

Märkte, Modelle, Märchen

Techniken der Plausibilisierung unter Wirtschaftsexpert:innen

Stefan Leins

German growth: Ready for take-off. The catalysts for a strong expansion of the German economy during the summer half are falling into place: Global demand is picking up strongly and the vaccination momentum is finally accelerating. The 7.7 % mom [=month over month, Anm. d. Verf.] jump in March retail sales is – in our view – a strong indication for pent-up consumer demand. The phase-out of lockdown restrictions for those fully vaccinated or negatively tested, suggest to us that by the end of May the lockdown impact will have substantially eased. These developments are in line with our earlier expectations. Still, given the slightly smaller than expected drop of Q1 [= Erstes Quartal, Anm. d. Verf.] GDP (-1.7 %) and upward revisions to H2 [= Zweite Jahreshälfte, Anm. d. Verf.] 2020, we have lifted our GDP forecast for 2021 from 3.7 % to 4.0 %. Inflation has risen beyond what was assumed given higher energy prices and basis effects from last year's temporary VAT reduction. We now expect inflation (national def.) to average 2.5 % (vs. 2.2 % before) in 2021. (Deutsche Bank Research 2021)

Mit diesen Ausführungen beginnt ein öffentlich zugänglicher Marktbericht der Deutschen Bank (2021), welcher am 7. Mai 2021 publiziert wurde und eine Analyse aktueller Entwicklungen der deutschen Wirtschaft präsentiert. Solche Berichte werden regelmäßig von Finanzmarktexpert:innen publiziert und haben zum Ziel, interessierten Investor:innen eine Einschätzung über aktuelle und zukünftige Entwicklungen der Gesamtwirtschaft oder einzelner Branchen zu geben. Der Fokus auf Einschätzungen von möglichen kommenden Entwicklungen ist typisch für solche Marktberichte. Das im Bericht verwendete Wort »expect« markiert, dass es hier um subjektive Erwartungen des Autor:innenteams geht. Die Formulierung von Zukunftsszenarien ist für Investor:innen zentral, da diese als Grundlage spekulativer Aktivitäten in Finanzmärkten genutzt werden können. Wie Jens Beckert (2018) argumentiert, sind solche »fiktionalen Erwartungen« das zentrale Steuerungselement des aktuellen finanzmarktbasierten Kapitalismus. Nicht was *ist*, sondern was *sein könnte*, bestimmt darüber, wie und wo Kapital angelegt wird (vgl. Bear 2015; Guyer 2007; Leins 2018, 2020; Miyazaki 2007; Zaloom 2009).

Die Zukunftsorientierung von Finanzmarktpraktiken wurde in den vergangenen Jahren mehrfach untersucht. Dabei drehte sich die Debatte in der Soziologie vor allem um die Frage des Fiktionalen und um die Produktion der damit verbundenen Wissensregime (siehe z.B. Esposito 2011; Knorr Cetina/Preda 2005; Wansleben 2013). In der Ethnologie wurden diese Fragen zwar ebenso aufgegriffen (z.B. bei Riles 2010), die Diskussion um Finanzmarktpraktiken wurde tendenziell aber eher mit Verweis auf die damit einhergehenden gesamtgesellschaftlichen Transformationen geführt. So argumentieren etwa Jean Comaroff und John Comaroff (2000), dass die Popularisierung zukunftsorientierter Expertise in Finanzmärkten eine Revitalisierung magischer Praktiken im südlichen Afrika zur Folge hatte, da beide Wissensformen (oder eher Glaubensformen) Teil eines neoliberalen Mindsets seien. Laura Bear sieht in der Zukunftsgerichtetheit neuer marktbasierter Expertise wiederum das Kernstück von Spekulation, welche sie als »future-oriented affective, physical and intellectual labour that aims to accumulate capital for various ends« definiert (Bear 2020: 2). Wichtig ist hier, dass Bear im Gegensatz zur Auffassung vieler Ökonom:innen und Soziolog:innen nicht die Frage nach dem Zugang zu Informationen als zentral erachtet für die Etablierung zukünftiger Szenarien wirtschaftlicher Entwicklung, sondern normative Ordnungen. Dies bedeutet, dass als Grundlage für Prognosen nicht nur die jeweils aktuell zugänglichen Informationen dienen, sondern gleichermaßen Denkformen, Vorstellungen und Narrative darüber, wie die Wirtschaft (und damit auch die Gesellschaft) idealerweise gestaltet sein sollte (vgl. Leins 2020, 2022).

In vorliegendem Beitrag soll es um einen Aspekt gehen, der in der Debatte um Marktprognosen als zentrale Praxis des finanzialisierten Kapitalismus bislang kaum bearbeitet wurde – nämlich die Frage, wie solche Prognosen als plausibel dargestellt werden. Da Prognosen per Definition immer eine *mögliche* Zukunft beschreiben, können sie im Jetzt nicht beanspruchen, anhand der Leitdifferenz ›wahr/‹unwahr‹ behandelt zu werden. Ihre Aussagen können lediglich als ›wahrscheinlich‹ oder ›unwahrscheinlich‹ – oder eben als ›plausibel‹ oder ›unplausibel‹ – bezeichnet werden.

Natürlich haben Wirtschaftsexpert:innen ein Interesse daran, dass ihre Prognosen als plausibel wahrgenommen werden. Denn nur so finden sie Gehör, was dazu verhelfen kann, dass sich ihre Prognosen in realen Investitionen niederschlagen. Um diesem Wunsch, plausible Prognosen zu entwickeln, nachzukommen, so argumentiere ich, nutzen Wirtschaftsexpert:innen bestimmte Techniken der Plausibilisierung. Diese äußern sich in der Art und Weise, wie die Expert:innen über ihre Arbeit sprechen und wie sie dieser nachgehen. Ferner äußern sie sich in den Marktberichten selbst, wie das eingangs angeführte Zitat illustriert.

Konkret werde ich diese Techniken der Plausibilisierung entlang folgender Themenblöcke entschlüsseln: (1) Modellierung und Quantifizierung, (2) ›Bauchgefühl‹ und Überzeugung, (3) Verkörperung und Netzwerkarbeit und, als übergeordnete

Kategorie, (4) Erzählung und Persuasion. Wichtig ist, dass diese Themenblöcke eine für analytische Zwecke konstruierte Trennung darstellen. In der alltäglichen Praxis der Wirtschaftsexpert:innen sind diese verschiedenen Modi der Plausibilisierung nämlich meist eng ineinander verschachtelt.

