

Warum eine gute Geschichte nicht immer gut sein muss: Zur wirtschaftspolitischen Wirkmächtigkeit von Narrativen aus verhaltensökonomischer Perspektive

Küsters, Anselm

Veröffentlichungsversion / Published Version

Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

Verlag Barbara Budrich

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Küsters, A. (2020). *Warum eine gute Geschichte nicht immer gut sein muss: Zur wirtschaftspolitischen Wirkmächtigkeit von Narrativen aus verhaltensökonomischer Perspektive*. (DNGPS Working Paper, 02/2020). Opladen: Verlag Barbara Budrich. <https://doi.org/10.3224/dngps.v6i1.02>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-SA Lizenz (Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-SA Licence (Attribution-ShareAlike). For more information see: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0>

DNGPS



A-02-2020A

WORKING PAPER



**WARUM EINE GUTE GESCHICHTE
NICHT IMMER GUT SEIN MUSS**

ANSELM KÜSTERS

MAX-PLANCK-INSTITUT

**WIRTSCHAFTS
GESCHICHTE**

**VERHALTENS
ÖKONOMIE**

NARRATIVE



Herausgeberschaft:

Deutsche Nachwuchsgesellschaft für Politik- und Sozialwissenschaft e.V. (DNGPS)

Ansprechpartner:

Morten Harmening (harmening@dngps.de)

Jannik Bruns (bruns@dngps.de)

Universität Osnabrück

Fachbereich Sozialwissenschaften

Seminarstraße 33

49069 Osnabrück

Homepage: www.dngps.de

Email: info@dngps.de

Facebook: www.facebook.com/DNGPS

Twitter: <https://twitter.com/DNGPS>

Amtsgerichtsnummer: VR 200767 | Amtsgericht Osnabrück | Ust-Ident. Nummer: 66/270/03787

Bankverbindung: IBAN DE33 2655 0105 1551 1544 36 | BIC NOLADE22XXX | Sparkasse Osnabrück

Verlag:

Verlag Barbara Budrich GmbH, Stauffenbergstr. 7, D-51379 Leverkusen-Opladen

Tel. (+49) (0)2171 79491 50 | Fax (+49) (0)2171 79491 69 | info@budrich.de

<https://budrich.de> | <https://shop.budrich.de>

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar

© Dieses Werk ist im Verlag Barbara Budrich erschienen und steht unter folgender Creative

Commons Lizenz: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.de>

Verbreitung, Speicherung, Bearbeitung und Vervielfältigung erlaubt, wenn (a) Urheber- und Rechteangaben sowie der Verweis auf Bearbeitung angemessen gemacht werden und (b) unter der gleichen CC-BY-SA-4.0-Lizenz wie das Original verbreitet wird.



Diese Publikation steht im Open Access-Bereich der Verlagsseite zum kostenlosen Download bereit (<https://dngps.budrich-journals.de>).

ISSN Online: 2365-3329

Verlag Barbara Budrich GmbH, <https://budrich.de>

WARUM EINE GUTE GESCHICHTE NICHT IMMER GUT SEIN MUSS: ZUR WIRTSCHAFTSPOLITISCHEN WIRKMÄCHTIGKEIT VON NARRATIVEN AUS VERHALTENSÖKONOMISCHER PERSPEKTIVE

ANSELM KÜSTERS

MAX-PLANCK-INSTITUT FÜR EUROPÄISCHE RECHTSGESCHICHTE
KUESTERS@RG.MPG.DE

ZUSAMMENFASSUNG

Dieser Artikel verwendet das verhaltensökonomische Konzept der Heuristik, um die durch Narrative verzerrte Wahrnehmung von ökonomischen Sachverhalten zu analysieren. Vier Fallbeispiele aus der jüngeren wirtschaftsgeschichtlichen Debatte um Wirtschaftskrisen zeigen auf, dass Narrative nicht nur eine positive gemeinschaftsstiftende Funktion erfüllen, sondern auch im negativen Sinne grenzüberschreitende wirtschaftspolitische Kooperation erschweren können. Wie und an was wir uns erinnern sowie die Narrative, die wir auf Grundlage dieser Erinnerungen konstruieren, sind somit für ein Verständnis aktueller wirtschaftspolitischer Präferenzen unerlässlich. Daher wird eine um wirtschaftsgeschichtliche Fallstudien und digitale Methoden angereicherte Forschung über die Zusammenhänge zwischen Narrativen und ökonomischem Verhalten benötigt.

**KEYWORDS: NARRATIVE | EUROKRISE | VERHALTENSÖKONOMIE
HEURISTIK | WIRTSCHAFTSGESCHICHTE**

WHY A GOOD STORY DOES NOT ALWAYS HAVE TO BE GOOD: EFFECTS OF NARRATIVES ON ECONOMIC POLICY FROM A BEHAVIOURAL ECONOMICS PERSPECTIVE

ANSELM KÜSTERS

MAX PLANCK INSTITUTE FOR EUROPEAN LEGAL HISTORY
KUESTERS@RG.MPG.DE

ABSTRACT

This article uses the concept of heuristics stemming from the field of behavioural economics to analyse how narratives can lead to a distorted perception of economic actions. Four case studies inspired by recent economic historical debates on economic crises show that narratives not only fulfil a positive community-building function but can also, in a negative sense, hamper cross-border economic policy cooperation. How and what we remember as well as the narratives we construct on the basis of these memories are therefore crucial for a comprehensive understanding of current economic policy preferences. As a result, research on the connections between narratives and economic behaviour, including case studies taken from economic history and analysed via digital methods, is needed.

**KEYWORDS: NARRATIVES EURO-CRISIS BEHAVIOURAL ECONOMICS
HEURISTICS ECONOMIC HISTORY**

1. EINLEITUNG

Spätestens seit der Finanzkrise von 2007/08 ist Ökonomen wieder ins Bewusstsein gerückt, dass irrationales Verhalten auch im ansonsten so nüchternen Wirtschaftsleben eine gewisse Rolle spielt. Nicht zuletzt hat diese Erkenntnis einen innerdisziplinären Reflektionsvorgang initiiert, der sich in Projekten wie der *Young Scholars Initiative* und dem *Netzwerk Plurale Ökonomik* zeigt und eine Umgestaltung der sogenannten Theorie der rationalen Entscheidungen anstrebt, die unsere Wirtschaftsmodelle, und damit unsere Wirtschaftspolitik, bis heute maßgeblich prägt. Im Mittelpunkt dieser Theorie steht das Menschenbild des Homo oeconomicus, demzufolge Menschen rationale Nutzenmaximierer sind, die immer nach dem individuellen Optimum streben und sich dabei weder von Emotionen und Selbstkontrollproblemen noch von dem Wohlergehen Anderer oder von Motiven wie Fairness beeinflussen lassen (vgl. Mullainathan/Thaler 2000: 3). Ein beiläufiger Blick in jede aktuelle Tageszeitung, gefüllt mit Berichten zum Brexit-Referendum oder Trumps Handelspolitik, lässt allerdings erahnen, dass sich diese theoretischen Annahmen mittlerweile zu weit von der ökonomischen Realität des 21. Jahrhunderts entfernt haben könnten.

Natürlich muss jedes Modell einen gewissen Abstraktionsgrad aufweisen und damit Abweichungen von der Realität in Kauf nehmen, um über bloße Beschreibungen hinauszugehen und praktische Vorhersagen treffen zu können (vgl. Rodrik 2015). Außerdem bedeutet die Tatsache, dass sich Menschen gelegentlich irrational verhalten, nicht, dass alle ökonomischen Modelle, die auf der Theorie der rationalen Entscheidungen aufbauen, grundsätzlich wertlos sind: *zufällige* Abweichungen vom rationalen Verhalten werden sich im Aggregat sowie über die Zeit hinweg ausgleichen und lassen somit trotzdem Vorhersagen zu. Aber Verhaltensökonominnen und Evolutionspsychologen haben mittlerweile ausreichend Beweise dafür vorgelegt, dass menschliches Verhalten *systematische* Abweichungen von dem Rationalitätskriterium aufweist (vgl. Kahneman 2011). Die zentrale Erkenntnis lautet, dass Menschen aufgrund ihrer begrenzten kognitiven Fähigkeiten immer wieder Fehler bei der Informationsaufnahme und -verarbeitung unterlaufen.

