

Der vorliegende Beitrag<sup>382</sup> untersucht die »Art der Wahrnehmung«<sup>383</sup> von professionellen Teilnehmern der Börse und ihre Erklärstrategien und Deutungen des Geschehens im Börsenalltag. Welche gemeinsamen Vorstellungen der Wirtschaftsautoren, Analysten und Händler<sup>384</sup> tauchen in Medien und in Interviews auf und mit Hilfe welcher Geschichten werden sie tradiert?

Liegen den individuellen Ausführungen stereotype Denkmuster zu Grunde? Welche Relevanz haben die Äußerungen dieser Gruppe für den allgemeinen Diskurs zum Thema Börse? Dabei untersuche ich Äußerungen über Erfolg und Misserfolg und zeige, dass Erlebnisse des Börsenalltags in Geschichten tradiert werden, deren Protagonisten bestimmte Auto- und Heterostereotypierungen aufweisen. In vielen publizistischen Artikeln zu börsenrelevanten Themen werden persönliche Erlebnisse erzählt, die als beispielhafte Geschichten aus dem Alltag die interviewbasierten Ausführungen unterstützen sollen. Hier sind gewisse Regelmäßigkeiten – Erzählmuster – zu erkennen, die Märchen und Sagen ähneln. Vergleichbar einer Übertragung in die heutige Zeit ändern sich zwar die Figuren von Phantasiegestalten in reale Menschen, behalten dabei jedoch ihre stereotypischen Eigenschaften.

Zuerst geht es an die Entschlüsselung zweier Denkmuster, das des *Typischen Traders* und das des *Top-Traders*. Diese Stereotype wiederum charakterisieren die handelnden Personen der Geschichten, die, wie weiter dargelegt wird, unter anderen in den zwei Erzählmustern der *Glücklichen* und der *Tollen Begebenheit* erzählt werden.<sup>385</sup> Im abschließenden Abschnitt wird die Tradierung der Deutungen untersucht.

---

<sup>382</sup> Es handelt sich um eine gekürzte Fassung meiner Baccalaureatsarbeit vom Februar 2004.

<sup>383</sup> Ueli Gyr: Medien und Alltag – Alltag in den Medien. In: Schweizerisches Archiv für Volkskunde 95 (1999), S. 145-151, hier S. 147.

<sup>384</sup> Der einfacheren Lesbarkeit halber werde ich nur die männlichen Formen verwenden, was die weibliche Berufsbezeichnung ausdrücklich mit einbezieht.

<sup>385</sup> Nach Hermann Bausinger: Strukturen des alltäglichen Erzählens. In: Fabula 1 (1958), S. 239-254.

### *Quellenmaterial*

Als Quellenmaterial verwende ich Interviews des amerikanischen Analysten und Autors Jack D. Schwager mit »Top-Tradern der Finanzwelt«<sup>386</sup> und weitere Medientexte, welche als Vergleichsmaterial zur Klärung der Frage dienen, ob es sich bei den Darstellungen um individuelle oder allgemeine Deutungsmuster handelt. Ich ziehe von den insgesamt 35 Interviews zur Auswertung sieben heran, die ich ausgewählt habe, weil sie sich v. a. mit dem Handel von Aktien beschäftigen<sup>387</sup>.

Schwager gibt in seinen Veröffentlichungen keine Hinweise auf die verwendeten Transkriptionsmethoden. Daher kann der quellenkritischen Forderung, die Transkriptionsmethoden offen zu legen, hier nicht entsprochen werden<sup>388</sup>. Dies führt dazu, dass keine Aussagen über Vorinterpretationen des Autors getroffen werden können. Ebenfalls problematisch ist, dass es sich um eine Übersetzung aus dem Amerikanischen handelt. Es sind für mich keine Rückschlüsse auf Übersetzungsfehler oder dadurch bedingte Veränderungen möglich gewesen. Teilweise trifft Schwager sich mit den Interviewpartnern mehrmals zu Befragungen. Da er diese Tatsache ausdrücklich erwähnt, jedoch pro Partner nur ein Interview wiedergibt, ist davon auszugehen, dass die Texte Verdichtungen der Grundaussagen der Trader sind. Auch ist die Sprache sehr geglättet, woraus zu schließen ist, dass bei der Transkription viele Korrekturen vorgenommen wurden. Es werden jedoch Hinweise darauf gegeben, wann etwas als Witz verstanden werden soll ([lacht]); die Interviewten wissen, dass sie sich in einer Interviewsituation für ein wirtschaftswissenschaftliches Buch befinden.

Zur zeitlichen Entstehung der Interviews ist zu sagen, dass es am 19. Oktober 1987 – ein Datum, auf das sich Schwager in seinen Interviews oft bezieht – in den USA einen heftigen Börsencrash gab, woraufhin er mit der Arbeit an den »Market Wizards« begann. Das Wichtigste für ihn ist zu zeigen, dass Erfolg nicht so sehr »mit dem Herausfinden einer geheimen Formel«, sondern »mit der Einstellung«<sup>389</sup> zu tun habe. Er will

<sup>386</sup> So der Untertitel seines Buches von *Jack D. Schwager: Magier der Märkte. Interviews mit Top-Tradern der Finanzwelt*. Kulmbach 1992; *Jack D. Schwager: Magier der Märkte II. Interviews mit Top-Tradern der Finanzwelt*. Kulmbach 1997.

<sup>387</sup> Wobei alle auch mit anderen Wertpapieren und Devisen handelten.

<sup>388</sup> *Brigitta Schmidt-Lauber: Das qualitative Interview oder: Die Kunst des Reden-Lassens*. In: Silke Götsch / Albrecht Lehmann (Hg.): *Methoden der Volkskunde*. Berlin 2001, S. 165-186, hier S. 179.

<sup>389</sup> *Schwager*, wie Anm. 5, 1992, S. 9.

außerdem beweisen, dass der eigene Wille wichtiger als der Markt und von diesem unabhängig sei. Marty Schwartz spricht davon, dass »1987 [...] sogar mein einträglichstes Jahr« gewesen sei. Sein Beispiel soll den »einfachen« Händlern vorführen, dass es andere gibt, die trotz schwierigster Umstände nicht aufgaben. Insofern sind die Interviews teilweise Motivationsliteratur, deren Überzeugungsrhetorik nicht zu überlesen ist.

Tatsächlich ist es schwierig, sich zunächst auf nur eine Interviewsammlung zu stützen, um Erzählmuster für ein ganzes Berufsfeld herauszufinden. Dennoch ziehe ich vor allem diese Quelle heran, weil sie eine in sich geschlossene Abhandlung darstellt, bei der vergleichbare Fragen gestellt wurden, z. B. nach dem eigenen Erleben des besagten 19. Oktober 1987 oder nach dem besten und schlechtesten »Trade«. Ich halte diese Interviews als Quellen für meine Fragestellung ebenfalls für geeignet, weil es sich um eine Publikation handelt, die sich gleichermaßen an ein Fachpublikum und an Laien wendet und auch auf dem deutschen Markt ein großer Erfolg war.<sup>390</sup> In den Interviews werden die Ratschläge und Methoden deutlich, die in ihrem Beruf bewunderte Leute den »Anfängern«<sup>391</sup> geben und welche »selbstgesponnenen Bedeutungsgewebe«<sup>392</sup> sie dabei anwenden. Wichtige Unterschiede zu anonymisierten Interviews sind die herausragenden Selbstdarstellungsmöglichkeiten der Interviewten<sup>393</sup> durch fehlende Anonymität und die Zuschreibung ihrer Expertenschaft durch den Interviewer. Der Quellenwert für meine Fragestellung ergibt sich somit aus der Intention des Autors, Idealvorstellungen über die Börse anzubieten und Motivation zum Aktienhandel zu sein.

