

Philipp Neeb

Die Rationalisierung der Wünsche

*Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften
im 21. Jahrhundert 10*



Mohr Siebeck

Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften im 21. Jahrhundert

Herausgegeben von

Nils Goldschmidt, Jan-Otmar Hesse und Boris Holzer

10



Philipp Neeb

Die Rationalisierung der Wünsche

Zu einer Wissenssoziologie
schriftlicher Finanzberatung

Mohr Siebeck

Philipp Neeb, geboren 1988; Studium der Politikwissenschaft und der Politischen Kommunikation an der Universität Bielefeld; 2023 Promotion im Fach Soziologie (Konstanz); wiss. Mitarbeiter am Lehrstuhl für Allgemeine Soziologie und Makrosoziologie an der Universität Konstanz.

orcid.org/0009-0005-4687-5990

Dissertation der Universität Konstanz.

Tag der mündlichen Prüfung: 15.11.2023

1. Referent/Referentin: Prof. Boris Holzer Ph.D.

2. Referent/Referentin: Prof. Dr. Laura Rischbieter

ISBN 978-3-16-200244-0/eISBN 978-3-16-200245-7

DOI 10.1628/978-3-16-200245-7

ISSN 2569-457X/eISSN 2569-4588 (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften im 21. Jahrhundert)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind über <https://dnb.dnb.de> abrufbar.

© 2026 Mohr Siebeck Tübingen.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für die Verbreitung, Vervielfältigung, Übersetzung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Das Recht einer Nutzung der Inhalte dieses Werkes zum Zwecke des Text- und Data-Mining im Sinne von § 44b UrhG bleibt ausdrücklich vorbehalten.

Gedruckt auf alterungsbeständiges Papier.

Mohr Siebeck GmbH & Co. KG, Wilhelmstraße 18, 72074 Tübingen, Deutschland
www.mohrsiebeck.com, info@mohrsiebeck.com

Vorwort

Wer zeit seines Lebens in den Genuss einer größeren Erbschaft gelangt, immer fleißig spart oder auch einfach nur ein wissenschaftliches Interesse für ungewöhnliche Textgattungen hat, wird wohl früher oder später einmal einen Ratgeber für Finanzen zur Hand nehmen. Ich tat dies erstmals 2016, als ich mich im Zuge des vom Bundesministerium für Finanzen geförderten Projektes *Ersparte Krisen* mit privaten Motiven des Sparens und der Investition beschäftigte. Zwar kam ich als Kind eines Bankberaters schon früh mit Begrifflichkeiten und Konzepten aus dem Finanzwesen in Kontakt. Ich fieberte mit, als im Jahr 2000 die Dotcom-Blase platzte und die Börse zum dominanten elterlichen Tischgespräch wurde. Ich erlebte die Umstrukturierung der Commerzbank Anfang der 2000er und die finanziellen Schwierigkeiten der Bank infolge der Finanzkrise 2007/2008 hautnah mit. Und doch war ich, als ich mich viel später das erste Mal ausführlicher mit schriftlicher Finanzberatung beschäftigte, sowohl überrascht als auch fasziniert von der Mischung aus technischem Jargon, vertraulichem Tonfall und dem schier unbegrenzten Optimismus, der mir hier entgegenschlug. Ich beschloss, mich intensiver mit dieser Literaturgattung zu beschäftigen und stieß immer tiefer vor in Auseinandersetzungen zwischen Formen der „technischen“ und der „fundamentalen“ Analyse, in Fallstricke der privaten Budgetierung und Finanzplanung, in die Unterscheidung zwischen „nominaler“ und „realer“ Verzinsung, in Typologien zur „Risikopräferenz“ und in Grundsätze des „passiven Investments“. Erst im Laufe der Zeit wurde dabei deutlich, welchen Umfang das von mir gewählte Dissertationsprojekt, eine *Wissenssoziologie schriftlicher Anlageberatung* zu verfassen, annehmen würde.

Nicht wenige werden sich über den langen historischen Zeitraum wundern, den ich für meine Analyse gewählt habe. Zwar ist die Arbeit nicht immer streng chronologisch aufgebaut, sondern verfolgt in den Kapiteln zum Teil Argumente innerhalb des Diskurses nach, die sich zeitlich überlappen. Auch werden einzelne Zeitabschnitte stärker beleuchtet als andere. Dennoch stammen die von mir untersuchten Texte insgesamt aus mehr als zwei Jahrhunderten. Ein solch langer Zeitraum ist nicht nur für die Geschichtswissenschaft gewöhnungsbedürftig, die üblicherweise pflegt, besonders in Qualifikationsarbeiten, kleinere Zeitabschnitte sehr viel dichter zu analysieren, als mir dies in der vorliegenden Arbeit mög-

lich war. Auch in soziologischen Arbeiten, die mit historischen Quellen arbeiten, werden häufig kürzere Zeitabschnitte behandelt. Der Grund für den von mir gewählten Zeitraum ist vor allem ein theoretischer. Ich schließe mit meiner Arbeit an Autoren an, die für das 17. und 18. Jahrhundert einen grundsätzlichen Bruch in der ökonomischen Semantik konstatieren. Erst zu dieser Zeit, so die These, die wohl am prominentesten von Albert O. Hirschman formuliert wurde, die sich aber auch in wichtigen Arbeiten von Niklas Luhmann, Jens Beckert, Werner Plumpe, Joseph Vogl und Birger Priddat findet, wurde das „Eigeninteresse“ im Sinne einer Steigerung des individuellen ökonomischen Nutzens zu einem gesamtgesellschaftlich legitimen Motiv und *zugleich* zu einer Wirklichkeitsbeschreibung einer geldvermittelten Wirtschaft. Dies ist vor allem beschrieben worden für die „gepflegte Semantik“, also für die philosophischen und wissenschaftlichen Abhandlungen, wobei hier wiederum der Diskurs der Politischen Ökonomie besondere Aufmerksamkeit erfahren hat. Der Bruch gilt aber auch für die von mir untersuchten populäreren Ratgebertexte. In einer Gesellschaft, die sich in erster Linie noch durch Schichtdifferenzen auszeichnete und sich darüber auch legitimierte, war die „Chrematistik“, also das unbegrenzte Streben nach Verbesserung der eigenen ökonomischen Lage, ein Problem, weil sie an den Fundamenten des Gesellschaftssystems rüttelte. Wenn einfache Leute plötzlich in der Lage waren, sich wie ein Adeliger zu kleiden, zu essen oder zu wohnen, so brachte dies die als „natürlich“ geltende Ordnung durcheinander. Noch in der mittelalterlichen Ständegesellschaft, in der Schichtunterschiede *das* bestimmende Differenzierungsprinzip der Gesellschaft waren und in der diese Schichtunterschiede zugleich als „gottgewollt“ betrachtet wurden, fand man zuhauf Appelle gegen übermäßiges Sparen, gegen die Praxis unmoralischer (im Gegensatz zu „gerechter“) Preissetzung und gegen zinstragende Kredite („Wucher“). In einer noch im Wesentlichen als summenkonstant gedachten Wirtschaft, konnte der eine nicht mehr für sich beanspruchen, ohne dies auf Kosten eines anderen Menschen zu tun. Ein Gedanke, der überwunden wurde zunächst durch die Theorie und etwas später auch durch die kaum mehr zu ignorierende Realität des Wirtschaftswachstums. Im Ratgeberdiskurs des 19. und 20. Jahrhunderts schließlich waren Appelle an die standesgerechte Mäßigung der Wünsche und der Beibehaltung des Altbewährten fast vollständig verschwunden. Dass die imaginierte Leserschaft nun versuchte, ihre Rendite zu optimieren, möglichst günstig einzukaufen oder durch vorausschauende Planung ihre finanzielle Zukunft zu gestalten, erschien so selbstverständlich, dass die meisten Ratgeber die Alternative gar nicht mehr reflektierten. Das Umstellen der Beratung auf das Bezugsproblem eines möglichst „rationalen“ (und nicht mehr „gottgewollten“ oder „natürlichen“) Umgangs mit Geld und damit auch einer *Rationalisierung der Wünsche*,

so die These, die ich in dieser Arbeit verfolge, war und ist Ausdruck einer sich verändernden Gesellschaftsstruktur in Richtung funktionaler Differenzierung.

Das Hauptaugenmerk der Untersuchung liegt nun weniger darauf, *dass* die meisten modernen Ratgeber rationales Eigeninteresse als selbstverständliches Motiv der Leserschaft unterstellen. Es geht vielmehr um die Frage, *wie* moderne Finanzratgeber das an sich kontingente Motiv ökonomischer Rationalität als Bezugsproblem konkret ausformulieren und unter welchen Umständen sich Kriterien rationalen Entscheidens im Zeitverlauf verändern. Was genau bedeutet es, gegenwärtige Wünsche gegen längerfristige Wünsche abzuwägen? Wie entscheidet man über kurz-, mittel- oder langfristige Geldanlagen und ab wann ist eine Geldanlage „erfolgreich“? Und schließlich und nicht zuletzt: Wie geht man möglichst rational mit möglichen Fehlentscheidungen um? Die Antworten auf diese Fragen waren nicht immer die gleichen, sondern haben sich im Laufe der Zeit verändert. Sie hingen nicht nur von bestimmten Rahmenbedingungen, von Technologien, Organisationsstrukturen und rechtlichen Regelungen ab, sondern auch von der ökonomischen Semantik, dem Diskurs von Wissenschaftlerinnen und Ratgeberautoren der jeweiligen Zeit. Wie jede wissenschaftliche Arbeit ist auch diese nicht im luftleeren Raum entstanden. Neben den schon genannten Autoren haben mich die soziologischen Arbeiten von Urs Stäheli, Alex Preda, Leon Wansleben, Elena Esposito und Uwe Schimank, die literaturwissenschaftlichen Arbeiten von Paul Crosthwaite, Peter Knight und Nicky Marsh, die wirtschaftshistorischen Arbeiten von Sandra Maß, Janette Rutterford, Kieran Heine mann und Geoffrey Poitras sowie die ethnologischen bzw. anthropologischen Arbeiten von Stefan Leins und Helene Basu besonders beeinflusst.

