

Rainer Diaz-Bone  
Gertraude Krell (Hrsg.)

# Diskurs und Ökonomie

Diskursanalytische Perspektiven  
auf Märkte und Organisationen



VS VERLAG FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN

*Wes Bostae Jap*

## Ökonomen leben in Metaphern<sup>1</sup>

Deirdre N. McCloskey

Wenn Wirtschaftswissenschaftler beispielsweise Kinderbetreuung betrachten, dann denken sie dabei an Märkte. „Kinderbetreuung“ – was für andere Menschen eine Form von sozialer Kontrolle, eine Einrichtung oder ein Problem für junge Eltern bedeutet, erscheint Ökonomen wie ein Wertpapier an der New Yorker Börse. Die Wahl der Metapher treibt Ökonomen dazu, eine Nachfragekurve zu beschreiben, eine Angebotskurve und einen Preis. Wenn sie zum neoklassischen Mainstream gehören, sehen sie in einem solchen Markt „rationales“ Verhalten; wenn es sich um Marxisten, Institutionalisten oder Vertreter der österreichischen Schule handelt, dann sehen sie jeweils andere Dinge, aber eine Markt-Metapher benutzen sie in jedem Fall.

Als Rhetorikerin würde man anmerken, dass der Markt selbst lediglich eine Metapher ist, eine Sprachfigur – wenn auch mit gewisser Zurückhaltung, was das „lediglich“ betrifft. Eine Metapher spielt oft eine ganz entscheidende Rolle innerhalb eines Arguments, sie ist nicht nur ein sprachliches Ornament. Sie ist nicht nur eine Spielerei mit Worten oder mit Poetik noch insgesamt eine Redewendung. Sie ist „a structural mapping from one conceptual domain to another“. (Lakoff 1992: 418) Die Aussage: „die Menschen sind Wölfe“ (um das berühmte Beispiel des Philosophen Max Black zu benutzen) sieht den Bereich der Menschen und den Bereich der Wölfe als ähnlich an. Entsprechend impliziert „Markt“ als Metapher für Kinderbetreuung eine Ähnlichkeit zwischen dem Bereich der Kinderbetreuung und dem Bereich mathematischer Formeln auf einer Tafel.

Wie machtvoll die Definition ist, sieht man zum Beispiel daran, wie sie Metapher und Erzählung (story) voneinander trennt. Erzählungen sind abhängig von Assoziation, nicht von Ähnlichkeit. Technisch gesehen sind sie keine Metaphern, sondern Metonymien, eher das sprachliche Mittel der Assoziation als das der Ähnlichkeit: das Weiße Haus = die Regierung bedeutet, dass ein bestimmtes Gebäude in Washington insbesondere mit dem „exekutiven Zweig“ der Regierung assoziiert wird, und nicht, dass das Haus der Exekutive ähnlich ist (andererseits ist „exekutiver Zweig“ selbst eine Metapher). Man spricht von einer „zusammenhängenden“ Erzählung, womit ausgedrückt werden soll, dass ihre Episoden als zusammenhängend betrachtet werden. Eine Erzählung ist die Abfolge einer Handlung nach der anderen und nicht das Vergleichen eines Diskursabschnitts mit einem anderen. Der Sprachwissenschaftler Roman Jakobson gliederte das gesamte Denken in solcher Weise plausibel in Metaphern, die auf Ähnlichkeit basieren, und in Metonymien, die auf Nachbarschaft und Assoziationen basieren (Jakobson/Halle 1988: 58). In der Sprache der Ökonomie (die Jakobson und Halle benutzten) betreffen Metaphern die Ersetzbarkeit, Metonymien die Ergänzungsfähigkeit. Eine Reihe von Angebots- und Nachfragekurven auf einer Tafel ist eine Ersetzung für einen Markt beziehungsweise dessen Abbildung. Im Gegensatz dazu

<sup>1</sup> Zuerst erschienen in: *Social Research* 1995 62(2). Wir danken für die Erlaubnis zur Übersetzung und Publikation. Aus dem Amerikanischen von Andrea Anne Maier und Rainer Diaz-Bone.

ergänzt die Prognose der Arbeitslosenquote des nächsten Monats die Daten für diesen Monat; sie komplettiert die Erzählung. Das eine ist Modellierung, das andere Darstellung einer Entwicklung.

Die Verknüpfung einer Metapher mit einer Erzählung ergibt eine Allegorie. Die Reise des Christen in die himmlische Stadt ist eine Erzählung, ein Sumpf der Verzagtheit nach dem anderen und gleichzeitig eine Metapher für spirituelle Bekehrung.<sup>2</sup> Die Metapher „Das Leben ist eine Reise“ ist gang und gäbe; sei es in den Wirtschaftswissenschaften, der Alltagspsychologie oder tatsächlich im Leben (Lakoff/Turner 1989; Lakoff/Johnson 2007).

Seit den 1950er Jahren arbeiten Wirtschaftswissenschaftler an einer Allegorie des „Lebenszyklus“, in der ihre Metapher des nutzenmaximierenden Individuums mit einer Erzählung verwoben wird, bei der es um Leben und Tod geht. Allegorien sind ganz besonders mächtige Glaubenssysteme. Der Marxismus kombiniert die Metapher des Klassenkampfes mit einer Erzählung von der Reise des Proletariats. Der wirtschaftswissenschaftliche Mainstream kombiniert die Metapher des freien Austausches mit einer Erzählung von der Reise des Bürgertums. Der freie Austausch und das Bürgertum sind nicht streng logisch miteinander verbunden (was nicht heißen soll, dass sie nicht historisch miteinander verbunden sind), aber in der Verbindung ergeben sie eine beeindruckende Ideologie (was nicht heißen soll, dass die Ideologie falsch ist).

Nichts an dieser Diskussion der Metapher ist antiwissenschaftlich oder antimathematisch. Ein Wirtschaftswissenschaftler, der etwas von Mathematik versteht, würde ohne Schwierigkeiten nachvollziehen können, dass sich das wirtschaftswissenschaftliche Denken auf einer Achse zwischen der reinen Erzählung und der reinen Metapher bewegt. Eine thematisierte Erzählung oder ein dynamisiertes Modell steht zwischen der reinen Erzählung und der reinen Metapher. Von daher könnte die Metapher der Menschen als kalkulierende Maschinen – angewendet auf den Markt für Weizen – einen Ökonomen dazu verleiten, eine Gleichung zu erstellen, die von Zeit erzählt, auf eine Art so wie eine Erzählung. Die Preisänderungsrate, würde er dann sagen, entspricht der Multiplikation irgendeines Faktors mit der Differenz zwischen dem tatsächlichen und dem Gleichgewichtspreis. Oder eine Metapher der Form  $F = m \cdot a$ , angewendet auf ein gedämpftes Pendel, könnte einen Physiker zu einer Gleichung verleiten, die den weiteren Verlauf der Pendelbewegung nach einer Störung beschreibt.<sup>3</sup> Die Gleichungen sind Erzählungen, da in ihnen von Zeit die Rede ist und sie diese somit organisieren, zumindest indirekt. Das Zeit-Motiv gibt der noch unorganisierten Erfahrung (raw experience) einen Rahmen, ebenso wie eine Erzählung dies leistet, wenn sie denn mehr ist als eine einfache Chronologie.

Das „Zeit-Motiv“ wird in der Mathematik „Differentialgleichung“ genannt. Es ist das von Newton eingeführte grundlegende Konzept der Mathematik. Auffassungen wie die, dass Menschen kalkulierende Maschinen sind oder dass die Fixierung eines Pendels starr ist, befinden sich an dem zeitlosen, metaphorischen Ende des Spektrums; sie sind wahr zu allen Zeiten und haben daher keinen Zeitbezug ( $F = m \cdot a$  ist eine Metapher, die bereits in Richtung einer Geschichte geht, da in ihr von Beschleunigung pro Zeiteinheit, das ist „ $a$ “, die Rede ist). Differentialgleichungen, die aus Metaphern abgeleitet werden, befinden sich

2 Bezug ist die allegorische Erzählung des Baptistenpredigers John Bunyan *The pilgrim's progress from this world to that which is to come* (erschienen zuerst 1678), in der die Reise ins Jenseits geschildert wird [Anm. RDB].

