automatisch eingeordnet werden. Diese Einordnung passiert schnell, wenn Frame und Informationen übereinstimmen; fehlt diese Übereinstimmung, wird sie verzögert oder sogar gänzlich behindert.

„Also, Frames bestimmen, mit welcher Leichtigkeit wir Fakten und Informationen begreifen, unabhängig davon, wie ‚objektiv‘ gut oder schlecht begreifbar diese Fakten vermeintlich sind. Tatsächlich gibt es keine ‚objektiv‘ leichter zugänglichen Fakten, sobald Frames ins Spiel kommen. Es gibt nur solche Fakten, die gut in den Frame passen und solche, die schlecht oder gar nicht in den Frame passen“ (Wehling 2016, S. 36).

Überträgt man diese Erkenntnis auf die neoklassische Theorie, so bedeutet dies, dass das vorgenannte selektive Framing dafür sorgen kann, dass Ökonom_innen quantitative Informationen einer geldförmigen Tauschwirtschaft (reale Preise, Mengen etc.) signifikant besser aufnehmen und verarbeiten können müssten, während ihnen etwa qualitative Informationen nur schwer zugänglich sein dürften. Im Extremfall würden sie letztere sogar überhaupt nicht *als* Fakten wahrnehmen können.

Gewiss wird es zum Beleg einer solchen Hypothese in Zukunft empirischer Forschung bedürfen. Hier aber möchte ich das theoretische Argument weiter schärfen und dabei nun dezidiert auf die Art und Weise eingehen, wie ökonomische Standardlehrbücher das Denken von Studierenden prägen können. Dabei suche ich deutlich zu machen, wie diese Lehrbücher gleichsam versuchen, die ‚Bockigkeit‘ des menschlichen Geistes im Vergleich zum geschulten Urteil des Neoklassikers nochmals deutlich zu erhöhen. Sie tun dies, so meine These, indem sie einerseits

die Aktivitäten des *Framings* auf der Ebene des Systems 1 intensivieren und zugleich systematisch vertiefen, sodass sie nochmals deutlich grundlegendere Schichten des Unbewussten erreichen. Andererseits setzen sie die Schulung des bewussten Verstandes auf der Ebene des Systems 2 wesentlich herab, sodass dessen kritische Kontrollfunktion, wie sie ihm im Rahmen der neoklassischen Theorie zuzusprechen ist, deutlich reduziert wird.

Mankiw spricht ausdrücklich von der Aufgabe der ökonomischen Bildung, die Wahrnehmungsfähigkeiten von Studierenden systematisch und unwiederbringlich zu verändern:

„One of the challenges facing students of economics is that many terms used are also used in everyday language. In economics, however, these terms mean specific things. The challenge, therefore, is to set aside that everyday understanding and think of the term or concept as economists do.

Many of the concepts you will come across this book are abstract. Abstract concepts are ones which are not concrete or real – they have no tangible qualities. We will talk about markets, efficiency, comparative advantage and equilibrium, for example, but it is not easily to physically see these concepts. There are also some concepts that are fundamental to the subject – if you master these concepts *they act as a portal which enables you to think like an economist*. Once you have mastered these concepts *you will never think in the same way again and you will never look at an issue in the same way*. These concepts are referred to as threshold concepts“ (Mankiw 2014, S. 17; Hervorhebung: S. G.).

Deutlich wird hier, wie Mankiw explizit einen Prozess des *Reframings* anstrebt: Das alltägliche (und damit eher unbewusst-selbstverständliche) Verständnis der Studierenden soll im Laufe des ökonomischen Bildungsprozesses verwandelt werden. Mankiw beschreibt diesen Prozess dabei als *unumkehrbar*: Es soll sich *ein und für allemal* das Denken und die Wahrnehmung der Welt verwandeln, gerade weil es sich um fundamentale, also alle anderen mitprägende Begriffe handelt – auf die *threshold concepts* werde ich gleich noch eingehen.

Dies aber ist immer nur dann möglich, wenn sich gedankliche Deutungsrahmen auf der Ebene des Systems 1 fundamental ändern – und zwar ohne dass sie a) durch willkürliche Reflexionsprozesse auf der Ebene des Systems 2 revidiert oder überprüft werden könnten und b) ohne dass sie auf der Ebene des Systems 1 noch durch alternative Frames ergänzt würden. Es müssen, anders gesagt, Ideen zu neuen sprachlichen Zusammenhängen verwoben werden, und diese Zusammenhänge wiederum müssen zum Bestandteil des unreflektierten Common Sense werden. Zudem sollten alternative Frames, die zuvor im alltäglichen Denken existierten, nicht oder zunehmend weniger über die Sprache der ökonomischen Lehrbücher aktiviert werden, sodass sie langfristig nicht mehr als gedankliche Alternativen bestehen bleiben können. Wie Wehling betont, ist ein solcher Prozess des Umformens und Verkümmern-Lassens nicht zwangsläufig (vgl. Wehling 2016, S. 59-60); eine ‚wissenschaftliche Sicht‘ auf die Welt könnte sehr wohl neben ‚alltäglichen Sichtweisen‘ existieren. Interessanterweise aber schließt Mankiw eine solche Koexistenz gedanklicher Vielfalt aus, wie das obige Zitat deutlich macht.

Besonders deutlich wird dieser Ausschluss durch Mankiws explizite Bezugnahme auf das Konzept der *threshold concepts*, wie es in Studien von Meyer und Land (2003 und 2005) besprochen wird:³³

„A threshold concept can be considered as akin to a portal, opening up a new and previously inaccessible way of thinking about something. It represents a transformed way of understanding, or interpreting, or viewing something without which the learner cannot progress. [...] It might, of course, be argued, in a critical sense, that such transformed understanding leads to a privileged or dominant view and therefore a contestable way of understanding something“ (Meyer/Land 2003, S. 1).

Meyer und Land grenzen *threshold concepts* von *core concepts* ab: Letztere betrachten sie lediglich als ‚Bausteine‘, die das Verständnis eines Themas befördern. *Threshold concepts* hingegen sollen zu einem ‚qualitativ andersartigen Blick auf die Lehrinhalte‘ führen (vgl. Meyer/Land 2003, S. 3). Sie gelten den Autoren als

„‚conceptual gateways‘ or ‚portals‘ that lead to a previously inaccessible, and initially perhaps ‚troublesome‘, way of thinking about something. A new way of understanding, interpreting, or viewing something may thus emerge – a transformed internal view of subject matter, subject landscape, or even world view. In attempting to characterize such conceptual gateways it was suggested in the earlier work, that they may be transformative (occasioning a significant shift in the perception of a subject), irreversible (unlikely to be forgotten, or unlearned only through considerable effort), and integrative (exposing the previously hidden interrelatedness of something“ (Meyer/Land 2005, S. 373).

Der Gebrauch von *threshold concepts* in der Lehre bedeutet also nicht einfach nur, den Blick auf die Welt zu verändern, also die Perspektive oder den Standpunkt der Wahrnehmung einzuschränken (etwa auf den Common Sense geldförmigen Tauschs wie in der neoklassischen Theorie), sondern zudem die Subjektivität des Menschen, der auf diesem Standpunkt steht, mitsamt seinen Emotionen, Wertungen etc. umzuformen. Meyer und Land, auf die Mankiw sich bezieht, machen unmissverständlich deutlich, dass die *threshold concepts* in Bildungsprozessen auf eine solche Umformung abzielen können. Diese Konzepte können gar im Zusammenhang mit einer Transformation der gesamten Persönlichkeit stehen, und dies in einem Bereich, der vom geschulten Urteil des Wissenschaftlers bzw. der Wissenschaftlerin nicht, oder doch wenigstens kaum, berührt wird:

„The shift in perspective may lead to a transformation of personal identity, a reconstruction of subjectivity. In such instances a transformed perspective is likely to involve an affective component – a *shift in values, feeling or attitude*“ (Meyer/Land 2003, S. 4; Hervorhebung: S. G.).

Meyer und Land vergleichen einen solchen Transformationsprozess mit Initiationsriten, in denen einzelne Personen oder aber Gruppen von einem in einen anderen Zustand gebracht werden und auf diesem Weg gleichsam eine Schwelle überschreiten müssen:

„This transition however is often problematic, troublesome, and frequently involves the humbling of the participant. In order to do so, he or she must strip away, or have stripped

³³ Der Bezug findet sich in Mankiw 2014, S. 17.

from them, the old identity. The period in which the individual is naked of self – neither fully in one category of another – is the liminal state“ (Meyer/Land 2005, S. 376).

In einem wesentlichen Punkt aber unterscheiden die beiden Autoren zwischen der Liminalität von Initiationsriten auf der einen und *threshold concepts*, auf die Mankiw sich bezieht, auf der anderen Seite: Die Liminalität, d. h. die Übergangsphase in Ritualen, in denen der Betreffende weder eine klare Identität noch einen eindeutigen sozialen Status hat, beschreiben Meyer und Land als eine Art ‚liquiden Raum‘, der relativ offen ist, kaum Vorhersehbarkeit ermöglicht und der sich mit den Lernenden ebenso mitverändert, wie sich diese in ihm verändern. *Threshold concepts* hingegen kennen Meyer und Land zufolge diese Offenheit und wechselseitige Dynamik nicht. Sie bilden ein Lernumfeld fest vorgegebener Form, um gezielt einen vorgegebenen Lerneffekt im Lernenden zu erzielen:

„A constructively aligned trip through a scheduled sequence of threshold concepts might well be seen as teleological, a doctrine of final causes, in which developments en route are primarily due to the ultimate purpose or design that is served by them, in this case the achievement of the final learning outcomes of the programme. In this way threshold concepts might be seen as driven by persuasion and consensus. [...] Thresholds may be seen in this way as leading the learner through a transformational landscape in a kind of epistemological steeplechase, towards a pre-ordained end“ (Meyer/Land 2005, S. 379).

Neben die *threshold concepts* tritt zudem das Konzept des *troublesome knowledge*. Auch bei diesem geht es um eine Transformation des Menschen tief in seinem Inneren im Rahmen von Bildungsprozessen. Dabei bezieht es sich auf „Wissen, das fremd, kontraintuitiv oder sogar intellektuell absurd ist, wenn man es für bare Münze nähme“ (Meyer/Land 2003, S. 4). *Troublesome knowledge* ist „subversiv, insofern es bisherige Meinungen und Überzeugungen untergräbt“, und es kann „persönlich aufwühlend und desorientierend sein“ (Meyer/Land 2003, S. 4). Obwohl Mankiw um diese Deutung des *troublesome knowledge* im Sinne einer starken Einflussnahme auf die Persönlichkeit wissen muss (bei der Studie von Meyer und Land handelt es sich um eine der wenigen von ihm explizit zitierten Quellen), behauptet er in seinem Lehrbuch schlicht, es handele sich um einen völlig normalen Vorgang:

„As you work through your modules you will find that it is not always easy to think like an economist and that there will be times when you are confused, find some of the ideas and concepts being presented to you running contrary to common sense (i.e. they are counter-intuitive). What you will be experiencing is what is called troublesome knowledge. Don't worry about this – what you are experiencing is perfectly normal and a part of the learning journey“ (Mankiw 2014, S. 17).

Damit gibt Mankiw seinen Leser_innen (und damit den zukünftigen Generationen von Ökonom_innen) von sich aus keine Chance, wenigstens zu Beginn ihres Studium auf die potentiell persönlichkeitsverändernden Prozesse aufmerksam zu werden, die sich gleichsam unterhalb des Radars ihrer bewussten Aufmerksamkeit im Laufe des Studiums vollziehen sollen. Geschieht diese Persönlichkeitsveränderung aber sodann tatsächlich, so lässt sie sich nicht oder kaum mehr von einem Standpunkt außerhalb dieses Veränderungsprozesses bewerten, eben weil es sich auch um eine Transformation aller moralischen Maßstäbe sowie der eigenen Selbstbilder handeln soll.

Im Folgenden kann ich diesen Gedanken, gleichwohl er mir zentral erscheint, nicht weiter verfolgen. Vielmehr wende ich mich der Frage zu, über welche Mittel die ökonomische Standardlehre, genauer gesagt ihre Lehrbücher, verfügen kann, um tatsächlich persönlichkeitsverändernd im gerade skizzierten Sinne wirken zu können. Dabei geht es mir nicht darum, diese Wirkung empirisch nachzuweisen, sondern um eine Analyse jener sprachlichen und bildlichen Mittel, die eine solche transformative Wirkung potentiell erzielen können. Dabei gehe ich exemplarisch vor, indem ich mich vornehmlich den Lehrbüchern von Samuelson und Nordhaus sowie Mankiw zuwende. Für die Analyse ziehe ich im Folgenden weiterhin die Kognitionswissenschaft zurate. Zudem beziehe ich mich auf Studien über Formen und Möglichkeiten der Beeinflussung unbewusster Wahrnehmungen, wie sie in der politischen Propaganda, den Public Relations und im Marketing zum Einsatz kommen. Denn gerade in diesen Forschungsbereichen hat sich in den letzten Jahrzehnten das Wissen über die Formen und Möglichkeiten der Beeinflussung von Denken und Wahrnehmung unterhalb der Schwelle bewusster Aufmerksamkeit in besonderem Ausmaße vertieft.³⁴

4.2 I, Pencil: ein Beispiel zum Vergleich

In diesem Abschnitt analysiere ich zunächst die Studie *I, Pencil* von Leonard E. Read aus dem Jahre 1958. Read war Gründer der US-amerikanischen *Foundation for Economic Education*, die 1947 als einer der ersten neoliberalen Think-Tanks entstand. Die Studie erschien im *Freeman*, einem libertären Magazin in den Vereinigten Staaten; sie basiert wesentlich auf Hayeks Wissenschafts- und Gesellschaftsverständnis (vgl. etwa Hayek 1945) und wurde insbesondere von Milton Friedman (Träger des Nobelpreises der Wirtschaftswissenschaften von 1976) verbreitet.³⁵ Ich beziehe mich auf diese Studie, nicht weil sie selbst ein Beispiel ökonomischer Lehrbuchliteratur darstellt, sondern weil ich sie später im Kapitel als Hintergrundfolie nutzen werde, um vergleichend auf wesentliche Entwicklungslinien innerhalb dieser Literatur aufmerksam zu machen.

Lawrence W. Reed, heutiger Präsident der *Foundation for Economic Education*, schreibt im Vorwort einer Neuauflage von *I, Pencil* im Jahre 2015:

„While ‚I, Pencil‘ shoots down the baseless expectations for central planning, it provides a supremely uplifting perspective of the individual. Guided by Adam Smith’s ‚invisible hand‘ of prices, property, profits, and incentives, free people accomplish economic miracles of which socialist theoreticians can only dream. As the interests of countless individuals from around the world converge to produce pencils without a single ‚master mind‘, so do they also come together in free markets to feed, clothe, house, educate, and entertain hundreds of millions of people at ever higher levels. [...] This essay is truly one for the ages“ (Reed einleitend in Read 2016, S. 3).

Im Folgenden kommt es mir darauf an, die Vermittlungsweise dieser *zeitlosen Botschaft* in einigem Detail zu analysieren.

³⁴ Vgl. etwa grundlegend Petty/Cacioppo 1986.

³⁵ Vgl. etwa folgendes Video von Friedman: <https://www.youtube.com/watch?v=67tHtpac5ws> (Zugriff: 05. April 2017).

Die Studie ist aus der Perspektive eines Bleistifts erzählt – „the ordinary wooden pencil familiar to all boys and girls and adults who can read and write“ (Read 2016, S. 4). Auf diese Weise kann Read vom sog. *bizarreness effect* Gebrauch machen: Bizarre Geschichten (ein Bleistift spricht zu einem Menschen!) werden unter bestimmten Umständen leichter erinnert, und dies auf der Ebene des Unbewussten (vgl. MacDaniel et al. 1995). Zudem wird hier ein *naturally occurring prime* gesetzt: Die Aussagen des Textes werden in Verbindung mit einem einfachen Gebrauchsgegenstand gebracht. Auf unbewusster Ebene, so weiß man aus der Beeinflussungsforschung, besteht dadurch eine erhöhte Wahrscheinlichkeit, die Geschichte bei jedem nächsten alltäglichen Gebrauch eines (Blei-)Stiftes zu erinnern, was wiederum dazu führen kann, dass sich ihre Aussagen im Gedächtnis leichter verfestigen (vgl. etwa Berger/Fitzsimons 2008). Darüber hinaus wird wahrscheinlich von einer *conceptual and perceptual fluency* Gebrauch gemacht: Die Leichtigkeit, mit der ein Bleistift als Begriff verstanden und erinnert wird, kann vom menschlichen Gehirn als Plausibilität der Aussagen des Textes über die Wirtschaft fehlinterpretiert und damit deren Attraktivität und Glaubwürdigkeit erhöht werden (grundlegend im Kontext des Marketing: vgl. Lee/Labroo 2004). Dies geschieht dabei vornehmlich auf der Ebene des Unbewussten.

In Reads Geschichte stellt sich der Bleistift also als gewöhnlicher Gebrauchsgegenstand vor, zugleich repräsentiert er aber auch ein Ehrfurcht einflößendes Geheimnis und Rätsel. Wird sich der Leser dieses Rätsels bewusst (und zwar als Rätsel, das ein Rätsel bleibt und niemals gelöst werden kann), soll er damit nicht weniger als die Freiheit der Menschen retten:

„I, Pencil, simple though I appear to be, merit your wonder and awe; a claim I shall attempt to prove. In fact, if you can become aware of the miraculousness which I symbolize, you can help save the freedom mankind is so unhappily losing“ (Read 2016, S. 4).

Entscheidend ist hier, dass Verwunderung und Nichtwissen nicht, wie es in Philosophie und Wissenschaft seit Jahrtausenden üblich war und ist, als Ausgangspunkt eines Strebens nach mehr Wissen oder nach Aufklärung über den unbekanntem oder verwunderlichen Sachstand gesetzt wird, sondern zugleich als Anfangs- und Endpunkt allen möglichen Wissens: Wir sollen wissen, dass wir nichts wissen – und mehr nicht.³⁶ Dieses Nichtwissen wird sogleich emotional und wertend aufgeladen und mit einer Aktivität verbunden, die einen zur Gemeinschaft der Guten (wer wollte nicht die Freiheit der Menschheit retten!) zugehörig erscheinen lässt. Diese Aktivität selbst bleibt dabei in hohem Maße abstrakt, zugleich bietet ihre begriffliche Beschreibung nichts, das vom bewussten Verstand überprüft werden könnte: Was vermag ‚die Freiheit der Menschheit‘ genau zu bedeuten? Wie wäre sie konkret zu ‚retten‘? Der Text gibt nicht nur keine Antworten; auch leitet er nicht dazu an, diese Fragen überhaupt zu stellen. Stattdessen wird eher versucht, im Sinne des *Hebbian learning* ein neues semantisches Netzwerk zu knüpfen, in dem der Alltagsgegenstand ‚Bleistift‘ mit abstrakten und zugleich positiv besetzten Begriffen wie ‚Wunder‘ und ‚Freiheit‘ verknüpft wird.

³⁶ Vgl. hierzu die Welträtsel-Diskussion Ende des 19. Jahrhunderts, insbesondere die Position Emil Du Bois-Reymonds (1872). Vgl. allgemein hierzu Bayertz et al. 2007. Read selbst stellt keine Bezüge zu dieser Diskussion her.

Die Geschichte setzt sich nun über ein paar Seiten dahingehend fort, dass der Bleistift berichtet, woher seine Einzelteile stammen, wie viele Menschen sich für ihre Produktion einsetzen – und wie wenig wir dabei über all diese Aktivitäten wissen können. In einer bildreichen Sprache erzeugt Read damit im Leser den Eindruck von verwirrender Vielfalt in sich immer weiter verzweigendem Detail. Er bestärkt und veranschaulicht so den vorgenannten Eindruck, dass es vieles auf der Welt gibt, von dem unser Alltagsverstand nichts weiß, von dem wir in unserem Alltag aber zugleich abhängig sind. Ein Beispiel:

„My family tree begins with what in fact is a tree, a cedar of straight grain that grows in Northern California and Oregon. Now contemplate all the saws and trucks and rope and the countless other gear used in harvesting and carting the cedar logs to the railroad siding. Think of all the persons and the numberless skills that went into the fabrication: the mining of ore, the making of steel and its refinement into saws, axes, motors [...]“ (Read 2016, S. 5).

Insgesamt wird auf mehreren Seiten eine sehr große Vielfalt solcher Beispiele angegeben. Zugleich wird den Leser_innen keinerlei Hilfe geboten, diese Vielfalt zu überprüfen oder daraus selbst Schlussfolgerungen zu ziehen. Eher findet hier ein *information overload* statt, von dem man aus der Beeinflussungsforschung weiß, dass er die bewusste Reflexion ausschalten und stattdessen einen blinden Glauben an die Richtigkeit der Informationen fördern kann.³⁷

Nach den vielzähligen Beispielen dessen, was Leser_innen zwar irgendwie erahnen, nicht aber wirklich wissen können, lässt Read den Bleistift jenen Schluss ziehen, den er bereits auf der ersten Seite seines Textes andeutete. Dieser wird dabei als rhetorische Frage formuliert, was Leser_innen dazu animieren kann, ihn selbst unwillkürlich zu ziehen:

„Does anyone wish to challenge my earlier assertion that no single person on the face of this earth knows how to make me? [...] I shall stand by my claim. There isn't a single person in all these millions, including the president of the pencil company, who contributes more than a tiny, infinitesimal bit of know-how“ (Read 2016, S. 7-8).

Das Grundgefühl des Nichtwissens wird im weiteren Verlauf nun durch *Assoziation*³⁸ an marktwirtschaftliche Fragen angebunden: Kein Individuum kann vollständig wissen, wie ein Bleistift hergestellt wird. Wissen, so würde Hayek es formulieren, ist radikal verteilt (vgl. Hayek 1945). Doch um diese wissenschaftliche Einsicht und ihre Implikationen geht es Read eher nicht. Stattdessen sucht er, die Einsicht der Leser_innen in ihr (offensichtliches) Nichtwissen um die komplexen Prozesse der Produktion eines Gutes zu nutzen, um die implizite Zustimmung zu einem weiteren, inhaltlich allerdings gänzlich anders gelagerten Punkt zu erzeugen:

„Their motivation [of all those involved in the making of a pencil, S.G.] is other than me. Perhaps it is something like this: Each of these millions sees that he can thus exchange his tiny

³⁷ „Consistent with the lazy nature of heuristic processing [activities on the level of System 1, S.G.], we can easily be influenced by the sheer amount of supporting information that a message contains. Generally, people using heuristic processing will be more persuaded if you include more information in your message because they blindly assume that your message contains more support“ (Kolenda 2013, S. 152). Vgl. grundlegend: Petty/Cacioppo 1984.

³⁸ „Association connects an idea, belief, cause, or action to a credible idea, belief, or action. [...] False association connects genuine needs and desires, such as concern for the traditional values of home, marriage, and family with false or irrelevant ends“ (Hill 2015, S. 275).

know-how for the goods and services he needs or wants. I may or may not be among these items“ (Read 2016, S. 8).

Hier findet unvermittelt ein *Reframing* statt: Die Frage der sozialen Koordination von Handlungen wird unmittelbar auf die Frage der Motivation einzelner Akteur_innen reduziert, und diese Frage wiederum wird – ohne Angaben empirischer oder sonstiger Belege – auf mögliche Tauschgewinne im marktwirtschaftlichen Sinne eingegrenzt. Es sei an dieser Stelle zum Vergleich an Walras erinnert: Dieser lässt seine wissenschaftliche Reflexion im Bereich des Common Sense des marktwirtschaftlichen Austauschs (Ware gegen Geld) ansetzen, um auf der Basis eines darauf gegründeten, geschulten Urteils eine möglichst reine, d. h. objektive Wissenschaft zu errichten. Read tut etwas gänzlich anderes: Seine Argumentation schafft eine Framesemantik, die (Vor-)Verständnisse von Nichtwissen und Verwunderung implizit an marktwirtschaftliche Erfahrungen ankoppelt, nicht um daraus die Basis für objektive Urteile zu schaffen, sondern gerade um jegliche Form bewusster Reflexion dieser Erfahrung (in welcher Form auch immer) systematisch auszuschließen.

Was die einzelnen Tauschakte zusammenbindet, vermag auch Walras auf der Ebene menschlicher Erfahrungen nicht zu beantworten; ihre gesetzmäßige Koordination aber sucht er auf der Ebene der Mathematik und damit rational zu fassen. Bei Read hingegen findet sich keine Antwort, die einer bewussten Überprüfung zugänglich wäre. Seine Argumentation zielt stattdessen eher darauf ab, Leser_innen auf der Ebene ihres Unbewussten zu überreden, seiner Argumentation unwillkürlich zu folgen. Dafür werden diese unvermittelt in ihrem Alltagsverständnis als Konsument_innen angesprochen – und *nur* in diesem Verständnis. Als Käuferin eines Bleistifts, wenn ich ihn im Supermarkt an der Kasse bezahle, weiß ich nicht, woher er stammt und wie er hergestellt wurde. Mein Common Sense, sofern er sich nur aus dieser abstrakten Tauscherfahrung speist, *kann* es nicht wissen, und er *braucht* es auch nicht zu wissen. Ihm (und wohl nur ihm) muss also das vollständige Nichtwissen, an das Read appelliert, vollkommen plausibel erscheinen. Zugleich ist ihm auch intuitiv klar, dass die Koordination der dahinterliegenden Handlungen irgendwie ‚funktioniert‘ haben muss. Aus der Tatsache, dass ich den Bleistift, nachdem ich ihn bezahlt habe, in den Händen halte und nach Hause tragen kann, vermag ich dieses Funktionieren unwillkürlich zu schließen. *Erklären* aber kann ich es nicht.

Read zielt nun auch nicht darauf ab, dass uns die Bedeutung marktwirtschaftlicher Prozesse als solche ins Bewusstsein träte. Im gesamten Text findet sich der Begriff des Marktes oder der Marktwirtschaft nicht. Die gerade zitierte Passage gibt den einzigen Hinweis auf die grundsätzliche Bedeutung des Preismechanismus für die Koordination sozialer Handlungen oder, um in Hayeks Diktion zu bleiben, gesellschaftlich verteilten Wissens. Statt diese bloße Andeutung oder Ahnung weiter zu explizieren, unternimmt Read es, sie allein durch negative Abgrenzungen weiterhin im Unbewussten zu verankern und zu stärken: Die Ahnung hinsichtlich der Bedeutung preisvermittelter Koordination wird zu einem bloß ‚Unsichtbaren‘, das nicht weiter definiert oder beschrieben, sondern allein durch Abgrenzung von einem rein negativ assoziierten Bereich geframet wird. So schreibt Read unmittelbar im Anschluss an die eben zitierte Passage:

„There is a fact still more astounding: The absence of a master mind, of anyone *dictating* or *forcibly directing* these countless actions which bring me into being. No trace of such a person can be found. Instead we find the Invisible Hand at work. This is the mystery to which I earlier referred“ (Read 2016, S. 8).

Weder Read noch seine Leser_innen können wissen, ob bei der Herstellung eines Bleistifts im Konkreten oder im wirtschaftlichen Handeln allgemein etwa Druck, Zwang, Macht oder Korruption im Spiel sind, ob alle Handlungen also in einem empirischen Sinne freiwillig sind. Was der Alltagsverstand des einzelnen Konsumenten weiß, ist, dass er im Supermarkt normalerweise von niemandem gezwungen wird, einen Bleistift zu kaufen. Was sonst noch entlang der Wertschöpfungskette geschieht, kann er in diesem Frame nicht zur Kenntnis nehmen. Die neoklassische Theorie stützt sich auf diesen Alltagsverstand – auf die Kenntnis unzähliger einzelner, momentaner Kaufakte –, um sodann im Reich reiner Mathematik eigenständig Gesetzmäßigkeiten (funktionale Zusammenhänge) zu bestimmen, die innerhalb dieses Reiches, d. h. in den Grenzen seiner Definitionen und Annahmen (und nur dort) ihre strikte Gültigkeit besitzen. Read aber formuliert kein solches Reich, er schafft keinen definitorischen Rahmen. Sein Text berührt an dieser Stelle unseren bewussten Verstand nicht, er fordert ihn nicht heraus, er gibt ihm nichts konkret zu tun. Folglich gibt es für diesen Verstand nichts zu erklären und nichts zu verstehen.

Stattdessen sollen Leser_innen eher unwillkürlich Schlussfolgerungen in einem Bereich ziehen, die in politische und ideologische Motivationen hineinragen und emotional aufgeladen sind. Read bewerkstelligt dies, indem er ein Schwarz-Weiß-Denken fördert, das die Beeinflussungstechniken der *Black and White Fallacy*,³⁹ der *Glittering Generalities*⁴⁰ und der *Demonization*⁴¹ verbindet: Er konstruiert gleichsam zwei Containerbegriffe, die er gegeneinander stellt – „Master Mind“ gegen „Invisible Hand“. Diese Container füllt er sodann nicht mit definitorischem Gehalt, sondern belässt sie entleert von jeder konkreten, rational nachvollziehbaren Bedeutung: Was sich in oder hinter diesen Begriffen verbirgt, soll eben ein ‚Rätsel‘, also ‚wundersam‘ bleiben. Zugleich aber füllt er die Containerbegriffe mit Wertungen und Emotionen (*Technik der Emotionally Laden Words*⁴²). So wird der ‚Master Mind‘ mit Begriffen wie ‚zwangsweise‘ und ‚unglücklich‘ assoziiert, die ‚Unsichtbare Hand‘ hingegen mit Begriffen wie ‚Freiheit‘, ‚natürlich‘, ‚kreativ‘, ‚produktiv‘ und ‚automatisch‘. Einmal so aufgeladen wird der eine Containerbegriff dann – erneut ohne jede rationale Begründung, definitorische Klärung oder empirische Bezugnahme – mit *politischen* Begriffen belegt: Der ‚Master Mind‘ wird zur ‚Regierung‘:

³⁹ „*Black and White Fallacy* is a way to manipulate ‚either-or‘ dualisms. This type of propaganda gives us an either-or choice, but the desired message is positioned as the better choice“ (Hill 2015, S. 276). Ötsch etwa spricht auch von einem „dualen Code“ (vgl. Ötsch 2009, S. 20-22).

⁴⁰ „*Glittering Generalities* are words designed to arouse emotions and to stimulate us to accept an idea without probing beneath the surface. These words often appeal to our strong convictions, but aren’t really related to those beliefs“ (Hill 2015, S. 280).

⁴¹ „*Demonization* is a technique that makes a political enemy or an opposing issue or philosophy appear evil, repulsive or even subhuman“ (Hill 2015, S. 277).

⁴² „*Emotionally Laden Words* is the use of highly charged, emotional words to discredit a person, group, issue, statement, or belief. Conservatives calling a liberal a Socialist or a Communist is a simple example. Calling someone a terrorist is another“ (Hill 2015, S. 279).

„For, if one is aware of the miraculousness which I symbolize, you can help save the freedom mankind is so unhappily losing. For, if one is aware that these know-hows will naturally, yes, automatically, arrange themselves into creative and productive patterns in response to human necessity and demand – that is, *in the absence of governmental or any other coercive master-minding* – then one will possess an absolutely essential ingredient for freedom: a faith in free people. Freedom is impossible without this faith“ (Read 2016, S. 9; Hervorhebung: S. G.).

In diesem Zitat wird besonders deutlich, wie der Text nicht auf den bewussten Verstand abzielt, sondern an einen bloßen Glauben appelliert, der selbst nicht zu reflektieren, sondern alleine durch Aktivitäten zu bezeugen und zu festigen ist. In der Beeinflussungsforschung ist eine solche Vorgehensweise als Technik des *Appells an Autoritäten* bekannt.⁴³ Als Autorität zieht Read dabei keinen geringeren als Gott heran:

„It has been said that ‘only God’ could make a tree.’ Why do we agree with this? Isn’t it because we realize that we ourselves could not make one? Indeed, can we even describe a tree? We cannot, except in superficial terms. [...] Since only God can make a tree, I insist that only God could make me. Man can no more direct these millions of know-hows to bring me into being than he can put molecules together to create a tree“ (Read 2016, S. 8-9).