Ich danke allen, die im Laufe der Jahre Teile meiner Arbeit gelesen und kommentiert haben. Besonderer Dank gilt meinen Betreuern Boris Holzer und Julia Laura Rischbieter, die mich stets unterstützt haben und immer ein offenes Ohr für mich hatten. Mein Dank gilt auch meiner Lebensgefährtin Evelina, meinem Sohn Wanja, meinen Eltern und meinem guten Freund Ino Warntjen, die immer geduldig mit mir waren und mir auch in den schwierigen Phasen, die bei einem solchen großen Projekt nicht ausbleiben, den Rücken gestärkt haben.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
I. Einleitung	1
1. Zu einer Wissenssoziologie schriftlicher Finanzberatung	3
2. Zur Methode	13
3. Zum Aufbau der Arbeit	14
II. Zu einer Soziologie der Beratung	21
1. Die „kommunikative Gattung“ der Beratung	26
2. Besonderheiten schriftlicher Formen der Beratung	34
3. Zu einer Soziologie der Finanzberatung	36
4. Besonderheiten von Haushalts- und Budgetratgebern	46
5. Finanzratgeber als „Reflexionstheorie“ der Wirtschaft	49
III. Haushalts- und Budgetratgeber: Die Rationalisierung der Zwecke	59
1. Die Unendlichkeit der Bedürfnisse und die Begrenztheit der Budgets	63
2. Präferenzordnungen: Oder die Rationalisierung der Bedürfnisse	71
3. „Finanzplanung“: Oder die Rationalisierung entfernterer Bedürfnisse	84
4. Kollektive Entscheidungsfindung	91
5. Zusammenfassung	103
IV. Anlageratgeber: Die Rationalisierung der Mittel	107
1. Börsenhandel zwischen Glücksspiel und Betrug	107
1.1. Von der „Unberechenbarkeit“ der Börse zur Aufwertung der Spekulation	112
1.2. „Investoren“ und „Spekulant“: Selbstverortungen von Anlageratgebern im 18. und 19. Jahrhundert	117
1.3. Zusammenfassung	127

2. Inflationserwartungen	130
2.1. Die Entdeckung der Inflation als anlagerelevanter Faktor	133
2.2. (Nach-) Kriegsinfation und Aktien als „Long Term Investment“	137
2.3. „Realverzinsung“ als (Ir)rationalitätsschwelle	140
2.4. Zusammenfassung	144
3. Wirtschaftszyklen und Muster: Technische Analyse im Ratgeberdiskurs	147
3.1. „Schwingungen“ der Börse	150
3.2. Kontingenzerzeugungsmaschinen: Probleme des Daytradings	154
3.3. Die Rationalisierung des Flüchtigen: Daytrading-Ratgeber	161
3.4. „Sekundäre Trends“: Die klassische Chartanalyse auf der Suche nach „Mustern“	169
3.5. Zusammenfassung	177
4. Fundamentalanalytische Ratgeber: Oder das Rechnen mit „Fakten“	179
4.1. Die Bestimmung des „inneren Wertes“	183
4.2. Die Professionalisierung der Fundamentalanalyse	186
4.3. Das Lesen der Bücher	193
4.4. KGVs und Discounted Cash Flows	197
4.5. Zyklische Rationalität	201
4.6. Rechnen mit Fehlentscheidungen	204
4.7. Zusammenfassung	209
5. „Effiziente Märkte“ und „Passive Anleger“	212
5.1. Vom „Random Walk Modell“	216
5.2. . . . zur „Markteffizienzhypothese“	218
5.3. Effiziente Märkte im frühen Ratgeberdiskurs	224
5.4. „A Random Walk Down Wall Street“	229
5.5. Die „Indexrevolution“	232
5.6. Der passive Investor im Ratgeberdiskurs	237
5.7. Synchronisationsprobleme passiver Portfolios	241
5.8. Zusammenfassung	244
V. Fazit	247
VI. Quellen- und Literaturverzeichnis	261
Literatur	261
Quellen (Ratgeberbücher)	284
Sonstige Quellen (Berichte, Reden, Zeitungsartikel)	291
Register	293

I. Einleitung

Wenn es um finanzielle Entscheidungen geht, gehört die Klage über das unzureichende Wissen der einfachen Leute zu den Gemeinplätzen wissenschaftlicher und journalistischer Betrachtungen. Für den Finanzjournalismus, dessen Daseinsberechtigung sich letztlich aus dem chronischen Informationsdefizit seiner Leserschaft ergibt, ist die Diagnose einer verbreiteten Orientierungslosigkeit der Menschen in finanziellen Belangen kaum überraschend. Indessen fördert auch die von der OECD mitangestoßene, quantitative Forschung zu „financial literacy“ seit einigen Jahren wiederholt eklatante Wissenslücken und Unsicherheiten der Bevölkerung im Bereich von Finanzanlagen, Krediten und im Bereich des täglichen Ausgabeverhaltens zutage.¹ An Finanzratschlägen und Beratungsangeboten fehlt es wiederum nicht. Beratung findet nicht nur von Seiten der Banken und von unabhängigen Finanzberater:innen in direkter Face-to-face Interaktion statt (Langenohl 2012, 2018; Schimank & Stopper 2012; Bode & Wilke 2014; Walter & Welbers 2017; Neeb & Knake 2019).² Schon lange existiert darüber hinaus ein florierender Markt für schriftliche Geld- und Anlageberatung in Form von Büchern, Zeitschriften und, in jüngerer Vergangenheit, Internetblogs, Foren und YouTube-Channels, die dabei helfen sollen, das Ausgabeverhalten zu optimieren und Überschüsse bestmöglich anzulegen.

Obwohl schriftliche Ratgeber zum Thema Geld und Finanzen zweifellos zu den auflagestärksten Medien der Gegenwart und der jüngeren Vergangenheit zählen, sind sie in der sozialwissenschaftlichen Forschung lange Zeit fast völlig ignoriert worden. Es ist noch nicht lange her, dass der Historiker Lendol Calder (2012: 349) in einem Beitrag zur Geschichte des Sparens festhielt:

„The print culture that helped people make sense of money – through financial advice offered in books, newspapers, magazines, and advertisements – awaits its historian. We do not know whether financial advice over the years has followed a prevailing script or if vernacular economic theory is divided into schools and periods in the manner of its highbrow cousin, the field of macroeconomics.“³

¹ Aus soziologischer Sicht hierzu: Wolf (2018) sowie Lazarus (2020).

² Für den eher speziellen Fall der Vermögensverwaltung von Superreichen siehe auch Harrington (2016).

³ Zum Zitat siehe auch Crosthwaite et al. (2019).

Inzwischen hat sich die Lage jedoch verändert. Nicht nur haben Literaturwissenschaftler erst kürzlich eine umfangreiche Monographie zur Geschichte britischer und US-amerikanischer Finanzratgeber veröffentlicht (Crosthwaite et al. 2022). Beiträge zum Thema liegen inzwischen auch von Forschenden aus anderen Disziplinen vor, etwa aus der ökonomischen Ideengeschichte, der Anthropologie und auch aus der Soziologie.⁴ Trotzdem sind speziell soziologische Arbeiten zur schriftlichen Finanzberatung nach wie vor rar gesät. Bestehende Arbeiten setzen sich entweder mit einem bestimmten *Typ* von Finanzratgebern auseinander (zu chartanalytischen Ratgebern z. B. Wansleben 2014) oder sie beschränken sich auf eine begrenzte historische Episode, in der um die grundsätzliche Legitimität von Finanztransaktionen gerungen wurde (für das späte 19. und frühe 20. Jh. z. B. Preda 2001; Stäheli 2007). Eine soziologische Analyse, die neben historischen, systematisch auch gegenwärtige Ratgebermedien untersuchen würde, liegt bisher nicht vor. Dies ist insofern erstaunlich, als solche Ratgebermedien häufig eine Vermittlerposition zwischen dem (Finanz-)Markt, den Banken und den professionellen Finanzakteuren auf der einen und den Laien auf der anderen Seite einnehmen. Ohne Beratung, so ist zu vermuten, würden deutlich weniger Privatpersonen und Familien Geld am Finanzmarkt anlegen (Langenohl 2018; Wansleben 2014: 247 f.). Ratgeberbücher fungieren somit, neben anderen Beratungsangeboten als potentielle Inklusionsvermittler der modernen (Finanz-)Wirtschaft.

Für die Soziologie stellt sich die Frage wie sich dieser soziale Vermittlungsprozess gehaltvoll beschreiben lässt. Welche Erwartungen werden an die Leserschaft adressiert und wie werden diese Erwartungen rezipiert? In welchem Verhältnis steht das populäre Wissen der Ratgeber zu akademischen Wissensbeständen und hat die Kommunikation dieses Wissens einen messbaren Einfluss auf die ökonomische Wirklichkeit? Darüber hinaus stellt sich die Frage, inwiefern Ratgeberkommunikation Machtasymmetrien oder Asymmetrien symbolischen Kapitals reproduziert und welche Wirkung dies auf die Dynamik des (Finanz-)ökonomischen Feldes bzw. auf die Stabilisierung *oder* Überwindung gesamtgesellschaftlicher Ungleichheit hat. Die vorliegende Arbeit soll einen Beitrag dazu leisten, zumindest einen Teil dieser Fragen zu beantworten. Das wissenssoziologische Anliegen, das für die Arbeit leitend ist, soll im Folgenden präzisiert werden.

