

Jens Beckert

Woher kommen Erwartungen?

Die soziale Strukturierung imaginierter Zukünfte

<https://doi.org/10.1515/jbwg-2018-0017>

Abstract: Expectations play a crucial role in capitalist economies. Where do the expectations on which actors base their decisions come from? The paper approaches this question by discussing seven social factors that shape expectations: Institutions, social position, social networks, calculative tools, cultural structures, reflexivity, and protention. Following this discussion, the last part of the paper looks at the role of social power and the mass media in the diffusion of expectations.

JEL-Codes: A 12, B 52, B 55, D 01, D 84

Keywords: expectations, fictions, social structures, future, capitalism, uncertainty, imagination, story, Erwartungen, Fiktionen, soziale Strukturen, Zukunft, Kapitalismus, Ungewissheit, Imagination, Geschichten

1 Einleitung

In *Imagined Futures*¹ argumentiere ich, dass wir Erwartungen in der Ökonomie als Fiktionen verstehen sollten, mit deren Hilfe sich intentional rationale Akteure die zukünftige Gegenwart und die zu dieser Zukunft führenden Kausalbeziehungen vorstellen. Die so gearteten Erwartungen ermöglichen Handlungsfähigkeit und Koordination, die Beeinflussung von Akteuren ebenso wie innovative Neuerungen durch die Imagination neuer Kombinationen. Fiktionale Erwartungen sind zentraler Teil der Dynamik der kapitalistischen Moderne.

Mit dem Begriff der Fiktion wird der epistemologische Status von Aussagen über eine ungewisse Zukunft zum Ausdruck gebracht. Nicht gemeint ist, dass Ak-

1 J. Beckert, *Imagined Futures. Fictional Expectations and Capitalist Dynamics*, Cambridge 2016.

Jens Beckert (Prof. Dr.), Geschäftsführender Direktor am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (MPIfG), Paulstraße 3, D-50676 Köln, E-Mail: beckert@mpifg.de

teure sich mit ihren Erwartungen in wilden Fantasien ergehen und in diesem Sinne schlicht arbiträr oder verrückt handeln. Wie lässt sich dies verstehen?

Wirtschaftliches Handeln in der kapitalistischen Ökonomie ist auf die Zukunft ausgerichtet. Es geht um Gewinne, Konsumbefriedigung, Arbeitseinkommen oder allgemeiner: Nutzen, der prinzipiell in der Zukunft liegt. Diese Zukunft ist ungewiss. Fakten über Ereignisse, die in der Zukunft liegen, kann es nicht geben. Ebenso kann ein Akteur in der Gegenwart nicht wissen, wie seine Präferenzordnung zukünftig aussehen wird. Zukünftige Ereignisse und Präferenzen können nicht vorhergesagt werden, auch nicht probabilistisch, weil die Zukunft in einem ontologischen Sinn offen ist. Wir wissen schlichtweg nicht, welches Möglichkeitsset die Zukunft bereithält. Dies geht über die Hayek'sche Idee des Marktes als Entdeckungsverfahren hinaus, da, wie James Buchanan und Victor Vanberg gezeigt haben,² in dem Begriff der Entdeckung immer schon vorausgesetzt ist, dass es einen fixen, wenngleich noch unbekanntem Möglichkeitsraum gibt, den es nur zu entdecken gilt.

Wenn es um die Zukunft geht, müssen wir mit ontologischer Ungewissheit rechnen. Darüber hinaus sind die Akteure mit epistemologischer Ungewissheit konfrontiert. In der sozialen und wirtschaftlichen Welt gibt es so viele Kausalbeziehungen, dass deren kalkulative Erschließung, selbst wenn theoretisch denkbar, in einem praktischen Sinn unmöglich ist. Akteure können sich zwar einreden, an wirklich alle relevanten Aspekte gedacht zu haben, beziehungsweise von einem ökonomischen Modell kann behauptet werden, das *true model* einer Ökonomie zu sein, doch tatsächlich ist dies unmöglich. Kein Modell kann alle relevanten Parameter erfassen. Und ebenso kann kein Wirtschaftsakteur die Parameter eines Modells und die stochastischen Prozesse, die seine Entwicklung bestimmen, vollständig in seinem Handeln berücksichtigen. Dies aber wäre Voraussetzung für die effiziente Verarbeitung vorhandener Informationen. In den Worten von Jon Elster: „How can one impute to the social agents the capacity to make the calculations that occupy many pages of mathematical appendixes in the leading journals and that can be acquired only through years of professional training?“³

Trotz ontologischer und epistemologischer Ungewissheit müssen Akteure Entscheidungen treffen. Wie aber lassen sich Entscheidungen unter diesen Bedingungen charakterisieren? Meine Antwort lautet, dass es sich um kontingente, das heißt nicht von einem Modell determinierte Vorstellungen über zukünftige

² J. Buchanan/M. James/V. Vanberg, The Market as a Creative Process, in: Economics and Philosophy 7, 1991, S. 167-186.

³ J. Elster, Excessive Ambitions, in: Capitalism and Society 4, 2009, S. 1-30, hier S. 7.

Zustände der Welt und Vorstellungen der kausalen Verknüpfung von über Zeit ablaufenden Ereignissen handelt. Akteure haben Erwartungen hinsichtlich der Zukunft, doch diese haben den Status von Als-ob-Aussagen in dem Sinn, dass die Akteure in ihren Erwartungen und ihren Handlungen lediglich so tun können, als ob die Welt sich so entwickeln würde, wie sie es annehmen. Dabei ist nicht entscheidend, ob sich die Akteure selbst dieses Als-ob-Charakters ihres Handelns bewusst sind; in der Regel sind sie es vermutlich nicht. Wichtig ist vielmehr zu erkennen, dass es sich um ein notwendiges Merkmal des Handelns unter Bedingungen ontologischer und epistemologischer Ungewissheit handelt.