### *Top-Trader vs. typischer Trader*

In den Interviews werden stereotype Vorstellungen über Gewinner- bzw. Verlierer-Typen sichtbar, die ich den *Typischen Trader* und den *Top-Trader* nenne. Diese leite ich anhand von Äußerungen zu vier Themenbereichen ab, die von den Interviewten immer wieder und am häufigsten

<sup>390</sup> Zahlen nach telefonischen Angaben des Börsenbuch-Verlags: *Magier der Märkte* in zwei Auflagen erschienen und bereits vergriffen: insg. 3239 Stück; *Magier der Märkte II*: 2660 Stück. Große Auflagen für Fachbücher, die v. a. von Bibliotheken angeschafft werden und dadurch einen großen Kreis an zukünftigen Betriebs- und Volkswirten bzw. Wirtschaftsjournalisten erreichen.

<sup>391</sup> *Schwager*, wie Anm. 5, S. 11.

<sup>392</sup> *Clifford Geertz*: Dichte Beschreibung. Frankfurt a. M. 1987, hier S. 9.

<sup>393</sup> *Schmidt-Lauber*, wie Anm. 7, S. 168.

angesprochen wurden und daher zentrale Eigenschaften seien: harte Arbeit, der eigene Wille, Lockerheit sowie die Fehler der anderen Anleger.<sup>394</sup> Eine Intention Schwagers ist es, herauszufinden, ob der Erfolg der interviewten Händler bestimmten Regeln folgt. Solch ein *Trading-System* sei die Voraussetzung für erfolgreichen Handel und bestehe aus einem persönlich aufgestellten Regelwerk, dessen strikte Einhaltung entweder zum Erfolg (oder eben Misserfolg) führt. Alle Trader haben verschiedene Systeme, stellen aber immer dieselben Aspekte heraus: ihre Trading-Systeme seien individuell erarbeitet, entsprächen der eigenen Persönlichkeit und erwirtschafteten hohe Gewinne. Gleichzeitig stellen die Interviewten fest, dass »die meisten Trader«<sup>395</sup> eben diese Mühen scheuten und den Fehler begingen, Regeln anzuwenden, die sie nicht selbst erarbeitet haben und die daher nicht zu ihnen passen.

›Ohne Fleiß kein Preis‹: In vielen Interviews taucht zähe Arbeit als unumstößliche Voraussetzung für den Erfolg auf. Am deutlichsten wird dies bei Marty Schwartz, der sogar während des Interviews mit Schwager an seinem Schreibtisch weiterarbeitet, wie dieser in der Intervieweinleitung anmerkt. Schwartz spricht davon, dass er zwölf Stunden am Tag arbeite und schon als Kind nach jedem Schneesturm aus der Nachbarschaft »mit 10 Dollar zurück« kam. Sein Eifer resultiere wohl daraus, dass er Arbeit nicht liegen lassen könne. An späterer Stelle erwähnt er, dass »das Tolle am Job des Traders ist, dass man sich immer noch verbessern kann«.<sup>396</sup> Victor Sperandeo begann Börsenwissen zu sammeln, »indem ich darüber alles las, was mir zwischen die Finger kam«. Dies tue er kontinuierlich, v. a. in Phasen, in denen er eine Pechsträhne habe. Als Tipp für die Leser sagt er, dass man »hungrig sein und sich aufopfern« müsse.<sup>397</sup> Linda Bradford-Raschke rät: »[Widmen Sie sich] ganz dem Trading und geben Sie alles andere auf. Suchen Sie die Nähe von anderen, erfolgreichen Tradern, soweit Ihnen dies möglich ist. Ziehen Sie in Erwägung, für einen von ihnen umsonst zu arbeiten«.<sup>398</sup> Hauptvoraussetzung für den Erfolg sei harte Arbeit an einem eigenen Regelwerk. Diesen Äußerungen liegt der Mythos ›vom Tellerwäscher zum Millionär‹ zu Grunde, der sich im Sprichwort

<sup>394</sup> Bei *Schwager*, wie Anm. 5, 1992, S. 16 ff, und *Schwager*, wie Anm. 5, 1997, S. 15 ff, bereits in den Vorworten zu beiden Bänden zu finden.

<sup>395</sup> Vgl. *Schwager*, wie Anm. 5, 1997, S. 17.

<sup>396</sup> *Schwager*, wie Anm. 5, 1992, S. 334-355.

<sup>397</sup> *Schwager*, wie Anm. 5, 1997, S. 292-325.

<sup>398</sup> Ebd., S. 353.

›Ohne Fleiß kein Preis‹ wieder findet. Die häufige Erwähnung der harten Arbeit dient als legitimierender Mythos, um die immensen Einkommen zu rechtfertigen. Untermalt wird er mit Bezügen auf den Beginn der Karriere, als man anfing, sich »hochzuarbeiten«. So wird dem Leser die Möglichkeit, selbst reich zu werden, als offen und sogar gerecht geschildert – legt sie doch den weniger Erfolgreichen nahe, nicht hart genug zu arbeiten bzw. härter arbeiten zu müssen.

›Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg‹: Die Informanten berichten, dass der Wille, Erfolg zu haben, und die Fähigkeit zur Selbstkritik weitere wichtige Erfolgsvoraussetzungen seien. Schwartz beschreibt ausführlich seinen Lebenslauf, bevor er ins Interview einsteigt. Nach einer Serie von Verlustgeschäften spürte er, dass er in seinem neuen Job unzufrieden war und sich ernsthaft mit dem Handel auseinandersetzen wollte; er entschied, »dass der Zeitpunkt gekommen war, erfolgreich zu sein«.

Jeder Trader mache indes einen großen Fehler, verwechselte er großes Selbstvertrauen und einen starken Willen mit Selbstüberschätzung. Selbstüberschätzung sei besonders der breiten Masse zu eigen. Sie führe dazu, dass Trades falsch eingeschätzt würden, sowie zu Unvorsichtigkeit, im schlimmsten Falle zu Übermut. Letztendlich führt der Wille zum Erfolg, denn der Top-Trader glaubt, »das Spiel schon vor dem Anpfiff gewonnen zu haben«<sup>399</sup>. Der Vergleich mit dem Sport bringt die Börse näher an die Leser heran, die sich unter »Erfolgswillen« im Zusammenhang mit Zahlen zunächst nichts vorstellen können. Sportprofis kämpfen auf dem Platz hart für den Erfolg, wissen aber zu jeder Zeit, dass es sich nur um ein Spiel handelt – ebenso wie die Händler auf dem Börsenparkett. Das ›richtige‹ Selbstvertrauen als Grundlage eines starken Willens fungiert auch hier als Legitimation. Erfolglosen Händlern wird mangelnde Fähigkeit zur Selbstkritik bescheinigt, die unausweichlich zum Misserfolg führe. Auf Unstimmigkeiten wird dabei jedoch kein Bezug genommen: Wo liegt der Unterschied zwischen *Selbsteinschätzung* und *Selbstüberschätzung*? Der starke Wille, der nötig ist, um sein Trading-System durchzuhalten, wird bei Erfolg als notwendige positive Bedingung gedeutet, bei Misserfolg jedoch als Starrköpfigkeit. In der Systematik des Gewinner-Stereotyps ist dies durchaus logisch – schließlich hatte Schwartz sich ja »entschieden«, erfolgreich zu sein.