Dies hat weitreichenden Folgen für die Rationalitätsannahmen der klassischen Ökonomie. Scheinbar prägen hochselektive Wahrnehmungen und Erinnerungen unsere Gedanken schon, *bevor* wir Entscheidungen treffen (vgl. Shleifer 2012: 10). Wenn aber die meisten menschlichen Entscheidungen auf emotionalen und heuristischen Kurzschlüssen basieren, weichen sie erheblich von den Vorhersagen der Theorie der rationalen Entscheidungen ab. Das muss nicht zwangsläufig schlecht sein: Laut Gigerenzer/Gaissmaier (2011) können solche Kurzschlüsse sogar helfen, gute Entscheidungen zu treffen, in dem sie dem „effort-accuracy trade-off“ genüge tragen. Einem oft zitierten Beispiel zufolge verhalten sich Menschen zeitinkonsistent, indem sie regelmäßig Diäten verschieben, aber auch hier ließe sich anführen, dass die langfristigen, übergeordneten Präferenzen nicht den einzigen möglichen normativen Maßstab darstellen (Schnellenbach 2016). So verlangt eine konstitutionenökonomische Perspektive in der Tradition von Buchanan (1991) nicht, dass Individuen kontinuierlich wissen, was am besten für sie ist, sondern basiert darauf, dass der Einzelne Verantwortung für seine

privaten Entscheidungen sowie für seine Entscheidungen über die gesellschaftlichen „rules of the game“ übernimmt. Auch wenn nicht abschließend geklärt ist, welche wohlfahrtsökonomischen Effekte Abweichungen von der Rationalitätsannahme im Aggregat ausüben und wie diese normativ einzuordnen sind, bleibt in der Summe die Feststellung, dass solche Abweichungen existieren und theoretisch zu beachten sind.

Wenn sich Menschen nicht rational verhalten, nach welchen Maßstäben handeln sie dann? Eine Antwort findet sich in den grundlegenden Arbeiten von Tversky/Kahneman (1974), die seit den frühen siebziger Jahren darauf hingewiesen haben, dass Menschen bei komplexen Entscheidungsproblemen nicht mathematische Nutzenmaximierung betreiben, sondern vereinfachende Lösungsansätze, sogenannte Heuristiken, anwenden. Zu den Heuristiken, die das rationale wirtschaftliche Denken verzerren und damit Entscheidungen in die falsche Richtung lenken können, gehört beispielsweise die Selbsttäuschung über sogenannte „versunkene Kosten“. Dabei geht es um Kosten, die uns durch eine in der Vergangenheit liegende Entscheidung entstanden sind, nun aber nicht mehr verändert werden können und daher keine Rolle mehr in dem Entscheidungskalkül einer rational handelnden Person spielen sollten – was dennoch immer wieder vorkommt, beispielsweise im Zusammenhang mit größeren Infrastrukturprojekten der öffentlichen Hand. Mit dem Trugschluss der versunkenen Kosten ist auch das Problem der „Verlustvermeidung“ verbunden, also der häufig beobachteten menschlichen Tendenz, Verluste höher zu gewichten als Gewinne. Letzteres bedeutet beispielsweise, dass sich die meisten Menschen über den Verlust von 50 Euro in einem größeren Ausmaß ärgern als sie sich über den Gewinn von 50 Euro freuen.

Während an ökonomischen Fragestellungen orientierte Forscher sich bislang überwiegend mit Heuristiken wie den „versunkenen Kosten“ oder der „Verlustvermeidung“ beschäftigt haben (vgl., *pars pro toto*, die „Law and Economics“-Forschung seit Posner 1973), deren Auswirkungen auf das wirtschaftliche Leben unmittelbar ersichtlich sind, ist eine wichtige kognitive Prädisposition der Menschen in dieser Diskussion lange außen vor geblieben: nämlich ihre Vorliebe für Narrative, oder – einfacher ausgedrückt – ihr Appetit auf gute Geschichten. Dabei knüpft die hier vertretene Perspektive an zahlreiche in Anschluss an Hayeks berühmtes Wissensproblem entstandene Arbeiten an, denen zufolge Individuen aufgrund ihres subjektiven Vermutungswissens fehlbare kognitive Theorien über ökonomische Sachverhalte vertreten, während objektive Kausalzusammenhänge nur von der Wissenschaft im Rahmen eines evolutionären Lernprozesses aufgedeckt werden können (Meier/Slembeck 1998: 29ff.). Die im Folgenden untersuchten Narrative stellen letztlich solche mentalen, aber falliblen „Ordnungsvorstellungen“ dar, die nicht nur auf der Ebene individueller Akteure, sondern auch kollektiv wirksam werden können. Während es lohnenswert wäre, den Zusammenhang zwischen Narrativen und der aus diesem Wissensproblem resultierenden „Modellunsicherheit“ (Schnellenbach 2004) theoretisch zu klären, ist die Ambition dieses Artikels geringer. Im Folgenden soll *exemplarisch* gezeigt werden, dass die wirtschaftspolitische Wirkmächtigkeit bestimmter Narrative vielleicht weniger augenscheinlich ist als diejenige klassischer Heuristiken, aber in der historischen Rückschau dennoch eine gewichtige und oft unterschätzte Rolle spielt.

Diese Schlussfolgerung wird in drei Schritten hergeleitet. Indem Narrative als verhaltensökonomische Heuristik verstanden werden, kann zunächst deren sowohl positive als auch negative Wirkmächtigkeit reflektiert werden (Abschnitt 2). Wirtschaftspolitische Entscheidungen in Stresszeiten wie Wirtschaftskrisen fallen in der Regel in eine entscheidungstheoretische Grauzone, die sie für solche narrative Heuristiken anfällig machen. Vier anschließende Fallbeispiele aus der jüngsten wirtschaftshistorischen Forschung zu Krisen veranschaulichen, dass Narrative in diesem Bereich in der Tat als Heuristiken mit negativer Wirkmächtigkeit agieren können, indem sie ein wirtschaftspolitisch maßvolles Agieren und internationale Kooperation erschweren (Abschnitt 3). Es ist daher dringend geboten, diese Problematik systematisch und auf größerer Datenbasis zu analysieren, wofür sich insbesondere wirtschaftsgeschichtliche Fallbeispiele und neue Methoden aus den *Digital Humanities* eignen (Abschnitt 4).

2. NARRATIVE ALS HEURISTIK

Narrativen wird in der Literatur oftmals eine produktive soziale Funktion zugeschrieben. Für Wissenschaftler wie den an Weltgeschichte interessierten Historiker Yuval Noah Harari war *Homo sapiens* schon immer eine von Narrativen angetriebene Spezies, deren Macht darauf basiert, Fiktionen zu schaffen und an diese zu glauben. Seit der Steinzeit, so Harari, hätten selbstverstärkende Narrative dazu gedient, menschliche Kollektive zu einen. Indem wir Fiktionen schaffen und mit zahlreichen Fremden teilen, können wir kooperieren und Leistungen vollbringen, die uns von allen anderen Säugetieren unterscheiden (vgl. Harari 2018: 310; Harari 2013). Jede groß angelegte menschliche Zusammenarbeit – sei es ein archaischer Stamm, eine mittelalterliche Kirche oder ein moderner Staat – ist demzufolge in gemeinsamen Narrativen verwurzelt, die nur in der kollektiven Vorstellung der Menschen existieren. Es ist daher nicht weiter verwunderlich, dass bereits antike Geschichtsschreibung zur „vivid narration“ tendierte, um das Geschehene für die Leserschaft nachvollziehbar zu machen (vgl. Blank/Maier 2018).