Diese Charakterisierung des Handelns als auf Als-ob-Aussagen beruhend entspricht zugleich wesentlichen Eigenschaften des Fiktionalen. Folgt man John Searle,⁴ dann bestehen fiktionale Erzählungen aus Aussagesätzen, bei denen Autor und Leser darin übereinkommen, dass der Wahrheitsanspruch der Sätze suspendiert ist und zugleich der Leser eine Einstellung einnimmt, *als ob* die geäußerten Sätze wahr wären. Dies lässt sich auf wirtschaftliches Entscheidungshandeln übertragen. Zwar wollen Akteure in der Wirtschaft zukünftige Entwicklungen möglichst genau abschätzen, doch da es keine Fakten bezüglich zukünftiger Ereignisse geben kann, können wirtschaftliche Entscheidungen lediglich auf Als-ob-Annahmen beruhen, also auf Fiktionen in dem angeführten Sinn. Diese fungieren als „Platzhalter“.⁵ Die Als-ob-Aussagen nehmen die Form von Narrativen beziehungsweise Geschichten an, sie sind Erzählungen, die den Akteuren im Moment der Entscheidung als glaubwürdige Beschreibungen zukünftiger Entwicklungen erscheinen. Diese Narrative lassen sich mit dem Instrumentarium der Literaturtheorie analysieren.

Zugleich besteht eine entscheidende Differenz zu literarischen Erzählungen: Wirtschaftliche Akteure hinterfragen ihre Erzählungen immer wieder kritisch und versuchen, Informationen so zu verwenden, dass die *gegenwärtige Zukunft* möglichst nah an die *zukünftige Gegenwart* herankommt. Die Geschichten beziehen bekanntes Wissen über physische oder soziale Begrenzungen ebenso mit ein wie das Wissen über stabile kausale Beziehungen, Verhaltensregelmäßigkeiten oder die Knappheit finanzieller Ressourcen. Doch trotz dieser Orientierungen an faktischem Wissen bleibt es dabei: Erwartungen unter Bedingungen von Ungewissheit sind ihrem Wesen nach fiktional.

Das Verständnis von Erwartungen als Fiktionen steht der in der Makroökonomie dominierenden Vorstellung rationaler Erwartungen entgegen. Thomas

4 J. Searle, The Logical Status of Fictional Discourse, in: *New Literary History* 6, 1975, S. 319-332.

5 A. Riles, Collateral Expertise. Legal Knowledge in the Global Financial Markets, in: *Current Anthropology* 51, 2010, S. 795-818.

Sargent⁶ hat die Theorie rationaler Erwartungen damit gerechtfertigt, dass Akteure nicht durch „falsche Erwartungen“ in die Irre geführt werden könnten. Aus der prinzipiell offenen Zukunft ergibt sich jedoch, dass Akteure oft noch nicht einmal wissen können, ob sie in die Irre geführt werden oder selbst in die Irre führen. Diese Grenze der Theorie rationaler Erwartungen wird im Prinzip auch von den Vertretern dieser Theorie anerkannt. Weil Erwartungen nur dann im Sinne der Theorie rationaler Erwartungen korrekt sein können, wenn alle Beziehungen, die eine Situation beeinflussen, auch identifiziert sind, ist die Theorie in den Worten von Robert Lucas auf Situationen beschränkt, in denen „the relevant distributions have settled down to stationary values and can thus be ‚known‘ to traders“.⁷ Für Lucas ist klar, dass die Theorie rationaler Erwartungen nicht auf Situationen anwendbar ist, „in which one cannot guess which, if any, observable frequencies are relevant: situations which Knight called ‚uncertainty‘“.⁸

Es wäre jedoch abwegig, Erwartungen – in Abwendung von der Theorie rationaler Erwartungen – schlichtweg als willkürliche Setzungen einer erwünschten oder befürchteten Zukunft zu verstehen. Erwartungen in der Wirtschaft sind nicht einfach Fantasiegebilde, die sich individuelle Akteure ausdenken. Aber sie sind eben auch nicht Ergebnis der *richtigen* Verarbeitung verfügbarer Informationen. Woher jedoch kommen Erwartungen dann? Wie lässt sich sozialwissenschaftlich verstehen, warum Akteure aus dem unendlichen Meer möglicher Erwartungen gerade diejenigen hegen, die sie ihrem Handeln zugrunde legen? Ich will versuchen, auf diese Fragen eine Antwort aus der Perspektive der Soziologie zu geben, indem ich das Augenmerk auf soziale Einflussfaktoren lege, auf soziale Strukturen und Kontexte, die Erwartungen beeinflussen. Erwartungen wirtschaftlicher Akteure, so das entwickelte Argument, sind kulturell und sozial spezifisch. Dabei werde ich insgesamt sieben Einflussfaktoren diskutieren. Dieses Tableau ist nicht mehr als ein Vorschlag für ein Fragegerüst, mit dem die Untersuchung konkreter Forschungsthemen zur Rolle von Erwartungen in wirtschaftlichen Handlungssituationen unterstützt werden kann. Sie soll deutlich machen, dass Erwartungen, wenngleich sie nicht durch die Vergangenheit oder durch ein ökonomisches Modell determiniert sind, doch auf benennbaren Einflüssen beruhen und somit einer systematischen sozialwissenschaftlichen Analyse zugänglich sind.

6 T. Sargent, Rational Expectations, in: D. Henderson (Hg.), Concise Encyclopedia of Economics, Indianapolis 2008, S. 432-434.

7 R. Lucas, Studies in Business Cycle Theory, Cambridge 1981, S. 221.

8 Ebd., S. 224.

2 Sozialer Kontext und Erwartungen

2.1 Institutionen

Institutionen lassen sich als geteilte Erwartungen hinsichtlich des Handelns Dritter definieren. Sie lenken Handlungen, indem sie normative oder kognitive Handlungsweisen vorgeben und deren Verletzung mit informellen oder formellen Sanktionen belegen.⁹ Institutionen eröffnen insofern Möglichkeitsräume, restringieren die Handlungsoptionen aber zugleich. Es ist offensichtlich, dass Erwartungen hinsichtlich wirtschaftlicher Handlungsergebnisse im Zusammenhang mit dem in dem Handlungsraum bestehenden Institutionengefüge stehen, wengleich Institutionen keinen deterministischen Einfluss auf Erwartungen ausüben.