---

<sup>399</sup> Wie *Schwager* im Schlusswort des zweiten Bandes bemerkt, siehe Anm. 5, 1997, S. 532.

›Take it easy‹: Diese Regel, »locker bleiben«, fasst viele der schon genannten Eigenschaften zusammen. Tom Basso hat die Fähigkeit, mit Verlusten nicht nur rational umzugehen, sondern bewältigt diese emotional. Er gibt als Grund seinen ersten Trade an: Von 2000 Dollar verlor er sofort 600. Danach »wurde [mir] klar, dass ich jedes Mal, wenn ich einen Verlust erlitt, aus der Erfahrung lernen, und den entsprechenden Verlust als Lehrgeld an das ›College of Trading‹ zahlen musste«. Diese Einstellung ergänzte er noch um die rationale Überlegung, dass an der Börse immer die gleichen Bedingungen gelten: »Weshalb soll ich mich gefühlsmäßig daher in Hochs und in Tiefs begeben, wo doch mein Risiko ständig dasselbe ist?«<sup>400</sup> Auch Sperandio warnt davor, den Börsenhandel »zu seinem ganzen Lebensinhalt zu machen«. Wichtiger sei ein ausgeglichenes Leben im Kreis der Familie. Diese Aussagen dienen dazu, die Abgeklärtheit des professionellen ›Zockers‹ zu unterstreichen. Er vereinigt damit alle Erfolg bedingenden Eigenschaften auf sich und bleibt dabei auch noch elegant und ›locker‹ und setzt sich keinen Zwängen aus. Mit den Gewichtungen der persönlichen Werte und dem dafür verwendeten Raum in den Interviews stimmen diese Aussagen jedoch nicht überein; sie dienen dazu, das Bild der Trader menschlich abzurunden. Sie entsprechen den allgemeinen Auffassungen über Gesundheit und Glück und rücken den *Top-Trader* damit menschlich einmal mehr näher an den Leser heran.

›Konträr sein zum Markt‹: Viele der Trader sind der Ansicht, dass die Mehrheit falsch, geradezu »extrem dumm«, wie Bradford-Raschke sagt, handelt. In den Interviews finden sich Hinweise auf die große Masse der anderen Händler, die, selbst wenn man ihnen alle Tricks verriete, doch immer wieder die gleichen Fehler machen, weil sie »ihre Emotionen nicht in den Griff [bekommen] oder nach einem System vor[gehen]«. Dem kann sich Michael Steinhardt nur anschließen. Er spekuliert sogar darauf, dass Sätze von Analysten »irgend jemandem schon Angst einjagen«. Durch sein Konzept der »abweichenden Auffassung« denke er gegen die Masse und gewinne daher öfter als der Durchschnitt.<sup>401</sup> Alle Händler weisen darauf hin, wie sie sich von »den anderen« unterscheiden: Am deutlichsten formuliert Schwartz seine Kontra-Regel: »Ich habe die Mentalität ›einer gegen alle‹«. Diese bezieht sich auf seine Sicht der Marktteilnehmer, aber auch auf sein Trading-Verhalten, welches »mir meiner Meinung nach hilft, ein

<sup>400</sup> Schwager, wie Anm. 5, 1997, S. 323.

<sup>401</sup> Schwager, wie Anm. 5, 1992, S. 265.

besserer und aggressiverer Trader zu sein«.

In den Äußerungen über die Eigenschaften der Masse finden sich die vorausgegangenen Ansichten – jedoch ins Gegenteil verkehrt – wieder. Wegen ihrer fragmentarischen Argumentationen sehe ich in ihnen keine die Masse beschreibende, sondern eher eine distinktive Funktion. Das Stereotyp des *Typischen Traders* fungiert als Abgrenzungsfolie zum Auto-stereotyp des *Top Traders* und bietet Orientierung zwischen Erfolg und Misserfolg.

<i>Zitate zum Topos:</i>	<i>Arbeit</i>	<i>Willen</i>	<i>Lockerheit</i>	<i>Mehrheit der Trader</i>
Jack D. Schwager	Eine Methode zu entwickeln, ist ein hartes Stück Arbeit.	Für den Erfolg ist Selbstsicherheit genauso notwendig wie das Verlangen nach Trading.	Traden ist nicht alles im Leben; man kann nicht gewinnen wenn man muss.	Das Verhalten der Massen ist nicht regellos.
Michael Steinhardt	So genau, wie ich Aktien beobachte, bekomme ich ein Gefühl für die Kursentwicklung.	Gutes Trading ist die Entschlossenheit, seinen Ideen zu folgen.	Ich habe das Gefühl, dass dieses Geschäft etwas mit einem Glücksspiel zu tun hat.	Ich entwickle Auffassungen, die sich von den allgemeinen Marktansichten unterscheiden.
William O'Neil	Mit Durchhaltevermögen und harter Arbeit kann man alles erreichen.	Sie sind so unsicher, weil sie in Wirklichkeit keinerlei Ahnung haben, was sie da tun.	Es ist lächerlich, sich zu ärgern, wenn die Aktie weiter steigt, nachdem man sie verkauft hat.	Aufgrund emotionaler Entscheidungen ist das meiste, was die Leute machen, falsch.
Marty Schwartz	Selbst heute arbeite ich noch 12 Stunden am Tag; Arbeiten, arbeiten und noch einmal arbeiten.	Ich entschied, dass der Zeitpunkt gekommen war, erfolgreich zu sein.	Wenn ich einen Fehler mache, was soll's?	Die meisten Leute verlieren eher Geld, als zuzugeben, dass sie einen Fehler gemacht haben.

Victor Sperandeo	Ich las alles, was mir zwischen die Finger kam.	In diesem Geschäft muss man hungrig sein und sich aufopfern.	Man sollte aber Trading nicht zu seinem ganzen Lebensinhalt machen.	Den Leuten fehlt es an Gefühlsbeherrschung und sie halten ihre Verluste nicht in Grenzen.
Tom Basso	Ab diesem Moment stellte ich sicher, dass ich kein Trading-signal mehr verpasste.	Mir wurde klar dass ich wirklich das machte, was ich gern tat – und worauf ich nicht verzichten wollen würde.	Wieso sollte ich mich gefühlmäßig in Hochs und Tiefs begeben, wo doch das Risiko dasselbe ist?	-
Linda Bradford-Raschke	Widmen Sie sich ganz dem Trading und geben Sie alles andere auf.	Was will ich eigentlich? Die Entscheidung fiel mir nicht schwer.	Seien sie nicht geldgierig. Es ist absolut in Ordnung, einmal nicht dabei zu sein.	Die Masse handelt an der Börse häufig extrem dumm.
<i>Spruchwort / Trading-Regel</i>	Ohne Fleiß kein Preis.	Wo ein Wille, auch ein Weg.	Take it easy.	Konträr sein zum Markt
<i>Stereotyp</i>	Der Top-Trader			Der typische Trader

Abb.1: Charakterisierungen des Gewinner- und Verlierer-Stereotyps.