Unsere menschliche Natur ist so eng mit Narrativität verbunden, dass wir Entwicklungen, die sich *nicht* gut erzählen lassen, leicht übersehen. So argumentiert Wallace-Wells (2019: 143-157), dass die Menschheit die dramatischen Folgen des Klimawandels nicht ausreichend politisch und kulturell reflektiert, weil sich letzterer nicht in gängige Narrative einbetten lässt. Während typische Heldengeschichten dem Protagonisten erlauben, sich durch eigene Kraft ans Ziel zu retten, ist die Menschheit vielen Effekten des Klimawandels schlicht machtlos ausgeliefert – wie die jüngsten Waldbrände in Australien einmal mehr veranschaulicht haben. Anstelle des typischen Bösewichtes, der sich leicht identifizieren und dann bekämpfen lässt, ist der Schurke im Kampf ums Klima viel diffuser zu bestimmen – in letzter Konsequenz müsste die Menschheit sich gegen sich selbst wenden. Und die Komplexität und bislang nicht durchdringbare Anzahl von möglichen Feedback-Schleifen verleihen der Klimakrise eine Opazität, die sich gängigen Erzählmustern von Steigerung, Klimax und Lösung widersetzt. Es ließe sich folgern: Narrative spielen selbst dann eine Rolle, wenn sie gar nicht zustande kommen. Das impliziert nicht, dass Narrative in diesem Bereich überhaupt keine Rolle spielen: wirkmächtige, weil bildgewaltige

Parabeln wie das Bienensterben oder die Vorstellung von im Meer versinkenden Städte sind durchaus sehr präsent und erzeugen in ihrer Gesamtheit ein diffuses Katastrophengefühl – allerdings ohne, und das ist der entscheidende Punkt, dass diese Detailprobleme ein kohärentes, der Komplexität angemessenes Narrativ erzeugen, welches ein langfristiges Umdenken unterstützt.

Geschickte Politiker wie Barack Obama sind sich der mitunter positiven gemeinschaftssinnstiftenden Kraft von Narrativen deutlich bewusst. „Ich stehe hier und weiß, dass meine Geschichte Teil der größeren amerikanischen Geschichte ist“, verkündete Obama in seiner vielumjubelten Rede beim Demokratischen Nationalkongress 2004. Im gleichen Jahr wurde seine bis dahin eher unbekannte Autobiographie *Dreams from My Father* wiederaufgelegt, in der er seine Familiengeschichte und Suche nach einer eigenen Identität in ein kraftvolles Narrativ verwandelte, das klar machte, wo er herkam – und wohin er mit dem amerikanischen Volk, metaphorisch gesprochen, gehen wollte (vgl. Obama 2004). Kein Wunder, dass das Erzählen von Geschichten vier Jahre später zu einem zentralen Bestandteil seines Präsidentschaftswahlkampfes wurde. Tatsächlich nahmen Obamas Freiwillige für den Wahlkampf 2008 an einer Versammlung namens „Camp Obama“ teil, in der sie unter anderem eine Praxis zur Entwicklung von Führungskräften, „Public Narrative“ genannt, erlernten. Diese Praxis wurde später als Vorlage für die Obama-Kampagne verwendet (vgl. Working Narratives 2013). Die Geschichte gab Obamas Vertrauen in überzeugende Narrative Recht: nach seinem Einzug in das Weiße Haus im Januar 2009 bekleidete erstmals ein Afroamerikaner das Amt des US-Präsidenten. Unabhängig davon, wie man die Wahl Obamas und seine Politik normativ bewertet, verweist der Erfolg des „critical personal narrative“ (Holley/Miskovic 2009), das seine Person mit einem allgemeinen politischen Wandel gleichsetzte, auf eine allgemeine Beobachtung der Verhaltensökonomie, wonach sich die geäußerten Präferenzen der Bürger durch ein gezieltes Setzen des Entscheidungsrahmens beeinflussen lassen. So können Politiker beispielsweise die Zustimmung für eine bestimmte risikoreiche Politik alleine dadurch erhöhen, indem sie die negative Seite des Status quo betonen und versprechen, dass ihre Politik die Situation verbessere (für dieses Beispiel, siehe: Schnellenbach 2017: 205f.). Angesichts solcher „Framing-Effekte“ wird in der Literatur kontrovers diskutiert, inwieweit eine verhaltensökonomisch inspirierte Politik darauf abzielen sollte, die Qualität individueller Entscheidungen zu verbessern (bejahend: Thaler und Sunstein 2008; kritisch: Schnellenbach 2016).

Dieser verhaltensökonomische Framing-Begriff ist trotz gewisser konzeptioneller Überschneidungen von dem politikwissenschaftlichen Framing zu unterscheiden, wie es die Sprach- und Kognitionswissenschaftlerin Elisabeth Wehling beschreibt. Wenn ein starker Deutungsrahmen über Sprache gesetzt werde und wenn das immer und immer wieder geschehe, könne der Blick für die tatsächlichen Fakten mehr und mehr verloren gehen, so Wehling (2016). Ein typisches Beispiel hierfür sind die zahlreichen Falschaussagen im Rahmen der Brexit-Kampagne, die den Befürwortern eines Austritts des Vereinigten Königreiches aus der Europäischen Union letztlich nicht schadeten, sondern sogar halfen, indem sie sich fest in den Köpfen eines Teils der Bevölkerung verankerten. Während beim verhaltensökonomischen

Framing die individuellen Präferenzen variabel werden, zielt ein politisches Framing vor allem darauf ab, die Grenzen zwischen Wahrheit und Unwahrheit durch geschickte Rhetorik so zu verschieben, dass bestimmte Entscheidungen entgegen der Präferenzen der Bürger durchgesetzt werden können.

Im Gegensatz zu diesem politikwissenschaftlichen Verständnis von Framing soll im Folgenden aufgezeigt werden, warum es im Bereich der Wirtschaftspolitik sinnvoller ist, Narrative als Heuristiken im Sinne der eingangs erwähnten Verhaltensökonomie zu begreifen. Hier geht es nicht um das absichtliche „Framen“ von ökonomischen Tatbeständen, sondern vielmehr um deren verzerrte Wahrnehmung aufgrund von Narrativen, die sich fest in nationalen Wirtschaftskulturen etabliert haben und dadurch die Präferenzen der jeweiligen Politiker, Ökonomen und Bevölkerungen beeinflussen – und dadurch die grenzüberschreitende wirtschaftspolitische Kooperation erschweren können.

3. WIRTSCHAFTSGESCHICHTLICHE BEISPIELE

Bevor eine Reihe von Beispielen aus der jüngeren wirtschaftsgeschichtlichen Debatte zur Wirtschaftskrisen diskutiert werden, ist es sinnvoll, sich folgendes zu vergegenwärtigen: Bei fast ausnahmslos allen wirtschaftspolitischen Entscheidungen, wie sie heutige Wirtschaftsminister, Zentralbankchefinnen oder die EU-Kommission treffen müssen, handelt es sich um äußerst komplexe Probleme und Prozesse. Zudem bestehen ein hoher Stressfaktor sowie Zeitdruck, wenn es sich um Entscheidungen während einer Wirtschaftskrise oder Pandemie handelt. Damit befinden sich solche Entscheidungen genau in jener entscheidungstheoretischen Grauzone, in der sowohl die zeitliche Komponente als auch unklar formulierte Optionen und hohe Unsicherheit bedeuten, dass die kognitiven Fähigkeiten eines einzelnen Menschen nicht ausreichen, um ein solches Problem adäquat zu fassen und zu bewerten (vgl. Beck 2009: 140f.). Dies hat zur Folge, dass sich solche Entscheider in handlungsrelevanten Situationen vermutlich oftmals überfordert fühlen. Hinzu kommen Phänomene wie der Einfluss von Wahlkampfzyklen, die der politischen Eigenlogik unterliegen und den Entscheidungsprozess zusätzlich verzerren.