Einige Beispiele: Erwartungen hinsichtlich der Möglichkeit unternehmerischen Handelns hängen von rechtlich-institutionellen Handlungsbedingungen ab, angefangen beim Schutz des Privateigentums, der Gewerbefreiheit und der Rechtsgleichheit. Die Bereitschaft zur Kreditvergabe – die aufseiten des Gläubigers die Erwartung der Rückzahlung des Kredits voraussetzt – wird von Haftungsregeln, den Bestimmungen des Insolvenzrechts und der (wahrgenommenen) Effektivität des Rechtssystems institutionell beeinflusst. In Anlehnung an die *Varieties-of-Capitalism*-Forschung lassen sich unterschiedliche Erwartungen von Akteuren bezüglich der Erfolgchancen von Innovationen mit den unterschiedlichen institutionellen Regimes liberaler und koordinierter Marktökonomien erklären. Die zur Globalisierung von Wirtschaftsstrukturen führenden institutionellen Veränderungen, etwa im Handels- und Steuerrecht, haben auch die Erwartungen von Akteuren im Hinblick auf Marktchancen und Bedrohungen durch die globale Organisation von Wertketten beeinflusst. Schließlich haben etwa im Bereich des Konsums Erwartungen hinsichtlich der Veränderung von Bekleidungsstilen – also Moden – ihre institutionellen Voraussetzungen in institutionalisierten sozialen Vorschriften und informellen Bräuchen. Diese Beispiele ließen sich endlos fortsetzen und zeigen, in welcher zentralen Weise Erwartungen durch Institutionen sozial gesteuert werden. Bestehende Regeln und Institutionen kanalisieren die „Quellen von Kontingenz“,¹⁰ ohne aber dass

⁹ P. DiMaggio/W. Powell (Hg.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago 1991.

¹⁰ C. Offe, *Political Economy. Sociological Perspectives*, in: R. Goodin/H.-D. Klingemann (Hg.), *A New Handbook of Political Science*, Oxford 1998, S. 675-690, hier S. 682.

Institutionen Erwartungen festlegen würden. Institutionen können verletzt werden und sie lassen sich unterschiedlich interpretieren.

2.2 Soziale Position

Zweitens stehen Erwartungen im Zusammenhang mit den relativen Positionen der Akteure in der Sozialstruktur. Auf diesen Punkt hat vielleicht am deutlichsten Pierre Bourdieu¹¹ in seinen Studien über die Kabylen in Algerien aufmerksam gemacht. Mithilfe von Umfragen untersuchte Bourdieu, welche Erwartungen Akteure hinsichtlich ihrer eigenen zukünftigen sozialen Position und den wirtschaftlichen Möglichkeiten ihrer Kinder haben. Der klare Befund dieser Erhebungen war, dass eine deutliche Korrelation zwischen der sozialen Position der Befragten und ihren Zukunftserwartungen bestand. Die Befragten aus der sozialen Unterschicht waren in der Regel nicht in der Lage, auch nur halbwegs kohärente Zukunftsvorstellungen zu formulieren. Sie waren entweder völlig in der Gegenwart gefangen oder äußerten unrealistische Tagträume, wie etwa, dass ihre Kinder bedeutende Ärzte oder Anwälte werden würden. Die Befragten aus der Mittelschicht – Akteure mit einer gewissen Schulbildung und einer eher geregelten Berufstätigkeit – äußerten hingegen sehr viel konkretere und realistischere Erwartungen hinsichtlich möglicher zukünftiger Aufstiegsmobilität. Verallgemeinernd lässt sich formulieren, dass die jeweilige gegenwärtige Zukunft „von der sozialen Stellung, vom Geschlecht, von der ethnischen Zugehörigkeit, vom Wohnort, vom Alter und anderen Distinktionsmerkmalen“¹² abhängt.

Der Zusammenhang zwischen sozialer Position und Aspirationen ist seit Bourdieus Studien aus den 1950er Jahren vielfach auch für die Industrieländer untersucht worden, insbesondere im Zusammenhang mit Bildungs- und Berufsaspirationen. Je nach sozialem Umfeld der Jugendlichen unterscheiden sich Bildungsaspirationen erheblich und beeinflussen den tatsächlichen Bildungsweg.¹³ Erwartungen, so die allgemeine Schlussfolgerung, lassen sich soziologisch auf die Position von Akteuren in der Sozialstruktur zurückführen. In der Begriff-

¹¹ P. Bourdieu, *Algeria 1960*, übers. v. Richard Nice, Cambridge 1979.

¹² R. Graf/B. Herzog, Von der Geschichte der Zukunftsvorstellungen zur Geschichte ihrer Generierung. Probleme und Herausforderungen des Zukunftsbezugs im 20. Jahrhundert, in: GG 42, 2016, S. 497-515, hier S. 501.

¹³ A. Mische, *Projects and Possibilities. Researching Futures in Action*, in: *Sociological Forum* 24, 2009, S. 694-704; W. Sewell/R. Hauser, *Education, Occupation, and Earnings. Achievement in the Early Career*, New York 1975.

lichkeit von Bourdieu¹⁴ ausgedrückt, formiert die soziale Position einen „Habitus“, durch den auch Erwartungen gelenkt werden.