⁴ Siehe hierzu bspw. Wansleben (2014), Rutterford & Sotiropoulos (2016), Basu (2018) und Maß (2018). Häufiger wurden Ratgeberbücher darüber hinaus zusammen mit anderen populären Quellen als Teil einer umfassenderen Geschichte des öffentlichen Diskurses der Spekulation bzw. als Bestandteil einer „culture of mass investment“ behandelt. Siehe hierzu z. B. Preda (2001, 2009), Stäheli (2007, 2009), Aitken (2007), Knight (2016) und Heinemann (2016, 2021). Ich werde im folgenden ersten Kapitel noch ausführlicher auf den Forschungsstand eingehen.

1. Zu einer Wissenssoziologie schriftlicher Finanzberatung

Wer das erste Mal einen Finanzratgeber zur Hand nimmt, wird schnell feststellen, dass es hier nicht bloß um die Weitergabe eines neutralen Wissens über (Finanz-)Märkte, Geld oder Banken geht, wenngleich solche Informationen durchaus einen gewichtigen Teil der Erörterungen einnehmen. Auch wird man nicht primär auf „heiße Anlagetipps“ stoßen, die in schriftlichen Ratgeberbüchern tatsächlich eher die Ausnahme als die Regel bilden. Stattdessen findet man in solchen Büchern häufig Aussagen über einen „richtigen“ und „falschen“ Umgang mit Geld, der sich einerseits an konkreten Einstellungen auf Seiten der imaginierten Leserschaft und andererseits an Techniken der ökonomischen Entscheidungsfindung festmacht. Derjenige bzw. diejenige, der/die das erste Mal einen Finanzratgeber konsultiert, wird in diesem Zusammenhang kaum umhin kommen, auf bisherige Defizite in seinem/ihrer individuellen Umgang mit Geld zu stoßen. Hierzu zwei Beispiele:

„Viele Anleger machen immer wieder die gleichen Fehler: Sie sind zu vertrauensselig, lassen sich von der Masse anstecken, haben ihre Emotionen (Gier, Selbstüberschätzung, Unsicherheit, Angst, Panik, Resignation) nicht im Griff, haben unklare Strategien, beschneiden ihre Gewinnmöglichkeiten und lassen in fahrlässiger Weise Verluste auflaufen.“ (Schwanfelder 2007: 265).

„Komisch ist nur, daß sich über 90 Prozent aller deutschen Familien im Alltag genauso verhalten wie [ein] selbstmörderischer Geisterfahrer. Da werden die Familienfinanzen im Blindflug gesteuert, ohne konkrete Ziele zu stecken, ohne Gefahren von links und rechts einzukalkulieren. Das Girokonto wird zum Vollgas-Pedal. Der Kleinkredit zum Turbolader. Hauptsache es geht voran – bis zum finanziellen Totalschaden. Dabei ist es ganz leicht, das persönliche Risiko für einen solchen Crash einzuschätzen. Können Sie jetzt schon den Stand Ihres Girokontos zum Ende des Jahres (auf 100 Mark genau) vorhersagen? [...] Wenn nein, dann wollen wir Ihnen jetzt helfen, Ihr Unternehmen Haushalt neu zu organisieren. So straff und überschaubar wie ein solide geführtes Wirtschaftsunternehmen.“ (Franzen & Marten 1994: 9, eig. Erg.).

Nicht immer sind die Appelle an die Leserschaft so eindringlich wie in den vorangegangenen Zitaten. Sehr häufig jedoch findet eine Grenzziehung statt zwischen einem reflektierten, planenden und informierten, kurz einem „rationalen“ ökonomischen Handeln auf der einen und einem unreflektierten, affektbehafteten und uninformierten, kurz „irrationalen“ Handeln auf der anderen Seite. Letzteres bildet dabei den problematischen Ausgangspunkt, den *Defekt*, wenn man so will, welcher die Beratung überhaupt erst notwendig oder zumindest *ratsam* erscheinen lässt. Kaum irgendwo, so könnte man sagen, ist die Figur des „homo oeconomicus“ in so reiner Form verkörpert, wie in dieser speziellen Form der Textgattung. Allerdings ist er hier weder Beschreibung der vorgefundenen Wirklichkeit noch eine zu testende Hypothese im Hinblick auf das empirische Verhalten der ökonomischen Akteure, sondern eher eine Norm, die es im Sinne des unterstellten Eigeninteresses der Leserschaft zu verwirklichen gilt.

Schon den Rationalitätsmodellen der neoklassischen Theorie ist in der Vergangenheit immer wieder attestiert worden, eher Werturteile als Beschreibungen der Wirklichkeit zu sein. Bereits Émile Durkheim (1961 [1895]) hatte in seiner Auseinandersetzung mit den Methoden der Nationalökonomie kritisiert, dass die sogenannten ökonomischen „Gesetze“, etwa das Gesetz von Angebot und Nachfrage, nichts mit Naturgesetzen gemein hätten, weil sie nur unter sehr hypothetischen und realitätsfernen Annahmen gelten würden, die zudem nie wirklich empirisch überprüft werden könnten. Sie seien daher eigentlich eher „Ratschläge zur Lebensweisheit“, die sich aber irrtümlicherweise als „Wirklichkeit selbst“ ausgeben würden (S. 124f.).⁵ Auch heute noch, so der Konventionenökonom André Orléan (2014) im Anschluss an Durkheim, zeichneten sich ökonomische Modelle häufig durch eine problematische Vermischung normativer und deskriptiver Annahme aus (S. 312–24). Der Wirtschaftssoziologe Jens Beckert (2012) hält parallel hierzu fest:

„Ironischerweise ist diese Theorie, die die Sittlichkeit aus dem ökonomischen Handeln und aus wirtschaftlichen Strukturen ausgrenzt, selbst eine zutiefst normative Theorie. Als empirische Theorie muss sie als falsifiziert gelten, denn es ist wohl unbestreitbar, dass Akteure nicht durchweg nutzenmaximierend handeln [...]. Die Aussage ‚Akteure handeln nutzenmaximierend‘ muss entweder als eine ‚Als-ob-Theorie‘ [...] gelesen werden oder aber als eine auf dem Utilitarismus fußende normative Theorie: ‚Akteure sollen nutzenmaximierend handeln.‘ Die ökonomische Theorie ist dann eine Technik, mit deren Hilfe die Akteure in die Lage versetzt werden sollen, Entscheidungen so zu treffen, dass sie ihren Nutzen maximieren.“ (248 f.).

Berücksichtigt man die Tatsache, dass viele Finanzratgeber von Absolventinnen und Absolventen wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge und zum Teil sogar von Ökonome:innen selbst verfasst werden, könnte man also fast den Eindruck gewinnen, dass sie in erster Linie geschrieben werden, um die renitent „irrationalen“ Konsumenten und Kleinanlegerinnen endlich dazu zu bringen, so zu handeln, wie es die ökonomische Theorie eigentlich von ihnen erwarten würde. Man könnte, mit anderen Worten, von einer gewissen „performativen“ Absicht der Ökonomen sprechen, ihren Modellen durch kommunikative Intervention zu einem höheren Wahrheitsgehalt zu verhelfen. Offen wäre dann nur noch, ob die nahegelegten Maximen und Methoden auch eine „perfor-

⁵ Ganz ähnlich später auch Schelsky (1980): „[Die] Wirtschaftswissenschaft fordert eine bestimmte Art der Wirtschaftsordnung, der Wirtschaftspolitik, ja des ‚Wirtschaftens‘ aller Bevölkerungskreise, um in Geltung bleiben zu können. Nicht das geschichtlich wechselnde, praktische Wirtschaftsverhalten ist der Gegenstand, dem die wissenschaftliche Erkenntnis nachgeht, sondern sie schreibt der Praxis des Wirtschaftens für jeden einzelnen, vor allem aber im Staat, in den Institutionen und Organisationen, in den Unternehmen und Betrieben, die jeweils ihrer erfahrungsbedingten Situation und institutionellen Rationalität folgen, ein motivprinzipielles Verhalten vor, das ihren wissenschaftlichen Erkenntnisgesetzmäßigkeiten und -modellen entspricht.“ (S. 20).

mative“ Wirkung (Callon 1998; MacKenzie & Millo 2003; MacKenzie 2006)⁶ erzielen, ob sie also dadurch, dass sie von den Leser:innen befolgt bzw. verinnerlicht werden, die Wirklichkeit im Sinne der Theorie umformen oder ob sie aufgrund ihrer „Fiktionalität“ (Esposito 2007; Beckert 2018; Priddat 2021) und mangelnden Anwendbarkeit ihre Wirkung verfehlen. Oder schließlich – auch das wäre eine nicht zu vernachlässigende Möglichkeit – ob sie ungehört verhallen, weil sie entweder nicht verstanden, für nicht gut befunden oder am Ende gar nicht erst gelesen wurden.

Schaut man genauer hin, stellt sich das Verhältnis von ökonomischer Theorie und Ratgeberdiskurs allerdings etwas komplizierter dar: *Erstens* betätigen sich auch Vertreterinnen und Vertreter der Verhaltensökonomik regelmäßig als Ratgeberautoren. Die Behavioral Economics gehen bekanntlich davon aus, dass Individuen in vielen Fällen *nicht* rational handeln und versuchen dies damit zu erklären, dass „kognitive Verzerrungen“ zu Fehlentscheidungen führen.⁷ Einige finanzielle Ratgeberbücher versuchen die Ergebnisse der Verhaltensökonomik dahingehend zu nutzen, die Leserinnen und Leser über ihre Fehleinschätzungen aufzuklären und so von einem rationaleren Umgang mit ihren Finanzen zu überzeugen. Obwohl die Verhaltensökonomik ähnlich wie die neoklassische Theorie die Differenz von „rational“ und „irrational“ als asymmetrische Unterscheidung verwendet und dabei Rationalität als höherwertig und aus Sicht der Akteure erstrebenswert betrachtet, unterscheidet sie sich doch von letzterer dadurch, dass sie mit ihren Ratschlägen an die Leserschaft faktisch eher an der „Gegenperformativität“ (MacKenzie 2006: 19) ihrer Modelle arbeitet. Schließlich geht es darum, die durch die Forschung aufgedeckten „irrationalen Verhaltensmuster“ zu überwinden.⁸

⁶ Ich setze an dieser Stelle das wirtschaftssoziologische Konzept der „Performativität“ voraus, werde aber im folgenden Kapitel noch ausführlicher darauf eingehen, vor allem auch im Kontrast zum Konzept der Reflexionstheorie.