Die einheitlichen Charakterisierungen für die beiden Trader-Typen sind auf einige Eigenschaften des Stereotyps zurückzuführen. Nach Bausinger ist die erste dieser Leistungen eine »realitätsstiftende Wirkung«. <sup>402</sup> Diese Wirkung könne sich erst dadurch entfalten, weil die Alltagswirklichkeit aus zwei Schichten bestehe – einer vorgestellten Welt und einer wahrnehmbaren Welt, die sich gegenseitig beeinflussen. <sup>403</sup> So werden z. B. in der »manifesten Welt« Lebensläufe sichtbar, die bereits in der »vorgestellten Welt« der Informanten als Erfolgsgeschichten existieren. Indem diese Geschichten durch verschiedene Personen in Interviews tradiert werden, beeinflusst die Innenwelt die Außenwelt. Bausinger nennt weiter die »Ori-

<sup>402</sup> Hermann Bausinger: Name und Stereotyp. In: Helge Gerndt (Hg.): Stereotypvorstellungen im Alltagsleben. Festschrift für G. R. Schroubek. München 1988, S. 13-19, S. 13.

<sup>403</sup> Helge Gerndt: Kulturwissenschaft im Zeitalter der Globalisierung. Volkskundliche Markierungen. Münster u.a. 2002, hier S. 76f.



entierungsfunktion« und den »relativen Wahrheitsgehalt«. <sup>404</sup> Die Orientierungsfunktion für die Gewinner-Typen besteht darin, dass sie sich selbst in einer speziellen Gruppe verorten können, die sich von den anderen Marktteilnehmern unterscheidet; für diese anderen wiederum bieten die Stereotype Orientierungen, die sie für ihren eigenen Weg zum Erfolg anwenden können. Der relative Wahrheitsgehalt, also die tendenzielle Richtigkeit der Stereotype wird durch den Erfolgsunterschied der Trader-Stereotype nachgewiesen – letztendlich durch verschieden hohe Einkommen.

### *Moderne Märchen und Sagen – Geschichten aus dem Alltag*

Die stereotypierten »Berichte« der Interviewten »aus dem Arbeitsleben« <sup>405</sup> werden in Geschichten, die bestimmte Erzählformen, aufweisen, entwickelt. <sup>406</sup> Zwei dieser Muster, die *Glückliche Begebenheit* und die *Tolle Begebenheit* möchte ich näher untersuchen. <sup>407</sup> Bausinger sieht diese neuen Gattungen gewissermaßen als Nachfolger der traditionellen Märchen und Sagen. <sup>408</sup>

<i>Traditionelle Erzählformen (Märchen, Sagen etc.)</i>		
<i>Märchencharakter:</i> Ökonomie der Wunscherfüllung	<i>Sagencharakter:</i> Ökonomie des Unglücks	Sonstige <i>Geistesbeschäftigungen</i>
Glückliche Begebenheit	Tolle Begebenheit	Schwank, Witz, etc.

Abb. 2: nach Bausinger, wie Anm. 3

Die erzählenswerte Eigenschaft der *Glücklichen Begebenheit* ist die Wunscherfüllung oder der »glückliche Ausgang nach vorausgegangener Gefährdung«. <sup>409</sup> Im Gegensatz dazu beschäftigt sich die Sage mit der Öko-

<sup>404</sup> Bausinger, wie Anm. 21, hier S. 13.

<sup>405</sup> Vgl. Lutz Röhrich: Erzählforschung. In: Brednich (Hg.): Grundriss der Volkskunde. 3. überarb. u. erw. Aufl. Berlin 2001, S. 536.

<sup>406</sup> Zur Biografieforschung und „Lebensgeschichten“ vgl. auch Schröder, Hans Joachim (1992): Die gestohlenen Jahre. Erzählgeschichten und Geschichtserzählung im Interview. Tübingen. S. 63-79, 97-156; überblicksartig: Ders. (2000): Technikerfahrung im biografischen Erzählen: Projektbericht. In: BIOS, Jg. 13 (2000), H. 2, S. 262-284.

<sup>407</sup> Nach Bausinger, wie Anm. 4, hier S. 254. Weitere Formen sind z.B. Legende, Exempel, Schwank.

<sup>408</sup> Bausinger, wie Anm. 4, hier S. 242 ff.

<sup>409</sup> Ebd.

nomie des Unglücks. Die *Geisteshaltungen* haben sich entsprechend der »kulturgeschichtlichen Gesamtlage« zwischen ›früher‹ und ›heute‹ verändert, wodurch eine »Hinwendung zum Tatsächlichen« stattfindet. Die sogenannten *Geistesbeschäftigungen* bleiben nach Bausinger jedoch als »eine Art geistige Strukturdominante« bestehen. Dies bedeutet, dass an die Stelle von fiktiven Inhalten der Märchen und Sagen die realen Erlebnisse aus Beruf und Alltag treten, deren Rekonstruktion weiterhin in tradierten Mustern erfolgt und die wie ihre ›Vorfahren‹ einen glücklichen oder tragischen Ausgang nehmen.

Inhalte der Erzählungen der Form *Glückliche Begebenheit* sind bestimmte Trades, bei denen es nach Problemen eine unerwartet glückliche Wendung gibt. Ein Datum, nach dessen individuellem Erleben Schwager immer wieder fragt, ist der 19. Oktober 1987. Bradford-Raschke berichtet über diesen Tag:

»Ironischerweise hatte ich ca. einen Monat vor dem Crash mit dem Trading aufgehört. Bis zu diesem Zeitpunkt war es bei mir einfach phänomenal gelaufen. Ich hatte über eine halbe Million Dollar verdient (fast doppelt so viel wie im Jahr zuvor) und konnte gar nicht glauben, dass ich so erfolgreich war. [...] Es war einfach sensationell und ich hatte das Gefühl, dass ich mein Glück nicht weiter herausfordern sollte. Gleichzeitig bot sich mir Gelegenheit, bei einem Reitlehrer Stunden zu nehmen [...] Ich beeilte mich, nach Hause zu kommen und schaltete die Nachrichten ein. Überall herrschte Panikmache, Katastrophenstimmung. Ich als alter ›Contrarian‹ dachte: ›Das ist ja super.‹ [...] In der letzten Stunde vor Börsenschluss kaufte ich immer noch, da die Börse noch schwächer ging.«<sup>410</sup>

Bradford-Raschke erzählt in dieser Geschichte gleich von zwei glücklichen Wendungen. Zuerst war sie durch Zufall nicht im Markt engagiert und machte daher keinen Verlust, obwohl vorher nichts auf die schwierige Lage hinwies und sie genauso gut hätte weiter handeln können. Doch die Möglichkeit zu reiten, sich »etwas zu gönnen«, siegte über die Möglichkeit, noch mehr Geld zu verdienen. Aber der Tag ist noch nicht zu Ende. Letztendlich nutzt sie die Chance für einen weiteren Glücksgriff und behält in verwirrender Situation (»Panikmache, Katastrophenstimmung«) einen klaren Kopf. Sie kauft und ist am Ende des Tages mit dem gefährlichen Trade zwar im Minus, das sich aber nach einigen Tagen in Gewinne verwandelt.