3  $F = m \cdot a$  ist das zweite Bewegungsgesetz von Newton und besagt, dass eine Kraft  $F$  gleich dem Produkt der Masse  $m$  und der Beschleunigung  $a$  ist [Anm. RDB].

en für diesen Mo-  
: Darstellung einer

legorie. Die Reise  
: Verzagtheit nach  
Die Metapher „Das  
aschaften, der All-  
Johnson 2007).

iner Allegorie des  
viduums mit einer  
n sind ganz beson-  
pther des Klassen-  
raftswissenschaftli-  
iner Erzählung von  
nicht streng logisch  
niteinander verbun-  
eologie (was nicht

oder antimathema-  
rsteht, würde ohne  
tschaftliche Denken  
er bewegt. Eine the-  
er reinen Erzählung  
en als kalkulierende  
dazu verleiten, eine  
rzählung. Die Preis-  
nd eines Faktors mit  
is. Oder eine Meta-  
te einen Physiker zu  
ung nach einer Stö-  
Zeit die Rede ist und  
der noch unorgani-  
rzählung dies leistet,

“ genannt. Es ist das  
affassungen wie die,  
g eines Pendels starr  
ms; sie sind wahr zu  
tapher, die bereits in  
iteinheit, das ist „a“,  
werden, befinden sich

*ilgrim's progress from this*  
eits geschildert wird [Anm.

ft F gleich dem Produkt der

in der Mitte des Spektrums. Sie sind Parabeln, aber mit impliziter Bedeutung. Die analytische oder auf unendlichen Reihen beruhende „Lösung“ einer Differentialgleichung ist innerhalb des Spektrums der Erzählung näher gelegen. Sie beschreibt genau, wie sich der Markt oder das Pendel im weiteren Zeitverlauf verhalten werden, sie ist konkreter und gibt einer Erfahrung noch expliziter eine Form. Und eine spezielle, numerische Lösung ist die konkreteste von allen, sozusagen die Lektürehilfe, die den Plot von *Der Bürgermeister von Casterbridge* erklärt.<sup>4</sup>

Auf Metaphern in den Wirtschaftswissenschaften hinzuweisen soll also nicht andeuten, dieses Feld sei ungefähr und unausgereift oder tendiere zu „nichts weiter“ als rhetorischen Spielereien, um die sich eher das Anglistikinstitut kümmern sollte. Wirtschaftswissenschaftler und einige Englischprofessoren glauben, die Metapher entstamme der verschwommenen, komplexen, humanistischen Seite dieser Welt. Ein ökonomisches Modell wird, nach dieser Anschauung, nur dann als metaphorisch bezeichnet, wenn „die Aussage nur ungefähr überprüft werden kann“ (vgl. Gordon 1991). In der Romantik wurden Metaphern dem Bereich der Kunst zugeordnet. Man unterschied zwischen einem Bereich der Phantasie und einem wissenschaftlichen Bereich, als ob sie unterschiedlichen Teilen des Gehirns entsprängen (und, es muss gesagt werden, unterschiedlichen Geschlechtern). Wie allerdings der Literaturkritiker Francis McGrath erläuterte, kann diese Unterscheidung nicht aufrechterhalten werden (McGrath 1985). Newtons Gravitationsgesetz ist eine Metapher. Das Boylesche Gesetz ist ebenso metaphorisch wie Shakespeares *Sonnet 73*. Die Metapher, so McGraths Behauptung, ist für die Wissenschaft von ebenso grundlegender Bedeutung wie für die Kunst.

Das Abgrenzen der künstlerischen von einer wissenschaftlichen Verwendung der Metapher unterstellt, dass diese Kategorien des europäischen Denkens um 1860 das Universum im Kern gespalten haben. Richard Lanham (1974: 65) hat ausführlich dargelegt, dass die Bemühungen, die Grenze zwischen Poesie und Prosa festzulegen, nichts als Verwirrung gestiftet haben. Ein Beispiel: Jedes wissenschaftliche Gespräch hat mit einer poetischen Konversation viel gemeinsam – was grundlegend nachgewiesen werden kann. Der Sprachwissenschaftler Solomon Marcus listete ganze 52 vermeintliche Unterschiede zwischen wissenschaftlicher und poetischer Kommunikation auf (rational versus emotional; explizierbar versus implizit; und so weiter), um sie allesamt angesichts ihrer Unangemessenheit wieder zu verwerfen (Marcus 1974). Er hat den Schluss gezogen, dass es ebenso viel Variation innerhalb wissenschaftlicher und poetischer Kommunikation gibt wie zwischen den beiden Kommunikationsformen.

Thomas Kuhn stellte einmal fest: „We have only begun to discover the benefits of seeing science and art as one.“ (Kuhn 1977: 343) Nichtsdestoweniger versucht er sich an einer Abgrenzung. Laut seiner Darlegung leistet Schönheit in der Wissenschaft einen Beitrag zur Lösung eines technischen Problems (zum Beispiel eine Differentialgleichung – die Metapher schlechthin – mit erstaunlich simplen Lösungen), während in der Kunst die Lösung eines technischen Problems zur Schönheit beiträgt (zum Beispiel *contraposto* in der Repräsentation einer stehenden Figur).<sup>5</sup> Dennoch wird man auf unterschiedlichen Ebenen der

<sup>4</sup> Roman von Thomas Hardy, zuerst erschienen 1886 [Anm. RDB].

<sup>5</sup> In der Kunst bezeichnet *Contraposto* (*contraposto*) die Kontrastwirkung, aufbauend auf der Unterscheidung von tragendem Stand- und entlastetem Spielbein. Mit dieser Unterscheidung ist die Hebung und Senkung der Schultern und entsprechend die Ausrichtung der Körperhälften in gegensinniger Richtung verbunden [Anm. RDB].

Kunst und der Wissenschaft unterschiedlichste Funktionen von Metaphern entdecken. Ein Wirtschaftswissenschaftler arbeitet wie ein Künstler an einem technischen Problem, um formvollendete Metaphern zu schaffen. Er wird diese Schönheit dann aber auf einer anderen Ebene anwenden, um ein technisches Problem zu lösen. Der Physiker Tullio Regge bemerkte einmal gegenüber Primo Levi: „I liked the sentence in which you say that the periodic table is poetry, and besides it even rhymes“ (Levi/Regge 1992: 9). Levi: „The expression is paradoxical, but the rhymes are actually there. [...] To discern or create a symmetry, ‚put something in its proper place‘, is a mental adventure common to the poet and the scientist.“ Man mag verblüfft sein, wie ein Physiker dies bekanntermaßen über die Mathematik war, angesichts der schwer nachvollziehbaren Effektivität ästhetischer Standards in der Wissenschaft.

Modelle sind Metaphern, sonst nichts. Wir wissen das, seitdem Max Black (1962) und Mary Hesse (1963) es vor 30 Jahren niedergeschrieben haben. 1982 eröffnete Willie Henderson die Diskussion über Metaphern in den Wirtschaftswissenschaften, die kürzlich von Arjo Klamer und Thomas Leonard (1993) mit Bezug auf die heute umfangreiche philosophische Literatur zusammengefasst wurde. Man findet sie überall – auch in der Psychologie: „The mechanistic, [...] the organismic, the marketplace, the dramaturgical, and the rule-following metaphors have all played a significant role in psychological research of the past decades.“ (Gergen 1986: 146) Oder in der Paläontologie (Gould 1987). Wie George Lakoff, Mark Johnson und Mark Turner in allen Einzelheiten dargestellt haben: Wir leben in Metaphern (Lakoff/Johnson 2007; Johnson 1981; Lakoff 1987; Lakoff/Turner 1989).

Wirtschaftswissenschaftler und Wissenschaftler anderer Fachbereiche pflegen einen unreflektierten Umgang mit ihren Metaphern. Sie gehen davon aus, dass eine ökonomische Metapher schlicht und einfach existiert, weil sie sie äußern können. Wirtschaftswissenschaftler sind Poeten – allerdings wissen sie das nicht. Der Wirtschaftswissenschaftler A. C. Harberger erzählt von einer Begebenheit auf einer Cocktail-Party in seinem Haus Anfang der 1960er Jahre. Der spätere Nobelpreisträger Gary Becker, damals ein brillanter Doktorand an der Universität von Chicago, arbeitete zu dieser Zeit an seiner Dissertation, aus der *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education* (1964) wurde. Die Party war in vollem Gange, Gary aber war, wie üblich, nüchtern und ernsthaft und redete ständig, ununterbrochen über Wirtschaft. Er gesellte sich zu Harberger und bemerkte, aus dem Nichts heraus, den Soft-Drink in der Hand, „Wissen Sie, Al, Kinder sind im Prinzip wie langlebige Konsumgüter.“ Sehen Sie, ein Kind hat viel gemeinsam mit einem Kühlschrank: teuer in der Anschaffung, liefert über einen langen Zeitraum eine Flut von Erträgen, hat einen mangelhaften Second-Hand-Markt und so weiter.

Durch Beckers Metapher wurde das Thema Familie und Familiengröße Gegenstand sinnvoller Diskussionen. Dass aus Ähnlichkeiten schließlich Unterschiedlichkeiten werden – „Kinder, wie langlebige Konsumgüter, sind nicht Objekte der Zuneigung und Besorgnis“ –, ist, wie Black argumentiert, ein Grund, aus dem metaphorisches Denken eine besondere Methode ist, um Erkenntnisse zu gewinnen, und nicht, um einen dekorativen Ersatz für einen schlichten Gedanken zu finden (Black 1962: 267).