⁷ Zum Spar- und Anlageverhalten aus Sicht der Behavioral Economics siehe z. B. Kahneman (2011) und Shefrin (2002).

⁸ Der deutsche Verhaltensökonom Martin Weber mit Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim etwa schreibt in seinem Ratgeber *Genial einfach investieren* (2007): „Behavioral Finance erweitert das bisherige, stark vereinfachte Bild des allein von seiner Vernunft geleiteten Marktteilnehmers, indem es auch intuitives Verhalten berücksichtigt. Gleichzeitig versucht diese Forschungsrichtung, die verhaltenswissenschaftlichen Hintergründe des intuitiven Verhaltens zu entschlüsseln. Erst dann, wenn wir verstehen, warum Menschen irrational handeln, können wir sie durch zielgerichtete Beratung zu besserem Anlageverhalten anleiten. [...] Dieses Buch zeigt welche psychologischen Faktoren dafür verantwortlich sind, dass Anleger ihr Geld nicht vernünftig streuen, und wie sie die psychologischen Barrieren überwinden können, die einer sinnvollen Diversifikation im Wege stehen.“ (S. 12).

Zweitens sind nicht alle ökonomischen Modellannahmen in praktische Rat schläge übersetzbar. Auf diesen Umstand hat schon MacKenzie (2006) als einer der wichtigsten Vertreter der Performativitätsthese wiederholt hingewiesen. Man wird vermutlich vergebens nach einem Ratgeber suchen, der seine Leserschaft dazu auffordert, im Hinblick auf die individuellen Präferenzen „Indifferenzkurven“ zu zeichnen. Auch wird man z. B. trotz der von vielen Ökonomen geteilten Annahme, dass die „subjektive Risikopräferenz“ in der Theorie als quantifizierbar gedacht werden kann, in Ratgebern eher *qualitative* Risikotypologien finden, die es den imaginierten Lesern ermöglichen sollen, sich selbst im Hinblick auf mögliche „sinnvolle“ Anlageformen bzw. „Musterportfolios“ zu verorten.⁹ Wissenschaftliche Arbeiten, und dies gilt natürlich auch für wirtschaftswissenschaftliche Texte, müssen zunächst einmal in anderen wissenschaftlichen Publikationen anschlussfähig sein. Ob sie darüber hinaus auch einen praktischen Nutzen für die Rationalisierung ökonomischer Entscheidungen haben, ist folglich als offen zu betrachten. Umgekehrt entscheidet sich die Anschlussfähigkeit von Ratgebern weniger im Hinblick auf ihren wissenschaftlichen Wahrheitsgehalt und ihre Eignung zur Zitation in wissenschaftlichen Abhandlungen als durch ihren lebensweltlichen Bezug für *praktische* und zumindest in Ansätzen *wiedererkennbare* Probleme der Leserinnen und Leser.¹⁰

Drittens schließlich ist der Ratgeberdiskurs nicht einfach als Spiegelung des wissenschaftlichen Diskurses (etwa im Sinne einer Spiegelung der verschiedenen ökonomischen Schulen) zu verstehen. Zwar gibt es unter den Ratgeberautor:innen überzeugte Keynesianer, Markteffizienztheoretikerinnen und Verhaltensökonom:innen, allerdings halten sich hier auch Positionen, die wenig oder gar keinen wissenschaftlichen Rückhalt haben. Ein typisches Beispiel ist die (professionelle) Chartanalyse (siehe hierzu z. B. Preda 2007; Wansleben 2014),¹¹ die zu keinem historischen Zeitpunkt eine starke Unterstützung aus dem Lager der Ökonomen vorweisen konnte.¹² Andere Ansätze wiederum beziehen sich dagegen ausdrücklich auf die theoretischen und empirischen Arbeiten der neueren

⁹ Besonders in deutschsprachigen Ratgebern sind solche Typologien verbreitet.

¹⁰ Auch der Unterhaltungswert von Ratgebern kann natürlich verkaufsfördernd wirken. Siehe hierzu auch Knight (2016: 30 f.) sowie Crosthwaite et al. (2022: 274 f.).

¹¹ Eine soziologische Arbeit zu chartanalytischen Ratgebern der 1920er bis 1940er Jahre hat Wansleben (2014) vorgelegt.

¹² Es wäre jedoch falsch daraus zu schließen, dass die Chartanalyse völlig vom wissenschaftlichen Diskurs entkoppelt ist. So berufen sich Chartanalysten typischerweise auf die Annahme des „Gleichgewichts“ von Angebot und Nachfrage. Außerdem haben sie schon früh eine gewisse Idee der Informationseffizienz von Finanzmärkten entwickelt, mit der sie begründeten, warum sie die Analyse „fundamentaler“ Daten für überflüssig halten. Diese unterscheidet sich allerdings in einem wesentlichen Punkt von der akademischen Fassung der Markteffizienzhypothese, wie ich später zeigen werde.

(Finanz-)Ökonomik. Von einem völlig entkoppelten Diskurs zu sprechen, wäre daher ebenso irreführend, wie von einer vollständigen „Einbettung“ des Ratgeberdiskurses als Ganzes in die ökonomische Theorie. Eher könnte man das Verhältnis der verschiedenen Wissensbestände im Sinne einer Zentrum-Peripherie-Unterscheidung beschreiben.¹³ Sehr hohe Überschneidungen mit dem Mainstream der ökonomischen Theorie weisen Ratgeber zum „passiven Investment“ auf, die daher in gewisser Weise im Zentrum des ökonomischen Diskurses stehen (hierzu später mehr). Eher in der Peripherie lassen sich dagegen „technische“ Analysemethoden (Chartanalyse/Methoden des Daytradings) verorten, die nur wenige Annahmen mit der (akademischen) ökonomischen Theorie teilen, aber immerhin wiederholt ernsthaft von empirisch arbeitenden Ökonomen auf ihre Vorhersagekraft hin überprüft werden. Gänzlich peripher zum akademischen Diskurs stehen z. B. astrologische Börsenratgeber. Sie fragen zwar, ähnlich wie die wirtschaftswissenschaftliche Theorie, in einem modernen Sinne nach den Bedingungen der Steigerung zukünftiger Zahlungsfähigkeit, lösen das aufgeworfene Problem der Entscheidung allerdings durch eine *traditionelle* Form der Kontingenzbewältigung.

Insofern sich sowohl wirtschaftswissenschaftliche Wissensbestände als auch populäres Ratgeberwissen als für die ökonomische Praxis relevantes Wissen darstellen und in diesem Zusammenhang nach Kriterien richtigen Entscheidens fragen, kann, so mein Vorschlag, in einem systemtheoretischen Sinne auch von einer „Reflexionstheorie“ der Wirtschaft (Luhmann 1994: 75–84; Kieserling 2004: 54–75) gesprochen werden. Reflexionstheorien zeichnen sich dadurch aus, dass sie „[...] durch ein Verhältnis der Loyalität und der Affirmation an ihren Gegenstand gebunden sind.“ (Luhmann 1997: 965). Typische Beispiele sind die politische Theorie, die Pädagogik, die Rechtstheorie, die Theologie und schließlich auch die (klassische) Politische Ökonomie, bzw. Teile der modernen Wirtschaftswissenschaft. Reflexionstheorien sind, so die häufige Formulierung, eher „Selbstbeschreibungen“ des jeweiligen Systems als kritisch distanzierte „Fremdbeschreibung“ (Kieserling 2004: 55 f.). Sie teilen mit dem System, das sie beschreiben – das politische System, das Erziehungssystem, das Recht, die Religion, die Wirtschaft – ein „Motivations-“ und „Plausibilitätskontinuum“ (ebd.: 58–64). Das heißt, dass sie einerseits in einer Sprache formuliert sind, die im jeweiligen System anschlussfähig ist und andererseits, dass sie auf Probleme Bezug neh-

¹³ Das Modell der Zentrum-Peripherie-Unterscheidung wurde in der Vergangenheit bereits auf den wirtschaftswissenschaftlichen Diskurs selbst angewandt. Die Neoklassische Theorie steht hier (nach wie vor) im Zentrum neben einer immer stärker werdenden Verhaltensökonomik. Andere „heterodoxe“ Ansätze wie der Keynesianismus oder die feministische Ökonomie befinden sich dagegen in der Peripherie des wirtschaftswissenschaftlichen Feldes (siehe hierzu Pahl 2018: 74 f.).

men, die von Professionellen im System als relevant eingeschätzt werden. Historisch werden die Anfänge der Herausbildung von Reflexionstheorien als Nebenprodukt funktionaler Differenzierung gesehen und damit in der langen Phase zwischen dem 16. und 19. Jahrhundert verortet. Sie sind somit zugleich Ausdruck des Aufbrechens einer gemeinsamen und für alle verbindliche „Position für richtiges Beobachten“ (Luhmann 1997: 958) bzw. eines „transzendentalen Horizont[s] von Richtigkeit und Gültigkeit des Handelns“ (Fuchs & Mahler 2000: 354), den die „gepflegte Semantik“ Europas über viele Jahrhunderte geboten hatte. Die Entstehung der Politischen Ökonomie, welche sich ab dem 18. Jahrhundert zunehmend an Begriffen des „Tauschs“, der „Produktion“, der „Verteilung“, und des „Gleichgewichts“ abarbeitet, steht dabei, so die These, in direkter Verbindung mit der Ausdifferenzierung eines Wirtschaftssystems, das sich primär über die Weitergabe von Zahlungsfähigkeit und Zahlungsunfähigkeit reproduziert (Luhmann 1994: 77). Dass es sich bei der entstehenden Theorie um eine Reflexionstheorie des Wirtschaftssystems handelt, erkennt man, so Luhmann (1997), unter anderem daran, dass sie das „rational handelnde Individuum“ als Ausgangspunkt ihrer Analyse wählt:

„Darin liegt eine fundamentale Bestätigung der positiven Selbsteinschätzung der Wirtschaft. Rationalität ist (1) unschuldige und (2) wirksame Ursache im Aufbau einer sozialen Ordnung – der Wirtschaft, wenn nicht der Gesellschaft überhaupt. Alle weiteren Entwicklungen findet man, was klassische und neoklassische Theorieangebote angeht, innerhalb dieses Ansatzes, in dem dann weder über das Recht zur Rationalität noch über die kausale Wirksamkeit rationaler Dispositionen diskutiert werden kann.“ (S. 973).