In der neoklassischen Theorie bezeichnet der ‚Markt‘ ein objektives, definierbares Modell, das seine Gesetzmäßigkeiten den Regeln der Mathematik verdankt. Zugleich aktiviert dieser Begriff auf unbewusster Ebene eher neutral einen Frame, der unsere Erfahrungen des geldförmigen Tausches sowie Analogien aus der Mechanik umfasst. Read aktiviert ursprünglich den gleichen Frame, schafft aber keine Verbindungen mehr zum bewussten Verstand. Stattdessen wird der Frame unterhalb der Schwelle der bewussten Wahrnehmung erweitert und ideologisch aufgeladen.

Interessanterweise nennt Read den Marktbegriff dabei nicht explizit. Stattdessen schafft er die Vorstellung eines rein Unsichtbaren („Invisible Hand“), für dessen Verständnis es weder eines objektiven Denkens in einem formalen Modell bedarf noch eines geschulten Urteils gleichsam an der Schwelle von bewusstem und unbewusstem Denken. Vielmehr lässt er den geldförmigen Austausch in eine Framesemantik ein, die diesen ohne weitere Überprüfung als gut und richtig, natürlich und darüber hinaus auch noch als ‚wundersam‘ erscheinen lässt. Dies geschieht dabei rein sprachlich: Der „Schatze der gemeine[n] Erfahrung[en]“ (nochmals von Wieser 1929, S. 16) des marktwirtschaftlichen Austauschs wird unterhalb der Schwelle bewusster Reflexion mit Begriffen assoziiert, die allesamt mit hoher Wahrscheinlichkeit von den meisten Leser_innen fraglos als positiv wahrgenommen werden. Zugleich wird er von einem Begriffsfeld abgegrenzt, das die meisten Leser_innen ebenso fraglos negativ konnotieren dürften.

Wie gesagt erwähnt Read in seinem ursprünglichen Text aus dem Jahre 1954 den Begriff des Marktes nicht. Doch in der Neuausgabe dieses Textes von der *Foundation for Economic Education* von 2016 wird unmissverständlich deutlich, dass die heutige Framesemantik eines neoliberalen Think-Tanks wie der *Foundation of Economic Education* nicht nur um den Marktbegriff

⁴³ „Appeal to Authority is a propaganda technique in which people of authority are used as sources to give credibility to positions or potential courses of action“ (Hill 2015, S. 275).

erweitert ist, sondern diesen als *zentralen* Containerbegriff etabliert, um nun ihn – statt allein die ‚Unsichtbare Hand‘ – ‚dem Staat‘ oder ‚der Regierung‘ gegenüber zu stellen. Mehrere Testimonials, die der Neuausgabe des Textes vorangestellt sind, machen dies ebenso deutlich wie die Einleitung von Lawrence W. Reed, dem heutigen Präsidenten der *Foundation*:

„‘I, Pencil’ is a superb case study of free markets in action. Half of the world’s economic problems would vanish if everyone could read ‘I, Pencil’“ (Burton W. Folsom, zitiert in Read 2016, S. i).

„‘I, Pencil’ proves remarkable insights into the complexity generated by market mechanisms“ (Michael Strong, zitiert in Read 2016, S. i).

„As the interests of countless individuals from around the world converge to produce pencils without a single ‘Master Mind’, so do they also come together in free markets to feed, clothe, house, educate, and entertain hundreds of millions of people at every higher levels“ (Lawrence W. Reed, Introduction to Read 2015, S. 3).

Meines Erachtens lässt sich die Wichtigkeit dieser Umdeutung des Marktbegriffs von einem mathematischen Modell der Neoklassik zu einem politisch aufgeladenen Containerbegriff kaum hoch genug einschätzen. Wie ich gerade am Beispiel von Reed anzudeuten versucht habe, vermag diese Umdeutung durch eine weitgehende Aufgabe objektiver Argumentationsweisen einerseits und den Gebrauch von Beeinflussungstechniken andererseits zu geschehen, wie sie im Marketing, in den Public Relations und der Propaganda bekannt und erforscht sind.

Insgesamt vermittelt das Beispiel von Read, so meine ich, einen ersten Eindruck davon, welche gravierenden Veränderungen im Vergleich zur neoklassischen Theorie sich seit den fünfziger Jahren des letzten Jahrhunderts nicht nur in Darstellung und Rhetorik vollziehen können, sondern, damit einhergehend, auch auf tieferer kognitiver Ebene. Insbesondere wird der Common Sense geldförmigen Austausches nicht mehr mit der Fähigkeit zur abstrakten Modellbildung verbunden, sondern in eine Framesemantik eingelassen, die wertend-ideologische Züge aufweist und selbst normalerweise nicht reflexiv zugänglich ist. Zunächst die ‚Unsichtbare Hand‘ und später dann ‚der Markt‘ vermögen so unter Umständen zu *threshold concepts* zu avancieren, die tief im Unbewussten Denken und Wahrnehmung verändern können. Sie können als Teil eines Frames etabliert werden, mit dem Menschen die Welt betrachten lernen sollen, *bevor* sie irgendwelche Fakten oder objektiven Daten zur reflektierten Überlegung heranziehen. Dieser Frame ist dabei, wie das Beispiel Reads deutlich macht, keineswegs neutral, sondern ragt bis in Emotionen, Werte sowie grundlegende Weltanschauungen hinein. Nicht mehr allein um die gedankliche Selektion der alltäglichen Erfahrung geldförmigen Tausches geht es hier, sondern darum, diese Erfahrung mit positiven Emotionen, mit Glauben und zugleich Kampfesgeist aufzuladen und dafür in ein entsprechendes semantisches Netzwerk einzulassen.

4.3 Beispiele der Beeinflussung in ökonomischen Standardlehrbüchern

4.3.1 Ideologisches Framing

Mir geht es nicht darum, die Wirksamkeit des Textes von Read und der darin befindlichen Beeinflussungstechniken weiter zu analysieren. Stattdessen möchte ich darauf aufmerksam machen, dass die grundsätzliche Verschiebung der Argumentation, wie sie Read vornimmt, auch Eingang in heutige ökonomische Standardlehrbücher gefunden hat. Hierfür wende ich mich exemplarisch den Standardlehrbüchern von Mankiw sowie von Samuelson und Nordhaus zu. Für einen ersten Überblick sei auf die Abbildungen 3 und 4 verwiesen. Sie zeigen für beide Lehrbücher (jeweils in den neuesten Auflagen) eine Übersicht über zentrale Signalwörter, die in den einleitenden Abschnitten zu ‚Märkten‘ vorkommen.

Abbildung 3: *Black and White Fallacy* in Mankiws *Economics*

<p>Communism Collapse Central planners Central planning Government Guidance Abandoned system</p>	<p>Markets Good way Market economy Decisions of millions Prices Self-Interest Decentralized Success Own well-being Remarkably successful Promoting overall well-being Adam Smith Enlightenment Working well Left to their own device</p>
---	---

Quelle: eigene Darstellung. Wortauswahl aus „Principle 6: Markets Are Usually a Good Way to Organize Economic Activity“ (Mankiw 2014, S. 6-7).

Während offensichtlich ist, dass *I, Pencil* Produkt eines neoliberalen Think-Tanks ist, handelt es sich hier um dem eigenen Anspruch nach *wissenschaftliche* Einführungen in die Volkswirtschaftslehre, die Millionenauflagen erzielen und in vielen Modulhandbüchern auch und gerade deutscher Hochschulen als Pflichtliteratur angegeben werden. Wie aus den Abbildungen ersichtlich wird, gehen die Standardlehrbücher dennoch ähnlich wie Read vor, wenn auch im Hinblick auf die zum Einsatz kommenden Beeinflussungstechniken in abgeschwächter Form: Wie die Abbildungen zeigen, wird der Bereich der Wirtschaft auch hier im Rahmen einer *Black and White Fallacy* sprachlich von dem eher politisch geframeten Bereich zentraler Planwirtschaften abgegrenzt und durch diese Abgrenzung wesentlich definiert. Insbesondere bei Samuelson und Nordhaus geschieht dies auf eine Weise, die wie bei Read an eine Dämonisierung erinnert. Nicht nur wird die Gegenseite wie bei Mankiw als Versager dargestellt (vgl. etwa die Begriffe „Collapse“ und „Abandoned System“: Mankiw 2014, S. 6-7), sondern auch mit abstoßenden Begriffen assoziiert (wie „Verge of Starvation“, „Mortal Terror of a Breakdown“: Nord-

haus/Samuelson 2010, S. 26). Im Gegenzug wird die andere Seite eindeutig positiv konnotiert, wie beispielsweise die Begriffe „*Good Way*“ und „*Success*“ bei Mankiw (2014, S. 6-7) und „*High Income*“, „*Voluntary Trade*“ und „*Sleep Easily*“ bei Samuelson und Nordhaus (2010, S. 26) deutlich machen. Im Gegensatz zu Read ist dabei der Marktbezug sowohl bei Mankiw als auch bei Samuelson und Nordhaus von Anfang an wie selbstverständlich dieser Seite des Guten und Positiven zugeordnet. Explizite empirische oder historische Belege finden sich hierfür nicht.

Abbildung 4: *Black and White Fallacy* und *Demonization* in Samuelsons *Economics*

<p>Verge of starvation Mortal terror of a breakdown Coercion Centralized direction Government Control of economic activity Government intervention Central intelligence</p>	<p>High-Income countries Private markets Market mechanism Voluntary trade Improve own economic situation Invisibly coordinated Doing very well economically Sleep easily Elaborate economic processes Coordinated through the market Willingly Elaborate mechanism Communication device Functioning remarkably well</p>
--	--

Quelle: eigene Darstellung. Wortauswahl aus „*The Market Mechanism*“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 26).

Insbesondere fällt auf, wie auch die heutigen Lehrbuchautor_innen (insbesondere Samuelson und Nordhaus) wirtschaftliche Konzepte unmittelbar sowohl mit politischen als auch mit wertenden Konzepten sprachlich koppeln. Dies nennt man in der Fachsprache *ideologisches Framing* und meint die Etablierung oder Aktivierung von Frames, die nicht nur eine Sache benennen, sondern auch moralisch bewerten (Wehling 2016, S. 61-62). Diese Bewertung geschieht dabei nicht auf der Ebene des rationalen Verstandes, sondern erfolgt beim Hören oder Lesen im Wesentlichen unbewusst.⁴⁴

Um dem ideologischen Framing in der ökonomischen Standardlehre genauer auf die Spur zu kommen, möchte ich hier kurz zwei unterschiedliche Antworten präsentieren, wie sie auf die Frage gegeben werden können, wozu man sich eigentlich mit Wirtschaftswissenschaft beschäft-

⁴⁴ Ein Beispiel abseits der ökonomischen Lehrbücher, aber im Kontext der Wirtschaft: Der Begriff Steuererleichterung lässt sich im Kontext eines ideologischen Framings ansiedeln. Dabei erfolgt die moralische Bewertung beim Hören oder Lesen des Begriffes nicht bewusst, sondern durch die quasiautomatische Assoziation, dass man von einer schweren Last erleichtert wird, die man vorher zu tragen hatte.⁴⁴ „Lasten sind etwas Negatives. Man kann von ihnen befreit werden. Wenn dies geschieht, stellt sich Erleichterung ein“ (Wehling 2016, S. 62). Ob dies tatsächlich der Fall ist, oder ob Steuern auch dazu da sein könnten, etwas zur Gesellschaft beizutragen (was ein Frame wie ‚*Steuerbeitrag*‘ deutlich machen würde), droht hier vom bewussten Verstand nicht überprüft, sondern als gegeben hingenommen zu werden.

tigen solle. Die erste stammt von Ysidro Edgeworth aus dem Jahre 1881, also aus den Frühzeiten der Neoklassik, die zweite von Samuelson und Nordhaus. Zunächst zu Edgeworth:

„,Mécanique Sociale' may one day take her place along with ,Mécanique Celeste', throned each upon the double-sided height of one maximum principle, the supreme pinnacle of moral as of physical science. As the movements of each particle, constrained or loose, in a material cosmos are continually subordinated to one maximum sum-total of accumulated energy, so the movements of each soul, whether selfishly isolated or sympathetically, may continually be realising the maximum energy of pleasure, the Divine love of the universe. [...] At least the conception of Man as a pleasure machine may justify and facilitate the employment of mechanical terms and Mathematical reasoning in social science“ (Edgeworth 1881, S. 12, 15).

Hier wird mit einigem Pathos ein neues Wissenschaftsideal in den und für die Sozialwissenschaften beschworen: Die Politische Ökonomie soll zu einer *sozialen Mechanik* werden und als solche nach einer Form der Objektivität streben, die mit jener der (reinen) Mechanik identisch ist. Dieses Streben veranlasst etwa dazu, ich zitierte dies bereits, den Menschen in eine ‚Nutzenmaschine‘ umzudeuten, weil nur so die mathematische Argumentation Einzug in die Sozialwissenschaften erhalten kann. Um dieses Wissenschaftsideal zu erreichen, müssen die begrifflichen (Vor-)Verständnisse etwa über den Menschen umgeformt werden – allerdings auch *nur* für dieses Ideal.

Zum Vergleich sei hier aus dem Vorwort der *Economics* von Samuelson und Nordhaus aus dem Jahre 2010 zitiert:

„Ein Wort an den selbstständigen Studenten: Sie haben in Ihren Geschichtslehrbüchern über Revolutionen gelesen, die Zivilisationen bis in ihre Grundfesten erschüttert haben – religiöse Konflikte, Kriege um politische Befreiung, Kämpfe gegen Kolonialismus und Imperialismus. Noch vor zwei Jahrzehnten schienen wirtschaftliche Revolutionen in Osteuropa, in der früheren Sowjetunion, in China und anderswo die Gesellschaften dieser Länder zu spalten. Junge Menschen haben Mauern niedergerissen, etablierte Mächte aus dem Sattel gehoben und sind für Demokratie und Marktwirtschaft auf die Straße gegangen, weil sie mit ihren zentralistisch geführten sozialistischen Regierungen unzufrieden waren. Studenten wie Sie selbst haben agitiert, demonstriert und sind in vielen Ländern sogar ins Gefängnis gegangen, um radikale Ideen studieren und aus westlichen Lehrbüchern wie diesem lernen zu dürfen – in der Hoffnung, irgendwann die Freiheit und den wirtschaftlichen Wohlstand demokratischer Marktwirtschaften zu genießen“ (Nordhaus/Samuelson 2010, S. 16).

Hier wird kein Wissenschaftsideal vertreten. Es geht nicht um die Frage, welche Art der Wissenschaft angehende Ökonom_innen betreiben und welchem Wissenschaftsideal sie folgen wollen oder sollen. Wissenschaft wird hier nicht als Selbstzweck angesehen, wie es bei Edgeworth der Fall ist, sondern als Mittel zum Zweck deklariert. Wissenschaft soll einem Ziel dienen. Sie muss nützlich sein, und ihre Nützlichkeit ist dabei klar der politischen Sphäre zugeordnet: Man lernt aus ökonomischen Lehrbüchern, um Position in einem politischen Kampf zu beziehen, der seinerseits ideologisch aufgeladen ist. Das politische Framing, welches Samuelson und Nordhaus in der zitierten Passage aktivieren, mag in etwa so aussehen: Es gibt einen Feind, der Mauern errichtet und damit Freiheit einschränkt; bei ihm sitzen etablierte Mächte im Sattel. Dieser Feind sind Sozialist_innen und Zentralist_innen, die Studierende ins Gefängnis werfen. Er macht junge Menschen unzufrieden. Auf der anderen Seite hingegen herrscht Freiheit,

Wohlstand und Demokratie. Damit liegt der Argumentation klar ein ideologisches Muster zugrunde: das (absolut) Böse gegen das (absolut) Gute (vgl. Ötsch 2009, S. 40-41). Zu diesem Muster schreibt etwa Walter Lippmann in seinem Werk *Public Opinion*:

„Generally it all culminates in the fabrication of a system of all evil, and of another which is the system of all good. Then our love of the absolute shows itself. For we do not like qualifying adverbs. They clutter up sentences, and interfere with irresistible feeling. We prefer most to more, least to less, we dislike the words rather, perhaps, if, or, but, toward, not quite, almost temporarily, partly. Yet nearly every opinion about public affairs needs to be deflated by some word of this sort. But in our free moments everything tends to behave absolutely, – one hundred percent, everywhere, forever“ (Lippmann 1922, Kapitel X, S. 10).

Innerhalb dieses Musters wird mit ‚dem Guten‘ stets die eigene Seite assoziiert: Es entsteht die Vorstellung einer „zweigeteilten Welt, in der DIE WIR und DIE ANDEREN einander bekämpfen“ (Ötsch 2002, S. 16-17).⁴⁵ Nochmals Lippmann:

“It is not enough to say that our side is more right than the enemy’s, that our victory will help democracy more than his. One must insist that our victory will end war forever, and make the world safe for democracy“ (Lippmann 22, Kapitel X, S. 10).

Die kaum ins Bewusstsein tretende Botschaft lautet damit: Dieses Lehrbuch, das Sie in den Händen haben, dient dazu, das Gute zu erreichen. Wenn Sie es lesen, gehören Sie zu den Guten, zu DEN WIR. Zugleich werden Sie unmittelbar in einen Kampf ‚des Guten‘ gegen ‚das Böse‘ hingezogen. Wenn andere für ‚das Gute‘ sogar ‚auf die Straße‘ oder gar ‚ins Gefängnis‘ gehen, wer wollte sich schon mit DEN ANDEREN, den Schlechten gemein machen, indem er das bloße Studieren eines ökonomischen Lehrbuchs verweigerte, für dessen Lektüremöglichkeit DIE WIR ja gekämpft haben?

Kurz gesagt aktiviert Samuelson gleich in seinem Vorwort einen ideologischen Frame, der bei vielen westlichen Leser_innen bereits im Unbewussten zumindest ansatzweise etabliert sein dürfte – und dies nicht aus wissenschaftlichen, sondern aus politisch-ideologischen Debatten. In diesen Frame versucht Samuelson nun, eine neue Idee einzulassen: Er erweitert die Framesemantik ‚Ost gegen West‘, ‚Kapitalismus gegen Sozialismus‘ um den Aspekt des Marktes bzw. der Marktwirtschaft. Ohne zu beschreiben, was ein Markt oder eine Marktwirtschaft eigentlich ist, werden diese Begriffe in die Framesemantik des zweigeteilten Weltbildes eingelassen. Dies geschieht dabei dergestalt, dass sie wie automatisch stets auf der ‚richtigen‘ und ‚guten Seite‘ stehen:

„Die zweigeteilte (duale) Welt wird durch eine zweigeteilte Sprache (ein dualer Code) transportiert. DER MARKT wird nur mit positiven Eigenschaften ausgestattet. Er wird als gut, wünschenswert, erstrebenswert, ... beschrieben. [...] Dem NICHT-MARKT hingegen wird alles Üble zugeschrieben. [...] Dazu müssen beide Teile sprachlich klar gekennzeichnet werden. Die

⁴⁵ Ötsch bezeichnet dieses Schema DIE WIR gegen DIE ANDEREN als Kern eines demagogischen Weltbildes. Vgl. Ötsch 2002, S. 15.

zweigeteilte Sprache ist das Vehikel zum Transport der zweigeteilten Welt“ (Ötsch 2009, S. 21).⁴⁶

Zudem geschieht noch etwas Weiteres: Auch das Studium der Wirtschaftswissenschaft wird in das sprachlich gewobene Netz positiv besetzter Begriffe – Freiheit, Wohlstand, Demokratie, Marktwirtschaft – eingelassen. Das Lehrbuch von Samuelson und Nordhaus scheint damit auf der Seite DER WIR, also der ‚Guten‘ zu stehen. Entscheidend dabei ist, dass diese Frontstellung im Kampf ‚der Freiheit‘ gegen ‚die Unfreiheit‘ in keiner Weise faktenbasiert ist: Es wird etwa kein Beweis dafür angeführt, dass junge Menschen in der Sowjetunion und anderswo tatsächlich agitiert und sogar Gefängnisaufenthalte riskiert haben, um Lehrbücher wie das von Samuelson zu lesen. Es finden sich weder konkrete historische Orte oder Personen noch Hinweise auf einschlägige Literatur. Stattdessen gilt eher:

„Real space, real time, real numbers, real connections, real weights are lost. The perspective and the background and the dimensions of action are clipped and frozen in the stereotype“ (Lippmann 1922, S. 110).

Und auch insgesamt spricht die Story weniger den Verstand an als Gefühl und Intuition. Sie stürzt uns unvermittelt in ein Kampfgetümmel, und wer wollte sich da schon Zeit nehmen und lange überlegen, auf welcher Seite er stehen will?

Ebenso wie Read setzen auch Samuelson und Nordhaus zur Vermittlung ihrer ideologisch gefärbten Botschaft auf den Überraschungseffekt: „Vielleicht *überrascht* es Sie, dass in einer Marktwirtschaft kein einzelner Mensch, auch keine Organisation oder Regierung, für die Lösung wirtschaftlicher Probleme zuständig ist“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 56). Im Laufe des Lehrbuchtextes wird dieser Effekt sodann immer wieder wiederholt. So heißt es etwa: „Die *überraschende* Antwort lautet, dass dieses Wirtschaftssystem ohne Zwang oder zentrale Lenkung allein durch den Markt koordiniert wird“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 56).⁴⁷ Zugleich wird der Text emotional aufgeladen und die Botschaft mit grundsätzlichen, lebensweltlichen Erfahrungen gekoppelt: Ohne konstanten Fluss an Wirtschaftsgütern, so heißt es, würden Menschen in New York „*praktisch verhungern*“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 56; Hervorhebung: S. G.). „Doch wie können 10 Millionen Menschen nachts *ruhig schlafen*, ohne sich *panisch* vor einem Zusammenbruch dieses überaus komplexen wirtschaftlichen Austauschs *fürchten zu müssen?*“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 56; Hervorhebung: S. G.) Auf diese Weise werden wirtschaftliche Fragen in einen Frame eingebettet, der unmittelbar Assoziationen im Bereich lebensweltlicher (Grund-)Erfahrungen von Tod und Leben, Risiko und Sicherheit weckt. In diesen Frame wird sodann ein Schwarz-Weiß-Muster eingelassen: Staat, Zwang, Lenkung, Regulierung, Steuern, Truppen stehen auf der einen Seite. Auf der anderen Seite findet sich der Markt, der „ohne Zwang“, „freiwillig“ und „ohne Befehl“ funktioniert (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 56). Diese Lager werden – ähnlich wie bei Read – dabei nicht sorgfältig voneinander abgegrenzt; es werden keinerlei Quellen angegeben oder andere Versuche un-

⁴⁶ Im Folgenden übernehme ich die Anregung von Ötsch, die abstrakte und/oder ideologisch aufgeladene Rede vom Markt durch eine Schreibweise in Kapitälchen anzuzeigen (DER MARKT, DIE MÄRKTE etc.).

⁴⁷ Oder auch: „Der Markt erscheint als ein enormes Durcheinander“ und „Ist es da nicht ein echtes Wunder (...)?“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 56).

ternommen, den bewussten Verstand zu einer kritischen Prüfung des entstehenden Schwarz-Weiß-Denkens anzuregen.

4.3.2 DER MARKT als Entitätsmetapher

Der Marktmechanismus, so lautet eine Überschrift im Lehrbuch von Samuelson und Nordhaus. Ich möchte in diesem und den folgenden Unterkapiteln den entsprechenden Abschnitt in einigem Detail analysieren (vgl. Samuelson/Nordhaus 2010, S. 56-57). Im Gegensatz zu dem Text von Read ist hier der Gebrauch des Marktbegriffs selbstverständlich. So heißt es:

„Der Markt erscheint als ein enormes Durcheinander von Verkäufern und Käufern. Ist es da nicht ein echtes Wunder, dass Nahrung in ausreichender Menge produziert und an den richtigen Ort transportiert wird und schließlich in genießbarer Form auf unserem Teller landet? Doch ein genauere Blick auf New York oder einen anderen Wirtschaftsraum zeigt uns deutlich, dass einem Marktsystem nichts Chaotisches oder Wunderbares anhaftet. Es handelt sich einfach um ein System mit einer inneren Logik. Und das funktioniert“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 56).

Wie bei Read wird auch hier – *prima vista* – zunächst das Wundersame betont. Im Gegensatz zu Read aber suggerieren Samuelson und Nordhaus, das Wunder des Marktes ließe sich „genauer“ in den Blick nehmen. Wer hier „genauer“ blickt, wie man „genauer“ blicken kann und was „genauer“ überhaupt bedeutet, bleibt dabei allerdings unklar. Die Überzeugungskraft des Textes beruht hier nicht auf Informationen oder Erklärungen und auch nicht auf einer Theorie- oder Modellbildung. Stattdessen wird das „enorme Durcheinander“ rein auf sprachlicher Ebene in ein „System mit einer inneren Logik“ umgedeutet und dieses mit ‚dem Markt‘ assoziiert. Ein konkreter Inhalt wird dabei nicht transportiert; Beweise oder Argumentationen werden nicht angeführt. Die Aufgabe, soziale Prozesse *zu verstehen*, wird unter der Hand allenfalls in jene umgedeutet, auf ein funktionierendes System *zu schauen*, also etwa eine Maschine zu betrachten. Eine Modellbildung wird hierfür im Gegensatz zur neoklassischen Theorie nicht vorgenommen. Stattdessen wird der Markt – ursprünglich ein sozialer Ort des Austauschs – durch ein *metaphorisches Framing* in ein Objekt mit klaren Grenzen, in eine Entität (eben ein „System“) verwandelt, die einem wie ein Auto oder eine Maschine gegenüberstehen könnte.⁴⁸

Lakoff merkt zu Entitätsmetaphern allgemein an:

„Our experience of physical objects and substances provides a further basis for our understanding [...]. Understanding our experiences in terms of objects and substances allows us to pick out parts of our experience and treat them as discrete entities or substances of a uniform kind. Once we can identify our experiences as entities or substances, we can refer to them, categorize them, group them, and quantify them – and, by this means, reason about them“ (Lakoff 1980, S. 25).

⁴⁸ Auch im Folgenden beziehe ich mich wieder explizit auf die Kognitionswissenschaften, um den Gebrauch von Metaphern in ökonomischen Lehrbüchern zu explizieren. Um philosophische Verständnisse abseits der Kognitionswissenschaften geht es mir hier hingegen nicht (vgl. aber etwa Konersmann 2008 für einen Überblick). Vgl. grundlegend für die Analyse von Metaphern in den Kognitionswissenschaften Lakoff/Johnson 1980. Für ein Beispiel der Analyse von Metaphern im Kontext der Wirtschaftswissenschaften vgl. etwa Pühringer/Hirte 2015.

Wirtschaft zu verstehen bedeutet überwiegend, soziale *Prozesse* – Bedeutungs- ebenso wie Handlungsprozesse – zu verstehen, die sich wechselseitig durchdringen und aufeinander beziehen, ebenso wie jene Institutionen, die diese Prozesse formen, stabilisieren und lenken. Samuelson und Nordhaus nehmen auf ein solches Verständnis auch zunächst Bezug, indem sie Prozesse der Produktion, des Transports und des Konsums beispielhaft benennen (vgl. nochmals das vorherige Zitat aus ihrem Lehrbuch). Doch suchen sie sodann unmittelbar, diese Komplexität deutlich zu reduzieren. Lakoff macht darauf aufmerksam, dass wir es in unserer Sprache gewohnt sind, Dinge, die nicht klar begrenzt oder abgeschlossen sind, als Entitäten zu beschreiben. Wir tun dies normalerweise, um damit einen bestimmten Zweck zu erfüllen: Wir beschreiben eine städtische Situation etwa als eine bestimmte Straßenecke, damit wir uns an dieser Ecke mit anderen Menschen verabreden und treffen können. Entitätsmetaphern dienen als sprachliches Mittel, um durch Kommunikation Handlungen zu koordinieren (vgl. Lakoff 1980, S. 25).

Die Metapher ‚Der Markt ist ein System‘ taugt allerdings nicht, um metaphorisch auf einen Ort zu verweisen, an dem man sich physisch treffen könnte. Dennoch wird er durch die Systemmetapher in eine Entität mit klaren Umgrenzungen gewandelt. Ein Grund für diese sprachliche Vereinfachung wird dabei nicht angegeben, weder in handlungspraktischer noch in wissenschaftlicher Hinsicht. Der Zweck der Metaphernbildung bleibt vielmehr ebenso im Dunkeln, wie diese Bildung insgesamt so nebenbei und selbstverständlich geschieht, dass sie wohl eher unkritisch übernommen zu werden droht:

„Ontological metaphors [of which entity metaphors are a part, S.G.] are so natural and so pervasive in our thought that they are usually taken as self-evident, direct descriptions of mental phenomena. The fact that they are metaphorical never occurs to most of us“ (Lakoff 1980, S. 28-29).

4.3.3 Appell an die Autorität der Wissenschaft

Am Beispiel von Samuelson und Nordhaus lässt sich studieren, wie ökonomische Standardlehrbücher der Vorstellung des Marktes als Entität weiterhin Überzeugungskraft verleihen, indem sie ebenso wie Read an Autoritäten appellieren. Read bemüht den Appell an die ‚Unsichtbare Hand‘, die er wiederum mit Gott assoziiert. Samuelson und Nordhaus sprechen ebenfalls von einer „Unsichtbaren Hand“, doch appellieren sie dabei nicht direkt an einen Gottesglauben, sondern bemühen als Autorität vielmehr die Tradition der Wirtschaftswissenschaften. Genauer gesagt verweisen sie auf Adam Smith. Dies geschieht dabei auf eine Weise, die kaum eine geistes- und ideengeschichtliche Auseinandersetzung mit dem Werk des berühmten schottischen Moralphilosophen erlaubt, sondern – durchaus in Ähnlichkeit zu Reads Gottesvorstellung – lediglich einen Autoritätsglauben auf der Ebene des Unbewussten zu vermitteln vermag:

„Adam Smith erkannte als Erster, wie der Markt die komplexen Kräfte von Angebot und Nachfrage organisiert. In einer der berühmtesten Textpassagen der gesamten Volkswirtschaftslehre, die zu Beginn dieses Kapitels aus seinem Werk *Der Reichtum der Nationen* zitiert ist, erkennt Smith die Harmonie zwischen privaten und öffentlichen Interessen: Blättern Sie zurück

und lesen Sie dieses Paradoxon noch einmal. Beachten Sie dabei besonders die scharfsinnige Aussage über die *unsichtbare Hand* – dass aus eigennützigem wirtschaftlichen Aktivitäten gesamtwirtschaftlicher Nutzen erwachsen kann, *wenn diese in einen gut funktionierenden Marktmechanismus eingebettet sind*.

Smith schrieb diese Worte im Jahr 1776 – übrigens in dem Jahr, in dem die amerikanische Unabhängigkeitserklärung veröffentlicht wurde. Es ist wohl kein Zufall, dass diese beiden Ideen zur selben Zeit entstanden. Während die Amerikaner ihre Freiheit von der Tyrannei proklamierten, predigte Adam Smith eine revolutionäre Doktrin, die Handel und Industrie den Fängen einer feudalen Aristokratie entriss“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 60-61; Hervorhebung im Original).⁴⁹

Das Zitat von Smith ist hier aus seinem ursprünglichen Argumentationszusammenhang gerissen. So wird etwa nicht erwähnt, dass Smith die „unsichtbare Hand“ in seinem gesamten Grundlagenwerk nur einmal (eben an der zitierten Stelle) erwähnt, und hier eher metaphorisch denn als „scharfsinnige Aussage“. Auch findet keine Beachtung, dass Smith die „unsichtbare Hand“ gerade nicht mit der Idee eines „gut funktionierenden Marktmechanismus“ koppelt. Selbst als Textfragment wird es von den Lehrbuchautoren in seinen ursprünglichen Aussagen nicht diskutiert. Vielmehr sucht der gerade zitierte Textausschnitt von Samuelson und Nordhaus auf einer ganz anderen Ebene zu überzeugen: Er sucht die Vorstellung einer unsichtbaren (und damit nicht weiter hinterfragbaren) Koordination wirtschaftlicher Handlungen nicht durch bewusst nachvollziehbare, sachliche und ideengeschichtlich fundierte Argumente zu untermauern, sondern plausibel erscheinen zu lassen, indem er den Glauben an bzw. das Vertrauen in die vermeintliche Quelle dieser Vorstellung stärkt. Dies geschieht auf rein sprachlicher Ebene etwa durch die Verwendung von Begriffen wie „Erster“, „berühmteste“ und „scharfsinnig“. Die großen Denker der Ökonomie, so wird hier am Beispiel von Smith deutlich, werden so zu Autoritäten, an die man rhetorisch appelliert, um den eigenen Ansichten implizit Überzeugungskraft zu verleihen, ohne aber je in einen wirklichen Austausch mit ihrem Werk zu treten und eine tatsächliche geistes- und ideengeschichtliche Auseinandersetzung zu suchen.