2.3 Soziale Netzwerke

Der Zusammenhang zwischen sozialer Positionierung und Erwartungen lässt sich auch als Effekt von Netzwerken darstellen. Matteo Prato und David Stark¹⁵ haben für die von Finanzmarktanalysten prognostizierten Gewinne von Unternehmen gezeigt, dass diese von der Position des Analysten in dem Netzwerk von Beobachtungen abhängen. Je nachdem, welche Firmen und welche anderen Analysten im Aufmerksamkeitshorizont der Prognostiker lagen, unterschieden sich ihre geäußerten Gewinnerwartungen für die analysierten Firmen. Brian Uzzi¹⁶ zeigte in einem klassischen Papier zur Thematik der Einbettung, dass Erwartungen hinsichtlich der Fairness von Geschäftspartnern von Unternehmen und das Anspruchsniveau an solche Kooperationsbeziehungen von der Art der Netzwerkverbindung abhängig sind. Bei engen Verbindungen bestehen hohe Erwartungen hinsichtlich kooperativer Lösungen von Konflikten in der Geschäftsbeziehung, bei lediglich losen Verbindungen bestehen solche Erwartungen nicht. Diese Resultate weisen darauf hin, dass wir zur Erklärung von Erwartungen in wirtschaftlichen Kontexten die Struktur der Netzwerkbeziehungen und die Art der jeweiligen Verbindung zwischen den Akteuren berücksichtigen sollten.

2.4 Kalkulative Instrumente

Darüber hinaus werden Erwartungen durch die jeweils verwendeten kalkulativen Instrumente gesteuert.¹⁷ Hier ist die Verbindung zur ökonomischen Theorie rationaler Erwartungen vielleicht am engsten, wenngleich der epistemologische Status ökonomischer Modelle als ein völlig anderer erscheint. Wirtschaftliche Entscheidungen werden in der Regel unter Verwendung kalkulativer Werkzeuge

¹⁴ P. Bourdieu, *Pascalian Meditations*, übers. v. Richard Nice, Stanford 2000.

¹⁵ M. Prato/D. Stark, *Attention Structures and Valuation Models. Cognitive Networks among Securities Analysts* (COI Working Paper Columbia University, Center on Organizational Innovation, New York, 2011).

¹⁶ B. Uzzi, *Social Structure and Competition in Interfirm Networks. The Paradox of Embeddedness*, in: *Administrative Science Quarterly* 42, 1997, S. 35-67.

¹⁷ Vgl. auch R. Mayntz, *Zählen – Messen – Entscheiden. Wissen im politischen Prozess* (MPIfG Discussion Paper 17/12, 2017).

getroffen, also ökonomischer Modelle, mit denen Gewinnmöglichkeiten und Risiken der Entscheidung abgeschätzt werden. Dies können Modelle der Investitionsrechnung sein, die den Gegenwartswert zukünftiger Gewinne berechnen und damit Grundlagen für die Vergleichbarkeit verschiedener Investitionsmöglichkeiten schaffen. Denkbar ist aber auch die Prognose zukünftiger Aktienkursentwicklungen aufgrund vergangener Kursentwicklungen (technische Analyse) oder die Prognose zukünftiger Kursentwicklungen aufgrund der Annahme effizienter Märkte. Diese kalkulativen Instrumente vereint, dass sie Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Entwicklungen kreieren, einschließlich Erwartungen des Handelns Dritter. Sie erlauben das Erzählen einer – aus Sicht der Theorieanhänger – glaubwürdigen Geschichte. So zeigt der Wirtschaftsanthropologe Hirokazu Miyazaki¹⁸ anhand ethnografischer Beobachtungen an der Tokioer Börse, dass die Handelsstrategien von Arbitragehändlern von dem „Glauben“ an die Theorie gelenkt werden. Basierend auf den Annahmen der Theorie effizienter Märkte formieren die Händler ihre Erwartungen zukünftiger Preisentwicklung und gewinnen so Zuversicht im Hinblick auf ihre Entscheidungen. Die Händler entscheiden, als ob die Theorie effizienter Märkte wahr wäre. Die Theorie kann unter Umständen performative Effekte haben, kann also Ereignisse auslösen, die die Realität an die Theorie anpassen.¹⁹

Viele weitere Beispiele verdeutlichen, dass Erwartungen durch kalkulative Werkzeuge und Theorien generiert werden. Die Entwicklung der Wahrscheinlichkeitsrechnung und ihrer Bedeutung für die Ökonomie lässt sich unter dem Stichwort der Herstellung von Erwartungssicherheit betrachten. Die mit Entscheidungen verbundenen Unwägbarkeiten lassen sich mit den Instrumenten der Stochastik in Formen umwandeln, die den Akteuren vorspiegeln, es handle sich um kalkulierbare Risiken und nicht um fundamentale Ungewissheit.²⁰ Dieses Als-ob ermöglicht die für die Entscheidung notwendige Zuversicht im Hinblick auf das Eintreffen bestimmter Ereignisse, sieht zugleich aber auch bereits die Möglichkeit der Erwartungsenttäuschung mit vor.

18 H. Miyazaki, *The Temporalities of the Market*, in: *American Anthropologist* 105, 2003, S. 255-265.

19 M. Callon (Hg.), *The Laws of the Markets*, Oxford 1998; D. MacKenzie/Y. Milla, *Constructing a Market, Performing Theory. The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange*, in: *American Journal of Sociology* 109, 2003, S. 107-145.

20 E. Esposito, *Die Zukunft der Futures. Die Zeit des Geldes in Finanzwelt und Gesellschaft*, Heidelberg 2010.

Die Bedeutung von Theorien für die Generierung von Erwartungen lässt sich auch anhand der Entwicklung wirtschaftspolitischer Paradigmen zeigen.²¹ Die grundlegenden wirtschafts- und geldpolitischen Entscheidungen seit den 1970er-Jahren orientierten sich an einem Paradigma, das davon ausgeht, dass Wohlstandsgewinne insbesondere durch Marktliberalisierung zu erlangen seien. Die Liberalisierung der Finanzmärkte in den 1990er-Jahren ist zumindest nicht ohne das Narrativ der Wachstumsförderung durch Liberalisierung zu verstehen, das die legitimatorischen Grundlagen für Deregulierung, Privatisierung und die Entgrenzung von Märkten legte. Wie auch immer man zu dieser Politik stehen mag, mir geht es um den folgenden grundlegenden Punkt: Die mit Marktliberalisierung verbundenen Erwartungen sind verankert in legitimierten Theorien angenommener wirtschaftlicher Kausalbeziehungen und diese Erwartungen sind selbst historisch variabel. Die Nachkriegszeit war bekanntermaßen von einem wirtschaftspolitischen Paradigma geprägt, das gerade die Erwartung unterstützte, dass die wirtschafts- und fiskalpolitische Steuerung durch den Staat die Grundlage stabiler und prosperierender Ökonomien sei.