Sicherlich wäre es falsch aus diesen Überlegungen zu folgern, dass die Wirtschaftswissenschaft auch in ihrer heutigen Form noch *als Ganzes* Reflexionstheorie der Wirtschaft ist. Bereits durch ihren hohen Grad der Formalisierung und der damit einhergehenden „Bereitschaft, Mathematik als Theorieform zu verwenden“ (Kieserling 2004: 69) hat die Ökonomie im Laufe der Zeit eine gewisse Distanz zu ihrem Gegenstand aufgebaut und nimmt, infolge des hierdurch erreichten Levels an Wissenschaftlichkeit, zugleich eine geringere Anschlussfähigkeit ihrer Erkenntnisse in der ökonomischen Praxis in Kauf (ebd.). Innerhalb der sogenannten „heterodoxen Ökonomie“ haben sich darüber hinaus Ansätze gebildet, die mehr und mehr auf kritische Distanz zu Konzepten der optimalen Allokation, der perfekten Rationalität und der generellen Kalkulierbarkeit von Risiken gehen und die mitunter die gesellschaftlichen Folgeprobleme rationalen Handelns in den Blick nehmen (Pahl 2018: 74 f., 276 f.).

Ich möchte daher im Folgenden den Begriff der wirtschaftlichen Reflexionstheorie in engerer Hinsicht für solche generalisierten Aussagen reservieren, die unter Berufung auf eine wie auch immer geartete Wissenschaftlichkeit das individuelle Problem rationalen ökonomischen Entscheidens thematisieren und da-

bei Kriterien für eine Optimierung von Entscheidungen liefern. Wirtschaftswissenschaftliche Texte lassen sich bereits dann als Reflexionstheorie beschreiben, wenn sie nach den Bedingungen der Möglichkeit ökonomisch rationalen Entscheidens fragen. Die bloße Unterscheidung von „rationalem“ und „irrationalem“ Handeln bzw. Verhalten hat dabei bereits einen implizit normativen Charakter. Es ist verhältnismäßig schwer, von ökonomischer Irrationalität zu sprechen und dabei nicht zugleich auch an falsches bzw. unvernünftiges Handeln zu denken.¹⁴ Wird man einmal auf diese Unterscheidung aufmerksam gemacht, wird man nicht umhinkommen, Verstöße gegen diese Norm zu beobachten. Dies kann wiederum Anlass zur Irritation, Herablassung, Belehrung oder dem Ruf nach politischer Verantwortung geben.

Auch finanzielle Ratgebertexte lassen sich insofern als (populäre) Reflexionstheorie der Wirtschaft fassen, insofern sie generalisierte Kriterien und Regeln rationalen Handelns definieren. Ratgeber informieren zumeist ihre Leser:innen entsprechend ihren ökonomischen Alltagstheorien nicht nur über Kriterien rational „richtigen“ Handelns, sondern versuchen sie zugleich durch Überzeugungsarbeit dazu zu bewegen, ihre „irrationalen Verhaltensweisen“ zu überwinden. Budgetratgeber etwa beanspruchen spätestens seit dem 19. Jahrhundert, ihrer Leserschaft dabei zu helfen, ihr „unkontrolliertes“ Ausgabeverhalten in den Griff zu bekommen und zukünftige Zahlungsfähigkeit durch „Ausgabenkontrolle“ und „finanzielle Planung“ zu steigern. Sie arbeiten dabei zum Teil implizit, zum Teil explizit an der Herstellung von Rationalität im Sinne einer mikroökonomischen Konsumtheorie. Anlageratgeber auf der anderen Seite beanspruchen, ihrer Leserschaft dabei zu helfen, durch rationale Investitionen zukünftige Zahlungsfähigkeit zu erhöhen oder zumindest unter Bedingungen inflationierter zukünftiger Preise konstant zu halten. Sie legen dabei verschiedene, zum Teil funktional äquivalente, Ansätze nahe, die, wie bereits angedeutet, eine mehr oder weniger große Nähe zu finanzökonomischen Theorien aufweisen. Finanzratgeber bilden mithin eine *Scharnierfunktion* zwischen ökonomischer Theorie und ökonomischem Handeln. Sie übersetzen zum Teil ökonomische Rationalitätsannahmen in eine allgemeinverständliche Sprache und tragen somit zu ihrer Popularisierung bei. Andererseits bilden sie ein Experimentierfeld für theoretische Innovationen, die mitunter später in ökonomische Modelle übernommen werden.

Die These der Reflexionstheorie hat wie gesehen zugleich eine historische Dimension. Dies spiegelt sich nicht nur im akademischen Diskurs, sondern auch in

¹⁴ Ähnlich auch Luhmann (1990), der im Hinblick auf Reflexionstheorien allgemein (und damit auch verschiedene Konzeptionen von Rationalität) schreibt: „Durchweg nehmen die Reflexionstheorien der Tradition einen normativen Gehalt in Anspruch (das heißt: man kann zwar, sollte aber um der Rationalität willen nicht gegen sie verstoßen).“ (S. 472).

den Ratgeberbüchern wider.¹⁵ Die ersten Anlageberater, die heutigen Ratgebern ähneln, entstehen im 17. und 18. Jahrhundert. Zum Teil berufen sich diese noch, wie das zunächst in Latein und später in deutscher Übersetzung erschienene Buch *Der kluge Capitalist* von 1766, explizit auf eine christliche Ethik. Zum Teil entstehen aber auch schon Bücher, die sich exklusiv mit der Frage der Steigerung der Rendite angesichts einer ungewissen Zukunft beschäftigen. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang etwa Richard Hayes (1726) *The Money'd Man's Guide* oder Thomas Mortimers (1769) *Every Man His Own Broker*. Doch erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts kommt es zu einem nennenswerten Anstieg der Ratgeberliteratur zur Geldanlage (Preda 2001, 2009; Stäheli 2007; Crosthwaite et al. 2019).¹⁶ Ähnliches lässt sich auch für Haushalts- und Budgetratgeber sagen, die die Frage der richtigen Einteilung des Geldes und Tipps zum sparsamen Konsum thematisieren.¹⁷ Auch vor dem 18. Jahrhundert hatte es bereits Bücher gegeben, in denen den Lesern der „richtige“ Umgang mit Geld vermittelt wurde. In aller Regel handelte es sich bei diesen Büchern allerdings um Ratgeber die, wie die mittelalterliche lateinische und die frühneuzeitlich protestantische Ökonomik, noch primär in einem religiösen „Anlehnungskontext“ (Stichweh 1991) standen. In diesen Büchern wurden Entscheidungsprobleme in erster Linie im Zusammenhang mit der Interpretation des göttlichen Willens aufgeworfen. Das Problem, an dem sich die mittelalterliche und auch noch die frühneuzeitlich protestantische Ökonomik abarbeitet, ist die „Gottgefälligkeit“, die sich nicht in

¹⁵ In sozialwissenschaftlichen Arbeiten wird immer wieder auf den Zusammenhang zwischen Beratung und moderner Gesellschaft hingewiesen. Je nachdem, ob man eher die Folgen einer zunehmenden Verbreitung von Beratung betont oder das zugrundeliegende Bezugsproblem, kommt man zu Gesellschaftsdiagnosen entweder der „berateten Gesellschaft“ (Schützeichel & Brüsemeister 2004) oder der „ratlosen Gesellschaft“ (Helmstetter 1999). Letztere Diagnose steht in enger Verbindung zur These einer nahezu grenzenlosen Zunahme an Wahlmöglichkeiten in der modernen Gesellschaft, die zugleich immer auch das Risiko individuell zurechenbarer Fehlentscheidungen birgt (Luhmann 1992; Gross 1994; Nassehi 1997; Schimank 2006).

¹⁶ Dies gilt auch für den bislang wenig untersuchten deutschsprachigen Raum. Beispiele sind etwa Pons *Ist es vortheilhaft sein Geld in Actien anzulegen?* (1836), Leuchs *Die Kunst Reich zu werden* (1837), Mosers *Die Capitalanlage in Werthpapieren der Staaten, Creditvereine und Actiengesellschaften des In- und Auslandes* (1862), Kautschs *Allgemeines Börsenbuch* (1874), Danckelmanns *Ueber Kapitalanlage und Vermögensverwaltung* (1875), Försters *Der Ratgeber in Geldsachen* (1888), Fränkels *Kapitalanlage und Spekulation in Werthpapieren* (1892), Proskauers *Der Erfolg an der Börse und im Handel mit Werthpapieren* (1893), Boehlers *Wie operiere ich mit Erfolg an der Börse* (1895), Marmoreks *Börsen-Technik* (1886) und Liebenows *Wie lege ich meine Kapitalien an* (1899).

¹⁷ Eine systematische Untersuchung solcher Ratgeber liegt bisher nicht vor. In historischen Arbeiten zu Haushaltsratgebern wurden Fragen des Umgangs mit Geld bisher wenig systematisch behandelt. Eine Ausnahme in dieser Hinsicht ist Wimmer (2011). Crosthwaite et al. (2022) gehen in ihrer Arbeit ebenfalls wiederkehrend auf Ratgeber zur Budgetierung ein.

