



Der Gefühlskapitalismus der Banken: Vom Ende der Gier als „ruhiger Leidenschaft“

Sighard Neckel

Zusammenfassung: Beim Zusammenbruch der Finanzmärkte im Herbst 2008 stellte die „Gier“ ein weit verbreitetes Deutungsschema der Entstehung der Krise dar. Im vorliegenden Aufsatz wird der Rekurs auf Gier nicht ideologiekritisch interpretiert, sondern als soziologische Information verstanden, die Auskunft über den Wandel ökonomischer Handlungsorientierungen im Finanzmarktkapitalismus gibt. In dem Maße, wie Banken sich gegenüber der Steigerungslogik spekulativer Renditen nicht mehr durch konkrete Organisationsziele abgrenzen, wird Gier zum Strukturprinzip des finanzökonomischen Handelns und verliert die zivilisatorisch erwünschte Fähigkeit, durch Bindung an langfristige wirtschaftliche Interessen sich zu einer „ruhigen Leidenschaft“ (David Hume) zu verwandeln.

Schlüsselwörter: Finanzkrise · Finanzmarktkapitalismus · Gier · Emotionssoziologie · Finanzsoziologie · Banken

Banking as emotional capitalism: the end of greed as “calm passion”

Abstract: In the aftermath of the financial crisis of 2008, “greed” emerged as a popular interpretation pattern of the meltdown of the global financial markets. This article examines this recourse on greed not in the light of a critique of ideology, but considers it as sociological information on the ongoing change in the orientation patterns of economic action in financial market capitalism. With the banks failing to set their own boundaries against the escalatory logic of speculative gains by setting specific organizational goals, greed becomes the structural principle of economic action. As a result, greed is no longer linked with long-term economic interests and loses the civilizing ability to be transformed into a “calm passion” (David Hume).

Keywords: Financial crisis · Financial market capitalism · Greed · Sociology of emotions · Sociology of finance · Banks

© VS Verlag für Sozialwissenschaften 2011

Für Hinweise und Anregungen danke ich Reinhard Blomert, Claudia Czingon, Eva-Maria Engelen, Lukas Hofstätter, Guido Komatsu und Peter Pelzer.

Univ.-Prof. Dr. S. Neckel (✉)
Institut für Soziologie, Universität Wien,
Rooseveltplatz 2, 1090 Wien, Österreich
E-Mail: sighard.neckel@univie.ac.at

Als im Herbst 2008 die globale Wirtschaft vom Zusammenbruch der Kapitalmärkte erschüttert wurde, stellte die „Gier“ ein weit verbreitetes Deutungsschema zur Erklärung der Finanzkrise dar. Wichtige Instanzen der modernen Gesellschaft beeilten sich, die Gier der Banker zu geißeln. Auch die Inhaber der höchsten politischen Ämter ergriffen in diesem Sinne das Wort. So forderte etwa der damalige Bundespräsident Köhler, dass der „hemmungslosen Gier im Bankenbereich ein Riegel vorgeschoben“ werden müsse. Bundeskanzlerin Merkel sah durch die Lage auf den Finanzmärkten die Vorwürfe „von Gier und verantwortungsloser Spekulation“ bestätigt. Innenminister Schäuble kreidete den Bankmanagern an, den Unterschied „zwischen einem gesunden Egoismus und Raffgier nicht verstanden“ zu haben. Nicht anders bei den Massenmedien und in der politischen Publizistik. So machte das Magazin *Der Spiegel* mit der Titelgeschichte auf: „Das Prinzip Gier. Warum der Kapitalismus nicht aus seinen Fehlern lernen kann“ (*Der Spiegel*, Nr. 20/2009), während Insiderberichte aus dem Frankfurter Bankenviertel zu Sachbuchbestsellern wurden, die in einer Mischung aus Zeigelust und nachträglicher Buße schon im Titel unumwunden gestanden: „Die Gier war grenzenlos“.

Bei so viel öffentlicher Aufmerksamkeit mochten auch die Vertreter der Wissenschaften nicht abseits stehen. Und so dauerte es nicht lange, bis Neurobiologen vom Bonner Universitätsklinikum verkünden ließen, dass Gier bei manchen Menschen angeboren und genetisch bedingt sei. Dafür seien kleinste Veränderungen in der Zusammensetzung der Aminosäuren bei jenen Genen verantwortlich, die für die Aktivierung des Belohnungssystems im Gehirn zuständig sind. Das Belohnungssystem reagiere bei diesen Menschen auf den Anblick von Geld und die Aussicht auf kurzfristige Gewinne ganz ähnlich wie auf Kokain: Sie würden süchtig. Deshalb sei die Geldgier eine angeborene Krankheit. Der Frankfurter „Zukunftsrat“, dem unter anderem der ehemalige deutsche Wirtschaftsminister Wolfgang Clement und der CDU-Politiker Friedrich Merz angehören, forderte daraufhin, dass sich die Finanzaufsicht des Staates an diesen bahnbrechenden Erkenntnissen orientieren müsse. Die „Mechanismen des zentralen Nervensystems sollten bei der Behebung der Finanzkrise stärker berücksichtigt“ werden, weshalb der Zukunftsrat einen Gentest für Führungskräfte forderte, um in den Leitungsgremien großer Banken und Finanzunternehmen gieranfällige Individuen mit genetischen Defekten leichter auffindig machen zu können (*Die Zeit*, 12.8.2009).

1 Money never sleeps

Tatsächlich ist die enge Assoziation von Suchtverhalten und Habgier auch heute, zwei Jahre später, einer der öffentlich wirksamsten Interpretationen bei der Erklärung der überhitzten und schließlich implodierenden Finanzmärkte. Dies liegt vielleicht auch daran, dass die besten Fonds seinerzeit Renditen bis zu 40% im Jahr abwarfen – Gewinnmargen, wie es sie bis dahin nur im internationalen Drogenhandel gab. So avancierte Gier auch in kritischen Analysen zur Sinndeutung der Bankenkrise. Selbst in Schriften, welche die Finanzkrise als Menetekel des Finanzmarktkapitalismus begreifen, heißt es: „Die Gier ist bei großen und kleinen Anlegern zu Hause“ (Schäfer 2009, S. 214); „diese Gier erfasste die gesamte Gesellschaft. Die Begüterten in ihren Villen, die Beamten und Angestellten in ihren Büros, die Studenten in ihren Wohngemeinschaften“ (ebd., S. 123).