Die Ähnlichkeiten zwischen Aktien und Kinderbetreuung lassen den Topos von „dem Markt“ funktionieren, aber es gibt auch Unterschiede, die hin und wieder zu Tage treten. Ein oftmals vorgebrachtes Argument ist, dass in den Wirtschaftswissenschaften und anderen Wissenschaften zwar Metaphern benutzt werden, diese aber anders verwendet werden

als in der Poesie. Wirtschaftswissenschaften sind nicht Poesie, so die Behauptung, und zwar genau bis zu dem Grad, bis zu dem ein wirtschaftswissenschaftlicher Artikel das gewährleisten kann, was Louise Rosenblatt ein „efferentes“ Lesen (lateinisch *effero*, „mitnehmen“) im Gegensatz zu einem ästhetischen Lesen (Rosenblatt 1978: 25-28) nennt. Das heißt, man erwartet, aus einem Artikel über das Experiment New Jerseys zur Einkommensaufrechterhaltung etwas Nützliches „mitzunehmen“. Der Artikel wird nicht um seinetwillen gelesen (obwohl, denkt man an Marcus' Überlegungen, Vorsicht geboten ist: manche ökonomischen Abhandlungen werden des ästhetischen Vergnügens wegen gelesen und können kaum ein anderes bieten). In einem eindringlichen Kommentar zu meiner Arbeit über die „Poetik“ in den Wirtschaftswissenschaften erhebt die Wissenschaftstheoretikerin Cristina Bicchieri folgenden Einwand: „A good literary metaphor should be surprising and unexpected [...] Scientific metaphors, in the contrary, are to be overused.“ (Bicchieri 1988: 113, Herv. hinzugefügt)<sup>6</sup>

Nun – ja und nein. Die Bemerkung von Becker gegenüber Harberger auf der Party war ein poetischer Moment, gewiss überraschend für Harberger, der eigentlich Experte für langlebige Konsumgüter war, jedoch keine Ahnung hatte, dass auch der Nachwuchs in diese Kategorie fallen könnte. Und tatsächlich, wie Bicchieri sagt, beabsichtigte Becker, dass die Metapher „überbeansprucht“ wird, dass sie also Teil der toten Metaphern dieser Disziplin wird; und das wurde sie auch. Wirtschaftswissenschaftler haben aufgehört, über die Vorstellung zu lachen, dass Kinder wie langlebige Konsumgüter sind. Im dem Moment, in dem sie entstand, war sie allerdings (ebenso wie eine einst originelle poetische Metapher, die zu einem Klischee wird) alles andere als tot. Auch der Dichter beabsichtigt, dass seine Worte noch dauerhafter sein werden als Bronze, solange Menschen atmen, Augen sehen. Es gibt einen Witz, in dem ein ignoranter junger Mann nach einer Aufführung von *Hamlet* spottet: „Na, das war ja nichts weiter als eine Zusammenstellung alter Zitate!“

Selbst rein efferentes Arbeiten im Bereich der Wirtschaftswissenschaften, beispielsweise Wirtschaftsjournalismus, ist abhängig von Metaphern. Die Wirtschaftswissenschaften mögen keine Poesie sein, also Kunst; aber sie sind poetisch, also künstlerisch. Ein meisterhaftes Beispiel ist die Nullsummenlösung von Lester Thurow, fähiger Wirtschaftswissenschaftler und Dekan der Business School am M.I.T. Sein Werk befasst sich mit Sportmetaphern. „To play a competitive game is not to be a winner – every competitive game has its losers – it is only to be given a chance to win. [...] Free market battles can be lost as well as won, and the United States is losing them on world markets.“ (Thurow 1985: 59) Ein Kapitel heißt „Der Aufbau eines effizienten Teams“. Darin ist durchgängig die Rede von einem Amerika, das mit einer „Weltklasse-Wirtschaft“ mit dem/gegen den Rest der Welt „konkurriert/antritt“ und ihn „besiegt“. Eine spätere Arbeit Thurows heißt „Kopf an Kopf“.

Thurow beklagt sich über die mehrheitlich geringe Würdigung seiner Lieblingsmetapher: „For a society which loves team sports [...] it is surprising that Americans won't recognize the same reality in the far more important international economic game.“ (Thurow 1985: 107) In aggressiverer Stimmung schlüpft Thurow aus den Sporthosen und in den Kampfanzug. „American firms will occasionally be defeated at home and will have no

<sup>6</sup> Vgl. Oakeshott (1959a: 528): „the poet's metaphors have no settled value; they have only the value he succeeds in giving them.“

compensating foreign victories.“ (Thurow 1985: 105) Der Außenhandel wird als das wirtschaftliche Äquivalent des Krieges angesehen.

Thurows Ausführungen werden von drei Metaphern bestimmt: die Metapher des internationalen Nullsummen-„Spiels“, eine Metapher des inländischen „Problems“, und eine Metapher des „Wir“. Wir haben ein inländisches *Problem* hinsichtlich der Produktivität, das zu einer Niederlage im internationalen *Spiel* führt. Thurow hat geraume Zeit damit verbracht, die Welt mithilfe dieser miteinander verknüpften Metaphern zu interpretieren.

Die Wir-Problem-Spiel-Metaphern sind keine in den Wirtschaftswissenschaften gängigen Beispiele. Die Antiökonomien haben seit den Merkantilisten, an denen Adam Smith wiederum Kritik übte, die Metapher des Handels als ein Nullsummenspiel bevorzugt. Aus der Perspektive der Produktionshalle sieht es ganz nach einem Nullsummenspiel aus und Thurows Metapher erscheint als common sense. Für einen Automobilhersteller, der gegen die japanische Konkurrenz „kämpft“, ist sein Verlust tatsächlich der Gewinn von Toyota. Die Metapher des Wettkampfes blickt aber nur auf die eine Seite des Handels – den Verkauf. Wenn Handel ein Spiel ist, erscheint es sinnvoller, ihn als ein Spiel zu betrachten, bei dem alle gewinnen, wie beim Fitnesstraining. Im Kern der Sache ist es doch so (wie die Wirtschaftswissenschaftler es mit einer weiteren ihrer Standardmetaphern ausdrücken): Jim Bourbon aus Iowa macht Geschäfte mit Tatsuro Saki aus Tokio. Das eine Kind bekommt den Frosch des anderen Kindes und gibt ihm dafür sein Klappmesser – beide sind glücklich und zufrieden.

Diese bewusste rhetorische Beurteilung von Thurows Metaphern ist nicht einfach eine Strategie, um sie anzugreifen (obwohl ich sie tatsächlich für schädlich halte). Der Punkt ist, dass jede Unterhaltung rhetorisch ist, keine kann für sich beanspruchen, der archimedische Punkt zu sein, von dem aus andere eindeutig bewertet werden können. In Nietzsches Worten ist Sprache „Ein bewegliches Heer von Metaphern, Metonymien, Anthropomorphismen, kurz eine Summe von menschlichen Relationen, die, poetisch und rhetorisch gesteigert, übertragen, geschmückt wurden, und die nach langem Gebrauche einem Volke fest, canonisch und verbindlich dünken.“ (Nietzsche 1967: 880f) Wen der Name Nietzsches abschreckt (sich die Artikel über Dekonstruktion und andere literarische Themen in der *New York Times* oder dem *Wall Street Journal* durchzulesen, hat bisweilen diesen Effekt), der sollte es mit dem guten alten William James versuchen:

„Es ist also nur der kleinste und neueste Bruchteil [der Wahrheit], der uns unberührt von der Vermenschlichung gegeben wird. [...] Die unleugbare Tatsache, daß ein Strom von Empfindungen tatsächlich da ist, die steht wohl fest. Aber das, was von diesem Strome mit Wahrheit ausgesagt wird, das ist, wie es scheint, vom Anfang bis zum Ende unsere eigene Schöpfung.“ (James 1994: 157; 162)

Wem James Aussagen nicht wissenschaftlich genug sind, der sollte es mit dem Physiker Niels Bohr versuchen: „It is wrong to think that the task of physics is to find out how nature is. Physics concerns what we can say about nature. [...] We are suspended in language. [...] The word ‚reality‘ is also a word, a word which we must learn to use correctly.“ (Moore 1985: 406)<sup>7</sup> Oder moderne und bedeutende Philosophen wie Max Black, Nelson Goodman oder Hilary Putnam. Black über Metaphern: „Since philosophers [...] have so neglected the subject, I must get what help I can from the literary critics. They, at least, do not accept the

<sup>7</sup> Nicht jedermann ist aber in allen Bereichen der Gesprächsführung begabt. Bohr, begabt in der Handhabung von Metaphern, war nicht fähig, den Handlungsschemata seiner geliebten Westernfilme zu folgen, und nahm stets jemanden mit, der ihm die Erklärungen ins Ohr flüsterte.

commandment, 'Thou shalt not commit metaphor', or assume that metaphor is incompatible with serious thought." (Black 1962: 25) Goodmans Kommentar über den Wissenschaftler:

„Die Gesetze, die er aufstellt, verordnet er ebenso sehr, wie er sie entdeckt, und die Strukturen, die er umreißt, entwirft er ebenso sehr, wie er sie herausarbeitet.

