
Fernuniversität Gesamthochschule in Hagen

Ökonomische Risiken - kommunikative Aspekte eines Phänomens -

Hausarbeit an der Fernuniversität Gesamthochschule in Hagen

Fachbereich Erziehungs- Sozial- und Geisteswissenschaften

**Christian-Jakob-Kraus-Institut für
Wirtschafts- und Sozialphilosophie**

Weiterbildungsstudium „Wirtschaftsphilosophie“

Lehrstuhl Prof. Dr. Kurt Röttgers

Betreuung Dipl. Kfm. Lars Immerthal M.A.

**Vorgelegt am 23. November 2001
von Dipl. Kfm. Dierk Giese, Hamburg**

Ökonomische Risiken - kommunikative Aspekte eines Phänomens -

1 Ausgangslage	1
2 Versuch einer pragmatischen Vorbemerkung	1
3 Risikokommunikation	2
3.1 Kommunikativer Risikobegriff	3
3.2 Ökonomischer Risikobegriff	3
3.3 Kommunikationsebenen	4
3.3.1 Ebene null - oder das generelle Problem der Beobachtung	4
3.3.2 Ebene eins - oder wir beobachten selbst und direkt	4
3.3.3 Ebene zwei - oder wie man Beobachter beobachtet	4
3.3.4 Ebene "null-eins-zwei" - oder was gemeint und gesagt wird unterscheiden	5
3.4 Die kommunikative Selbstreflexion der Wirtschaft	5
3.4.1 Kommunikationsmedium Geld	6
3.4.2 Wirtschaftstheorien	7
3.4.2.1 Das Gesetz von Angebot und Nachfrage	7
3.4.2.2 Die Theorie des Grenznutzens	7
3.4.2.3 Die Produktionsfaktoren	8
3.4.2.3.1 Boden	9
3.4.2.3.2 Arbeit	9
3.4.2.3.3 Kapital	9
3.4.3 Ausbildung, Beruf und Stand	10
3.4.4 Selbstreflexion in den Medien	10
4 Versuch einer pragmatischen Risikorationalität	11
4.1 Organisation von Risiken	12
4.2 Wissenschaftlich-mathematische Risikomanagementmethoden	13
5 Zusammenfassung und Ergebnis	14
Literaturverzeichnis	15
Abkürzungsverzeichnis	15
Anlagen	16
Kommunikationsdimensionen	16
Risikodimensionen	17

Ökonomische Risiken - kommunikative Aspekte eines Phänomens -

1 Ausgangslage

So alt wie die Risiken ist auch der Wunsch sie zu beherrschen. Götterbeschwörung, Orakelglaube und Berechnungsmethoden¹ sind nur einige Beispiele, die den Versuch charakterisieren das Phänomen Risiko in den Griff zu bekommen.

Kaum ein Tag vergeht, an dem nicht in den Nachrichten, der Presse, im Fernsehen oder sonstigen Medien über Risiken gesprochen wird. Einige Risiken werden dabei erst zu solchen erkoren. Man spricht von Kriegsrisiken anstatt von Kriegsgefahr, vom Börsenrisiko statt von Betrug, vom Risiko der individuellen Arbeitslosigkeit statt von Schicksal oder sozialer Ungerechtigkeit und von einigen real existierenden Risiken, wie dem Atom Risiko hört man fast gar nichts mehr.

Der Risikobegriff wird also gern und für vieles verwendet. Als Gegenteil wird dann oft die Chance gesehen um derentwillen man diese Risiken eingeht. Diese Gegenüberstellung hinkt allerdings, wie schon der sprachliche Vergleich zeigt. Risiken will man vermeiden, umgehen und ist ihnen ausgesetzt. Chancen sind zu ergreifen, werden erhofft und können ungenutzt verstreichen. Risiken richten im schlimmsten Fall echten Schaden an. Chancen bringen Gewinn sind aber sonst, wenn sie verstreichen materiell neutral. Ein erwarteter Schaden - Risiko - und ein nicht gehabter Gewinn sind aber keine Gegensätze, sondern nur ein Begriffspaar, deren Gemeinsamkeit in der Wahrscheinlichkeit einer gewissen Unsicherheit besteht.

Das Gegenteil zu beiden wäre also Sicherheit. Die Relativierung zu beiden wäre das Kalkül mit dem man versuchen könnte diese Unsicherheit von Chance und Risiko in den Griff zu bekommen, d. h. Chancen zu maximieren und Risiken zu minimieren. Daran muss sich allerdings die Frage anschließen, ob und wie ein solches Kalkül überhaupt funktionieren kann. Im Hinblick auf ökonomische Risiken sind Entstehungsgründe, Begleiterscheinungen und Möglichkeiten ihrer Beeinflussung zu erläutern.

2 Versuch einer pragmatischen Vorbemerkung

"Unsere Irrtümer sind am Ende nicht so furchtbar wichtige Dinge. In einer Welt, wo wir ihnen trotz aller Vorsicht nicht aus dem Wege gehen können. Wo aber praktische Interessen auf dem Spiele stehen, sollte man intellektuelle Erwägungen zurücktreten lassen und selbst das Risiko eines intellektuellen Irrtums in Kauf nehmen". William James

Will man sich dem Phänomen Risiko nähern, so ist im Rahmen einer kleinen Untersuchung auf eine Literatur zu referieren, die - letztlich auch für den Verfasser - entscheidende neue Erkenntnisse befördert oder alte aber dafür wichtige wieder in Erinnerung ruft. Dabei darf man nicht Gefahr laufen - was auf den ersten Blick nahe liegen würde - dieses Thema allzu sehr betriebswirtschaftlich oder volkswirtschaftlich aufzuziehen.

Hier sind neue Erkenntnisse kaum zu erwarten und die alten nicht bewiesen oder bereits überholt oder zu allgemein. Nicht die tatsächliche oder vermeintliche Existenz, nicht ihre Beschreibung, nicht neue Vermeidungsstrategien, nicht die mathematische

¹ vgl. Bernstein, Peter L., Wider die Götter, S. 9ff.

Berechnung oder gar die unendliche Aufzählung von Risiken stehen im Vordergrund des Erkenntnisinteresses.

Ein ganz anderer Aspekt ist deshalb interessant und verspricht Ergebnisse, die auch praktisch verwertbar sind, nämlich die aktuelle Risikokommunikation in unserer Gesellschaft.

Entscheidend ist die Vermittlung bestimmter Sichtweisen von ökonomischen Risiken in der Gesellschaft. Gesellschaftlich dominiert nämlich das *Bild* schon lange den Inhalt. Dies gilt auch für die Wahrnehmung von Risiken. Gänzlich neu ist dies nicht. Das Bild hat sich als Kunst seit der Renaissance immer mehr vom Inhalt entfernt und führt seitdem ein Eigenleben².

Unsere heutige Mediengesellschaft hat dies noch verstärkt. Spötter sprechen von unserer Gesellschaft ja auch schon als Mediokratie. Diesem Tatbestand soll Rechnung getragen werden. Grundfragen nach Risikovermeidung und Risikoentstehung etc. treten deshalb zurück und allein die Risikowahrnehmung, d. h. die Risikokommunikation bildet den Kern der Untersuchung.