Auch in der intellektuellen Bewältigung der Finanzkrise scheint es mithin so, als hätte sich, seit Oliver Stones Film „Wall Street“ 1987 in die Kinos kam, die Realität immer mehr der Fiktion angenähert. In einer berühmten Rede vor der Aktionärsversammlung eines Unternehmens, das er bald aufkaufen, zerlegen und in seinen Einzelteilen höchst profitabel wieder verschern wird, hatte Michael Douglas alias Gordon Gekko seinerzeit die Raubrittermentalität der Broker und Firmenaufkäufer im New Yorker Finanzdistrikt scheinbar definitiv auf den Begriff gebracht:

The point is, ladies and gentleman, that greed – for lack of a better word – is good. Greed is right. Greed works. Greed clarifies, cuts through, and captures the essence of the evolutionary spirit. Greed, in all of its forms – greed for life, for money, for love, knowledge – has marked the upward surge of mankind. And greed – you mark my words – will not only save Teldar Paper, but that other malfunctioning corporation called the USA. Thank you very much.

„Diese wenigen Filmminuten“, so schrieb die *Süddeutsche Zeitung* (8./9.5.2010) drei- undzwanzig Jahre später, „sind bis heute die zugänglichste, schärfste und zugleich unterhaltsamste Zusammenfassung jener Ideologie, für die sich erst später der Name Neoliberalismus etabliert hat“. Gegenwärtig ist überall auf der Welt „Wall Street II“ in den Kinos, welcher den verheißungsvoll drohenden Untertitel trägt: „Money Never Sleeps“. Und während Gordon Gekko scheinbar geläutert als Warner vor einem Riesencrash an der Wall Street erneut die Bühne der Filmgeschichte betritt, erfährt auch die Gier eine Umdeutung in der populären Kultur. Einst von ihr fasziniert, taucht Gier nunmehr als bedrohliche Leidenschaft auf, die uns in die verlustreichen Abgründe des Finanzmarktka-pitalismus geführt haben soll.

Dem Stellenwert, den das Thema „Gier“ in der politischen Öffentlichkeit und der populären Kultur besitzt, kontrastiert entschieden die weit verbreitete Ablehnung dieses Deutungsmusters in der Sozialwissenschaft. Vordergründig und plakativ sei es, Gier für die Turbulenzen des Kapitalismus verantwortlich zu machen, die tatsächlich doch in bestimmten ökonomischen Strukturen begründet lägen. Die hohen Renditen auf den Finanzmärkten, die als Ausdruck von Habgier gelten, seien, so etwa der Wirtschaftssoziologe Windolf (2009, S. 192), vor allem das Resultat eines immens gesteigerten Konkurrenzdrucks auf den globalen Finanzmärkten, die den Kampf um höchste Gewinne erzwingen. Dass ausgerechnet eine Emotion wie Gier den modernen Kapitalismus antreiben soll, schien bereits Max Weber eine naive Vorstellung davon zu sein, was der Rationalisierungsprozess der Moderne an Ordnungsmuster im wirtschaftlichen Handeln hervorbringen würde. Und so schrieb Weber denn auch in der „Vorbemerkung“ zu seiner Schrift über *Die protestantische Ethik und den Geist des Kapitalismus*:

Es gehört in die kulturgeschichtliche Kinderstube, dass man diese naive Begriffsbestimmung ein für allemal aufgibt. Schrankenloseste Erwerbsgier ist nicht im mindesten gleich Kapitalismus, noch weniger gleich dessen ‚Geist‘. Kapitalismus kann geradezu identisch sein mit Bändigung, mindestens mit rationaler Temperierung, dieses irrationalen Triebes (Weber 1988 [1920], S. 4).

Folgt man dem Weberschen Verdikt von der „naiven Begriffsbestimmung“, dann ließe sich der Rückgriff auf eine schwer kontrollierbare Emotion wie Gier zur Erklärung öko-

nomischer Krisen in soziologischer Hinsicht nur ideologiekritisch interpretieren. In der Metaphorik der Gier würde sich dann, was Resultat von Wettbewerbszwängen und Renditemodellen auf den Finanzmärkten ist, zu einem anthropologisch verankerten Antrieb des Menschen naturalisieren, der auf den Finanzmärkten nur eine besonders lohnende Anwendung gefunden hätte. Die systemischen Ursachen für das Desaster auf den Finanzmärkten hätten sich mithilfe der Gier im Allzumenschlichen verborgen und sich in seiner vermeintlichen Natur zum Verschwinden gebracht. Gerade in der öffentlich so häufig prolongierten Sinnvariante, die Gier als ein ökonomisches Suchtverhalten darstellt, käme dem Rekurs auf Emotionen als Ursachen wirtschaftlicher Krisen dann allein die Bedeutung zu, Akteure von Verantwortung zu entlasten und der „strukturierten Verantwortungslosigkeit“ (Honegger et al. 2010) auf den Finanzmärkten Vorschub zu leisten.

Und in der Tat – so haben wir in unseren eigenen empirischen Untersuchungen zu den vorherrschenden Interpretationen der Finanzkrise im Bankermilieu festgestellt – hat sich in der Finanzwelt eine Art „Verschiebebahnhof der Verantwortung“ (Thomä 2009) etabliert, dessen meistbefahrene Gleise zur symbolischen Endstation der Gier führen. Demnach sind im Prinzip alle schuld an der Finanzkrise gewesen, die Gier des Menschen schlechthin. Die Gier sei stärker als jede Krise, wie es bei einem unserer Interviewten aus der Finanzwelt heißt. Die Konsequenz der Gier als Deutungsschema ist eine generelle Entlastung: Da alle Menschen gierig sind, haben die gierigen Banker nur getan, was jeder andere an ihrer Stelle auch gemacht hätte. In der öffentlichen Kritik an der Finanzspekulation artikuliert sich demnach auch nur der Neid, vorher beim „Abkassieren“ nicht dabei gewesen zu sein. Nicht die Regellosigkeit der Finanzmärkte und benennbare Interessen an Macht- und Gewinnsteigerung stehen dann für die Finanzkrise ein, sondern eine Emotion, die sich vermeintlich unabweisbar im ökonomischen Handeln geltend macht. Dass diese Einschätzung alle gleichzeitigen Verweise auf die Rationalität im alltäglichen Bankgeschäft, auf die mathematisch genaue Berechnung von Risiken und die gewissenhafte Vorsorge bei der Absicherung von Finanzprodukten zur reinen Makulatur werden lässt, wird dabei nicht als Widerspruch begriffen.