In einer solchen Situation erscheint es plötzlich sehr attraktiv, auf einfache Daumenregeln, wie sie sich in Form von Narrativen bieten, zu setzen – und damit deren Heuristiken zu erliegen. In der Tat belegt die Forschung, dass Personen Heuristiken häufiger verwenden, wenn sie unter Zeitdruck stehen oder Informationslücken existieren (Rieskamp/Hoffrage 2008; Hilbig et al. 2012). Selbst wenn man als Politiker weiß, dass das populäre wirtschaftspolitische Narrativ der aktuellen Situation nicht angemessen sein mag, kann es aus persönlicher Sicht trotzdem sinnvoll sein, diesem weiterhin zu folgen, wenn man weiß, dass es innerhalb der Bevölkerung geteilt wird. Auch im Falle der zu betrachtenden wirtschaftspolitischen Entscheidungen begegnet uns somit die einleitend angesprochene theoretische Ambiguität von Heuristiken: Einerseits können Narrative im Sinne von Gigerenzer/Gaissmaier (2011) hilfreich sein, wenn sie Komplexität reduzieren und Entscheidungskosten senken. Andererseits können sie im Falle mangelnder Rückkopplungseffekte, die für einen Lernprozess notwendig sind, zu Fehlentscheidungen führen

oder zu Wahlkampfzwecken manipulativ eingesetzt werden. Welcher Effekt überwiegt, ist letztlich eine empirische Frage. Daher sind die nachfolgenden Fallbeispiele, die allesamt auf negative narrative Verzerrungen hinweisen, nicht als abschließendes Urteil aufzufassen, sondern als Ausgangspunkt für weitere Forschung auf breiterer Datenbasis.

3.1 NARRATIVE IN DER SCHÄRFSTEN US-REZSSION

Bei seiner Rede auf der 129. Jahrestagung der *American Economic Association* am 7. Januar 2017 in Chicago bemerkte der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften, Robert Shiller, dass sich Ökonomen, wenn sie wichtige wirtschaftliche Ereignisse in unserer Geschichte wie die Große Depression der 1930er Jahre verstehen wollen, nur selten auf die zentralen Narrative, die diese Ereignisse begleiteten, konzentrieren. Bei seiner Suche nach der narrativen Grundlage von Wirtschaftsrezessionen beschäftigte sich Shiller in seinem Vortrag unter anderem mit den Ereignissen zwischen 1920 und 1921 – der zum Zeitpunkt seiner Rede schärfsten durch Statistiken erfassten US-Rezession. Er erklärt diese wirtschaftliche Misere im Wesentlichen mit einem Konsumboykott gegen imaginierte Profiteure (vgl. Shiller 2017: 31-34).

Dieser Konsumboykott, und das ist entscheidend für die hier vertretene These, basierte auf einem Narrativ, das potentielle Profiteure der Depression zu Schurken erklärte und über Zeitungen im ganzen Land rasant verbreitet wurde. Die irrationale Entscheidung, den Kauf aufzuschieben (und damit die Rezession zu verstärken), wurde also durch ein Gefühl der Rache gegen Profiteure angetrieben, die man austricksen wollte – aber niemals selber kennengelernt hatte. Das spricht für die Präsenz einer Heuristik im oben beschriebenen Sinne. Wut auf Profiteure war zudem nicht das einzige konjunkturtreibende Narrativ. Shiller (2017: 33) erwähnt, dass Zeitungsberichte während der Rezession „tausendfach“ andeuteten, dass Preise bald dramatisch sinken würden, indem sie gezielt aufmerksamkeitsstachelnde Storys über einzelne Güter lancierten, deren Preise tatsächlich auf das Niveau von 1913 oder 1914 gefallen waren. Eine weitere Hypothese ist, dass Haushalte schlicht aufgrund der rezessionsbedingten Einkommensunsicherheit den Konsum reduzierten – und die Wut auf Profiteure nur vorschoben. Empirisch lässt sich zwischen diesen Alternativen nur schwerlich diskriminieren. Shillers Argumentation basiert auf einer quantitativen und qualitativen Analyse von Worthäufigkeiten in damaligen Zeitungsberichten und weist somit lediglich Korrelationen, nicht kausale Beziehungen, zwischen der Prävalenz bestimmter Narrative und der Entwicklung ökonomischer Variablen wie Konsumausgaben nach. Gleichwohl legen sowohl seine unkonventionelle Erklärung, die er mit Zeitungszitaten nachweist, sowie seine Daten zur rasant ansteigenden medialen Verbreitung von Wörtern wie „Profiteur“ nahe, dass die von ihm beschriebenen Narrative eine gewisse Rolle spielten – nicht zuletzt, indem sie existierende Entwicklungen weiter antrieben. Interessanterweise erwähnt Shiller (2017: 34), dass der Konsumboykott durch weitere emotionsgeladene Narrative untermauert wurde, die im Zusammenhang mit dem Weltkrieg, der kommunistischen Revolution, der damals grassierenden Grippeepidemie, den Rassenunruhen und dem Ölschock standen – allesamt Ereignisse, die die Menschen um die Jahreswende 1920-21 stark bewegten und ihr Agieren im Wirtschaftsleben beeinflussten. Im Lichte dieser Ereignisse

erhielten der Konsumboykott und die Wette auf fallende Verbraucherpreise eine emotionale Resonanz, wie es die Affektheuristik vorhersagen würde. In einer solchen Situation können die durch Narrative verbreiteten Emotionen die kognitive Informationsverarbeitung signifikant beeinträchtigen. Die Rezession von 1920-21 erscheint somit, wie wichtige ökonomische Ereignisse im Allgemeinen, als das Ergebnis des Zusammenwirkens vieler Faktoren. Shillers Perspektive verdeutlicht, dass die wechselnde Bedeutung dieser Faktoren nicht zuletzt von Narrativen beeinflusst wurde.

3.2 NARRATIVE IN DER EURO-KRISE

Unter den gegenwärtigen Wirtschaftskrisen hat insbesondere die Euro-Krise historische Dimensionen angenommen, indem sie zweifellos nicht nur großen ökonomischen Druck auf die Zivilgesellschaften Europas ausübte (und ausübt), sondern ebenso diverse strukturelle Probleme der Eurozone offenbarte. In ihrem jüngsten Buch *The Euro and the Battle of Ideas* beschreiben Markus Brunnermeier, Harold James und Jean-Pierre Landau die Ursprünge und Unterschiede zwischen den Wirtschaftstraditionen Frankreichs und Deutschlands mit dem Ziel, die Art und Weise zu untersuchen, wie diese nationalen Eigenheiten sowohl die Struktur der Eurozone als auch die Reaktionen auf die Euro-Krise beeinflusst haben. Der erste Teil des Buches zeichnet die Ursprünge der unterschiedlichen Wirtschaftstraditionen Deutschlands und Frankreichs nach und hebt hervor, dass „das wirtschaftliche Denken von der historischen Erfahrung geprägt ist“ (Brunnermeier/James/Landau 2016: 56). Aus diesen unterschiedlichen Erfahrungen ergaben sich wiederum unterschiedliche nationale wirtschaftspolitische Narrative in Bezug auf den internationalen Wirtschaftsraum.