Erwartungen als in kalkulativen Werkzeugen verankert zu sehen, eröffnet eine wissenssoziologische und wissenshistorische Perspektive auf Erwartungen. Zu fragen ist dann, warum es zu einer breiten Anerkennung spezifischer Theorien kommt, warum sie konkret Erwartungen und Entscheidungen beeinflussen und warum solche Paradigmen in die Krise kommen. Hinsichtlich der durch den Neoliberalismus geweckten Erwartungen erleben wir zurzeit wohl eine Desillusionierung. Die Versprechungen des Neoliberalismus stoßen heute auf Ernüchterung und Ablehnung in Teilen der Bevölkerung, auf Widerstände in der Politik und auch auf Einwände aus den Wirtschaftswissenschaften selbst.²² Die Glaubwürdigkeit dieses Narrativs wurde durch die Finanzkrise, aber auch durch wachsende soziale Ungleichheit und politische Destabilisierung infrage gestellt.

21 P. Hall, Policy Paradigms, Social Learning, and the State. The Case of Economic Policymaking in Britain, in: *Comparative Politics* 25, 1993, 275-296; M. Fourcade-Gourinchas/S. Babb, The Rebirth of the Liberal Creed. Paths to Neoliberalism in Four Countries, in: *American Journal of Sociology* 108, 2002, S. 533-579.

22 J. Beckert, The Exhausted Promises of Neoliberalism. Konferenzpapier. Tagung „Imagining the Future. Financial Capitalism and the Social Imagination“, London, University College London, 11.07.2017.

2.5 Kulturelle Strukturen

Des Weiteren sind Erwartungen kulturell geprägt. Unter Kultur lassen sich die in sozialen Gruppen geteilten Sinnstrukturen verstehen, die sowohl Modelle des guten Lebens und erstrebenswerter Ziele vorgeben, als auch kognitive *How-to*-Regeln der Gestaltung sozialer Interaktionsbeziehungen beinhalten. Die Bedeutung von Kultur für die Erwartungsbildung dürfte anhand von Beispielen sofort einleuchten. Der *amerikanische Traum* richtet normative Erwartungen sowohl an das eigene Handeln als auch an das Handeln Dritter, einschließlich des Staates. Das Narrativ möglicher Aufstiegsmobilität erwies sich für die Integration der demokratischen Industrieländer des 20. Jahrhunderts als zentral. Die von großen Teilen der Bevölkerung zu dieser Zeit als realistisch empfundene Perspektive der Erlangung von Wohlstand durch individuelle Strebsamkeit war sowohl eine wichtige Handlungsmotivation als auch ein stabilisierender Faktor für den gesellschaftlichen Zusammenhalt.²³ Erwartungen werden kulturell an die Akteure herangetragen und beeinflussen individuelle Erwartungen und Handlungen. In ihren wirtschaftshistorischen Abhandlungen zeigt Deirdre McCloskey²⁴ die Bedeutung von Werten bürgerlicher Würde und den daraus entstehenden Handlungserwartungen für die Entwicklung der kapitalistischen Moderne auf. Insofern bilden sich Erwartungen auch aus sozialen Traditionsbeständen. Die globale Verbreitung von Erwartungen gesteigerten individuellen Wohlstands hat heute aber auch noch weiter reichende Folgen. Migranten, die in den Globalen Norden auswandern wollen, folgen den im Westen geprägten und von den Massenmedien verbreiteten Modellen des guten Lebens, von denen sie erwarten, dass sie diese in ihren eigenen Ländern nicht realisieren können.²⁵

In den Erwartungen normativ wünschenswerter zukünftiger Entwicklungen spielen Narrative der Vergangenheitsinterpretation eine wichtige Rolle. Hierfür lassen sich sofort Beispiele aus der politischen Geschichte anführen.²⁶ Doch

²³ R. Dahrendorf, *Inequality, Hope, and Progress*, Liverpool 1976.

²⁴ D. McCloskey, *Bourgeois Dignity. Why Economics Can't Explain the Modern World*, Chicago 2011.

²⁵ A. Appadurai, *The Future as Cultural Fact. Essays on the Global Condition*, London 2013.

²⁶ Dies ist historiografisch in der Literatur zur „Erfindung der Tradition“ erforscht worden (B. Anderson, *Imagined Communities. Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*, London 1983; E. Hobsbawm/T. Ranger (Hg.), *The Invention of Tradition*, Cambridge 1983). Vgl. auch etwa der Bezug osteuropäischer Länder nach dem Ende des Kalten Krieges auf eine vermeintlich glorreiche Vergangenheit, mit der Erwartungen zukünftiger Entwicklung verknüpft wurden (C. Offe, *Designing Institutions in East European Transitions*, in: R. Goodin (Hg.), *The*

auch für Erwartungen in der Ökonomie sind Rekurse auf die Vergangenheit bedeutsam. Ein Beispiel ist die Finanzkrise von 2007, in der finanz- und wirtschaftspolitische Entscheidungen immer wieder mit Erwartungen zukünftiger Entwicklungen begründet wurden, die sich als Lehren aus der Vergangenheit ergeben – sei es die große Depression, die Inflation der 1920er-Jahre oder der Verweis auf Japans verlorene Dekaden.²⁷ Historisch tradierte kulturelle Meta-Narrative wie die Idee des Fortschritts oder die umgekehrte Vorstellung einer „Rückkehr der Katastrophen“²⁸ in den Risikodiskursen und Debatten um die Grenzen des Wachstums seit den 1970er-Jahren beeinflussen ebenfalls Erwartungen, die mit prognostizierten Entwicklungen und geplanten Maßnahmen verbunden werden.