Die Kunst der Überredung durch den Appell an (vermeintliche) Autoritäten findet zudem noch eine andere Form: Der Frame der „unsichtbare[n] Hand“ wird mit jenem der amerikanischen „Unabhängigkeit“ unmittelbar gekoppelt, ohne dass hierfür ein sachlicher Grund angegeben würde (allenfalls eine zeitliche Koinzidenz).⁵⁰ So vermag die „unsichtbare Hand“ ihre Autorität dadurch zu beziehen, dass sie mit „Freiheit“, „Unabhängigkeit“ und „revolutionäre[r] Doktrin“ positiv assoziiert wird⁵¹ und sich zudem von einem negativ konnotierten Bereich abgren-

⁴⁹ Samuelson und Nordhaus zitieren Smith wie folgt: „Jeder Mensch ist bemüht, sein Kapital so einzusetzen, dass er daraus den größtmöglichen Wert bezieht. Er möchte damit im Allgemeinen nicht dem öffentlichen Interesse dienen und weiß auch nicht, wie sehr er diesem dient. Er hat ausschließlich seine eigene Sicherheit, seinen eigenen Nutzen im Sinn. Und er wird dabei von einer unsichtbaren Hand geleitet, letztlich doch ein Ziel zu verfolgen, das nicht in seiner Absicht lag. Indem der Mensch seinen eigenen Nutzen anstrebt, fördert er häufig den Nutzen der Gesellschaft wirksamer, als hätte er dies beabsichtigt.“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 55) In dieser Übersetzung fehlen Passagen, ohne dass dies kenntlich gemacht würde.

⁵⁰ Ein inhaltlicher Zusammenhang zur Unabhängigkeitserklärung lässt sich im Falle John Lockes nachweisen, dessen Ideen diese Erklärung nachweislich inspirierten, nicht aber für Adam Smith. Vgl. Becker 1922.

⁵¹ In der Beeinflussungsforschung spricht man in solchen Fällen von der Technik der *Virtue Words* (Wörtern also, die mit einem positiven Image verbunden sind). Vgl. etwa Hill 2015, S. 287.

zen lässt – jenem der „Tyrannei“ und der „Fänge einer feudalen Aristokratie“.⁵² Zudem wird die Framesemantik hier – ebenso wie bei Read – durch religiöse Konnotationen erweitert, allerdings eher indirekt durch die Verwendung des Verbs ‚predigen‘.

4.3.4 Die Maschinenmetapher DES MARKTES

Samuelson und Nordhaus framen DEN MARKT nicht nur als System, sondern auch explizit als Mechanismus. Insbesondere in dem Abschnitt *The Market Mechanism* fällt der ubiquitäre Gebrauch mechanischer Konzepte auf: „Mechanism“, „Balance Wheel“, „Market Equilibrium“, „Balance“, „Elaborate Mechanism“, „Supercomputer“, „Signal“, „Functioning“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 26-27). Allgemein soll der „genauere Blick“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 56) nicht nur die Sicht auf ein „System“ freigeben, sondern auch auf einen „Mechanismus“:

„Eine Marktwirtschaft ist ein überaus komplexer Mechanismus zur Koordinierung von Menschen, Handlungen und Geschäftsbeziehungen durch ein System von Preisen und Märkten. Zugleich stellt der Marktmechanismus ein Kommunikationsmedium für das Wissen und die Aktivitäten von Milliarden unterschiedlicher Akteure dar“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 56-57).

„Markt“, „[Markts]ystem“, „Marktwirtschaft“ und „Marktmechanismus“: All diese Begriffe werden hier sprachlich verarbeitet, als ob sie synonym wären.⁵³ Auch wird zwischen „Mechanismus“ und „System“ nicht unterschieden. Stattdessen werden mechanische Konzepte überwiegend rein *metaphorisch* gebraucht.

Zu einem solchen metaphorischen Gebrauch ist zunächst einiges grundlegend zu bemerken, wobei ich mich hier erneut auf die kognitionswissenschaftliche Forschung beziehe. Laut der *Conceptual Metaphor Theory* der Kognitionswissenschaften strukturieren Metaphern unser Denken, indem Teile der Framesemantik (also Inhalte und Strukturen eines Frames) einer Quelldomäne gedanklich auf die – in der Regel abstraktere – Zieldomäne übertragen werden (ein Vorgang, der als metaphorisches Mapping bezeichnet wird, vgl. etwa Gibbs 1996, Citron/Goldberg 2014 und grundlegend Lakoff/Johnson 1980). Insbesondere die kognitive Linguistik und die Psycholinguistik legen nahe, Metaphern dabei nicht rein als Floskeln oder Redefiguren zu betrachten, sondern als eine besondere Form des *Mental Mapping*, das die Art und Weise, wie Menschen im Alltag denken, argumentieren und imaginieren, grundlegend beeinflusst. Dies soll insbesondere für abstrakte Konzepte gelten, die in Form von Metaphern strukturiert und mental repräsentiert werden (vgl. Gibbs 1996, S. 309).

Überträgt man diese grundlegende Überlegung auf die ökonomischen Lehrbücher, so bedeutet dies, die Mechanik als Quelldomäne so zu nutzen, dass unser Denken in der (abstrakteren) Zieldomäne der Wirtschaft durch sie wesentlich strukturiert wird. Doch wie soll dies konkret möglich sein? Wichtig scheint mir hier zunächst der Vergleich mit der neoklassischen Theorie.

⁵² Dies ließe sich etwa als Technik der *Polar Words* oder der *Black and White Fallacy* identifizieren. Vgl. etwa Hill 2015, S. 282 und 276.

⁵³ Vgl. auch „In Ländern mit hohem Einkommen findet der Großteil aller ökonomischen Aktivitäten auf privaten Märkten – also durch den Marktmechanismus statt“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 56).

Wie gesagt nimmt auch diese Bezug auf die Mechanik, aber in einer klar zu unterscheidenden Weise: Wie im letzten Kapitel erläutert handelt es sich hier überwiegend um die Verwendung von Analogien, d. h. um komplexe Vergleiche mit mehrstufigen, belastbaren Ähnlichkeitsrelationen, bei denen sowohl in der Quell- als auch in der Zieldomäne umfangreiche Ausführungen und Erläuterungen vorgenommen werden, um die Urteilsbildung im Bereich eines geschulten Urteils dezidiert anzuregen.⁵⁴ Bei Samuelson und Nordhaus hingegen wird etwas anderes sichtbar, und zwar ein *rein* metaphorischer Gebrauch mechanischer Begriffe. Dies meint, dass diese Begriffe in keinerlei explizite Reflexion über Ähnlichkeiten und mögliche Formen des Vergleichs eingebettet sind. Ihre Verwendung mag zwar von den Autoren gezielt und bewusst sein, aber in deutlichem Unterschied zur neoklassischen Theorie werden die Rezipient_innen über diesen Gebrauch nicht aufgeklärt. Stattdessen werden Begriffe wie ‚Mechanismus‘, ‚Gleichgewicht‘ etc. wie beiläufig und selbstverständlich eingeführt – und dies, obwohl sie, wie wir gleich sehen werden, eine zentrale Rolle sowohl im Argumentationsverlauf als auch in der Definition des Marktbegriffes spielen.

Studierende finden in dem Text von Samuelson und Nordhaus keine Anleitung, wie das *Mental Mapping* zwischen Quelldomäne (Mechanik) und Zieldomäne (Ökonomie) zu erfolgen hat. In der Neoklassik erfordern die mechanischen Analogien ein genaues Verständnis der Ziel- und der Quelldomäne, und die Bildung dieses Verständnisses leiten Autor_innen wie etwa Jevons und Fisher klar an. Beide, Autor_innen und Leser_innen, müssen sich dabei in beiden Domänen auskennen und bewusst argumentativ bewegen können. Dies gilt auch und gerade für die Seite der Mechanik. Wie ich im letzten Kapitel am Beispiel Fishers und Jevons‘ gezeigt habe, verfügten die frühen Neoklassiker dafür über eine weitgehende Kenntnis der Natur- und Ingenieurwissenschaften. Richtig ist zwar, dass auch sie ihre mechanischen Analogien nicht vollständig bewusst vollziehen konnten, sondern auf ein geschultes Urteil setzen mussten, das seinerseits auf unbewusster Intuition fußt. Aber dieser Bereich des kognitiv Unbewussten bleibt klar begrenzt und ebenso klar an die bewusste Urteilsbildung angebunden (durch das in Mechanik und Ökonomik gleichermaßen zum Einsatz kommende mathematische Formelinstrumentarium). Samuelson und Nordhaus hingegen sprechen zwar von einem „genauere[n] Blick“ (vgl. nochmals Samuelson/Nordhaus 2010, S. 56), doch wird dieser nicht qualifiziert. Stattdessen werden mechanische Begriffe in wirtschaftswissenschaftliche Argumentationen eingelassen, ohne je einen expliziten Bezug zur Mechanik und ihrer theoretischen Erfassung durch die Natur- und Ingenieurwissenschaft herzustellen. So wird DER MARKT beispielsweise *unmittelbar* als „Marktmechanismus“ bezeichnet, aber eine Explikation des Begriffes ‚Mechanismus‘ findet in seiner ursprünglichen Domäne (eben der Mechanik) ebenso wenig statt, wie die Übertragung dieses Begriffes auf die Zieldomäne in irgendeiner Weise angeleitet würde. Auch werden mögliche Konsequenzen dieser Übertragung (was heißt es konkret für unser Wirtschaftsverständnis, wenn wir Märkte *wie* Mechanismen denken?) und die Ziele der Verwendung mechanischer Metaphern nicht diskutiert.

⁵⁴ Vgl. für den Unterschied zwischen Metapher und Analogie, den ich hier stark zu machen suche, Hentschel 2010, S. 19-20.

Vor diesem Hintergrund ist aus meiner Sicht näher zu erforschen, ob und wie mechanistische Metaphern als „nicht-hinterfragbare, Denkform-bestimmende Elemente des Diskurses“ (Hentschel 2010, S. 22) angesehen werden können. Auch in dieser Frage kann ich hier wieder nur einige, aber für diese Studie zentrale theoretische Überlegungen anstellen. Aus Sicht der Kognitionsforschung ist obiges der Fall, wenn die Quelldomäne weitgehend *unreflektiert* und *wiederholt* auf die Zieldomäne (hier: die Wirtschaft) übertragen wird. Eine solche Art der (auf der Seite der Rezipient_innen eher unbewussten) Verknüpfung nennt man in den Kognitionswissenschaften *Hebbian learning*. Vereinfacht ausgedrückt besagt dieses Konzept, dass neuronale Zellen, die immer wieder gleichzeitig stimuliert werden, sich mit der Zeit so verbinden, dass sie fortan gemeinsam aktiviert werden, selbst wenn nur eine stimuliert wird.⁵⁵ Dies lässt sich dahingehend verallgemeinern, dass das *Hebbian learning* eine Art assoziativen Lernens impliziert, bei der verschiedene Gruppen von Neuronen simultan aktiviert und dadurch die synaptischen Verbindungen, die zwischen den Gruppen bestehen, mit der Zeit gefestigt werden (vgl. Hebb 1949). Eher alltagssprachlich gewendet meint dies:

„Wenn wir also mehrere Dinge gleichzeitig wahrnehmen – wie Bilder, Bewegungen, Emotionen, Gerüche, Geschmäcke oder Geräusche – festigt sich die neuronale Vernetzung der entsprechenden Neuronen-Gruppen untereinander. Und je häufiger wir dieselben Dinge gleichzeitig wahrnehmen, desto stärker entwickelt sich ein – irgendwann dann automatischer und leicht aktivierbarer – Schaltkreis im Gehirn. Nur diejenigen Verbindungen, die auf diese Weise über Erfahrung gestärkt werden, werden zur Grundlage unseres Denkens“ (Wehling 2016, S. 57).

Wichtig ist dabei, dass das *Hebbian learning* rein über sprachliche Erfahrung funktionieren kann. Wenn wir durch Sprache angeleitet werden, immer wieder bestimmte Begriffe gleichzeitig wahrzunehmen, so lernen wir laut den Kognitionswissenschaften auch allmählich, deren unterschiedliche gedankliche Deutungsrahmen gleichzeitig zu aktivieren und damit miteinander zu verbinden. *Hebbian learning* besagt, dass sich, wenn diese gleichzeitige Aktivierung immer wieder stattfindet, sozusagen ein neuer Schaltkreis von Assoziationen entwickelt, der immer leichter und automatischer unser Denken bestimmt. Nochmals Wehling:

„Auch sprachliche Erfahrung verändert also unser Gehirn im Zuge des Hebbian Learning. Je öfter wir Worte oder Sätze hören, die bestimmte Ideen miteinander assoziieren, desto selbstverständlicher wird diese Assoziation Teil unseres alltäglichen Denkens und formt langfristig unsere Wahrnehmung“ (Wehling 2016, S. 58).

Begriffe wie ‚Mechanismus‘, ‚Gesetz‘ oder ‚Gleichgewicht‘ verweisen nicht auf genuin wirtschaftliche Erfahrungen. Doch überträgt man die Erkenntnisse des *Hebbian learning* auf den Bereich der Wirtschaftswissenschaft, so lässt sich annehmen, dass allein die beständige sprachliche Verwendung mechanischer Metaphern gleichsam ein neues neuronales Netz zwischen wirtschaftlichem und mechanistischem Denken auszubilden vermag. Wäre dies tatsächlich der Fall, dann käme es dabei nicht mehr auf ein explizites Wissen im natur- und ingenieur-

⁵⁵ „The general idea is an old one, that any two cells or systems of cells that are repeatedly active at the same time will tend to become 'associated', so that activity in one facilitates activity in the other“ (Hebb 1949, S. 70). Und: "When one cell repeatedly assists in firing another, the axon of the first cell develops synaptic knobs (or enlarges them if they already exist) in contact with the soma of the second cell“ (Hebb 1949, S. 63).

wissenschaftlichen Bereich an, sondern auf die Kopplung des wirtschaftlichen Denkens gleichsam mit einem mechanistischen Common Sense.

Mechanische Begriffe könnten also als wirtschaftliche Begriffe plausibel werden, sobald wir gelernt haben, sie in unseren ökonomischen Sprachgebrauch einzubetten. Dies könnte etwa wie folgt aussehen: Wenn in der Mechanik etwas ‚im Gleichgewicht‘ ist, dann mögen wir damit zumindest grob assoziieren, dass zwei ‚gleiche Kräfte‘ in ‚entgegengesetzte Richtungen wirken‘ müssen. Zugleich werden wir wahrscheinlich so etwas wie ein ‚Pendel‘ oder einen ‚Hebel‘ imaginieren, der in ‚Ruhelage‘ ist. Soll uns dieses *Metaphoric Mapping* gelingen, so müssen wir diese Vorstellungen und Assoziationen, so vage sie auch sein mögen, auf den Bereich der Wirtschaft übertragen. Etwa so: Wir imaginieren ‚Angebot‘ und ‚Nachfrage‘, als seien sie ‚Kräfte‘, die an einem Punkt zur ‚Ruhe‘ finden. Doch Metaphern müssen nicht einfach nur die kognitive Simulation einzelner Wortassoziationen fördern. Empirische kognitionswissenschaftliche Studien zeigen, dass einzelne Wörter auf der Ebene unbewussten Denkens zumeist in eine ganze Framesemantik eingebunden sind. So assoziieren Menschen etwa mit einem Satz wie „Er schlug den Nagel ein“ deutlich häufiger den Begriff „Hammer“, als wenn sie den Satz „Er suchte den Nagel“ lesen (Johnson et al. 1973). Die Kognitionswissenschaften schließen aus solchen Untersuchungen, dass einzelne Wörter (in diesem Fall „schlagen“) einen ganzen Frame aktivieren, der eine Menge gewöhnlichen Wissens und Erfahrungen beinhaltet, der diese Wörter in einem Kontext begreifbar macht (vgl. Wehling 2016, S. 26ff.). Im Bereich der Metaphern kann dies bedeuten, dass eine ganze Framesemantik, wie sie in der Quelldomäne gleichsam automatisch aufgerufen wird, unbewusst zur Deutung von Begriffen in der Zieldomäne zur Hilfe genommen wird.

Ob und wie das im Kontext der Wirtschaftswissenschaften und – weitergehend – im alltäglichen wirtschaftlichen Sprachgebrauch tatsächlich der Fall ist, wird zukünftig wohl nur eine empirische Forschung zeigen können. Hier wäre etwa konkret zu analysieren, ob und wie mechanische Metaphern in der Ökonomie ein *Mental Mapping* begünstigen, welche das weitgehend entleerte, inhaltsleere Konzept DES MARKTES auf eine für Studierende neue Weise an Konzepte des konkret Erfahrbaren anbindet, aber nicht mehr des konkret wirtschaftlich Erfahrbaren, sondern eher an den alltäglichen Umgang mit Maschinen – etwa angefangen bei der einfachen Wasserspülung von WCs über Mobiltelefone und Automatikgetriebe bei Autos bis hin zu Belichtungsautomatiken bei Kameras. In diesem alltäglichen Umgang mögen wir tatsächlich meist unbewusst darauf vertrauen, dass Maschinen funktionieren, ohne zu wissen, wie sie funktionieren, und ihnen deswegen eine gewisse Selbsttätigkeit zusprechen, die im wahrsten Wortsinn nicht weiter frag-würdig erscheint. Es wäre dies allerdings ein der Wirtschaft (und auch unserem sozialen Miteinander insgesamt) genuin fremdes Vertrauen, das allein durch den ‚neuronalen Superkleber‘ der Sprache tief in wirtschaftliche gedankliche Deutungsrahmen einzulassen wäre. Könnte damit, um nochmals die Worte von Mankiw zu verwenden, das „abstrakte“, „nicht dinghafte“ Konzept des Marktes (Mankiw 2014, 17; Übersetzung: S. G.) auf der Ebene des Unbewussten tatsächlich auf eine Weise denkbar werden, die nicht mehr der Kontrolle des bewussten Verstandes unterliegt?

Hier kann ich diese Erforschung der möglichen Wirkungen mechanischer Metaphern nicht weiter verfolgen. Stattdessen gehe ich näher der Frage nach, wie mechanische Metaphern in den Lehrbuchkontext eingeführt werden. Hierfür kehre ich zu meiner exemplarischen Analyse des Abschnitts *Der Marktmechanismus* im Lehrbuch von Samuelson und Nordhaus zurück. DER MARKT ist, wie bereits skizziert, vor diesem Abschnitt bereits in einen politischen und ideologischen Frame eingebettet, der nicht rational verstanden, sondern allenfalls stillschweigend als Glaube vorausgesetzt werden kann. Hier nun wird er an Konzepte, die aus der Mechanik stammen, angebunden. Dies geschieht, wie gesagt, nicht durch (bewusst gemachte) Analogien aus der Physik und nicht unter Zuhilfenahme mathematischer Sprache. Stattdessen machen Samuelson und Nordhaus von einer Strukturmetapher Gebrauch (vgl. Lakoff 1980, S. 14): DER MARKT oder DIE MÄRKTE werden schlicht als Mechanismus bzw. als Mechanismen bezeichnet, sodass erstere Konzepte unmittelbar metaphorisch durch die letzteren strukturiert werden: „Ein Markt *ist* ein Mechanismus“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 57; Hervorhebung: S. G.). Weitergehend werden dann DER MARKT oder DIE MÄRKTE sprachlich so gefasst, als wären sie nicht einfach nur Dinge, sondern selbständig handelnde Akteure: maschinengleiche Subjekte, die für sich und aus sich selbst heraus autonom handeln, Vorgänge steuern sowie regeln und dabei nach festgelegten Plänen oder in Bezug auf festgelegte Zustände vorgehen können. Hierfür stellen Samuelson und Nordhaus explizit Bezüge zwischen DEM MARKT und Maschinen sowie Mechanismen her, die klar von jenen der neoklassischen Theorie unterscheidbar sind. Denn ihnen geht es nicht darum, ein Modell des Marktes analog zu einem Maschinenmodell (etwa eines Hebels oder eines Systems kommunizierender Röhren) bewusst zu konstruieren;⁵⁶ eher regen sie unterhalb der Schwelle des Bewusstseins im Sinne eines *Hebbian learnings* die Knüpfung neuer Assoziationen an, die rein sprachlicher Natur sind. Es seien hier zwei Beispiele genannt:

„Weil sie einen Ausgleich zwischen allen in der Wirtschaft wirkenden Kräften herstellen, bewirken die Märkte ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 58).

„Der Markt ermittelt den Gleichgewichtspreis“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 58).

Hier werden DER MARKT und DIE MÄRKTE so dargestellt, als handelten sie wie maschinelle Subjekte. Zunächst wurden sie im Sinne einer ontologischen Metapher von jeglichem konkreten sozialen Bezug einerseits und jedem Bezug zu objektiven Theorievorstellungen andererseits entblößt. Nun wandeln sie sich zudem gleichsam unter der Hand in *aktive* Apparate. Dieser Wandel vollzieht sich dabei gerade nicht durch bewusste Kopplung wirtschaftlicher Konzepte mit mechanischen im Kontext von Analogien. Stattdessen wird das weitgehend inhaltsleere Konzept DES MARKTES unmittelbar an alltäglich-selbstverständliche Erfahrung etwa im Umgang mit Computern angebunden und diese Erfahrung dabei zugleich ins Groteske übersteigert:

⁵⁶ An anderer Stelle außerhalb seines Lehrbuchs lehnt Samuelson es sogar explizit ab, Analogien zur Mechanik herzustellen: „There is really nothing more pathetic than to have an economist or a retired engineer try to force analogies between the concepts of physics and the concepts of economics. How many dreary papers have I had to referee in which the author is looking for something that corresponds to entropy or to one or another form of energy. Nonsensical laws, such as the law of conservation of purchasing power, represent spurious social science imitations of the important law of the conservation of energy“ (Samuelson 1973, S. 8-9).

„Ohne jede zentrale ‚Intelligenz‘ und ohne Vorausberechnung löst er [der Marktmechanismus, S.G.] die Probleme der Produktion und Verteilung mit ihren Milliarden unbekannter Variablen und Beziehungen, die jeden der schnellsten Supercomputer bei Weitem überfordern würde“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 57).

In einem nächsten Schritt erweitern Samuelson und Nordhaus nun die Framesemantik der Maschine nochmals um einen weiteren Aspekt – und dies erneut, ohne es im Rahmen bewusster Argumentation zu begründen: Die Grundvorstellungen von Maschine als ‚automatisch‘ und ‚regelmäßig‘ werden mit Vorstellungen von Aktionen gekoppelt, die normalerweise nur Menschen ausführen können. Es findet damit unmittelbar eine *Personifikation* DES MARKTES (bzw. der synonym verwendeten Begriffe) statt.⁵⁷ Ein Beispiel:

„Und dabei, mitten in all diesem Trubel, *lösen die Märkte selbsttätig die Probleme* des Was, Wie und Für wen. Weil sie einen Ausgleich zwischen allen in der Wirtschaft wirkenden Kräften herstellen, bewirken die Märkte ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 58; Hervorhebung: S. G.).

Hier werden mechanistische Metaphern („Gleichgewicht“, „Ausgleich“) mit einem Anthropomorphismus gekoppelt, insofern Märkten menschliche Fähigkeiten des Problemlösens zugeschrieben werden, die normalerweise gerade nicht Eigenschaften von Maschinen sind, sondern eher intelligentes Handeln und bewusste Denkprozesse implizieren. DIE MÄRKTE avancieren damit gleichsam zu Superakteuren, die kreative menschliche Eigenschaften mit dem Regelmäßigen und Automatischen von Maschinen verbinden.

Doch wie bestimmen Märkte nun tatsächlich Preise, Löhne und Produktion? Diese Frage stellen Samuelson und Nordhaus, um sie sodann zunächst an alltägliche Erfahrungen anzubinden:

„Doch wie bestimmen die Märkte Preise, Löhne und Produktion? Ursprünglich war ein Markt einfach ein Ort, an dem Käufer und Verkäufer physisch, von Angesicht zu Angesicht gegenübertraten. Der Marktplatz – man stelle sich ruhig Butterberge, Käsepyramiden, frische Fische und Kisten voller Gemüse vor – war in vielen Dörfern und Städten ein gewohnter Anblick“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 57).

Ist DER MARKT tatsächlich als Maschine, als Supercomputer zu begreifen? Hierüber ließe sich trefflich streiten, dränge diese Metaphernwahl tatsächlich ins Bewusstsein. Doch Samuelson und Nordhaus umgehen in der gerade zitierten Passage diese Auseinandersetzung, indem sie den Marktbegriff unvermittelt (wieder) an seine (wahrscheinlich) unbestrittene Kernbedeutung im Rahmen des unreflektierten Common Sense rückkoppeln, wie er in der alltäglichen Erfahrung des (geldförmigen) Austauschs von Waren begründet liegt. Damit erklären sie aber gerade nicht, wie Märkte als Mechanismen funktionieren sollen, sondern verschaffen dieser Vorstellung eher eine Art Scheinlegitimation auf der Ebene unbewusster Zustimmung.

Im Anschluss an die alltäglichen Beispiele werden sodann unmittelbar nicht weniger als neun verschiedene Märkte in nur zwei Absätzen aufgezählt, vom Weizenmarkt über Auktionshäuser, Emissionsmärkte und Aktienmärkte bis hin zu E-Commerce und Finanzmärkten. Zudem findet sich der Hinweis: „Es gibt Märkte für fast alles“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 57). Auch diese

⁵⁷ Vgl. zum Konzept der Personifikation etwa Lakoff 1980, S. 33ff.

Beispiele klären die Grundfrage, wie Märkte nun tatsächlich Preise, Löhne und Produktion bestimmen, nicht. Stattdessen passiert hier eher etwas anderes: Die Kognitionswissenschaften sprechen von zwei unterschiedlichen kognitiven Prozessen, durch die Menschen normalerweise Informationen verarbeiten können: entlang einer sog. *zentralen Route*, bei der eine kritische gedankliche Auseinandersetzung stattfindet, und entlang einer sog. *peripheren Route*, bei der sich Menschen an oberflächlichen Hinweisen ohne weiteres kritisches Nachdenken orientieren (vgl. das *Elaboration Likelihood Model of Persuasion*, dabei grundlegend: Petty/Cacioppo 1986). Auch wenn experimentelle Forschungsergebnisse nicht eindeutig sind, so geht die Beeinflussungsforschung dennoch überwiegend davon aus, dass eine schiere Fülle von Informationen die Wahrscheinlichkeit einer Informationsverarbeitung entlang der peripheren Route erhöht und somit ein *heuristic processing*, d. h. eine einfache und schnelle (und dadurch unkritische) Beurteilung durch das System 1, zumindest wahrscheinlich macht (zum *heuristic processing* allgemein vgl. Chaiken 1980). Auch mag hier wie bei Read eine *conceptual fluency* zum Tragen kommen: Weitere Arbeiten der Kognitionsforschung weisen darauf hin, dass schiere Aufzählungen oder Wiederholungen die Leichtigkeit der Informationsverarbeitung erhöhen und dies wiederum die Wahrscheinlichkeit steigert, dass Menschen die Informationen insgesamt positiv einschätzen und damit leichter glauben (vgl. Lee/Labroo 2004). Dies liegt daran, dass Menschen aus der *Art* der *Informationsverarbeitung* oftmals unbewusst auf den *Informationsgehalt* selbst schließen. So kann sich hier die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass Studierenden zwar keine Antwort auf die Frage, wie Märkte Preise, Löhne und Produktion bestimmen, gegeben wird, in ihrem Unbewussten aber dennoch der Eindruck entsteht, dies sei irgendwie glaubhaft geschehen.

Im Anschluss an die Aufzählungen unterschiedlicher Marktformen geben Samuelson und Nordhaus folgende Definition des Marktbegriffs:

„Ein Markt ist ein Mechanismus, mit dessen Hilfe Käufer und Verkäufer miteinander in Beziehung treten, um Preise und Mengen einer Ware, einer Dienstleistung oder eines Vermögenswertes zu ermitteln“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 57).

Auch dies klärt die Grundfrage nach der Bestimmung von Preisen, Löhnen und Produktionen nicht. Stattdessen ist der Kopulasatz „Ein Markt *ist* ein Mechanismus“ syntaktisch simpel und semantisch leer, da „ist“ lediglich eine Kopula ohne weitere inhaltliche Bestimmung darstellt. Es besagt definitiv nicht, wie ein Markt *als* Mechanismus funktionieren könnte und wie dies wiederum mit seiner Aufgabe in Verbindung stehen könnte, Preise, Löhne und Produktion zu bestimmen. Doch statt eine Reflexion über die Sinnhaftigkeit der Maschinenmetapher (und damit eine Informationsverarbeitung entlang der *zentralen Route*) anzuregen, wird diese Form semantisch armer Definition im weiteren Verlaufe des Textes schlicht wiederholt, so etwa auf folgende Weise:

„All das klingt sehr kompliziert. Aber es vermittelt uns ein Gesamtbild des eng verwobenen Netzes abhängiger Angebote und Nachfragen, die durch den Marktmechanismus so miteinander verbunden sind, dass die volkswirtschaftlichen Grundfragen des Was, Wie und Für wen gelöst sind“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 60).

Damit wird die Maschinenmetapher durch immer neue Wiederholungen weiter gefestigt, ohne dass sie substantiell erläutert oder in eine tatsächliche Analogie gewandelt würde.

4.3.5 Erweiterung der Framesemantik DES MARKTES: Preise

In diesem und dem folgenden Abschnitt möchte ich nun, erneut exemplarisch, aufzeigen, wie sich das semantische Netzwerk, das die ökonomischen Standardlehrbücher um DEN MARKT knüpfen, durch die Einführung weiterer Konzepte, wie etwa jener der Preise, des Angebots und der Nachfrage, ausweiten und zugleich immer tiefer im Unbewussten verankern lässt.

Bei Samuelson und Nordhaus wird deutlich, wie die ökonomische Standardlehre anleiten kann, um DEN MARKT herum ein zunehmend komplexeres semantisches Netzwerk zu knüpfen, in das schrittweise immer mehr ökonomische Grundbegriffe eingelassen werden, ohne dabei je die vorreflexive Vorstellung von der Wirtschaft als gesetzmäßig handelndem Akteur in Frage zu stellen. Im Gegenteil wird diese Vorstellung immer weiter verfestigt. Ein erster Schritt besteht dabei darin, zu fokussieren, was Studierende in Sachen Wirtschaft überhaupt als relevante Fakten oder Fragen betrachten können. In der Kognitionsforschung spricht man von der Etablierung der *issue defining frames*: Diese legen fest, welche Fragen überhaupt gestellt werden können, welche Themen behandelt und in welchen Rahmen Argumente und Fakten gesetzt werden (vgl. Lakoff/Wehling 2016, S. 81). Im Rahmen des Standardlehrbuchs von Samuelson und Nordhaus geschieht dies wie folgt: Was Studierende auch immer für Fragen zu Beginn ihres Studiums mitbringen und als wesentlich erachten mögen, innerhalb von wenigen einführenden Seiten wird allein noch die Frage der *Preisbildung* behandelt; erst vor deren Hintergrund bzw. mit ihrer Hilfe werden dann in späteren Abschnitten des Lehrbuchs weitere ökonomische Themen aufgegriffen. Ein Grund, warum sich Studierende ausgerechnet für die Preisbildung interessieren sollten, wird dabei nicht mitgeteilt. Dieser Frame wird zwar etabliert, selbst aber nicht begründet.

Am Beispiel von Walras sahen wir bezüglich der neoklassischen Theorie, dass sich allein aus der ursprünglichen Erfahrung, Waren gegen Geld zu tauschen, ein adäquater Frame speisen kann, um im Bereich der Wirtschaft mathematisch denken und (weitestgehend) objektiv argumentieren zu können. Die Fokussierung auf die Preise geschieht also, weil sich dieser Prozess als gedanklicher Deutungsrahmen für eine wissenschaftliche Modellbildung am ehesten anbietet. Sie passiert dezidiert nicht, weil die (reale) Wirtschaft hauptsächlich von preisförmigen Phänomenen dominiert wäre, sondern weil nur sie ein mathematisches Denken aus der Perspektive des *Blicks von nirgendwo* (Nagel 2005) ermöglicht. In der ökonomischen Standardlehre, insofern sie von Samuelson und Nordhaus geprägt ist, findet sich von dieser grundlegend wissenschaftsbasierten Argumentation wenig. Statt einen im unreflektierten wirtschaftlichen Common Sense vorhandenen Frame zu nutzen, um darauf eine wissenschaftliche Argumentation aufzubauen, wird dieser Common Sense unterschwellig umgedeutet. Dies gilt es im Folgenden detaillierter zu zeigen. Hierbei beziehe ich mich auf die 18. Auflage der *Economics* von Samuelson und Nordhaus, in der der in der 19. Auflage genannte Abschnitt *Der Marktmechanismus* in der internationalen Ausgabe noch mit *What is a Market?* überschrieben ist.