2 Leidenschaften und Interessen

So projektiv die Rede von der Gier anlässlich der Finanzkrise zweifelsohne war, so sehr läuft eine solche allein ideologiekritische Interpretation jedoch Gefahr, objektivistischen und rationalistischen Verkürzungen wirtschaftlicher Prozesse soziologisch Vorschub zu leisten – man fiel auf das in der Wirtschaft gern gezeigte Trugbild herein, wonach auf den Märkten im Prinzip alles nach anonymen Sachgesetzen verläuft. Stattdessen lässt sich der öffentliche Diskurs über Gier anlässlich der Finanzkrise auch als eine Art soziologischer Information verstehen, die Auskunft über den Wandel von ökonomischen Handlungsorientierungen und die Veränderungen von Gefühlsmodellierungen im Finanzmarktkapitalismus gibt.

Gerade auch die Zurechnung von Gier durch Akteure im Bankwesen und im Finanzgeschäft selbst wäre dann als Indiz dafür zu werten, dass die ökonomischen Prägungen des Gefühlslebens, die typischerweise mit dem modernen Kapitalismus verknüpft sind, sich nicht unwesentlich transformiert haben. Theoretische Anregungen hierzu erhält man

jedoch weniger aus den Schriften Max Webers als aus Überlegungen, die Hirschman (1984) in seiner Schrift *Leidenschaften und Interessen* angestellt hat. Weber schilderte die Entstehung des kapitalistischen Geistes als eine Geschichte der Trennung von Rationalität und Emotionen, von Interesse und Leidenschaft. Daher ist ihm zufolge der moderne Kapitalismus auch nicht durch Gier gekennzeichnet, sondern im Gegenteil gerade durch deren Bändigung. Demgegenüber versucht Hirschman zu zeigen, dass die Entgegensetzung von Interesse und Leidenschaft dem historischen Selbstverständnis des kapitalistischen Geistes nur wenig entspricht. Zwar wurde die Verwandlung von Leidenschaft in Interesse als wünschenswert angesehen, doch sollte sich der Vorteil kapitalistischer Wirtschaftsorganisation gerade darin erweisen, bestimmte Leidenschaften nutzbringend einsetzen zu können, um schädliche andere Affekte zu beherrschen.

Nicht auf dem Ausschluss von Emotionen also sollte der Kapitalismus beruhen, vielmehr sollte besser eine „Affektion“ gegen eine andere gesetzt und durch sie gezähmt werden, wie Hirschman in Aufnahme der Schriften von Francis Bacon zeigt. Diese Vorstellung stellt zugleich eine sehr moderne und aktuelle Sichtweise von Emotionen dar, denn anders als noch bei Max Weber geht die heutige Emotionsforschung nicht mehr davon aus, dass Emotionen schlicht als irrational zu beurteilen sind und durch Vernunft domestiziert werden müssten, da Emotionen selbst eine eigene Form von Rationalität besitzen (vgl. de Sousa 2009).

Dem frühen Liberalismus des 17. Jahrhunderts war nun ein Emotionsverständnis eigen, das über den Begriff der „Leidenschaft“ gleichsam vitalistisch geprägt war. Leidenschaften sind als starke Emotionen zu verstehen, die kaum beherrschbar sind und mitunter ununterscheidbar dazwischen changieren, sowohl zerstörerisch als auch schöpferisch wirken zu können (vgl. Plessner 1983; Paris 2001; Keil und Weiskopf 2001). Leidenschaften liegen außerhalb rationaler Kontrolle, sie bringen Menschen dazu, Grenzen zu überschreiten. Der fortdauernde Drang nach Erfüllung lässt dabei das Leiden der Leidenschaft entstehen (vgl. Paris 2001). Leidenschaften schalten jede reflexive Distanzierung in dem Maße aus, wie sich die ganze Person in das Begehren eines einzigen Objekts involviert, dessen psychologisches Gewicht alles andere zur Seite drängt. Folgerichtig werden Leidenschaften emotionspsychologisch auch in die unmittelbare Nachbarschaft zur sexuellen Erregung gestellt.

Leidenschaften gehen mit einer Objektfixierung einher, die sich so absolut setzen kann, dass ihr jedes Mittel recht ist. Seit jeher stehen Leidenschaften deshalb unter moralischer Kontrolle. Damit sie sich nicht bedingungslos ausleben können, werden Vorkehrungen gegen obsessive Auswüchse getroffen. Unter allen Leidenschaften ist es die Gier, die in der abendländischen Kultur als besonders verwerflich verurteilt wird. Im Lukasevangelium (12, 15) steht: „Und er sprach zu ihnen: Sehet zu und hütet euch vor aller Habsucht, denn niemand lebt davon, dass er viele Güter hat“. Seit Augustinus gilt im christlichen Denken die Gier als Todsünde, und zwar in jener Dreieinigkeit von Machtgier, sexueller Zügellosigkeit und Habsucht, die Augustinus hiermit verband. Der frühe Liberalismus setzte dagegen einen geistesgeschichtlichen Kontrapunkt und vollzog eine Umwertung des amoralischen Lasters. In der Trias sündhafter Gier wurde die Habsucht – die Gier nach Reichtum, Geld und Besitz – als die leichter zu zähmende und gleichsam vernünftiger Leidenschaft eingestuft, im Unterschied zum maßlosen Streben nach Macht, zum

Ehrgeiz, zur Ruhmsucht und der Lust an der sexuellen Ausschweifung, die als viel weniger beherrschbar galten (Hirschman 1984, S. 49; vgl. auch Pixley 2002, S. 73 f.).

Im Gefühlshaushalt des Kapitalismus wurde der Gier nunmehr der Status einer „privilegierten Leidenschaft“ (Hirschman 1984, S. 50) zugedacht, einer nützlichen Emotion, die gleichermaßen für die seelische Energie des Gewinnstrebens wie für die Einschränkung der eigentlich zerstörerischen Begierden sorgen sollte. Darin erblickte man auch die Überlegenheit emotionaler Antriebe gegenüber dem rein rationalen Interessenhandeln, das die innere Welt der Emotionen und damit den Kern menschlicher Motivationen doch gar nicht erreicht. Mehr noch wurde das wirtschaftliche Interesse selbst als ein Hybrid aus Leidenschaft und Vernunft verstanden, als Mittler zwischen Gier und Berechenbarkeit (vgl. auch Pixley 2002, S. 73). Das Interesse zeigte sich also nicht immun gegen die „Affektionen“, sondern nahm die Leidenschaften und somit auch die Gier in einer gebändigten Form in sich auf. Der Handlungsimpuls eines starken Verlangens blieb erhalten – nur die Wollust der Gier konnte die notwendige Dauerhaftigkeit des Gewinnstrebens auch über die komfortable Befriedigung materieller Bedürfnisse hinaus gewähren, was insbesondere für die Ökonomie der Geldvermehrung als wünschenswerte Einstellung galt. Vermittels ihrer Bindung an wirtschaftliche Interessen und durch die Begrenzung ihres Erregungspotentials sollte sich Gier jedoch von ihrer Gehetztheit lösen und am Ende – wie David Hume es ausgedrückt hat – zu einer „ruhigen Leidenschaft“ sich verwandeln (Hirschman 1984, S. 75).