Die von mir untersuchten Plausibilisierungstechniken verfolgen jeweils zwei Ziele: Sie sind einerseits *sinnstiftend*, helfen also dem/der Expert:in, eine Orientierung im äußerst komplexen Marktgeschehen zu erlangen; andererseits wirken sie *legitimierend*, sie ermöglichen dem/der Expert:in also, bereits etablierte Sichtweisen nachträglich als plausibel darzustellen. Insgesamt ergibt sich so ein Bild vielfältiger und eng miteinander verbundener Praktiken. Ziel dieses Aufsatzes ist es, letztere in prägnanter Form darzustellen und analytisch zu ordnen.

Die dafür benutzten empirischen Daten entstanden im Rahmen einer ethnographischen Feldforschung unter Wirtschaftsexpert:innen im Banken- und Rohstoffhandelssektor. In den vergangenen Jahren habe ich in diesen beiden Sektoren intermittierend teilnehmende Beobachtung betrieben, Expert:inneninterviews durchgeführt und Dokumente analysiert. Ziel war dabei, wirtschaftliches Wissen und die damit verbundenen Praktiken als kulturell im Sinne von Clifford Geertz (1983) zu verstehen – also herauszuarbeiten, welche Bedeutungen involvierte Personen dem Markt beziehungsweise der ›Wirtschaft‹ zuordnen und mit welchen Alltagspraktiken sie versuchen, letztere zu dechiffrieren. Diesen interpretativen Ansatz wende ich auch im vorliegenden Kapitel an.

Modellierung und Quantifizierung

Sozialwissenschaftliche Studien zu Finanzmarktwissen und -praktiken (im Englischen oft als *Social Studies of Finance* bezeichnet) fokussierten in der jüngeren Vergangenheit insbesondere auf sogenannte ›performative Effekte‹ (vgl. Sparsam 2019).¹ Solche Effekte beruhen darauf, dass, wie Michel Callon (1998: 2) es formulierte, die Wirtschaftswissenschaften und das Wissen von Wirtschaftsexpert:innen die Wirtschaft nicht einfach beschreiben, sondern mitgestalten. Es geht hier also um das Verhältnis zwischen Expertise, Theoriebildung und empirischen Marktpraktiken. Verschiedene Studien legen dabei dar, dass sich bestimmte theoretische Modelle und Annahmen aus den Wirtschaftswissenschaften nicht deshalb durchgesetzt haben, weil sie eine existierende Realität abbilden, sondern weil sie durch ihre Wirkungsmacht diese Realität erst erschaffen. Ein Beispiel dafür ist die von Donald MacKenzie (2006) beschriebene *Black Scholes*-Formel für die Berechnung von Aktienop-

1 Der Performativitätsbegriff, wie er in den Social Studies of Finance genutzt wird, ist nicht deckungsgleich mit der Art, wie er von Forscher:innen wie etwa Judith Butler verwendet wird. Siehe dazu Butler (2010), Callon (2010) und du Gay (2010).

tionen, die sich nach ihrer Popularisierung zwar als ungenau erwies, aber auf den Finanzmärkten dennoch benutzt wird, da sie von allen Marktteilnehmer:innen verwendet wird und daher korrekte Aussagen über die Preisbildung treffen lässt (vgl. Sparsam 2019).

In den sozialwissenschaftlichen Performativitätsstudien spielt Modellierung und Quantifizierung eine zentrale Rolle (siehe z.B. MacKenzie/Muniesa/Siu 2008). Denn durch Modelle und statistische Verfahren können akademische Annahmen, wie Märkte in der Theorie funktionieren, empirische Wirkung entfalten und damit Einfluss darauf nehmen, wie Märkte tatsächlich funktionieren. Während solche performativen Effekte gerade in Bereichen der Finanzmärkte, in denen Kalkulationspraktiken zentral sind, beobachtet werden konnten, so wurde der starke Fokus auf die Performativität wirtschaftswissenschaftlichen Wissens auch immer wieder kritisiert. Wissenssoziolog:innen wie Karin Knorr Cetina (1999) oder Leon Wansleben (2013) wiesen etwa darauf hin, dass ökonomische Wissenskulturen nicht immer nur von wirtschaftswissenschaftlicher Expertise abhängig sind, sondern im Sinne eigenständiger kultureller Felder auch ein Eigenleben entwickeln können. Aus ethnologischer Perspektive wurde zudem kritisiert, dass die Performativitätsstudien wirtschaftliche Realitäten nur ungenügend darstellen. Daniel Miller (2002) betonte anhand des Beispiels ethnographischer Beobachtungen, dass Märkte in der Realität oft ganz anders funktionieren als es Ökonom:innen imaginieren. Auch Annelise Riles (2010) argumentiert, dass der Blick auf die alltäglichen Praktiken der Wirtschaftsexpert:innen die Performativitätsthese an ihre Grenzen stoßen lässt (vgl. Leins 2017).

Was in dieser Debatte weitgehend vernachlässigt wurde, ist die Rolle von Modellierung und Quantifizierung für die Herstellung plausibler Narrative über zukünftige wirtschaftliche Entwicklungen. In der eingangs aufgeführten Analyse der Deutschen Bank finden sich zum Beispiel mehrere numerische Konstruktionen (»7.7 % month over month jump«; »1.7 % GDP drop«; »3.7 % to 4 % GDP forecast«; »2.5 % inflation«). Diese können als »reine Information« für die den Bericht lesenden Investor:innen interpretiert werden, aber auch als ein strategisches Werkzeug zur Plausibilisierung der Analyse. Das Nennen konkreter Zahlen suggeriert komplexe Rechenverfahren, die Leser:innen davon abhalten sollen, sie als subjektive Bewertungen zu deuten. So wird kommunikativ Plausibilität hergestellt, obwohl die Praktiken, auf denen die Zahlen beruhen, oft gar nicht rein rechnerische sind.

Im Laufe meiner Feldforschung bei Wirtschaftsexpert:innen einer international tätigen Großbank wurde mir immer wieder vor Augen geführt, wie vage das numerische Fundament der von Expert:innen angewandten Berechnungen ist (vgl. Leins 2018). So hatte ich zum Beispiel ein längeres Gespräch mit einem Finanzanalysten, den ich Michael nenne. Michael ist ein Schweizer Mitte dreißig mit Hochschulabschluss im Fach *Banking and Finance*. In der Finanzanalyseabteilung der Bank, zu der mir als Forscher Zugang gewährt worden war, war er unter anderem verantwortlich

für die Bewertung von Aktien im Bereich der Bergbauindustrie. Als ich mit Michael über den Prozess der Einschätzung aktueller und zukünftiger Marktentwicklungen sprach, machte er deutlich, dass es zwar standardisierte Modelle gibt, die man mit Informationen füttern kann, man dabei aber immer auch auf Schätzungen angewiesen sei, wie beispielsweise bei den Zahlen zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (z.B. das Bruttoinlandprodukt oder die Inflationsrate). Zum anderen seien die unternehmensbezogenen Zahlen oft nicht einsehbar oder ungenau. Diese Situation zwingt einen/eine Wirtschaftsexpert:in, mit Schätzungen zu arbeiten. Dabei, so Michael, spiele unter anderem das »Gefühl« des/der Expert:in eine wichtige Rolle. Sei man zum Beispiel vom Erfolg eines Unternehmens überzeugt, so komme es schon vor, dass man die Schätzungen entsprechend positiver gestalte, um das Resultat einer Berechnung in die eine oder andere Richtung zu beeinflussen (vgl. Leins 2018: 73).