Zunächst wird hier eine allgemeine, erfahrungsbezogene Aussage getroffen, die trivial ist (sofern man bereits akzeptiert hat, dass wirtschaftliche Erfahrung mit *marktwirtschaftlicher* Erfahrung, d. h. dem geldförmigen Warentausch, gleichzusetzen ist): „In a market system, everything has a price, which is the value of the good in terms of money“ (Samuelson/Nordhaus 2005, S. 27). Hierbei handelt es sich zunächst um eine Verankerung der Argumentation in einem unreflektierten Common Sense, der im „Schatz [der] allgemeine[n] Erfahrung“, um nochmals den Begriff von Wiesers (1929, S. 16) aufzugreifen, weitgehend unbestritten sein dürfte. Doch unmittelbar im Anschluss werden Preise sodann als Repräsentationen menschlicher Entscheidungen klassifiziert und als solche unmittelbar positiv konnotiert: „Prices represent the terms on which people *voluntary* exchange different commodities“ (Samuelson/Nordhaus 2005, S. 27).

Für beides, Repräsentation und positive Konnotation (vgl. erneut die Technik der *Virtue Words*), wird kein Argument angeführt. Stattdessen wird sprachlich so formuliert, als würde hier eine allgemeine Erfahrung schlicht widergespiegelt. Dies aber weicht von der Vorstellung einer objektiven Wissenschaft ab: Die neoklassische Theorie nutzt lebensweltliche Vorstellungen von Preisen und Quantitäten, um sie mittels Abstraktion in eine Idealwelt mathematischer Gleichungen zu überführen und sodann in dieser Welt objektiv mit ihnen zu argumentieren. Preise repräsentieren hier folglich keine Bedingungen tatsächlicher Tauschakte, noch weniger implizieren sie eine (real) vorhandene Freiwilligkeit. Sie bilden vielmehr den Frame einer einheitlichen Rechengröße (Numéraire), welche den Weg zur rein mathematischen Abstraktion öffnet.

Samuelson und Nordhaus aber markieren diesen Ausgangspunkt mathematischer Argumentation nicht als solchen, noch weniger leiten sie dazu an, die damit einhergehende Abstraktionsleistung bewusst zu vollziehen. Auch geben sie nicht an, welchen Zwecken diese dienen könnte (eben der objektiven Theoriebildung). Stattdessen koppeln sie die abstrakte Frage nach der Preisbildung im Allgemeinen unvermittelt an ein einfaches lebensweltliches Beispiel:

„When I agree to buy a used Ford from a dealer for \$8050, this agreement indicates that the Ford is worth at least \$8050 to me and that the \$8050 is worth as least as much as the Ford to the dealer“ (Samuelson/Nordhaus 2005, S. 27).

Dieses Beispiel ist kaum geeignet, eine bewusste Theoriebildung anzuregen. Eher wird hier eine unwillkürliche Zustimmung im Bereich des kognitiven Unbewussten erzeugt, insofern das Beispiel selbst unmittelbar einleuchtend erscheint. Unmittelbar im Anschluss wird sodann ein allgemeiner Schluss gezogen:

„The used-car market has determined the price of a used Ford and, through voluntary trading, has allocated this good to the person for whom it has the highest value“ (Samuelson/Nordhaus 2005, S. 27).

Dieser Schluss ist nach den Regeln objektiver Wissenschaft unzulässig: Aus einem singulären, erfundenen Beispiel eines Tauschakts lässt sich nichts über einen gesamten Tauschmarkt folgern (und schon gar nicht in der Metapher des Marktes als handelnder Akteur). Wenn ich mit Ihnen einen Ford gegen Geld tauschte, dann wäre dies eine soziale Interaktion, an dessen Ende

zwei menschliche Entscheidungen für einen Besitzwechsel stünden. Nicht weniger, aber, und das ist hier entscheidend, auch nicht mehr. Rückschlüsse lassen sich daraus weder für ‚den Gebrauchtwagenmarkt‘ noch gar für die Märkte im Allgemeinen ziehen. Wissenschaftstheoretisch gesehen ist die Aussage schlicht sinnlos, weil das gewählte Beispiel keinen exemplarischen Charakter hat.

Doch vermag es womöglich einen anderen Zweck zu erfüllen: Seine Inhalte werden wahrscheinlich unkritisch im kognitiv Unbewussten verarbeitet, d. h. ohne die Kontrollfunktion des Systems 2 einzuschalten. Sodann kann es dafür genutzt werden, um auf dieser heuristischen Ebene den Schluss zu suggerieren, es existiere DER MARKT gleichsam als handelnder Akteur hinter dem Rücken von Menschen. Rein sprachlich leiten Samuelson und Nordhaus etwa zu der folgenden unbewussten Assoziation an: Weder Sie noch ich haben uns für den Tausch bewusst entschieden, sondern DER MARKT hat uns zu diesem Tausch gebracht – und zwar, ohne dass Sie oder ich dies bemerkt hätten. Und die Zauberwaffe, die er dabei benutzte, waren eben die Preise.⁵⁸ Bei Mankiw wird diese rhetorische Vorgehensweise nochmals deutlicher:

„If a person had never seen a market economy in action, the whole idea might seem preposterous. Economies are large groups of people engaged in many interdependent activities. What prevents decentralized decision making from degenerating into chaos? What coordinates the actions of the millions of people with their varying abilities and desires? What ensures that what needs to get done does in fact get done? The answer, in a word, is prices. If market economics are guided by an invisible hand, as Adam Smith famously suggested, then *prices are the baton that the invisible hand uses to conduct the economic orchestra*“ (Mankiw 2014, S. 67; Hervorhebung: S. G.).⁵⁹

Mankiw, so scheint mir, weiß hier unsere alltägliche Ignoranz gegenüber sämtlichen sozialen Kontexten zu nutzen, die in und um eine jede geldförmige Handlung, also um jede Realabstraktion des Geldes existieren. Er gibt vor, die durch diese Ignoranz entstehenden Wissenslücken durch den Frame eines allmächtigen, aber letztlich unverständlichen Akteurs, eben DES MARKTES, schließen zu können, der sich die Preise zu Hilfe nimmt, um Menschen unter seine Eigengesetzlichkeit zu zwingen. Dieser Akteur existiert (im Gegensatz zum rein geldförmigen, singulären Tauschakt) aber nicht in unserer Erfahrung, er wird lediglich im Zuge eines *Metaphoric Mapping* sprachlich mit der Erfahrung des geldförmigen Tausches gekoppelt.

Die Wissenslücke, die in unserer wirtschaftlichen Erfahrung normalerweise klafft, hat der Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaften James Buchanan einmal drastisch so formuliert:

„In dieser klassischen Bedeutung ist der Tausch vollkommen unpersönlich, was genau dem Idealtypus von Interaktion entspricht. (...) Der Händler am Obststand verdrischt vielleicht sein Pferd, erschießt Hunde und verspeist Ratten. Doch keine dieser Eigenschaften braucht meinen Tausch mit ihm, der sich ja nur auf das Ökonomische bezieht, zu beeinflussen“ (Buchanan 1984, S. 25).

⁵⁸ In der 19. Auflage verläuft die Argumentation ein wenig anders, die Rolle DES MARKTES bleibt aber die gleiche. Es heißt hier: „At a deeper level, prices represent the terms on which different items can be exchanged. The market price of a bicycle might be \$500 while that of a pair of shoes is 50. In essence, the market is saying that shoes and bicycles trade on a 10-to-1-basis“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 27).

⁵⁹ Vergleiche hier nochmals den Text *I, Pencil* von Donald Read und die Argumentation Hayeks (1945).

Statt aber dem Alltagsverstand zu helfen, sich über diese Lücke zu verwundern und sie in der Folge zunehmend zu schließen, fordern Mankiw ebenso wie Samuelson und Nordhaus dazu auf, sie durch den schlichten Gebrauch von Metaphern so zu schließen, dass jede weitere Nachfrage überflüssig zu werden scheint. Wie ich mich in ein Konzert begeben im Vertrauen darauf, dass der Dirigent irgendwie sein Orchester anzuleiten versteht, wie ich mich mit Maschinen umgebe im Vertrauen darauf, dass sie irgendwie funktionieren, so sollen Studierende der Volkswirtschaftslehre lernen, weiterhin Geld gegen Ware zu tauschen im bloßen Vertrauen darauf, dass dieser Tausch nicht einfach nur irgendwie, sondern mit der gleichen Präzision und Zuverlässigkeit wie ein harmonisch dirigiertes Orchester oder ein gut geölte Maschine funktionieren wird – und dies nicht nur auf der Ebene einzelner Tauschakte, sondern auch auf (gesamt-)gesellschaftlicher Ebene.

Man mag hier vielleicht einwenden, dass man auch nicht alles präzise wissen könne oder brauche. Dies mag richtig sein. Aber das Problem, so scheint mir, liegt an anderer Stelle. Denn durch ökonomische Standardlehrbücher sollen junge Menschen zu *Expert_innen der Wirtschaft* ausgebildet werden. Es ist also in etwa so, als ob man angehenden Ingenieur_innen in ihren einführenden Lehrveranstaltungen erklärte, es säße ein *deus ex machina* in jeder Maschine und mehr müssten sie über dessen Funktionsweise nicht wissen. Es ist, als würde man angehenden Dirigent_innen erklären, das Orchester würde schon funktionieren, sobald sie nur ihren Taktstock schwängen. Hier werden keine Laien, sondern angehende Ökonom_innen angeleitet, unterschwellig mit allen wirtschaftlichen Handlungen nicht nur die Annahme eines alles determinierenden, zugleich aber jenseits der bewussten Erkenntnis liegenden Akteurs zu verbinden, sondern auch, auf diesen blind zu vertrauen.

Ich wende mich wieder dem Text von Samuelson und Nordhaus zu. In dessen weiterem Verlauf kommt nun die sog. Signalfunktion von Preisen zu Sprache.⁶⁰ Damit wird erneut eine Metapher aus dem Bereich der Technik (vgl. etwa das Funksignal in der Nachrichtentechnik) in die ökonomische Framesemantik eingelagert. Dies geschieht dabei auf eine Weise, die den Eindruck erweckt, es handle sich gerade nicht um ein theoretisches Konstrukt, sondern eine weitgehend ‚unmittelbare‘ Beschreibung von Wirklichkeit:

„In addition, prices serve as signals to producers and consumers. If consumers want more of any good, the price will rise, sending a signal to producers that more supply is needed. When a terrible disease reduces beef production, the supply of beef decreases and raises the price of hamburgers. The higher price encourages farmers to increase their production of beef and, at the same time, encourages consumers to substitute other foods for hamburgers and beef products“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 27⁶¹).

Das Bild der Wirtschaft, das hier eher mehr als weniger implizit vermittelt wird, ist das eines harmonischen und zugleich mit der Präzision einer Maschine ablaufenden Vorgangs, der zudem in der Lebenswelt existentiell notwendig erscheint: Preise helfen dem Konsumenten bzw. der Konsumentin, dass er oder sie mehr bekommt. Sie gleichen natürliche und zugleich fürch-

⁶⁰ Auch diese Idee geht wesentlich auf Hayek (1945) zurück.

⁶¹ Ab hier verläuft die Argumentation in der 19. Auflage (2010) wieder identisch.

terliche Vorkommnisse wie bedrohliche Katastrophen aus. Sie bestärken und fördern uns, das Richtige zu tun. Samuelson und Nordhaus arbeiten hier, bewusst oder unbewusst, mit einer Rhetorik, die der Beeinflussungstechnik der Halbwahrheit zumindest nahe kommt.⁶² Denn ihre Aussagen verfügen einerseits über ein Element unmittelbar lebensweltlicher Plausibilität. Sie vermögen ein Teil unserer alltäglichen wirtschaftlichen Erfahrung widerzuspiegeln, und dies verleiht ihnen ihre Überzeugungskraft. Transportiert wird aber zugleich eine weitere, keineswegs selbstverständliche Botschaft, auf die sich der Eindruck unmittelbarer Plausibilität gleichsam übertragen soll: Die exemplarischen (und ausschließlich positiv konnotierten) Aussagen, die keine Empirie, sondern lediglich ausgewählte Gedankenexperimente darstellen, werden unmittelbar an allgemeine Aussagen über Märkte im Allgemeinen gekoppelt, die sogleich als ‚wahr‘ bezeichnet werden:

„What is *true* of the markets for consumer goods is also *true* of markets for factors of production, such as land and labor. If more computer programmers are needed to run internet businesses, the price of computer programmers (their hourly wage) will tend to rise. The rise in relative wages will attract workers into the growing occupation“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 27; Hervorhebung: S. G.).

Auch hier finden sich weder Hinweise darauf, dass es sich bei der neoklassischen Preistheorie originär um ein abstrakt-mathematisches Modell handelt, noch darauf, wie der alltägliche Common Sense angeregt werden könnte, sich dem Sog der Plausibilität von Halbwahrheiten zu entziehen (etwa durch Bezugnahme auf einen alternativen Frame, der Preisbildung beispielsweise auf Arbeitsmärkten – Stichwort: Löhne – als ein Aushandeln von Machtpositionen beschreibt, vgl. etwa Häring 2010, S. 133ff.). Stattdessen wird eine stereotype Vorstellung von den Preisen gebildet, die Samuelson und Nordhaus in der anschließenden Textpassage sodann unmittelbar in die Framesemantik des Marktes als Maschine einbinden. Auch hier fungiert die Sprache als ‚neuronaler Superkleber‘; reflexive Bezüge zu tatsächlich wirtschaftlichen Erfahrungen werden nicht hergestellt:

„Prices coordinate the decisions of producers and consumers in a market. High prices tend to reduce consumer purchases and encourage production. Lower prices encourage consumption and discourage production. Prices are the balance wheel of the market mechanism“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 27).

Diesen Abschnitt der Studie beschließend sei bemerkt, dass es im Hinblick auf die Erklärung der Funktionsweise DER PREISE in ökonomischen Standardlehrbüchern beharrlich zu einem eklatanten Widerspruch kommt, der wohl auffallen müsste, fände der Bildungsprozess auf der Ebene eines logisch geschulten Verstandes statt. Exemplarisch lässt sich dieser Widerspruch etwa in Mankiws *Economics* verdeutlichen. Im vorherigen Kapitel erwähnte ich die Annahmen der ‚vollständigen Konkurrenz‘, die es dem geschulten Urteil erlauben, den alltäglichen Common Sense des geldförmigen Tausches an der Schwelle zwischen bewusster und unbewusster Kognition so weit im Sinne von Annahmen zu spezifizieren, dass ein tatsächlich ökonomisches Verständnis ansonsten rein objektiver mathematischer Formelwelten möglich wird. Unter dem

⁶² „The Half-Truth technique involves combining a deceptive statement with statements that have some element of truth“ (Hill 2015, S. 280).

Begriff *competitive markets* nimmt Mankiw Bezug auf dieses Set von Annahmen, allerdings ohne auf dessen Rolle im Rahmen objektiver Theoriebildung aufmerksam zu machen. Stattdessen führt er dieses Set einerseits sprachlich so ein, als handele es sich schlicht um ein Abbild von Realität: „A competitive market is a market in which there are many buyers and many sellers so that each has a negligible impact on the market price“ (Mankiw 2014, S. 42).

Andererseits spricht er von einem ‚Modell von Angebot und Nachfrage‘, das die Eigenschaften eines Marktes mit vollständiger Konkurrenz aufweise (vgl. Mankiw 2014, S. 42). Sogleich rückt er den Marktbezug dann wieder in die Nähe einer (neutralen) Beschreibung von Realität:

„Despite the diversity of market types we find in the world, we begin by studying perfect competition. Perfectly competitive markets are the easiest to analyze. Moreover, because some degree of competition is present in most markets, many of these lessons that we learn by studying supply and demand under perfect competition apply in more complicated markets as well“ (Mankiw 2014, S. 43).

Auf diese Weise bleibt der eigentliche erkenntnistheoretische Sinn der Annahmen vollständiger Konkurrenz unerhellert. Es wird kein geschultes Urteil gebildet, das zwischen unreflektiertem Common Sense und objektiver Argumentation vermitteln könnte. Stattdessen kommt es zu einer Verwirrung über das Verhältnis von Theorie und Praxis. Welche Bedeutung aber kommt unter diesen Umständen dann den Annahmen der vollständigen Konkurrenz zu? Was ist etwa mit der Annahme, dass in einem Markt mit vollständiger Konkurrenz alle Akteur_innen einzeln handeln und als solche keinen Einfluss auf die Preisbildung nehmen können (Annahme aller Akteur_innen als ‚Preisnehmer_innen‘)? Ist sie Teil eines theoretischen Modells? Oder eine Aussage über Wirklichkeit? Interessanterweise ist weder das eine noch das andere der Fall. Vielmehr wird etwa bei Mankiw deutlich, wie wenig die in der neoklassischen Theorie vormals so entscheidenden definitorischen Annahmen in ökonomischen Bildungsprozessen noch eine Rolle spielen. Sie werden vielmehr systematisch übergangen oder gar in ihr Gegenteil verkehrt.

Ich möchte dies kurz exemplarisch zeigen. Nachdem Mankiw über einige Seiten die Konzepte von Angebot und Nachfrage eingeführt hat (vgl. den nächsten Unterabschnitt), kommt er in der Frage, wie Märkte sich von Positionen des ‚Ungleichgewichts‘ zu Positionen des ‚Gleichgewichts‘ bewegen, zu folgender Erklärung:

„When there is a surplus or excess supply of a good, suppliers are unable to sell all they want at the going price. Sellers find stocks of milk increasing so they respond to the surplus by cutting their prices“ (Mankiw 2014, S. 57; Hervorhebung: S. G.).

Mankiw gibt hier im Hinblick auf die entscheidende Frage, welche Rolle Preise im Marktgeschehen spielen, eine Antwort, die sowohl der Annahme der Marktteilnehmer_innen als ‚Preisnehmer_innen‘ als auch der Idee der Preise als ‚Taktstock der unsichtbaren Hand‘ fundamental widerspricht. Denn in dem obigen Zitat ist mit einem Male davon die Rede, dass Menschen den Entschluss fassen können, die Preise zu senken. Damit aber könnten sie die Höhe der Preise bestimmen. Wie aber soll dies unter den Annahmen vollständigen Wettbewerbs möglich sein, wo hier doch jeder nur auf Preise reagieren soll, individuelle Handlungen

keinen Einfluss auf das Marktergebnis haben können und zugleich alle Akteur_innen nur als vereinzelte Marktteilnehmer_innen aufeinandertreffen sollen? Mankiw bleibt nicht nur eine Antwort schuldig. Vielmehr formuliert er so, dass das Problem noch nicht einmal *als* Problem ins Bewusstsein treten kann.

Dieses Beispiel kann als ein weiterer Hinweis darauf dienen, wie sehr die zentrale Route der Informationsverarbeitung, im Sinne des *Elaboration Likelihood Models*, und damit eine bewusste Reflexion von Lehrinhalten im Rahmen von ökonomischen Standardlehrbüchern nicht nur nicht geschult, sondern tatsächlich blockiert werden kann.

4.3.6 Erweiterung der Framesemantik DES MARKTES: Angebot und Nachfrage

Die Framesemantik DES MARKTES wird nun nicht allein durch die Rede von den Preisen, sondern auch durch die Rede der *Gesetze* von Angebot und Nachfrage erweitert. Um dies beispielhaft zu zeigen, gehe ich im Nachfolgenden nochmals vornehmlich auf Mankiws *Economics* ein und hier speziell auf die Einführung des Konzepts der Nachfrage.

Zur Erinnerung: In der Neoklassik benennen die Begriffe ‚Angebot‘ und ‚Nachfrage‘ rein mathematische Funktionen. Walras und andere Begründer dieser Theorieströmung sind sich bewusst, dass diese Funktionen durch ihre Benennungen sprachlich an die lebensweltliche Erfahrung des marktförmigen Tausches und dem damit einhergehenden alltäglichen Umgang mit Quantitäten angebunden sind; doch suchen sie diese weitgehend unbewusste Einbettung in gedankliche Deutungsrahmen auf ein Minimum zu reduzieren. Zugleich wissen sie, dass von wirklichen Gesetzmäßigkeiten des Zusammenspiels von Preisen und Quantitäten nur im Bereich vollkommen erfahrungsunabhängigen Denkens, d. h. im Reich der Mathematik, die Rede sein kann. Es ist die Aufgabe des rationalen Verstandes, sich ein *neues* Bild von der Wirtschaft zu schaffen, und hierfür den „Blick von nirgendwo“ (Nagel 2005) einzunehmen. Diese Aufgabe macht innerhalb der Neoklassik insgesamt den weitaus größten Teil der notwendigen menschlichen Erkenntnisleistung aus.

Am Beispiel von Mankiw vermag deutlich zu werden, wie sich dieses Verhältnis von bewusster und unbewusster Erkenntnisleistung in ökonomischen Standardlehrbüchern verkehren kann: Der Verstand lernt hier nicht mehr, strikt mathematisch zu urteilen. Allenfalls muss er hier und da das Ablesen von Zahlen in einem Diagramm oder Graph beherrschen oder einfache Gleichungen lösen, doch ohne um deren eigentliche Regeln und wiederum deren Sinn und Zweck wissen zu müssen. Die Mathematik vermag hier allenfalls selbst als Analogie zu dienen. Der wesentliche Teil kognitiver Prozesse findet stattdessen im Bereich des Unbewussten statt. In seinen *Foundations of Economic Analysis* schreibt Samuelson:

„Take a little bad psychology, add a dash of bad philosophy and ethics, and liberal quantities of bad logic, and any economist can prove that the demand curve for a commodity is negatively declining“ (1983, S. 4).

Koutsoyiannis merkt ebenso an, dass viele Autor_innen in der Ökonomie eher einen ‚pragmatischen Ansatz‘ bezüglich der Theorie der Nachfrage pflegten: Sie akzeptierten das ‚Gesetz der Nachfrage‘ auf der Basis *simples Vertruens* (vgl. Koutsoyiannis 1975, S. 53).

Was aber ändert sich in ökonomischen Lehrbüchern tatsächlich im Vergleich zur neoklassischen Theorie? Letztere formuliert das ‚Gesetz der Nachfrage‘ (ebenso wie das des Angebots) als mathematische Funktion, etwa in Gestalt einer linearen Funktion:

$$f(x) = m \cdot x + n; \quad m, n \in \mathbb{R},$$

So wird jedem Element der einen Menge (Funktionsargument, unabhängige Variable, x-Wert) genau ein Element der anderen Menge (Funktionswert, abhängige Variable, y-Wert) zugeordnet. Hierfür muss in der mathematischen Welt jeglicher Inhalt (Autos, Milch, Pizza, etc.) zunächst gedanklich auf eine Variable reduziert werden, d. h. „zum ausdehnungslos nicht-inhaltlichen Punkt, und als dieser lässt er sich beziehen auf jede ebensolche Variable“ (Bockelmann 2012, S. 349). „Keine Bestimmung darf mehr in den Dingen ruhen, kein Merkmal, keine Qualität, kein Inhalt“ (Bockelmann 2012, S. 353). Alles muss zum *reinen Quantum* werden. Denn nur so kann die Funktion als vollkommen undinglicher Ausdruck dessen gelten, wonach sich alle Quanta unweigerlich verhalten müssen:

„Abgetrennt von allen Inhalten, sind Naturgesetze gedacht als etwas, das selbst nicht Inhalt ist, sondern sich an Inhalten nur rein vollzieht. Auch die Inhalte, von denen ein solches Gesetz handelt, vom fallenden Stein bis zum Raketenantrieb, werden dadurch nicht-inhaltlich gedacht: Nur an reinen Bezugspunkten, an Variablen vermag ein solches Gesetz als die Funktion anzusetzen“ (Bockelmann 2012, S. 352).

Dieses Zusammenspiel von rein Veränderlichem (den Variablen) und dem, wonach es sich rein verändert (der Funktion), ist kein Teil unserer Erfahrungswelt. Es ist nur dem „Blick von nirgendwo“ (Nagel 2005) zugänglich; also durch ein rein objektives Denken fassbar. Der rationale Verstand muss fähig sein, alle inhaltlich-qualitativen Bestimmungen aufzugeben, wie sie auf subjektiven Erfahrungen beruhen, und sich den reinen Quantitäten zuwenden. Dies aber ist ihm nur im Reich der reinen Mathematik möglich, und folglich muss er dieses Reich kennen und die Regeln, die es konstituieren, beherrschen. Dafür aber muss er zunächst geschult werden. Zumindest müssen ihm die mathematischen Voraussetzungen der in der Neoklassik verwendeten Formeln mitgeteilt werden (so etwa der Stetigkeit und Integrierbarkeit der funktionalen Ausdrücke sowie die Definition der Variablen als reelle Zahlen). Denn nur innerhalb ihrer Grenzen kann ihm die Vorstellung objektiver ‚Gesetzmäßigkeit‘ tatsächlich gelingen.

Einige ökonomische Lehrbücher vollziehen eine solche Schulung tatsächlich (vgl. etwa Chiang/Wainwright 2005). Doch die ökonomischen Standardwerke von Mankiw sowie von Samuelson und Nordhaus wählen einen anderen Weg. So erwähnt etwa Mankiw zwar gelegentlich funktionale Ausdrücke (vgl. etwa Mankiw 2014, S. 49). Ihre mathematischen Voraussetzungen aber erwähnt er nicht. In der Folge bleiben auch deren Implikationen für das ökonomische Denken unsichtbar. Zudem unterbleibt jeglicher Verweis auf die ideen- und geistesge-

schichtlichen Ursprünge eines solchen funktional-gesetzförmigen Denkens in der Volkswirtschaftslehre.

Stattdessen passiert etwas anderes, wie an der Einführung des Begriffes des ‚Gesetzes der Nachfrage‘ in der 2. Auflage (2001) exemplarisch deutlich zu werden vermag:

„We begin our study of markets by examining the behavior of buyers. Here we consider what determines the quantity demanded of any good, which is the amount of the good that buyers are willing and able to purchase. To focus our thinking, let’s keep in mind a particular good – ice cream“ (Mankiw 2001, S. 67).

Fraglos setzt Mankiw hier zunächst voraus, dass sich die Ökonomie allein mit Quantitäten zu beschäftigen habe. Doch ist ihm nicht daran gelegen, zu einer bewussten Vorstellung reiner Quantitäten im Reich der Mathematik zu befähigen. Stattdessen erweckt er erfahrungsabhängige Assoziationen von Gütermengen, die Studierenden aus ihrer Lebenswelt bekannt sind. Mit anderen Worten knüpft er an vorhandene alltägliche Frames an, die sich aber – im scharfen Gegensatz zum geschulten Urteil der neoklassischen Theorie – nicht allein auf den nüchternen Austausch von Waren reduzieren lassen. Mit der Wahl des Beispiels ‚Eiscreme‘ setzt der Text, zumindest aus kognitionswissenschaftlicher Sicht, eher einen *naturally occurring prime*: Wer an Eiscreme denken soll, wird kaum bloß an den kaufmännisch-nüchternen Austausch Ware gegen Geld denken. Stattdessen wird wohl eher ein ganzer Schatz an meist positiv besetzten Erfahrungen (Sommer, Freizeit, Treffen mit Freunden, guter Geschmack, Abkühlung etc.) unbewusst aktiviert. Dies aber kann erneut die Wahrscheinlichkeit einer Informationsverarbeitung entlang der (unkritischen) peripheren Route fördern (vgl. erneut Petty/Cacioppo 1986). Dies wird durch den Text zunächst nochmals verstärkt: „Consider your own demand for ice cream. How do you decide how much ice cream to buy each month, and what factors affect your decision?“ (Mankiw 2001, S. 67).

Sodann aber fokussiert der Text unvermittelt ausschließlich auf die Frage des Preises von Eiscreme, um daraus ebenso unvermittelt das ‚Gesetz der Nachfrage‘ abzuleiten. Das Ganze geschieht dabei in kaum mehr als neun Zeilen des Textbuchs: Zunächst suggeriert Mankiw den Leser_innen, die folgenden Ausführungen seien Überlegungen, die sie wahrscheinlich selbst anstellten: „Here are some of the answers *you might give*“ (Mankiw 2001, S. 67; Hervorhebung: S. G.). Weiter schreibt er:

„**Price** If the price of ice cream rose to \$ 20 per scoop, you would buy less ice cream. You might buy frozen yogurt instead. If the price of ice cream fell to \$ 0.20 per scoop, you would buy more. Because the quantity demanded falls as the price rises and rises as the price falls, we say that the quantity demanded is negatively related to the price“ (Mankiw 2001, S. 68; Fettdruck im Original⁶³).

⁶³ Die fette Schrift soll anzeigen, dass es sich bei ‚Preis‘ um ein ‚Schlüsselkonzept‘ handelt (vgl. Mankiw 2001, S. XV).

Zugleich setzt Mankiw folgende „Definition“ an den linken Rand des gerade zitierten Textes:⁶⁴
„**Law of demand** The claim that, other things being equal, the quantity demanded of a good falls when the price of the good rises“ (Mankiw 2001, S. 68; Fettdruck im Original).

Erneut ist Mankiws Vorgehensweise aus wissenschaftstheoretischer Sicht nicht nur sinnlos, sie ist im Rahmen objektiver Argumentation unzulässig: Das ‚Gesetz der Nachfrage‘ beschreibt in der neoklassischen Theorie einen funktionalen Zusammenhang, der notwendig gewisser mathematischer Voraussetzungen bedarf. Es gilt nur, insofern sich die Dinge eben gerade nicht wie in unserer Lebenswelt verhalten, sondern immer nur in Absehung aller ihrer qualitativen und subjektiven Aspekte. Der bloße Appell an eine plausible Überlegung aus unserem Alltag ist hier fehl am Platz.

Mankiw übergeht diese wissenschaftstheoretische Unzulässigkeit. Weder fördert er eine reine Objektivität noch ein geschultes Urteil, sondern nimmt stattdessen eher Einfluss auf die unbewusste Vorstellungsbildung. So erhöht sich mit dem *naturally occurring prime* der ‚Eiscreme‘ aus kognitionswissenschaftlicher Sicht (ich erwähnte Ähnliches bereits am Beispiel von *I, Pencil* von Leonard Read) die Wahrscheinlichkeit, dass erstens die Botschaft nicht nur gut im Gedächtnis haften bleibt, sondern auch immer wieder erinnert wird, sobald ein lebensweltlicher Kontakt mit dem *prime* (etwa das nächste Eis an der Strandpromenade) erfolgt. Zweitens, und hier wohl wichtiger, kann die Leichtigkeit, mit der Menschen Erfahrungen mit Alltagsdingen wie Eiscreme erinnern, sowie die positive Grundstimmung, die sie oftmals damit verbinden werden, sich auf die Bewertung und Akzeptanz der Aussage insgesamt niederschlagen: Beide, Leichtigkeit des Erinnerns und positive Grundstimmung, können dazu führen, dass das gesamte Argument der Textaussage stillschweigend als glaubwürdig und überzeugend akzeptiert wird, ohne dass es je einer kritisch-bewussten Überprüfung unterzogen worden wäre (vgl. für beide Aspekte Kolenda 2013, S. 203 sowie Lee/Laboo 2004 im Kontext der Werbung).

Im Anschluss an das gerade genannte *priming* arbeitet Mankiw sodann mit einer Übertreibung: Der erste Preis, den er nennt (\$ 20), beträgt das Hundertfache vom zweiten (\$ 0.20). Kaum jemand wird sich der Plausibilität der damit verbundenen Aussage entziehen können, dass er bei einem Preis von zwanzig US-Dollar pro Kugel weniger Eis kaufen wird als bei einem Preis von zwanzig US-Cent. Die meisten Leser_innen werden diesen Schluss sehr wahrscheinlich intuitiv, d. h. ohne weiteres Nachdenken, im Rahmen eines *heuristic processing* vollziehen. Die Beeinflussungsforschung spricht in ähnlichen Fällen von der Nutzung eines *confirmation bias*:

„Confirmation bias connotes a less explicit, less consciously one-sided case-building process. It refers usually to unwitting selectivity in the acquisition and use of evidence“ (Nickerson 1998, S. 175).