Auf deutscher Seite ist hier der ideengeschichtliche als auch politische Einfluss der sogenannten Freiburger Schule, bekannt unter dem Namen „Ordoliberalismus“, hervorzuheben (vgl. Goldschmidt/Wohlgemuth 2008). Üblicherweise wird der Ordoliberalismus als eine Reaktion auf die Verwerfungen der *laissez-faire* Wirtschaftspolitik des 19. Jahrhunderts sowie auf den nachfolgenden totalitären fiskalischen und monetären Interventionismus dargestellt (Tooze 2002). Die Ordoliberalen kamen zu dem Schluss, dass der Liberalismus neu formuliert werden müsse, um einen „dritten Weg“ zwischen diesen beiden Extremen zu schaffen, wobei starke Wettbewerbsgesetze, stabiles Geld und klar definierte Regeln betont wurden. Diese wirtschaftspolitische Tradition, die maßgeblich von dem Nationalökonom Walter Eucken und dem Juristen Franz Böhm begründet und, zumindest teilweise, von Ludwig Erhard während seiner Zeit als Bundeswirtschaftsminister politisch implementiert wurde (vgl. Allen 1989), lässt sich ebenfalls als ein Set an Narrativen verstehen, die bestimmte wirtschaftspolitische Parameter wie Preiswertstabilität, Sparsamkeit oder positive Haushaltsüberschüsse positiv konnotieren. Diesen Narrativen wird seit der Euro-Krise nachgesagt, die öffentliche Meinung als auch das Handeln zentraler politischer Entscheider in Deutschland maßgeblich geprägt und damit eine bessere Krisenbewältigungsstrategie in Europa verhindert zu haben (z.B. Young 2014; Dullien/Guérot 2012). Diese Einschätzung ist übertrieben einseitig (vgl. Feld/Köhler/Nientiedt 2018) und die Prävalenz bestimmter Metaphern wie der „schwäbischen Hausfrau“ und der

„Schwarzen Null“ stehen, entgegen gelegentlicher medialer Äußerungen von Kritikern der Freiburger Schule, wirtschaftshistorisch betrachtet in keiner Verbindung zum Ordoliberalismus. Gleichwohl weist der deutsche wirtschaftspolitische Diskurs – wie im Prinzip jeder wissenschaftliche Diskurs in einem bestimmten Sprachraum – gewisse national-kulturelle Idiosynkrasien wie das von Tribe (1995) dargestellte „Denken in Ordnungen“ auf.

Im Detail untersuchen Brunnermeier/James/Landau (2016) die Zusammenhänge zwischen den unterschiedlichen Präferenzen für verschiedene wirtschaftspolitische Konzepte wie dem Zeitinkonsistenzproblem, Moral Hazard und Liquiditäts- und Desinflationsspiralen einerseits und den Reaktionen auf die Krise andererseits. Das zentrale Argument ihres Buches, wonach sich die unterschiedlichen wirtschaftlichen Ansätze zwischen Frankreich und Deutschland aufgrund von unterschiedlichen historischen Erfahrungen und nationalen Denkschulen ergeben haben, kann in Zusammenhang mit der Repräsentativitätsheuristik von Tversky/Kahneman (1974) gesetzt werden, bei der die Menschen ihre Erwartungen an die Zukunft auf der Ähnlichkeit der Umstände mit einer idealisierten Geschichte aufbauen. Ohne die Berücksichtigung der der Euro-Krise zugrundeliegenden wirtschaftspolitischen Narrative, so ließe sich folgern, ist es daher nicht möglich, gemeinsame Reformvorschläge für einen Weg aus der akuten und der strukturellen Krise zu finden.

Dabei handelt es sich allerdings nur um eine *notwendige*, keine *hinreichende* Bedingung. Auch im Falle eines vereinheitlichten, nicht narrativ verzerrten Diskurses gibt es eine Ebene der nationalen Wirtschaftsstrukturen, die zu unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Präferenzen führt und im Falle Deutschlands eine exportorientierte Wirtschaftsstrategie nahe legt, die nicht zwingend mit den Interessen der Euro-Partner übereinstimmt (Burda 2016; Beck 2013: 43; Dyson 2010). Dennoch lässt sich festhalten, dass die von Brunnermeier und seinen Kollegen beschriebenen nationalen wirtschaftspolitischen Narrative im spezifischen Fall der Euro-Krise, im Gegensatz zu der positiven Betrachtungsweise in der zivilisationshistorischen Perspektive Hararis, eine tiefgehende Kooperation erschweren und damit eine signifikante makroökonomische Rolle spielen.

3.3 NARRATIVE UND DIE EXPANSIVE GELDPOLITIK DER EZB

Durch das beherzte Eingreifen der Europäischen Zentralbank (EZB) im Jahr 2012 wurde vermutlich das Auseinanderbrechen der Euro-Zone verhindert. Doch trotz dieses beachtlichen Erfolges hat sich die öffentliche Diskussion über die europäische Geldpolitik in Deutschland in den letzten Jahren enorm verschärft. Dabei wird die Debatte durch verschiedene negativ besetzte Narrative beherrscht: Kommentatoren beklagen beispielsweise die „Enteignung“ der deutschen Sparer durch „Strafzinsen“, die durch unkonventionelle geldpolitische Instrumente hervorgebrachte „Geldschwemme“, die irgendwann zu einer enormen Inflation führen werde, sowie die Schaffung von „Zombie-Unternehmen“, die scheinbar nur durch die expansive Geldpolitik der EZB den wirtschaftlichen Konkurrenzkampf überleben. Hintergrund sind die von der EZB als Reaktion auf die Große Rezession eingesetzten unkonventionellen monetären Instrumente, die zu einem massiven Anstieg der EZB-Bilanz führten. So wurde der Einlagezinssatz

für Banken im Juni 2014 unter null festgesetzt und seitdem schrittweise gesenkt. Zudem kauft die EZB seit 2015 Staatsanleihen an, damit sich Staaten besser finanzieren können. Durch die kontroverse PSPP-Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts erreichte die Diskussion im Mai 2020 einen vorläufigen Höhepunkt. Schnell verwiesen Kommentatoren wieder auf deutsche stabilitätsorientierte Narrative (Davies 2020) oder witterten sogar einen Einfluss des Ordoliberalismus auf die deutschen Richter (Enderlein 2020).

Wie verhalten sich diese verschiedenen Narrative zur ökonomischen Realität? In einer Rede vor der Juristischen Studiengesellschaft am 11. Februar 2020 wies Isabel Schnabel, jüngstes deutsches Mitglied im Direktorium der EZB, darauf hin, dass der Einsatz der oben genannten unkonventionellen geldpolitischen Instrumente zu einem großen Teil strukturellen Veränderungen in der Weltwirtschaft geschuldet ist, die außerhalb der Kontrolle der EZB liegen (vgl. Schnabel 2020). So liege der reale Gleichgewichtszins, der das Handeln von Zentralbanken maßgeblich leitet, seit einigen Jahren im negativen Territorium, nicht zuletzt aufgrund von durch demographischen Wandel und Digitalisierung hervorgebrachten Änderungen im langfristigen Trendwachstum. In ihrer Rede zeigte Schnabel zudem anhand von zahlreichen Statistiken und ökonometrischen Schätzungen, dass viele der häufig in den Medien geäußerten Befürchtungen auf tatsächlich falschen Narrativen beruhen (vgl. Schnabel 2020). Berechnet man beispielsweise die Realzinsen, also die Zinserträge abzüglich der Inflation, so zeigt eine Längsschnittanalyse für den Zeitraum von 1975 bis 2017, dass die gegenwärtige Rendite von Spareinlagen keineswegs ungewöhnlich ist. Auch das Narrativ von „Zombie-Unternehmen“ scheint sich nicht zu bestätigen: Laut EZB-Berechnungen hat der Anteil an Firmen mit sehr negativer Rentabilität in Deutschland nicht zugenommen. Sicherlich sagen diese aggregierten Analysen jedoch wenig über die Verteilungswirkungen der unkonventionellen Geldpolitik aus.

Die Divergenz zwischen kritischen medialen Narrativen und den Schätzungen der EZB suggeriert, dass narrative Heuristiken eine Rolle spielen könnten. Die Tatsache, dass „Strafzinsen“ und ähnliche geldpolitische Phänomene immer und immer wieder emotional in den deutschen Medien diskutiert werden, verweist – neben sicherlich realen Verlustängsten von Sparern – auf das kognitionspsychologische Phänomen der Ankerung und Anpassung (Tversky/Kahneman 1974). Wenn es gelingt, eine populäre Geschichte zu schaffen, die in einer bestimmten Wirtschaftskultur bestimmte Assoziationen hervorruft und daher stets aufs Neue erzählt wird, legt sie einen allgemein akzeptierten Bezugspunkt oder „Anker“ fest, der dann Einfluss auf Entscheidungen ausübt, indem diese unbewusst an diese Assoziationen angepasst werden. Ein ordoliberales Motiv der Karlsruher Richter ist allerdings nicht festzustellen: Ein Urteil, das implizit die Unabhängigkeit der Zentralbank und das Inflationsziel gefährdet und die Chance auf diskretionäre Entscheidungen erhöht, widerspricht grundlegenden ordoliberalen Prämissen, wie sie Walter Eucken in seinen *Grundlagen* formulierte. Gleichwohl ist durchaus plausibel, dass die historische Inflationserfahrung der Deutschen (siehe dazu den nächsten Abschnitt) sowie die ordoliberales Tradition im deutschen wirtschaftspolitischen Diskurs eine „Verankerung“ von auf Preiswertstabilität bedachten Narrativen zumindest erleichterten. Im Ergebnis übernehmen Beobachter intuitiv den von den Medien geprägten Begriff der „Strafzinsen“, anstatt

vergleichsweise neutraler von „negativen Zinsen“ zu sprechen.

