http://www.boag-online.de/sceptic-26018.html

Das Skepsis-Reservat: Wahrheiten und Wirklichkeiten

Zur Psychologie einer Finanzkrise

von Albertine Devilder und Helmut Hansen

Einführung

Kurz nachdem die ersten großen Banken Pleite waren, schrieben die ersten und besten Wirtschafts-Journalisten in den ersten und besten Zeitungen unseres Landes bereits die ersten und besten Kommentare unter dem Motto «Der Kapitalismus lebt!». Das ist kein Spaß, liebe Leserinnen und Leser. Denn der Kapitalismus kann ja in den Augen derer, die in ihn eingebettet sind, gar nicht kriseln oder an sein Ende rühren, da er ja die beste aller Welten darstellt und allen ein Leben in Frieden, Freiheit und Wohlstand verschafft. Natürlich ist eine Finanzkrise irgendwo schon ärgerlich, aber sie hat mit den Menschen, die die Krise verursacht haben und insbesondere mit dem System, in dem sie erblühte, nichts zu tun. Sagt man so.

Wir möchten in diesem kleinen Essay nun zeigen, daß die Finanzkrise sehr wohl etwas mit dem System, in dem sie erblühte, und mit den Menschen, die in diesem System ganz selbstverständlich ‹handelten›, zu tun hat. Aber wir müssen Sie, lieber Leser und liebe Leserin enttäuschen, wenn Sie im folgenden vulgärpsychologische Begriffe wie ‹Gier›, ‹Maßlosigkeit› oder ‹Unersättlichkeit› erwarten. Falls es eine psychische Wirklichkeit geben sollte, auf die diese Wörter zeigen, dann würde sie sowohl in ‹Finanzmanagern› als auch in deren Kunden zu finden sein. O.k.? Wir müssen die Psychologie einer Finanzkrise also anders aufziehen. Und wie? Lesen Sie weiter.

Finanzräume

Finanzmanager, Banker, Betriebswirte, ja, ‹Finanzbetriebswirte› werden nicht als solche geboren, sondern sozial hergestellt. Sie müssen in ihrer Ausbildung und in ihrem Studium viel lernen, sie müssen ein großes ‹Wissen› aufnehmen, um ‹Informationen› aus der Welt der Finanzen beurteilen zu können. Mit anderen Worten, sie werden, bis sie sich etwa ‹Finanzbetriebswirt› nennen dürfen, gedrillt, die Welt nur noch auf eine ganz bestimmte Art und Weise zu sehen, hier etwa, wie sich aus Geld Geld machen läßt – unter der Voraussetzung, daß ‹man nicht blöd ist› und ‹Chancen beim Schopf ergreift›. Damit überblicken die Finanzleute aber nicht die gesamte Welt, sondern nur ihre Welt. Und das ist das Tragische. Denn in ihren sehr speziellen sozialen Räumen hat sich – wie in anderen sozialen Räumen – eine konsensuelle System-Ordnung entwickelt, in der weder die Plausibilitäten noch die Risiken der eigenen Unternehmungen und Beurteilungen gesehen werden. Denn natürlich haben Angehörige eines sozialen Raumes immer ein je spezifisch eingeengtes Sehfeld. Da allerdings ein ‹Finanzbetriebswirt› mit Milliarden hantiert, kann hier ein zyklopischer Blick auf die Welt eben auch Milliarden vernichten.

Doch wir werden in diesem Traktat nicht, wie es in den Medien allgemein üblich ist, uns in einen ‹Faktenkerker› begeben, auf die Gefahr hin, in einem ‹Ozean des Konkreten› von den Fakten selbst auf den Grund gezogen zu werden und zu versinken, nein, wir werden die Finanzkrise von außen, abstrakt, von den menschlichen Möglichkeiten, vom ‹gesunden› Menschenverstand› her betrachten, unser Blick wird psychologisch und kulturphysiognomisch sein. In diesem Sinne haben Albertine Devilder und Henriette Orheim in ihrem in unserer Reihe ‹Perspektiven einer Sozialkonstruktivistischen Psychologie› erschienenen vierten Essay über eine ‹Kleine Psychologie des Urteilens› dies geschrieben und damit den Ton dieses Traktates bestimmt:

«Der Möglichkeitsraum von Urteilen wird von den sozialen Räumen eingerichtet, in dem die Urteile ausgesprochen werden. In der Aktualgenese eines Urteils muß ein Raumangehöriger demnach nur noch die ‹Informationen› zusammensuchen, die das von seinem Milieu schon vorher festgelegte Urteil im einzelnen plausibel machen könnten.»