Beim *confirmation bias* werden Rezipient_innen zunächst meist unterhalb der Schwelle ihres Bewusstseins Informationen geboten, welche ein nachfolgendes Argument (scheinbar) stützen können. Damit macht man sich die gewöhnliche Eigenschaft menschlicher Wahrnehmung

⁶⁴ Vgl. zu dieser Art der Vorgehensweise, die eine Art des *priming* darstellt, Mankiw 2001, S. XV.

zunutze, eher nach Kohärenz in Aussagen zu streben und eher Informationen zu verarbeiten, die zueinander nicht widersprüchlich sind (vgl. Nickerson 1998).

Mankiw schließt an die übertriebene und zugleich triviale Aussage sodann unvermittelt mit einem Kausalsatz an: „*Because* the quantity demanded falls as the price rises and rises as the price falls, we say that the quantity demanded is negatively related to the price“ (Mankiw 2010, S. 68).⁶⁵ Dieser Satz ist aus wissenschaftstheoretischer Sicht erneut nicht korrekt: Aus einer singulären, imaginierten Überlegung bezüglich Eiskugeln und ihrer Preise, die keinerlei nachgewiesenen exemplarischen Charakter hat, lässt sich rational keine Aussage über die Beziehung von Gütern und Preisen im Allgemeinen ableiten – und mag diese Überlegung intuitiv noch so plausibel erscheinen. Aus der Kognitionsforschung ist allerdings bekannt (vgl. grundlegend Langer et al. 1978), dass Kausalsätze die Wahrscheinlichkeit einer unbewussten Zustimmung zum Gesagten erhöhen, und dies unabhängig davon, ob ein korrekter Grund angegeben wird:

„When people provide a reason for their request, people who are using heuristic processing will generally assume that the reason is valid. Therefore giving any reason – even a meaningless reason [...] – can enhance your persuasion because it becomes a heuristic that your target uses to decide whether he will comply. [...] Whenever you present a message or make a request, you should almost always provide some sort of justification, even if it seems trivial. If people are using heuristic processing, they will mindlessly assume that your reason is valid, and they will be more likely to accept your message or comply with your request“ (Kolenda 2013, S. 154).

Aus Sicht der Kognitionspsychologie liegt in den zuletzt von Mankiw zitierten Abschnitten wohl insgesamt ein „*anchoring*“ (vgl. etwa Kahnemann 2011, S. 119-128) vor. Diese besagt, dass Menschen von vorhandener Umgebungsinformation in ihren Entscheidungen beeinflusst werden können, ohne dass ihnen dieser Einfluss bewusst wird. Dabei können grundsätzlich auch falsche Entscheidungen, welche der Verstand eigentlich mühelos als solche entlarven können müsste, provoziert werden (vgl. grundlegend Tversky/Kahneman 1974). Der Anker läge hier darin, ein Zahlenbeispiel zu wählen, das eine zu ihm passende Assoziation („Selbstverständlich kaufe ich weniger Eis bei einem Preis von \$ 20 als bei einem Preis von \$ 0.20“) weckt, die ihrerseits die Urteilsbildung über das ‚Gesetz der Nachfrage‘ beeinflusst, obwohl diese im Grunde nichts mit dem gewählten Zahlenbeispiel zu tun hat. Die grundlegende Technik der Beeinflussung wäre hier erneut das *priming*.

Insgesamt zielt auch dieser Textabschnitt also eher auf eine unbewusst-intuitive Verarbeitung des Gesagten ab, und dies ändert sich auch in seinem weiteren Verlauf nicht. Denn Mankiw postuliert nun, dass die Einsicht, Preise und Mengen seien negativ korreliert, die er aus einem rein intuitiven Beispiel und einem Kausalsatz, der nichts konkret zu begründen vermag, zu gewinnen sucht, schlicht in einem allgemeinen Sinne *wahr* und *allgegenwärtig* sei: so *wahr* und *allgegenwärtig*, dass es *die Ökonomen* als Gesetz bezeichnen würden:

⁶⁵ Man beachte hier zusätzlich den Gebrauch des Personalpronomens „*We*“, das zusätzlich die Wahrscheinlichkeit impliziter Zustimmung und Zugehörigkeit erzeugen kann.

„This relationship between price and quantity demanded is true for most goods in the economy and, in fact, is so pervasive that economists call it the law of demand: Other things equal, when the price of a good rises, the quantity of the good falls“ (Mankiw 2001, S. 68).

Auch hier ist Mankiws Aussage aus wissenschaftstheoretischer Sicht ebenso wenig korrekt wie in ideengeschichtlicher Hinsicht. Die neoklassische Theorie kennt eine Nachfragefunktion, bei der die Variablen ‚Preis‘ und ‚Menge‘ negativ korreliert sind, und ihre Idee des ‚Gesetzes der Nachfrage‘ bezieht sich exakt auf diese Funktion (und nur auf diese Funktion). Diese Funktion ist damit dem Reich objektiver Argumentation zuzuordnen; eine Aussage über die Wirklichkeit kann und soll sie dezidiert nicht treffen. Folglich hätte die Vorstellung, ein ‚Gesetz der Nachfrage‘ aus bloß subjektiven Erfahrungen im Umgang mit Eiscreme ableiten zu wollen, etwa einem Walras oder einem Edgeworth als absurd erscheinen müssen. Doch davon spricht Mankiw nicht. Stattdessen verleitet er Studierende dazu, aus einer bloß imaginierten Einzelerfahrung (niemand von uns ist wohl tatsächlich je mit der Tatsache konfrontiert worden, 20 US-Dollar für eine Kugel Eis zu zahlen) einen allgemeinen Schluss zu ziehen und diesen unmittelbar als Aussage über die Wirklichkeit in ihrer Gesamtheit zu akzeptieren. Damit Studierende dieser Verleitung folgen, macht er sich einen *appeal to authority* zunutze, indem er (fälschlicherweise!) sprachlich so argumentiert, als stünden *die Ökonom_innen* in ihrer *Gesamtheit* hinter seinen Ausführungen.

In der gesamten Textpassage finden sich keine Hinweise oder Regeln, die Leser_innen dazu dienen könnten, ihren bewussten Verstand einzuschalten, um das Gesagte gleichsam entlang der zentralen Route der Informationsverarbeitung (vgl. nochmals das *Elaboration Likelihood Modell*) zu überprüfen. Auch dies spricht dafür, dass Mankiw sich hier ausschließlich auf Formen des *heuristic processing* und damit auf unbewusst ablaufende Prozesse des Systems 1 stützt; der Großteil des Bildungsprozesses scheint auf dieser Ebene abzulaufen. Dadurch kann sich die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass sich das semantische Netzwerk des ‚maschinengleichen Marktes‘ um eine weitere Vorstellung des Unabänderlichen und Automatischen erweitert – eben um das ‚Gesetzhafte‘ der Nachfrage – und damit noch umfangreicher Denken und Wahrnehmung prägen kann, ohne selbst je bewusst angeeignet worden zu sein.

Der Lernprozess, den Mankiw hier anregt, baut nicht bloß auf einem unreflektierten Common Sense, der sich aus wirtschaftlichen Erfahrungen speist, auf. Er ist stattdessen geeignet, diesen Common Sense umzuformen und ihn in neue Vorstellungsmuster einzulagern. So wird der Appell an Alltagsverständnisse (‚Eiscreme‘) gerade nicht dazu genutzt, um den Verstand zu objektiven Urteilen zu befähigen. Er wird gebraucht, um diese Alltagsverständnisse so umzudeuten, dass gleichsam nochmals in tieferen Schichten des Unbewussten verzerrte und zugleich unreflektierte Vorstellungen von Wirklichkeit entstehen. Wie bereits zitiert (vgl. erneut Mankiw 2014, S. 17) weiß Mankiw, dass diese neuen Vorstellungen tatsächlich kontraintuitiv sind; sie laufen dem ursprünglichen *Common Sense* der Studierenden zuwider, nicht aber in einem aufklärerischen Sinne, sondern dadurch, dass dieser Common Sense im Sinne des *troublesome knowledge* selbst verwandelt wird.

4.3.7 Die Orientierungsmetaphern DES MARKTES

Ein wesentliches Merkmal ökonomischer Standardlehrbücher ist die häufige Verwendung graphischer Modelle, allen voran das Marktdiagramm, das auch als Preis-Mengen-Diagramm bezeichnet wird. In diesem Diagramm werden die ‚Gesetze‘ von Angebot und Nachfrage durch die steigende Angebotskurve und die fallende Nachfragekurve repräsentiert. Hält damit nun doch eine mathematische und damit objektive Argumentation Einzug in diese Lehrbücher? Meine These in diesem Unterabschnitt lautet, dass eher das Gegenteil der Fall ist.

Ich wende mich erneut exemplarisch Mankiws *Economics* zu. In den Abbildungen 5 und 6 sind eine Tabelle und eine Abbildung aus diesem Lehrbuch reproduziert.

Abbildung 5: „Catherine’s Demand Schedule“ - Table

PRICE OF ICE-CREAM CONE	QUANTITY OF CONES DEMANDED
\$0.00	12
0.50	10
1.00	8
1.50	6
2.00	4
2.50	2
3.00	0

Table 4-1
CATHERINE’S DEMAND SCHEDULE. The demand schedule shows the quantity demanded at each price.

Quelle: Mankiw 2001, S. 69.

Bei *Catherine’s Demand Schedule* handelt es sich um ein frei erfundenes Beispiel von Mankiw, um ein bloßes Gedankenexperiment. Der Name „Catherine“ erweckt dennoch den Eindruck, es handele sich um eine Begebenheit, die repräsentativ für den gewöhnlichen Alltag stünde. Doch existieren hierfür weder statische noch empirische Befunde. Vielmehr ist das Beispiel so konstruiert, dass die Werte, einmal in einen Graphen übertragen, sauber eine negativ verlaufende Linie bilden. Das zu Beweisende („das Gesetz der Nachfrage“) steckt also bereits in den Annahmen; die Tabelle ist von vornherein so konstruiert, dass sich zwangsläufig eine negative Korrelation von Menge und Preis ergibt. Auch hier ist deswegen von einem *confirmation bias* auszugehen.

Damit besteht die Möglichkeit, dass das ‚Gesetz der Nachfrage‘ statt im Bereich streng wissenschaftlicher, objektiver Argumentation im Bereich passiver Intuition unmittelbar einsichtig gemacht werden kann, ohne dass sich hierfür der bewusst reflektierende Verstand der Studierenden einschalten müsste (oder dürfte). Mit ‚einsichtig‘ meine ich dabei gerade nicht irgendeine Form des Beweises oder empirischen Belegs, sondern die Ausbildung eines Frames, in dem Aussagen wie ‚die Nachfrage steigt‘ oder ‚die Nachfrage fällt‘ auf der Ebene des kognitiven Unbewussten so unmittelbar für evident gehalten werden können, dass Menschen fortan *mit*

ihnen über wirtschaftliche Prozesse nachdenken, ohne je wirklich *über* sie nachgedacht zu haben.

Abbildung 6: „Catherine’s Demand Curve“ - Figure

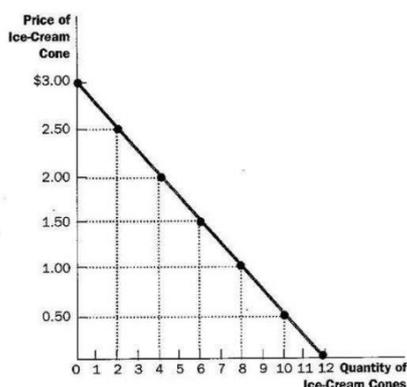


Figure 4-1

CATHERINE'S DEMAND CURVE. This demand curve, which graphs the demand schedule in Table 4-1, shows how the quantity demanded of the good changes as its price varies. Because a lower price increases the quantity demanded, the demand curve slopes downward.

Quelle: Mankiw 2001, S. 69.

Der Schlüssel zum Verständnis dieser Art von Framing liegt wohl weniger in dem tabellarischen Überblick, sondern in der Art der graphischen Repräsentation, wie sie die Abbildung 4.1. von Mankiw (meine Abbildung 6) exemplarisch zur Darstellung bringt. Graphische Repräsentationen verfügen im Gegensatz zu reinen Funktionen etwa der Differential- und Integralrechnung über einen Moment (subjektiver) Anschauung: den der räumlichen Ausdehnung (vgl. Boyer 1949). Zugleich ist dies auch ihr *einziges* subjektives Moment. An und für sich, d. h. ohne die Zuhilfenahme von Metaphern, lassen sich auf einer zweidimensionalen Fläche, wie sie durch das cartesianische Koordinatensystem aufgespannt wird, nur ‚oben‘ und ‚unten‘, ‚links‘ und ‚rechts‘ sowie Bewegungen von einer Position zur anderen unterscheiden (von ‚links nach rechts‘, ‚von oben links nach unten rechts‘ etc.). Richtig ist, dass in der Mathematik auf diese Weise ein Raum weitestgehend objektiver Argumentation eröffnet wird, der aller subjektiven Erfahrungen außer eben jener der räumlichen Ausdehnung (die in der Differential- und Integralrechnung auch noch getilgt wird) entblößt ist. Doch Mankiw geht es nicht um abstrakt-mathematische Argumentationen in diesem Raum. Dies wird bereits daran deutlich, dass er ihn weder definitorisch zu benennen noch zu begrenzen sucht. Stattdessen koppelt er die graphische Repräsentation unmittelbar mit (scheinbar) lebensweltlichen Begriffen, in diesem Falle mit ‚Eiswaffeln‘. Was aber passiert dabei genau in der Wahrnehmung?⁶⁶

Mankiw – und mit ihm alle anderen ökonomischen Standardlehrbücher, die extensiv das Angebot-Nachfrage-Diagramm und andere graphische Repräsentationen gebrauchen – macht sich hier, so meine These, den Gebrauch von Orientierungsmetaphern (*orientational metaphors*) zunutze. Lakoff etwa unterscheidet diese von Strukturmetaphern, bei denen ein Kon-

⁶⁶ Im Folgenden kann ich lediglich erste Überlegungen zu diesem Thema anstellen, die zukünftig weiterer und genauerer Ausarbeitungen bedürfen werden.

zept (etwa DER MARKT) metaphorisch im Sinne eines anderen Konzepts (etwa DER MECHANISMUS) strukturiert wird:

„But there is another kind of metaphorical concept, one that does not structure one concept in terms of another but instead organizes a whole system of concepts with respect to another. We will call these orientational metaphors, since most of them have to do with spatial orientation: up-down, in-out, front-back, on-off, deep-shallow, central-peripheral. These spatial orientations arise from the fact that we have bodies of the sort we have and that they function as they do in our physical environment“ (Lakoff 1980, S. 14).

Orientierungsmetaphern wurzeln grundlegend in unserer physischen Existenz und jenen Grunderfahrungen, die wir in und mit dieser Existenz machen. Gleichsam aus dieser Tiefe gewinnen sie auch ihre selbstverständliche Evidenz, die kaum je vom Bewusstsein reflektiert oder in Frage gestellt wird. Als Beispiele von Orientierungsmetaphern nennt Lakoff etwa ‚Glücklich ist oben‘ und ‚Traurig ist unten‘. Beiden liegen leibliche Grunderfahrungen zugrunde: Wenn wir traurig sind, sinken wir in uns zusammen, wenn wir glücklich sind, stehen wir gerader (vgl. Lakoff 1980, S. 14). Die Orientierungsmetaphern, auf die es im Falle des Angebot-Nachfrage-Diagrammes ankommen kann, sind jene von ‚Mehr ist oben‘ und ‚Weniger ist unten‘. Auch diese basieren auf einer Grunderfahrung des Lebens: „Wenn man mehr von einer Substanz oder einem physikalischen Objekt in einen Behälter oder auf einen Stapel gibt, dann steigt das Niveau“ (Lakoff 1980, S. 16; Übersetzung: S.G.). Zudem kann es um die Metapher ‚Eine Bewegung von oben nach unten ist Fallen‘ gehen, die wohl bereits auf leiblichen Grunderfahrungen des Kleinkindes bei seinen ersten Gehversuchen beruht. Wichtig ist, dass solche Metaphern uns zumeist so selbstverständlich sind, dass sie quasiautomatisch als wahr oder evident aufgefasst werden.

Bei Mankiw wird deutlich, wie sich diese Selbstverständlichkeit auf ökonomische Sachverhalte übertragen lässt, indem die ökonomische Framesemantik selbst um jene Metaphern wie ‚Mehr ist oben‘ und ‚Weniger ist unten‘ sowie um ‚Eine Bewegung von oben nach unten ist Fallen‘ erweitert wird. Blicken wir genauer auf seine Abbildung 4-1 (meine Abbildung 6). Ein höherer Preis ist hier ‚oben‘, ein niedrigerer ‚unten‘, ein ‚Fallen‘ des Preises löst eine ‚Bewegung nach unten‘ aus. Diese Metaphern dürften den meisten Studierenden aus ihrem alltäglichen Sprachgebrauch bereits bekannt sein. Doch auch hier sind sie eben *nur* Metaphern:

„Preise *steigen* nur in unseren Köpfen. Was ein Preis tatsächlich macht, ist, dass er mehr wird. Preise sind Phänomene der Quantität. Wir begreifen sie als *steigend* oder *fallend*, weil wir in der Metapher *mehr ist oben* denken“ (Lakoff/Wehling 2016, S. 16; Hervorhebung im Original).

Diese Metaphern werden nun einerseits durch das (scheinbar) lebensweltliche Beispiel von Eiswaffeln und ihrem Kauf durch ein Individuum („Catherine“) weiterhin in ihrem alltäglichen Gebrauch belassen bzw. an diesen alltäglichen Gebrauch angebunden. Sie werden damit gerade nicht in abstrakte Vorstellung überführt, wie es bei einer Modellierung nach mathematisch-naturwissenschaftlichem Vorbild der Fall zu sein hätte, sondern im Bereich eines *heuristic processing* auf Ebene des Systems 1 belassen.

Die Kognitionswissenschaft weist darauf hin, dass im Gehirn nicht nur einzelne Wörter oder Sätze abgespeichert werden, sondern mit ihnen immer ein ganzes Reservoir weiterer Begriffe:

„Das Gehirn speichert Dinge, die in seiner Erfahrungswelt simultan auftreten, als Teile eines Frames ab. Wenn es dann ein Konzept vorgelegt bekommt [...], aktiviert es denjenigen Frame, der aus seiner Sicht zu dieser Information gehört“ (Wehling 2016, S. 28).

Somit können durch Aussagen Informationen transportiert werden, obwohl sie nicht unmittelbar sprachlich übermittelt werden. Meines Erachtens lässt sich diese Erkenntnis folgendermaßen auf den Kontext ökonomischer Lehrbücher übertragen: Wahrscheinlich wird mit dem Verb ‚fallen‘ in unserem Gehirn gleichsam ein ganzes Vorratslager abgespeicherten Wissens aktiviert: einerseits Wissen über Erfahrungen von Unabänderlichkeit (‚Dinge fallen zu Boden‘) und Kontrollverlust (‚ich bin hingefallen‘, ‚er ist abgestürzt‘) und andererseits erlerntes, theoretisches Wissen aus den Naturwissenschaften (‚Fallgesetze‘, ‚Gesetze der Schwerkraft‘). Indem nun die ökonomischen Standardlehrbücher den Begriff der Nachfrage sprachlich mit jenem des ‚Fallens‘ koppeln und zugleich durch die ‚fallende‘ Nachfragekurve visualisieren, kann es – überträgt man Erkenntnisse empirischer Studien der Kognitionswissenschaften (vgl. etwa Bransford et al. 1972; Zwaan/Pecher 2012; Zwaan/Madden 2005) auf diesen Fall – dazu kommen, dass die ‚Nachfrage‘ implizit auch mit Vorstellungen des Gesetzmäßigen, Unweigerlichen und jenseits der eigenen Kontrolle ablaufenden Geschehnissen verbunden wird. Wäre dies der Fall, so würde damit die Rede vom ‚Gesetz der Nachfrage‘ eben nicht mehr nur durch Frames auf sprachlicher Ebene erfasst werden (Lakoff und Wehling sprechen hier von *surface frames*), sondern auch auf Ebene der *deep seated frames*:

„Deep Seated Frames sind in unserem Gehirn tief verankerte Frames, die unser generelles Verständnis von der Welt strukturieren, unsere Annahmen von der Welt zum Beispiel auf Grund unserer moralischen und politischen Prinzipien, die für uns schlicht ‚wahr‘ sind – die also unseren eigenen Common Sense ausmachen“ (Lakoff/Wehling 2016, S. 73).

Dass eine Linie wie die in Mankiws Abbildung 4-1 fällt, wird den meisten Studierenden unmittelbar einleuchtend sein. Dass damit etwas über das Unweigerliche und Unabdingbare wirtschaftlicher Prozesse ausgesagt sein soll, zunächst wohl eher nicht. Doch entscheidend ist hier Folgendes: Es wird auch keinerlei Anspruch erhoben, einen Frame zu bilden, mit dessen Hilfe die Studierenden tatsächlich wirtschaftliche Erfahrungen ausdrücken, geschweige denn diese Erfahrungen bewusst reflektieren könnten. Das Konzept der Nachfrage ist, wie Mankiw selbst bemerkt (vgl. erneut Mankiw 2014, S. 17), hochgradig abstrakt, doch ohne – im strikten Gegensatz zur Neoklassik – funktional und damit in einem objektiven Sinne definiert zu sein. ‚Abstrakt‘ meint hier, weitgehend von jeglichem konkret wirtschaftlich Erfahrbaren entleert zu sein (außer der Einsicht etwa, dass ich *selbstverständlich* weniger Eis kaufe, wenn die Kugel \$ 20 kostet, als wenn sie \$ 0.20 kostet) und zugleich an quasinaturgesetzliche Grunderfahrungen des Lebens angebunden zu werden (Erlebnisse und Kenntnisse des Fallens), die selbst nichts mit genuin wirtschaftlichen Erfahrungen zu tun haben, wohl aber unmittelbar intuitiv erfassbar sind.

4.3.8 Klassische Konditionierung

Wahrscheinlich wird es Studierenden am Anfang eher schwerfallen, bei einem Begriff wie ‚Nachfrage‘ auf unbewusster Ebene ihr gesamtes alltägliche Wissen, das sie mit ‚Fallen‘ assoziieren, zu aktivieren – und *nur* dieses zu aktivieren. Eher wird es hierfür, wie bei anderen *threshold concepts* auch, Zeit brauchen. Es bedarf eines Lerneffektes, und dieser Effekt wird im Wesentlichen durch Wiederholungen hervorgerufen:

„Wenn wir zum Beispiel ein Wort oder einen Satz *immer wieder* hören, werden diejenigen neuronalen Schaltkreise, die seine Bedeutung ‚errechnen‘, entsprechend häufig aktiviert. Und indem die Neuronen *immer wieder* in diesen Schaltkreisen feuern, werden die Synapsen stärker, und die Schaltkreise verfestigen sich.

Und in dem Maße, in dem sich ein Frame über eine *lange Zeit* hinweg auf diese Weise im Gehirn verfestigt, wird die Idee zum festen Bestandteil unseres eben erwähnten Common Sense. Und wenn Menschen erst einmal in diesen Deep Seated Frames denken, prallen die nicht in diese Frames passenden Fakten einfach ab“ (Lakoff/Wehling 2016, S. 74; Hervorhebung: S. G.).

Im Sinne der behavioristischen Lerntheorie der *Klassischen Konditionierung* lässt sich dieses Phänomen wie folgt beschreiben: Die zwar nicht angeborene, aber doch zumindest frühkindlich erworbene Assoziation von ‚oben/unten‘ mit ‚mehr/weniger‘ lässt sich als unbedingte, spontane Reaktion bezeichnen. Dieser kann nun im Rahmen von Lernprozessen eine neue, bedingte Reaktion hinzugefügt werden, etwa wenn sie kontinuierlich mit Ausdrücken wie ‚niedrige Preise‘ und ‚fallende Nachfrage‘ oder ‚fallende Nachfragekurve‘ gekoppelt wird. Diese Kopplung kann allein durch sprachliche Konditionierung funktionieren, die durch visuelle Anreize (in Form der Diagramme) verstärkt wird. Auf diese Weise kann das semantische Netzwerk DES MARKTES gleichsam durch einen weiteren Knotenpunkt verstärkt werden, dessen eigene Framesemantik gerade nicht auf wirtschaftliche Erfahrung, sondern auf grundlegendere Erfahrungen des alltäglichen Lebens rekurriert und aus diesen seine (scheinbare) Selbstverständlichkeit oder gar Natürlichkeit gewinnt. Diese Verstärkung aber braucht nach allem, was man über die Klassische Konditionierung weiß, Zeit: Der Lernprozess muss durch eine Vielzahl von Wiederholungen geprägt sein. Laut Mäki etwa ist genau dies in der ökonomischen Standardlehre der Fall:

„Indeed, it is no news to a student of economics to be pointed out to the fact that much of economic theorizing is a matter of invoking the same derivational matters [abstract schemes, instantiated in specific applications, S.G.] over and over again, irrespective of the special field of study“ (Mäki 2001, S. 495).

Erneut in der Sprache von Meyer und Land (2003) gesprochen, repräsentiert das Marktdiagramm ein *troublesome knowledge*, das zunächst den meisten Studierenden als fremd und kontraintuitiv oder gar inkohärent erscheinen wird. Im Lernprozess kann es sodann zu einer Transformation des Denkens und der Wahrnehmung kommen, ohne dass diese je selbst reflektiert würde. Einmal erlernt vermag das durch dieses Diagramm implizierte Wirtschaftsverständnis sodann schlicht als evident betrachtet zu werden. Dieser gesamte Prozess – Mankiw nennt ihn schlicht „*Learning Journey*“ (Mankiw 2014, S. 17) – braucht Zeit, da das unbewusste

System 1 zwar normalerweise schnell arbeitet, sich aber nur langsam umformen lässt (vgl. Kahneman 2002, S. 450).

Die schiere Menge des Gebrauchs des Marktdiagramms sowie der Angebots- und Nachfragekurven mag einen wichtigen Hinweis darauf liefern, dass die heutigen Lehrbücher tatsächlich diese Zeit geben. Nicht nur werden diese Diagramme in den einführenden Abschnitten intensiv genutzt; sie dienen auch in den meisten nachfolgenden Kapiteln bei Mankiw ebenso wie bei Samuelson und Nordhaus dazu, um auf ihrer Grundlage über nahezu alles in der Wirtschaft (Weizen, Öl, Drogen, Apartments, Arbeit, Wohlfahrt, Steuern, Umweltfragen, Wohlfahrt etc.) zu argumentieren, ohne selbst nochmals reflektiert, geschweige denn problematisiert zu werden. Im Lehrbuch von Samuelson und Nordhaus (2010) kommen Angebots-, Nachfrage- und Marktdiagramme auf knapp siebzig Seiten (entsprechend 10 % aller Seiten) in den unterschiedlichsten thematischen Kontexten vor; in Mankiws *Economics* (2014) auf über hundert Seiten (entsprechend 13 % aller Seiten). Stets geschieht dies ohne Rückgriff auf die mathematischen Fundamente der entsprechenden Diagramme und auch ohne Bezug auf konkrete lebensweltliche Erfahrungen der Studierenden; die Darstellung erfolgt allein in einer Art Vakuum sprachlicher und visueller Erfahrungen, wie sie der Lernkontext selbst vermittelt.⁶⁷ Damit kann das genannte semantische Netzwerk immer wieder neu geknüpft werden, womit wiederum die Wahrscheinlichkeit steigt, dass weder eine genuin wissenschaftliche noch eine genuin wirtschaftlich-lebensweltliche Argumentation von Belang ist, sondern eine rein metaphorische Argumentation schließlich als evident, ja ‚natürlich‘ erscheinen kann. Ist dies aber erst einmal geschehen, so lässt sich dies wohl nur schwer wieder verlernen. Denn zumindest in der Lernpsychologie geht man davon aus, dass erfolgreiche Konditionierungen nur schwer wieder aufzuheben sind (vgl. nochmals Mayer/Land 2005).

4.3.9 Verschweigen

Der häufige Gebrauch des Marktdiagramms und der mit ihm einhergehenden Argumentationsweise hat in den ökonomischen Standardlehrbüchern die Darstellung vieler anderer Inhalte, Methoden und Diskussionspunkte verdrängt. Viele Kritiker_innen werfen, wie in der Einleitung bemerkt, diesen Lehrbüchern deshalb vor, sie wären äußerst einseitig. Ich möchte diese Kritik hier weder wiederholen noch weiterentwickeln. Stattdessen möchte ich, dieses Kapitel abschließend, wenigstens kurz darauf verweisen, dass diese Einseitigkeit nicht nur breiten Raum dafür eröffnen kann, bestimmte *threshold concepts* ihre wahrnehmungs- und persönlichkeitsverändernde Wirkung unterhalb der Schwelle bewusster (Selbst)Wahrnehmung entfalten zu lassen. Auch kann sie dazu geeignet sein, durch ihren Selektionseffekt alternative Formen des Denkens im Gegenzug soweit zu verdrängen, dass sie noch nicht einmal als Möglichkeiten in den Fokus des Wahrnehmbaren geraten.

⁶⁷ Bei Samuelson und Nordhaus kommt noch ein ‚in-text logo‘ vor, das aus einer stilisierten Darstellung des Marktdiagramms besteht. Dieses Logo soll Studierende zum Innehalten auffordern, um einen schwierigen Punkt zu verstehen, auf interessante Beispiele hinweisen oder eine Biographie einer „wichtigen ökonomischen Person“ ankündigen (Samuelson/Nordhaus 2010, S. xx). Das Logo kommt 117-mal im gesamten Text vor, d. h. auf 16 % aller Seiten.

Mehrmals in dieser Studie habe ich bereits auf die Selektivität des Framings, wie es in den ökonomischen Standardlehrbüchern (und, in schwächerer Form, in der Neoklassik) vorgenommen wird, hingewiesen. Ausdrücklich formuliert habe ich aber bislang nicht, dass mit dieser ein Phänomen einhergehen kann, welches die Kognitionswissenschaften als *Hypokognition* bezeichnen:

„Hypokognition bedeutet die Nicht-Existenz oder den Wegfall von Ideen durch den Mangel an sprachlicher Umsetzung dieser Ideen. Etwas salopper gesagt: Was in Diskursen nicht gesagt wird, wird schlicht und ergreifend auch nicht gedacht. Denn wo die Worte fehlen, da können auch die Gedanken nicht etabliert werden oder langfristig bestehen. Die Schaltkreise in unserem Gehirn werden nicht angeworfen, sie verkümmern!“ (Wehling 2016, S. 64-65)

Grundlegend lassen sich aus meiner Sicht zumindest zwei Formen der Hypokognition unterscheiden, die im Hinblick auf die ökonomischen Standardlehrbücher zukünftig noch genauer zu erforschen sein werden:

Erstens gehen die Kognitionswissenschaften davon aus, dass Menschen über mehrere sinngenebe Frames verfügen, auf deren Basis sie ihre ökonomischen, sozialen und politischen Entscheidungen treffen:

„[Es] kann langfristig kognitive Pluralität nur über sprachliche Pluralität bestehen. Es ist also wichtig, in sozialen und politischen Diskursen diejenigen Frames zu nutzen, die der eigenen Weltsicht gerecht werden. Nur so können ideologische Vielfalt und transparente, ehrliche Diskurse langfristig gesichert werden. Bewusstes politisches Framing ist eine Überlebensstrategie für unsere Demokratie“ (Wehling 2016, S. 43).

Doch genau diese plurale Aktivierung und Stärkung unterschiedlicher Frames machen sich Lehrbücher wie die von Mankiw sowie von Samuelson und Nordhaus nicht zur Aufgabe, sondern verhindern diese.⁶⁸ Es wird Studierenden kein Raum gegeben, eine sprachliche Pluralität kennenzulernen, mit der sich über wirtschaftliche Phänomene jeweils grundlegend anders denken lässt. In der Folge muss es Studierenden schwerfallen, anspruchsvolle Argumentationsformen zu entwickeln, die ihrer eigenen Weltsicht gerecht werden, geschweige denn grundlegende Unterschiede auf der Ebene von Weltanschauungen überhaupt als solche zu erkennen. In der Beeinflussungsforschung spricht man allgemein von einer *Propaganda of Silence*, die die Einseitigkeit unbewusster Wahrnehmungen nicht nur billigend in Kauf nimmt, sondern aktiv befördert, eben weil sie alternative Denkformen gar nicht mehr als mögliche Alternativen erscheinen lässt:

„Propaganda of Silence is a technique that is about as clandestine as it gets because its entire purpose is to keep an idea, action, or person out of public view so that everything about the concept or person is hidden from view. This gives propagandists a free hand to do just about anything they want, legal or non-legal. One of the key benefits is that the propagandist can mold a desired image so we have no idea if that image is accurate or not“ (Hill 2015, S. 282-83).