Register

- Agiotage 114
Aktanten 159, 236
Aktienanalyse *siehe* Chartanalyse;
 Fundamentalanalyse
Aktienindex 138, 183, 197, 218, 232–237,
 siehe auch Indexfonds
Alberti, Leon Battista 61, 94
Altersstufenmodelle 88
Altersvorsorge 84–91, 242–244
Altruismus 92 f.
Analyse, technische 7, 116, 159 f.,
 162 (FN 125), 173, 175 f., 179 ff., 206,
 217, 222 (FN 235), 224, 226, *siehe auch*
 Chartanalyse
Anlagehorizont 17, 124 f., 152–154, 179,
 211, 231 (FN 252), 240–244, 250, *siehe*
 auch Investor vs. Spekulant
Anlehnungskontext, religiöser 10
Anleihen 121 f., 124, 126, 132 f., 136–144,
 184, 231 (FN 252), 243, *siehe auch*
 Staatsanleihen
Anspruchsinflation 57 (FN 55)
Anthropologie 2, 42, 53, 159, 186
Arbeit, produktive vs. unproduktive 52,
 113, 115
Arbeiterschaft 85–88
Asymmetrie, kommunikative 29 f., 35,
 siehe auch Informationsasymmetrie
Ausgabenkontrolle 9, 82 f.
Ausgabenplanung 75–91
Autokorrelation 215
Autorität 29 f., 34, 197, 229
– epistemische 191 f.

Babson, Roger W. 131 f., 137 (FN 65),
 172 (FN 149), 181, 190 (FN 173),
 225 (FN 240), 237 (FN 261)
Bachelier, Louis 213–215, 219 f.

Bankeinlagen 135, 137, 141 (FN 77), 180,
 183, 241 f. (FN 266) *Siehe auch* Inflation;
 Liquiditätspräferenz
Bären vs. Bullen 118, 152
Barometer 171 f., 226
Baumstark, Eduard 62
Becker, Gary S. 92 f.
Bedürfnisse 63–71, 80 f., 83 f., 85, 93, 99,
 241, 248
Behavioral Economics 5, 7 (FN 13),
 50 (FN 43), 70, 165 (FN 130)
Beobachtung zweiter Ordnung 16 (FN 29),
 38 (FN 21), 117 (FN 22), 125, 187 (FN 167),
 246, *siehe auch* Gefahr zweiter Ordnung;
 Rationalität, mimetische
Beratung 21–57
– als kommunikative Gattung 26–35
Bilanzen 123, 189 f., 192, 193–197, 206
Bodin, John 133
Bogle, John 233–238
Börsenticker 116, 153 ff., 160 f., *siehe auch*
 Tickerlesen
Braun, Lily 99 f.
Bronzin, Vinzenz 214
Buchhaltung/Buchführung, private 61 f.,
 69 (FN 13), 74, 104, *siehe auch* Aus-
 gabenplanung
Buchverlust 239
Bucketshops 155 f., 161
Buffett, Warren 124, 192, 196 f. (FN 192),
 208 f. (FN 216), 210
Bullen *siehe* Bären vs. Bullen

Capital Asset Pricing Model 200 (FN 200),
 220 (FN 232), 235 f. (FN 259)
Cash Flow 199
Chart 147 f., 170–176, 180, 226 f., 230,
 siehe auch Chartanalyse

- Balkenchart vs. Linienchart 153 (FN 102), 181
- Chart player 162 f., 170 (FN 141), 180
- Chartanalyse 6 f., 17, 152, 162 f., 169–182, 190 (FN 173), 191 (FN 177), 217 f., 222 (FN 235), 223 ff., 229 f., 245
- Chartbilder/ Chartformationen 170 (FN 141), 171 ff., 218
 - double tops 169, 170 (FN 141), 180, 182, 224 (FN 239)
 - Kopf-Schulter-Formation 169, 218
 - Lücken 153 f. (FN 102)
 - Widerstand und Unterstützung 173 f.
- Chartmuster *siehe* Chartbilder/ Chartformationen
- Code, funktionaler 27, 51, 57 (FN 55), 193 f. (FN 185)
- Cootner, Paul 228
- Cowles, Alfred 181, 219

- Daytrading 7, 17, 154–169, 177 ff., 250
- Defoe, Daniel 107 f., 128, 184
- Deviant Case Analysis 14
- Diskontierungsmodell 196 f., 200, 209, *siehe auch* Dividendendiskontierungsmodell
- Diversifizierung 18, 42, 44, 139, 185, 207 f., 211, 231 f., 239
- Dividende 110 f., 122 ff., 131, 184 f., 200–204, *siehe auch* Dividendendiskontierungsmodell; Kapitalmarkt, perfekter
- Dividendendiskontierungsmodell 123 f., 199 (FN 199)
- Donham, Agnes 68 (FN 12), 69, 76, 81, 101
- Dow, Charles 151 f., 170 f., 177, 183, 191 (FN 177)
- Dow Theory 171 f., 181 (FN 159), 219 (FN 231)
- Duesenberry, James 66 f.
- Durkheim, Émile 4

- Egoismus 52, 92, 254 (FN 5)
- Einbettung 7, 54 f., 120, 247, *siehe auch* Entbettung
- Elder, Alexander 153 (FN 101), 159 f., 165 (FN 130), 168 f.
- Elliott, Ralph N. 152
- Emery, Henry C. 115 (FN 19), 184
- Emotionen 3, 103, 116, 152, 159 f., 164 f., 178
- Engelsches Gesetz 80
- Entbettung 193 f. (FN 185), *siehe auch* Einbettung
- Entscheidung, kollektive 91–103
- Entscheidungsproblem 10, 30–35, 143, 154, 159, 166, 177, 240, 250
- Equity Premium Puzzle 140
- Erfahrung 28, 30, 67, 80, 115, 116, 160, 163 f., 167, 176, 178, 207
- Erfahrungsraum 12
- Erfahrungswissen vs. wissenschaftliches Wissen 30
- Erlebnishorizont 32 f.
- Ersatzinklusion 155, *siehe auch* Inklusion
- Ertragskraft 192 (FN 180), 201 f., 208
- Erwartungen
 - fiktionale 5, 240 f., 246, *siehe auch* Rationalitätsfiktion
 - kognitive vs. normative 160, 167 ff.
 - robuste 169, 205, 238 ff., 243, 245, 251
- Erwartungshorizont *siehe* Erfahrungsraum
- ETFs 234–237, 256
- Evans, Heidi 102

- Fama, Eugene 211, 214 (FN 221), 217–219, 220–224, 229, 230 (FN 249), 245
- Familienhaushalt *siehe* Entscheidung, kollektive
- Fehlentscheidungen 5, 10 (FN 15), 12, 18, 32 (FN 17), 63, 69, 84, 104, 146, 154, 159 f., 164 (FN 127), 166–169, 175–178, 204–211, 244, 248 ff., *siehe auch* Reueminimierungsprogramm
- Fiktionalität, lebensweltliche 25, *siehe auch* Erwartungen, fiktionale
- Financial Literacy 1
- Finanzberatung 36–57, *siehe auch* Beratung
- Finanzialisierung 43, 57
- Finanzjournalismus 1, 39–42, 195 (FN 190), 237
- Finanzmarkt, soziologisches Modell 17, 36 ff., 116 f., 153 f., 158 ff., 187 (FN 167), 240 f., 246, 255 f.
- Finanzplanung 15, 84–91, 244–248
- Fisher, Irving 17, 135–137, 139, 141 (FN 77), 143 f., 150 (FN 94), 182, 191, 198, 200 (FN 201), 249