Überdies erstreckt Wahrheit sich allein auf das Gesagte und buchstäbliche Wahrheit allein auf das buchstäblich Gesagte. Wir haben jedoch gesehen, daß Welten nicht nur aus dem erzeugt werden, was buchstäblich gesagt wird, sondern auch aus dem, was metaphorisch gesagt wird [...].“ (Goodman 1984: 32)

Oder Putnam:

„There is nothing wrong at all with holding on to our realism with a small „r“ and jettisoning the big „R“ Realism of the philosophers. [...] Realism is an impossible attempt to view the world from nowhere. [...] The time has come for a moratorium on the kind of ontological speculation that seeks to describe the Furniture of the Universe and to tell us what is Really There and what is Only a Human Projection.“ (Putnam 1990: 28; 118)

Die Aussage, dass die Wahl der Metapher mit unserer Art zu denken zu tun hat, ist keine schockierende Neuigkeit, wenn man die *New York Times* liest.

Somit müssen auch die Neoklassiker, die Thurow widersprechen, wie dessen Kollege am M.I.T. Paul Krugman, Metaphern benutzen. Die von ihnen verwendete Metapher ist die der Menschen als kalkulierende Maschinen und rationale Entscheider. Der Neoklassik zufolge ist die menschliche Situation die der rationalen Entscheidung (rational choice), der Maximierung einer Nutzenfunktion unter einschränkenden Bedingungen. Ihre Metapher mag weniger aufregend sein als die von der Wirtschaft als einem Kampf zwischen Gut und Böse oder als die der Endrunde der NBA Playoffs. Deswegen ist sie aber nicht weniger metaphorisch.

Die Theorie der rationalen Entscheidung ist die vorherrschende Metapher im Mainstream der Wirtschaftswissenschaften, was einen dazu verleitet, so zu denken, „als ob“ Menschen tatsächlich auf diese Weise Entscheidungen trafen. Den Neoklassikern (zu denen auch ich gehöre) gefällt ihre wenig reizvolle Metapher. Problematisch ist allerdings der „positive“ und „objektive“ Status, den sie dem zuschreiben, was wirklich existiert. Das ist aber nicht immer so gewesen. Uneindeutigkeiten und Streitigkeiten rafteten sich um den Siegeszug der kalkulierenden Entscheidung als Definition der Wirtschaftswissenschaften, so wie dies zuletzt beim Triumphzug der Computermetapher in der Psychologie der Fall war. Sie galt bei Weitem nicht immer als harmlose Analyse-methode. Vor über einem Jahrhundert urteilte William Stanley Jevons über die kalkulierende Maschine (auf nicht nicht-positivistischer Grundlage), dass sie mit Benthams Nutzenkalkül von Lust und Schmerz zusammenpasse. Auch Vilfredo Pareto schrieb ihr Anfang des 20. Jahrhunderts psychologische Bedeutung zu.

Man kann immer noch ein Ausweichmanöver starten: Kunst ist ebenso wissenschaftlich wie Wissenschaft und Wissenschaft ebenso künstlerisch wie Kunst. Wahre Dichter benutzen sogar die meiststrapazierte unter den wirtschaftswissenschaftlichen Metaphern, die des Menschen als kalkulierender Maschine. In Marvells Gedicht „An seine spröde Geliebte“ (1681) geht es um Kalkulation, der Konflikt ist tatsächlich ein ökonomischer: Hätten wir Welt genug und Zeit, Lady, ich könnte dich hofieren, wie es deinem Wert gebührt, bis zur Sättigung; aber die Zeit ist knapp und das Leben insbesondere; der Zeitdiskontsatz (wie der Wirtschaftswissenschaftler sagen würde) ist also positiv; und der optimale Bedarfsplan ist entsprechend, den Tag zu nutzen. Marvell appelliert kompromisslos und

el wird als das wirt-

: Metapher des inter-  
problems“, und eine  
h der Produktivität,  
geraume Zeit damit  
zu interpretieren.

wissenschaften gän-  
t denen Adam Smith  
spiel bevorzugt. Aus  
ummenspiel aus und  
hersteller, der gegen  
Gewinn von Toyota.  
; Handels – den Ver-  
spiel zu betrachten, bei  
: es doch so (wie die  
ern ausdrücken): Jim  
; eine Kind bekommt  
– beide sind glücklich

ist nicht einfach eine  
halte). Der Punkt ist,  
en, der archimedische  
n. In Nietzsches Wor-  
en, Anthropomorphis-  
und rhetorisch gestei-  
che einem Volke fest,  
der Name Nietzsches,  
rische Themen in der  
weilen diesen Effekt),

erührt von der Vermenschli-  
chungen tatsächlich da ist, die  
, das ist, wie es scheint, vom

e es mit dem Physiker  
; to find out how nature  
ended in language. [...] use  
correctly.“ (Moore  
Black, Nelson Goodman  
.] have so neglected the  
least, do not accept the

hr, begabt in der Handhabung  
Westernfilme zu folgen, und

schmunzelt dabei: Er spielt mit der Konvention der rationalen Entscheidung und verspottet sie, wie es Wortspiele mit sich selbst gerne tun. Ein Wirtschaftswissenschaftler spielt nicht weniger innerhalb einer Konvention, wenn er Inferenzen zieht ( $N =$  zehntausend Tage und Nächte) oder von Zeitdiskont spricht ( $t =$  Wüsten von unermesslicher Ewigkeit) oder wenn er gegenüber anderen Ökonomen über „Inseln“ im Arbeitsmarkt scherzt oder darüber, wie die Daten „massiert“ wurden. Einfacher gestrickten Wirtschaftswissenschaftlern und Dichtern mangelt es an diesem Sinn für Ironie in ihren Argumentationen. Sie verfassen Zeilen wie „Der Koeffizient ist signifikant auf dem 0,00000001-Niveau!“ oder „Ich glaube, ich werde niemals sehn / ein Gedicht so wunderschön wie ein Baum!“ Doch, O ihr Keynes oder Yeats, Solow oder Stevens, singet weiter.

Oft beziehen sich Uneinigkeiten zwischen Wirtschaftswissenschaftlern darauf, welche Metaphern verwendet werden, wobei die Wahl nicht überprüft wird, weil sie unbewusst getroffen wird. Marxisten und neoklassische Wirtschaftswissenschaftler sind sich zum Beispiel uneins darüber, wo die Macht des Marktes liegt. Samuel Bowles und Herbert Gintis haben kürzlich die Vorstellung des „umkämpften Tausches“ angeregt als neuen Weg, um politischen Wirtschaftskapitalismus zu beschreiben (Bowles/Gintis 1990).

Ihre Argumentation basiert auf einem vom umgebenden Markt isolierten Tausch<sup>8</sup> in der Form, in der eine Company Town<sup>8</sup> isoliert funktionieren sollte. Ein Wirtschaftswissenschaftler – egal welcher Denkschule – würde zur Erläuterung des Arguments die Metapher einer Mauer heranziehen. Je höher die Mauer, desto mehr Arbeiter und Vorgesetzte sind sich selbst – also ihrer eigenen Macht – überlassen, was Gehälter und Arbeitsbedingungen betrifft. Wenn aber im umgekehrten Fall die Mauer niedrig ist, dann ist es die unsichtbare Hand des Marktes, nicht die sichtbare Faust der Macht, die den Ton angibt.

Wirtschaftswissenschaftler würden das Argument unter sich mit einer Metapher des internationalen Geldverkehrs erklären. Die Kosten daraus, in ein Arbeits- oder Eheverhältnis einzutreten und wieder daraus auszutreten oder in ein Land ein- und wieder auszureisen sind vergleichbar mit der Ein- und Ausfuhr von Gold nach und aus New York. Bei einem bestimmten Unterschied zwischen dem Goldpreis in Hongkong und dem in New York fließt das Gold von New York nach Hongkong; im umgekehrten Fall fließt es in die andere Richtung. Die beiden Preisniveaus werden als „Goldpunkte“ bezeichnet. An den Goldpunkten tritt der Markt in Funktion (the market works), das heißt, in New York wird kein Gold zu einem höheren oder niedrigeren Preis verkauft, als es kostet, es sich aus Hongkong zu besorgen. So limitiert die Konkurrenz mit Hongkong nach den gewöhnlichen rechnerischen Prinzipien den Goldpreis in New York.