Der klassische Liberalismus des 18. Jahrhunderts wusste von den Abgründen gieriger Leidenschaften und davon, dass das ökonomische Gewinninteresse in sich eine starke Affektstruktur hat. Die ihm nachfolgende ökonomische Theorie, vor allem die Neoklassik, hat hingegen stets große Probleme mit der Gier und den Verknüpfungen zwischen Leidenschaft und Interesse gehabt. Im 20. Jahrhundert wurde Gier zwar ein überaus beliebtes Thema in der populären Kultur und der medialen Darstellung der Finanzwelt, in den ökonomischen Wissenschaften indes kam sie so gut wie nicht vor. Gier, von den Begründern des Liberalismus noch selbstverständlich in Rechnung gestellt, mutierte nunmehr zum „rationalen Selbstinteresse“, zum harmlosen Modell des vernünftigen Eigennutzes, hinter dem alle gewissermaßen schmutzigen Seiten des Gewinnstrebens vollständig verschwanden: eine Welt rationaler Wirtschaftssubjekte ohne Lug und Betrug, ohne Opportunismus und Unehrenhaftigkeit, stattdessen reine emotionslose Zweckrationalität (vgl. Pixley 2004, S. 30 ff.). Gier wurde gleichgesetzt mit dem ökonomischen Gewinnstreben an sich, die maßlos-zerstörerische Seite einer Leidenschaft aus dem Begriff des wirtschaftlichen Interesses säuberlich hinausdefiniert.

Dies lässt sich auch in aktuellen Stellungnahmen zur Finanzkrise von 2008 erkennen. In Reaktion auf die öffentliche Verurteilung von Gier haben wirtschaftsliberale Historiker und Soziologen verschiedentlich zu einer „Verteidigung der Gier“ (Schulze 2009) aufgerufen. Ihr publizistisches Plädoyer für den Freispruch von Gier konnten sie allerdings nur dadurch der Öffentlichkeit glaubhaft machen, dass sie Gier kurzerhand mit dem menschlichen Drang nach Verbesserung und dem wirtschaftlichen Fortschritt an sich identifizierten. Und so nimmt es nicht Wunder, dass es immer wieder die „Bienenfabel“ von Bernard Mandeville aus dem Jahr 1705 war, mit deren Hilfe die possierliche Geschichte der Verwandlung privater Laster in allgemeinen Nutzen erneut erzählt worden ist. Nun kennt allerdings auch Mandevilles Parabel vom summenden Bienenstock „Stolz, Luxus

und Betrügerei“. Dies hielt die wissenschaftlichen Advokaten der Gier auf den Finanzmärkten aber nicht davon ab, Gier als harmloses Interesse am wirtschaftlichen Vorteil darzustellen. So schrieb etwa der Vorsitzende des deutschen Historikerverbandes unter dem Titel „Eigennutz macht alle reich“ in der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung*: „Wäre der Kapitalismus als Prämie auf die Selbstsucht in die Welt gekommen, er hätte sich kaum durchgesetzt“ (Plumpe 2009). Und der Soziologe der Erlebnisgesellschaft, Gerhard Schulze, meldete sich in der *Neuen Zürcher Zeitung* mit dem Vorschlag zu Wort, Gier nicht länger zu moralisieren und statt des bedenklichen Wortes besser „Habenwollen“ zu sagen, „aus Respekt“ – wie Schulze hinzufügte – „vor der Freude der Menschen an Dingen, die ihnen gehören“ (Schulze 2009).

Wenn, wie in solchen Aussagen, Gier gewissermaßen in kindgerechter Sprache dargestellt wird und sie am Ende nicht mehr als die Freude am eigenen Besitz sein soll, dann verwundert es kaum noch, bei den heutigen Vertretern des Liberalismus auf keine taugliche Phänomenologie mehr davon zu treffen, was unter Gier im Genaueren eigentlich zu verstehen ist.

3 Gier als Erwartungslust

Gier als Emotion zu beschreiben, bereitet jedoch eine unerwartete Schwierigkeit. Begriffsgeschichtlich wird Gier je nach moralischer Wertung entweder als sündhaftes oder nützliches Laster verstanden oder somatisch als eine Pathologie, als krankhaftes Verhalten, in dem uns die Sucht in ihren verschiedensten Ausprägungen begegnet. In der Emotionsforschung ist Gier – bis auf ganz wenige Ausnahmen (vgl. Rorty 1998) – in den zurückliegenden Jahrzehnten fast vollständig ignoriert worden. Dies scheint sich – nicht zuletzt durch die Finanzkrise von 2008 – in unserer Gegenwart zu ändern, wobei in der Forschung Zweifel aufgetaucht sind, ob Gier überhaupt ein Emotionsbegriff ist (vgl. Nullmeier 2010, S. 283 f.).

Emotionstheoretisch, darin sind sich diverse Fächer – von der Psychoanalyse (Kutter 1994), der interdisziplinären Suchtforschung (Schuller und Kleber 1993) bis zu den Neurowissenschaften (Zweig 2007) – einig, gründet Gier in einem starken Verlangen. Hierfür stellt uns die Sprache auch den Begriff der „Begierde“ bereit, aus dem die Gier eine gesteigerte Ableitung ist. Begierde und Gier wären jedoch nur dann als rein somatisch zu begreifen und Körpergefühlen wie Hunger oder Durst gleichzustellen, wenn ihnen nicht notwendigerweise auch Bewertungsmomente innewohnen, in Begierde und Gier also nicht stets bestimmte Objekte oder Zustände als begehrenswert qualifiziert würden. Zum körperlichen Unlustgefühl, durch einen Mangel bedingt wie etwa beim Hunger, kommen bei Gier und Begierde aber die Vorstellung und das Streben nach einem Zustand hinzu, der als erstrebenswert gilt und den Mangel beseitigen kann. Dies geht typischerweise mit einem motorischen Ausdruck einher, wie ihn der Bildhauer Bernhard Hoetger 1912 als allegorische Figur „Habgier“ expressionistisch überzeichnet hat (Abb. 1): Stur auf das Objekt des Verlangens fixiert, streckt und verzieht sich der ganze Körper krampfartig in eine Richtung, verkrallt sich die ganze Person in das Haben- und Festhalten-Wollen, womit Hoetgers Figur auch in anschaulicher Weise verdeutlicht, dass die Rückseite der Habgier, alles haben zu wollen, der Geiz ist, der Unwillen also, irgendetwas herzugeben