In einem Gespräch zwischen mehreren Finanzanalyst:innen, an dem ich während meiner Forschung bei der Großbank teilnehmen konnte, sprachen die Analyst:innen über die Unsicherheiten, mit denen sie sich in ihrer Arbeit täglich konfrontiert sehen. Paul, ein Experte mit Zuständigkeitsbereich Aktien von Automobilunternehmen, störte sich dabei vor allem daran, wie die Resultate der Finanzmarktanalyse kommuniziert werden. Viele Resultate, so erklärte er, würden als Zahlen mit zwei Dezimalstellen an Investor:innen kommuniziert. Hierfür nannte er als Beispiel die »target prices«, also mögliche zukünftige Preise, zu denen eine Aktie gehandelt werden könnte. Diese würden dann etwa als »estimated target price: EUR 35.18« angegeben, obwohl es sich um das Ergebnis einer höchst unsicheren Schätzung handle und der entsprechende Preis mehrere Euro darüber oder darunter liegen könne. Die anderen anwesenden Expert:innen stimmten Paul zu.

Dass der mögliche zukünftige Preis von der Bank in dieser scheinbar akkuraten Weise kommuniziert wird, hat mit Plausibilisierungsstrategien zu tun. Denn während der Entstehungsprozess des Preises von Unsicherheit und Unwissen geprägt ist, geht es der Bank und ihren Expert:innen vor allem darum, das Resultat ihrer Analyse als Ergebnis eines fundierten und möglichst objektiv kalkulationsbasierten Verfahrens darzustellen. Der angegebene Preis von EUR 35.18 soll die Berechnung also exakt erscheinen lassen.

»Bauchgefühl« und Überzeugung

Wie das Beispiel von Michael zeigt, werden auch Aspekte wie das eigene Gefühl (in der Sprache der Expert:innen oft als »market feeling«, »sentiment« oder »Bauchgefühl« bezeichnet) in die Praxis der Etablierung von Expert:innenwissen integriert. Dies steht im Kontrast zur allgemeinen Vorstellung, dass Finanzmärkte von durch

und durch kalkulatorischen Praktiken geprägt sind und sich zum Beispiel Preise auf Basis von »rational expectations« (vgl. Shiller 1978) bilden.

Ana Ilić und Daromir Rudnycki (2009) argumentieren, dass die dichotome Trennung vom Ökonomischen als Teil der Sphäre des Rationalen und (vermeintlich) durch Affekte geprägte soziale Felder ein Hindernis für die Analyse ökonomischer Expertise darstellt (siehe auch Boyer 2008). Im Sinne dieser Argumentationslinie habe ich in meinem Buch (2018) herausgearbeitet, wie stark beispielsweise Finanzmarktprognosen von affekt-basierten Praktiken geprägt sind. So wird das »feeling« des/der Expert:in stets in Betracht bezogen, wenn es um die Einschätzung möglicher zukünftiger Entwicklungen im Markt geht. Eng damit verbunden sind individuelle Überzeugungen der Expert:innen, die ebenso die Art und Weise beeinflussen, wie Wirtschaftsexpert:innen zu ihren Einschätzungen gelangen (vgl. Chong/Tuckett 2015).

Solche affekt-basierten Praktiken werden als Plausibilisierungsroutine zwar angewandt, jedoch von den Wirtschaftsexpert:innen selten offengelegt. Das hat insbesondere damit zu tun, dass Expert:innen ihre Prognosen gerne als »faktenbasiert« und »fundiert« darstellen und jeglicher Verweis auf affekt-basierte Praktiken dies in Frage stellen könnte. Dennoch deuten auch Aussagen in dem eingangs eingeführten Bericht der Deutschen Bank darauf hin, dass Marktprognostik nie allein auf kalkulatorische Praktiken basierend verstanden werden sollte. Im zitierten Bericht markieren dies Formulierungen wie »indication«, »expected« oder »in our view«.

In meinen Forschungen zeigte sich die Bedeutung solcher Praktiken und ihre Rolle im ökonomischen Handeln vor allem in der Art und Weise, wie die Händler:innen über den Markt sprachen und versuchten, ihn zu lesen. Hier wurde das »feeling« für den Markt immer wieder thematisiert. Um treffende Prognosen abzugeben, so erklärte mir Michael, genüge es eben nicht, genau zu rechnen und über die relevanten Informationen zu verfügen. Grund dafür ist, so meine ich, das Maß an Unsicherheit über mögliche zukünftige Marktentwicklungen, das in kapitalistischen Märkten immer eine wichtige Rolle spielt (vgl. Beckert 2018).

Als ich 2017 in Genf mit Rohstoffhändler:innen über ihre Handelsaktivitäten und die damit verbundenen Netzwerke sprach, kam dieses Gefühl der Unsicherheit ganz besonders zum Ausdruck. Im ersten Halbjahr 2017 waren die Preise für sämtliche Rohstoffe nämlich weltweit gesunken, ohne dass es dazu einen klar erkennbaren Anlass zu geben schien. Gleichzeitig begann mit dem Amtsantritt von Donald Trump im Januar 2017 eine Ära der US-amerikanischen Außenpolitik, deren wirtschaftliche Strategie nur schwer einzuschätzen war. Trumps *executive order* vom März 2017, die darauf abzielte, Personen aus dem Irak, Iran, Libyen, Somalia, Sudan, Syrien und Jemen den Zutritt in die USA einzuschränken, schürte zudem die Angst vor neuen Antagonismen zwischen der Weltmacht USA und der islamischen Welt. Dass es sich bei den von Trump sanktionierten Staaten mehrheitlich um Länder mit großen Erdölreserven handelte, verunsicherte vor allem die Erdölhändler:innen.