Zwischen den Goldpunkten hingegen kann der Markt nicht funktionieren. Das heißt lediglich, dass es sich genau innerhalb der von den Goldpunkten festgelegten Preisspanne für einen Börsenspekulanten nicht rentieren würde, Gold von einem Ort zum anderen zu schicken. Ober- und unterhalb der Goldpunkte werden die Preise durch internationalen Wettbewerb bestimmt, zwischen den Goldpunkten durch etwas anderes – im Falle des Goldes durch den inländischen Wettbewerb im Gegensatz zum internationalen Angebot und zur internationalen Nachfrage (die der Differenz der Goldpunkte in einem New Yorker Tresor zu dem eines anderen entspricht).

8 In Company Towns ist ein einzelnes Unternehmen alleiniger Eigentümer sämtlicher Grundstücke, Immobilien (sowohl Wohn- als auch Geschäftsgebäude), Versorgungsbetriebe, Krankenhäuser, Kleingewerbe [Anm. AAM].

Die Metapher der Goldpunkte verdeutlicht, dass das Funktionieren eines Marktes davon abhängt, wie genau man ihn betrachtet. Mit der Marktmetapher verhält es sich wie mit einem postimpressionistischen Gemälde. Tritt man einen Schritt zurück und lässt den Blick ein wenig unscharf werden, schwinden die Goldpunkte bis zur Unkenntlichkeit und man sieht praktisch einen einzigen weltweiten Preis für Gold. Das Gleiche gilt für den Arbeitsmarkt, wenn man stärker blinzelt. Tritt man aber nah genug an einen beliebigen Markt heran, zeigen sich die einzelnen Pinselstriche.

Die Betrachtung aus der Nähe ist nicht wirklichkeitsgetreuer als die aus der Ferne. Es mag für den einen oder anderen menschlichen Vorsatz sinnvoller sein, sich die Angelegenheit von Nahem oder aus der Ferne anzusehen, das ist aber auch schon alles. Über ein Gemälde von Seurat auszusagen, es sei „wirklich“ nur ein Haufen Punkte, ist für gewöhnlich keine intelligente Bemerkung, was heißen soll, dass sie für gewöhnlich keinen Sinn ergibt. Ebenso ist die Aussage, dass, wie Bowles und Gintis meinen, auf dem Kredit- oder Arbeitsmarkt Markträumung wirklich nicht möglich ist, eine recht seltsame Art, mit Worten umzugehen. Es ist, als würde man sagen, der Markt für Ziegelsteine könne nicht geräumt werden, weil es Goldpunkte (also in diesem Fall Ziegelsteinpunkte) zwischen Iowa City und Cedar Rapids gibt.<sup>9</sup> Inwieweit ein Markt nicht geräumt werden kann, hängt davon ab, worauf wir mit dem Begriff „Markträumung“ hinauswollen oder was wir von der Wirtschaft Ost-Iowas halten wollen. Es hängt davon ab, aus welcher Entfernung wir das Gemälde betrachten möchten.

Zwischen den Goldpunkten liegt die Macht, so sagen die Marxisten. Wirtschaftswissenschaftler haben aber schon immer so gedacht. Insbesondere die gute alte Chicago School hat schon immer so gedacht. Bowles und Gintis sprechen von einer „Beschäftigungsrente“ (employment rent), also davon, was ein Arbeiter mitnehmen kann, wenn er den Job bekommen hat. Dies ist aber auch der Preis, für einen guten Job eingestellt zu werden – einen mit hohen Erträgen („Ertrag“ heißt in den Wirtschaftswissenschaften „Gewinn“). Der Preis rechtfertigt die Vermeidung von Arbeitslosigkeit – umso höher er ist, umso eher liefert er einen Grund, um den Job zu kämpfen. Vertreter der guten alten Chicagoer Schule wie A. C. Harberger und Larry Sjaastad führen schon seit Jahrzehnten das gleiche Argument an, um zum Beispiel die hohe Arbeitslosenquote in lateinamerikanischen Städten zu erklären. Wie sich also herausstellt, ist die Metapher der Mauer (Wirtschaftswissenschaftler bezeichnen sie als „Transaktionskosten“) nicht vornehmlich marxistisch.

Die neoklassische Metapher der kalkulierenden Maschine wird aus einer weiteren politischen Richtung angegriffen: durch Vertreter der sogenannten „Österreichischen Schule“, den Anhängern von Friedrich Hayek. Die österreichischen Wirtschaftswissenschaftler argumentieren seit Jahrzehnten, das Problem des wirtschaftlichen Lebens bestehe nicht darin, richtig zu kalkulieren, *nachdem* man all das herausgefunden hat, was man wissen muss. Das Problem bestünde vielmehr darin, es herauszufinden. In der Österreichischen Schule steht der Nebel als Metapher für die Wirtschaft – der Nebel, in dem wir das maximieren, was die Neoklassiker mit so viel Überzeugung als „Nutzenfunktion“ bezeichnen. Die routinemäßige Nutzenmaximierung, hochgehalten als eine Metapher für das richtige, gute und glückliche Leben, stammt aus der bäuerlichen Ökonomie. Der Bauer maximiert seinen Nutzen innerhalb der ihm bekannten Einschränkungen (der Aristokrat würde sich niemals

<sup>9</sup> Iowa und Cedar Rapids im US-amerikanischen Staat Iowa sind knapp 50 Kilometer voneinander entfernt [Anm. AAM].

zu etwas so Ordinärem wie „Nutzenmaximierung“ herablassen; sein einziges Motiv ist, er selbst zu sein). Das Problem einer sich weiterentwickelnden Wirtschaft, so die Österreicher, ist zuerst einmal, die Einschränkungen zu erkennen (Buchanan 1979a). Was *sind* die Investitionsmöglichkeiten? Wo *ist* der nächste 20-Dollar-Schein zu holen? Die „Informationstheorie“, mithilfe derer die Neoklassiker versucht haben, an das Problem heranzugehen, ist keine Lösung. Die Theorie verwandelt eine bürgerliche Handlung (Investitionen, Vorhersagen, Unternehmensführung) in bauerliche Routine. Was der Bürger tatsächlich tut, ist, sich mit sich selbst oder mit anderen zu unterhalten. Klatsch und Tratsch, Fachsimpeleien, Plaudereien, Gremien, Erörterungen, Vorzimmerbesprechungen: Das sind die Eingeweide des Kapitalismus. Die nächste Investitionsmöglichkeit ist allein durch Worte konstruiert (sie sollte lieber auch die physikalischen Gesetze befolgen, doch das macht das Verhalten nicht weniger sozial).

Nach Auffassung des österreichischen Ökonomen Israel Kirzner sind unternehmerische Gewinne eine Belohnung für das, was er als „Wachsamkeit“ oder „Aufmerksamkeit“ bezeichnet. Schieres Glück – oder, wie man so schön sagt, „mehr Glück als Verstand“ – ist das eine Extrem. Harte Arbeit das andere. Wachsamkeit und Aufmerksamkeit fallen in den Bereich dazwischen und weder unter die Kategorie Glück noch routinierte Arbeit. Die Aufmerksamkeit wird der Chance gewahrt, das *Hotel Commodore* günstig zu kaufen und teuer zu verkaufen. Echter Profit, so Kirzner, den echte Unternehmer erzielen, erhält seine Rechtfertigung durch Wachsamkeit und Aufmerksamkeit (Kirzner 1989). Die Modelle der Neoklassiker sind Metaphern für Routinearbeit, also die kalkulierende Handlung, die einen Ertrag erbringt. Kalkulierende Rationalität allein macht aber noch keine Unternehmer.<sup>10</sup>

Aus dieser Perspektive kann man den technischen Wandel betrachten. Schlussendlich kann von der systematischen Suche nach Innovationen nur erwartet werden, dass sie soviel einbringt, wie sie kostet. Es ist lediglich harte Arbeit. Ein routinierter Erfinder ist ein ehrlicher Arbeiter, aber nur das wert, was es kostet, ihn zu bezahlen. Die Kosten der laufenden Verbesserungen an der Dampfmaschine von 1800 fraßen die Gewinne. Das sollten sie auch besser, denn andernfalls würden Produktverbesserungen kaum regelmäßig passieren. Laufende Produktverbesserungen bekommt man nicht geschenkt. Wie der Historiker Joel Mokyr es ausdrückte, haben die kühlen und berechnenden Köpfe der Forschungs- und Entwicklungsingenieure in weißen Laborkitteln über ihren Dreiteilern so manche Verbesserung hervorgebracht (Mokyr 1990). Aber nur manche.