Die wissenschaftliche Hauptquelle wird deshalb Niklas Luhmann sein, weil mit seinen soziologischen Abhandlungen die Möglichkeiten und Grenzen einer Betrachtung von ökonomischen Risiken gewissermaßen auf Metaebene besonders eindringlich - weil in sich systematisch geschlossen - darstellbar ist. Kritik an anderen Ansätzen und Denkgewohnheiten ist insofern unvermeidlich. Dies gilt zuallererst für Definitionen und Abgrenzungen des Risikobegriffs³. Hier wird das Problem oftmals wegdefiniert, anstatt es angemessen zu beschreiben geschweige es zu erklären.

In einer Welt, deren Komplexität und Dynamik zugenommen hat und deshalb eine sinnvolle Unterscheidung z. B. von Risiko und Gefahr selbst nach den Kriterien von Zuordnung und Verantwortung nicht mehr praktikabel erscheinen lässt, gilt es einen anderen Ansatz⁴ zu verfolgen, der Risiko und Risikotragung erklären kann - und das ist der Aspekt der Kommunikation. Der Begriff Kommunikation umfasst dabei sowohl die individuelle als auch die strukturelle Kommunikation über Medien. Es geht darum, sich einem Phänomen zu nähern, was Risiko heißt, von dem wir aber nicht genau wissen, was es ist, wer es verursacht hat, wie es wirkt und wer es trägt oder tragen sollte. Erklärbar und greifbar wird dieses Phänomen nicht analytisch oder mathematisch, sondern ausschließlich gesellschaftlich (soziologisch) über Kommunikation.

3 Risikokommunikation

Wie jedes soziale System so muss auch die Wirtschaft⁵ über ein Medium kommunizieren. Und genau das geschieht in der Wirtschaft über das Medium Geld. Auf Grund dieser Kommunikation (Geld) werden Handlungen bestimmt aber auch zugerechnet. Die Kommunikation wird selbst soziales System und damit auch soziale Wirklichkeit.

² vgl. Fischer, Helmut, Die Welt der Ikonen, S. 86

³ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S.16

⁴ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S.13 und S.119

⁵ vgl. Luhmann, Niklas, Die Wirtschaft der Gesellschaft, S. 14 ff.

3.1 Kommunikativer Risikobegriff

Vom Risiko kann man nur sprechen, wenn derjenige der sich darauf einlässt bestimmte Unterscheidungen macht. Es muss eine Vorstellung von Vor- und Nachteil, eine Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit und von Gewinn und Verlust vorherrschen, damit man überhaupt von Risiko sprechen kann. Eine gewisse Wahlfreiheit, nämlich ob man sich auf das Risiko einlassen soll, muss ebenfalls gegeben sein.

3.2 Ökonomischer Risikobegriff

Beim ökonomischen Risiko sprechen wir nach Luhmann⁶ immer nur von Risiken, die durch Geld charakterisiert sind. Dies scheint auf den ersten Blick überflüssig, banal oder simpel zu klingen, es ist aber das entscheidende Kriterium zur Abgrenzung ökonomischer Risiken. Über diese Abgrenzung gelangt man - wie zu zeigen sein wird - zu entscheidenden Erkenntnissen. Nach Luhmann⁷ verstärkt sich nämlich das ökonomische Basisproblem der Knappheit in dem Maße, in dem wir diese Knappheit im Wirtschaftskreislauf mit Geld bewerten. Die Knappheit von Gütern überträgt sich auf das Geld. Parallel dazu wird anscheinend alles irgendwie käuflich. Dem Besitzstreben sind keine natürlichen d.h. physisch markierbare Grenzen mehr gesetzt. Geld ermöglicht eine nie da gewesene Anhäufung von Gütern. Der Übergang von der Eigentumswirtschaft und Tauschökonomie mit ihren noch persönlichen Beziehungen weicht im geschichtlichen Verlauf der anonymen Geldwirtschaft und unterbricht somit die soziale Synchronisation. Ziel ist es nicht mehr eine Ware über das Medium Geld zu erwerben, um sich dann eine neue Ware zu verschaffen, sondern es gilt die Formel Geld - Ware - Geld. Wirtschaft differenziert sich somit gegen andere Bereiche der Gesellschaft aus.

Das Neue an der Geldwirtschaft ist, dass sie die Knappheit mit dem Medium Geld gewissermaßen codiert. Neben die natürliche Knappheit der Güter tritt nun die künstliche Knappheit des Geldes. Während man das natürliche Eigentum noch vielfach verwenden konnte - man denke vielleicht an einen Garten - kann man Geld aber nur für Zahlungsvorgänge benutzen. Hierin liegt auch und gerade eine hohe Abstraktion begründet. Was nun am Markt gehandelt wird, hat (*nur noch*) seinen Preis, zu dem der Eigentumswechsel stattfindet.

Mit einem Wert (z.B. *Garten*) hat das aber nichts mehr zu tun. Was nicht bezahlt wird oder wer nicht bezahlen kann, verschwindet vom Markt⁸. Nimmt man noch die Paradoxien der heutigen globalen Geldwirtschaft⁹ hinzu, nach denen es möglich ist, ganze Volkswirtschaften mit ein paar Transaktionen in die Knie zu zwingen, so kann man die Funktion des Geldes als Knappheits - Duplikator (Luhmann) und mittlerweile eigentlich schon als Knappheits - Akzelerator nicht mehr leugnen.

⁶ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S.187

⁷ vgl. Luhmann, Niklas, Die Wirtschaft der Gesellschaft, S. 194 ff.

⁸ vgl. Luhmann, Niklas, Die Wirtschaft der Gesellschaft, S. 19

⁹ vgl. Soros, George, Die Krise des globalen Kapitalismus, insb. S.178 ff.

3.3 Kommunikationsebenen

Bemerkenswert ist die Art und Weise, wie wir uns über Risiken verständigen. Dies geschieht nämlich keinesfalls nur direkt etwa durch Analyse, sondern überwiegend indirekt namentlich über Kommunikation. Dies geschieht nur, um die Komplexität zu reduzieren, weil sie sonst nicht zu bewältigen wäre nach Luhmann wird aber der direkte Zugang zum Risiko dadurch nochmals erschwert. Diese Kommunikation hat vier Ebenen.

3.3.1 Ebene null - oder das generelle Problem der Beobachtung

Jede Beobachtung hat als Grundproblem¹⁰, dass ein Ereignis in Raum und Zeit lokalisiert und auch auf den Augenblick des Geschehens zusammengezogen werden muss. Dies reguliert die Auswahl der Szenen, weil nicht alles beobachtet werden kann. Zwischen dem Beobachter und dem Gegenstand der Beobachtung liegt somit eine ganz natürliche Distanz, die nicht überwunden werden kann. Hinzu treten noch persönliche, d. h. psychologische Wahrnehmungsgewohnheiten, die ebenfalls das Bild verfälschen können. Die Geldwirtschaft hat, wie gezeigt wurde, zudem neue Kommunikationsdefizite geschaffen, die es im Sinne eines funktionsfähigen Ganzen durch Kommunikation zu überwinden gilt. Dies geschieht im Wesentlichen auf zwei weiteren Ebenen, die das Grundproblem aber nochmals komplexer machen.

3.3.2 Ebene eins - oder wir beobachten selbst und direkt

Auf der ersten Ebene sprechen wir miteinander und direkt aber eben unreflektiert über Risiken. Das Thema heißt: ES GIBT¹¹ und endet in einer listenförmigen Aufzählung von Risiken oder was man gerade dafür hält! Die Kommunikation ist face to face oder doch zumindest noch irgendwie persönlich. "Man sieht, was andere sehen und bildet sich über denselben Gegenstand eine eigene Meinung"¹². Das ist nun keinesfalls risikofrei, denn man unterstellt damit eine Kompetenz, von der wir nicht wissen, ob sie beim Beobachter überhaupt gegeben ist. Bei Sachgegenständen mag das noch funktionieren aber bei sozialen Tatbeständen, wie der des Risikos muss viel stärker unterschieden werden und man kommt auf dieser Ebene einfach nicht recht weiter.