Farhad war eine der Personen, die mir in Genf von diesen Unsicherheiten im Erdölhandel erzählte. Ich traf ihn während eines Weiterbildungskurses, den ich im Rahmen meiner Feldforschung absolvierte (vgl. Kesselring/Leins/Schulz 2019). Farhad arbeitete damals als Risikomanager in einem staatlichen Unternehmen Irans, das iranisches Erdöl über die Schweiz handelte, was eine Strategie darstellte, die gegen den Iran gerichteten wirtschaftlichen Sanktionen der USA zu umgehen. Seine Tätigkeit als Risikomanager hing demnach stark von seiner Einschätzung der US-amerikanischen Außenpolitik ab. Natürlich waren deshalb auch die politischen Ereignisse im Iran von großem Interesse für Farhad. Als sich Hassan Rohani im Mai 2017 in den iranischen Präsidentschaftswahlen gegen Ebrahim Raisi durchsetzte, erwähnte Farhad mir gegenüber, dass er sich nun glücklich wännen dürfe, seinen Job behalten zu können, denn: »this means more foreign investment, this means more business for us.«²

Farhads berufliches Denken und Argumentieren war durchzogen von politischen und ökonomischen Abwägungen. Farhad, der im Iran aufgewachsen und als junger Erwachsener in die Schweiz gekommen war, um an der renommierten technischen Hochschule EPFL in Lausanne zu promovieren, machte mir aber auch klar, dass dieses Wissen ihm nur begrenzt half, ein guter Risikomanager zu sein. Immer wieder sprach nämlich auch er davon, einen »sense for the market« entwickeln zu müssen, um mit Unsicherheiten umgehen zu können.

Die allgegenwärtigen Unsicherheiten bei Fragen der Marktentwicklung lehren die Marktteilnehmer:innen also, dass das Sammeln und Verwerten von Informationen nicht hinreicht, um zutreffende Prognosen über Marktgeschehnisse und Preisentwicklungen zu erstellen. Um mögliche Szenarien der Finanzmärkte als plausibel darzustellen, brauchen sie deshalb auch die eigenen Überzeugungen als Ressource. Dabei kann es in Gesprächen mit anderen zu einem »Probelauf« der Plausibilität dieser Überzeugungen kommen. Als sich Farhad und ich beispielsweise in einem Raum aufhielten, in dem ein Fernseher lief, der gerade den neuen Präsidenten Trump zeigte, sagte Farhad zu mir: »I bet that he will be impeached«. Als ich das bezweifelte, schlug mir Farhad eine Wette vor: Wenn Trump des Amtes enthoben würde, müsste ich ihn zu einem Abendessen einladen; wenn nicht, würde er mich einladen. Auch die »terms of trade« legte Farhad als guter Ökonom gleich fest: Das Impeachment müsse innerhalb der nächsten sechs Monaten stattfinden und der Wert des Essens solle sich im Rahmen von rund 100 Schweizer Franken bewegen.

Solche Versuche, die persönlichen Überzeugungen und Aussichten zu testen und idealerweise gegenüber anderen zu behaupten, begegneten mir immer wieder. Auch bei den Finanzanalyst:innen der Großbank wurde zum Beispiel gerne unter Kolleg:innen gewettet. Im Unterschied zu den im vorherigen Kapitel besprochenen Plausibilisierungstechniken durch Quantifizierung und Modellierung, werden

2 Dieses Gespräch fand im Rahmen meiner ethnographischen Forschung 2017 in Genf statt.

diese allerdings selten legitimierend gegenüber den Empfänger:innen von Einschätzungen genutzt. Sie stellen demnach eher eine Ressource dar, die Personen wie Farhad nutzen, um ihr unsicheres Wissen zu stabilisieren, bevor es gegenüber Dritten kommuniziert wird.

Verkörperung und Netzwerkarbeit

Das Zusammenspiel zwischen zahlenbasiertem Argumentieren und überzeugungsgeleiteten Aussagen führt dazu, dass die Einschätzungen der Expert:innen als plausibel angesehen werden können. Es ist aber nicht nur erzählerisches Geschick, was das Gesagte als plausibel erscheinen lässt, sondern auch die Position der Sprecher:innen. Hier ist relevant, dass die Autor:innen selbst als befähigt betrachtet werden, plausible Aussagen zu tätigen. Ihre Expertise wird also nicht einfach durch Äußerungen, sondern auch durch den Auftritt des/der Sprecher:in verkörpert (vgl. Carr 2010). Der Bericht der Deutschen Bank zeigt auch dies. Die Autor:innen werden auf der ersten Seite mit persönlichen Namen und den Designationen »Chief Economist« und »Senior Economist« aufgeführt. Tatsächlich ist so eine Präsentationsform eine Ausnahme in öffentlich zugänglichen Dokumenten von Finanzinstitutionen wie der Deutschen Bank, wo meistens das Unternehmen selbst als Autorin auftritt. Der Grund für diese Routinenabweichung ist hier, dass den Autor:innen besondere Expertise zugeschrieben werden soll, welche mit den genannten Designationen erhärtet wird. Die meisten Leser:innen werden mit der Vita der Autor:innen nicht vertraut sein, können ihre Position als Chef- und Seniorökonom:in also nur als vages Zeichen für finanzwirtschaftliche Expertise lesen. Es gibt aber durchaus auch Leser:innen, die gezielt den Empfehlungen einzelner Expert:innen folgen und ihre Investitionsentscheidungen danach richten. Für diese Leute ist die Angabe der Autorschaft besonders wichtig.

In meinen Forschungen mit Wirtschaftsexpert:innen habe ich immer wieder erlebt, dass Expertise nicht über das von einer Person Geäußerte, sondern auch über spezifische identitäre Kriterien der Person etabliert wurde. So hatte die Finanzanalyseabteilung, in der ich in den Jahren von 2010 bis 2012 forschte, strenge Anstellungskriterien: potentielle neue Angestellte mussten über einen Masterabschluss einer bestimmten Gruppe von Universitäten im deutschsprachigen Raum verfügen, um überhaupt in die engere Auswahl zu kommen. Bei Bewerbungen aus dem englischsprachigen Raum gab es etwas mehr Spielraum; aber auch da gab es eine Liste von Universitäten, deren Absolvent:innen bevorzugt behandelt wurden. Dieses Verfahren hatte zum einen zur Folge, dass die Bank universitäre Netzwerke importierte und in ihren eigenen Reihen weiterleben ließ. So hatten beispielsweise Absolvent:innen aus St. Gallen (einer sehr wirtschaftsnahen Universität in der Schweiz) immer den Vorteil, von anderen ehemaligen Absolvent:innen aus St. Gallen wohl-

wollend aufgenommen zu werden. Die Ethnologin Karen Ho (2009) beschreibt in ihrem Buch *Liquidated* ähnliche Netzwerke zwischen Universitäten und Finanzinstituten am Beispiel von Absolvent:innen aus Princeton an der Wall Street. Sie begründet diese Praxis damit, dass derart eine ›culture of smartness‹ mit entsprechenden In- und Outgroups geformt werden kann.