- Fisher, Philip 192 (FN 181)
 Fluctuations, minor 170
 Fremdbeschreibung *siehe* Selbstbeschreibung vs. Fremdbeschreibung
 Fundamentalanalyse 17, 152, 179–211, 224 f., 227 f., 230, 237 f., 250 f.
 Fundgrube, Ratgeber als 200, 209
 Funktionale Differenzierung/ Funktionssysteme 8, 10–12, 16 f., 27, 37 f., 45, 51, 57 (FN 55), 248, *siehe auch* Stratifikation
- Gattung, kommunikative 13, 15, 26–35
 Gefahr *siehe* Risiko vs. Gefahr
 Gefahr zweiter Ordnung 18 f., 54 (FN 53), 254 ff., *siehe auch* Beobachtung zweiter Ordnung
 Gegenperformativität 5, *siehe auch* Performativität
 Geld als Medium 12, 38 (FN 22), 45 (FN 33), 65–68, 241
 Geldillusion 17, 143, 145
 Genealogie 12
 Germershausen, Christian Friedrich 96 f.
 Gewissheitsäquivalent 241, 246
 Gibson, Thomas 136 f., 180, 203 f., 224, 227 (FN 244)
 Giffen-Güter 73 (FN 19)
 Gleichgewicht 6 (FN 12), 8, 67, 135, 150, 177
 Glücksspiel 16, 38, 107–117, 119, 127, 156, 212, 217
 Gold 133–138
 Goldstandard 137, 146
 Gossen, Hermann Heinrich 71 f.
 Graham, Benjamin 124, 183–186, 189 ff., 197, 204, 206–210
 Greenwashing 257
 Grenznutzen 15, 61–66, 71–74, 104
 Grounded Theory 14
 Günstig *siehe* teuer vs. günstig
 Güter, inferiore vs. superiore 74
- Hamilton, William Peter 152 (FN 96), 171 f., 181 f., 219 (FN 231), 226
 Hardy, Charles 179 f., 182 f., 190 (FN 171), 227, 235 f. (FN 259)
 Hausfrau 46, 59 (FN 2), 62 f., 84, 94–100, 105
 Haushaltsbuch 46 f., 61, 74–84, 96
 Haushaltsgeld 59, 97 f.
 Haushaltsratgeber 9 (FN 17), 32, 46, 59 ff., 62 f., 68, 70 f., 75, 78, 84, 97, 104 f.
 Haushaltswissenschaft 60 f., 100 f., 105
 Hicks, John R. 56, 61 f., 73 f.
 Home Economics *siehe* Haushaltswissenschaft
 Home Management 100
 Homo Oeconomicus 3, 12, 44 ff., 51–54, 104
 Houthakker, Hendrik 216 f.
 Hyperinflation 137 f., *siehe auch* Inflation
 Hyperrealität 200, *siehe auch* Realität
 Hypostasierung 18, 251–259, *siehe auch* Reflexionstheorie
- Indexfonds 224 (FN 238), 232–237, 240, 245, 256, *siehe auch* ETFs; Investment, passives
 Indifferenzkurven 6, 61, 74
 Indikatoren, technische 176, 181, 195, *siehe auch* Analyse, technische; Chartanalyse
 Inflation 17, 111, 130–146, 183, 185, 220, 244, 246, 249, *siehe auch* Hyperinflation
 – gefühlte 141 f.
 – geschätzte 244
 Informationsasymmetrie 29, 35, 113, 116, 156
 Informationsüberfluss 33, 166, 201
 Inklusion 2, 11, 16, 37 f., 57 (FN 55), 115 f., 153, 155–159, *siehe auch* Leistungsrollen vs. Publikumsrollen
 – Vollinklusion 11 f., 37
 Intrinsic Value *siehe* innerer Wert
 Intuition 159–165, 178 f., 187 (FN 166), 238
 Investing for profit 131, 201
 Investment
 – ethisches 252–254
 – long term 137 ff., 185
 – ökologisches 252–254, 257
 – passives 7, 43 f., 46, 212–246, 238, 251, 256, *siehe auch* Investor, passiver
 – soziales *siehe* Investment, ethisches
 Investor
 – konservativer 32, 132, 201, 240 (FN 264)
 – passiver 46, 154, 221, 235 f., 237–241, 246
 – reiner 123 f.

- vs. Spekulant 16 f., 116–133, 151, 240 (FN 264), 249
- Irrationalität 9, 111, 127, 144 (FN 86), 163, 173 (FN 150), 179 (FN 156), 199, 203 f., 207, 210 f., 228, 247 f., 251, 258
- Irrationalitätsschwelle 17, 140 f., 145, 249
- Jevons, Herbert Stanley 216
- Jevons, William Stanley 71 f., 133, 148 f., 152 (FN 96)
- Kahneman, Daniel 5 (FN 7), 65 (FN 10), 70 (FN 15)
- Kameralismus 52 f.
- Kapitalismus 14, 18 f., 22, 128 f., 193, 238, 246, 258
- Kapitalist, kleiner 16, 117 (FN 122), 121 (FN 31), 122 (FN 34), 126 f., 143 (FN 84), 240 (FN 264), 248
- Kapitalmarkt, perfekter 202
- Kemmerer, Edwin 133, 135 f., 139 (FN 72)
- Kendall, Maurice G. 115 ff.
- Kennzahlen, fundamentalanalytische 122 f., 162, 182 f., 186 f., 192 (FN 180), 195–201, 209, *siehe auch* Fundamentalanalyse; innerer Wert; Kurs-Gewinn-Verhältnis
- Keynes, John Maynard 141 (FN 77), 147, 203, 210, 244
- Klasse, müßige 87 (FN 45), 129, 249
- Kommensurierung 195
- Kommer, Gerd 238 f.
- Kommodifizierung 253
- Konditionalprogramm 160
- Konjunkturzyklen 135 f., 147–154, 171 f., 177, 182 f., 190, 204, 208 f., 216, 226
- Konstrukte höherer Ordnung 196
- Kontrollverlust, monetärer 70
- Kübler, Marie Susanne 98 f.
- Kurs-Gewinn-Verhältnis 197 ff. *siehe auch* Kennzahlen, fundamentalanalytische; Multiplikatoren
- Kutzner, Käthe 68, 77, 82 (FN 33), 83 (FN 37)
- La Vega, Joseph de 108, 112
- Laiens 2, 16, 22 f., 38, 49 (FN 42), 116, 127 f., 136 (FN 64), 153 (FN 100), 155, 159 f., 170, 199 f., 206 (FN 215), 229
- Landed Gentry 128
- Law, John 110 f., 113
- Lebenszyklushypothese 15, 91, 104 f., 242 f., 248
- Leistungsrollen vs. Publikumsrollen 27, 37, 117, 258
- Levermann, Susan 196 (FN 192), 197
- Liquidität 208, 241, 235 f. (FN 259)
- Liquiditätspräferenz 141 (FN 77)
- Long Term Capital Management 255
- Lynch, Peter 192 (FN 181), 197 f., 205 (FN 212)
- Macht 2, 12 (FN 23), 28 ff., 51, 86, 93 f., 102 f.
- Magische Formel 196 (FN 192), 197
- Magisches Viereck 253
- Malkiel, Burton G. 211, 214 (FN 221), 222 (FN 235), 229–232, 233 (FN 255), 237 (FN 261), 241 (FN 265), 245 f.
- Margin of Safety 17, 208 f., 210, 225
- Market device 235 f.
- Markowitz, Harry M. 242 (FN 267)
- Markt, soziologisches Modell 153 f.
- Markteffizienz, schwache vs. mittelstarke vs. starke 222 f.
- Markteffizienzhypothese 6 (FN 12), 55, 187, 208, 210 f., 212–246
- Marktgefühl 159, 163, 164, 178, *siehe auch* Intuition
- Marktintermediär 186 f., 194 f.
- Marshall, Alfred 62, 65 f., 72–74, 104
- Martingale 221
- Marx, Karl 87, 105, 129, 239, 257
- Medien, skopische 158, 206 (FN 214), 240, 250
- Medienrezeption, Ratgebertexte 23–26, 35, 49
- Menger, Carl 65 f., 71
- Meyer, Erna 46, 60 f., 78 (FN 26), 81, 100 (FN 65)
- Mitchell, Wesley C. 137, 147, 150 (FN 94), 182, *siehe auch* Konjunkturzyklen
- Moody, John 131 f., 172, 181, 195 f., 201
- Mortimer, Thomas 10, 117 ff.
- Mr. Market 204, 210, *siehe auch* Fundamentalanalyse

- Multiplikatoren 196, *siehe auch* Fundamentalanalyse; Kennzahlen, fundamentalanalytische; Kurs-Gewinn-Verhältnis
- Mündlichkeit, inszenierte 35
- Murphy, John J. 173, 175
- Musterportfolio 6, 243
- Nachhaltigkeit 18, 252 f., 257, *siehe auch* Investment, ökologisches
- Narrative 40, 43, 57, 139 f., 165 (FN 130), 167, 173, 174 (FN 152 +153), 187, 189, 191, 194, 199 f., 209, 253, 258
- Neoinstitutionalismus 186 f., 193, 257
- Neoklassische Theorie 4 f., 7 (FN 13), 8, 50 (FN 43), 54, 62–67, 74 f., 77, 91, 104
- Neoliberalismus 44 ff.
- Net-Current-Asset-Kriterium 197, 208 (FN 216), *siehe auch* Fundamentalanalyse
- New Proprietorship 139 f.
- New-Era Theory 185
- Newstrading 166
- Newton, Isaac 111
- umgekehrtes Newtonsches Gesetz 231 f., 241 (FN 265), 246
- Noise 217 (FN 227), 221 f., 222 (FN 235)
- Normallebenslauf 89
- Notfallvorsorge/ Nothpfennig 84, 141 (FN 77), 231 (FN 252), 241
- Notwendig vs. wünschenswert 83 f., 104
- Nutzenlehre, kardinale vs. ordinale 71 ff.
- Nutzenmaximierung 4, 15, 43, 48, 51–54, 61–69, 71–106, 248, *siehe auch* Entscheidung, kollektive
- Observational devices 37
- Ökonomie, heterodoxe 7 (FN 13), 8, 55
- Ökonomik, vormoderne 10 f., 69
- Ökonomisierung 44 ff.
- semantische 45
- Optionspreismodell 214
- Oral History 24 (FN 8), 105, *siehe auch* Medienrezeption
- Paper Trading 165, *siehe auch* Daytrading
- Parasit, Spekulant als 113
- Pareto, Vilfredo 61, 72
- Penman, Stephen 196 f. (FN 192)
- Performativität 4 ff., 38 f., 49, 54 ff., 60 f., 174 (FN 153), 235, 235 f. (FN 259), 247
- generische, effektive, barnesische 60 (FN 5)
- Peripherie *siehe* Zentrum vs. Peripherie
- Pierson, Nicolaas 142
- Politische Ökonomie 7, 50
- Politisierung 41, 48 f.
- Popular Capitalism 40 f.
- Portfoliotheorie 237, 242
- Präferenzen 6, 15, 61 f., 67, 69, 71 f. (FN 16), 73, 78–84, 92–96, 104, 143 (FN 82), 241, 241–244, 248, *siehe auch* Risikopräferenzen
- ethische 252, *siehe auch* Investment, ethisches
- Praxis
- kalkulative 195
- imaginierte 14 f., 17, 49 f., 62, 153 (FN 100), 177, 211, 249, 255
- Preisindex 74, 133 f., 142, *siehe auch* Inflation
- Prion, Willi 182 (FN 160), 184
- Privathaushalt 57, 59 f., 99 f., 129, *siehe auch* Entscheidung, kollektive
- Profession/ Professionalisierung 113, 116 f., 129, 144, 153 (FN 100), 156 f., 159–164, 181 (FN 159), 182–192, 199, 205 (FN 211), 206, 211, 228 f., 234, 250, 258, *siehe auch* Laien
- Fundamentalanalyse als Beispiel von 186–192, 205 f., 228 f., 230 f., 234
- Prophezeiung, selbsterfüllende vs. selbstzerstörende 54, 174 f., 235, 235 f. (FN 259), 256, *siehe auch* Performativität; Reflexionstheorie
- Prozessberatung 32, *siehe auch* Beratung
- Publikum 16, 27, 35, 37 f., 41, 57 (FN 55), 115 f. (FN 19), 127, 155, 178, 216, 258, *siehe auch* Leistungsrollen vs. Publikumsrollen
- Quantitätstheorie 133 ff., 137 (FN 65), *siehe auch* Inflation
- Random Walk 182, 212–214, 214 (FN 221), 217–219, 218 (FN 229), 222, 224, 228 f., *siehe auch* Markteffizienzhypothese
- Rat *siehe* Beratung