3.3.3 Ebene zwei - oder wie man Beobachter beobachtet

Die Ebene zwei hat in sich wiederum zwei verschiedene Seiten. Einmal trifft man *für sich selbst* Überlegungen, ob man sich auf ein Risiko einlassen soll oder nicht. Man beobachtet sich in gewisser Weise selbst. Man verschafft sich also durch Reflexion eine Beobachtungsebene und kommt somit zu einem Risikobewusstsein.

Auf der zweiten Seite beobachten wir Menschen die über Risiken sprechen und *copieren* ihr Verhalten oder ihre Empfehlungen oft unreflektiert, weil Entscheidungsbedarf aber auch Rechtfertigungsbedarf besteht. Das ist eigentlich eine "second hand" Kommunika-

¹⁰ vgl. Fischer, Helmut, Die Welt der Ikonen, S. 87

¹¹ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S.239

¹² vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S.242

tion, die wiederum eine Kette im Sinne von "chinese whispers" oder der "Stillen Post" in Gang setzt. Experten, Wissenschaftler, Politiker und selbst ernannte oder irgendwie autorisierte Kenner wirken als Akzeleratoren dieser Szene. Es geht auf diesem Niveau weniger um die Sache an sich, als vielmehr um den Austausch von Positionen. Man bezieht sich dazu auf Texte und auf Kommentare hierzu. Die eigentlichen Sachfragen und ihrer operative Umsetzung werden erst später auf dem Niveau der ersten Ordnung aktiviert¹³. An dieser Stelle erhöht Risikokommunikation aber nochmals das eigentliche Risiko, weil wir eben zunehmend auf einer zweiten (indirekten) Ebene über Risiken kommunizieren (*lassen*).

Wir beobachten die Beobachter und diejenigen, die sich als solche ausweisen oder für solche gehalten werden. Wir nehmen nicht wahr, dass es hier um etwas anderes geht und dass selbst die Experten - dann nicht-öffentlich - etwas anderes tun (*müssen*). Das ist nun keinesfalls moralisierend zu werten, sondern erst einmal als Sachverhalt einer modernen Gesellschaft im Sinne eines weiteren Risikofaktors zu verstehen. Denn Tatsache ist, dass sich die Experten dieser zweiten Ebene nur bei Strafe des Untergangs diesem Kommunikationsspektakel entziehen können. Es ist aber eben schwierig herauszuarbeiten, was diese Art der Kommunikation für einen selbst bedeutet¹⁴. Die "Informationen" die in diesem "Spektakel" gegeben werden sind also ausgesprochen kritisch zu beobachten. Tatsächlich geschieht dann oft auch genau das Gegenteil, von dem was in Funk, Presse, Literatur, Wissenschaft und Fernsehen gesagt wird. Dies gilt für Börsenkurse, für Politik und Gesellschaft. Unsere Mediengesellschaft ist eben auch ein Risiko!

3.3.4 Ebene "null-eins-zwei" - oder was gemeint und gesagt wird unterscheiden

Die Kommunikationsebenen können hier nur kurz charakterisiert werden. Meist treten sie aber als Mischformen auf. Wichtig ist es deshalb zu beachten, dass auf den verschiedenen Ebenen auch etwas Verschiedenes stattfindet. Auf den Ebenen gibt es verschiedene Möglichkeiten, Akteure, Inhalte, Ziele und Adressaten, die sich im *medialen* Regelfall mischen. Dann braucht man dieses "Risikoraster der Kommunikationsebenen", um unterscheiden zu können, wie wichtig und richtig die gegebene Information für einen selbst ist. Wie das Geld Knappheitssituationen künstlich dupliziert, so kann Kommunikation in der modernen Gesellschaft das *Bild* von Inhalten nochmals verfälschen und somit das Risiko erhöhen, indem die Kommunikation geeignet ist, die Wahrnehmung zu verfälschen und somit irreführend wirkt.

3.4 Die kommunikative Selbstreflexion der Wirtschaft

Vor die Frage gestellt, was ökonomische Risiken sind, muss zuerst untersucht werden, was Wirtschaft eigentlich ist. Diese Frage kann aber kaum abschließend und schon gar nicht im Rahmen einer Seminararbeit geklärt werden. Feststellbar ist allerdings, wie sich Wirtschaft kommuniziert, d.h. sich selbst darstellt. Diese Selbstdarstellung¹⁵ muss nicht mit dem Wesen der Wirtschaft identisch sein, sie gibt aber Hinweise auf ihr Selbstverständnis, auf das Verständnis der Rezipienten und auf den Umgang mit Problemen, wie dem des ökonomischen Risikos.

¹³ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S.237

¹⁴ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S.237

¹⁵ vgl. Luhmann, Niklas, Die Religion der Gesellschaft, S. 320f.

Der Ansatz der kommunikativen Selbstbeschreibung ist auch deshalb gerechtfertigt, weil unsere Gesellschaft ein Komplexitätsniveau aufweist, in dem Kommunikation eine entscheidende Rolle spielt. Wesentliche Transaktionen, Meinungsbildungen und damit auch Macht gehen über Kommunikation. Schrift, Buchdruck und elektronische Medien ermöglichen und erzwingen heute geradezu eine Dauerkommunikation, der man sich ja kaum noch entziehen kann. Ein System, also auch die Wirtschaft, muss, um in einer so hoch komplexen Gesellschaft zu existieren, sich selbst als System mitteilen. Kommunikation ist heute mehr denn je *conditio sine qua non* geworden. Es geht dabei aber nicht, wie gesagt um ein abschließendes Gesamtbild im Sinne einer Sachinformation, sondern um Kommunikation, die durch aus auch situationsbezogen und zweckorientiert inszeniert wird. Die Wirtschaft kommuniziert ihre Beschreibung im Wesentlichen über drei Bereiche in die Gesellschaft hinein. Dies sind die Wissenschaft, die Ausbildung und das Medium Geld.

3.4.1 Kommunikationsmedium Geld

Mit dem Kommunikationsmedium Geld verständigt sich die Wirtschaft heute auf den Zugriff über knappe Güter. Geld ist aber gleichzeitig konkrete und systematische Handlung nämlich Zahlung -und nicht etwa nur ein unverbindliches Gespräch. Geld ermöglicht ferner in sachlicher und zeitlicher Hinsicht vielerlei Transaktionen. Geld erfüllt somit eine hohe Selektionsleistung. Wirtschaft funktioniert also nur mit und über Zahlungen. Das System Wirtschaft ist also gezwungen diese Kommunikation immer und immer wieder zu wiederholen, um sich selbst am Leben zu halten. Eine Konditionierung dieser perpetuellen Notwendigkeit ist der Preis in Geld zu einer bestimmten Zeit. Bezahl wird nicht irgendetwas, sondern ein Preis zu einer bestimmten Zeit. Darin liegt wiederum ein hoher Informationsverlust (Kommunikationsverlust) begründet, denn der Preis gibt keine Auskunft über Kaufmotive und Herstellkosten. Die soziale Kommunikation ist reduziert. Andererseits lassen sich über Preise auch wieder allerdings nur temporäre Marktinformationen gewinnen. Preise regulieren somit Zahlungen, die erfolgen als auch Zahlungen, die nicht erfolgen und damit Kommunikation nach beiden Seiten.