Die Historizität von Erwartungen lässt sich auch für Innovationsprozesse zeigen. In der Entwicklung von Mobilitätstechnologien etwa haben sich die Techniken, auf die Hoffnungen gesetzt wurden, immer wieder verändert: von der Eisenbahn zum Flugzeug zur individuellen Mobilität des Autos bis schließlich in den 1990er-Jahren zur Mobilität von Informationen durch das als *information superhighway* bezeichnete Internet. Kontinuierlich wurde jedoch bei der Entwicklung neuer Mobilitätstechnologien auf die kulturell verankerten Metaphern von Freiheit und Transzendenz verwiesen, die auf die jeweils neuen Technologien projiziert wurden. Die mit den Technologien verbundenen Erwartungen schlossen so an kulturell legitimierte und tradierte Vorstellungen des guten Lebens an. Kontinuierlich wurde das Narrativ verwendet, dass die neuen Transportmittel die Nutzer aus ihren angestammten Welten und ihrem Selbst herausführen würden; die Technologien verweisen darauf, dass wir eine Bestimmung haben, ein Ziel, auf das wir zugehen.²⁹ Die jeweils neuen Technologien sind frische Mittel zur Fortsetzung eines historisch verankerten Werts.

Theory of Institutional Design, Cambridge 1996, S. 199-226), sowie die historisch rekonstruktive Stadtarchitektur in Berlin.

27 B. Jessop, Recovered Imaginaries, Imagined Recoveries. A Cultural Political Economy of Crisis Construals and Crisis Management in the North Atlantic Financial Crisis, in: M. Benner (Hg.), Before and Beyond the Global Economic Crisis. Economics, Politics and Settlement, Cheltenham 2013, S. 234-254, hier S. 245.

28 F. Ewald, Die Rückkehr des genius malignus. Entwurf zu einer Philosophie der Vorbeugung, in: Soziale Welt 49, 1998, S. 5-23.

29 M. Sturken/D. Thomas, Introduction. Technological Visions and the Rhetoric of the New, in: Dies./Ders./S. Ball-Rokeach (Hg.), Technological Visions. The Hopes and Fears that Shape New Technologies, Philadelphia 2004, S. 3-18, hier S. 8.

2.6 Reflexivität

Reflexivität verweist auf die soziale Interdependenz von Erwartungen. Man könnte auch mit Niklas Luhmann³⁰ von Erwartungserwartungen sprechen. Erwartungen werden aus der Beobachtung der Erwartungen anderer generiert und sind somit genuin sozial konstituiert. Das Modell hierfür ist Keynes Metapher des Schönheitswettbewerbs, bei dem es nicht darauf ankommt, das schönste Gesicht zu identifizieren, sondern Gewinner derjenige ist, der richtig vorhersagt, welches Gesicht die anderen Akteure als schönstes identifizieren. Dieses Modell eignet sich insbesondere zur Erklärung von Blasen auf Finanzmärkten, die dann nicht mehr als „irrationale Übertreibungen“ erscheinen, sondern als Resultat rationaler Einzelentscheidungen, die auf Erwartungen beruhen, die sich aus der Beobachtung der Erwartungen anderer Marktteilnehmer ergeben.³¹ Nicht der fundamentale Wert bestimmt die Entwicklung von Börsenkursen, sondern eine wie auch immer geartete, sich im Markt durch die Interpretation der vermuteten Erwartungen (und sich daraus ergebenden Entscheidungen) der anderen Marktteilnehmer herausbildende Bewertungskonvention. Der Crash kommt, wenn sich eine signifikante Anzahl der Marktteilnehmer von der Bewertungskonvention abwenden, also plötzlich ihre Erwartungen hinsichtlich Risiko und Ertragspotenzial ändern, weil sie die Erwartungen der anderen neu einschätzen. Erwartungen sind in diesem Sinn im Marktfeld interaktiv und intersubjektiv erzeugt und haben keine feste Verankerung in Evidenzen, die dem gehandelten Anlageprodukt selbst inhärent sind. Auch hier lässt sich der potenziell performative Charakter von Erwartungen erkennen. Erwartungen können desto eher zu selbst-erfüllenden Prophezeiungen werden, je stärker sie kollektiv geteilt werden.

2.7 Protention

Eine letzte Form der sozialen Strukturierung von Erwartungen möchte ich unter Verwendung des von Edmund Husserl³² eingeführten Begriffs als Protention bezeichnen. Mit Protention verweist Husserl darauf, dass ein Akteur seinen jeweils nächsten Handlungsschritt nicht im unmittelbaren Augenblick der Handlung festlegt, sondern Muster aus vorherigen Interaktionen erkennt und diese als vergleichbar einordnet. Die Handlungserwartungen generierenden Informa-

30 N. Luhmann, *Soziale Systeme*, Frankfurt a.M. 1984.

31 A. Orléan, *The Empire of Value. A New Foundation for Economics*, Cambridge 2014.

32 E. Husserl, *Edmund Husserl. Texte zur Phänomenologie des inneren Zeitbewusstseins (1893-1917)*, hrsg. von R. Bernet, Hamburg 1985.

tionen werden also der erfahrenen Vergangenheit entnommen. Dieses Bild der Typifizierung von Handlungen, das auch die Handlungstheorie von Alfred Schütz³³ stark beeinflusst hat, ist in zumindest einer Hinsicht nicht unproblematisch, nämlich wenn Typifizierung von Situationen bedeutet, dass Neues nicht als solches wahrgenommen, sondern als vermeintlich bereits Bekanntes in vorhandene Kategorien eingeordnet wird, und somit genuine Innovation keine Berücksichtigung findet.