Wir sollten hier der Ordnung halber noch einmal festhalten, daß es aus sozial-konstruktivistischer Sicht gar keine ‹Informationen› gibt, sondern nur Meinungen, ‹Tatsachen› oder Ereignisse, die für eine Information gehalten werden. Wenn Sie Schwierigkeiten mit dieser Meinung haben, lesen Sie das Kapitel ‹Kognitionspsychologie› in Albertine Devilders ‹Skizzen einer sozial-konstruktivistischen Psychologie›.

Albertine Devilder und Henriette Orheim nennen nun diese oben genannten spezifischen subkulturellen Räume ‹Orte des Meinens und Wissens›:

«*Wissen› und ‹Meinen› heißt, sich – mit anderen Ansiedlern in eben diesem sozialen Raum – auf etwas geeinigt zu haben.*» Und: «*Eine Meinung wird zu einer fraglosen Meinung – und damit zu einem angeblichen lokalen ‹Wissen› – also nur im Rahmen des fraglosen Konsenses eines spezifischen kommunalen Systems, einer spezifischen Subkultur, eines spezifischen sozialen Raumes.*»

Wenn als sehr gut ausgebildete Banker mit einem herausragenden ‹Fachwissen› nicht nur riesige Banken in die Pleite führen, sondern sogar ganze Staaten, dann hat das nichts mit den handelnden Personen selbst zu tun, sondern mit den sozial hergestellten Spielregeln und Sinnkonstruktionen in eben dem sozialem System, das ‹Finanzwesen› genannt wird. Die Banker selbst haben nur das getan, was die anderen Banker neben ihnen auch getan haben. Ja, im Eigentlichen ‹agierten› sie nur als Marionetten ihres Finanz-Raumes, als Spielregeleinhalter, als Teil eines Systems, dessen Grundlegung und Ethik für sie unbezweifelbar ist. Das ist das eine.

Zum anderen werden die kognitiven Leistungen des ‹gesunden› Menschenverstandes, selbst wenn er sich als ‹Finanzbetriebswirt› oder, noch lustiger, als politischer Generalist gebärdet, maßlos überschätzt. Die Finanzkrise hat also sehr wohl etwas mit den Menschen, die die Krise verursacht haben, zu tun, nur anders, als der ‹gesunde› Menschenverstand sich das vorstellt. Alles klar? Dann schauen wir uns die Angehörigen des Systems Finanzwesen etwas näher an.

Finanzmanager

Wir könnten ja nun meinen, daß speziell ausgebildete Leute sich irgendwo auch auskennen und über ein bestimmtes Wissen verfügen müßten. Wer sich ein wenig mit dem ‹Sozialen Konstruktivismus› beschäftigt, stellt fest, daß das, was so oft als Wissen ausgegeben wird, im besten Fall als eine Meinung zu betrachten ist. Albertine Devilder und Henriette Orheim schreiben dazu in ihrer ‹Psychologe des Meinens›:

«*Ein einfacher Blick auf lokale Meinungen und lokales ‹Wissen› zeigt uns, daß das, was in dem einen sozialen Raum als ‹Wissen› erscheinen mag, ja, gar als bestes ‹Wissen›, in dem anderen sozialen Raum gleich nebenan nur als eine Meinung unter vielen, wenn nicht gar als Unsinn angesehen wird.*»