Auf der anderen Seite ist es ebenso wenig sinnvoll, die Entwicklung der Technologie ganz dem glücklichen Zufall zu überantworten – dem anderen Ende von Kirznerns Spektrum. Mokyr zeigt dies anhand der Dokumentationen über Erfindungen. Was nötig sei, sei irgendetwas zwischen stumpfsinnigem Fleiß und fahrlässigem Glück, nämlich eine vogelartige Wachsamkeit – bereit, den Wurm zu schnappen. Diese Aufmerksamkeit erklärt, warum Unternehmer ihre Gehälter wert sind.

Doch etwas fehlt an der Metapher der „Wachsamkeit und Aufmerksamkeit“, um die Theorie vervollständigen zu können. Aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht ist Wachsamkeit bzw. Aufmerksamkeit an sich akademisch, sowohl im positiven wie auch im negativen Sinne. Sie ist sowohl intellektuell als auch ineffektiv, die Tätigkeit eines Beobachters, der in der Theorie eines Ehemannes oder Vaters sehr bewandert ist und die Mängel der Wirt-

10 Vgl. Madison (1990: 56, Fußnote 25); Cosgel/Klamer (1990).

nziges Motiv ist, er so die Österreicher, Was *sind* die Investoren. Die „Informationsheranzugehen, ist substitutionen, Vorhersächlich tut, ist, sich schimpelen, Plauder die Eingeweide des Orte konstruiert (sie das Verhalten nicht

sind unternehmerisch „Aufmerksamkeit“ als Verstand“ – ist Aufmerksamkeit fallen in den minutierte Arbeit. Die stetig zu kaufen und erzielen, erhält seine (39). Die Modelle der Handlung, die einen Unternehmer.<sup>10</sup>

chten. Schlussendlich erden, dass sie soviel Erfinder ist ein ehrliche Kosten der laufenden. Das sollten sie auch maßig passieren. Laura Historiker Joel Moroschungs- und Entmanche Verbesserung

lung der Technologie von Kirzners Spekulationen. Was nötig sei, sei nämlich eine vogelarmkeit erklärt, warum

merksamkeit“, um die er Sicht ist Wachsamkeit, wie auch im negativen eines Beobachters, der die Mängel der Wirt-

schaft, des Handels und die Zerstreung anderer besser erkennen kann als diejenigen, die darin verwickelt sind.

Wenn diese Beobachtung aber wirksam sein soll, muss der Beobachter erst einmal einen Geldgeber überzeugen. Selbst wenn er selbst der Geldgeber ist, muss er sich vor dem Gremium seines eigenen Verstandes sich selbst überzeugend rechtfertigen. Woran es also der Österreichischen Theorie von Unternehmertum und technologischem Wandel mangelt, ist die Überzeugung. Zwischen Idee und Verwirklichung, zwischen Erfindung und Innovation fällt der Schatten. Zwischen beiden fließt Macht und Macht wird erzeugt mit überzeugenden Worten. Eine Idee ist ohne überzeugende Worte nur eine Idee. „A man may know the remedy, / But if he has not money, what's the use? / He is like one sitting without a goad / on the head of a must [lust intoxicated] elephant.“<sup>11</sup> (Ingalls 1965, Nr. 1681). Der unbekannte Erfinder aus Yorkshire, der um 1185 die neuartige Idee der Windmühle ausarbeitete, lebte von der Hand in den Mund beziehungsweise lebte von dem, was die Hände anderer dazu beisteuerten. In jedem Fall musste er dafür überzeugend sein. Damit aus einer Erfindung eine Innovation werden kann, muss der Erfinder jemanden überzeugen, der ein Bündel Geldscheine besitzt.

Das gilt im literarischen oder wissenschaftlichen Bereich genauso wie für technologische Erfindungen. Bis er 1919 den *Prix Goncourt* gewann, wurde Proust nicht sonderlich beachtet. Der Preis überzeugte die französische Öffentlichkeit davon, ihn ernst zu nehmen. Bevor Saul Bellow ihm die Druckerlaubnis erteilte, arbeitete William Kennedy (*Ironweed* und andere Albany-Romane) von der Öffentlichkeit unbeachtet als Reporter für die Lokalzeitung. Geldgeber in einem intellektuellen Umfeld müssen genauso überzeugt werden wie diejenigen aus dem Finanzwesen. Und dasselbe gilt für die Wissenschaft. Wissenschaftler streben nach Zertifizierungen ebenso, wie sie nach Wissen streben. Denn Wissen allein, ohne ein Publikum davon zu überzeugen, ist nutzlos – der Fluch der Cassandra: alles wissen, aber unfähig sein, jemanden davon zu überzeugen.

Wodurch also die Sache mit der Wachsamkeit funktioniert und was ihr Macht verleiht, ist Überzeugungskraft. Der technologische Fortschritt ist verankert in einem rhetorischen Umfeld, in dem Erfinder sich Gehör verschaffen können. Oder, wie Lawrence Berger es formulierte, die „Aufmerksamkeit“ der Unternehmer muss geweckt werden (Berger 1990). Vermutlich waren es die Überzeugungskraft und die Wachsamkeit, die als Rahmenbedingungen für den technologischen Wandel bestimmend gewesen sind, insbesondere für die großen technologischen Veränderungen. Die industrielle Revolution, so könnte man sich an eine untersuchungswürdige Hypothese wagen, war rhetorisch. Die Orte, an denen Redefreiheit herrschte, waren die ersten, die zu Wohlstand kamen: Holland, Schottland, England, Belgien und die Vereinigten Staaten.

Kurz: Die Arbeitsteilung wird also bestimmt durch das Ausmaß an Reden. Je spezialisierter die Wirtschaft, je stärker der Bau eines Flugzeugs durch viele spezielle Zulieferer oder der Fleischvertrieb durch Spezialhändler erfolgt, desto stärker besteht die Notwendigkeit, durch Gespräche Vertrauen zwischen den beteiligten Parteien zu schaffen. Vertrauen ist ein Bestandteil einer Ökonomie der Rede (*economics of talk*). Die überzeugende Rede, die Vertrauen herstellt, ist natürlich für eine Vielzahl von Geschäften notwendig. Aus diesem Grund sind die geschäftlichen Beziehungen zwischen religiös Gleichgesinnten oder

<sup>11</sup> „Ein Mann mag die Lösung kennen, / Doch was nutzt es ihm, wenn es ihm an Geld fehlt? / Er gleicht einem, der ohne Gerte sitzt / auf dem Kopf eines brünstigen (lustberauschten) Elefanten.“

Angehörigen einer Ethnie so profitabel. Avner Greif hat die Geschäftsverbindungen unter jüdischen Kaufleuten in der Mittelmeerregion im Mittelalter untersucht und dabei Nachweise einer Reputations-Gesprächsphilosophie gesammelt. Ein Beispiel aus dem Jahre 1055: Ein gewisser Abun ben Zedaka aus Jerusalem „was accused (although not charged in court) of embezzling the money of a Maghribi trader [north africa]. When word of this accusation reached other Maghribi traders, merchants as far away as Sicily canceled their agency relations with him.“ (Greif 1989: 868f) In einem Brief aus Palermo an einen Kaufmann aus Alexandria, der den Briefschreiber enttäuscht hatte, ist zu lesen: „Had I listened to what people say, I never would have entered into a partnership with you.“ (Greif 1989: 871) Greif stellt fest: Das Gerede über den guten Ruf war ein billiges „by-product of the commercial activity and passed on along with other commercial correspondence“. (Greif 1989: 880) Durch diese gegenseitige Verständigung waren Betrügereien innerhalb der Gemeinschaft wertlos, jedoch einträglich außerhalb der Gemeinschaft.

Hier kommt also eine alte Metapher zum Einsatz, die in den Wirtschaftswissenschaften seit Jeremy Bentham vernachlässigt worden ist: die des Marktes als einer Konversation. In einer modernen Wirtschaft besteht etwa ein Viertel aller wirtschaftlichen Aktivitäten aus Überzeugungsarbeit – nicht das Erteilen von Anweisungen oder Informationen, sondern der Einsatz charmanter Überredungskunst (McCloskey/Klamer 1995). Man denkt etwa an die Werbung, aber Werbung macht nur zwei Prozent der wirtschaftlichen Aktivitäten aus. Der Verkauf im Allgemeinen hat einen größeren Anteil. Achten Sie einmal darauf, wenn Sie das nächste Mal einen Anzug kaufen, welche Überzeugungsarbeit da geleistet wird. Spezialisierte Geschäfte berechnen höhere Preise als Discounter, deren Personal nicht aus Rhetorikern besteht. Die Differenz zahlt man für die Überzeugungsarbeit: „Das steht Ihnen ausgezeichnet, meine Liebe“ oder „Die Fisch-Krawatte zeigt wirklich Persönlichkeit“. Doch es geht noch weiter. Die Sekretärin, die ein Schriftstück durch die Bürokratie des Unternehmens lotst, oder der Geschäftsführer, der seine Mitarbeiter davon überzeugt, den Plan mit umzusetzen, leistet den ganzen Tag Überzeugungsarbeit. In einer Gesellschaft, in der jeder frei ist, gibt es nun mal keine andere Alternative, als andere kunstvoll zu überreden (McCloskey 1985: 76ff).