In einer anderen Hinsicht ist das Konzept der Protention jedoch höchst informativ für die Frage der sozialen Quellen von Erwartungen, was sich besonders gut an der Praxis der Geldverwendung erschließt. Modernes Buchgeld ist bekanntlich nichts weiter als ein auf Papier gedrucktes oder als Zahlenkolonne erscheinendes Zahlungsverprechen und wird nur dann als Zahlungsmittel akzeptiert, wenn der Empfänger erwartet, das Zahlungsmittel erfolgreich in einer späteren Transaktion mit einem Dritten zur Erlangung von Gütern wieder einsetzen zu können.³⁴ Woher jedoch stammt die Erwartung der Geldwertstabilität? Zumindest ein herausragender Faktor dafür ist schlicht die Alltagserfahrung der immer schon gelingenden Geldverwendung, die im Sinne der Protention auf die jeweils nächste Geldtransaktion fortgeschrieben wird.³⁵ Es ist die Erfahrung, die die Erwartung strukturiert. Auch dies ist ein sozialer Prozess, nicht nur in dem Sinn, dass die Geldverwendung immer eine Interaktion zumindest zweier Akteure ist, sondern auch insoweit, als die Erwartung der Kaufkraft des Geldes sich aus der Beobachtung der Geldverwendung der anderen Akteure speist. Die Erwartung in die Stabilität des Geldes ist demgemäß immer schon eine kollektive Realität, ein sozialer Tatbestand im Sinne Émile Durkheims.³⁶ Bei solcher Protention basieren Erwartungen nicht auf Kalkulation zukünftiger Zustände der Welt, sondern auf Fortschreibung von in der eigenen Erfahrungswelt als zuverlässig wiederkehrend erlebter sozialer Tatbestände.³⁷

33 A. Schütz, *Collected Papers I. The Problem of Social Reality*, Den Haag 1962.

34 B. Carruthers/L. Ariovich, *Money and Credit. A Sociological Approach*, Cambridge 2010; G. Ingham, *The Nature of Money*, Malden 2004.

35 H. Ganßmann, *Doing Money. Elementary Monetary Theory from a Sociological Standpoint*, London 2011; siehe auch B. Braun, *Speaking to the People? Money, Trust, and Central Bank Legitimacy in the Age of Quantitative Easing* (MPIfG Discussion Paper 16/12, 2016).

36 Siehe auch F. Simiand, *La monnaie, réalité sociale*, in: *Annales sociologiques*, Série D, Fascicule 1, 1934, S. 1-58, hier S. 38f.

37 Siehe dazu auch die Krisenexperimente bei H. Garfinkel, *Studies in Ethnomethodology*, Cambridge 1967.

3 Macht und Massenmedien in der Diffusion von Erwartungen

Die angeführten sieben Formen kontextueller Beeinflussung von Erwartungen stellen keine vollständige Aufzählung dar. Die Auflistung kann weiter ergänzt werden. Insbesondere fällt auf, dass soziale Macht nicht unter den sieben diskutierten Faktoren angeführt ist. Die „Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen“³⁸ ist zweifelsohne eine zentrale, auf Erwartungsbildung einwirkende soziale Kraft. Fiktionale Erwartungen sind durch Interessen motiviert und somit auch ein Phänomen sozialer Macht. Der Grund, weshalb Macht sich dennoch nicht als weiterer Punkt in der Auflistung findet, ist, dass Macht ebenso wie die Massenmedien insbesondere für eine an die hier behandelte Frage – „Woher kommen Erwartungen?“ – angrenzende, aber nicht mit dieser identischen Frage relevant ist; nämlich die Frage, wie sich Erwartungen verbreiten, also unter welchen Bedingungen sie sozial dominant werden können.³⁹

Macht bedeutet im Kontext der Diskussion von Erwartungen die Möglichkeit, andere Akteure dazu zu bringen, den eigenen oder den im eigenen Interesse liegenden Erwartungen zu folgen, also bestimmte Erwartungen zu diffundieren und sie somit sozial folgenreich zu machen. Macht heißt: „Auf meine Erwartungen kommt es an!“ Ein vielleicht besonders eindringliches Beispiel hierfür ist Mario Draghis berühmter Satz „and believe me, it will be enough“. Der Präsident der EZB äußerte in diesem Satz eine Erwartung, nämlich, dass die Zentralbank in der Lage sein werde, den Euro gegen Spekulanten an den Finanzmärkten verteidigen zu können. Doch Bedeutung für die Erwartungen und das Handeln der Marktakteure hat dieser Satz nur, weil Draghi in seiner Funktion als Präsident der EZB über die geldpolitischen Machtressourcen verfügt, dieser Erwartung in praktischen Maßnahmen Geltung zu verschaffen.

Die Untersuchung der Diffusion von Erwartungen, durch die bestimmte Erwartungen nicht nur individuell, sondern kollektiv relevant werden, ist eine wichtige Forschungsfrage für Untersuchungen, die sich mit Erwartungen als abhängige Variable beschäftigen. Macht ist zweifelsohne eine zentrale erklärende Variable für die Durchsetzung spezifischer Erwartungen. Dies gilt nicht

38 M. Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*, Tübingen 1985.

39 Vgl. zu dieser Frage auch R. Shiller, *Narrative Economics* (Discussion Paper No. 2069 Cowles Foundation for Research in Economics, Yale University, New Haven (CN), 2017).

nur für die Zentralbank, sondern ebenso bei Entscheidungen für Investitionen, für Innovationsprozesse oder die Beeinflussung von Konsumentenentscheidungen.⁴⁰ Für das Verständnis der Rolle von Macht in der Diffusion von Erwartungen bedarf es eines breiten Machtbegriffs, der nicht nur ökonomisches Kapital, sondern ebenso die Positionsmacht in hierarchischen Ordnungen und die kulturelle Definitionsmacht insbesondere von Experten – man denke an den Kunstmarkt oder an Finanzanalysten – einbezieht. Eine zentrale Rolle spielen dabei intermediäre Institutionen, seien es *credit rating agencies*, Unternehmerverbände, Regulationsbehörden oder Werbeagenturen, die sich als *Erwartungsformierer* charakterisieren lassen.