Erneut wird offenbar, dass gewisse wirtschaftspolitische Narrative eine große politische Tragweite erhalten können: Wie Schnabel (2020) abschließend bemerkt, bedroht die von nationalen Narrativen verzerrte Kritik an der EZB nicht nur das Vertrauen in die gemeinsame Geldpolitik, sondern langfristig den Zusammenhalt in Europa. Allerdings muss anerkannt werden, dass auch Schnabel in ihrer Eigenschaft als institutioneller Vertreter der EZB ein bestimmtes Narrativ vertritt, welches die getroffenen geldpolitischen Entscheidungen der Zentralbank legitimieren soll. Zentralbanken greifen auf Narrative nicht nur zurück, um ihre eigenen quantitativen Analysen zu ergänzen, sondern auch, um Marktteilnehmer aktiv zu beeinflussen (Holmes 2019, 2013). So bemerkte der langjährige Fed-Chef Ben Bernanke (2015) rückblickend: „[...] monetary policy is 98 percent talk and only two percent action“. In der Summe erscheint es plausibel, dass Narrative im Falle aktueller geldpolitischer Diskussionen eine Verständigung über bessere ökonomische Kooperation erschweren. Unabhängig davon, wie man die ökonomische Analyse des Bundesverfassungsgerichtes in der PSPP-Entscheidung und die darin enthaltene Differenzierung zwischen Geld- und Wirtschaftspolitik bewertet, impliziert die obige Analyse, dass die in der Entscheidung geforderte höhere Transparenz (in Form einer detaillierten Verhältnismäßigkeitsprüfung) dabei helfen könnte, narrative Verzerrungen abzubauen und die geldpolitische Diskussion zu versachlichen.

3.4 NARRATIVE UND DIE DEUTSCHE INFLATIONSANGST

Als Grund für das tiefe Misstrauen vieler Deutschen gegenüber dem derzeitigen Kurs der EZB wird oft auf die kollektive Erinnerung an die Hyperinflation während der Zeit der Weimarer Republik verwiesen (Mee 2019; Abelshauser 2009). In einer jüngst veröffentlichten Studie zeigen Nils Redeker, Lukas Haffert und Tobias Rommel anhand neuer Umfragedaten, dass diese Erinnerung signifikant verzerrt ist (Redeker/Haffert/Rommel 2019). Anscheinend ist sich die Mehrheit der Deutschen nicht bewusst, dass die Zeit zwischen den Kriegen in Deutschland von zwei verschiedenen ökonomischen Krisen beherrscht wurde (einmal die Hyperinflation von 1923, später die Große Depression nach 1929, die *deflationär* geprägt war), denn in ihrer Erinnerung verschmelzen diese beiden Krisen miteinander. Die repräsentative Umfrage zeigt, dass heutzutage nur einer von 25 Deutschen weiß, dass die Preise zur Zeit der Weltwirtschaftskrise sanken. Stattdessen verbinden fast die Hälfte der Befragten die wirtschaftlichen Probleme der frühen 1930er Jahre, allen voran die Massenarbeitslosigkeit, mit massiver Geldentwertung. Daraus entsteht das trügerische Narrativ, dass wirtschaftliches Chaos und steigende Inflation zusammengehören. Die Vermutung liegt nahe, dass diese verzerrte Wahrnehmung eine gewisse Rolle in der oben geschilderten Diskussion um die EZB-Geldpolitik spielt.

In verhaltensökonomischer Perspektive ist ein solches Umfrageergebnis keine Überraschung. In der entsprechenden Literatur findet man für eine solche kognitive Verzerrung den Begriff der Verfügbarkeitsheuristik, mittels deren Menschen die Wahrscheinlichkeit eines Ereignisses danach einschätzen, wie leicht sie sich an entsprechende Ereignisse erinnern (vgl. Beck 2009: 122). Indem nationale wirtschaftspolitische Narrative auf einigen wenigen zentralen

historischen Erfahrungen beruhen, wie beispielsweise der Hyperinflation von 1923 im Falle der kollektiven deutschen Erinnerung, marginalisieren sie andere historische Erfahrungswerte, deren Beachtung aber ebenso wichtig wäre, um zu einer objektiven und reifen Einschätzung der aktuellen Situation zu kommen. Eine solche selektive Erinnerungskultur ist zudem vor dem Hintergrund des von Schnellenbach (2004) beschriebenen „Marktes für Theorien“, auf dem Theorien im gesellschaftlichen Kommunikationsprozess um Legitimität konkurrieren, relevant. Insbesondere wenn der gesellschaftliche Meinungsbildungsprozess durch die Verfügbarkeitsheuristik im oben beschriebenen Sinne beeinflusst wird, entstehen Konflikte über die zu implementierende Geld- oder Finanzpolitik weniger aus Interessenkonflikten verschiedener Klassen denn aus Konflikten zwischen verschiedenen, von Narrativen angetriebenen Ordnungsvorstellungen. Wie und an was wir uns erinnern sowie die Narrative, die wir auf Grundlage dieser Erinnerungen konstruieren, scheinen somit viel wichtiger für ein Verständnis aktueller wirtschaftspolitischer Präferenzen zu sein, als viele Ökonomen annehmen. Dies weist zudem auf eine weitere Eigenschaft des von den Umfragedaten eingefangenen Inflationsnarratives hin, nämlich seine *Intergenerationalität*. Nur wenige Beobachter der ursprünglichen Hyperinflation von 1923 leben heutzutage noch und nehmen aktiv an wirtschaftspolitischen Debatten ein. Vielmehr liegt nahe, dass Ideen in Form von Narrativen von einer Person zur anderen weitergegeben werden können. Das macht solche Narrative zu sogenannten „Memen“ – Ideen, die sich replizieren (Deutsch 2012: 369). Die angesprochene evolutionäre Wissensperspektive weist darauf hin, dass dieser Prozess keineswegs linear abläuft. Menschen modifizieren Ideen in ihren Köpfen und manchmal geben sie die modifizierten Versionen weiter. Dies umfasst auch unbeabsichtigte Modifikationen, beispielsweise im Falle eines einfachen Irrtums oder weil Menschen bestimmte Wörter unterschiedlich interpretieren (Deutsch 2012: 370). Die wirtschaftspolitischen Präferenzen von Bürgern innerhalb einer langlebigen Kultur werden somit nicht nur von zeitgenössischen Ideen oder fundamentalen ökonomischen Interessen, sondern auch von langlebigen Memen geprägt. Mee (2019) rekonstruiert anhand von archivalischem Material, wie westdeutsche Eliten nach dem Zweiten Weltkrieg durch eine selektive Auswahl von Lehren aus der Vergangenheit eine „monetary mythology“ konstruierten, die ihre persönliche Integrität sowie die institutionelle Unabhängigkeit der neuen Bundesbank gewährleisten sollte. Während Mee im Falle des deutschen Inflationsnarratives somit von einer absichtlichen Konstruktion und einer expliziten Weitergabe ausgeht, könnte zukünftige Forschung unvermeidliche Modifikationen und die nicht-explizite Weitergabe dieses Memes nachvollziehen. Der folgende Abschnitt stellt eine Methodik vor, die beide Dimensionen hinter der Intergenerationalität von Narrativen beleuchten kann.