Abb. 1: Bernhard Hoetger
»Habgier« (1912) aus dem
Majolikazyklus »Licht- und
Schattenseiten« (Foto: Jürgen
Nogai)



Abb. 2: Bernhard Hoetger
»Geiz« (1912) aus dem Majoli-
kazyklus »Licht- und Schatten-
seiten« (Foto: Jürgen Nogai)



(Abb. 2). In Gier und Begierde verknüpfen sich somit jene vier Momente der körperlichen Erregung und der Bewertung, der Intentionalität und der Motorik, die typisch für das sind, was wir heute unter einer Emotion verstehen (vgl. hierzu Engelen 2007, S. 7 ff.).

Eine begriffliche Trennung von Begierde und Gier setzt nun da ein, wo sich deren Intentionalität unterscheidet. Begierde ist ein gerichtetes Verlangen, die Lust auf ein Objekt, dessen Genuss zumindest zeitweilig zur Befriedigung des Verlangens führen kann. Demgegenüber ist Gier genau dadurch charakterisiert, keine Erfüllung finden zu können. Bereits in der vorsokratischen Philosophie, bei Demokrit, ist Gier „Begehren ohne Maß“, äußeres Erleiden einer Abhängigkeit von Objekten, die durch keine Befriedigung auflösbar ist. Begierde ist gerichtet und hat einen Objektbezug. Gier hingegen ist durch den Genuss eines Objektes nicht zu stillen, da nicht das Objekt Lust verspricht, sondern das Verlangen danach. Daraus ergibt sich die so häufig beklagte Eigenschaft der Gier, „maßlos“ zu sein, keine Grenzen zu kennen, nie genug zu bekommen. Psychologisch betrachtet, kommt Gier durch das Fehlen von Sättigungssignalen zustande, so dass die der Gier zugrunde liegenden Bedürfnisse nie gestillt werden können und ständig über sich selbst hinausweisen (vgl. Kutter 1994, S. 86 ff). Dieser Nervenkitzel der Gier wird – wie die etymologische Forschung aufgezeigt hat – bereits im 17. Jahrhundert auch als „Verlangungslust“ (Harten 1991, S. 24) beschrieben: Lust macht das Verlangen, nicht das Verlangte, die Erwartung auf ein begehrtes Objekt steigert die Erregung viel mehr als dessen realer Genuss.

Die stärkste Gier weckt ein Verlangen vollkommener Objektlosigkeit – das maßlose Streben nach Gütern, die keinen konkreten und mithin begrenzten Nutzen repräsentieren, sondern die reine Potentialität endloser Möglichkeiten in sich bergen. Georg Simmel hat hierin die Ursache für die Geldgier in der modernen Kultur erblickt. Da sich Geld zum „absoluten Mittel“ (Simmel 1999 [1900], S. 313) verwandelt, kommt es zu einer „pathologischen Ausartung des Geldinteresses“ (ebd., S. 312) über jegliche Nutznießung hinaus. In der Geldgier steigt das absolute Mittel des Geldes zur „psychologischen Bedeutung eines absoluten Zweckes“ auf (ebd., S. 307).

Gier, so lässt sich resümieren, ist eine „Erwartungslust“: Für den Gierigen ist ein tatsächlich eintretendes Ereignis vorübergehender Befriedigung viel weniger spannend als die Aussicht darauf. Je unbestimmter und abstrakter das Medium der Lust, auf das die Erwartung sich richtet, desto stärker die Gier, die am meisten durch die Vorstellung unbegrenzter Möglichkeiten angeregt wird, weshalb Geld das ideale Objekt einer Habgier ist, bei der „jeder erreichte Punkt eigentlich nur als Durchgangsstadium zu einem darüber hinaus liegenden Definitivum empfunden wird“ (ebd., S. 303).

In jüngster Zeit ist dieser Aspekt von Gier intensiv von der Neuroökonomie untersucht worden, die zu jenen Zweigen der Verhaltensökonomik gehört, die im Zuge der Turbulenzen auf den Finanzmärkten einen merklichen Aufschwung genommen hat. Das Interesse an der Erwartungslust Gier ist hierbei nur folgerichtig. Die Finanzmärkte sind ja genau dadurch charakterisiert, nicht mit Gütern, sondern mit Erwartungen (bzw. Erwartungserwartungen) zu handeln, die sich auf die künftige Bewertung von Investments und Kapitalanlagen richten. Selbst dort, wo auf den Finanzmärkten mit Gütern, wie etwa Rohstoffen, spekuliert wird, richten sich die entsprechenden Wetten auf die Erwartung, welche Erwartungen andere Spekulanten von der Entwicklung der betreffenden Preise haben werden. Für den Handel mit Erwartungen stellt die Erwartungslust Gier somit ein zentrales Handlungsproblem dar, und die Neuroökonomie bezieht sich hierbei nicht wie die Neurobiologie auf vermeintlich genetische Determinanten, sondern darauf, wie sich das dauerhafte Erleben spezifischer Handlungsanforderungen im Finanzwesen im neuronalen System repräsentiert und von diesem bearbeitet wird.

Zentral für das Verständnis von Gier bei der Finanzspekulation ist demnach ein sogenannter „Antizipationsschaltkreis“ im Gehirn, der die gierige Erwartungslust systematisch aufreizen kann¹. Wie Neurowissenschaftler in einer Auswertung von zahlreichen experimentellen Untersuchungen mithilfe von Magnetresonanztomografen, also Hirnscannern, herausgefunden haben, feuern die Neuronen im Belohnungssystem des Gehirns stets dann außerordentlich heftig, wenn der hierfür zuständige Nucleus accumbens die Erwartung eines finanziellen Gewinns registriert. Die erhöhte Neuronenaktivität geht mit einer erhöhten physiologischen Erregung einher, die wiederum die Handlungsbereitschaft steigert. Hingegen rufen risikoarme Investitionen ebenso schwache neuronale Aktivitäten hervor wie ein Gewinn, der nicht erst erwartet, sondern tatsächlich erhalten wird. Die

¹ Die im Folgenden zusammengefassten Befunde aus der Hirnforschung beruhen wesentlich auf den Untersuchungen des amerikanischen Neurowissenschaftlers Brian Knutson (vgl. Knutson und Greer 2008) von der Stanford University, dessen Forschungsergebnisse weite Verbreitung gefunden haben und zahlreich referiert werden. Allgemeinverständliche populäre Darstellungen finden sich bei Zweig (2007, S. 39 ff.) und Westerhoff 2008.