Das Kardinalproblem einer solchen Kommunikation ist und bleibt ein bedeutender Kontextverlust. Dieser wird zum einen durch instabile Preise und zum anderen durch schwankende Absatzmengen auszugleichen versucht. In einer Wirtschaft, die aus Zahlungseignissen besteht, haben diese Versuche des Ausgleichs ihre Grenzen, was sich in Konkursen und Arbeitslosigkeit ausdrückt. Die Vorteile des Geldsystems aber sind immer noch überragend, weil es ja gerade durch den Informationsverlust, die Abstraktion vom eigentlichen Wert, die Teilbarkeit und die Mobilität hohe kombinatorische Gewinne ermöglicht, welche die damit verbundenen ökonomischen Risiken durchaus rechtfertigen. Außerdem zwingt der Konkurrenzdruck¹⁶ dazu, Risiken einzugehen. Eine Alternative gibt es also gar nicht. Es bleibt allerdings schwerlich bestimmbar, auf was wir uns einlassen, wenn wir Risiko sagen. Auch bei näherer Betrachtung *des Geldes* bleibt es immer noch schwierig herauszuarbeiten, was Risiken eigentlich sind.

¹⁶ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S.190

3.4.2 Wirtschaftstheorien¹⁷

Wirtschaftstheorien spielen eine große Rolle im Rahmen der Selbstmitteilung der Wirtschaft an die Gesellschaft. Mit diesen Theorien wird erklärt, warum, wie und vor allem wann so etwas wie Wirtschaft funktioniert. Diese Theorien sind normativ und an ihrer Umsetzung ist aus Sicht der Wirtschaft zu arbeiten. Vorteil dieser Theorien ist es, dass sie sowohl logisch als auch sozial überprüfbar sind. Sie müssen also nicht einfach geglaubt werden. Geglaubt oder besser nicht mehr hinterfragt, werden sie allerdings dennoch in der Art und Weise, wie sie kommuniziert werden. An nach inhaltlichen Gesichtspunkten geordneten Aspekten von drei wesentlichen Wirtschaftstheorien soll deutlich werden, wie sehr die Kommunikation/Selbstreflexion den Sachinhalt dominiert und damit eine kritische Auseinandersetzung erschwert.

3.4.2.1 Das Gesetz von Angebot und Nachfrage

Das Gesetz von Angebot und Nachfrage gilt als *Kern der Wirtschaftstheorie*. Sie scheint ein Gleichgewicht zu garantieren. Was nicht angeboten wird, kann nicht nachgefragt werden. Was angeboten aber nicht nachgefragt wird, verschwindet wieder vom Markt. Kritik an diesem Ansatz ist genug geübt worden. Marktmacht, Kaufkraft und Marktforschung und Werbung spielen eine entscheidende Rolle beim Funktionieren von Angebot und Nachfrage. Ausgeblendet wird auch, dass dieses Gesetz nicht auf alle Güter gleichmäßig angewendet werden kann. Wohnungen braucht man, Gesundheit ist unverzichtbar und Bildung ist notwendig. Die Kurzfristigkeit dieser Marktkommunikation wird völlig übersehen.

Kommuniziert wird dies aber gerade nicht. Es wird vielmehr das reibungslose Gleichgewicht dieses Mechanismus unterstellt und als Rechtfertigungsbasis herangezogen. Die Risikotragung ist dabei aber wie selbstverständlich einseitig. Wenn z.B. die Nachfrage in sich zusammenbricht oder Märkte sich plötzlich verändern, ist wie selbstverständlich Arbeitsplatzabbau die Folge. Angebotsfehler gibt es offensichtlich nicht. Die Arbeitslosigkeit steigt und sie tut dies ohne jeden gesellschaftlichen Aufschrei, weil die Selbstkommunikation akzeptiert ist.

3.4.2.2 Die Theorie des Grenznutzens

Die Theorie des Grenznutzens hat zwei Ausprägungen. Zum einen dient sie als Rechtfertigungstheorie für Entlohnung. Solange der Markt noch mehr Menge an Angebot verkraftet und solange damit noch Gewinn gemacht wird, wird, so diese Theorie, auch Arbeit nachgefragt. Wenn die letzte produzierte Einheit noch 1 € erbringt der Unternehmer dazu aber eine Arbeitsleistung in Höhe von 99 Cent bezahlen muss, dann lohnt es sich noch. Das funktioniert aber nur theoretisch und nur bei stabilen Märkten, die es aber nicht gibt. Der Unternehmer muss also sein Risiko kalkulieren und kann folglich gar nicht bis zum Grenznutzen gehen.

Auf der Nachfrageseite wird ein Konsument unterstellt, der nicht pro Tag drei Vollbäcker nimmt, weil ihm schon das zweite weniger Sauberkeit und Genuss bringt als das

¹⁷ vgl. Diss. Fischer, Lothar, Wirtschaftliche Ungerechtigkeit als Anfrage an Markttheorie und methodistische Wirtschaftsethik 1994, S. 85ff.

erste. Andererseits wird er aber gerne länger Urlaub machen wollen, woran ihn aber seine Kaufkraft hindert. Bei dem Erwerb von Büchern steht der Grenznutzen aber gar nicht fest. Wer weiß schon vorher, was es ihm bringt ein zusätzliches Buch zu kaufen, er muss es erst mal lesen und das geschieht unabhängig vom Grenznutzen. Ähnliches gilt auch für Medikamente. Der Nutzen stellt sich dann oft erst später heraus. Beide Grenznutzen -Vorstellungen sind mehr als naiv und nicht praktikabel.

Kommuniziert wird allerdings etwas anderes. Wenn es Wirtschaftswachstum gäbe, dann würde die Wirtschaft vermehrt Arbeit nachfragen, da sie ja einen Grenznutzen davon hätte. Dies lässt aber die technische Rationalisierungskomponente bei den Produktionsfaktoren außer Betracht. Erst wenn das Wachstum über dieser Schwelle liegt, kann neu eingestellt werden. Diese Grenze verschiebt sich aber laufend nach oben. Übersehen wird natürlich auch noch, dass die Arbeit nicht immer mobil und beliebig teilbar ist und dass sie auch ausgebildet werden muss. Wenn Angebot und Nachfrage den Markt bilden, dann müsste ja auch erst einmal ein *Angebot* auf den Markt kommen, für das sich Käufer überhaupt interessieren können. Dies *bedeutet* aber *Risikotragung und garantiert keinen Grenznutzen*.

Andererseits gibt es Branchen, die hervorragend davon leben, dass der Konsument den Grenznutzen gerade nicht kennt und besser auch nicht kennen soll. Der ganze kulturell und gesellschaftlich akzeptierte Drogenkonsum lebt davon. Hier wird sogar bewusst die gesundheitliche Seite ausgeblendet und dem vermeintlichen Grenznutzen Genuss als Freiheitsbeweis vorgezogen. Die Vielzahl von Zeitschriften können nichts nützen, weil man sie kaum noch lesen kann, die Xhundertste CD kann man schon aus Zeitgründen nicht mehr als einmal hören. Der Grenznutzen bei Internetstunden ist kaum zu ermitteln. Schließlich ist es heute rational am Donnerstag der Woche eine andere Uhr zu tragen als am Mittwoch. Die Karibik muss man gesehen haben, auch wenn sie bei ehrlicher Betrachtung längst nicht überall schön ist und es allein schon viel Anstrengung und mittlerweile auch Stacheldraht kostet die sozialen Gegensätze im Sinne des Urlaubs- und Erholungsnutzens auszublenden. Der Grenznutzen liegt jetzt woanders, nämlich im Sozialprestige.