- Rational Choice 44, *siehe auch* Nutzenmaximierung
- Rationalisierung 6, 23, 46, 56, 60 f., 62 f., 71, 75 ff., 81 (FN 31), 91, 100, 104 f., 130, 161, 164, 193, 248 f.
- Rationalität
- alltagsökonomische 61
 - mimetische 188
 - zyklische 201–204, 337 f.
- Rationalitätsfiktion 143, 145
- Rau, Karl Heinrich 62 (FN 7), 114 f., 126
- Realität 4, 25, 28, 35, 37, 54, 60 f. (FN 5), 62, 141 f., 156 (FN 108), 195, 200, 222, 239, 254 (FN 5), *siehe auch* Hyperrealität
- Realverzinsung 17, 140–145, 249, *siehe auch* Irrationalitätsschwelle
- Reflexionstheorie 7–13, 15, 18, 45, 49–57, 247, 251–259
- Reflexivität 255
- Regierung des Selbst 44 f., *siehe auch* Selbsttechnologie; Selbstthematization; Subjektivierung
- Regnault, Jules 212 f.
- Reichtum 11, 52, 70, 115, 125, 129
- Rendite
- überdurchschnittliche 181 (FN 159), 211, 219 ff., 223 f., 228, 229 (FN 247), 231 f.
 - geschätzte 244 ff.
- Reueminimierungsprogramm 18, 32 (FN 17), 160, 178, 210, 239, 245, 250
- Reziprozität 86
- Rhythmus 17, 148, 152 f., 249 f.
- Richards, Ellen H. 60 f., 80
- Risiko 3, 6, 10 (FN 15), 12 (FN 23), 43 ff., 51, 88, 90, 112 (FN 14), 113, 124, 126, 132, 141, 151, 206 ff., 223, 231 (FN 252), 239 f., 244, 254 f.
- vs. Gefahr 12 (FN 23), 254 f., *siehe auch* Gefahr zweiter Ordnung
 - vs. Ungewissheit 188, 254
- Risikopräferenzen 6, 141, 243
- Roberts, Harry V. 217 ff.
- Rollen 11, 16, 27, 37, 50, 59, 95, 100, 105, 116 f., 127 f., 201, 248 f., 257 f., *siehe auch* Leistungsrollen vs. Publikumsrollen
- Routinen 31, 33, 70, 169, 259
- Ruhestand 84–91, 242 ff., 248, *siehe auch* Altersvorsorge
- Samuelson, Paul 55, 91–93, 101, 105 f., 214 (FN 221 + 222), 217, 220 f., 228 (FN 246), 229, 231 (FN 251), 233 f., 236, 245 f., 248
- Sattelzeit 57
- Schabacker, Richard 152 (FN 96), 170, 173 f., 197, 226
- Scharnierfunktion 9
- Schönheitswettbewerb, Börse als 203
- Schrenpf, Claus 140 (FN 76)
- Schriftlichkeit 23–26, 32 f., 34 f., 36–51, 61 ff., 75–84, 104, 141, 194, 248
- Schwan, schwarzer vs. grüner 257 (FN 7)
- Schwingungen 150–154, 183, *siehe auch* Konjunkturzyklen; Trends; Wellen
- Screening, negative vs. positive 252, *siehe auch* Investment, ethisches
- Selbstbeschreibung vs. Fremdbeschreibung 7, 36, 40, 42, 50, 54 ff., 125, <159, 163
- Selbstdisziplin 23 (FN 4), 38, 43, 47 f., 106, 167
- Selbsttechnologie 44 (FN 30), 46
- Selbstthematization 46 (FN 34)
- Selbstverantwortlichkeit 43 ff.
- Selden, George C. 151 f., 177, 181, 201, 226
- Semantik
- gepflegte 8
 - ökonomische 11 (FN 19), 49–54
 - populäre 21, 37 f., 49
 - proto-ökonomische 53
- Sicherheit 90, 114 f., 119, 121 f., 124 (FN 37), 129, 131 ff., 138, 144, 185, 201, 210 f., 244, 246, 249, 258, *siehe auch* Anleihen; Investor vs. Spekulant; Risiko; Staatsanleihen
- Simon, Herbert A. 70
- Smith, Adam 52, 53 (FN 50), 113 f.
- Smith, Edgar Lawrence 139, 185, 201
- Social Studies of Finance 36, 39
- Sombart, Werner 193
- Sonnenfleckentheorie 148 f., 216
- South Sea Company 109 ff., 113 (FN 17)
- Soziale Frage 48
- Sparen 1, 12, 30 f., 48 f., 63, 67, 69, 81, 85–88, 91, 141 (FN 77), 145 (FN 87), 241 f., 258 f.
- Sparsamkeit 40, 47 ff., 59 f. (FN 3), 86 f., 95, 129

- Spekulant *siehe* Investor vs. Spekulant
 Spekulation 107–144, 171, 179 f., 212, 227, 331, *siehe auch* Investor vs. Spekulant
 Spread 153 (FN 102)
 Staatsanleihen 41 (FN 27), 119–122, 125–140, 143 f., 200, 212, 242 (FN 266), 249
 Statuspassage 90
 Stein, Lorenz von 76 (FN 24), 98
 Stock-jobber 107, 113, 116–119, 184
 Stop-Loss-Order 168, 175 f., 178 f., 250
 Stratifikation 10 ff., 16 f., 37, 87 (FN 45), 127 ff., 249, *siehe auch* funktionale Differenzierung; Klasse, müßige
 Strum, Kenneth S. van 139
 Subjektivierung 47 (FN 37), *siehe auch* Selbsttechnologie
 Swingtrading 154
 Synchronisation 241–244, 246
 Systemvertrauen 238, 241 f. (FN 266), 246, *siehe auch* Gewissheitsäquivalent; Vertrauen

 Teuer vs. günstig 32, 73, 83, 131, 137 ff., 151, 183, 210, 221, 235
 Textanalyse 14, 34 f., 49
 Theorie, normative 4
 Ticker *siehe* Börsenticker
 Tickerlesen/ tape reading 17, 161–165, 170, 177, 179 ff., 209
 Timing 176, 178, 242
 Trader, sophisticated 211, 222, 229, *siehe auch* Daytrading; Swingtrading
 Trading Apps 158
 Tradingstil 166 f.
 Tradingsystem 159 f., 165 ff., 168 f.
 Trends, primäre vs. sekundäre 152 ff., 152 (FN 96), 170, *siehe auch* Konjunkturzyklen; Schwingungen; Wellen
 Tugend 11, 18, 61, 82, 87

 Umweltbewusstsein vs. Umweltverhalten 257
 Ungewissheit 10, 12, 18, 32 (FN 15), 54 (FN 52), 146, 187 f., 210, 241, 244, *siehe auch* Risiko vs. Ungewissheit
 Unterbewertet 32, 143 (FN 83), 206, 250, *siehe auch* Fundamentalanalyse; innerer Wert; Margin of Safety

 Unvorhersehbarkeit 54 (FN 53), 77, 85, 91, 207, 210, 220, 240 f., 250, 255

 Value investment 124, *siehe auch* Fundamentalanalyse
 Vampir, Spekulant als 112 f.
 Vanguard 233 ff., 245
 Varieties of Capitalism 14
 Veblen, Thorstein 66 f., 87 (FN 45), 129, 249
 Verbreitungsmedien 158, *siehe auch* Schriftlichkeit
 Vergangenheit, gegenwärtige vs. Gegenwart, vergangene 31
 Verhältnismäßigkeit (Einnahmen und Ausgaben) 62, 68, 78
 Vermarktlichung 253
 Vermeidungsalternative 28
 Vermögend 59, 87, 90, 111, 121, 129, 161
 Vertrauen 3, 21, 29 f., 35, 94, 97, 111, 132, 141, 237 f., 241 f., 246, 251, 258
 Verwissenschaftlichung 46, 57 (FN 55), 60, 247

 Walras, Léon 64, 71 f., 114 f., 126, 184
 Weber, Max 14, 21 ff., 36, 115 (FN 19), 126–129, 138, 193
 Weber, Walter 138
 Wellen 152, *siehe auch* Konjunkturzyklen; Schwingungen; Trends
 Wert, innerer 17, 122–125, 183–186, 198–211, 221 f., 225, 228, 231, *siehe auch* Fundamentalanalyse
 Williams, John Burr 123 f., 199 (FN 199), 202 f.
 Wirtschaftsgenossenschaften 99 f.
 Wissenssoziologie 2, 13, 15
 Working, Holbrook 213, 218 ff.
 Wünschenswert *siehe* notwendig vs. wünschenswert
 Wyckoff, Richard 160–170, 226
 Zeithorizont *siehe* Anlagehorizont
 Zeitlichkeit 17 f., 31, 34, 146, 154, 240, 249, *siehe auch* Anlagehorizont
 Zentrum vs. Peripherie 7, 247
 Zufall 148, 169, 172, 180, 182, 211, 213–224, 227, 231, 245, *siehe auch* Markteffizienzhypothese; Random Walk
 Zufall, Dämon des Zufalls 215, 217