⁶⁸ Es fällt hier schwer, einen genauen Seitenverweis in den Lehrbüchern anzugeben, eben weil hier etwas gerade nicht genannt, sondern verschwiegen wird. Es bleibt also den Leser_innen dieser Studie kaum etwas anderes übrig, als dieses Verschweigen selbst zu überprüfen, indem sie diese Bücher in die Hand nehmen und kritisch studieren.

Zweitens lässt sich feststellen, dass Samuelson und Nordhaus genau wie Mankiw die geistes- und ideengeschichtlichen Hintergründe etwa der verwendeten mechanistischen Konzepte und Metaphern verschweigen, und ebenso das für eine objektive Wissenschaft notwendige Denkinstrumentarium. So wird eine Einführung in den für die neoklassische Theorie zentralen Lagrange-Formalismus nicht gegeben; er wird bei Samuelson/Nordhaus ebenso wenig explizit benannt wie bei Mankiw. Und selbst eine mathematisch klare Einführung in die Analyse von Graphen sowie eine Diskussion um die Möglichkeiten und Grenzen ihrer Verwendung in der Ökonomie unterbleibt – selbst in jenem Abschnitt, der dem Arbeiten mit Graphen explizit gewidmet ist (vgl. Samuelson/Nordhaus 2010, S. 18ff.). Meines Erachtens fehlen auf diese Weise wesentliche Möglichkeiten, wie jene kognitiven Fähigkeiten, die auf der Ebene des Systems 1 antrainiert werden, einer bewussten Überprüfung oder gar Korrektur auf der Ebene des Systems 2 unterzogen werden könnten.

Kahneman macht darauf aufmerksam, dass die Zugänglichkeit zu Gedanken, die unbewusste Meinungsbildung korrigieren können, durch Sprache entweder erhöht oder aber gezielt erniedrigt werden kann. Um sie zu erhöhen, müssten die „Wachsamkeit von überwachenden Aktivitäten erhöht, oder aber stärkere Hinweise auf die relevanten Regeln“ (Kahneman 2002, S. 472) gegeben werden. Genau diese Hinweise aber unterbleiben, insofern wichtige methodische Belange verschwiegen werden. Samuelson und Nordhaus lassen (ebenso wie Mankiw) nahezu jegliche Hinweise darauf vermissen, wie unbewusste Schlüsse, die im Rahmen jener ideologischen und mechanistischen Framesemantik, die sie in ihren Ausführungen prägen, gezogen werden können, durch den bewussten Verstand überhaupt reflektiert und ggf. angezweifelt werden könnten. Weder bieten sie klare Regeln einer Modellbildung noch die Gelegenheit, die mechanistischen Metaphern auf konkrete Erfahrungsbezüge und die mit ihnen einhergehenden alternativen gedanklichen Deutungsrahmen zu beziehen und damit wenigstens einer intuitiven lebensweltlichen Überprüfung zugänglich zu machen.

Eher geschieht das genau Gegenteil: Das Lehrbuch von Nordhaus und Samuelson unternimmt sogar Versuche, jegliche Form der kritisch-bewussten Reflexion seiner wesentlichen Konzepte zu verhindern, etwa indem es diese von seiner Einleitung an schlicht als Wahrheit tituliert:

„Die Kernthesen der Volkswirtschaftslehre [im amerikanischen Original: *The Core Truth of Economics*, S.G.]. Häufig erscheint uns die Ökonomie als eine endlose Abfolge immer neuer Rätsel, Probleme und Dilemmata. Doch es gibt, wie erfahrene Dozenten mittlerweile wissen, einige wenige Konzepte, die jedem wirtschaftlichen Geschehen zugrunde liegen. Kennt man sie, scheint man plötzlich schneller zu lernen, und das mit bedeutend mehr Spaß. *Wir haben daher beschlossen, uns auf die Kernthesen der Volkswirtschaftslehre zu konzentrieren – auf jene dauerhaften Wahrheiten, die im neuen Jahrhundert dieselbe Bedeutung haben werden wie im alten*“ (Samuelson/Nordhaus 2010, S. 10).

4.4 Zusammenfassung des Kapitels

In den vorangegangenen Abschnitten dieses Kapitels habe ich unterschiedliche Formen der Beeinflussung und ihre möglichen Formen und Bedeutungen in und für die ökonomischen Standardlehrbücher diskutiert. Dabei bin ich im Wesentlichen exemplarisch vorgegangen, in-

dem ich mich maßgeblich zwei Lehrbüchern und hier wiederum insbesondere deren einleitenden Kapiteln zugewendet habe. Meine Argumentation stützte sich dabei maßgeblich darauf, Erkenntnisse aus anderen Disziplinen – allen voran den Kognitionswissenschaften, aber etwa auch der Beeinflussungsforschung und der Lerntheorie – auf den Fall der ökonomischen Standardlehrbücher zu übertragen. Dabei standen vor allem die sprachliche Analyse (insbesondere syntax- und wortbezogener rhetorischer Figuren) sowie (anfänglich) die Analyse visueller Elemente im Vordergrund. Empirische Untersuchungen habe ich keine vorgenommen, sondern hauptsächlich textbasiert argumentiert.

In diesem Rahmen vermögen die Ausführungen dieses Kapitels aus meiner Sicht auf einen *grundlegenden* Umbruch wirtschaftswissenschaftlicher Argumentations-, Denk- und Wahrnehmungsweisen und ihrer Vermittlung hinzuweisen. Dies gilt sowohl im Vergleich zu einer sich als objektiv im mathematisch-naturwissenschaftlichen Sinne verstehenden Volkswirtschaftslehre, für welche die neoklassische Theorie (in ihrem ursprünglichen Gewand aus dem 19. Jahrhundert) steht, als auch im Vergleich zu Wissenschaftsverständnissen des 20. Jahrhunderts (etwa der österreichischen Schule der Nationalökonomie), die zwar die Bedeutung unbewusster Urteile betonen, diese aber vornehmlich zum Zwecke objektiver Theoriebildung zu schulen versuchen.

Diesen Umbruch in seinen Strukturen, seiner Genese und seiner Bedeutung noch umfassender zu erforschen, ist weiteren Forschungsarbeiten vorbehalten. Dieses Kapitel abschließend möchte ich aber zumindest einen ersten Versuch unternehmen, seine grundlegende Struktur nochmals zusammenfassend zu skizzieren und grafisch zu veranschaulichen. Damit möchte ich gerade nicht vorgeben, das Thema sei abschließend behandelt, sondern der weiteren Forschung einen *möglichen Denkraum* eröffnen.

Blicken wir nochmals zurück auf die Abbildung 2 (S. 42 dieser Studie). Grundsätzlich zeigt sie, wie sich der Fokus im Hinblick auf die für die Wissenschaft wesentlichen Erkenntnisformen systematisch verschiebt: Das Ideal reiner Objektivität nimmt für sich in Anspruch, lediglich auf bewusste Formen der Erkenntnis zurückzugreifen, wie sie sich in einem Bereich des vollkommen erfahrungsunabhängigen Denkens bilden lassen. Das geschulte Urteil hingegen rekurriert zudem auf Erkenntnisleistungen, wie sie durch bereits vergangene Erfahrungen geframet und dem Denken in seinem unbewussten Bereich vorgegeben sind. In diesem Bereich nimmt es dafür eine Selektion vor (in unserem Beispiel selektiert es vor allem die geldwirtschaftliche Erfahrung). Der selektierte Teil des Common Sense wird sodann mit den bewussten Kognitionsleistungen des Systems 2 verknüpft, wobei dieser Verknüpfungsprozess teils bewusst, teils unbewusst vonstattengeht und damit selbst nicht vollkommen rational erfassbar ist. Genauer sind dabei folgende Punkte wesentlich:

- Im Rahmen des geschulten Urteils wird lediglich ein kleinerer Ausschnitt des Unbewussten aktiviert. Dabei handelt es sich wesentlich um *surface frames*, also um Frames auf sprachlicher Ebene (vgl. Lakoff/Wehling 2016, S. 73); Geht es doch vornehmlich darum, zwischen der alltäglichen Bedeutung einzelner Wörter („Angebot“, „Nachfrage“)

ge‘ etc.) und deren rein funktionaler Ausdrücke im Bereich der reinen Objektivität zu vermitteln.

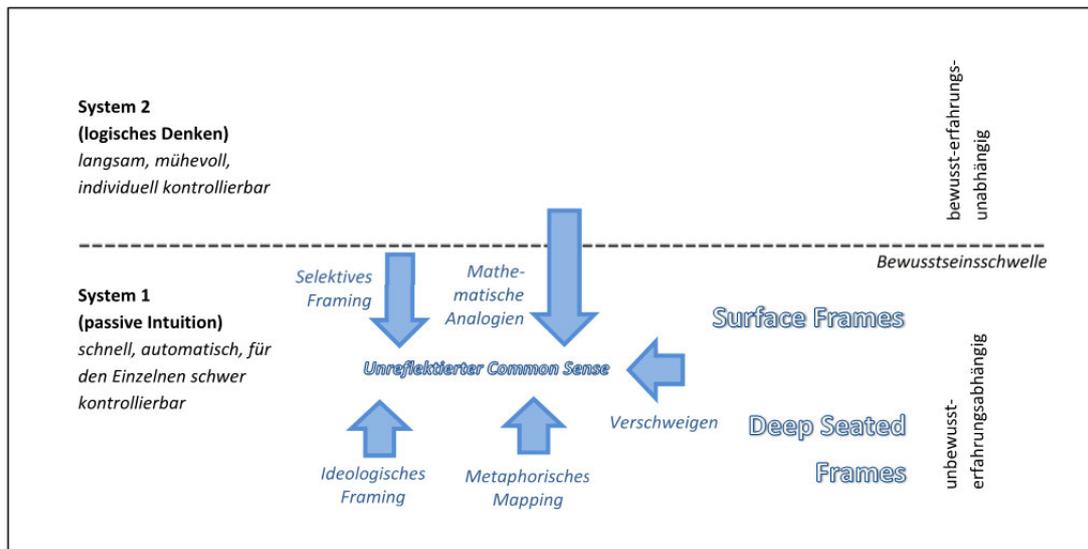
- Selbst der Gebrauch von Begriffen und Konzepten der Mechanik aktiviert kaum mehr als diese *surface frames*, weil er sich überwiegend in Form von Analogien vollzieht.
- Das Resultat der Verknüpfung von bewusster und unbewusster Erkenntnisleistung kann (und muss) vom bewussten Teil der Kognition überprüft werden. Denn das kognitiv Unbewusste hat vornehmlich der Ermöglichung rationaler Urteile zu dienen. Es hat dafür zu sorgen, dass der Verstand *rechnen* kann – und mehr nicht.
- Andersherum gesagt unterliegt das System 1 der Kontrolle des Systems 2, und diese Kontrolle kann als streng bezeichnet werden.

Im Vergleich dazu passiert in den heutigen ökonomischen Standardlehrbüchern, sollten sich die Vorgehensweisen von Samuelson und Nordhaus sowie Mankiw tatsächlich als exemplarisch erweisen, etwas gänzlich anderes (vgl. Abbildung 7):

- Der *Großteil* der zu erlernenden (vermeintlich wissenschaftlichen) Erkenntnisleistung rutscht gleichsam ins Unbewusste ab:⁶⁹ Das Wissen um ökonomische Zusammenhänge wird kaum mehr in einem tatsächlich objektiven Sinne geschult. Insbesondere fehlt die Vermittlung grundlegender Kenntnisse über die Voraussetzungen mathematischer Argumentationsweisen ebenso wie eine intensive Schulung dieser Weisen selbst. Stattdessen wird die Mathematik allenfalls in einem analogischen Sinne verwendet (was etwa Jevons noch explizit ausschloss): Sie dient nun gleichsam als Ursprungsdomäne, um im Zielbereich des unreflektierten Common Sense gedankliche Veränderungen zu bewirken. Die Ebene bewusster Verstandesleistung, wie sie für eine objektive Wissenschaft kennzeichnend ist, wird auf diese Weise kaum mehr erreicht, sondern allenfalls für Umformungen des kognitiv Unbewussten genutzt (symbolisiert durch den nach unten gerichteten Pfeil).

⁶⁹ Man beachte hier, dass auch ich hier von Frames Gebrauch mache, die mit ‚oben‘ und ‚unten‘ assoziiert sind. Dies ist dem üblichen Gebrauch in der Psychologie und den Kognitionswissenschaften geschuldet, die das Unbewusste zumeist in der ‚Tiefe‘ vermuten, wie allein schon die Fachausdrücke *surface frames* und *deep seated frames* zum Ausdruck bringen. Richtig ist, dass mit dieser ‚Tiefe‘ oder diesem ‚Herabsinken‘ auch eine Unabänderlichkeit und Unveränderlichkeit assoziiert ist: Was einmal ‚in der Tiefe versunken ist‘, soll nicht oder kaum mehr ‚emporsteigen‘ können. Wie im Abschlusskapitel deutlich werden wird, stimme ich selbst genau dieser Assoziation nur teilweise zu. Zumindest plädiere ich dafür, sie bewusst zu reflektieren. Dies dürfte ein wesentlicher Unterschied zum weitgehend unkritischen Gebrauch in den ökonomischen Standardlehrbüchern und womöglich auch in den Kognitionswissenschaften sein.

Abbildung 7: Beeinflusste Erkenntnisprozesse (eigene Darstellung)



- Auch das selektive Framing zielt nicht mehr auf die Befähigung zu objektiven Urteilen ab. So dienen etwa die Annahmen des ‚vollkommenen Marktes‘ eher dazu, den Common Sense ebenfalls umzubilden (man beachte in der Abbildung den nach unten gerichteten Pfeil, der beim geschulten Urteil noch nach oben, also in Richtung System 2, zeigte).
- Es bleibt nicht allein bei der Aktivierung von *surface frames*. Stattdessen werden Versuche unternommen, den Common Sense zusätzlich durch die Aktivierung von *deep seated frames* umzubilden, die genuin nichts mit wirtschaftlicher Erfahrung, sondern entweder mit politischen oder ideologischen Prinzipien oder aber mit Grundideen über die Unabänderlichkeit natürlicher Vorgänge (etwa den ‚Gesetzen der Schwerkraft‘) zu tun haben und deswegen tief im Unbewussten schlicht als wahr akzeptiert zu werden drohen.
- Alternativen zu dieser Art der Einlagerung werden nicht geboten, ebenso wenig wie Formen ihrer Reflexion. Stattdessen wird durch Verschweigen eine Hypokognition und damit die Festlegung auf einen bestimmten Common Sense gefördert.
- Ökonomische Standardlehrbücher appellieren nicht allein an den wirtschaftlichen Common Sense (wie das geschulte Urteil), sondern formen diesen grundsätzlich um. Im Sinne der *threshold concepts* verfügen die Kernkonzepte dieser Lehrbücher (wie ‚Markt‘, ‚Gesetz der Nachfrage‘ etc.) über das Potential, subjektive Einstellungen (Selbst- und Weltbilder) grundlegend zu verändern. Diese Tatsache selbst wird aber nicht vermittelt, sodass Studierende nicht befähigt werden, eine reflektierte Entscheidung über eine solche Umbildung ihrer eigenen Subjektivität zu treffen.

Vor diesem Hintergrund lässt sich meines Erachtens tatsächlich mit Recht von einer Indoktrination sprechen: Finden die vorgenannten Prozesse statt, so kann die ökonomische Standardlehre zum Vehikel werden, um Studierenden unkritisch tiefsitzende Glaubenssätze, Weltanschau-

ungen und Werte zu vermitteln. Zugleich ist, so hoffe ich, auch deutlich geworden, dass diese Indoktrination nicht pauschal der neoklassischen Theorie anzulasten ist. Eher wäre zu überlegen, ob und ggf. wie sich ökonomische Lehrbücher etwa in Analogie zur Werbung als eigenständiges Textmedium zwischen fiktionalen und theoretisch-wissenschaftlichen Texten ansiedeln ließen.

5 Manipulation in ökonomischen Standardlehrbüchern

Gerade schrieb ich, dass es dem geschulten Urteil möglich ist, das Resultat der Verknüpfung von bewusster und unbewusster Erkenntnisleistung auf Ebenen des Bewusstseins zu überprüfen. Genauer: Es stehen in diesem Urteil dem Einzelnen in seinem bewusst-reflektierten Verstand Möglichkeiten offen, die Fortschritte der Umbildung seiner unbewussten Denkleistungen zu kontrollieren. Dies gilt, auch wenn diese Form der Kontrolle im Rahmen der neoklassischen Theorie eben nur eine rein theoretische im Reich mathematischer Kriterien ist und deshalb eine Überprüfung an empirischen Kontexten kaum stattfinden kann. Im Falle der Beeinflussung durch die ökonomischen Lehrbücher droht sich eine andere, weit grundlegendere Umformung menschlicher Denk- und Wahrnehmungsformen zu vollziehen. Diese findet *in* jedem Einzelnen statt, zugleich aber scheint jeder ihr vollkommen *passiv* gegenüberzustehen. Gewissermaßen werden Menschen angeleitet, sich selbst umzubilden, aber wie sie dies tun sollen, darüber sollen sie keine bewusste Kontrolle ausüben können.

Erweist sich diese Beobachtung als richtig, so müssen folglich auch die Kriterien, warum und wozu diese Umbildung zu geschehen hat, *außerhalb* des Einzelnen liegen. Das geschulte Urteil ist ebenso wie die Objektivität eine epistemische Tugend, und diese ist von Wissenschaftler_innen ausdrücklich zu kultivieren: Man hat bewusst nach bestimmten Weltansichten ebenso wie Selbstbildern zu streben (vgl. erneut Daston/Galison 2007). Doch die Denkweise, welche Samuelson und Nordhaus sowie Mankiw zu vermitteln versuchen, verfügt kaum über eine solche Komponente des Bewusstseins. Wie bei jeder anderen Form der Beeinflussung gilt, dass sich hier die Subjektivität des Menschen umzubilden hat, doch ohne dass dieser selbst die dafür notwendigen Kriterien benennen könnte. Es sollen sich seine eigenen Wertmaßstäbe und sein Urteilskriterium grundlegend wandeln, doch warum dies so ist, soll seiner Reflexion entzogen bleiben. Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass die Kriterien über Erfolg und Misserfolg einerseits und über Sinn und Zweck von Beeinflussungsprozessen in der ökonomischen Bildung andererseits *von anderen* gebildet werden müssen, die selbst nicht auf der Seite der Rezipient_innen, also der Studierenden, stehen.

Diese Beobachtung führt zu einer wichtigen Unterscheidung, die ich bislang übergangen habe: jener zwischen Beeinflussung im Allgemeinen und Manipulation im Speziellen. Da diese Begriffe in verschiedenen Kontexten unterschiedlich, ja oft widersprüchlich gebraucht werden, ist es notwendig, deren Bedeutungen, wie sie im Rahmen dieser Studie von Relevanz sein sollen, zunächst klar zu beschreiben: Mit Beeinflussung meine ich grundsätzlich eine Form zwischenmenschlicher Kommunikation, die auf die Veränderungen gedanklicher Deutungsrahmen, d. h. sowohl von *surface frames* als auch von *deep seated frames*, des Kommunikationspartners zielt. Demgegenüber weist die Manipulation zwei weitere Elemente auf, die sie gleichsam als Unterklasse der Beeinflussung ausweist:

Erstens lässt sich, ob Manipulation vorliegt oder nicht, am Grad der Transparenz der Beeinflussung entscheiden:

„Während Steuerung jene Beeinflussungsformen kennzeichnet, bei denen Tatbestand und Ziel der Beeinflussung den zu Beeinflussenden bewußt und bekannt ist, meint Manipulation jene Art von Fremdbestimmung, die Absicht und Ziel der Beeinflussung nicht erkennen läßt“ (Krüger 1977, S. 6).

Manipulation ist *verdeckte* Einflussnahme (vgl. Ahlfeld 2015, S. 8-9), die gezielt Schwächen der Rezipient_innen, insbesondere im Hinblick auf die Fähigkeit zur kritischen Reflexion, ausnutzt. Diese Schwächen können in einem Mangel an strategischem Denken ebenso begründet liegen wie in einer limitierten Aufmerksamkeit oder der Anfälligkeit für kognitive Voreingenommenheit (vgl. Franke/Rooij 2016, S. 255). Nach dem, was ich gerade ausgeführt habe, entspricht die Vorgehensweise der im vorherigen Kapitel diskutierten Standardlehrbücher klar diesem Kriterium der Manipulation, eben weil noch nicht einmal eine Aufklärung über den Tatbestand der Beeinflussung, wie ich sie im letzten Kapitel dargelegt habe, stattfindet. (Dies steht etwa im deutlichen Gegensatz zur Werbung, bei der die Rezipient_innen zumindest oftmals wissen, dass sie beeinflusst werden sollen, auch wenn sie keine genauere Kenntnis davon haben können, wie dies vonstattengeht.)

Zweitens, und dies ist der komplexere Aspekt, wird mit dem Begriff der Manipulation zudem häufig die klare Benennung einer Absicht verbunden. Manipulation ist *zielgerichtete* Einflussnahme (vgl. Ahlfeld 2015, S. 8-9). Oder noch genauer: „Manipulation ist grundsätzlich eigennützig, ausschließlich auf den eigenen Vorteil ausgerichtet, auch dann, wenn sich dieser zum Nachteil anderer auswirkt“ (Zinn 2013, S. 124). Sie rückt damit in den Bereich der Propaganda:

„Propaganda is the deliberate, systematic attempt to shape perceptions, manipulate cognitions, and direct behavior to achieve a response that furthers the desired intent of the propagandist“ (Jowett, O’Donell 2012, S. 7).

Lässt sich aber wirklich vermuten, dass die *Produzenten* der Lehrbücher ihrerseits bestimmte Ziele und Zwecke verfolgen? Bislang habe ich diese Frage bewusst nicht gestellt, sondern lediglich aufgezeigt, wie eine Beeinflussung unbewusster Denk- und Wahrnehmungsweisen im Rahmen der ökonomischen Standardlehre erfolgen kann. Der Grund, den ich im nachfolgenden letzten Kapitel nochmals aufgreifen werde, ist: Beeinflussungsformen funktionieren, unabhängig davon, ob sie von den Agent_innen (in unserem Falle den Produzenten der Lehrbücher) intendiert sind oder nicht. Eben weil sie sich auf unbewusster Ebene vollziehen, spielt die Frage der Intentionen für deren Wirksamkeit auf Seiten der ‚Ziele‘ (der Rezipient_innen, in unserem Falle der Studierenden) keine oder allenfalls eine untergeordnete Rolle. Für jede mögliche Form des Widerstands auf dieser Zielseite ist es folglich auch erst einmal nicht von entscheidender Bedeutung, sich genauestens über die Intentionen der Agentenseite zu informieren. Es kann stattdessen ausreichen, sich über die Funktionsweisen von Beeinflussungsformen aufzuklären, sich diesen zu entziehen und nach alternativen Formen alternativer ökonomischer Bildung Ausschau zu halten (bzw. diese zu entwickeln).

Gleichwohl erschiene es mir dennoch verantwortungslos, sich gänzlich aller Frage über die Agentenseite im Allgemeinen und deren Manipulationsabsichten im Speziellen zu entziehen.

Wem nützt die heutige Gestalt ökonomischer Standardlehrbücher? Von wem kann sie gewollt sein? Hat sie jemand zu verantworten, und wenn ja, wer? In welchen politischen und gesellschaftlichen Gesamtkontexten ist sie eingebettet? Welche Ziele können damit von wem verfolgt werden? Diese und weitere Fragen müssen aus meiner Sicht nicht nur gestellt, sondern auch eingehend erforscht werden. Zugleich aber werde ich in dieser Studie keine vorschnellen Antworten präsentieren. Noch nicht einmal erhebe ich den Anspruch, hier bereits die richtigen Fragen zu stellen. Stattdessen möchte ich im Folgenden lediglich auf zweierlei aufmerksam machen: *Erstens* geht es mir darum, wenigstens kurz auf den weiteren politischen Kontext aufmerksam zu machen, in denen Fragen nach der Rolle der ökonomischen Bildung in und für die Gesellschaft meiner Ansicht nach zukünftig eingebettet werden können. *Zweitens* will ich meiner Überzeugung Ausdruck verleihen, dass die Wechselbeziehungen zwischen diesem politischen Kontext und der Entstehung der ökonomischen Standardlehrbücher und ihrer Beeinflussungsformen wahrscheinlich nicht kausal zu erklären sein werden. Eher wird sie sich prozessual und feldhaft analysieren, nicht aber vorschnell auf einzelne Akteur_innen (ob Institutionen oder einzelne Autor_innen) verrechnen lassen. Den beiden Themen sind die beiden nachfolgenden Unterabschnitte gewidmet, wobei ich mit dem ersten beginne.

5.1 „Waging the War of Ideas“⁷⁰

In ihrem Buch *Auf leisen Sohlen ins Gehirn. Politische Sprache und ihre heimliche Macht* sprechen Lakoff und Wehling explizit vom freien Markt als einem „Mythos“: als einer „Metapher der Konservativen“ (für den deutschen Sprachgebrauch würde ich eher sagen: der Neoliberalen), die den politischen Sprachgebrauch auf der Ebene des Unbewussten zu prägen und damit ganze Diskurse zu beherrschen versteht (Lakoff/Wehling 2016, S. 45). Dies zeigt, was den meisten Leser_innen dieser Studie wahrscheinlich bereits als selbstverständlich erscheint: die Rede von DEM MARKT in ökonomischen Standardlehrbüchern ist längst nicht auf diese Bücher begrenzt, sondern ist vor allem auch der politischen Sphäre zuzuordnen. Welche Verbindungen aber sind dann zwischen Bildung und Wirtschaftswissenschaft auf der einen und der Sphäre des Politischen auf der anderen Seite zu ziehen?

Mir geht es hier nicht darum, solche Verbindungen tatsächlich aufzuzeigen, sondern lediglich in groben Zügen anzudeuten, welche Formen dieser Verbindungen Akteur_innen aus dem Bereich des Neoliberalismus selbst gesehen, diskutiert und hergestellt haben. Dabei ist mir insbesondere daran gelegen, auf fundamentale Verständnisse der Bedeutung unbewusster Denkmuster für die Herrschaft der Gesellschaft aufmerksam zu machen, wie sie im Neoliberalismus etwa durch Friedrich Hayek und Walter Lippmann geprägt wurden.⁷¹

Wie in der Einleitung bereits erwähnt war sich Hayek, einer der wichtigsten Vertreter des Liberalismus und Neoliberalismus im 20. Jahrhundert, in einer wesentlichen Frage mit seinem

⁷⁰ „Waging the War of Ideas“ ist der Titel einer Veröffentlichung des marktfundamentalen Think Tanks Institute of Economic Affairs (Blundell 2015).

⁷¹ Die restliche Argumentation in diesem Unterabschnitt übernehme ich im Wesentlichen aus Graupe 2016a.

sonstigen Gegenspieler John Maynard Keynes einig. Dieser sagt: „Die Ideen der Ökonomen und politischen Philosophen, gleich ob sie richtig oder falsch sind, sind mächtiger als allgemein angenommen wird. In Wirklichkeit wird die Welt von kaum etwas anderem regiert“ (Keynes 1936, S. 383). Auch sei hier nochmals das Zitat Hayeks wiederholt:

„Die Macht abstrakter Ideen beruht in hohem Maße auf eben der Tatsache, daß sie nicht bewußt als Theorien aufgefaßt, sondern von den meisten Menschen als unmittelbar einleuchtende Wahrheiten angesehen werden, die als stillschweigend angenommene Voraussetzungen fungieren“ (Hayek 1980, S. 100).

Ein kurzer Blick in die Theorie und Praxis der Beeinflussung der öffentlichen Meinung (*public opinion* im Englischen; ein Begriff, der insbesondere von Walter Lippmann geprägt wurde), wie sie sich seit Beginn des letzten Jahrhunderts entwickelt hat, hilft, dieses Verständnis zu konkretisieren. In seinem grundlegenden Werk *Propaganda* aus dem Jahr 1928 schreibt Edward Bernays:

„Die bewusste und intelligente Manipulation der organisierten Gewohnheiten und Meinungen der Massen ist ein wichtiges Element in der demokratischen Gesellschaft. Wer die ungesesehenen Gesellschaftsmechanismen manipuliert, bildet eine unsichtbare Regierung, welche die wahre Herrschermacht unseres Landes ist“ (Bernays 1928, S. 37).

Bernays gilt als ein wesentlicher Entdecker der politischen Bedeutung und Nutzbarmachung des Unbewussten. Er verhalf der Vorstellung, das Unbewusste der Vielen („der Masse“) sei durch einige wenige („die Elite“) zu beeinflussen und zu kontrollieren, zum Durchbruch. Walter Lippmann, enger Weggefährte Hayeks, baut diese Grundidee in seinem Werk *Public Opinion* (1922) aus. Lippmann zufolge geht es um

„das Einfügen einer Scheinwelt (*pseudo-environment*) zwischen Mensch und seiner Umwelt. Zu dieser Scheinwelt ist sein Verhalten eine Reaktion. Aber weil es ein Verhalten darstellt, vollziehen sich seine Konsequenzen, wenn sie Akte darstellen, nicht in der Scheinwelt, in der sein Verhalten stimuliert wird, sondern in der realen Umwelt, in die seine Tätigkeiten eintreten“ (Lippmann 1922, S. 15⁷²).

Der gewöhnliche Mensch soll nicht inmitten der Welt bewusst leben und aus diesem Engagement seine Wahrnehmung formen. Vielmehr soll er durch vorgegebene Vorstellungsbilder von dieser Welt getrennt sein. Das Markenzeichen des Stereotyps, wie Lippmann diese Bilder auch nennt, ist, „dass es dem Gebrauch des Verstandes vorausgeht; es ist eine Form der Wahrnehmung und zwingt den Sinneseindrücken einen bestimmten Charakter auf, bevor diese Eindrücke den reflektierenden Verstand erreichen“ (Lippmann 1922, S. 70). So errichtet es eine kognitive Barriere zwischen Mensch und Welt. „Der reale Raum, die reale Zeit, reale Zahlen, reale Beziehungen, reale Gewichte gehen verloren. Die Perspektiven und die Hintergründe und die Dimensionen der Handlung werden abgeschnitten und eingefroren im Stereotyp“ (Lippmann 1922, S. 110). Alle Entscheidungen sollen damit gleichsam automatisch auf der Basis einer bestimmten Weltanschauung getroffen werden. „Mentale Gewohnheiten“, schreibt Bernays, „sollen in der gleichen Weise Stereotype hervorbringen, wie physische Gewohnheiten reflexar-

⁷² Diese und die folgenden Übersetzungen aus dem englischen Original Lippmanns stammen von mir.

tige Handlungen stimulieren“ (Bernays 1961, S. 162). Dieser Auffassung nach soll dem Menschen nichts anderes bleiben, als aufgrund von vorgegebenen Bewusstseinsinhalten auf äußere Anreize zu reagieren. Die einfache Tatsache, dass Menschen über die Fähigkeit verfügen, sich dieser Inhalte bewusst zu werden, diese aktiv zu verändern und in der Folge Entscheidungen anders zu treffen, wird somit übergangen bzw. ausgeschlossen.

Während nach Lippmann die verhaltensleitenden Scheinwelten von ‚der Masse‘ also nicht reflektiert werden können, soll ‚die Elite‘ diese Welten gezielt prägen und damit das Verhalten der Vielen kraft der Erzeugung und Beeinflussung unbewusster Vorstellungsbilder steuern können. Dabei kommt für ihn der Wissenschaft allgemein und speziell den Wirtschaftswissenschaften eine besondere Bedeutung zu. Ob wahr oder falsch, sollen ihre Theorien und Methoden helfen können, den menschlichen Verstand zu prägen, *ohne* dass es den Vielen auffiele. Wissenschaft soll, so Lippmann, „eine Form des Expertentums zwischen den privaten Bürgern und die unermesslichen Lebensumstände schalten, in die er eingebunden ist“ (Lippmann 1922, S. 251) und auf diese Weise den Raum des Denk- und Wahrnehmbaren fest umreißen (vgl. Lippmann 1922, S. 249).