<sup>410</sup> Schwager, wie Anm. 5, 1997, S. 346 f.

### Marty Schwartz berichtet von seinen Erlebnissen:

»Ich hatte immer geglaubt, dass ich tapfer, stark und mutig wäre, aber als der Zeitpunkt gekommen war, etwas zu riskieren, hatte ich eine Mordsangst. [...] Die ersten beiden Tage begannen sofort mit Verlusten. Ich stieg in Mesa Petroleum-Optionen ein, weil Zoellner, den ich ja enorm respektierte, behauptete, dass sie krass unterbewertet wären. Am zweiten Tag rief ich ihn vom Parkett aus an: ›Bist du sicher, dass du dich nicht geirrt hast?‹ Ich besaß insgesamt 10 Optionen. Ich war um 1.800 Dollar ärmer und in Todesängsten. Ich war außer mir, weil ich mir im Geiste ausrechnete, dass ich fast 10 Prozent verloren hatte [...]. Am dritten Tag begannen die Mesa-Optionen zu steigen, und von da an ging es steil bergauf. Nach den ersten vier Monaten hatte ich 100.000 Dollar gemacht. Im nächsten Jahr verdiente ich 600.000 Dollar. Und seit 1981 habe ich nie weniger als eine siebenstellige Summe verdient.«<sup>411</sup>

Schwartz bedient sich Vokabeln wie »Todesangst« und »arm«, um die Dramatik und scheinbare Hoffnungslosigkeit der Situation zu verdeutlichen. Zwar hatte er schon lange »entschieden«, ein Gewinner zu sein, sich aber kurzzeitig nicht an seine Regeln gehalten. Aber das Schicksal verzeiht ihm und die Moral des Märchens lautet: »Manchmal kann sich die auswegloseste Situation doch noch drehen; aber hört lieber nicht auf Tipps, meistens gehen sie schief.« Die Struktur dieser Geschichten entspricht dem Grundmuster der *Glücklichen Begebenheit* und beschäftigt sich mit der Ökonomie der Wunscherfüllung. Bausinger begründet die Wahl dieses Musters durch den Erzählenden damit, dass wir »in der Tat [...] alles, [...] mit dem wir uns eingehender abgeben«, erzählerisch umformen, und zwar »nach einem Entwurf, der uns vorher eingegeben ist. Unsere Geistesbeschäftigungen sind solche Entwürfe, sie halten die Formen bereit, in denen wir das Geschehen und die Geschichten zurecht modeln.«<sup>412</sup> Die Geistesbeschäftigung, die dem Erzählen zu Grunde liegt und die eine einheitliche Struktur von ›Entscheidung – Gefahr – glückliche Fügung‹ hervorbringt, ist eine Art Märchendenken oder Glücksverlangen. Die Botschaft des modernen Märchens ist: Du musst nur an dich selbst glauben, dann hilft dir das Schicksal. Das Märchenhafte liegt auch darin, dass es keine Zweifel gibt, und ebenso wird das Bewusstsein des *Top-Traders* in den Geschichten artikuliert – verbunden mit der Einstellung, dass das Glück stets mit den Tüchtigen ist. Der Protagonist vereint die Eigenschaf-

<sup>411</sup> Schwager, wie Anm. 5, 1992, S. 343 ff.

<sup>412</sup> Bausinger, wie Anm. 4, S. 243.

ten des *Top-Traders* und damit ähnliche Eigenschaften wie die klassischen Märchen-Stereotypen, z. B. des zunächst armen, aber fleißigen Aschenputtels oder des tapferen Schneiderleins, das seinen Weg geht und mit List alle Schwierigkeiten meistert. Wie im Märchen gibt es auch gute Feen, deren Rolle etwa Schwartz' Freund Zoellner übernimmt. Der Fee hat man Vertrauen geschenkt, man wird anschließend auf die Probe gestellt, aber alles wird gut.

Ebenso lädt die Form der Sage dazu ein, Erlebtes in einer bestimmten Dramaturgie zu erzählen. Erzählenswert werden die Begebenheiten durch »das Tolle, das Unglaubliche«, »trifft sich doch im Wort ›toll‹ das Nicht-Richtige in seinem doppelten Sinn (als das Falsche und das an Übernatürliches gemahnende [...]), das Schrankenlose, – Bewundernswertes und Verdammenswertes, welches das Normale übersteigt.«<sup>413</sup> Der Charakter dieser Geschichten liegt in einer *Ökonomie des Unglücks*. Dabei wird die Welt in eine hiesige, heimatliche und eine fremde, jenseitige Welt (das Numinose) geteilt. Sperandeo erzählt eine solche »schreckliche« Begebenheit:

»Nehmen wir einmal den typischen Trader, der einen Anruf von seinem Broker erhält. ›Pass mal auf‹, sagt der Broker, ›ich habe Informationen aus zuverlässiger Quelle, dass bei der Aktie XYZ eine Firmenübernahme bevorsteht. Sie wird zur Zeit bei nur \$ 20 getradet; sie könnte auf \$ 60 hochgehen!‹ Der Trader kauft die Aktie, und zwei Wochen später wird sie bei \$ 18 gehandelt. Er hat bei der Sache kein gutes Gefühl und nimmt sich vor, auszustiegen, wenn er bei plus/minus Null ist. Die Woche darauf ist die Aktie auf \$ 17 gefallen. Jetzt macht er sich allmählich Sorgen. [...] Eine Woche später ist die Aktie auf \$ 15 gefallen, und dem Trader, der die Aktie zum Teil auf Kredit gekauft hat, wird klar, dass er die Hälfte seines Geldes verloren hat. Zwei Tage später ist die Aktie bei \$ 14 und er ruft völlig verzweifelt seinen Broker an und schreit: ›Ich steige aus!‹ Der Auftrag wird bei \$ 13 ausgeführt [...].«<sup>414</sup>

Sperandeo beschreibt in dieser fiktiven Geschichte einen durchschnittlichen Trader mit typischen Fehlern bei der Risikokontrolle. Er dramatisiert die Geschichte kurz vor dem Höhepunkt zusätzlich mit dem Detail, dass der unglückliche Händler das Papier teilweise auf Kredit gekauft hat. Die Geschichte dient einerseits als Mahnung, sich stets vor dem Trade bewusst

<sup>413</sup> Bausinger, wie Anm. 4, S. 249.

<sup>414</sup> Schwager, wie Anm. 5, 1997, S. 299 ff.

zu machen, bei welchem Wert man aussteigen will, und zudem, dass man nicht auf fremde Ratschläge hören soll. Andererseits dient sie als Bekräftigung, stets die eigenen Regeln einzuhalten.