Aber das Bild des souveränen rational entscheidenden Konsumenten wird gepflegt. *Grenzhaben wird als Grenznutzen kommuniziert*. Und in der Tat funktioniert diese Kommunikation. Kleider machen Leute, wussten schon unsere alt Vorderen zu berichten. Nur haben die das nicht Grenznutzen genannt, sondern gewusst, dass da so ein eitel Pfau in uns steckt, der sich manchmal eben reckt und streckt und dem das morgen so ziemlich egal ist. Der homo oeconomicus ist ein Konstrukt und wird wohl besser bald der homo sociologicus, weil die alten Postulate kaum mehr funktionieren.

3.4.2.3 Die Produktionsfaktoren

Die klassischen Produktionsfaktoren bilden Arbeit, Boden und Kapital. Neuere Theorien rechnen Information hinzu. Da aber Information unter Arbeit subsummiert werden kann, ist sie immer mitgemeint. Aufgabe der Wirtschaft ist es nun diese Produktionsfaktoren optimal zu kombinieren. Optimal ist eine Kombination immer dann, wenn bei Neuordnung ein Kostenvorteil entsteht und die Leistung - gemessen an einer Isoquante - dabei immer gleich bleibt.

Kapital in Form von Maschinen kann also Arbeit ersetzen und soll dies auch, wenn es kostengünstiger ist. Unterstellt wird dabei unendliche Teilbarkeit und damit Verfügbarkeit der Produktionsfaktoren ebenso wie ein Zustand der vollständigen Information und Konkurrenz. Dass dieser Zustand nicht der Realität entspricht, soll nicht weiter ausgeführt werden, sondern wird vorausgesetzt. Interessanter ist die Frage, inwieweit wir überhaupt drei Produktionsfaktoren haben und wie ihr Verhältnis zu einander ist.

3.4.2.3.1 Boden

Boden ist nicht vermehrbar und nur bedingt teilbar und er produziert an sich auch nichts. Er muss erst bearbeitet werden und erhält erst damit seinen wirtschaftlichen Wert. Boden ist als Faktor aber deshalb nun nicht mit 0 "null" zu bewerten, weil dann rein logisch auch durch das Hinzutreten von Arbeit das Produkt ebenfalls null wäre. Die Frage liegt also in der Bewertung der Faktoren und somit stellen sich automatisch auch Verteilungsfragen. Diese Verteilungsfragen wurden nun gesellschaftspolitisch unterschiedlich gelöst. Das ökonomische Risiko liegt also in der Bewertung dieses Faktors und nicht in seiner Kombination. Der Faktor Boden ist nämlich limitational und kann insofern nicht beliebig in die Produktionsfunktion eingesetzt werden.

Kommuniziert wird allerdings etwas anderes. Danach ist gerade Grundbesitz, Ausweis wirtschaftlichen Erfolgs und garantiert Sicherheit. Ländereien haben Prestige und eignen sich hervorragend zum Tabak oder Getreide- oder Weinanbau. Nur ist dies eben naturgegeben und nicht ökonomisch determiniert. Die Verteilung von Boden ist deshalb primär auch eine ethische und keine ökonomische Frage. In Gegenden des Strukturwandels sind Grundstücke zwar "plötzlich" nichts mehr wert, aber das liegt eben am Strukturwandel der De-Industrialisierung genannt wird. Der Staat wird gefordert, die öffentlichen Gelder für diesen Wandel bereitzustellen und nicht die Wirtschaft.

3.4.2.3.2 Arbeit

Beim Faktor Arbeit ist die Mediendarstellung völlig verdreht. Niedrige Löhne reduzieren angeblich die Arbeitslosigkeit. Tatsächlich wird aber das Arbeitskräfteangebot erhöht, weil immer mehr Menschen zwecks Lebensunterhalt auf den Arbeitsmarkt drängen *müssen*, was wiederum die Arbeitslosigkeit in Folge erhöht, weil die jetzt größere Menge Mensch auf die gleiche Menge Arbeit trifft. Man unterstellt ferner die Grenzproduktivität als Messlatte der Entlohnung. Tatsächlich wird aber nach Hierarchie und Tradition entlohnt. Der Leistungsbeitrag des Einzelnen hängt also nicht mehr von Angebot und Nachfrage ab, sondern ist Ergebnis eines komplexen Aushandlungsprozesses (Kommunikationsprozesses), der mit Ökonomie nichts gemein hat, sondern eher an Clanwirtschaft erinnert. Der Faktormarkt Arbeit ist somit unvollkommen.

3.4.2.3.3 Kapital

Wie gezeigt wurde, sollte auch der Produktionsfaktor Kapital nach seinem Grenzprodukt in Form von Zins entlohnt werden. Logisch funktioniert das aber nicht. Während die Input - Faktormengen für Boden und Arbeit in *physischen Größen* namentlich in qm und in Arbeitsstunden angegeben werden können, handelt es sich bei der Berechnung des Faktors Kapital immer schon um eine *monetäre Größe*. Dadurch entsteht nach Samuelsen¹⁸, ein Bewertungsdilemma. Der Zins lässt sich nur berechnen, wenn der Geldwert der Kapitalgüter bekannt ist. Nur ist das nach Voraussetzung einer physischen

¹⁸ vgl. Samuelsen II (1987), s. 379

Faktorkombination sowieso von vornherein unlogisch. Und ferner muss für die Berechnung des Geldwertes einer Maschine wiederum ein Zins bekannt sein. Der Zirkelschluss ist offensichtlich.

Praktisch schafft die Maschine also Fixkosten in Form von Schätzkosten. Der Boden ist physikalisch determiniert, nicht mobil und kaum teilbar. Als Steuergröße bleibt deshalb nur noch *eine Variable* nämlich die *Arbeit*. Die *kommunikative* Darstellung von 3 Produktionsfaktoren ist somit definitiv fiktiv.

3.4.3 Ausbildung, Beruf und Stand

In der Darstellung der Wirtschaftstheorien sollte unter kommunikativen Gesichtspunkten gezeigt werden, dass etwas in der Selbstkommunikation der Wirtschaft voraus gesetzt wird, was es eigentlich gar nicht gibt oder zumindest nicht annähernd so funktioniert, wie es in der Theorie beschrieben wird. Damit die Kommunikation aber dennoch stattfindet und Glaubwürdigkeit zumindest aber keinen Widerspruch findet, muss es Kommunikationsträger geben, die das Wesen der Wirtschaft dennoch glaubwürdig kommunizieren können.