4. AUSBLICK: DIGITALE WIRTSCHAFTSGESCHICHTE

Was die vorangegangenen Fallbeispiele zur ökonomischen Wirkmächtigkeit von Narrativen eint, ist die Skepsis gegenüber vereinfachenden ökonomischen Erklärungen für aktuelle wirtschaftspolitische Probleme. Positiv gewendet zeigen die hier gewonnenen Ergebnisse, dass eine systematischere und auf größerer Datenbasis stattfindende Forschung über die

Zusammenhänge zwischen Narrativen und dem Wirtschaftsleben nicht nur einen akademischen, sondern auch einen wertvollen wirtschaftspolitischen Beitrag leisten kann. Die oben angeführten Beispiele veranschaulichen zudem, dass sich hierfür insbesondere wirtschaftsgeschichtliche Fallstudien anbieten. Die Beschäftigung mit Wirtschaftsgeschichte macht es notwendig, über einen modellierenden Ansatz hinauszugehen und zu überprüfen, ob rein quantitative Erklärungen für historische Ereignisse tatsächlich den Tatsachen entsprechen oder nicht (vgl. O'Rourke 2013). Die Auseinandersetzung mit wirtschaftsgeschichtlichen Fallstudien führt somit zu einer empirischeren Geisteshaltung und der Bereitschaft zuzugeben, dass persönlich oder national wertgeschätzte Narrative und wirtschaftspolitische Theorien nicht immer zur Erklärung der realen Welt beitragen, sondern diese sogar erschweren können.

Zudem veranschaulicht die Wirtschaftsgeschichte die Bedeutung des Kontextes. Wie Robert Solow (1985: 329) hervorhebt, „hängt die richtige Wahl eines Modells vom institutionellen Kontext ab“, und dies gilt auch für die richtige wirtschaftspolitische Entscheidung. Darüber hinaus kann die „richtige“ Institution selbst vom Kontext abhängen. Die Geschichte ist voll von Beispielen für Institutionen, die sich zur Lösung der Probleme einer Epoche entwickelten, aber später zu eigenständigen Problemen wurden. Dies kann man ebenso auf die Wirkmächtigkeit von Narrativen übertragen: Wie sinnvoll ein bestimmtes Narrativ ist, mag vom jeweiligen wirtschaftspolitischen Kontext einer Nation abhängen. So kann es für eine Nation Sinn machen, einen hohen Wert auf Sparquote und Preiswertstabilität zu legen, wenn sie nach einem verlorenen Weltkrieg ihre industrielle Basis wieder herstellen möchte – hat sie jedoch ein gewisses Wohlstandsniveau erreicht, kann es wichtiger werden, für hohe Investitionen zu sorgen, um diesen Wohlstand für zukünftige Generationen erhalten zu können.

Insbesondere neue Methoden aus dem Bereich der *Digital Humanities* können Wissenschaftler bei der Erkundung von Narrativen in wirtschaftsgeschichtlichen Fallstudien unterstützen. Mit dem Fortschritt digitaler Methoden und der Zunahme von semantischen Daten, insbesondere im Bereich der *Social Media*, wird die Textanalyse in den kommenden Jahren einen stärkeren Raum in der Wirtschaftsgeschichte im Speziellen und der geistes- und sozialwissenschaftlichen Forschung im Allgemeinen einnehmen. In seiner Rede vor der *American Economic Association* zeigt Shiller (2017) bereits auf, wie das Erfassen von Worthäufigkeiten in großen Zeitungskorpora dazu beitragen kann, unser Verständnis davon, was historische Akteure wussten – und von welchen Narrativen sie sich beeinflussen ließen – verbessern kann. Neuere digitale Methoden jenseits des „Text Mining“ ermöglichen es sogar, über einfaches Zählen von Wörtern hinauszugehen und letzten Endes alle möglichen narrativen „feedback-loops“, die ökonomische Ereignisse beeinflussen oder sogar verursachen, präziser zu erfassen.

Ein gutes Beispiel hierfür sind die sogenannten „Topic Models“, die es sozialwissenschaftlichen Forscherinnen erlauben, explizite und implizite Themen und Argumente aus einer großen Anzahl an Texten zu extrahieren und deren zeitliche Prävalenz und Abhängigkeit von anderen Einflussfaktoren abzubilden (vgl. Küsters/Volkind/Wagner 2019). Im Kontext der hier untersuchten Fragestellung ließe sich durch eine solche Methodik quantitativ abbilden, welche Narrative in bestimmten nationalen Medien verbreitet sind und ob deren Popularität in einen

Zusammenhang mit bestimmten politischen oder ökonomischen Entwicklungen gebracht werden kann. So zeigt eine Topic Modeling Analyse aller zwischen 1946 und 2009 in der Zeitung *Die Zeit* veröffentlichten Beiträge, dass die während der Euro-Krise unter dem Akronym PIGS (für Portugal, Italien, Griechenland, Spanien) populär gewordene Ländergruppierungsheuristik anfänglich vor allem die Erfahrungen deutscher Touristen und damit vor allem soziokulturelle Attribute widerspiegelte (Küsters/Garrido 2020). Diese Gruppenheuristik wurde erst später im Zuge der europäischen Wirtschaftsintegration durch ökonomische Zuschreibungen ergänzt, die wiederum die Grundlage für den moralisierenden medialen Diskurs bildeten, der die Krise der Eurozone begleitete. Ähnliche Studien könnten für die hier diskutierten Narrative durchgeführt werden.

5. SCHLUSS

Die vorangehende Diskussion nutzte das aus der Verhaltensökonomie entlehnte Konzept der Heuristik, um die durch Narrative verzerrte Wahrnehmung von ökonomischen Sachverhalten zu analysieren. Anhand von vier Beispielen aus der jüngeren wirtschaftsgeschichtlichen Debatte zu Wirtschaftskrisen wurde aufgezeigt, dass Narrative nicht nur eine positive gemeinschaftsstiftende Funktion erfüllen, sondern auch im negativen Sinne grenzüberschreitende wirtschaftspolitische Kooperation erschweren können. Dabei fiel insbesondere auf, dass diese Narrative oftmals eng mit der Wirtschaftskultur einer bestimmten Nation verknüpft sind. Wie und an was wir uns erinnern sowie die Narrative, die wir auf Grundlage dieser Erinnerungen konstruieren, scheinen somit viel wichtiger für ein Verständnis aktueller wirtschaftspolitischer Präferenzen zu sein, als Ökonomen oftmals annehmen. Die exemplarische Analyse verweist auf das Potenzial von wirtschaftsgeschichtlichen Fallstudien, die die Zusammenhänge zwischen Narrativen und ökonomischer Entwicklung mithilfe digitaler Methoden untersuchen.

LITERATUR

- Abelshauer, Werner (2009): Des Kaisers neue Kleider? Wandlungen der Sozialen Marktwirtschaft. München: Roman-Herzog-Inst.
- Allen, Christopher (1989): The Underdevelopment of Keynesianism in the Federal Republic of Germany. In Peter A. Hall (Hrsg.): The Political Power of Economic Ideas. Princeton: Princeton University Press, S. 263-90.
- Bartos, Petr (2020): Competition Law Enforcement in the Age of Digitalization Initial Considerations. In: Common Law Review, H. 16, S. 36-39.
- Beck, Hanno (2009): Wirtschaftspolitik und Psychologie: Zum Forschungsprogramm der Behavioral Economics. In: ORDO: Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, 60. Jg., S. 119-151.
- Beck, Ulrich (2013): German Europe. Cambridge: Polity Press.
- Bernanke, Ben (2015): Inaugurating a new Blog, Blogeintrag v. 30.03.2015. Online unter: <https://www.brookings.edu/blog/ben-bernanke/2015/03/30/inaugurating-a-new-blog/> (29.06.2020).
- Blank, Thomas/Maier, Felix K. (2018): Die symphonischen Schwestern. Narrative Konstruktion von 'Wahrheiten' in der nachklassischen Geschichtsschreibung. Stuttgart: Franz Steiner Verlag.
- Brunnermeier, Markus K./James, Harold/Landau, Jean-Pierre (2016): The Euro and the Battle of Ideas. Princeton: Princeton University Press.
- Buchanan, James M. (1991): The Economics and Ethics of Constitutional Order. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Burda, Michael C. (2016): German macroeconomics or German macroeconomists? In: George Bratsiotis/David Cobham (Hrsg.): German macro: how it's different and why that matters (e-Book). Brüssel: European Policy Centre, S. 20-29.
- Davies, Gareth (2020): The German Constitutional Court Decides Price Stability May Not Be Worth Its Price. In: European Law Blog v. 21.05.2020. Online unter: <https://europeanlawblog.eu/2020/05/21/the-german-federal-supreme-court-decides-price-stability-may-not-be-worth-its-price/> (04.06.2020).
- Deutsch, David (2012): The Beginning of Infinity: Explanations that Transform the World. London: Penguin Books.
- Dullien, Sebastian/Guérot, Ulrike (2012): The Long Shadow of Ordoliberalism: Germany's Approach to the Euro-Crisis. In: European Council on Foreign Affairs Policy Brief, H. 49, S. 1-16.
- Dyson, Kenneth (2010): Norman's Lament: The Greek and Euro Area Crisis in Historical Perspective. In: New Political Economy, 15. Jg., H. 4, S. 597-608.
- Enderlein, Henrik (2020): The German Constitutional Court ruling (Summary thread). In: Twitter v. 05.05.2020. Online unter: <https://twitter.com/henrikenderlein/status/1257619634653626369> (26.05.2020).