Neben dem Netzwerkgedanken hat diese Form der Rekrutierung aber auch einen weiteren Zweck. Der Universitätsabschluss einer wirtschaftsnahen Hochschule kann als Indikator für Expertise gelesen werden. Dies wurde für mich umso deutlicher, als ich entdeckte, dass viele finanzwirtschaftliche Expert:innen eine Promotion absolviert hatten und ihre jeweiligen Dokortitel auch immer auf ihren Berichten anführten. Im Gegensatz zu einem Abschluss auf dem Qualifikationsniveau des Master waren bei Promotionen die Universität weniger wichtig. Allerdings wurde hier das Fachgebiet umso relevanter, denn das unterstrich die Expertise in einem konkreten Anwendungsbereich (zum Beispiel ein Doktorat in Biochemie im Falle eines Experten für Pharmaunternehmen).

Im Finanzsektor wird also auch der Bildungshintergrund des/der Expert:in im Sinne eines kulturellen Kapitals dazu genutzt, Einschätzungen als plausibel darzustellen. Natürlich ist es aber nicht so, dass die Rahmung von Aussagen von Finanzexpert:innen als plausible Statements immer einwandfrei funktioniert. Gerade aufgrund schnell wechselnder Bedingungen im Markt können Aussagen bereits Tage, nachdem sie gemacht wurden, völlig unplausibel erscheinen. Vor diesem Hintergrund müssen Wirtschaftsexpert:innen immer versuchen, ihre Einschätzungen als Momentaufnahmen zu präsentieren, die aufgrund späterer Entwicklungen Änderungen notwendig machen können. Die Integration stets neuer Information in ihr Narrativ ist daher wichtig, um ihren Expert:innenstatus nicht in Frage zu stellen. Viele Wirtschaftsexpert:innen passen ihre Aussagen deshalb stetig an aktuelle Ereignisse an und ändern die Stoßrichtung nicht selten sogar ganz.

Es gibt unter den Finanzmarktteilnehmer:innen aber auch Akteure, die die Expertise von Finanzanalyst:innen und anderen Expert:innen grundsätzlich in Frage stellen. Dies sind einerseits die radikalen Verfechter:innen der sogenannten Markteffizienzhypothese, die davon ausgehen, dass man keine Expertise über zukünftige Entwicklungen im Markt haben kann, da die gesamten im Jetzt erhältlichen Informationen über die wirtschaftliche Lage immer schon in den Aktienpreisen reflektiert seien, so dass sich informationsbasierte Aussagen über mögliche zukünftige Entwicklung gar nicht machen ließen (vgl. Leins 2018; MacKenzie 2006; Wansleben 2012). Andererseits gibt es aber auch Akteure, die nicht glauben, dass die Expert:innen mit ihren geäußerten Einschätzungen ein redliches Ziel verfolgen.

Während meiner Forschung in Dubai im Jahr 2011 hatte ich Kontakt zu zwei Personen der letztgenannten Akteursgruppe. Die zwei jungen Deutschen, die aus steuerrechtlichen Gründen in Dubai wohnten und arbeiteten, waren aktiv im sogenannten ›Day Trading‹, einer Form des Börsenhandels, bei dem Aktien in großen

Mengen innerhalb des gleichen Tages gekauft und wieder verkauft werden, um Gewinne zu erzielen. Im Gespräch mit den beiden erfuhr ich, dass sie eine ganz eigene Sichtweise auf Wirtschaftsexpert:innen haben. Sie erklärten mir, dass sie nicht glauben, Finanzanalyst:innen handelten im Interesse ihres Publikums, also den Investor:innen, die Marktberichte lesen. Vielmehr würden sie allein im Interesse der Bank agieren, für die sie arbeiten. Die Banken wiederum würden versuchen, Investor:innen mittels der mutmaßlichen Expertise ihrer Mitarbeiter:innen zum Investieren zu bewegen, um dann von den fallenden oder steigenden Preisen zu profitieren. Eine Bank beauftragte also zum Beispiel einen Analysten, einen Bericht darüber zu schreiben, dass die Siemens-Aktie in den nächsten Wochen an Wert verlieren wird. Investor:innen verkaufen dementsprechend ihre Aktien von Siemens, was am Markt zu einem Wertverlust führt. Bei einem gewissen Tiefstand des Wertes kaufe die Bank im großen Stil Siemens-Aktien auf, deren Wert dann mittelfristig wieder steige, weil sich Investor:innen bewusst werden, dass die vorangehende Entwertung auf einer falschen Erwartung beruhte. Durch diese geläufige Strategie, so erklärten mir die zwei ›Day Traders‹, würden die Investor:innen Geld verlieren und die Bank einen Gewinn verzeichnen. Aus diesem Grund vertrauten die beiden nicht den Empfehlungen von Wirtschaftsexpert:innen, sondern handelten lieber *entgegen* deren Empfehlungen.

Wie diese ethnographische Anekdote illustriert, gelingt es Wirtschaftsexpert:innen nicht immer, ihre Einschätzungen als plausibel darzustellen. Im eben diskutierten Fall hat dieses Scheitern mit einer grundsätzlichen Skepsis gegenüber dem Finanzmarktsystem selbst zu tun – eine Skepsis, die Expert:innen durch Plausibilisierungstechniken nur schlecht wettmachen können. Für die große Mehrheit der Finanzmarktteilnehmer:innen sind die Expert:innen jedoch erfolgreich darin, ihre Einschätzungen als plausibel erscheinen zu lassen. Dies zeigt nicht nur die hohe Akzeptanz von Finanzexpertisen unter Investor:innen, sondern auch der Umstand, dass diese Wirtschaftsexpert:innen oft in Medien wie Tageszeitungen oder Radioformaten auftreten, um einer breiteren interessierten Öffentlichkeit die aktuellen Entwicklungen am Markt zu erläutern.

Erzählung und Persuasion

Narrative zu entwickeln und zu nutzen, um bestimmte wirtschaftliche Entwicklungslinien als plausibel oder unplausibel darzustellen, ist die wohl wichtigste Plausibilisierungstechnik von Wirtschaftswissen. Sie nimmt im Verhältnis zu den oben besprochenen Techniken eine übergeordnete Rolle ein. Sie integriert mathematische und affektive Elemente und verbindet sie mit erzählerischem Geschick. So waren die meisten Expert:innen, die ich in meinen Forschungen kennenlernte, vor al-

lem gute Geschichtenerzähler:innen. Ihr Erfolg hing immer davon ab, ob es ihnen gelang, ihre Einschätzungen in ein stimmiges Gesamtnarrativ zu integrieren.