Hierarchisch geordnete Ausbildungsgänge, spezifizierte kaufmännische Berufe und Titel verleihen der Wirtschaft eine Art von vermeintlicher Autorität und Glaubwürdigkeit, die schon gar nicht mehr hinterfragt wird. Verstärkt wird dies noch dadurch, dass die erfolgreichen Träger einer solchen Kompetenz auch noch mit allen Insignien der Macht und des Wohlstands ausgestattet werden. Im kantschen Sinne ist das Publikum damit wieder selbst verschuldet unmündig und bedarf nochmals der Aufklärung. Doch derzeit findet sich niemand, der im lutherischen Sinne die Schrift decodiert und dem Volk übersetzt. Das macht die Wirtschaft durch ihre funktionale Differenzierung und ihrer Schriften¹⁹ und Theorien selbst. Wenn Wirtschaft scheitert, dann deshalb, weil von außen in sie eingegriffen wird und nicht, weil es an eigener Kompetenz fehlt. Die Selbstkommunikation der Wirtschaft ist somit hierarchisch und einseitig.

3.4.4 Selbstreflexion in den Medien

Kein gesellschaftliches System kann ohne Kommunikation sein und Kommunikation bedarf der Wiederholung. Diese Aufgabe wird von den modernen Medien übernommen. Die Medienkommunikation (lat. *comunio*) ist allerdings einseitig (lat. *missio*), auch wenn wir uns das nicht immer klar machen. Wirkliche Kommunikation im Sinne eines Dialogs bedeutet nämlich auch Risiko. "Im Sicheinlassen auf Kommunikation wird Zuhören und Verstehen zugemutet und auch Offenheit für Annehmen oder Ablehnen des Sinnvorschlages. Kommunikation verunsichert zunächst und schon die Entscheidung zur Teilnahme erzeugt Verletzbarkeit."²⁰ In den Medien kommuniziert Wirtschaft aber gerade nicht auf dieser Ebene und auch nicht zu diesem Zweck. Die Gefahr ist zu groß. Manager, die plötzlich anders denken, ökologisch oder gar religiös werden, scheiden aus dieser Kommunikation aus. Sichtbar - kommunizierbar - wird dies in jedem Fall an der materiellen Ausstattung dieser unterschiedlichen Figuren. Der Börsenexperte hat Sendezeit der Arbeitslose nicht. Die erfolgreiche Modemanagerin ist interessanter als die

¹⁹ vgl. Luhmann, Niklas, Die Religion der Gesellschaft, S.345

²⁰ Luhmann, Niklas, Die Religion der Gesellschaft, S. 356

Putzfrau, welche höchstens noch als Persiflage in Comedyshows vorkommt. Kommuniziert wird, was wichtig ist und Erfolg hat.

Eine weitere Systembildung der Wirtschaft geschieht über die Sprache. Diese Sprache schafft Abgrenzungen durch Stil und Diktion und ist damit auch Voraussetzung der Abgrenzung des Systems²¹ Wirtschaft. Ein Verzicht auf diese eigene Sprache wurde schlechthin zu einer Devaluierung des Systems Wirtschaft führen.²² In dieser Sprache - sei es in Text oder stillschweigend vorausgesetzt - existieren eben und gerade auch Dogmen, die man einfach glauben muss, wenn man dazu gehören will. Diese Dogmen - etwa die zwar unsichtbare aber dennoch am Markt alles regulierende Hand eines Adam Smith - werden ständig formelhaft²³ mit Varianten und Akzenten wiederholt und machen so immun gegen jede Kritik und alle Kritiker automatisch zu Häretikern sowie den ökonomischen Versager zum mitleiderregenden aber schuldigen Depp und den Erfolgreichen zum intelligenten sympathischen Helden.

Es handelt sich dabei de facto um eine orale²⁴ Kultur der Selbstkommunikation, die mit einer realen Kultur im Sinne eines kommunikativen Dialogs nichts gemein hat. Man darf annehmen, dass sogar ein Fall von Realitätsverlust der Wirtschaft vorliegt, nur kann und wird dies nicht so kommuniziert werden. Im beschriebenen oralen Sinne werden denn auch *ökonomische Risiken*, die ihrer Natur nach eigentlich unbestimmbar²⁵ sind, schleichend und scheinbar ganz selbstverständlich in Bestimmbarkeit verwandelt. Risiken sind nach dieser Diktion beherrschbar und werden, wenn sie zudem noch von den richtigen Leuten gemanagt werden sogar zu wirtschaftlichen Erfolgen. Die Frage, ob nicht die herrschende Ökonomie an sich schon riskant ist, wird in der Selbstkommunikation gar nicht gestellt. Folglich kann es auch keine systembedingten Risiken geben. Wenn Wirtschaft nach ihrem Selbstverständnis an Risiken scheitert, dann deshalb, weil von außen in sie eingegriffen wird oder sie an den richtigen Gegenmaßnahmen gehindert wird und nicht, weil es an eigener Kompetenz fehlt. In diesem Sinne sieht die Wirtschaft zwar Risiken anders, wendet sich die aber dennoch und unvermeidlich den ökonomischen Risiken zu.

4 Versuch einer pragmatischen Risikorationalität

Unsicher sind die Berechnungen der Sterblichen und hinfällig unsere Gedanken.

Weish. 9.14

Es stellt sich nach dem oben Gesagten kaum noch die Frage, ob ökonomische Risikologen mit dem Konzept der Zweckrationalität²⁶ nach Weber in geeigneter Weise bearbeitet werden können. Die Altkybernetik²⁷ funktioniert hier schon lange nicht mehr. Ursache und Wirkung lassen sich kaum noch ausmachen und Zweck - Mittel Relationen kaum noch definieren. Die Risikologen verlangen deshalb nach neuen Lösungsmustern. Diese Lösungen sollten nahe liegender weise wiederum kommunikativ ausgelegt sein.

²¹ vgl. Luhmann, Niklas, Die Religion der Gesellschaft, S.346

²² vgl. Luhmann, Niklas, Die Religion der Gesellschaft, S.346

²³ vgl. Luhmann, Niklas, Die Religion der Gesellschaft, S.338

²⁴ vgl. Luhmann, Niklas, Die Religion der Gesellschaft, S.338

²⁵ vgl. Luhmann, Niklas, Die Religion der Gesellschaft, S.344

²⁶ Weber, Max, Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, S.

²⁷ vgl. Luhmann, Niklas, Die Wirtschaft der Gesellschaft, S.333

4.1 Organisation von Risiken

Den ökonomischen Risiken wird ganz überwiegend durch Organisationen begegnet. Daran ändert sich auch nichts dadurch, dass Organisationen durch Individuen geführt werden²⁸. Die Organisationen haben ihr Eigenleben. Organisationen erkennen nur die Kommunikation ihrer eigenen Mitglieder an. Die Mitglieder müssen wiederum die Bedingungen der jeweiligen Organisation akzeptieren²⁹. Die Organisation erwartet also etwas Bestimmtes und provoziert dadurch Entscheidungen. Inwieweit hier noch alternative Sichtweisen in Betracht kommen und akzeptiert werden, ist eine weitere Frage.

"Organisationsbedingt" ist weder die Aufgabe noch die Möglichkeit einer rationalen Prüfung eines Sachverhalts gegeben noch stehen sie im Vordergrund, weil ja schon das Verhalten in Organisation als Entscheidung gewertet wird und Abweichungen negativ sanktioniert werden. In einem solchen "Klima" wird Kommunikation selbst zum Risiko. Eine Organisation in einem solchen Stadium wird dann zur Bürokratie³⁰.