Dieses Zitat erleichtert den weiteren Diskurs. Denn hätten die Finanzmanager wirklich etwas gewußt, dann wäre der Finanzmarkt nicht in den meisten kapitalistischen Ländern zusammengebrochen. Leider ist es nun so, daß auch Finanzmanager nur über einen ‹gesunden› Menschenverstand verfügen, der dazu neigt, sich wie ein kognitiver Geizkragen zu benehmen. Meinungen, etwa über ‹subprimes›, werden als Wissen gehandelt, und kein Banker versteht, daß sogenannte Informationen immer nur ein Zeichen für bestimmte Wirklichkeitskonstruktionen sein können. Ein Banker als kognitiver Geizkragen tut also das, was gerade angesagt ist, was Profite verspricht, und was die anderen Banker auch tun, und so überhebt sich selbst noch die kleinste ‹Landesbank› an unverstehbaren Finanzprodukten, von denen sie aber eigentlich etwas verstehen sollte. Wir kommen gleich darauf zurück.

Mit anderen Worten, auch in der Finanzwelt gibt es keine Informationen, sondern nur Rezepte, Regeln und Rituale, und - im Sog der je spezifischen Fachsprache – eine Fülle von Scheinbegriffen. Banker und ‹Finanzbetriebswirte› ‹handeln› täglich in dem Bewußtsein, daß andere Banker und Betriebswirte *ihre Sprache sprechen*. Und es ist gerade dieser ‹Illusionäre Konsens›, der zur derzeitigen Finanzkrise geführt hat. Albertine Devilder und Henriette Orheim schreiben im vierten Teil ihrer ‹Psychologie des Urteilens›:

«Ein ‹Ich› ist immer in seiner Welt, in seinem sozialen Raum, in seinem sozialen Plausibilitätsgenerierungsapparat. Ein ‹Ich› ist immer umgeben von anderen ‹Ich›-Behauptern, die eben seine Sprache sprechen, seine Mythen und Wahrheiten teilen, seinen Meinungs- und Urteilspräferenzen nahe stehen und somit seine ‹individuelle› Gestaltung und Ausstattung sozialer Räume teilen. ‹Eigene› Meinungen und ‹eigene› Urteile sind so innerhalb eines sozialen Raumes selbstverständlich, weil es eben keine ‹eigenen› Meinungen und Urteile sind. Was gesagt wird, wie geurteilt wird, und was geschieht, war ja zu erwarten. Konsens eben. Aber es ist ein illusionärer Konsens. Denn auf der Parkbank gleich nebenan wird ein anderer Konsens transportiert.»

Erschwerend kommt ein Phänomen hinzu, welches alle Leute mit einem ‹gesunden› Menschenverstand immer wieder in die Irre führt. Es ist die ‹Tendenz zum erstbesten Urteil›. Nach außen mag wohl gelegentlich der Eindruck erweckt werden, Aufsichtsräte von Banken würden sich im Unterschied zu normalen Nicht-Bankern viel Zeit für ihre wichtigen ‹Entscheidungen› lassen, alle Argumente prüfen, auch widerspenstige ‹Informationen› von außen einholen und so weiter. Nein, das genau ist nicht der Fall und wird nie der Fall sein. Gefangen im Sinn stiftenden sozialen Raum, der ja alles Wesentliche längst festgelegt hat und einen gravierenden Paradigmenwechsel fast unmöglich macht, kann es nur schnell gehen mit dem Urteilen, ja, muß es schnell gehen. Sonst würde man ja mögliche Zweifel am eigenen Plausibilitätssystem einräumen.

Ein Aperçu am Rande ist, daß staatliche Banken in Deutschland (etwa die ‹Bayerische Landesbank› oder die ‹Landesbank Baden-Württemberg›), in denen Politiker in Vorstand und Aufsichtsrat sitzen, besonders hohe Milliardenverluste verursacht haben, die selbstredend aus Steuermitteln auszugleichen sind. Wie das zu verstehen ist? Ganz einfach. Jeder echte Politiker ist eine Inkarnation, eine prototypische wesentlich Werdung des ‹gesunden› Menschenverstandes, ist am innigsten verbunden mit allem unwesentlich Sagbaren, das aus der Volksseele empor quillt. Das muß so sein, schließlich wird er ja auch vom Volk gewählt. Mit anderen Worten, ein die Aufsicht führender Politiker in einer Bank ‹tut, was geschieht› (Musil), aber dies ganz schnell. Denn er ist immer handlungsfähig und nimmt Herausforderungen aller Art sehr gerne an! Wenn also alle Banken bestimmte ‹Finanztitel› kaufen, dann wird das ‹seine› Bank auch tun. Mehr weiß er nicht. Mehr muß er nicht wissen. Denn er ist der ‹gesunde› Menschenverstand schlechthin. In reiner Form. Und bei ihm ist die ‹Tendenz zum erstbesten Urteil› am ausgeprägtesten. Täglich. Stündlich.