Ein weiterer in die Erklärung der Diffusion von Erwartungen einzubeziehender Aspekt sind die modernen Massenmedien. Robert Shiller⁴¹ hat auf die enge historische Verbindung zwischen der Entstehung von Finanzblasen und der massenhaften Verbreitung von Druckerzeugnissen verwiesen. Der Hype um Anlageprodukte etwa wird massenmedial erzeugt oder zumindest forciert. Doch gilt die Bedeutung von Massenmedien für Erwartungsdiffusion weit über Finanzblasen hinaus. Ohne die sofortige massenmediale Verbreitung der Rede von Mario Draghi hätte diese niemals den Einfluss auf die Erwartungen der Finanzmarktakteure ausüben können, den sie ausgeübt hat. Auch der Emigrationsdruck in Ländern des Globalen Südens wird durch die massenmediale Vermittlung von (idealisierten) Lebensstilmodellen des Globalen Nordens mit-erzeugt, wodurch Erwartungen eines besseren Lebens in der Emigration diffundieren.⁴² Die Massenmedien erzeugen kognitive und kulturelle Maßstäbe, indem Imaginationen und Handlungen beeinflusst werden. Über Massenmedien werden Erwartungen kommuniziert und erzeugt; diese können von anderen übernommen werden und somit dazu beitragen, wirtschaftliche Entscheidungen zu bestärken und zu koordinieren.

4 Schluss

Die hier angestellten Überlegungen stellen keine Theorie der Erwartungsbildung dar. Sie sind nicht mehr als eine Auflistung von wichtigen Einflussfaktoren, durch die Erwartungen kontextabhängig geprägt werden. Ich habe mich hier außer-

⁴⁰ Beckert, *Imagined Futures*.

⁴¹ R. Shiller, *Irrational Exuberance*, Princeton 2000.

⁴² Appadurai, *Future*.

dem speziell auf die sozialen Kontexte konzentriert und etwa psychologische Theorien der Erwartungsbildung nicht berücksichtigt. Auch bleibt offen, wie sich die unterschiedlichen Einflussfaktoren zueinander verhalten. Wie beeinflussen Netzwerke Institutionen, welchen Einfluss hat die soziale Positionierung auf die Weltbilder von Akteuren? Gefragt werden müsste außerdem, ob jeweils andere soziale Strukturen relevant sind für kurzfristige und für langfristige Erwartungen und ob unterschiedliche Erwartungstypen⁴³ in jeweils verschiedener Weise generiert werden.

Nicht nur für die soziologische, sondern auch für die historische Forschung ist die genaue Untersuchung der sozialen Kontexte von Erwartungsbildung von herausragender Bedeutung. Denn in Projekten, die sich mit Erwartungen befassen und die Erwartungen eine erklärende Bedeutung für wirtschaftliche Ereignisse zukommen lassen, stellt sich die Frage, woher die Erwartungen der Akteure kommen. Es mag eine zweckdienliche heuristische Stütze sein, wenn man als Forscherin oder Forscher dann fragt, welchen Beitrag Institutionen, die soziale Positionierung der Akteure, die Struktur sozialer Netzwerke, kalkulative Werkzeuge, kulturelle Sinnstrukturen – in denen ja auch die Erfahrungen von Akteuren und Kollektiven eingelassen sind – Reflexivität und Protention für die Erwartungshaltungen von Akteuren leisten.

Vermutlich kann es eine Theorie der Erwartungsbildung im strengen Sinn gar nicht geben, und wenn doch, dann nur um den Preis empirisch und historisch abwegiger Annahmen. Dafür bietet die Theorie rationaler Erwartungen ein anschauliches Beispiel.⁴⁴ Ein Grund für die Angemessenheit solch größerer Bescheidenheit ist, dass Erwartungen sich im Kontext jeweils spezifischer sozialer und historischer Strukturen bilden und diese Strukturen und das Handeln nicht die Eigenschaften der in abstrakten Modellen gemachten Annahmen aufweisen. Ein weiterer Grund ist, dass Strukturen nicht deterministisch wirken, sondern allenfalls Leitplanken sind, und Erwartungen immer auch aus der Kreativität des Handelns hervorgehen und insoweit ein Moment der Indeterminiertheit beinhalten, das sich nicht kausal aus Strukturen und Kontexten herleiten lässt.

Letztlich kann die Frage der Quellen von bestimmten Erwartungshaltungen ebenso wie die der Effekte von Erwartungen nur historisch rekonstruktiv und auf jeweils spezifische Situationen bezogen untersucht werden. Insofern sind Erwartungen nicht nur für Soziologen ein genuiner Forschungsgegenstand,

43 Graf/Herzog, Zukunftsvorstellungen.

44 R. Boyer, *Financial Crises as Conflicts of Temporalities*, in: *Vingtième Siècle. Revue d'histoire* 117, 2013, S. 69-88; R. Frydman/M. Goldberg, *Imperfect Knowledge Economics. Exchange Rates and Risk*, Princeton 2007.

sondern auch für Historiker. Zu hoffen wäre allerdings, dass sich aus der Bündelung der Ergebnisse solcher Studien Muster aufzeigen lassen, die begrenzte Verallgemeinerungen im Sinne von Idealtypen ermöglichen.

Bionote

Jens Beckert

ist Direktor des Max Planck Instituts für Gesellschaftsforschung in Köln. Studium in Berlin und New York. Forschungsaufenthalte an verschiedenen amerikanischen und französischen Universitäten. Forschungsschwerpunkte im Bereich der Wirtschaftssoziologie, insbesondere der Untersuchung von Märkten, der soziologischen Theorie, der Soziologie der Erbschaft und der Organisationssoziologie. Zuletzt erschienen: Imaginierte Zukunft. Fiktionale Erwartungen und die Dynamik des Kapitalismus. Berlin, Suhrkamp Verlag.