In den Anfängen der Wirtschaftswissenschaften wusste Adam Smith darum, dass eine Metapher, die die Sprache, das Miteinander-Reden thematisiert, Licht in ein Wirtschaftssystem brächte, und es hat die Ökonomen seit Smith einiges an Bemühungen gekostet, dies wieder vergessen zu machen. „Everyone is practising oratory [...] [and therefore] they acquire a certain dexterity and address in managing their affairs, or in other words in managing of men; and this is altogether the practise of every man in most ordinary affairs [...], the constant employment or trade of every man.“ (Smith 1982a: 56; 352, Schreibweise hier und später modernisiert)<sup>12</sup> Die Teilung der Arbeit, so Smith, sei die Konsequenz „aus einer natürlichen Neigung [...] zu handeln und Dinge gegeneinander auszutauschen. [...] Ob es sich bei dieser Neigung um eine jener angeborenen oder ursprünglichen Eigenschaften der menschlichen Natur handelt, die nicht weiter erklärt werden kann, oder ob sie, was wohl wahrscheinlicher sein dürfte, die notwendige Folge der menschlichen Fähigkeit, denken und *sprechen* zu können, ist [...]“ (Smith 1978: 16, Herv. hinzugefügt. [...] das konnte er

12 „Ein jeder praktiziert Redekunst [... wodurch] er eine gewisse Geschicklichkeit und Gewandtheit bei der Handhabung seiner Angelegenheiten erlangt, in anderen Worten, bei der Handhabung von Menschen; und dies ist alles in allem eines jeden Methode, auch bei den gewöhnlichsten Angelegenheiten [...], die ständige Beschäftigung oder das Handwerk eines jeden [...]“

sverbindungen unter  
ht und dabei Nach-  
piel aus dem Jahre  
ough not charged in  
When word of this  
Sicily canceled their  
ermo an einen Kauf-  
essen: „Had I listened  
h you.“ (Greif 1989:  
s „by-product of the  
respondence“. (Greif  
en innerhalb der Ge-

irtschaftswissenschaf-  
s einer Konversation.  
ichen Aktivitäten aus  
nationen, sondern der  
an denkt etwa an die  
Aktivitäten aus. Der  
nal darauf, wenn Sie  
geleistet wird. Spezia-  
onal nicht aus Rhetor-  
„Das steht Ihnen aus-  
sönlichkeit“. Doch es  
okratie des Unterneh-  
erzeugt, den Plan mit  
ellschaft, in der jeder  
nstvoll zu überreden

mith darum, dass eine  
ht in ein Wirtschafts-  
ihungen gekostet, dies  
[and therefore] they  
n other words in man-  
t ordinary affairs [...],  
352, Schreibweise hier  
Konsequenz „aus einer  
utauschen. [...] Ob es  
hen Eigenschaften der  
oder ob sie, was wohl  
nen Fähigkeit, denken  
igt. [...] das konnte er

sit und Gewandtheit bei der  
habung von Menschen; und  
egenheiten [...], die ständige

nicht beantworten; DM). In *Der Wohlstand der Nationen* (Smith 1978) wird die Sprachfähigkeit nicht weiter mit einer grundlegenden Bedeutung erwähnt. Smith, der seine Karriere als Rhetoriklehrer begann, machte aber häufig Bemerkungen darüber, wie Geschäftsleute und Politiker miteinander redeten. Die eine Hälfte seines grundlegenden Schemas, die Vernunftfähigkeit, wurde bald zur charakteristischen Obsession der Wirtschaftswissenschaftler. Smith selbst ging der Sache nicht weiter nach. Der Wirtschaftsmensch, ob er nun redet oder nach etwas strebt, ist kein Smithscher Charakter. Erst in der späteren Wirtschaftswissenschaft, zuerst mit Jeremy Bentham und im zwanzigsten Jahrhundert mit Paul Samuelson, wurde die Ökonomie auf das logische Denken eines bedingten Maximierers (constraint maximizer) reduziert, jene ignorante Metapher des nach seinem Vorteil strebenden Menschen.

Im Gegensatz dazu kam die bürgerliche Metapher des redenden Menschen in den Wirtschaftswissenschaften nie sonderlich zum Tragen, selbst unter institutionalistischen Ökonomen. Der Mensch handelt selbstständig und für sich selbst. Darum geht es bei Nutzenfunktionen oder Institutionen oder gesellschaftlichen Schichten oder beim Eigentumsrecht. Es gibt keinen Grund zu sprechen. Oder Taten statt Worte sprechen zu lassen. Smith hätte dem widersprochen. Gegen Ende von *The theory of moral sentiments* (Smith 1982b: 336) untersucht er, was hinter der Sprachfähigkeit steckt (was ihn zur Neigung zum Tausch führte, was ihn zur Teilung der Arbeit führte, was zum Wohlstand der Nationen führte). Er verband all das zur Überzeugung, also Sprache, die andere beeinflussen soll: „The desire of being believed, the desire of persuading, of leading and directing other people, seems to be one of the strongest of all our natural desires. It is, perhaps, the instinct on which is founded the faculty of speech.“ (Smith 1982b: 336)<sup>13</sup>

Welten werden nicht nur aus dem erzeugt, was buchstäblich gesagt wird, sondern auch aus dem, was metaphorisch gesagt wird – so Nelson Goodman. Ein Wirtschaftswissenschaftler erzeugt eine intellektuelle Welt, indem er sich für eine Metapher entscheidet, die auf Sprache, auf das miteinander Reden in einem wirtschaftlichen Kontext abzielt oder es unterlässt. Es sind die Akteure der Ökonomie selbst, die ihre Welten aus Metaphern erzeugen. Ich will mit euch handeln und wandeln, mit euch stehen und gehen und was dergleichen mehr ist: Was gibt es Neues auf dem Rialto?

Nichts von dem, was Goodman aussagt, leugnet Erfahrung. Es soll einfach nur ausgedrückt werden, dass Erfahrung auch künstlich ist und dass wir, individuell und gesellschaftlich, in unseren Metaphern und Institutionen die Architekten sind. Der Philosoph John Searle beispielsweise unterscheidet zwischen „physischen Tatsachen“ und „institutionellen Tatsachen“.<sup>14</sup> Sandy Petrey erläutert die Unterscheidung anhand J. L. Austins Beispiel, ein Tor in einem Fußballspiel zu schießen. Sie drückt es folgendermaßen aus: „When a ball scores a goal, the brute fact of the momentum imparted to it by a foot is of a different order from the institutional fact that it changes the relative standing of the two sides in the game.“ (Petrey 1990: 61)<sup>15</sup> William James formulierte es so: „Kurz, wir bekommen den Marmorblock, aber wir selbst hauen die Statue aus.“ (James 1994: 157) Soweit wir wissen, gilt

13 Smith war von der Sorte Schriftsteller, die sich wohl darüber bewusst gewesen sein wird, dass hier die gleiche Formulierung wie in *Der Wohlstand der Nationen* benutzt wird.

14 Siehe dazu den Beitrag von Searle „Was ist eine Institution?“ in diesem Band.

15 „Wenn ein Ball ein Tor erzielt, dann ist die rohe Tatsache der ihm von einem Fuß verliehenen Schwungkraft anders einzuordnen als die institutionelle Tatsache, dass dies den jeweiligen Spielstand der beiden Mannschaften ändert.“

„Man kann die vermenschlichenden Zutaten nicht ausjäten.“ (James 1994: 162) Walla Stevens, der am Strand von Key West dem Gesang einer Frau lauscht:

She was the single artificer of the world  
In which she sang.  
And when she sang, the sea  
Whatever self it had, became the self  
That was her song, for she was the maker [...]

[...]

Oh! Blessed rage for order, pale Ramon,  
The maker's rage to order words of the sea.  
Words of the fragrant portals, dimly starred.  
And of ourselves and of our origins.  
In ghostlier demarcations, keener sounds.<sup>16</sup>

All dies, das Schaffen einer Ordnung, am Strand von Key West und in der Ökonomie, von großer Bedeutung. Es ist die uns eigene Besessenheit, Ordnung zu schaffen, was immer das Eigenste des Meeres oder der Ökonomie ist. Das soll nicht heißen, dass unsere Liebkümpelungen willkürlich, ziellos, kapriziös, widersprüchlich, faschistisch, autoritär, nihilistisch, flow power, subjektiv, emotional, unlogisch, nicht kognitiv, nicht stichhaltig, nicht beweiskräftig, nicht epistemologisch, nicht empirisch, irrational oder wie auch immer man es in Worten, die Philosophen dazu benutzen, um Pragmatisten, Rhetoriker und Dichter seit nach Christus zu beleidigen, ausdrücken möchte. In Wahrheit treffen diese Beleidigungen besser auf die Philosophen zu, die damit um sich werfen und die so lange versucht haben die Rhetorik der Metapher einzufrieden.