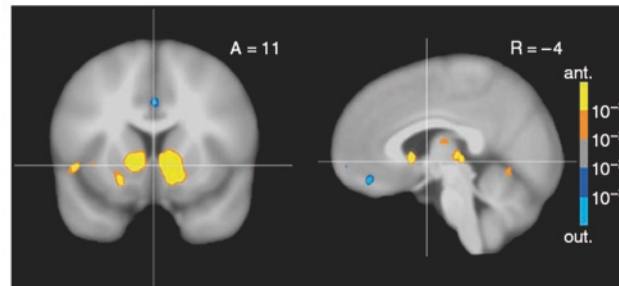


Figure 7. Gain anticipation contrast > gain outcome contrast ALE maps. Contrast comparisons showing ALE values that are significantly greater for the gain anticipation contrast (133 foci) than for the gain outcome contrast (87 foci; A, anterior; R, right). The same 12 studies were compared for gain anticipation and outcome contrasts (group B marked in table 1).

Abb. 3: Brian Knutson and Stephanie M. Greer: Anticipatory affect: neural correlates and consequences for choice in: *Philosophical Transactions of the Royal Society, Series B*, 363

Erwartungslust auf neue Gewinne ist deutlich höher als die Befriedigung darüber, einen Gewinn erzielt zu haben (Abb. 3).

Die Antizipation künftiger Gewinne setzt somit einen neuronalen Schaltkreis in Gang, in dem sich das Belohnungssystem durch neue Erwartungslust fortwährend weiter belohnen möchte. Im Ergebnis entsteht eine anhaltende Disposition dazu, an immer riskanteren Erwartungen entlang stets neue und intensivere Lust an immer größeren Gewinnaussichten zu suchen. Die stärkste Gefahr besteht im plötzlichen Abfall der Lust, wenn eine Belohnung tatsächlich empfangen wurde. Deshalb muss es immer weiter gehen. Genau dies nennen wir Gier.

Als eine Überfunktion des neuronalen Belohnungssystems umschließt die Symptomatik der Gier all jene Phänomene von Sucht, die der Gefräßigkeit ebenso eigen sind wie der Geldgier, dem Alkoholismus oder dem Drogenkonsum. Durch den inneren Zwang, sich immer wieder neu einen Kick versetzen zu müssen, kommt es zu einem Kontrollverlust über Teilbereiche des Denkens, Fühlens und Handelns. Neurowissenschaftlich ausgedrückt, schwächt das extrem stimulierte Belohnungssystem des Nucleus accumbens das neuronale Kontrollzentrum für Handlungssteuerung und Emotionsregulation, das sich im präfrontalen Kortex befindet (vgl. Winter 1993). Personen werden anfällig dafür, ihre Handlungsziele auch durch Missachtung sozialer Normen, durch Opportunismus und amoralische Rücksichtslosigkeit durchzusetzen.

Nun schildert die Hirnforschung hier – richtig verstanden – kein neuronal determiniertes Handlungsprogramm, das sich automatisch abspulen würde. Entscheidend sind vielmehr – auch aus Sicht nicht weniger Hirnforscher – Faktoren, die soziologisch zu ermitteln sind: institutionelle Strukturen, die Gelegenheiten und Anreize für bestimmtes Verhalten schaffen, regelmäßige Situationen und Handlungsprobleme, die typische Aktivitäten erzeugen sowie ein dementsprechender Erfahrungsvorrat, der sich habituell auch in bestimmten neuronalen Verschaltungen inkorporieren kann.

4 Finanzsysteme der Gier

Unter diesen Aspekten betrachtet, haben sich auf den Finanzmärkten und in den Banken offenbar institutionelle Möglichkeiten eingestellt, die Erwartungsgefühle stets aufs Neue so stimulieren, dass sie umso lustvoller ausfallen, je riskanter die Gewinnaussichten und je höher die Belohnungssummen sind. Dadurch steigt die Risikobereitschaft, sinkt das Verantwortungsgefühl und wächst der Drang nach stets höheren Renditen. Weniger denn je scheint Gier innerhalb von Finanzorganisationen noch in Geschäftsmodelle eingebettet zu sein, die ihr – wie dies der klassische Liberalismus vertrat – eine nützliche Funktion zukommen lassen. Dies trifft zumindest für jene Geschäftsbereiche zu, die sich ganz auf die Finanzmärkte ausrichten. Doch häufig genug wollen die Investmentabteilungen von Banken heute selbst wie Hedgefonds sein, dieselben Gewinne erzielen und dieselben Risiken eingehen.

Die Rede von der Gier der Banker, welche die öffentliche Debatte um die Finanzkrise bestimmt, verweist somit zuallererst auf einen Strukturwandel von Handlungsorientierungen im Finanzwesen, der schließlich auch die Sphäre der Gefühlsmodellierung erreicht. Im Kern geht es darum, dass Banken als wirtschaftliche Organisationen gegenüber den Finanzmärkten kaum noch Systemgrenzen setzen, so dass gegenüber der reinen und unabschließbaren Steigerungslogik spekulativer Renditen keine sinnhafte Schließung durch konkrete Organisationsziele mehr geschieht.

Soweit Banken im Kreditgeschäft, in der Unternehmensfinanzierung oder der privaten Vermögensverwaltung tätig sind, haben wir es mit gerichteten ökonomischen Aktivitäten zu tun, die in der Sachdimension konkrete Ziele und Objekte zum Handlungsinhalt haben, in der Zeitdimension einen Anfang und ein Ende besitzen, sich über eine längere Dauer erstrecken und von Ereignissen und Entscheidungen in Sekundenschnelle nicht abhängig sind. In der Sozialdimension gehen mit solchen ökonomischen Aktivitäten zumeist längerfristige soziale Beziehungen einher, die auch Voraussetzungen für Vertrauensbildungen sind.