In der Ethnologie haben Forscher:innen wie Douglas Holmes (2014) und Arjun Appadurai (2016) auf die Rolle von Narrativen in der wirtschaftsbezogenen Expertise hingewiesen. Anhand der Befunde seiner ethnographischen Forschung bei Zentralbankexpert:innen zeigt Holmes auf, dass es in der staatlichen Geldpolitik ein Bewusstsein dafür gibt, dass Zentralbanken mit den von ihnen selbst entwickelten Narrativen die Wirtschaftsgesamtentwicklung mitprägen. Dies verleitet ihn sogar zur Aussage, dass Märkte eine »function of language« (Holmes 2014, 2019) sind – der Finanzmarkt also als ein internationaler kommunikativer Raum zu verstehen sei. Appadurai argumentiert in seinem 2016 erschienenen Buch *Banking on Words* ähnlich und konstatiert, dass Sprache und Finanzmarkt eng miteinander verknüpft sind. Am Beispiel von Finanzderivaten zeigt er, wie sprachlich-performative Effekte den Finanzmarkt prägen. So schreibt er, dass heutige Finanzmärkte auf Versprechen – und nicht mehr auf effektiven Transaktionen – aufbauen. Da ein Versprechen ein linguistischer Akt sei, stelle Sprache das zentrale Element für die Aufrechterhaltung heutiger Finanzmärkte dar. Und da ein Versprechen immer auch zukunftsorientiert ist, ähnelt Appadurais Argument denjenigen der oben erwähnten Werke von Beckert (2018) und Bear (2020).

Finanzexpertise nimmt also oft die Form von Narrativen über eine mögliche Zukunft an (vgl. Leins 2018, 2020). Ein gutes – und damit plausibles – Narrativ ist dabei eines, das fortlaufend erweitert (und gegebenenfalls auch abgeändert) werden kann. Ein solches Narrativ sollte fundiert, aber auch überraschend sein. Und vor allem soll es von anderen Marktteilnehmer:innen als überzeugend wahrgenommen werden, so dass es von diesen aufgenommen und weitergetragen wird. In der Analyse meiner ethnographischen Materialien unterscheide ich hier zwischen »übergeordneten Narrativen« und »partikulären Narrativen«. Partikuläre Narrative sind Erzählweisen über einzelne Unternehmen, Branchen, Rohstoffe oder andere Spekulationsobjekte. Übergeordnete Narrative zielen wiederum auf die Beschreibung gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen ab und transportieren Idealvorstellungen wie der »freie Markt«, der »regulierende Staat« oder die Vorzüge des Wirtschaftswachstums. Im obigen Zitat aus dem Bericht der Deutschen Bank kommt ein solches übergeordnetes Narrativ zur Sprache: Steigender Konsum wird hier unkritisch als wünschenswert dargestellt (was er aus rein wirtschaftlicher Perspektive ja auch ist).

Um zu erläutern, wie durch Narration Plausibilität im Finanzmarkt hergestellt wird, möchte ich einen weiteren Absatz des Marktberichts der Deutschen Bank kritisch beleuchten. Ich erinnere daran, dass es sich hier um einen Textauszug vom Mai 2021 handelt, also einer Einschätzung der wirtschaftlichen Situation inmitten der Covid 19-Pandemie. Der Umstand, dass die Leser:innen des hier vorliegenden Beitrags den weiteren Verlauf der Pandemie bereits kennen, macht einige Aussagen des Berichts als Fehleinschätzungen erkennbar. Hier zeigt sich, wie stark die

Aussagen durch Expert:innen zeitlich gebunden sind und mit historischer Distanz unpassend oder mithin sogar naiv wirken können. Die Expert:innen der Deutschen Bank schreiben im Mai 2021 folgendes:

Since November last year real world trade has been rising at the 1.0 % mom. In February it exceeded its pre-COVID-19 level by 3.6 %. Although the momentum might initially be curtailed by transport shortages, the Baltic Dry Index has increased by 60 % compared to its Q4 2019 level, spot rates at the Shanghai container transport market have almost tripled during the same time, the more and more synchronized global recovery should allow for double-digit growth rates during summer. The Bundesbank's leading indicator of global industrial production has been rising strongly in recent months. This index is a good leading indicator for Germany's foreign order intake. The modest correction of the PMI new export order index (from 69.1 to 67.5) in April might be a first indication of transport shortages. However, more forward-looking export expectations in the ifo index are just two points shy of their all-time high reached in January 2011. Export expectations in the investment goods sector even recorded a new all-time high in April. (2021: 3)

Auffällig ist der positive Grundton der Finanzmarktanalyse. Es ist ersichtlich, dass die Autor:innen die Leserschaft von einem soliden Wachstum der deutschen Wirtschaft im Jahr 2021 überzeugen möchten. Um diesen Grundton zu plausibilisieren, werden mehrere positive wirtschaftliche Faktoren aufgezählt: das Realwachstum der Weltwirtschaft, die steigenden Indikatoren für industrielle Entwicklung und die Exporterwartungen. Auch negative Faktoren werden im Bericht erwähnt, beispielsweise pandemiebedingte Lieferengpässe. Diese werden im Text jedoch gleich wieder relativiert, wodurch ersichtlich wird, dass die Autor:innen die positiven Faktoren stärker gewichten.

Deutlich wird hier auch die narrative Dimension der Expert:innenmeinung. Die positiven und negativen Faktoren werden nicht einfach nüchtern beschrieben, sondern in einen Erzählstrang verflochten. Dieser scheint zunächst ohne Wertungen und Gewichtungen auszukommen – es wird scheinbar neutral und objektiv zusammengefasst, was seit November 2020 passiert ist. Im weiteren Lesefluss wird der/die Leser:in jedoch eingeladen, eine positive Perspektive auf die geschilderten Phänomene einzunehmen. Dieser positive Grundton mündet gegen Ende des Absatzes in die Beschreibung von zwei »all-time highs«. Dies suggeriert dem/der Leser:in Optimismus und verleitet unerfahrene Investor:innen vielleicht gar zu Euphorie.

Um ihren Text dennoch nicht als optimistische Meinungsmache erscheinen zu lassen, bedienen sich die Expert:innen einiger Kniffs. So begründen sie ihren Optimismus manchmal konkreter (z.B. mit in Prozent angegebenen Wachstumszahlen), manchmal weniger konkret (z.B. in dem sie auf Indikatoren verweisen). Auf der zweiten Seite des Berichts findet sich zudem eine Fülle weiterer Zahlen, die dem/der

Leser:in den Eindruck vermitteln, sie hätten anhand dieser auch selbst die Möglichkeit, die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zu analysieren. Es wird der Anschein erweckt, dass die Expert:innen diese Zahlen lediglich in Worte fassen, ohne wertend vorzugehen.