Auch in der folgenden Erzählung, die »schlimme Abenteuer beim Trading« übertitelt ist, finden sich dramatische Elemente. Die Situation wird immer weiter zugespitzt, die Schmerzen werden immer größer und sind umso schlimmer, weil dem Erzählenden im Rückblick klar wird, dass er sehenden Auges ins Verderben rannte. Die Moral besteht wieder in der Aufforderung, nur sich selbst zu vertrauen und sich nicht über den Markt zu stellen, da dieser sich nicht nach der persönlichen Logik verhalte:

»Obwohl es sich für mich meistens als Fehler herausstellte, bei spezifischen Trades auf die Meinung anderer Leute zu hören, hatte Harvey nach meiner Erfahrung schon einige Male sehr gute Abschlüsse getätigt. Dieses Mal schenkte ich ihm Gehör. ›Hör zu, Jack,‹ sagte er, ›Du musst englische Pfund verkaufen!‹ Zu diesem Zeitpunkt war der Kurs des englischen Pfundes schon vier Monate lang in buchstäblich geradliniger Weise ständig gestiegen und näherte sich dem Höchststand vor anderthalb Jahren. ›[Eigentlich würde ich] nie in einen derartig rasanten Kursanstieg hinein verkaufen. Ich werde warten, bis sich einige Anzeichen dafür bemerkbar machen, dass der Markt den Höchststand erreicht hat. [...] Das ist der letzte Klimmzug des Marktes, am Montag wird er sicher zu einem Abschwung übergehen und nie mehr zurückschauen.‹ [...] So antwortete ich ihm (ich kriege immer noch einen Krampf im Magen, wenn ich daran zurückdenke): ›O.K. Harvey, ich höre auf dich bei diesem einen Trade. Ich muss dir aber sagen, dass ich nach meinen Erfahrungen in der Vergangenheit herausgefunden habe, dass es verheerende Folgen haben kann, wenn man auf die Meinungen anderer Leute hört. [...] Ich werde aussteigen, wenn du aussteigen wirst, und du musst es mir unbedingt sofort mitteilen, falls du deine Meinung etwa ändern solltest.‹ Harvey sagte mir das bereitwillig zu. Ich verkaufte etwa eine halbe Stunde vor Börsenschluss leer und musste dann zusehen, wie der Kurs des Pfundes nach oben kletterte und beim Börsenschluss nahe dem Höchststand der Woche lag. [...] Der Trade schien in die falsche Richtung zu laufen. Nach meinem Instinkt war es das Beste, auszusteigen. [...] Der Markt kroch während der Woche immer weiter hoch. Am Freitagvormittag verursachte die Veröffentlichung einiger Wirtschaftsdaten, welche für das englische Pfund negativ waren, ein Sinken des Kurses, aber am Nachmittag schloss das Pfund für den Tag erneut mit einem höheren Stand. Dieses Verhalten des Marktes, das den negativen Nachrichten ganz entgegengesetzt war, ließ bei mir gewissermaßen die Alarmglocken klingeln. Mein Instinkt riet mir erneut, auszusteigen. [...] Am nächsten Montagmorgen war es keine Überraschung, dass der Markt für das britische Pfund erneut einige hundert Punkte höher stand. [...] Es ist nicht nötig, die Schilderung der schlimmen Situation weiter fortzusetzen. Harvey hin oder

her, etwa eine Woche später warf ich das Handtuch. Der Kurs des britischen Pfundes stieg übrigens 7 Monate später immer noch an«. <sup>415</sup>

Ein wesentlicher Bestandteil der »furchterregenden Geschichten« <sup>416</sup> ist das »Erlebnis der Sicherheit in den eigenen begrenzten Möglichkeiten«. <sup>417</sup> Bevor die Moral als Fazit erzählt wird, wird oft »vorher die Quälerei mit eigentümlicher Lust ausgemalt«. <sup>418</sup> Aus den Dämonen werden zwar reale alltägliche Phänomene, aber gerade »im Alltäglichen verbirgt sich noch immer das Unerhörte und Gefährliche«, das so erzählenswert wird. Verstöße gegen bestimmte Normen werden geahndet, wobei die »übernatürlichen« Gestalten häufig die Funktion haben, Fehler zu berichtigen.

Politik und Markt treten in Analogie zum Numinosen der Sage als jenseitige Mächte auf, Berichtigende Figuren, die in die Welt der Börse hineinspielen, erinnern die Menschen an ihre eigenen Grenzen. Der *Typische Trader* fungiert dabei als unglückliche Figur, als böse Sagen-gestalt. Seine negativen Eigenschaften sind Beeinflussbarkeit, wenig eigenständiges Denken und Angst, kombiniert mit Überheblichkeit, wofür die Menschen auch in den historischen Sagen bestraft wurden. So handelt es sich ebenfalls bei den Figuren um eine Übertragung in die moderne Welt.

### *Die mediale Präsenz der Geschichten*

Die Geschichten, z. B. die »Sage vom *Typischen Trader*«, lassen sich in identischer Weise in verschiedenen Medien und in der Fachliteratur nachweisen. In der Wirtschaftswoche vom 24.07.2003 findet sich folgende »glückliche Begebenheit«:

»Als der Dax im vergangenen Winter unter die 3000 Punkte tauchte, schlug Uli Hirtreiter zu. ›Ich war überzeugt, dass der Trend bald drehen muss«, sagt der 34-jährige Münchner. Zwei Monate später war er am Ende. Einen fünfstelligen Betrag, sein gesamtes Restvermögen, das vom Crash seit 2000 übrig war, hatte er in Kaufoptionsscheine (Calls) auf Dax-Werte gesteckt. Bei 2600 und noch mal 2300 Punkten hat Hirtreiter nachgekauft. Im

<sup>415</sup> Schwager, wie Anm. 5, 1997, S. 15.

<sup>416</sup> Albrecht Lehmann: Bewusstseinsanalyse. In: Silke Götsch / Albrecht Lehmann (Hg.): Methoden der Volkskunde. Positionen, Quellen, Arbeitsweisen der europäischen Ethnologie. Berlin 2001, S. 233-249, hier S. 245.

<sup>417</sup> Bausinger, wie Anm. 4, S. 250.

<sup>418</sup> Ebd.