Albertine Devilder und Henriette Orheim schreiben im ersten Teil ihrer Psychologie des Urteilens:

«Wenn wir also in der derzeitigen ‹Gesellschaft des Spektakels› das «Urteilen» untersuchen wollen, können wir uns auf einiges gefaßt machen und einiges vorwegnehmen: Bedachtsamkeit beim Urteilen? Eine Lachnummer. Abwägen? Uncool. Sich Zeit nehmen? Kann sich keiner leisten. Wer sich Zeit nimmt, den bestraft das Leben. Wir sehen bei der Betrachtung unserer Kultur mit Ihnen, lieber Leser und liebe Leserin, wie ‹schnellen› und ‹unbedachten› Meinungen eine besondere Gewichtigkeit eingeräumt und abwägenden Urteilen die Luft genommen wird. Und so ist es kein Wunder, daß unsere Kultur ‹kognitive Geizkragen› produziert. Warum kognitive Geizkragen? Weil es ganz deutlich zu unserer Kultur gehört, kognitiv eigentlich ‹unklare› Situationen in Alltag und Wissenschaft schnell mit einer dröhnenden Meinung zu begleiten und aufzuhübschen, oder aus eben diesen Situationen so schnell wie möglich mit einem Urteil hinauszukommen.»

Banker sind also Menschen wie du und ich. Eingebettet in ihr soziales System der Finanzwelt unterscheidet sich ihr Meinen und Urteilen in nichts von dem Meinen und Urteilen anderer Menschen. Und da sich Banker und ‹Finanzdienstleister› eben hauptsächlich in ihren oben beschriebenen ‹Finanzräumen› aufhalten, da man ihnen kein Selbst-Monitor-System nahelegt, da sie noch nie etwas von einer Wirklichkeit zweiter Ordnung gehört habe, ja, da sie – systembedingt – gar nicht auf den Gedanken kommen können, sich zu fragen, was ihre Tätigkeit überhaupt bedeutet, sind sie Teil eines ‹perpetuum mobiles› der Selbstimmunisierung. Ohne daß es jemand von ihnen gemerkt hat, verbrennen sie mit einem ‹Mehr-Desselben› Billiarden Dollar oder Euro. Nur, um es zum letzten Mal zu sagen: Andere soziale Räume erzeugen ebenfalls ihr jeweils spezifisches ‹perpetuum mobile› der Selbstimmunisierung. Nur sind die Feuer hier etwas kleiner, o.k.?

Albertine Devilder und Henriette Orheim haben in ihrer ‹Psychologie des Meinens› einen Essay ‹Unter dem Regenschirm der ‹eigenen› Meinung› genannt und sagen:

«Die Selektion dessen, was wir an Meinungen an uns ‹heranlassen›, die gezielte Vermeidung von uns fremd und unerfreulich erscheinenden Meinungen, die kategorische und kategoriale (begriffliche) Verhinderung anderer Meinungen aufgrund unseres Meinungsschutzschildes, das angenehme Gefühl von Sicherheit, es sich in seinen ‹eigenen› Meinungsplausibilitäten angenehm gemacht zu haben, der Glaube nicht nur an die ‹Tragfähigkeit› der eigenen Meinungsstrukturen, sondern gar an deren Überlegenheit, und schließlich die durch den Diskurs mit ‹Signifikanten Anderen› pausenlos hergestellte Wirklichkeitsaufrechterhaltung und -stabilisierung, schaffen ein perpetuum mobile der Selbstimmunisierung. Und aus diesem perpetuum mobile wiederum erwachsen flink Prophezeiungen aller Art, die sich selbst erfüllen und die die Richtigkeit und Gültigkeit des eigenen Meinens erneut bestätigen.»