- Feld, Lars P./Köhler, Ekkehard A./Nientiedt, Daniel (2018): The German Anti-Keynes? On Walter Eucken's Macroeconomics. In: Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik, 18. Jg., H. 11, S. 1-30.
- Gigerenzer, Gerd/Gaissmaier, Wolfgang (2011): Heuristic decision making. In: Annual Review of Psychology, 62. Jg., S. 451-82.
- Goldschmidt, Nils/Wohlgemuth, Michael (2008): Entstehung und Vermächtnis der Freiburger Tradition der Ordnungsökonomik. In: Nils Goldschmidt/Michael Wohlgemuth (Hrsg.): Grundtexte zur Freiburger Tradition der Ordnungsökonomik. Tübingen: Mohr Siebeck, S. 1-16.
- Harari, Yuval Noah (2013): Eine kurze Geschichte der Menschheit. München: Deutsche Verlags-Anstalt.
- Harari, Yuval Noah (2018): 21 Lektionen für das 21. Jahrhundert. München: C.H. Beck.
- Hilbig, Benjamin E./Erdfelder, Edgar/Pohl, Rüdiger F. (2012): A matter of time: Antecedents of one-reason decision making based on recognition. In: Acta Psychologica, 141. Jg., H. 1, S. 9-16.
- Holley, Shante's/Miskovic, Maja (2009): Barack Obama and the Power of Critical Personal Narrative. In: Power and Education, 1. Jg., H. 1, S. 15-29.
- Holmes, Douglas R. (2013): Economy of Words. Communicative Imperatives in Central Banks. Chicago: The University of Chicago Press.
- Holmes, Douglas R. (2019): Markets are a function of language: notes on a narrative economics. In: Economics Discussion Papers, H. 18, S. 1-15. Online unter: <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2019-18> (29.06.2020).
- Kahneman, Daniel (2011): Thinking, Fast and Slow. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Küstners, Anselm/Garrido, Elisa (2020): Mining PIGS. A structural topic model analysis of Southern Europe based on the German newspaper Die Zeit (1946-2009). In: Journal of Contemporary European Studies, online veröffentlicht am 24.06.2020. DOI: 10.1080/14782804.2020.1784112.
- Küstners, Anselm/Volkind, Laura/Wagner, Andreas (2019): Digital Humanities and the State of Legal History. A Text Mining Perspective. In: Rechtsgeschichte – Legal History, Jg. 27, S. 244-59.
- Mee, Simon (2019): Central Bank Independence and the Legacy of the German Past. Cambridge: Cambridge University Press.
- Meier, Alfred/Slembeck, Tilman (1998): Wirtschaftspolitik – Kognitiv-evolutionärer Ansatz. München/Wien: Oldenbourg (2. Aufl.).
- Mullainathan, Sendhil/Thaler, Richard (2000): Behavioral Economics. In: NBER Working Paper, Nr. 7948.
- O'Rourke, Kevin (2013): Why economics needs economic history. In: VoxEU Blog, Eintrag v. 24.07.2013. Online unter: <https://voxeu.org/article/why-economics-needs-economic-history> (12.03.2020).
- Obama, Barack (2004): Dreams from My Father. A Story of Race and Inheritance. New York: Crown Publishing.

- Posner, Richard (1973): *Economic Analysis of Law*. New York: Little, Brown and Co.
- Redeker, Nils/Haffert, Lukas/Rommel, Tobias (2019): *Misremembering Weimar – Hyperinflation, the Great Depression, and German Collective Economic Memory*. In: Policy Paper Jacques Delors Institut. Online unter: https://www.hertie-school.org/fileadmin/user_upload/20191101_Inflation_Redeker_neues_Layout.pdf (12.03.2020).
- Rieskamp, Jörg/Hoffrage, Ulrich (2008): *Inferences under time pressure: How opportunity costs affect strategy selection*. In: *Acta Psychologica*, 127. Jg., H. 2, S. 258-76.
- Rodrik, Dani (2015): *Economics rules: The rights and wrongs of the dismal science*. New York: W.W. Norton.
- Schnabel, Isabel (2020): *Narrative über die Geldpolitik der EZB – Wirklichkeit oder Fiktion? Vortrag vor der Juristischen Studiengesellschaft v. 11.02.2020, Karlsruhe*. Online unter: https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2020/html/ecb.sp200211_1~b439a2f4a0.de.html (12.03.2020).
- Schnellenbach, Jan (2004): *Dezentrale Finanzpolitik und Modellunsicherheit – eine theoretische Untersuchung zur Rolle des fiskalischen Wettbewerbs als Wissen generierender Prozeß*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Schnellenbach, Jan (2016): *A Constitutional Economics Perspective on Soft Paternalism*. In: *Kyklos*, 69. Jg., H. 1, S. 135-56.
- Schnellenbach, Jan (2017): *Verhaltensökonomische Theorie der Politik und die Robustheit politischer Institutionen*. In: *List Forum*, 43. Jg., S. 197-219.
- Shiller, Robert (2017): *Narrative Economics*. In: *Owles Foundation Discussion Paper*, Nr. 2069. Online unter: <https://cowles.yale.edu/sites/default/files/files/pub/d20/d2069.pdf> (12.03.2020).
- Shleifer, Andrei (2012): *Psychologists at the Gate: Review of Daniel Kahneman's Thinking, Fast and Slow*. In: *Journal of Economic Literature*, 50. Jg., H. 4, S. 1080-1091.
- Solow, Robert (1985): *Economic History and Economics*. In: *The American Economic Review*, 75. Jg., H. 2, S. 328-331.
- Thaler, Richard H./Sunstein, Cass R. (2008): *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. London: Penguin.
- Tooze, Adam (2002): *The Wages of Destruction*. London: Allen Lane.
- Tribe, Keith (1995): *Strategies of Economic Order: German Economic Discourse, 1750–1950 (Ideas in Context)*. New York: Cambridge University Press.
- Tversky, Amos/Kahneman, Daniel (1974): *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. In: *Science*, Jg. 185, S. 1124-1131.
- Wallace-Wells, David (2019): *Uninhabitable Earth. Life after Warming*. New York: Tim Duggan Books.
- Wehling, Elisabeth (2016): *Politisches Framing. Wie eine Nation sich ihr Denken einredet – und daraus Politik macht*. Köln: Halem.

Working Narratives (2013): What is Public Narrative and how can we use it? Online unter: <https://workingnarratives.org/article/public-narrative/> (12.03.2020).

Young, Brigitte (2014): German Ordoliberalism as Agenda Setter for the Euro Crisis: Myth Trumps Reality. In: *Journal of Contemporary European Studies*, 22. Jg., H. 3, S. 276-87.