Bürokratie muss sich aber überschaubar organisieren und trifft Entscheidungen deshalb nacheinander. Anders ausgedrückt überlagern sich Risiken mit Entscheidungen. Kritisch überwacht wird nicht mehr das Risiko, *so schwierig das an sich schon ist*, sondern die Entscheidung. Das Risikomanagement konzentriert sich auf Zuständigkeiten³¹ und Karrieresicherung. In Hierarchien sind Entscheidung zudem kaum noch zu revidieren, was Risiken einmal mehr hinter der Entscheidung "verschwinden" lässt. Man akzeptiert dann, was sich ergeben hat oder versucht sich in Teilgenehmigungen zu retten, als ob man *am Ende noch über das Ganze zu entscheiden*³² hätte.

Eine weitere Gefahr besteht in der Formalisierung des Risikomanagements. Regeln, Formulare, Instrumente fungieren als Beruhigung, verhindern aber auch den berühmten Blick über den Tellerrand³³. Die *Entdeckung von Risiken* wird also *schematisiert*, ihre Behandlung organisiert und die tatsächliche Entwicklung damit ignoriert. Die Bürokratie ist sich deshalb nicht bewusst, dass sie es sowohl in der Entscheidungssituation als auch in der einzuschätzenden Risikosituation mit fluktuierenden Entscheidungskontexten zu tun hat. Sie will und braucht aber feste Anhaltspunkte. Sie inszeniert hierzu lange Prüfprozesse, die wiederum das Risiko der *Nichtausnutzung von Chancen* beinhalten und am Ende nur noch das bereits Geschehene festschreiben können. Risiken werden so aber nur auf die Umwelt abgewälzt³⁴ und nicht wirklich bearbeitet. Das Gleichgewicht zwischen Chance und Risiko wird also nicht erreicht.

Insbesondere im Hinblick auf die Bürokratisierung von Risikomanagement besteht auch die Gefahr der Chancenverhinderung. Übergangene Alternativen lassen sich aber nicht dokumentieren und man braucht sich für diese auch nicht zu rechtfertigen, da ja etwas anderes "vorgeschrieben"³⁵ war.

²⁸ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S. 201

²⁹ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S. 202

³⁰ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S. 204

³¹ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S. 204 f.

³² vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S. 205

³³ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S. 206

³⁴ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S. 211

³⁵ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S. 211

4.2 Wissenschaftlich-mathematische Risikomanagementmethoden

Die Wissenschaft produziert in unserer Gesellschaft Wahrheiten. Dem widerspricht auch nicht, dass jeweils neuere Forschungsergebnisse alte Wahrheiten zu widerlegen scheinen³⁶. Diese Wahrheiten werden vom breiten Publikum kaum kritisiert. Man kommuniziert diese Wahrheiten, meist auf zweiter Ebene, wendet sie aber wohl tatsächlich - und besser nicht - an. Portfoliotheorien und Wahrscheinlichkeitsrechnungen machen in immer neuen Varianten als Patentlösungen im Risikomanagement von sich Reden. Wie theoriegesteuert z.B. die Wahrscheinlichkeitsrechnung ist, soll im folgendem erläutert werden:

"Die Besonderheit der sprachlichen Unklarheit, mit der wir die objektive Wahrscheinlichkeit und die subjektive Wahrscheinlichkeit mit dem gleichen Worte bezeichnen, ist höchst bemerkenswert: die Kenntnis der Akustik und der Optik hat fast keinen Einfluss auf unsere Ton- und Farbenempfindungen; die Kenntnis der objektiven Wahrscheinlichkeit dagegen beeinflusst die subjektive Wahrscheinlichkeit (unser Gefühl der Erwartung) sehr stark".³⁷
"Noch einmal: die Gesetze der Wahrscheinlichkeitsrechnung ordnen nur systematisch nach dem niedern oder hohem Kalkül (entsprechend der Schwierigkeit der Aufgaben) die Proportion zwischen allen möglichen Fällen und den Fällen, auf welche wir unsere Aufmerksamkeit zu richten eine psychologische Ursache haben; Naturgesetze liefert die Wahrscheinlichkeitsrechnung nicht, auch dort nicht, wo wir Naturerscheinungen nach Verhältnissen ordnen, die uns interessieren. Wo wir z.B. eine scheinbare Logik des Zufalls in den Ziffern der Wahrscheinlichkeitsrechnung ausdrücken, wie in den statistischen Unterlagen der Versicherungstechnik. Auch diese Betrachtung lehrt uns, einen wichtigen Begriff der Wahrscheinlichkeitslehre als irreführend zu verwerfen"³⁸.

"Man stelle sich einen Chinesen vor, der von der deutschen Sprache und von deutschen Buchstaben keine Ahnung hat, der aber unverdrossen auf den Tasten herumtippt, wochenlang oder monatelang, und die Maschine auch sonst richtig bedient. Ich habe mir nun den Spaß gemacht, die Wahrscheinlichkeit für den Zufall näherungsweise zu berechnen, dass bei diesem blinden Herumtippen just Goethes Faust herauskomme. Auf einige Dezimalstellen in der Mantisse des Logarithmus kommt es nicht an. Auch habe ich großmütig die Wahrscheinlichkeit dadurch erhöht, dass ich einen Faust mit 100 Druckfehlern noch als Faust anerkannte, also überaus zahlreiche günstige Fälle anstatt eines einzigen theoretisch geforderten annahm. Zum Faust sind etwa 300000 Buchstaben nötig. Die Wahrscheinlichkeit nun, bei jedesmaligem Tippen gerade den richtigen Buchstaben zufällig zu treffen, ist nicht ganz klein, fast 1/100, weil gegen 100 verschiedene Zeichen im Ganzen vorhanden sind. Da aber nach elementaren Regeln die Wahrscheinlichkeit, so zufällig den ganzen Faust herzustellen, bei 300000 Buchstaben gleich ist dem Produkte von 300000 Partialwahrscheinlichkeiten, so berechnet sich die Wahrscheinlichkeit einer zufälligen Entstehung des Faust auf 1/100^{3•••••}, das ist auf einen Bruch, dessen Zähler 1 ist, dessen Nenner eine ganze Zahl von 600000 Ziffern"³⁹.

³⁶ vgl. Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos, S. 218

³⁷ Mauthner: Wörterbuch der Philosophie, S. 2898. Digitale Bibliothek Band 3: Geschichte der Philosophie, S. 27503 (vgl. Mauthner-Wb. Bd. 3, S. 421)]

³⁸ Mauthner: Wörterbuch der Philosophie, S. 2899. Digitale Bibliothek Band 3: Geschichte der Philosophie, S. 27504 (vgl. Mauthner-Wb. Bd. 3, S. 421-422)]

³⁹ [Mauthner: Wörterbuch der Philosophie, S. 2909. Digitale Bibliothek Band 3: Geschichte der Philosophie, S. 27514 (vgl. Mauthner-Wb. Bd. 3, S. 428)]

Diese Darlegungen mögen reichen, die absolute Absurdität eines Wissenschaftsapparates anzuführen, der vorgibt tatsächlich Lösungen für Risiken präsentieren zu können. Logisch gesehen würde dies auf die Abschaffung von Risiken herauslaufen und eine Lizenz zum Gelddrucken sein. Praktisch ist nichts dagegen einzuwenden, sich über gewisse Wahrscheinlichkeiten Gedanken zu machen, nur sollte dies unter der Überschrift "Umsicht" und nicht unter dem "Postulat des Risikomanagements" geschehen. Wie gezeigt wurde, ist schon die ökonomische Wirklichkeit komplexer als Goethes Faust, die Festlegung auf ein Instrument (Schreibmaschine) schon risikobehaftet und nicht zuletzt auch die Ausgangssituation (wieso China?) nicht statisch, sondern in der Realität variabler und tatsächlicher Fluktuation unterworfen.