### Literatur

- Becker, Gary S. (1964): *Human capital: A theoretical and empirical analysis with special reference to education*. New York: Columbia University Press.
- Berger, Lawrence A. (1990): *Self-interpretation, attention, and language: Implications for economics of Charles Taylor's hermeneutics*. In: Lavoie (1990): 262-284.
- Bicchieri, Christina (1988): *Should a scientist abstain from metaphor?* In: Klammer/McCloskey/Solow (1988): 114.
- Black, Max (1962): *Models and metaphors*. Ithaca: Cornell University Press.
- Bowles Samuel/Gintis, Herbert (1990): *Contested exchange: New microfoundations of the political economy of capitalism*. In: *Politics and Society* 18. 165-222.

16 „Die Welt, in der sie sang, war ihre Schöpfung / Und wenn sie sang, verlor das Meer, was immer / Eigenstes auch war, und wurde Lied, ihr Werk. / [...] / Oh, dieses Besessensein von Ordnung, blasser / mon / Des Schaffenden Besessenheit, Worte des Meers zu ordnen / Worte von duftenden Portalen, fahst / Worte über uns selbst und unser aller Herkunft / In geisterhafteren Grenzen, geschärfteren Klängen (Aus Holly Stevens (1972): *Collected Poems by Wallace Stevens*. New York: Vintage)

- Bright, William (Hrsg.) (1992): *International encyclopaedia of linguistics*. Vol. 2. Oxford: Oxford University Press.
- Buchanan, James (1979a): What should economists do? In: Buchanan (1979): 17-38.
- Buchanan, James (Hrsg.) (1979b): *What should economists do?* Indianapolis, Indiana: Liberty Press.
- Cherry, Colin (Hrsg.) (1974): *Pragmatic aspects of human communication*. Dordrecht: Reidel.
- Cosgel, Metin/Klamer, Arjo (unveröffentlichtes Manuskript): *Entrepreneurship as discourse*. Department of Economics. University of Connecticut/George Washington University.
- Gergen, Kenneth J. (1986): *Metatheory in social science. Pluralism and subjectivities*. New York: Basic Books.
- Goodman, Nelson (1984): *Weisen der Welterzeugung*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Gordon, David (1991): Review of McCloskey's „If you're so smart“. In: *Review of Austrian Economics* 5. 2. 123-127.
- Gould, Stephen Jay (1987): *Time's arrow, time's cycle: Myth and metaphor in the discovery of geological time*. Cambridge: Harvard University Press.
- Greif, Avner (1989): Reputation and coalitions in medieval Trade: Evidence on the Maghribi traders. In: *Journal of economic history* 49. 4. 857-82.
- Henderson, Willie (1982): Metaphor in economics. In: *Economics* 18. 4. 147-153.
- Hesse, Mary (1963): *Models and analogies in science*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Hesse, Mary (1980): *Revolution and reconstruction in the philosophy of science*. Bloomington: Indiana University Press.
- Ingalls, Daniel H. H. (Hrsg.) (1965): *An anthology of sanskrit court poetry*. Cambridge: Harvard University Press.
- Jakobson, Roman/Halle, Morris (1988): The metaphoric and metonymic poles. In: Lodge (1988): 57-61.
- James, William (1994): *Der Pragmatismus*. Hamburg: Meiner.
- Johnson, Mark (1981): *Philosophical perspectives on metaphor*. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
- Johnson, Mark (1987): *The body in the mind*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, Israel (1989): *Discovery, capitalism and distributive justice*. Oxford: Blackwell.
- Klamer, Arjo/Leonard, Thomas (1993): So what's a metaphor. In: Mirowski (1993): 20-54.
- Klamer, Arjo/McCloskey, Deirdre N. (1992): Accounting as the master of metaphor of economics. In: *The European Accounting Review* 1. 145-160.
- Klamer, Arjo/McCloskey, Deirdre N./Solow, Robert M. (Hrsg.) (1988): *The consequences of economic rhetoric*. New York: Cambridge University Press.
- Kretzenbacher, Heinz L. (1992): Just give us the facts: The connection between the narrative taboo, the ego taboo and the metaphor taboo in scientific style. Unveröffentlichtes Manuskript für: *Narrative Patterns in Scientific Disciplines*. April 27-30, 1992. Cohn Institute, Tel Aviv University; Edelstein Center, Hebrew University und das Van Leer Jerusalem Institute.
- Kuhn, Thomas (1977): *The essential tension*. Chicago: Chicago University Press.
- Lakoff, George (1987): *Women, fire, and dangerous things: What categories reveal about the mind*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lakoff, George (1992): Metaphor and semantics. In: Bright (1992): 417-418.
- Lakoff, George/Johnson, Mark (2007): *Leben in Metaphern: Konstruktion und Gebrauch von Sprachbildern*. Heidelberg: Carl-Auer-Verlag.
- Lakoff, George/Turner, Mark (1989): *More than cool reason*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lanham, Richard A. (1974): *Style: An anti-textbook*. New Haven: Yale University Press.
- Lavoie, Don (Hrsg.) (1990): *Economics and hermeneutics*. London: Routledge.
- Levi, Primo/Regge, Tullio (1992): *Conversations*. Harmondsworth: Penguin.
- Lodge, David (Hrsg.) (1988): *Modern criticism and theory*. London: Longmans.
- Madison, Gary B. (1990): Getting beyond objectivism: The philosophical hermeneutics of Gadamer and Ricoeur. In: Lavoie (1990): 32-58.
- Marcus, Solomon (1974): Fifty-two oppositions between scientific and poetic communication. In: Cherry (1974): 83-96.
- McCloskey, Deirdre N. (1980): Their blackboard right or wrong: A comment on contested exchange. In: *Politics and Society* 18. 223-232.
- McCloskey, Deirdre N. (1985): *The rhetoric of economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- McCloskey, Deirdre N. (1990): *If you're so smart: The narrative of economic expertise*. Chicago: University of Chicago Press.
- McCloskey, Deirdre N. (1992): In defense of rhetoric: The rhetorical tradition in the west. In: *Common Knowledge* 1. 3. 23-32.
- McCloskey, Deirdre N./Klamer, Arjo (1995): One quarter of GDP is persuasion. In: *American Economic Review* 85. 2. 191-195.

Deirdre N. McCloskey

1994: 162) Wallace

in der Ökonomie, ist  
schaffen, was immer  
dass unsere Lieder  
nihilistisch, flower-  
ig, nicht beweiskräf-  
förmiger man es in den  
und Dichter seit 399  
diese Beleidigungen  
ange versucht haben,

cial reference to education.

s for economics of Charles

McCloskey/Solow (1988): 100-

of the political economy of

las Meer, was immer / Sein  
n von Ordnung, blasser Ra-  
duftenden Portalen, fahl be-  
zen, geschärfteren Klängen.“  
intage)

- McGrath, Francis P. (1985): *How metaphor works: What Boyle's Law and Shakespeare's 73rd Sonnet have in common*. Portland: University of Southern Maine.
- Mirowski, Philip (Hrsg.) (1993): *Natural images in economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mokyr, Joel (1990): *The lever of riches*. New York: Oxford University Press.
- Moore, Ruth (1985): *Niels Bohr: The man, his science, and the world they changed*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Nietzsche, Friedrich (1967): *Über Wahrheit und Lüge im außermoralischen Sinne*. Kritische Studienausgabe 1. Berlin: De Gruyter.
- Oakeshott, Michael (1959a): *The voice of poetry in the conversation of mankind*. In: Oakeshott (1959): 488-500.
- Oakeshott, Michael (1959b): *Rationalism in politics and other essays*. Indianapolis: Liberty Classics.
- Ortony, Andrew (Hrsg.) (1979): *Metaphor and thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Petrey, Sandy (1990): *Speech acts and literary theory*. London: Routledge.
- Putnam, Hilary (1990): *Realism with a human face*. Cambridge: Harvard University Press.
- Rosenblatt, Louise M. (1978): *The reader, the text, and the poem*. Carbondale: Southern Illinois University Press.
- Smith, Adam (1978): *Der Wohlstand der Nationen*. München: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Smith, Adam (1982a): *Lectures on jurisprudence*, Glasgow Edition of 1978. Indianapolis: Liberty Classics.
- Smith, Adam (1982b): *The theory of moral sentiments*, Glasgow Edition of 1976. Indianapolis: Liberty Classics.
- Thurow, Lester (1985): *The zero-sum solution: Building a world-class American economy*. New York: Simon and Schuster.
- Turner, Mark (1987): *Death is the mother of beauty: Mind, metaphor, criticism*. Chicago: University of Chicago Press.