Tja, so etwa wird es wohl gewesen sein mit dem abstrusen Finanz-Desaster. Was noch zu erläutern bleibt, sind die niedlichen Schuldzuweisungen. War es menschliches Versagen? War es technisches Versagen? Kam die Krise wie ein Tsunami? Ach, Gott.

Schuldzuweisungen

Aus der Attributionsforschung innerhalb der Sozialpsychologie entnehmen wir den ganz wunderbaren Gedanken, daß Handelnde in einer bestimmten Situation die Ursachen für ihr Handeln anders sehen als diejenigen, die sie bei ihrem Handeln beobachten oder es im Nachhinein beurteilen. Dieser Gedanke ist ganz nachhaltig in vielen unserer sozialen Systeme verankert, und er wird täglich in allerlei Diskurssituationen zum Leben erweckt. Albertine Devilder und Henriette Orheim schreiben in ihrem Traktat über ‹Standardrituale des Urteilens› dies:

«Handelnde attribuieren ihre Aktionen gerne auf ihre eigenen stabilen positiven Eigenschaften, wenn sie ‹Erfolg› hatten. Meinen sie, einen Mißerfolg erlebt zu haben, dann sehen sie die Ursachen für ihr Scheitern eher in situativen Anforderungen, besonderen Umständen und verschiedenen Mißliebigkeiten. Beobachter dagegen attribuieren dieselbe Aktion dieses Handelnden eher auf stabile personale Ursachen, wie etwa Eigenschaften.»

Es ist eigentlich peinlich für uns, aber genau so sind die schmalen Regeln, die man uns in unserem Makroraum beigebracht hat, und genau so machen wir das. Dabei müssen wir nicht auf intellektuelle Randsysteme wie den Fußball schauen, wo zufällige Erfolge auf die eigene Leistung und die überragende Taktik, und Mißerfolge auf widrige Umstände, Verletzungspech, Benachteiligungen oder Betrug durch den Schiedsrichter attribuiert werden. Sicher, die Qualität dieser Attributionen kann sich im Sprachlichen noch unterscheiden, aber dieses Standardritual des Urteilens steht auf ganz stabilen Füßen. Da sollten wir uns an die eigene Nase fassen.

Damit ist über die Schuldzuweisungen im Zusammenhang der Finanzkrise alles gesagt. Es liegt im Auge des Betrachters, wem die Schuld zufällt. Der Laie, der sein Geld verloren hat, ist sich in seinem Urteil sicher und er wird auf die Banker attribuieren; die Banker sind sich in ihrem Urteil ebenfalls sicher, und sie werden besondere Umstände heranziehen, die nicht vorherzusehen waren; und die oben erwähnten Politiker, die eigentlich ‹ihre› Landesbanken kontrollieren sollten, werden irgendetwas Lustiges sagen, was wir sogleich wieder vergessen.

Schluß

Ich weiß, ich weiß, liebe Leser und Leserinnen, Sie sind enttäuscht. Sie hätten in diesem kleinen Essay doch so gerne etwas erfahren über die maßlose Gier und die psychologischen Abgründe in den Bankern, die sich das Geld ihrer Kunden regelmäßig in die eigene Tasche stopfen und dann davon laufen. Tja, die Konsequenz unseres Essays ist leider eine andere, nämlich die, daß Sie sich fragen sollten, ob Sie als Banker nicht auch von dem spezifischen Systemsog mitgerissen worden wären und ob ihre kognitiven Möglichkeiten ausgereicht hätten, sich diesem Sog – gegebenenfalls, mutigerweise – zu widersetzen. O.k.? O.k.!

Erstellt: 24. November 2008 – letzte Überarbeitung: 26. November 2008
Bochumer Arbeitsgruppe für Sozialen Konstruktivismus und Wirklichkeitsprüfung.
Alle Rechte vorbehalten.
Bitte senden Sie Ihre Kommentare zu diesem Text per E-Mail
an unseren Sachbearbeiter Dr. Artus P. Feldmann.