Hierfür bedarf es, so macht wiederum Hayek deutlich, der Herausbildung eines besonderen Typus des Intellektuellen, der „alle Angelegenheiten nicht aufgrund ihrer spezifischen Verdienste und Leistungen, sondern [...] allein im Licht bestimmter, modischer allgemeiner Ideen beschreibt“ (Hayek 1949, S. 12, Übersetzung: S. G.). Hayek nennt diesen einen „*Second-Hand Dealer in Ideas*“, den „eine Abwesenheit direkter Verantwortung für praktische Angelegenheiten und eine daraus folgende Abwesenheit eines Wissens aus eigener Erfahrung prägt“ (Hayek 1949, S. 13). Der bzw. die Wissenschaftler_in soll sich allein im Bann festgefügtster Stereotype bewegen, auf dem alle seine Aussagen und Entscheidungen basieren. In sozialer Resonanz, d. h. im Zusammenspiel der vielen *Second-Hand Dealers in Ideas*, vermag ein bestimmtes „Meinungsklima“ zu entstehen – „ein Set sehr allgemeiner vorgefasster Meinungen [...], mit deren Hilfe der Intellektuelle die Wichtigkeit neuer Fakten und Meinungen einschätzt (Hayek 1949, S. 17). „Sobald der eher aktive Teil der Intellektuellen zu einer bestimmten Reihe von Glaubenssätzen konvertiert wurde, verläuft der Prozess, in dessen Verlauf diese Sätze allgemein akzeptiert werden, nahezu automatisch und unaufhaltsam“ (Hayek 1949, S. 13). Anders gesagt sollen Wissenschaftler_innen, die *auf* der Grundlage bestimmter Stereotype denken, aber niemals *über* sie, im Bereich des politischen und gesellschaftlichen Lebens als ‚*Gatekeepers of Ideas*‘ fungieren (vgl. Blundell 2015, S. 56ff.). Sie sollen darüber entscheiden können, „welche Ansichten und Meinungen uns erreichen, welche Fakten so wichtig erscheinen, dass sie uns mitgeteilt werden und in welcher Form und aus welcher Perspektive sie uns präsentiert werden“ (Hayek 1949, S. 11).

Anders formuliert, kann Wissenschaft die Aufgabe übernehmen, die Wahrnehmungsfähigkeit des Wissenschaftlers bzw. der Wissenschaftlerin auf wenige Abstraktionen einzuschränken, die „nicht ein Produkt des Geistes [sind], sondern eher, was den Geist ausmacht“ (Hayek 1949, S. 48). Sie kann für ein *blindes* Vertrauen in und einen *absoluten* Gehorsam gegenüber einer be-

stimmten Form der Weltanschauung sorgen – und zwar „nicht durch bewusste Wahl oder absichtliche Selektion, sondern mittels eines Mechanismus, über den wir nicht bewusst Kontrolle ausüben“ (Hayek, 1949, S. 49). Dieses Vertrauen aber stellt kein natürliches, gegebenes Phänomen dar; es ist durch einen ‚Krieg der Ideen‘ überhaupt erst herzustellen, wie es das von Hayek mitgegründete Institute of Economic Affairs (IAE) recht martialisch nennt (vgl. Blundell 2015):

„Grundlegend für den Kampf, die individuelle Freiheit zu propagieren, ist die Aufgabe, unsere Mitmenschen davon zu überzeugen, dass die freie Marktallokation von Waren und Dienstleistungen nicht nur ökonomisch effizient und wohlstandssteigernd ist, sondern auch, und dies ist wesentlich wichtiger, dass die Marktallokation jeder anderen Form des Austausches moralisch überlegen ist“ (Williams 2015, S. xiii).

Und in diesem Kampf nun soll eine ‚*educational route*‘ – entwickelt etwa durch die *Foundation for Economic Education* eine wesentliche Rolle spielen und Wissenschaftler_innen zu *Second-Hand Dealers in Ideas* erziehen (vgl. Blundell 2015, S. 26).

In einem sehr groben, wahrscheinlich zu groben Schnelldurchgang habe ich in den letzten Absätzen zu skizzieren versucht, wie nach Ansicht prominenter neoliberaler Denker und institutioneller Vertreter abstrakte und zugleich unbewusste Denkmuster in gesellschaftlichen und politischen Kontexten Macht ausüben können und welche fundamentale Rolle speziell die Wirtschaftswissenschaft darin einnehmen kann. Dies besagt nicht, dass aufgrund dieser Ansicht die heutigen ökonomischen Standardlehrbücher gleichsam automatisch ihre heutige Form gefunden hätten. Es untergräbt aber meines Erachtens dennoch jegliche Formen eines naiven Glaubens, Entwicklungen in Wissenschaft und Bildung, wie sie insbesondere nach dem Zweiten Weltkrieg stattgefunden haben, ließen sich gleichsam nur im akademischen Elfenbeinturm verorten und begründen. Stattdessen sehe ich deutliche Anzeichen dafür, dass die Frage nach möglichen Verbindungen zwischen politischer Propaganda auf der einen und tatsächlicher Manipulation im Sinne zielgerichteter und verdeckter Einflussnahme innerhalb der ökonomischen Standardlehre auf der anderen Seite ein Forschungsdesiderat darstellt, dem in Zukunft verstärkt Beachtung zu schenken sein wird.

5.2 Ökonomische Standardlehrbücher als politischer Prozess

In seinem Blog zitiert Mankiw unter der Rubrik *Timeless Words of Wisdom* Samuelson mit folgenden Worten: „I don't care who writes a nation's laws, or crafts its advanced treaties, if I can write its economics textbooks“⁷³. Dies zeigt, dass die Lehrbuchautor_innen, deren Texte ich in dieser Studie exemplarisch analysiert habe, um die potentiell gesellschaftsgestaltende Macht ökonomischer Lehrbücher wissen bzw. wussten. Dies verweist ebenso wie meine vorangegangenen Ausführungen darauf, dass in einem allgemeinen Sinne mit gewissem Recht von einer Manipulationsabsicht in oben definiertem Sinne gesprochen werden kann. Weit wesentlicher als eine solche allgemeine Feststellung wird aber meines Erachtens zukünftig sein, die genauen

⁷³ <http://gregmankiw.blogspot.de/> (Zugriff: 02. April 2017).

Konstellationen zu erforschen, unter denen diese Absicht (sei es von einzelnen Autor_innen, Institutionen oder politischen Strömungen) tatsächlich in ökonomischen Standardlehrbüchern konkrete Formen annehmen konnte. Dabei ist meines Erachtens eher davon Abstand zu nehmen, diesen oder jenen Autor_innen oder dieser oder jener theoretischen Erkenntnis einfach kausal Wirkmächtigkeit zuschreiben zu wollen. Nur weil etwa Hayek die Nützlichkeit von Wissenschaftler_innen, speziell Ökonom_innen im Sinne von *Second-Hand Dealers in Ideas* oder *Gatekeepers of Ideas* erkennt und offen propagiert, erklärt dies noch nicht, wie die ökonomischen Standardlehrbücher die Gestalt angenommen haben, die sie heute besitzen. Dies bedeutet im Umkehrschluss allerdings auch nicht, keinerlei Zusammenhang sehen zu können oder zu wollen. Es gilt stattdessen, einen mittleren Weg zwischen stark vereinfachender Darstellungen einerseits, die klar Schuldige benennen wollen, und einer Verleugnung oder Verharmlosung der Beziehungen zwischen politischen Zwecksetzungen und ökonomischer Bildung andererseits zu finden.

Yann Giraud spricht davon, die Erstellung von ökonomischen Standardlehrbüchern selbst als *politischen Prozess* zu beschreiben:

„By ‚political‘ it is not meant the conduct of party politics but the many political elements that a textbook author has to take into account if he wants to be published and favorably received“ (Giraud 2013, S. 1).

Im Verlauf dieser Studie habe ich textliche Aussagen stets ihren Autor_innen (vornehmlich Samuelson/Nordhaus und Mankiw) zugesprochen. Wie aber etwa Girauds Studie am Beispiel von Samuelsons *Economics* deutlich macht, kann es sich dabei lediglich um eine grobe Vereinfachung zum Zwecke besserer Leserlichkeit handeln. Sind diese Aussagen doch tatsächlich Ergebnisse komplexer Beziehungsgeflechte innerhalb von Macht- und Interessensfeldern, die nicht nur von den Hauptautor_innen, sondern etwa auch von Verlagen (wie etwa McGraw-Hill), Universitäten, Kolleg_innen, Aufsichtsbehörden, Think-Tanks und Stiftungen, Übersetzer_innen, Gutachter_innen, Rezensent_innen etc. besetzt sind und zugleich immer im Kontext ihrer Zeit (und dabei immer auch in Zusammenhang mit unterschiedlichen wirtschaftlichen, persönlichen wie politischen Interessen) stehen (vgl. Giraud 2013).

Innerhalb solcher Felder und im Rahmen der Frage, wie diese sich im Laufe der Zeit selbst gewandelt, verschoben und neu konstituiert haben, wird aus meiner Sicht zukünftig zu erforschen sein, wie und warum etwa die neueren Ausgaben der *Economics* von Samuelson und Nordhaus jene Beeinflussungsformen aufweisen können, die ich in den vorherigen Kapiteln dargestellt habe, und inwiefern hier genau von Manipulation im Hinblick auf die Zielgerichtetheit dieser Formen die Rede sein kann und auch sein muss. Dabei wird auch und gerade zu klären sein, warum ausgerechnet jenes Lehrbuch von Samuelson, das in seinen ersten Ausgaben eher keynesianistische und interventionistische Standpunkte vermittelte und dessen Autor in der Forschung als einer der Hauptvertreter einer dezidiert mathematischen Ausrichtung der Wirtschaftswissenschaft gelten kann, sich zu seiner heutigen Form entwickeln konnte, die klar den ‚Mythos‘ DES MARKTES befördern, von dem Wehling und Lakoff sprechen (vgl. erneut Lakoff/Wehling 2016, S. 45).

6 Ausblick: Alternativen ökonomischer Bildung

Abschließend gilt es, im Rahmen dieser kurzen Studie wenigstens noch einen positiven Ausblick zu wagen: Welche Alternativen existieren zu ökonomischen Standardlehrbüchern und welche Alternativen können zukünftig entwickelt werden?

Als erstes ist auf folgenden Umstand hinzuweisen: Da ich in dieser Studie bewusst exemplarisch vorgegangen bin, lässt sich aus ihr keine Beurteilung oder gar (Vor-)Verurteilung aller in einführenden volkswirtschaftlichen Lehrveranstaltungen heutzutage gängigen Lehrbüchern ableiten. Die von mir im Detail untersuchten Einzelfälle lassen nicht *pauschal* auf eine gesamte Klasse von Lehrmaterialien schließen. Dies bedeutet nicht, dass ich meinen Ausführungen keinerlei Repräsentativität zugestünde. Doch möchte ich dazu einladen, sie eher als Vorbild und Inspirationsquelle zu verstehen, damit Sie sich selbst auf die Suche nach Formen der Beeinflussung und Manipulation beispielsweise in jenen Lehrbüchern machen können, die in Ihrem eigenen Gebrauch stehen (ob als Studierende oder Lehrende), und sich auf dieser Basis eigene Urteile zu bilden. Selbstverständlich wird es in Zukunft weiterer und genauerer Hilfestellungen für die Bildung solcher eigenen Urteile bedürfen, auch und gerade für bildungspolitische Entscheidungsträger_innen. So ließen sich in Zukunft etwa Kriterienkataloge entwickeln, um im Einzelnen zu prüfen, in welchem Grade einzelne Lehrbücher von unterschiedlichen Formen der Einflussnahme (wie dem ideologischen Framing oder dem Verschweigen) Gebrauch machen. Aber auch dies, so meine Überzeugung, wird niemanden, weder Studierende noch Lehrende noch Entscheidungsträger_innen oder eine breitere Öffentlichkeit, davon entbinden, sich selbst zur eigenen Urteilsbildung zu befähigen. Es kann eine solche Bildung vielmehr nur weiter begünstigen.

Friestad und Wright (1994) argumentieren im Rahmen ihres *persuasion knowledge models*, dass sich der tatsächliche Erfolg von Beeinflussungsmaßnahmen nicht allein an der Qualität der Methoden, wie sie seitens der beeinflussenden Akteur_innen eingesetzt werden, messen lässt. Jede Beeinflussungsepisode sei vielmehr geprägt von einem Zusammenspiel des Beeinflussungsversuchs durch diese Akteur_innen einerseits und der Bewältigungsstrategie der Rezipient_innen andererseits. Folglich kann *jede* Stärkung der kritischen Reflexionsfähigkeit der Studierenden helfen, die tatsächliche *Wirkung* von Beeinflussungsmaßnahmen durch ökonomische Standardlehrbücher abzumildern. Wie Friestad und Wright im Kontext des kritischen Umgangs mit Werbung zeigen, kann dies durch eine Verbesserung des Wissens

- um das eigentliche Thema (in unserem Falle beispielsweise über den eigentlichen Sinn und Zweck sowie Methoden objektiver Wissenschaften),
- um die Formen und Möglichkeiten der Beeinflussung (allgemein und an konkreten Beispielen) sowie
- um die Agent_innen der Beeinflussung und ihrer Intentionen (hier: des besagten politischen Prozesses der Entwicklung und Verbreitung ökonomischer Lehrbücher) geschehen.

Die Aufgabe von Lehrenden sowie von bildungspolitischen Entscheidungsträger_innen wird aus meiner Sicht zukünftig sein, adäquate Kontexte zu schaffen, um Studierende zu einer solchen dreifachen, kritischen Urteilsbildung zu befähigen und damit ihr Widerstandspotential zu stärken. Dies könnte in einem ersten Schritt bedeuten, Lehrbücher mit einem nachweisbaren Beeinflussungspotential nicht notwendig abzuschaffen, sondern sie dergestalt in Lehrkontexte einzubinden, dass zumindest deren (vormals) verdeckte Formen der Beeinflussung und damit ihre möglichen manipulativen Potentiale ausdrücklich in den Fokus der Reflexion und kritischen Beurteilung rücken können. Hierfür werden aus meiner Sicht zukünftig Lehrmaterialien über die Beeinflussungsformen ökonomischer Standardlehrbücher zu entwickeln sein. Diese könnten etwa die Form von Begleitheften annehmen, die einzelnen Standardlehrbüchern beigelegt werden könnten. Ein weiterer unkritischer Gebrauch solcher Lehrbücher, zumal unter dem bloßen Deckmantel objektiver Wissenschaftlichkeit, erscheint mir hingegen kaum zu verantworten zu sein.

Ein weiterer Schritt ließe sich ein wenig salopp so formulieren: Rettet die neoklassische Theorie vor der Beeinflussung! Soll die Wirtschaftswissenschaft weiterhin ihr aus der neoklassischen Theorie des 19. Jahrhundert übernommenes Ideal der Objektivität pflegen, so müssen hierfür dezidiert geeignete Bildungsformen geschaffen werden. Denn wie in dieser Studie hoffentlich deutlich geworden ist, verfolgt eine Lehre, die von Beeinflussungsformen geprägt ist, definitiv andere erkenntnistheoretische Zielsetzungen. Insbesondere wären hier das mathematische Erkenntnisinstrumentarium sowie das Wissen um seine Voraussetzungen eigens und dezidiert (wieder) zu schulen – und dies auf der Ebene eines *bewussten* und *reflektierten* Umgangs mit diesem Instrumentarium.

Doch entpuppte es sich im 21. Jahrhundert meines Erachtens als Sackgasse, bloß zu einer Vorstellung reiner Objektivität, die von aller (weil stets subjektiven) Erfahrung abzusehen strebt, zurückkehren zu wollen. Dies gilt zumindest, wenn ökonomische Bildung einen Anspruch auf gesellschaftliche Relevanz erheben soll. Denn wie die Kognitionswissenschaften und auch die österreichische Schule der Nationalökonomie aufweisen, lässt sich nach heutigen wissenschaftlichen Erkenntnissen nur schwerlich noch von ‚reinen Fakten‘ sprechen, die auf keinerlei Erfahrungsbezüge rekurren:

„Fakten können ohne Frames nicht vermittelt werden. Frames interpretieren Fakten und haben einen selektiven Charakter. Und überwiegend unbewusst nehmen sie immensen Einfluss auf unser politisches Handeln“ (Wehling 2016, S. 52).

In dieser Perspektive wird es in der ökonomischen Bildung aus meiner Sicht zukünftig weniger darauf ankommen, nur eine vermeintlich erfahrungs- und damit auch wertfreie Argumentationsweise zu schulen, wie es im 19. Jahrhundert erkenntnistheoretisch Ziel war. Wie ich vor allem im zweiten Kapitel diskutiert habe, muss selbst eine objektive Theorie wie die Neoklassik zumindest implizit auf Erfahrungsbezüge rekurren, und gerade dieser Bezug ist hochgradig selektiv. Eine Abkehr von dieser Art Selektivität bedeutet nun nicht automatisch, einer Beliebigkeit das Wort zu reden und jedem Bemühen um Distanz zu subjektiven Erfahrungsbezügen von vornherein eine Absage zu erteilen. Es bedeutet im Gegenteil, Bildungsorte zu schaffen, in

denen Menschen sich der Frames, auf denen sich selbst die wissenschaftliche Objektivität sich unweigerlich stützen muss, bewusst werden und diese wählen, wenn nicht gar bewusst gestalten können.⁷⁴

Eine solche Öffnung kann aus meiner Sicht auch und gerade für Kritiker_innen des heutigen ökonomischen Mainstreams bedeuten, neues Terrain zu entdecken. Lakoff und Wehling beschreiben für den politischen Kontext, wie progressive politische Kräfte (etwa die Demokraten in den USA) sich häufig noch auf den Wahlspruch *The facts will set you free* verließen (vgl. Lakoff/Wehling 2016, S. 78-79). Dagegen gälte für konservative Kräfte:

„Konservative haben schon vor langer Zeit begriffen, durch welche Werte sie vereint sind, und haben konsequent daran gearbeitet, eine ihren Werten entsprechende Sprache zu schaffen, und sie über die Medien zu verbreiten. Sie haben herausgefunden, wie politisches Framing funktioniert, und setzen diese Erkenntnisse stringent um – und das, wohlgemerkt, seit über 30 Jahren. Sie haben immer wieder sprachliche Frames geschaffen, die einem politischen Denken im Sinne ihrer konservativen Wertordnung entsprechen. Und diese – sprachlichen – Surface Frames passen genau in die festverankerten Deep Seated Frames konservativer Moral und konservativer Weltsicht und stärken sie in den Köpfen der Menschen“ (Lakoff/Wehling 2016, S. 78-79).

Auf den Diskurs innerhalb der Wirtschaftswissenschaften übertragen vermag dies etwa Folgendes zu bedeuten: Es scheint mir, als würde sich bislang ein gewichtiger Teil der Kritik am gegenwärtigen Stand der Wirtschaftswissenschaften oftmals auf eine formale Kritik neoklassischer Modelle und deren logischen Widersprüchlichkeiten sowie Inkompatibilitäten mit der Realität beschränken. Nimmt man aber die Ergebnisse dieser Studie und allgemein der Kognitionswissenschaften ernst, so wird deutlich, dass hierin nicht die einzigen und vielleicht noch nicht einmal die erfolgsversprechenden Ansatzpunkte liegen müssen. Denn verfügt die ökonomische Bildung tatsächlich über ein Beeinflussungspotential, so droht es zumindest in Fragen der Wirksamkeit dieser Bildungsform überhaupt nicht um wissenschaftliche Argumente zu gehen. Schafft es diese Bildung tatsächlich, gleichsam unterhalb der Schwelle bewusster Wahrnehmung und mit Hilfe des bloßen Appells an die Autorität der Wissenschaft alternative Frames anzutrainieren, die bis tief in die Ebene unbewusster Weltanschauungen, Werte und Selbstbilder herabreichen, dann mag auch hier stattdessen gelten, was Lakoff und Wehling über den politischen Diskurs im Allgemeinen schreiben:

„Nun, und wenn Menschen erst einmal in diesen Deep Seated Frames denken, prallen nicht in diese Frames passende Fakten einfach ab. Die Rechnung der Progressiven ‚The facts will set you free‘ geht nicht auf“ (Lakoff/Wehling 2016, S. 79).

„Man muss Fakten den richtigen gedanklichen Rahmen geben“ (Lakoff/Wehling 2016, S. 79) – so lautet eine wesentliche Einsicht der Kognitionswissenschaften. Dies macht aus meiner Sicht deutlich, dass selbst Forderungen nach einer reinen *Multiperspektivität* womöglich zu kurz greifen werden, solange diese lediglich implizieren, aus verschiedenen Richtungen auf ein und denselben Gegenstand schauen zu lernen. Insofern es diesen einen, objektiv vorhandenen

⁷⁴ Genau dies ist ein wesentliches Ziel, das meine Kollegen und ich an der Cusanus Hochschule im Rahmen der von uns neu entwickelten Studiengänge der Ökonomie (Bachelor und Master) verfolgen.

Gegenstand womöglich nicht gibt, scheint es mir eher darum zu gehen, in der ökonomischen Bildung die Forderung nach der Schulung einer tatsächlichen *gedanklichen* Pluralität zu erheben: In der ökonomischen Bildung sind aus meiner Sicht zukünftig Wege und Orte zu schaffen, auf und in denen Studierende tatsächlich alternative Frames und ihren Einfluss auf das, was für Menschen überhaupt als ‚Fakten‘ gelten kann, entdecken und verstehen lernen können. Dafür sind insbesondere Formen der Hypokognition als solche zu entlarven und zu einer tatsächlichen Pluralität gedanklicher Deutungsrahmen und deren bewusster Auswahl oder sogar Gestaltung zu befähigen.

Hier stellt sich allerdings ein erkenntnistheoretisches Rätsel, das aus meiner Sicht nicht nur die Wirtschaftswissenschaften, sondern auch die Kognitionswissenschaften zukünftig beschäftigen sollte. Ich werde dieses Rätsel hier nicht lösen können, wohl aber versuchen, es auf den Punkt zu bringen. Schauen wir beispielsweise nochmals auf Kahneman und seine Rede von System 1 und System 2. Hier erscheinen Bewusstsein und Unbewusstsein als strikt voneinander getrennt. Was unbewusst ist, muss folglich auch unbewusst bleiben. Warum aber kann ich (und mit mir Autor_innen wie Lakoff und Wehling) dann fordern, dass wir uns denk- und handlungsleitender Frames auf der Ebene des Unbewussten bewusst werden oder sogar aktiv gestalten können sollten? Wie soll dies möglich sein? Wie sollten Lehrende junge Menschen dazu befähigen können?

Kahneman selbst vermag einen entscheidenden Hinweis zu geben: In seinem Werk *Thinking, Fast and Slow* gesteht er explizit zu, dass es sich bei der Unterscheidung und Trennung der beiden Systeme selbst nicht um einen objektiven Fakt, sondern einen *Frame* zwecks besserer Erklärbarkeit eines großen Teils der kognitiven Leistungen des Menschen handelt:

„System 1 and System 2 are so central to the story I tell [...] that I must make it absolutely clear that they are fictitious characters. System 1 and 2 are not systems in the standard sense of entities with interacting aspects or parts. And there is no part of the brain that either of the systems would call home. [...] The fictitious systems make it easier for me to think about judgement and choice, and will make it easier for you to understand what I say“ (Kahneman 2012, S. 29-30).

Auch die Kognitionswissenschaften arbeiten mit Frames, und auch diese sind (notwendig) selektiv. Hinsichtlich der Fragen, die ich gerade gestellt habe, stoßen diese Frames, so nützlich sie auch zuvor gewesen sein mögen, nun selbst an ihre Grenzen. Genauer: Bislang ging ich in der vorliegenden Studie von einem Bewusstsein (System 2) aus, das rational-objektiv und somit strikt unabhängig von allen menschlichen Erfahrungen zu arbeiten vermag (oder zumindest danach strebt). Dieses Bewusstsein unterschied ich von einem unbewussten Teil des Denkens und der Wahrnehmung (System 1), der auf Erfahrungen basiert, die immer schon als vorgegeben und damit der Kreativität des Menschen entzogen gelten. Erfahrungsunabhängiges, bewusstes Denken hier – erfahrungsabhängiges, aber unbewusstes Denken dort: Verwechselten wir diese durchaus nützliche Unterscheidung mit einer tatsächlich ontologischen Aussage über den Menschen, also mit einer Tatsache menschlicher Existenz, so *muss* uns die bloße Vorstellung, gedanklichen Deutungsrahmen im Kontext des eigenen Lebens und der eigenen Erfah-

rungen bewusst schöpferisch gestalten zu können, *absurd* erscheinen. Wir scheinen keine andere Alternative zu haben.

Für das Objektivitätsverständnis des 19. Jahrhunderts reicht die Vorstellung eines isolierten, rein erfahrungsunabhängigen Bewusstseins aus. Für das geschulte Urteil und die Beeinflussung des menschlichen Geistes, wie sie sich im 20. Jahrhundert entwickelten, genügt die Hinzunahme eines erfahrungsabhängigen Unbewussten. Doch eine wirklich plurale ökonomische Bildung wird aus meiner Sicht zunächst, nun ja, pluralere Vorstellungen des Menschen und seiner Denk- und Wahrnehmungsfähigkeiten entwickeln müssen. Sie wird verstehen lernen müssen, *wie ein bewusstes und zugleich erfahrungsbezogenes Denken* nicht nur möglich ist, sondern welche Rolle es in und für wissenschaftliche Erkenntnisprozesse zu spielen vermag – nicht um Objektivität und geschultes Urteil zu ersetzen (und damit gleichsam das Rad wissenschaftlicher Entwicklung einfach zurückzudrehen), sondern um sie so zu *ergänzen*, dass ein kritischer wie schöpferischer Umgang mit gesellschaftlich wie individuell wirkmächtigen Frames möglich wird.

Interessant ist, dass sowohl in der österreichischen Schule der Nationalökonomie als auch in den Kognitionswissenschaften genau ein solches bewusstes und zugleich erfahrungsbezogenes Denken nicht nur wenig erwähnt und expliziert, sondern immer wieder auch als bloße Möglichkeit ausgeschlossen wird. Ich möchte hier nochmals zwei Zitate aufgreifen, um diesen aus meiner Sicht wichtigen Punkt exemplarisch deutlich zu machen. So heißt es bei von Wieser:

Der Mensch „findet im Schatze der gemeinen wirtschaftlichen Erfahrung alle wichtigen Tatsachen der Wirtschaft aufgesammelt, und warum sollte sie dieses nicht hier an der Quelle fassen? Sie findet, daß gewisse Akte im Bewußtsein mit dem Gefühle der Notwendigkeit vollzogen werden, und warum sollte sie sich erst bemühen, durch lange Induktionsreihen ein Gesetz festzustellen, während jeder in sich selbst die Stimme des Gesetzes deutlich vernimmt? [...] Auf die Frage nach dem letzten Warum, auf die Frage, wie es kommt, daß ich denke und nach gewissen Regeln denke, werde ich mir im letzten Grunde mit Lichtenberg antworten müssen, ‚es denkt‘. Das Bewußtsein arbeitet unbewußt und kann sich keine Rechenschaft darüber geben, warum die Tatsachen in ihm hervortreten und verschwinden, es gibt noch ein Etwas unter der Schwelle des Bewußtseins, wovon dieses abhängig ist, das wir nicht beherrschen und das unserem Sinn so fremd ist wie die äußere Natur“ (Wieser 1929, S. 17).

Und Lakoff schreibt:

Our unconscious conceptual system functions like a ‘hidden hand’ that shapes how we conceptualize all aspects of our experience. This hidden hand gives form to the metaphysics that is built into our ordinary conceptual systems. It creates the entities that inhabit the cognitive unconscious – abstract entities like friendships, bargains, failures, and lies – that we use in ordinary unconscious reasoning. It thus shapes how we automatically and unconsciously comprehend what we experience. It constitutes our unreflective common sense“ (Lakoff/Johnson 1999, S. 13).

Bis hierhin habe ich gerade die Arbeiten Lakoffs herangezogen, um verständlich zu machen, wie genau eine Beeinflussung menschlicher Denk- und Wahrnehmungsfähigkeiten auf der Ebene des Unbewussten erfolgen kann. Von dieser Analyse ist aus meiner Sicht an dieser Stelle nichts zu revidieren, aber es ist deutlich darauf hinzuweisen, dass sie keinesfalls abschließend sein kann: Ich habe Lakoffs Analysen genutzt, um auf die *invisible hand* der Ökonomie als einen

Frame aufmerksam zu machen, der in ökonomischen Lehrbüchern genutzt werden kann, um durch den bloßen Appell an Autoritäten ein tieferes Nachdenken über die Ökonomie zu verhindern. Hier nun wird deutlich, dass bei Lakoff die Rede von der *hidden hand*, die angeblich in unserem tiefsten Inneren herrschen soll, an einer anderen und zugleich tieferen Stelle das Nachdenken abzuschneiden droht: Sie kann das schöpferische Nachdenken über die Art und Weise, wie wir selbst denken können und denken wollen, verhindern. Oder anders gesagt: Es droht hier die Möglichkeit zur Selbstreflexion gleichsam an ihren Wurzeln abgeschnitten zu werden.

Ich kann hier keinen umfassenden Exkurs in die Philosophie unternehmen, um darauf hinzuweisen, dass hier aus Sicht der Geisteswissenschaften keineswegs das letzte Wort gesprochen sein muss – weder ideengeschichtlich noch systematisch.⁷⁵ Stattdessen wende ich mich im letzten Schritt meiner Studie beispielhaft Albert Schweitzer und seinem Werk *Die Weltanschauung der Ehrfurcht vor dem Leben* zu, um zumindest anzudeuten, dass die Rede von einer *hidden hand* in der Tiefe unseres Unbewussten selbst auch eher als ein Frame zu deuten ist, der das Denken zu Selektivität und Hypokognition anzuleiten, nicht aber in tatsächlich ein unhintergebares Faktum geistiger Realität darzustellen vermag.⁷⁶

Schweitzer spricht einem quasiautomatischen Denken auf Basis (vor)gegebener gedanklicher Deutungsrahmen nicht seine Realität ab, auch wenn er diese Einsicht in einer anderen, den Kognitionswissenschaften eher fremden Sprache formuliert:

„Fort und fort sind wir in Versuchung, uns mit einem Denken zufriedengeben zu wollen, das uns nicht nötigt, mit den eigentlichen und letzten Fragen unseres Daseins beschäftigt zu sein, sondern uns die Möglichkeiten läßt, innerhalb der Grenzen des gesunden Menschenverstandes zu verbleiben. Immer wieder meinen wir damit auskommen zu können, die unsere Art zu sein und zu verhalten betreffenden Fragen, wie sie das tägliche Leben uns stellt, von Fall zu Fall uns in einem sich den nächstliegenden Erwägungen zu entscheiden“ (Schweitzer 2000, S. 21).

Doch ist Schweitzer sich zugleich auch bewusst, dass ein solches Denken eben nur eine Möglichkeit darstellt – eben jene, „um in der Bahn des gewöhnlichen Dahinlebens verbleiben zu können“ (Schweitzer 2000, S. 21):

⁷⁵ Systematisch kann hier auf die Optionen verwiesen werden, die einerseits unter dem Titel *intellektuelle Anschauung*, andererseits *Phänomenologie* oder *intuitiver Verstand* gefasst werden. Dazu ist die Literatur natürlich Legion. Nur einige Hinweise: Für entsprechende Kreativitätstheorien schon in der Antike vgl. Kreuzer 1995; Wulf 2013. Für die Renaissance: vgl. Bocken 2011; für das späte 19. Jahrhundert: vgl. Schwaetzer 2006; Ziche 2008. Für die ‚Lücken‘ in einer rein objektiven Erkenntnistheorie vgl. die Reihe *Texte zum frühen Neukantianismus* von Harald Schwaetzer mit den Editionen und Einleitungen zu Johannes Volkelt, Otto Liebmann, Eduard von Hartmann und Gideon Spicker. Für die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts vgl. u. a. die Arbeiten von Heinrich Barth, Hannah Arendt, Günther Anders oder Hans Jonas. Zur gegenwärtigen Debatte vgl. Schwaetzer 2013, 2014; Graupe/Schwaetzer 2015.