Ganz anders, wenn das Kerngeschäft von Banken Spekulationen auf den Finanzmärkten sind. In der Sachdimension des Handelns werden – wie dies Urs Stäheli (2007) in seiner Soziologie der Börsenspekulation einleuchtend rekonstruiert hat – keine Investitionen getätigt, sondern Spielwelten geschaffen, die sich jeglicher Identifikation mit den Objekten der betreffenden Wetten enthalten und pure Selbstreferenz sind. Momente der Ungewissheit, die jeder Investor um seines eingesetzten Kapitals willen möglichst ausschließen möchte, will der Spekulant gerade nicht vermeiden. Nicht nur, weil es ja diese Ungewissheitsmomente sind, die er mit seinen Aktienwetten ökonomisch ausnutzen kann. Er empfindet sie vielmehr als Thrill, als einen Genuss, den er beständig wiederholen möchte. Auf diese Weise feuert sich die Erwartungslust der Gier fortwährend aus sich selbst heraus an. Die Geldgier als Selbstzweck hinterlässt jedoch ein nachgerade postmodernes Subjektivitätsproblem: „Die Flüchtigkeit seiner Identifikationsobjekte wirft den Spekulanten auf sich selbst zurück“ (ebd., S. 263). Fiktionalität und Selbstreferenz begründen eine Instabilität der eigenen Subjektivität, die stets bedroht ist von den schmerzhaften Wendungen depressiver Misserfolge und melancholischer Ziellosigkeit (vgl. ebd.).

Zu dieser emotionalen Dynamik, in welche die Spekulation Händler an den Börsen und in den Banken versetzt, haben Knorr Cetina und Brügger (2005) ethnographische

Studien durchgeführt. Sie betraten dabei eine Welt, in der sie eine „gefühlte physische Verbindung“ zwischen Person und Markt registrierten und sich höchste Spannungszustände allein schon dadurch einstellten, dass die persönlichen Gewinn- und Verlustbilanzen in jedem Moment einer Transaktion jedem Händler, seinem Supervisor und seiner Gruppe auf den zahlreichen Screens buchstäblich vor Augen stehen:

Unter diesen Bedingungen legen Händler mit jedem Handel ihr Selbst in die Waagschale. Verluste erwecken entsprechende ‚Furcht‘ (‚fear‘) und ‚Gier‘ (‚greed‘), und all dies wird in einem Vokabular zum Ausdruck gebracht, das die Emotionen des gefühlten Angriffs und der Gewalttätigkeit des Marktes wiedergibt. In den Worten eines Händlers auf dem Züricher Trading Floor beziehen sich die Termini meist auf ‚Sex und Gewalt, und eine Menge der Begriffe haben mit analer Penetration zu tun‘. Die Liste der Formulierungen, die wir sammeln konnten, schließt ein: ‚I got shafted, I got bent over, I got blown up, I got raped, I got stuffed/the guy stuffed me, I got fucked, I got hammered, I got killed‘. (...) All diese Begriffe (...) zeigen das emotionale Engagement der Händler mit dem Markt und mit anderen Marktteilnehmern auf. Die Händler scheinen mit der Bildschirmrealität des Marktes mit allen Fasern ihres Körpers kurzgeschlossen – und signalisieren dies, wenn sie Marktaktionen als Penetration ihres körperlichen Territoriums empfinden (Knorr Cetina und Brügger 2005, S. 158 f.).

Zu den emotionalen Turbulenzen, die sich in einer schnellen Abfolge von Erwartungslust und Enttäuschung, von Euphorie und Wehmut, Angst und Gier dokumentieren, tragen maßgeblich die Besonderheiten der Zeitdimensionen auf den Finanzmärkten bei. Die extrem kurzfristigen Zeithorizonte des Handelns von Händlern, Brokern und Fondsmanagern sind einerseits technologisch bedingt. Der heutige Hochfrequenzhandel, bei dem extrem schnelle Computersysteme in jeder Sekunde Tausende von Transaktionen in Echtzeit durchführen, mit einer Verweildauer von wenigen Minuten, ist nur die neueste technische Innovation eines Geschäftsmodells, bei dem aus geringsten Kursveränderungen Gewinne gezogen werden. Hierbei werden bisweilen Renditen angestrebt, die gleichsam einer zweiten Ordnung der Spekulation angehören. Um noch aus jenen Kursdifferenzen Gewinne zu erzielen, die sich bei einer Transaktion in den Sekunden zwischen Kaufen, Halten und Verkaufen ergeben können, werden im sogenannten „Flash Trading“ Werten darauf abgeschlossen, wie sich die Kurse in den Millisekunden dazwischen bewegen werden. Daher ist es nicht überraschend, wenn etwa in unseren Feldforschungen zum Bankermilieu der Chef eines Trader-Teams als handlungstypische Situation beschreibt: „Ich muss binnen zweier Sekunden entscheiden: Geh’ ich das Risiko ein? Kauf ich das? Verkauf’ ich das oder nicht? Sofort!“ (Honegger et al. 2010, S. 129).

So rasend schnell jeweils aktuell gehandelt werden muss, so groß ist die Unsicherheit hinsichtlich künftiger Kontingenzen, die sich einstellen könnten. Alles konzentriert sich auf den jeweils kurzen Moment, der genutzt werden muss. Eine amerikanische Untersuchung zu Emotionen auf globalen Finanzmärkten leitet daraus die Disposition zur Gier in den Handelsräumen ab: „Greed is a by-product of the distrust in a controllable future“ (vgl. Pixley 2004, S. 159).

Die extrem kurz getakteten Rhythmen der Finanzmärkte lassen im Verein mit einem generellen Misstrauen in eine kontrollierbare Zukunft eine exzessive Ausbeutung der

Gegenwart entstehen, eine Bewirtschaftung kleinster Zeiteinheiten und einen am Ende ruinösen Wettbewerb um den „letzten Moment“, der den definitiven Vorteil vor Konkurrenten und die höchste Rendite einbringen soll. So entstand in den Monaten vor der Finanzkrise offenbar eine Situation wie bei einem Autorennen, bei dem zahlreiche Wagen mit Höchstgeschwindigkeit nebeneinander fahren und gemeinsam auf eine Mauer zusteuern. Keiner der Wagen war bereit, auf die Bremse zu treten, weil der Nebenmann möglicherweise noch etwas später abbremst und damit noch letzte hohe Gewinne einfahren kann, die dem frühzeitigen Bremser fehlen. Da jeder einzelne gleichermaßen reagiert, rasen alle Autos weiter bis sie alle zusammen an der Mauer zerschellen.

5 Risiken schädlicher Leidenschaft

Die vielbeschworene Gier der Investmentbanker ist deshalb keine Eigenschaft, die ihrem von Natur aus schlechtem Charakter zuzurechnen wäre, sondern das Strukturprinzip ihres Handelns. Gier ist eine Begleiterscheinung und das Nebenprodukt eines Wettbewerbs, der schließlich in einer Art Leerlauf übersteigerter Selbstreferenz nur noch davon regiert wird, die stets lauende Chance auf den jeweils noch besseren Deal nicht zu verpassen.