März, als der Dax auf 2200 Punkte sackte, war sein Depot weniger als 100 Euro wert. ›Das Worst-Case-Szenario‹, sagt der Unternehmensberater, ›war eingetreten. In den Kneipen traf ich Leute, die mir erzählten, warum der Dax auf 1000 Punkte fallen werde.‹ Doch der Dax drehte sich und mit ihm Hirtreiters Schicksal. Seit März läuft der Index. Die Calls auf Commerzbank, Bayer oder Allianz waren zeitweise bis zu 1000 Prozent im Plus. An Gewinnmitnahme denkt er trotzdem nicht – er bleibt Optimist: ›Der Dax wird noch auf mindestens 3800 Punkte steigen.«

Auch die gängigen Stereotype lassen sich anderenorts nachweisen, z. B. in Claudia Maurers Buch *Miss MoneyMaker*.<sup>419</sup> Maurer ist Psychologin, hat einen kleinen Sohn und bietet als Coach und Beraterin Seminare im Bereich Neurolinguistisches Programmieren an. Im Kapitel *Geschichten vom Erfolg* beschreiben sich Personen, die dem Gewinner-Stereotyp entsprechen:

»Mara M. (Name geändert): Ich bin 41 Jahre alt, lebe mit meinem Lebenspartner und einer kleinen Tochter. Ich bin Geschäftsführerin eines von mir geführten Schulungs- und Beratungsunternehmens. Wir beraten und coachen Menschen vor allem mit dem Instrumentarium des Neurolinguistischen Programmierens (NLP). Mein Hauptjob ist es, Trainerin und Geschäftsführerin des Instituts zu sein. Ich trainiere seit meinen Studienzeiten. [...] Man muss zu Geld eine positive und glückliche Beziehung haben und sich darüber freuen, dann bekommt man mehr davon. Das hatte ich schnell gelernt. Etwas beunruhigt bin ich über den Aktienmarkt. Aber ich bin überzeugt, dass es wieder bergauf geht. Ich habe Zeit. Ich habe immer geglaubt, dass ich stets in der Lage sein werde, Geld zu verdienen. Notfalls würde ich eben Kellnern gehen. Ich halte mich für reich. [...] Und wenn ich sehe, was Psychologen im Durchschnitt verdienen, kann ich mit Stolz sagen, dass ich eine Menge aus meinem Studium gemacht habe. Ich habe alles selbst geschafft, ohne Hilfe von außen. [...] Es war immer mein Ziel, die Zeit, die ich einsetze, zu halbieren oder den Verdienst zu verdoppeln. [...] Erfolg zu haben war für mich selbstverständlich [...].«<sup>420</sup>

Dieses Beispiel dient hier der Annäherung an das Problem des Perspektivenwechsels und der Selbstthematization. Es ist möglich, dass die tradierenden Personen beeinflusst sind durch wissenschaftliche Erkenntnisse und andere Medien – und diese unbewusst wiedergeben. Christoph Köck nennt diese vorausschauende Berücksichtigung der (vermeintlichen)

<sup>419</sup> Claudia Maurer: *Miss MoneyMaker*. Wie Sie mit Gefühl und Verstand ein Vermögen machen. Reinbek bei Hamburg 2002.

<sup>420</sup> Ebd., S. 225.

Leserinteressen »Perspektivenwechsel« – die Interviewten treffen also keine unbeeinflussten Aussagen mehr, sondern versetzen sich bereits beim Interview in die Lage des Lesers.<sup>421</sup> Rolf Lindner nennt dieses Phänomen *Realisierung*<sup>422</sup>: Es finde eine »Versozialwissenschaftlichung und Mediatierung der Alltagserfahrung« statt, die dazu führt, dass man bei der Forschung auf »Sedimente vorangegangener Forschung« stößt und der Befragte nicht nur weiß, »was ihn erwartet, sondern auch, was man von ihm erwartet«. Dies resultiert daraus, dass Medien bestimmte Themen aufgreifen und so mitbestimmen, was zu einem bestimmten Zeitpunkt diskussionswürdig ist und was nicht. Nicht nur die Autoren Schwager oder Maurer, sondern auch die Interviewten von Schwager bewegen sich zwischen den Welten von Wirtschaftswissenschaft, Journalismus und Börse. Medien verschiedenster Art sind für sie wichtige Informationsquellen. Einige der Befragten schreiben Artikel in einschlägigen Zeitungen, sind also das (in Anlehnung an eine TV-Werbung) »Immer-an-den-Leser-denken« gewohnt und beeinflussen durch ihre Öffentlichkeit das Bild, das von »den Profi-Tradern« tradiert wird, mit. Die Wege von der Presse in Fachbücher verdeutlichen damit die Problematik der Selbstthematization: Sind die angesprochenen Probleme wirklich Schwierigkeiten des Aktienhandels, oder wurden sie lediglich erwähnt, weil sie bereits im Börsendiskurs existierten und gerade so gut in Interview oder Aufsatz passten? Bei den Interviews von Schwager wird die Problematik der Selbstthematization, begünstigt durch die Verflechtung der Berufsfelder Autor – Händler – Berater, deutlich; die Informanten artikulieren zwar ihre eigenen Ansichten, erzählen jedoch das, von dem sie glauben, was von ihnen erwartet wird, denn Schwager möchte beweisen, dass Erfolg für jedermann möglich ist.

### *Funktionen der Geschichten und deren Wirkung auf den Diskurs zum Thema Börse*

Die Interviewten wollen nicht nur, dass Schwager sie versteht, sie wollen auch, dass ihre Ratschläge von den Lesern später verstanden werden. Um dies zu erreichen, bieten sie die Erklärmuster in einer Form an, von der sie

<sup>421</sup> Christoph Köck: Kulturanalyse populärer Medientexte. In: Silke Götsch / Albrecht Lehmann (Hg.): Methoden der Volkskunde. Positionen, Quellen, Arbeitsweisen der europäischen Ethnologie. Berlin 2001 S. 301-320, hier S. 315.

<sup>422</sup> Rolf Lindner: Kulturtransfer. Zum Verhältnis von Alltags-, Medien- und Wissenschaftskultur. In: Wolfgang Kaschuba (Hg.): Kulturen – Identitäten – Diskurse. Perspektiven europäischer Ethnologie. Berlin 1995, hier S. 37.



glauben, dass sie die Inhalte verständlich gestaltet – sie nehmen die »Einladung zur Form« wahr<sup>423</sup> und konstruieren ihre Lehr-Erlebnisse »automatisch« als moderne Märchen oder Sagen. Lutz Röhrich schreibt Märchen »kompensatorische Funktion« zu, »die ihre Tradierung konkreten sozialen und ökonomischen Verhältnissen verdank[t]«. Sie geben Beispiele von Menschen, die sich als ihres Glückes eigener Schmied sehen. Diese modernen Märchen bieten durch ihre Ökonomie der Wunscherfüllung Orientierungen für diejenigen an, die es noch nicht geschafft haben.

Daneben nimmt ein weiterer *Magier der Märkte* eine legitimierende Funktion wahr. Der »unparteiische« Wissenschaftler Dr. Van K. Tharp (der ausschließlich mit Titel erwähnt wird) stellt quasi den wissenschaftlichen Beweis für die Wunscherfüllungen bereit. Am Ende des Buches wiederholt er alles, was vorher gesagt wurde und erzählt von seinen Forschungsarbeiten am »Super-Trader-Programm«. Sein Modell liest sich wie eine »Best-of«-Zusammenstellung der Interviews: »Heute glaube ich, dass jeder gewinnen kann, wenn er sich dafür einsetzt. Es ist hauptsächlich einfach das Problem, wie man es anstellt«. Die schrecklichen Geschichten dagegen haben eine warnende Funktion: Mit wohligem Schauern wird immer wieder die berühmte Sage (die auf einer wahren Begebenheit beruht) von Nick Leeson erzählt<sup>424</sup>, der 1995 bei Aktiengeschäften scheiterte und nun über Land »irrlichert« und immer wieder seine Geschichte auf Vortragsreisen erzählen muss. Seine schwere Schuld – 1,4 Milliarden Dollar Schulden durch Hybris und der Bankrott seines Arbeitgebers – wird er jedoch niemals abtragen können ...