Fazit: Plausibilisierung im Kontext radikaler Unsicherheit

In diesem Kapitel habe ich herausgearbeitet, wie Wirtschaftsexpert:innen bei der Konstruktion ihrer Einschätzungen der wirtschaftlichen Entwicklung versuchen, Plausibilität herzustellen. Dabei habe ich gezeigt, dass die von ihnen angewandten Techniken der Plausibilisierung sinnstiftend oder legitimierend sein können. Sinnstiftende Techniken helfen dem/der Wirtschaftsexpert:in beim Navigieren im Markt, legitimierende Routinen helfen dabei, bereits entwickelte Einschätzungen zu kommunizieren. Konkret habe ich mir vier Felder angeschaut, in denen solche Techniken der Plausibilisierung erkennbar sind: (1) Modellierung und Quantifizierung, (2) ›Bauchgefühl‹ und Überzeugung, (3) Verkörperung und Netzwerkarbeit und (4) Erzählung und Persuasion. Die vierte Kategorie – jene der Narration – kann dabei als übergeordnet verstanden werden, da sie allen Techniken in der einen oder anderen Weise zugrunde liegt.

Abschließend möchte ich diskutieren, warum mir die Beschäftigung mit Plausibilisierungstechniken gerade im Kontext von Wirtschaftsexpertise als besonders wichtig erscheint, womit die Frage nach der *Politik des Plausibilisierens* im wirtschaftlichen Kontext angesprochen ist. Dazu komme ich nochmals auf die Rolle der Unsicherheit zurück, die ich in meinen Ausführungen zu ›Bauchgefühl‹ und Überzeugung angesprochen habe.

Bereits im frühen zwanzigsten Jahrhundert hatte der Ökonom Frank Knight (1921) die Beobachtung gemacht, dass kapitalistische Märkte immer von Formen der Unsicherheit geprägt sind, die nicht als ›Risiko‹ ausgeflaggt werden können. Er formulierte deshalb eine analytische Unterscheidung dieser beiden Begrifflichkeiten: Risiko ist alles, was in Wahrscheinlichkeiten ausgedrückt werden kann und deshalb auch berechenbar ist; Unsicherheit ist alles, was nicht in Wahrscheinlichkeiten ausgedrückt werden kann und damit auch nicht berechenbar ist. Während zum Beispiel industrielle Lieferengpässe oder Produktionsfehler regelmäßig vorkommen und damit ein einschätzbares Risiko für einen Betrieb darstellen, ist die Möglichkeit einer Beeinträchtigung des operativen Geschäfts eines Betriebs durch eine Finanzkrise oder eine globale Pandemie nicht abschätzbar. Da solche Ereignisse in einem global vernetzten Wirtschaftssystem jedoch immer möglich sind, existiert keine Form des Wirtschaftens (und damit keine Form der Expertise über den wirtschaftlichen Verlauf), die frei von Unsicherheit ist.

Im Zuge der Finanzkrise ab 2008 wurde die Rolle solcher Unsicherheiten im wirtschaftlichen Bereich wieder stärker thematisiert. Und gerade erst kürzlich publizierten John Kay und Mervyn King (2020) das Buch *Radical Uncertainty: Decision-Making Beyond the Numbers*, in welchem sie in Anlehnung an die Arbeiten von John Maynard Keynes die überragende Rolle solcher »radikalen Unsicherheit« im aktuellen Finanzkapitalismus aufzeigen. Auch Kay und King vermerken in ihrem Buch, dass eine Analyse aktueller wirtschaftlicher Ereignisse nicht unter Ausschluss der Rolle von Unsicherheit betrieben werden darf. Ansonsten verschreibe sich die Analyse lediglich einer Ideologie, die suggeriert, dass alle wirtschaftlichen Entwicklungen berechenbar seien.

Auch die Wirtschaftsexpert:innen, die im Zentrum meiner Analyse stehen, wissen um die Existenz solcher Unsicherheit. Diese stellt für sie vor allem zwei Probleme dar: Erstens hindern sie diese Unsicherheiten, treffsichere Prognosen über zukünftige Marktentwicklungen zu erstellen (vgl. Leins 2018: Kapitel 2); zweitens gefährdet die Existenz von Unsicherheiten ihre Legitimation als Expert:innen, denn wer braucht schon Expert:innen, wenn diese zukünftige Entwicklung gar nicht einschätzen können? Genau hier kommen die von mir beschriebenen Plausibilisierungstechniken ins Spiel. Sie erlauben es den Expert:innen, bestimmte Entwicklungen und deren Einschätzung als plausibel zu rahmen. Sie legitimieren ihre Arbeit gegenüber den Personen, die mit ihren Einschätzungen arbeiten. Sie legitimieren ihre Arbeit aber auch gegenüber sich selbst. Durch die angewandten Plausibilisierungstechniken können sie sich nämlich auch selbst vergewissern, dass ihre Praktiken nicht rein spekulativer Natur sind, sondern auf Information, Berechnung und Erfahrung beruhen.

Auch in systemischer Hinsicht sind die Plausibilisierungstechniken relevant, denn sie stützen das Bild eines Finanzkapitalismus, der nicht auf Spekulation, sondern auf Expertise beruht. Damit sind wir bei dem angelangt, was ich als die Politik des Plausibilisierens bezeichne. Diese Plausibilisierungstechniken wirken nämlich stabilisierend und helfen zu vertuschen, wie fragil dieses System und deren zukunftsorientiertes Wissen ist. Ereignisse wie Finanzkrisen, politische Umbrüche oder Umweltkatastrophen erinnern regelmäßig an diese Fragilität und zwingen Wirtschaftsexpert:innen, ihre Narrative anzupassen. Plausibilisierungstechniken helfen ihnen dabei, ihren Expert:innenstatus aufrecht zu erhalten und damit das brüchige System des Finanzkapitalismus zu stützen. Sozial- und kulturwissenschaftliche Forschungen, die sich mit Finanzmärkten und Wirtschaftsexpertise auseinandersetzen, sollten demnach die Frage des Plausibilisierens stets mitdenken. Denn sie ist zentraler Bestandteil in der Art, wie Wissen über ökonomische Entwicklungen konstruiert und behauptet wird – und damit auch in der Art, wie reelle Kapitalströme gesteuert werden.