⁷⁶ Ich behaupte hier selbstverständlich nicht pauschal, dass sich die Kognitionswissenschaften allgemein oder speziell Lakoff den eigenen Frames nicht bewusst wären. Wie durch das obige Zitat von Kahneman deutlich wird, scheinen hier die Frames eher aufgabenadäquat gewählt zu sein. Hier möchte ich lediglich darauf aufmerksam machen, dass an die Bildung nun eben andere Aufgaben zu stellen sind, welche die Bezugnahme auf einen kognitionswissenschaftlichen Frame des durch eigene Vernunfttätigkeit unveränderlichen Unbewussten, für den ich mich in dieser Studie über weitere Strecken bewusst entschieden habe, keineswegs überflüssig, wohl aber als in weiteren Schritten hinterfragbar erscheinen lassen müssen.

„In Wirklichkeit ist der gesunde Menschenverstand, auf den wir uns immer wieder zurückziehen versuchen, abgestumpfter Menschenverstand, der uns dazu bringen will, uns, wie es so viele Menschen um uns herum tun, in geistiger und ethischer Hinsicht schlecht und recht durchs Leben zu schlagen. ... Kiesel zu sein, die sich glattrollen und sich mit den anderen in der Flut dahinschieben lassen. Dieser gesunde Menschenverstand lebt von Zugeständnissen, die er der Gedankenlosigkeit macht. Er will uns die gefährliche Kunst des Maßhaltens im Denken lehren. Darum leitet er uns an, nur mit unserem Verhalten gegen die Umwelt beschäftigt zu sein und uns nicht zu der großen Frage unseres Seines in dem Weltganzen zu versteigen, als ließe sich die Umwelt gegen das Weltganze abgrenzen und als gehörte unser Sein nicht dem unendlichen Sein an“ (Schweitzer 2000, S. 21).

Dieser Möglichkeit stellt Schweitzer nun eine andere gegenüber. Diese liegt weder darin, wie es im Streben nach rein erfahrungsunabhängiger Objektivität der Fall wäre, den gesunden Menschenverstand mitsamt seinen Erfahrungsbezügen zu negieren, noch darin, die Grenzen dieses Verstandes, wie sie in vorgegebenen Frames liegen, zu negieren. Stattdessen meint sie, selbstreflexiv in die Tiefe dieses (normalerweise) unbewusst Allgemeinen hinabzusteigen, um es dort im Nachvollzug reflexiv zu verändern:

„Um das rechte Verhalten zur Umwelt zu finden, muß ich in ein Verhältnis zur Welt überhaupt zu gelangen suchen. Den Gang in dieses Entlegene muß ich antreten, ob ich will oder nicht. Was man so gemeinhin als Verstandesmenschen zu nennen pflegt, sind nicht solche, die sich wirklich denkend verhalten, sondern solche, die sich mit einem auf halbem Weg stehenbleibenden und daher als verständig geltenden Denken zufriedengeben. Alle müssen wir darum besorgt sein, daß wir nicht solche Verstandesmenschen bleiben, sondern wahrhaft denkende Menschen werden [...]

Verstandesmenschen in dem Sinne, daß wir in eigenem Denken verstehen wollen, müssen wir alle sein. Je gesünder der gesunde Menschenverstand ist, um so mehr muß ihm die Unzugänglichkeit der relativen Entscheide, mit denen er die Fragen des Daseins erledigen will, zu Bewußtsein kommen. Der rechte gesunde Menschenverstand ist derjenige, der über sich selber hinausführt“ (Schweitzer 2000, S. 21-22).

„In eigenem Denken verstehen wollen“: Hierzu zu befähigen – was immer meint, zugleich zu individuellem und sozialem Erkenntnisvollzug zu befähigen –, darin scheint mir eine wesentliche Aufgabe (nicht nur) der ökonomischen Bildung der Zukunft zu liegen.

Schweitzer merkt an, dass es zu einem wirklich (selbst-)verstehenden Denken, das stets bewusster Erkenntnisvollzug ist, nicht nur logischer, sondern auch moralischer Entschlossenheit bedarf (Schweitzer 2000, S. 22). Auch eine solche Entschlossenheit wird also zu bilden sein. Genauer: Es werden Räume der Bildung zu öffnen sein, in denen sich Studierende selbst zu dieser Entschlossenheit entschließen können – und auch dürfen. Denn um was es hier geht, kann (und darf) immer nur *Selbstbildung* sein. Es gilt, was Goethe einmal an Hegel schrieb:

„Es ist hier die Rede nicht von einer durchzusetzenden Meinung, sondern von einer mitzutheilenden Methode, deren sich jeder, als eines Werkzeugs, nach seiner Art bedienen möge“ (zitiert in Schwaetzer 2013, S. 192).

Schweitzer macht bereits 1943 darauf aufmerksam, wie unsere heutige Gesellschaft gerade diese Befähigung zur Selbstbildung zu ignorieren, wenn nicht gar außer Kraft zu setzen droht, indem Formen der Propaganda, das heißt der manipulativen Beeinflussung menschlicher Denk- und Wahrnehmungsweisen, bis in die Bildung einzudringen drohen:

„Propaganda bedeutet eine Geringschätzung des Geistigen, wie sie vor unserer Zeit nie bestand und unvorstellbar war. [...] Die Propaganda ist uns etwas so Geläufiges geworden, daß wir sie im besten Glauben auch in den Dienst des geistig Wertvollen stellen wollen. Hierin liegt eine große Gefahr. [...] In jeder Hinsicht bedeutet die sich ausbildende Empfänglichkeit für Propaganda eine Verkümmern der geistigen Persönlichkeit. [...] Daß wir durch so starke und stetige Einflüsse gehemmt sind, uns als Denkende zu verhalten und uns auf natürliche Weise entstehende Überzeugungen anzueignen, hält das Aufkommen der Ideen, durch die wir fähig werden können, wieder bessere Zustände zu schaffen, auf“ (Schweitzer 2000, S. 189).

In gewisser Weise habe ich in dieser Studie versucht, dieses Eindringen bereits aufzuhalten. Denn ich habe Sie als Leserinnen und Leser mehr oder weniger ausdrücklich als Personen angesprochen, die zu jener logischen und moralischen Entschlossenheit, ein (selbst)verstehendes Denken hervorzubringen, fähig sind und sich in dieser eigenen Tiefe im Sinne Schweitzers zu einer geistigen Persönlichkeit bilden *möchten* und – was mindestens ebenso wichtig ist – auch bilden *können*. Aus meiner Sicht ist diese Form der Ansprache weiterhin zu einer tatsächlich expliziten Form pluraler ökonomischer Bildung auszuarbeiten.

Literatur

- Ahlfeld, Benedikt (2015): Manipulationsmethoden. Erfolgreiche Gesprächsmethoden, Mittel der Rhetorik, und Schutz vor gezielter Beeinflussung, Norderstedt: Books on Demand.
- Bayertz, Kurt/Gerhard, Myriam/Jaeschke, Walter (Hrsg.) (2012): Weltanschauung, Philosophie und Naturwissenschaft im 19. Jahrhundert. Band 3: Der Ignorabimus-Streit, Hamburg: Felix Meiner.
- Becker, Carl (1922): The Declaration of Independence. A Study in the History of Political Ideas, Cambridge (USA): Harcourt, Brace.
- Bergen (2012): Louder than Words. The New Science of how the Mind Makes Meaning. New York: Basic Books.
- Berger, Jonah/Fitzsimons, Gráinne (2008): Dogs on the Street, Pumas on Your Feet. How Cues in the Environment Influence Product Evaluation and Choice. In: Journal of Marketing Research, Nr. 45(1), S. 1-14.
- Blundell, John (2015): Waging the War of Ideas, London: The Institute of Economic Affairs.
- Bockelmann, Eske (2012): Im Takt des Geldes. Zur Genese modernen Denkens, Springe: Klampen.
- Bocken, Inigo (2011): Die Kunst des Sammelns. Philosophie der konjekturalen Interaktion nach Nicolaus Cusanus, Münster: Aschendorff.
- Boldyrev, Ivan (2013): Von einigen ökonomischen Maschinen, oder: Wie die allgemeine Gleichgewichtstheorie performativ sein kann. In: Pahl, Hanno/Sparsam, Jan (Hrsg.): Wirtschaftswissenschaft als Oikozidee? Diskussionen im Anschluss an Joseph Vogls Gespenst des Kapitals, Wiesbaden: Springer, S. 77-90.
- Boyer, Carl B. (1949): The Concepts of the Calculus. A Critical and Historical Discussion of the Derivative and the Integral, New York: Hafner.
- Bransford, John D./Barclay, J. Richard/Franks, Jeffery (1972): Sentence Memory. A Constructive versus Interpretive Approach. In: Cognitive Psychology 3, S. 193-209.
- Bransford, John D./Johnson, Marcia K./Solomon, Susan K. (1973): Memory for Tacit Implications of Sentences. In: Journal of Experimental Psychology 98, S. 203-205.
- Brodbeck, Karl-Heinz (2009a): Die Herrschaft des Geldes. Geschichte und Systematik, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Brodbeck, Karl-Heinz (2009b): Die fragwürdigen Grundlagen der Ökonomie, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

- Buchanan, James M. (1984): Die Grenzen der Freiheit, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Carrière, Moriz (1891): Die sittliche Weltordnung, Leipzig: Brockhaus.
- Cialdini, Robert B. (2007): Influence. The Psychology of Persuasion, New York: Collins.
- Chaiken, Shelly (1980): Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. In: Journal of Personality and Social Psychology 39, Nr. 5, S. 230-244.
- Chiang, Alpha C./Wainwright, Kevin (2005): Fundamental Methods of Mathematical Economics, New York: McGraw Hill.
- Citron, Francesca M./Goldberg, Adele E. (2014): Metaphorical sentences are more engaging than their literal counterparts. In: Journal of Cognitive Neuroscience 26, Nr.11, S. 2585-2595.
- Daston, Lorraine/Galison, Peter (2007): Objektivität, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Döring, August (1890): Über den Begriff des naiven Realismus. In: Philosophische Monatshefte 27, S. 385-398.
- Du Bois-Reymond, Emil (1872): Über die Grenzen des Naturerkennens, In: Bayertz, Kurt/Gerhard, Myriam/Jaeschke, Walter (Hrsg.) (2012): Weltanschauung, Philosophie und Naturwissenschaft im 19. Jahrhundert. Band 3: Der Ignorabimus-Streit, Hamburg: Felix Meiner, S. 1-26.
- Earle, Joe/Moran, Cahal/Ward-Perkins, Zach (2017): The Econocracy. The perils of leaving economics to the experts, Manchester: Manchester University Press.
- Edgeworth, Francis Ysidro (1881): Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences, London: C. Kegan Paul & Co.
- Fisher, Irving (1892): Mathematical Investigations in the Theory of Value and Price, New Haven: Yale.
- Franke, Michael/Rooij, Robert van (2015): Strategies of Persuasion, Manipulation and Propaganda. Psychological and Social Aspects. In: Lecture Notes in Computer Science 8972, S. 255-291.
- Friestad, Marian/Wright, Peter (1984): The Persuasion Knowledge Model. How People Cope with Persuasion Attempts. In: Journal of Consumer Research 21, S. 1-31.
- Galbraith, John Kenneth (1973): Economics and the Public Purpose, Boston: Houghton Mifflin.
- Gibbs, Raymond, W., Jr. (1996): Why many concepts are metaphorical. In: Cognition 61, S. 309-319.

- Giraud, Yann (2011): The Political Economy of Textbook Writing. Paul Samuelson and the making of the first Ten Editions of *Economics* (1945-1976). In: Thema Working Paper 18, <http://thema.u-cergy.fr/IMG/documents/2011-18.pdf> (Zugriff am 28.05.2017).
- Gottesman, Aron/Ramrattan, Lall /Szenberg, Michael: Samuelson's Economics: The Continuing Legacy. In: The Quarterly Journal of Austrian Economics. Band 8. Nummer 2 (2005), S. 95-105.
- Graupe, Silja (2005): Der Ort Ökonomischen Denkens. Die Methodologie der Wirtschaftswissenschaften im Licht japanischer Philosophie, Heusenstamm: Ontos.
- Graupe, Silja (2014): Der kühle Gleichmut des Ökonomen. Leidenschaftslosigkeit als Paradigma der Wirtschaftswissenschaft und die Fragefelder der Sozio-Ökonomie. In: Fischer, Andreas/Zurstrassen, Bettina (Hrsg.): Sozioökonomische Bildung, Bonn: Schriftenreihe der Bundeszentrale für politische Bildung, S. 177-205.
- Graupe, Silja (2015): Ökonomische Bildung. Geistige Monokultur oder Befähigung zum eigenständigen Denken? In: Spieker, Michael (Hrsg.): Ökonomische Bildung. Zwischen Pluralismus und Lobbyismus, Schwalbach: Wochenschau, S. 43-68.
- Graupe, Silja (2016a): Ökonomische Bildung zwischen Marktgläubigkeit und Mündigkeit. In: Universitas 71, Nr. 844, S. 52-65.
- Graupe, Silja (2016b): Geld als Denkwang? Auswege aus dem Gefängnis der Ökonomie. In: Brodbeck, Karl-Heinz/Graupe, Silja (Hrsg): Geld! Welches Geld? Geld als Denkform, Marburg: Metropolis, S. 121-152.
- Graupe, Silja/Schwaetzer, Harald (Hrsg.) (2015): Bildung gestalten. Akademische Aufgaben der Gegenwart. Coincidentia Beiheft 5, Münster: Aschendorff.
- Häring, Norbert (2010): Markt und Macht. Was Sie schon immer über die Wirtschaft wissen wollten, aber bisher nicht erfahren sollten, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Harvard Political Review (2011): An Open Letter to Greg Mankiw, 02.11.2011, <http://harvardpolitics.com/harvard/an-open-letter-to-greg-mankiw/> (Zugriff: 29. März 2017).
- Hayek, Friedrich August (1945): The Use of Knowledge in Society. American Economic Review XXXV, Nr. 4, S. 519-30.
- Hayek, Friedrich August (1949): The Intellectuals and Socialism, Whitefish (USA): Kessinger (Neudruck, 2010).
- Hayek, Friedrich August (1980): Recht, Gesetzgebung und Freiheit. Band 1, München: Moderne Industrie.
- Hebb, Donald O. (1949). The Organization of Behavior, New York: Wiley & Sons.

- Hentschel, Klaus (2010): Die Funktion von Analogien in den Naturwissenschaften, auch in Abgrenzung zu Metaphern und Modellen. In: Acta Historica Leopoldina 56, S. 13-66.
- Hill, Chad (2015): Covert Propaganda and Molding the Mass Mind. How our thoughts are being secretly shaped, North Charleston (USA): Create Space Independent Publishing Platform.
- Hill, Rod/Myatt, Tony (2010): The Economics Anti-Textbook. A critical thinker's guide to microeconomics, London: Zed.
- Hirte, Katrin (2010): Performativity of Economics. Ein tragfähiger Ansatz zur Analyse der Rolle von Ökonomen in der Ökonomie? In: Ötsch, Walter (Hrsg.): Krise! Welche Krise? Zur Problematik aktueller Krisendebatten, Marburg: Metropolis.
- ISIPE (2014): An international student call for pluralism in economics, <http://www.isipe.net/open-letter> (Zugriff: 29. März 2017).
- Jevons, William Stanley (1871): The Theory of Political Economy, London: Macmillan.
- Jevons, William Stanley (1913): The Principles of Science. A Treatise on Logic and Scientific Method, London: Macmillan.
- Jowett, Garth S./O'Donnell, Victoria (2012): Propaganda & Persuasion, Los Angeles/London [u. a.]: SAGE.
- Kahneman, Daniel (2002): Maps of Bounded Rationality. A Perspective on Intuitive Judgement and Choice. Prize Lecture December 8, 2002, S. 449-489, http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf (Zugriff: 28. März 2017).
- Kahneman, Daniel (2012): Thinking, Fast and Slow, London [u. a.]: Penguin.
- Keynes, John Maynard (1936): The General Theory of Employment, Interest and Money, New York: Harcourt, Brace & World (Neudruck von Prometheus Books, New York, 1997).
- Kolenda, Nick (2013): Methods of Persuasion. How to Use Psychology To Influence Human Behavior, [ohne Ort]: Kolenda Entertainment.
- Konersmann, Ralf (Hrsg) (2008): Wörterbuch der philosophischen Metaphern, Darmstadt: WBG.
- Koutsoyiannis, Anna (1975): Modern Microeconomics, London: Macmillan.
- Kreuzer, Johann (1995): Pulchritudo. Vom Erkennen Gottes bei Augustin. Bemerkungen zu den Büchern IX, X und XI der Confessiones, München: Fink.
- Krüger, Cordula Andrea (1977): Semantische Strategien in der Werbung und ihre pragmatische Bedeutung, Univ.-Diss., Hamburg.

- Kuhn, Thomas S. (1976): Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen, 2., revidierte Auflage, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Kuhn, Thomas S. (1996): The Structure of Scientific Revolutions, 3. Auflage, Chicago/London: University of Chicago Press.
- Kurtz, Cynthia F./Snowden, David J. (2003): The new dynamics of strategy. Sense-making in a complex and complicated world. In: IBM Systems Journal 42, Nr. 3, S. 462-483.
- Lakoff, George/Johnson, Mark (1980): Metaphors We Live By, Chicago/London: University of Chicago Press.
- Lakoff, George/Johnson, Mark (1999): Philosophy in the Flesh. The Embodied Mind and Its Challenge to Western Thought, New York: Basic Books.
- Lakoff, George (2009): The Political Mind. A Cognitive Scientist's Guide to Your Brain and Its Politics, New York/London et al: Penguin.
- Lakoff, George/Wehling, Elisabeth (2016): Auf leisen Sohlen ins Gehirn. Politische Sprache und ihre heimliche Macht, 4. Auflage, Heidelberg: Carl-Auer.
- Langer, Ellen/Blank, Arthur/Chanowitz, Ben Zion (1978): The Mindlessness of Ostensibly Thoughtful Action. The Role of 'Placebic' Information in Interpersonal Interaction. In: Journal of Personality and Social Psychology 36, Nr. 6, S. 635-642.
- Langer, Ellen (1989): Minding Matters. In: Berkowitz, Leonard: Advances in Experimental Social Psychology. Band 22, New York: Academic, S. 137-173.
- Lee, Angela Y./Labroo, Aparna A. (2004): The Effect on Conceptual and Perceptual Fluency on Brand Evaluation. In: Journal of Marketing Research 41, Nr. 2, S. 151-165.
- Lippmann, Walter (1922): Public Opinion, London: Allen & Unwin.
- MacKenzie, Donald (2006): An Engine, Not a Camera. How Financial Models Shape Markets, Cambridge (USA): Massachusetts Institute of Technology.
- Mankiw, N. Gregory (2001): Principles of Macroeconomics. Second Edition, Mason (USA): Thomson/Southwestern.
- Mankiw, N. Gregory/Taylor, Mark P. (2014): Economics, 3. Auflage, Andover (GB): Cengage Learning EMEA.
- McCloskey, Donald N. (1994): Knowledge and persuasion in economics, Cambridge: Cambridge University Press.

- MacDaniel, Mark A./Einstein, Gilles O./DeLosh, Edward L./May, Cindi P./Brady, Paul (1995): The Bizarreness Effect. It's Not Surprising, It's Complex. In: *Journal of Experimental Psychology, Learning, Memory and Cognition* 21, Nr. 2, S. 422-435.
- Meyer, Jan/Land, Ray (2003): Threshold Concepts and Troublesome Knowledge. Linkages to ways of thinking and practising within the disciplines. Occasional Report 4 May 2003, Edinburgh: ETL Project, Universities of Edinburgh, Coventry and Durham.
- Meyer, Jan/Land, Ray (2005): Threshold Concepts and Troublesome Knowledge (2). Epistemological considerations and a conceptual framework for teaching and learning. In: *Higher Education* 49, Nr. 3, S. 373-388.
- Mies, Thomas (2005): The Cognitive Unconscious. Recalling the History of the Concept and the Problem. In: Hoffmann, Michael H. G./Lenhard, Johannes/Seeger, Falk (Hrsg.): *Activity and Sign*, New York/Philadelphia: Springer, S. 203-214.
- Mirowski, Philip (1989): *More Heat than Light. Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Mirowski, Philip (1998): Economics, Science and Knowledge: Polanyi vs. Hayek. In: *Tradition and Discovery* XXV, Nr. 1, S. 29-42.
- Mises, Ludwig von (2003): *Epistemological Problems of Economics*, Auburn (USA): Ludwig von Mises Institute.
- Nagel, Thomas (2015): *Der Blick von nirgendwo*, 2. Auflage, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Nasar, Sylvia (1995): A Hard Act to Follow? Here Goes, *New York Times* 14.03.1995, <http://www.nytimes.com/1995/03/14/business/a-hard-act-to-follow-here-goes.html?pagewanted=all> (Zugriff: 29. März 2017).
- Netzwerk Plurale Ökonomik (2012): Offener Brief, <https://www.plurale-oekonomik.de/projekte/offener-brief/> (Zugriff: 29. März 2017).
- Nickerson, Raymond (1998): Confirmation Bias. A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises. In: *Review of General Psychology* 2, Nr. 2, S. 175-220.
- Ötsch, Walter Otto (2002): *Haider Light. Handbuch für Demagogie*, Wien: Czernin Verlag.
- Ötsch, Walter Otto (2009): *Mythos Markt. Marktradikale Propaganda und ökonomische Theorie*, Marburg: Metropolis.
- Ötsch, Walter Otto (2016): Imaginative Grundlagen bei Adam Smith. Aspekte von Bildlichkeit und ihrem Verlust in der Geschichte der Ökonomie. In: *Allgemeine Zeitschrift für Philosophie* 41.3/2016, S. 315-340.

- Pearce, Kerry A./Hoover, Kevin D. (1995): After the Revolution. Paul Samuelson and the Textbook Keynesian Model. In: *History of Political Economy* 27, Nr. 5, S. 183-216.
- Petty, Richard E./Cacioppo, John T. (1986): The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. In: *Advances in Experimental Social Psychology* 19, S. 124-192.
- Polanyi, Michael (1966): *The Tacit Dimension*, Chicago/London: University of Chicago Press.
- Polanyi, Michael/Prosch, Harry (1977): *Meaning*, Chicago/London: University of Chicago Press.
- Pühringer, Stephan/ Katrin Hirte. 2015. "The financial crisis as a heart attack: Discourse profiles of economists in the financial crisis." In: *Journal of Language and Politics* 14 (4), S. 599–625.
- Read, Leonard E. (2016) [Original 1958]: *I, Pencil*, Atlanta: Foundation for Economic Education.
- Reber, Arthur S. (1992): The Cognitive Unconscious. An Evolutionary Perspective. In: *Consciousness and Cognition* 1, Nr. 2, S. 93-133.
- Reber, Arthur S. (1996): *Implicit Learning and Tacit Knowledge. An Essay on the Cognitive Unconscious*, Oxford: Oxford University Press.
- Romer, Paul M. (2015): Mathiness in Theory of Economic Growth. In: *American Economic Review. Papers and Proceedings* 105, Nr. 5, S. 89-93.
- Ronge, Bastian (2015): *Das Adam Smith-Projekt. Zur Genealogie der liberalen Gouvernementalität*, Wiesbaden: Springer.
- Samuelson, Paul A. (1972): Maximum Principles in Analytical Economics, In: Merton, R. C. (Hrsg.): *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson. Band III*, Cambridge (USA): Massachusetts Institute of Technology, S. 8-9.
- Samuelson, Paul A. (1983): *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Samuelson, Paul A./Nordhaus, William D. (2005): *Economics. Eighteenth Edition*, New York/Singapore [u. a.]: McGraw-Hill International Edition.
- Samuelson, Paul A./Nordhaus, William D. (2010): *Economics. Nineteenth Edition*, New York/Singapore [u. a.]: McGraw-Hill International Edition.
- Samuelson, Paul A./Nordhaus, William D. (2010): *Volkswirtschaftslehre, Übersetzung der 19. englischsprachigen Auflage, 4. aktualisierte Auflage 2010*, München: mi-Wirtschaftsbuch.
- Schütz, Alfred (1971): *Das Problem der sozialen Wirklichkeit. Band 1*. In: Schütz, Alfred: *Gesammelte Aufsätze*, Den Haag: Martinus Nijhoff.

- Schultz, Theodore W. (1961): Investment in Human Capital. In: The American Economic Review 51, Nr. 5, S. 1-17.
- Schwaetzer, Harald (2006): Sinn, Subjekt, Transzendenz. Gideon Spickers Idee der Unsterblichkeit im Kontext von Neukantianismus und Spätidealismus, Würzburg: Königshausen & Neumann.
- Schwaetzer, Harald (2013): Widerständige Bildung – Fünf Felder fragenden Denkens. Bildung und Fragendes Denken. In: Schwaetzer, Harald (Hrsg.): Bildung und Fragendes Denken, Coincidentia Beiheft 2, Münster: Aschendorff, S. 191-256.
- Schwaetzer, Harald (Hrsg.) (2014): Der andere Blick. Fragendes Denken zum theoretischen Rahmen der empirischen Bildungsforschung. Coincidentia Beiheft 4, Münster: Aschendorff.
- Schweitzer, Albert (2000): Die Weltanschauung der Ehrfurcht vor dem Leben. Kulturphilosophie III, 3. und 4. Teil, München: Beck.
- Selye, Hans (1964): From Dream to Discovery. On Being a Scientist, New York/Toronto: McGraw-Hill.
- Skousen, Mark (1997): The Perseverance of Paul Samuelson's Economics. In: Journal of Economic Perspectives 11/2, S. 137-152.
- Sohn-Rethel, Alfred (1972): Geistige und körperliche Arbeit, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Sohn-Rethel, Alfred (1990): Das Geld, die bare Münze des Apriori, Berlin: Wagenbach.
- Statistisches Bundesamt (2016). Bildung und Kultur. Studierende an Hochschulen – FS 11 R. 4.1". Wintersemester 2015/16, Wiesbaden.
- Stanfield, Robert A./Zwaan, Rolf A. (2001): The effect of implied orientation derived from verbal context on picture recognition. In: Psychological Science 121, S. 153-156.
- Tversky, Amos/Kahneman, Daniel (1974): Judgment under Uncertainty. Heuristics and Biases. In: Science 185, S. 1124-1131.
- van Treeck, Till/Urban, Janina (2016): Einleitung. In: van Treeck, Till/Urban, Janina (Hrsg.): Wirtschaft neu Denken. Blinde Flecken der Lehrbuchökonomie, Berlin: iRights Media, S. 6-17.
- Varian, Hal R. (1991): Grundzüge der Mikroökonomik, München/Wien: Oldenbourg.
- Vogl, Joseph (2010): Gespenst des Kapitals, Berlin: Diaphanes.
- Walras, Léon (1954): Elements of Pure Economics, London/New York: Routledge.

- Walstad, William B./Watts, Michael/Bosshardt, William (1998): *The Principles of Economics Textbook. History, Content and Use*, In: Walstad, William B./Saunders, Phillip (Hrsg.): *Teaching Undergraduate Economics. A Handbook for Instructors*, Boston: McGraw-Hill/Irwin.
- Wehling, Elisabeth (2016): *Politisches Framing. Wie eine Nation sich ihr Denken einredet – und daraus Politik macht*, Magdeburg: Herbert von Halem.
- Wieser, Friedrich von (1929): *Gesammelte Abhandlungen*, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Williams, W.E. (2015). *Foreword to the Third Edition*. In: Blundell, John (2015): *Waging the War of Ideas*, London: The Institute of Economic Affairs, S. XIII-XV.
- Wulf, Silke (2013): *Zeit der Musik. Vom Hören der Wahrheit in Augustinus' De musica*, München: Karl Alber.
- Yaxley, Richard H./Zwaan, Rolf A. (2007): *Simulating visibility during language comprehension*. In: *Cognition* 105, Nr. 1, S. 229-236.
- Zeyer, Kirstin (2016): *Operative Bildlichkeit in der cartesischen Philosophie*. In: *Allgemeine Zeitschrift für Philosophie* 41.3/2016, S. 289-314.
- Ziche, Paul (2008): *Wissenschaftslandschaften um 1900. Philosophie, die Wissenschaften und der nichtreduktive Szientismus*, Zürich: Chronos.
- Zinn, Dieter (2013): *Fotokaraoke. Wir sehen, was wir sehen*, Halle: Mitteldeutscher Verlag.
- Zwaan, Rolf A./Madden, Carol J. (2005): *Embodied sentence comprehension*. In: Pecher, Diane/Zwaan, Rolf A. (Hrsg): *Grounding Cognition. The Role of Action in Memory, Language, and Thinking*, Cambridge: Cambridge University Press, S. 224-245.
- Zwaan, Rolf A./Pecher, Diane (2012): *Revisiting Mental Simulation in Language Comprehension Six Replication Attempts*. In: *PLoS ONE* 7, Nr. 12, S. e51382.

Über die Autorin



Prof. Dr. Silja Graupe

Silja Graupe ist Professorin für Ökonomie und Philosophie an der Cusanus Hochschule in Bernkastel-Kues sowie Mitgründerin und Vizepräsidentin dieser Hochschule. Zudem ist sie stellvertretende Sprecherin des Vorstandes der Gesellschaft für sozioökonomische Bildung und Wissenschaft (GSÖBW). Silja Graupe studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der TU Berlin und der Sophia Universität in Tokio und wurde, ebenfalls an der TU, in der Volkswirtschaftslehre mit einem philosophischen Thema zur erkenntnistheoretischen Kritik der Methodologie der Ökonomie promoviert. In der Philosophie war sie vier Jahre als Postdoc an der Universität zu Köln tätig, ebenso forschte sie an der Hitotsubashi Universität, der Catholic University of America und der University of Hawai'i. Ihre Forschungsfelder sind u.a. die ökonomische Bildung, der interdisziplinäre Bereich von Ökonomie und Philosophie (insbesondere mit Schwerpunkt auf erkenntnistheoretischen Fragen sowie auf der Begriffs- und Ideengeschichte der Ökonomie) sowie die Wirkungsforschung. Weitere Informationen zur Autorin, darunter auch die meisten Veröffentlichungen unter: www.silja-graue.de. Weitere Informationen zur Cusanus Hochschule unter www.cusanus-hochschule.de

Das Forschungsinstitut für gesellschaftliche Weiterentwicklung (FGW)

Das Forschungsinstitut für gesellschaftliche Weiterentwicklung (FGW) wurde mit Unterstützung des Ministeriums für Innovation, Wissenschaft und Forschung des Landes Nordrhein- Westfalen im September 2014 als eigenständiger, gemeinnütziger Verein mit Sitz in Düsseldorf gegründet. Aufgabe und Ziel des FGW ist es, in Zeiten unübersichtlicher sozialer und ökonomischer Veränderungen neue interdisziplinäre Impulse zur gesellschaftlichen Weiterentwicklung zu geben und politische Gestaltungsoptionen für die Gewährleistung sozialer Teilhabe in einer sozial integrierten Gesellschaft zu entwickeln. Durch die Organisation innovativer Dialogformate und die Förderung zukunftsorientierter Forschungsprojekte will die neue Forschungsstelle die Vernetzung von Wissenschaft, Politik und zivilgesellschaftlichen Akteur_innen vorantreiben und den zielgruppengerechten Transfer neuer Forschungsergebnisse gewährleisten.

Weitere Informationen zum FGW finden Sie unter: www.fgw-nrw.de

Der Themenbereich „Neues ökonomisches Denken“

Zentrale Aufgabe des Themenbereichs „Neues Ökonomisches Denken“ des FGW ist es, Pluralismus und gesellschaftliche Relevanz in den Wirtschaftswissenschaften inhaltlich und institutionell zu fördern. Das Zusammenfallen von Finanzkrise und ökologischer Krise erfordert neue Denkansätze und interdisziplinäre Forschung. Im Bereich der ökonomischen Bildung soll ein Beitrag zur Demokratisierung des ökonomischen Wissens geleistet werden. Zudem soll untersucht werden, inwieweit das für die sozialwissenschaftliche Bildung grundlegende Kontroversitätsgebot im Bereich ökonomischer Lehrmaterialien (universitäre Lehrbücher, Schulmaterialien) besser realisiert werden kann.

Weitere Informationen zum Profil und zu den aktuellen Aktivitäten des Themenbereichs finden Sie unter: www.fgw-nrw.de/oekonomie