Erzählformen und -inhalte und die darin transportierten stereotypen Vorstellungen bilden mit Clifford Geertz ein »selbstgesponnenes Bedeutungsgewebe«, mit welchem Erfolg und Misserfolg, Glück und Tragik des Börsenalltags dargestellt werden.<sup>425</sup> Die Interviewten, die Autor, Fachliteratur und Medien bewegen sich sicher in diesem Feld und bedienen sich mit großer Selbstverständlichkeit der angebotenen »Muster«. Die »feststehenden Codes« sind als »öffentliches Dokument« den Teilnehmern

<sup>423</sup> Lehmann, wie Anm. 35, S. 243.

<sup>424</sup> Vgl. etwa Robert von Heusinger: Der Mann, die Gier, das Debakel. Aus der Serie: Momente der Entscheidung. In: Die Zeit, Nr. 15, 2003, S. 24.

<sup>425</sup> Geertz, wie Anm. 11, S. 9.

bekannt und in ihren Bedeutungen allgemein verständlich.<sup>426</sup> In sämtlichen Massenmedien, Fachliteratur, Presse, Interviews in Print und TV oder Wirtschaftsnachrichten im TV sind Äußerungen der anfangs genannten Berufe vorherrschend. Dies ist nicht verwunderlich, handelt es sich doch um ein Thema, bei dem Fachkenntnisse unabkömmlich sind. Dadurch wird die diskursmächtige Instanz von denjenigen gestellt, die als Autoritäten anerkannt werden, weil sie bestimmte Kenntnisse oder Erfolge nachweisen. Die Wirkung dieser Geschichten auf den Diskurs zum Thema Aktien ist deswegen erheblich. So wurde in den Jahren des Aktienbooms wenig auf die Stimmen gehört, die vor den Gefahren warnten; Verluste existierten lediglich als theoretische Möglichkeit, da die wichtigsten Indices über mehrere Jahre stiegen. Es kursierten Geschichten vom Studenten, der vormittags sein Geld am PC mit Aktien verdient und nachmittags studiert, Unternehmenschefs wie Ron Sommer oder die Haffa-Brüder<sup>427</sup> wurden hoch gelobt als Idole einer ›neuen Zeit‹. Ihre Erfolgsgeschichten dienten als Modell für Kleinanleger, die über einige Aktien am Boom teilhaben wollten – und vielfach damit scheiterten.

Schon die bloße Existenz dieser Vielzahl von Erfolgsgeschichten und ihrer – das obige Schema noch ausweitenden – Stereotypen (jung, erfolgreich, Internet) überlagert andere, kleinere Stimmen und verhindert, dass vielen Leuten die gegenteiligen Geschichten bewusst wurden. Ab Mitte 2000 bis Mitte 2003 wurden Aktien wieder als sehr schlechte Anlage bewertet, was dazu führte, dass viele Anleger ob der »furchterregenden Geschichten« ihre Aktien inzwischen mit Verlusten wieder verkauften.

### *Zusammenfassung*

Die Informanten, die untersuchten Medien und Autoren entwickeln bei der Erschließung des Börsenalltags stereotype Vorstellungen, die sie in bestimmten Erzählmustern tradieren. Zwei dieser Erzählmuster werden in der Volkskunde nach Bausinger als *Glückliche Begebenheit* und *Tolle Begebenheit* bezeichnet und stellen neue Inhalte in den Formen der klassischen Erzählmuster des Märchens und der Sage dar. Die Inhalte sind tatsächliche Begebenheiten aus dem Börsenalltag, die kompensatorische

<sup>426</sup> Geertz, wie Anm. 11, S. 15 f.

<sup>427</sup> Ron Sommer, Ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom AG, wurde im Zusammenhang mit Bilanzmanipulationen entlassen. Florian und Thomas Haffa, Gründer und Chefs von EM.TV, eines TV-Rechte-Händlers, gegen die wegen Betrugs ermittelt wurde.

und warnende Funktionen erfüllen. Sowohl in den historischen Märchen und Sagen als auch in den modernen Begebenheiten handeln stereotypische Wesen, deren Charaktere sich, übertragen auf die jeweilige Zeit, entsprechen, wie folgende Zusammenstellung nochmals zeigt:

Geisteshaltung:	Fiktion	Hinwendung zum Tatsächlichen
Erzählgenres: früher / heute	Märchen	Glückliche Begebenheit
	Sage	Tolle Begebenheit
Stereotype	Gute Fee	Der gute Tipp
	Böser Geist	Der Politiker
	Jenseitige Macht	Die Politik, der Markt
	Schlauer Bauer, fleißige Magd	Der Top-Trader   Gewinner
	Dummer Knecht	Der Typische Trader   Verlierer

Abb. 3: Analogien der Erzählmuster und Figuren

Die Anwendung der gleichen bzw. ähnlichen Stereotypie und Erzählform, sowohl in individuellen Interviews als auch in der Öffentlichkeit und den Medien, verstehe ich mit Geertz als allgemein anerkanntes Zeichensystem, das den Beteiligten der Börse Deutungsmuster und Orientierungen über das Thema Erfolg und Misserfolg anbietet. Es finden sich über das gesamte Themenfeld in den verschiedenen Medien ähnliche Stereotype und Erzählmuster, was auf die sich gegenseitig beeinflussenden Verbreitungswege zurückzuführen ist. Bei ihrer Tradierung beeinflussen sich Wissenschaft und Praxis (Medien) gegenseitig, was unter anderem der Personalidentität als Wissenschaftler, Autor oder Berater (etwa bei Schwager oder Maurer) geschuldet ist. Hier könnte in Quellenarbeit beispielhaft geklärt werden, welchen genauen Weg ein wissenschaftlicher Aufsatz nimmt: Nach wie langer Zeit taucht er in welchen Medien auf, wird ausgeschmückt und begegnet erneut in wissenschaftlichen Abhandlungen? Dadurch ließen sich Rückschlüsse über die Verbreitungswege der Stereotype und Erzählungen und die Wege der Selbstthematizierung treffen. So schildert z. B. Maurer in ihrem Buch eine Person, die ihr selbst offensichtlich ähnelt und macht auf der letzten Seite ihres Buches Werbung für ihre eigenen Kurse. Daraus ergibt sich die Frage, welchem Genre eine solche Publikation überhaupt zuzuordnen ist: Handelt es sich um ein Fachbuch oder dient der Ratgeber

nicht vielmehr als Werbemittel? Auch könnten in weiteren Interviews Anleger, die ihr Vermögen verloren haben, befragt werden; wahrscheinlich werden diese von anders über die Geschehnisse nachdenken und erzählen. Es gäbe noch viele Vorstellungen zu untersuchen, an diesem kleinen Beispiel zeigt sich jedoch, dass sich das Instrumentarium der Volkskunde/Europäischen Ethnologie zum Beleuchten von Feldern eignet, die uns vielleicht fern erscheinen mögen.

Johannes Müske B.A.  
c/o Institut für Volkskunde  
Universität Hamburg  
Bogenallee 11,  
20144 Hamburg