Literaturverzeichnis

- Appadurai, Arjun (2016): *Banking on Words. The Failure of Language in the Age of Derivative Finance*, Chicago: University of Chicago Press.
- Bear, Laura (2015): »Capitalist Divination. Populist-Speculators and Technologies of Imagination on the Hooghly River«, in: *Comparative Studies in South Asia, Africa and the Middle East* 35, S. 408–423.
- Bear, Laura (2020): »Speculation. A Political Economy of Technologies of Imagination«, in: *Economy and Society* 49, S. 1–15.
- Beckert, Jens (2018): *Imaginierte Zukunft. Fiktionale Erwartungen und die Dynamik des Kapitalismus*, Berlin: Suhrkamp.
- Boyer, Dominic (2008): »Thinking through the Anthropology of Experts«, in: *Anthropology in Action* 15, S. 38–46.
- Butler, Judith (2010): »Performative Agency«, in: *Journal of Cultural Economy* 3, S. 147–161.
- Callon, Michel (1998): »Introduction. The Embeddedness of Economic Markets in Economics«, in: Michel Callon (Hg.), *The Laws of the Markets*, Oxford, UK: Blackwell, S. 1–57.
- Callon, Michel (2010): »Performativity, Misfires, and Politics«, in: *Journal of Cultural Economy* 3, S. 163–169.
- Carr, E. Summerson (2010): »Enactments of Expertise«, in: *Annual Review of Anthropology* 39, S. 17–32.
- Chong, Kimberly/Tuckett, David (2015): »Constructing Conviction through Action and Narrative. How Money Managers Manage Uncertainty and the Consequence for Financial Market Functioning«, in: *Socio-Economic Review* 13, S. 309–30.
- Comaroff, Jean/Comaroff, John L. (2000): »Millennial Capitalism. First Thoughts on a Second Coming«, in: *Public Culture* 12, S. 291–343.
- Deutsche Bank Research (2021): »Economy ready for take-off – election polls hanging in the balance«, <https://www.dbresearch.com> vom 7.5.2021.
- du Gay, Paul (2010): »Performativities. Butler, Callon and the Moment of Theory«, in: *Journal of Cultural Economy* 3, S. 171–179.
- Esposito, Elena (2011): *The Future of Futures. The Time of Money in Financing and Society*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Geertz, Clifford (1983): »Dichte Beschreibung. Bemerkungen zu einer deutenden Theorie von Kultur«, in: Ders., *Dichte Beschreibung. Beiträge zum Verstehen kultureller Systeme*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp, S. 7–43.
- Guyer, Jane I. (2007): »Prophecy and the Near Future. Thoughts on Macroeconomic, Evangelical, and Punctuated Time«, in: *American Ethnologist* 34, S. 409–421.
- Ho, Karen (2009): *Liquidated. An Ethnography of Wall Street*, Durham, NC: Duke University Press.

- Holmes, Douglas R. (2014): *Economy of Words. Communicative Imperatives in Central Banks*, Chicago: University of Chicago Press.
- Holmes, Douglas R. (2019): *Markets Are a Function of Language. Notes on a Narrative Economics*. Economics Discussion Papers. No 2019–18, Kiel: Kiel Institute for the World Economy.
- Kay, John/King, Mervyn (2020): *Radical Uncertainty. Decision-Making Beyond the Numbers*, New York: W.W. Norton and Company.
- Kesselring, Rita/Leins, Stefan/Schulz, Yvan (2019): *Valueworks. Effects of Financialization Along the Copper Value Chain*. Swiss Network for International Studies Working Paper, Geneva: Swiss Network for International Studies.
- Knight, Frank H. (1921): *Risk, Uncertainty, and Profit*, Boston: Houghton Mifflin.
- Knorr Cetina, Karin (1999): *Epistemic Cultures. How the Sciences Make Knowledge*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Knorr Cetina, Karin/Preda, Alex (2005): »Introduction«, in: Karin Knorr Cetina/Alex Preda (Hg.), *The Sociology of Financial Markets*, Oxford: Oxford University Press, S. 1–16.
- Leins, Stefan (2017): »Performativität und ihre Grenzen. Das Verhältnis zwischen ökonomischem Wissen und ökonomischer Praxis am Beispiel der Finanzanalyse«, in: Jens Maeße/Hanno Pahl/Jan Sparsam (Hg.), *Die Innenwelt der Ökonomie. Wissen, Macht und Performativität in der Wirtschaftswissenschaft*, Wiesbaden: Springer, S. 425–447.
- Leins, Stefan (2018): *Stories of Capitalism. Inside the Role of Financial Analysts*, Chicago: University of Chicago Press.
- Leins, Stefan (2020): »Responsible Investing. ESG and the Post-Crisis Ethical Order«, in: *Economy and Society* 49, S. 71–91.
- Leins, Stefan (2022): »Narrative Authority. Rethinking Speculation and the Construction of Economic Expertise«, in: *Ethnos* 87, S. 347–364.
- MacKenzie, Donald (2006): *An Engine, Not a Camera. How Financial Models Shape Markets*, Cambridge, MA: MIT Press.
- MacKenzie, Donald/Muniesa, Fabian/Siu, Lucia (Hg.) (2008): *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Miller, Daniel (2002): »Turning Callon the Right Way Up«, in: *Economy and Society* 31, S. 218–233.
- Miyazaki, Hirokazu (2007): »Between Arbitrage and Speculation. An Economy of Belief and Doubt«, in: *Economy and Society* 36, S. 396–415.
- Richard, Analiese/Rudnyk, Daromir (2009): »Economies of Affect«, in: *Journal of the Royal Anthropological Institute* 15, S. 57–77.
- Riles, Annelise (2010): »Collateral Expertise. Legal Knowledge in the Global Financial Markets«, in: *Current Anthropology* 51, S. 795–818.

- Shiller, Robert J. (1978): »Rational Expectations and the Dynamic Structure of Macroeconomic Models. A Critical Review«, in: *Journal of Monetary Economics* 4, S. 1–44.
- Sparsam, Jan (2019): *Wie ökonomisches Wissen wirksam wird. Von der Performativitäts- zur Verwendungsforschung*, Wiesbaden: Springer.
- Wansleben, Leon (2012): »Financial Analysts« in: Karin Knorr Cetina/Alex Preda (Hg.), *The Oxford Handbook of the Sociology of Finance*, Oxford: Oxford University Press, S. 250–71.
- Wansleben, Leon (2013): *Cultures of Expertise in Global Currency Markets*, Abingdon: Routledge.
- Zaloom, Caitlin (2009): »How to Read the Future. The Yield Curve, Affect, and Financial Prediction«, in: *Public Culture* 21, S. 245–268.