5 Zusammenfassung und Ergebnis

Weise sind wir nur, wenn wir der Natur folgen und das, was in unserer Gewalt steht, was uns frei und stark macht, kennen. *Epikur*

Genau das wird uns aber in unserer Kommunikationsgesellschaft immer schwieriger gemacht. Die Theorien der Wirtschaft geraten zu Bildern der Wirtschaft und werden als Momentaufnahmen kommuniziert. Verschiedene ökonomische Risiken, wie z. B. Arbeitslosigkeit oder Insolvenz geraten zur Bildreportage mit nur historischer Aktualität. Die Auswahl der Szenen wird bestimmt durch die jeweilig kommunizierten Interessenlagen. Ein systematischer Zusammenhang wird nicht mehr gesehen und die Basisvoraussetzung nicht mehr hinterfragt.

Alternativen werden gar nicht erst gesucht und stattdessen versucht man sich gleich in Bekämpfung der Symptome, wie Arbeitslosigkeit und Insolvenzen durch Konjunkturprogramme und Gesetze. Übersehen wird, dass die Wirtschaft - verstärkt von einer selbstständigen aber notwendigen Kommunikation - ihre Risiken zu einem großen Teil systemimmanent produziert, weil ihre theoretischen Voraussetzungen inkonsistent sind und diese, selbst bei unterstellter theoretischer Konsistenz, vor allem aber im sozialen Umfeld nicht funktionieren.

Die Fragen nach ökonomischen Risiken bleiben deshalb vorrangig ein ständiger Arbeitsauftrag. Dieses nicht zuletzt, um sich den Blick auf Chancen nicht durch eine Instrumentalisierung, Bürokratisierung und Formalisierung zu verstellen. Die Machbarkeit von Risikovermeidung par excellence wird zwar kommuniziert, funktioniert aber nicht.

Die zentrale Rolle des Geldes in der modernen Wirtschaft wird dabei immer noch unterschätzt. Die Wirtschaft kommuniziert zwar über Geld, aber dies geschieht um den Preis eines hohen Informationsverlustes. Geld hat kein Gedächtnis und wird somit selbst zum Risiko. Was gestern war, muss morgen nicht sein. Wissenschaftliche Rettungsmethoden helfen dagegen wenig.

Im Ergebnis weis der Wirtschaftsakteur sich nun zwar nicht gerettet, aber er ist nicht mehr so naiv wie vorher. Er wird keine übermäßige Zeit in Berechnungen stecken und nun *mehr wissen* und weniger glauben was läuft, wenn über Risiken kommuniziert wird.

Literaturverzeichnis

Luhmann, Niklas, Soziologie des Risikos

ders., Die Religion der Gesellschaft

ders., Die Wirtschaft der Gesellschaft

Weber, Max, Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus

Epikur zit. n. Eisler: Philosophenlexikon, S. 796. Digitale Bibliothek Band 3: Geschichte der Philosophie, S. 21593 (vgl. Eisler-Phil., S. 153)]

William James zit. n. Hirschberger: Geschichte der Philosophie. Band II, S. 986. Digitale Bibliothek Band 3: Geschichte der Philosophie, S. 10709 (vgl. Hirschberger-Gesch. Bd. 2, S. 541-542)]

Samuelson II (1987) , s. 379 zit. n. Fischer, Lothar

Fischer, Lothar, Diss. Wirtschaftliche Ungerechtigkeit als Anfrage an Markttheorie und methodistische Wirtschaftsethik 1994

Fischer, Helmut, Die Welt der Ikonen

Weish. 9.14

Mauthner: Wörterbuch der Philosophie, Digitale Bibliothek Band 3: Geschichte der Philosophie

Soros, George, Die Krise des globalen Kapitalismus, 2000

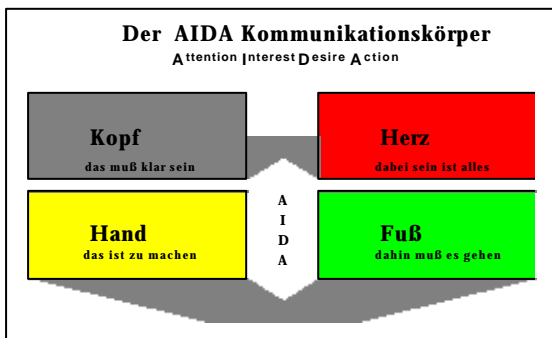
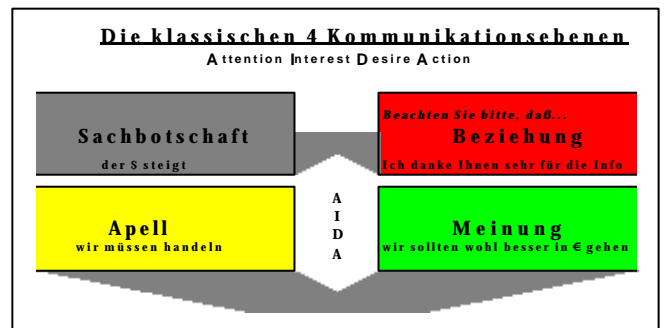
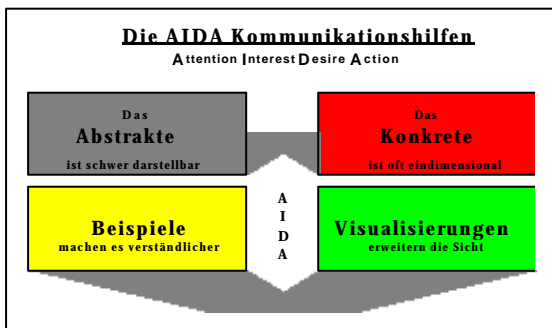
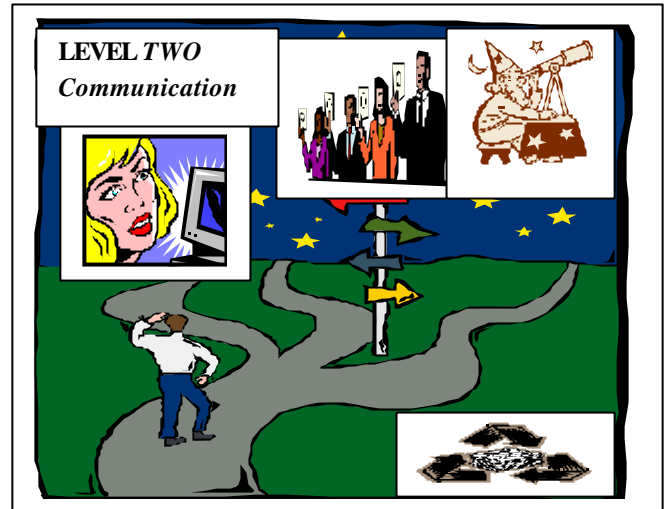
Bernstein, Peter L., Wider die Götter, 3. Auflage 2000

Abkürzungsverzeichnis

d.h.	das heißt
S.	Seite
ff.	fortfolgende
f.	folgende
insb.	insbesondere
vgl.	vergleiche
ders.	derselbe
Weish.	Weisheit (Bibel)
€	Euro
zit. n.	zitiert nach

Anlagen

Kommunikationsdimensionen



100% **gedacht**
80 % **gesagt**
60% **gehört**
40 % **verstanden**
20 % **erinnert**
? % **getan**

Risikodimensionen