Und wie bei jedem Suchtverhalten gibt es eine Kontrollillusion, die den tatsächlichen Kontrollverlust überdeckt: Man glaubt selbst dann noch alles im Griff zu haben, wenn man längst schon am Abgrund steht, und macht weiter, bis es plötzlich zum Absturz kommt. Die ökonomische Theorie kennt dies als „moral hazard“, als Neigung von Akteuren, verantwortungslos zu handeln, wenn sie sich vor Risiken geschützt glauben. In der Finanzkrise von 2008 schuf der Glaube, Risiken könnten verkauft, verbrieft, versichert und an andere Marktteilnehmer weitergereicht werden, Anreize, immer neue Risiken auf sich zu nehmen (vgl. Arnoldi 2009, S. 64). Zudem sorgten eine Reihe ökonomischer Instanzen für die systematische Erzeugung von Kontrollillusionen: Die Finanzmathematik hielt alle Risiken für berechenbar, und die herrschende Wirtschaftswissenschaft behauptete mit ihrer vielfach preisgekrönten „Theorie effektiver Märkte“, die vollständige Rationalität der Preisbildung auf den Finanzmärkten nachweisen zu können (vgl. Krugman 2009b; Fox 2009).

Der vermeintliche Schutz vor Risiken, den alle diese Mechanismen und Instanzen versprachen, hat das Suchtpotential, das jeder Gier eigen ist, auf den Finanzmärkten geradezu institutionalisiert. Die Erwartungslust auf immer höhere Gewinne in immer kürzerer Zeit konnte sich belohnt vorkommen, da sie sich sicher vor allen Risiken wähnte. Dabei durfte auch in das Kalkül gezogen werden, dass am Ende andere Institutionen die Verantwortung für die eigene Verantwortungslosigkeit übernehmen würden – die US-Regierung ließ zwar „Lehman Brothers“ fallen, versorgte aber aus Angst vor noch größeren Schäden die übrig Gebliebenen mit nahezu unendlicher Liquidität. Für das Finanzsystem selbst wurde die Handlungsstruktur der Gier zu einem internen Bestandsrisiko, das ohne billionenschwere finanzielle Hilfe von außen nicht hätte bewältigt werden können. Der Finanzmarktkapitalismus brach im Winter 2008 in sich zusammen und hätte aus sich selbst heraus nicht wiederhergestellt werden können.

Auf den Finanzmärkten und in den Banken haben sich heute institutionelle Veränderungen eingestellt, die – wie der klassische Liberalismus es sich dachte – der paradoxen

Funktion der Gier, schädliche Leidenschaften einzudämmen, diametral entgegenwirken. Gier nahm vielmehr selbst den Charakter einer schädlichen Leidenschaft an, für die Banken, das Finanzwesen und ganze Volkswirtschaften. Auch der Verwandlung von Leidenschaft in Interesse, die Albert O. Hirschman beschrieb, wurden damit Grenzen gesetzt. Wenn sich ausgerechnet die Berechenbarkeit wirtschaftlicher Interessen als eine Kontrollillusion erweist, kann keine Vermittlung zwischen Leidenschaft und ökonomischer Vernunft auf den Finanzmärkten entstehen. Gier kann sich nicht in eine „ruhige Leidenschaft“ verwandeln, sondern nimmt die gehetzten Züge einer ziellosen Erregung an – die Folge eines strukturellen Wandels ökonomischer Handlungsmuster, der schließlich auch den emotionalen Habitus finanzwirtschaftlicher Akteure erreicht.

Eine ruhige Leidenschaft wird Gier sicher erst dann werden können, wenn das Erregungspotential von *fancy finance*, von Investmentbanking, Derivatehandel und Flash Trading deutlich abgesenkt wird, und – wie Krugman (2009a) dies empfahl – den Beruf des Bankers auszuüben, wieder eine langweilige Angelegenheit wird. Zwar würde dies der Geldgier kein Ende bereiten, die so alt ist wie die Geldwirtschaft selbst; und nach wie vor wäre damit zu rechnen, dass der Kapitalismus auf Habsucht nicht verzichten kann. Das Ausmaß jedoch, indem der Gefühlskapitalismus der Banken für die Gier auf den Finanzmärkten institutionelle Belohnungen vergibt, dürfte dann merklich geringer ausfallen.

Literatur

- Anne, T. 2009. *Die Gier war grenzenlos. Eine deutsche Börsenhändlerin packt aus*. Berlin: Econ.
- Arnoldi, Jakob. 2009. *Alles Geld verdampft. Finanzkrise in der Weltrisikogesellschaft*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- de Sousa, Ronald. 2009. *Die Rationalität des Gefühls*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Engelen, Eva-Maria. 2007. *Gefühle*. Stuttgart: Reclam.
- Fox, Justin. 2009. *The myth of the rational market*. New York: Harper.
- Harten, Rolf. 1991. *Sucht-Begierde-Leidenschaft. Annäherung an ein Phänomen*. München: Ehrenwirt.
- Hirschman, Albert O. 1984. *Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Honegger, Claudia, Neckel, Sighard, und Magnin, Chantal. 2010. *Strukturierte Verantwortungslosigkeit. Berichte aus der Bankenwelt*. Berlin: Suhrkamp.
- Keil, Gertraude, und Richard, Weiskopf. 2001. Leidenschaften als Organisationsproblem. In *Emotionen und Management*. Hrsg. Georg Schreyögg und Jörg Sydow, 1–45. Managementforschung 11, Wiesbaden: Gabler.
- Kniebe, Tobias. 2010. Die Rückkehr der Heuschrecke, *Süddeutsche Zeitung*, 8./9. Mai 2010, Seite 15.
- Knorr Cetina, Karin, und Urs Brügger. 2005. Globale Mikrostrukturen der Weltgesellschaft. Die virtuellen Gesellschaften von Finanzmärkten. In *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*, Hrsg. Paul Windolf, 145–171. (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie Sonderheft 45), Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Knutson, Brian, und Stephanie M. Greer. 2008. Anticipatory affect: Neural correlates and consequences for choice. *Philosophical Transactions of the Royal Society Series B*, 363:3771–3786 (published online).
- Krugman, Paul. 2009a. Making banking boring, *The New York Times*, 10. April, S. A23. <http://www.nytimes.com/2009/04/10/opinion/10krugman.html>.

- Krugman, Paul. 2009b. How did economists get it so wrong?, *The New York Times*, 6. September, S. 36. <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html>.
- Kutter, Peter. 1994. *Liebe, Haß, Neid, Eifersucht. Eine Psychoanalyse der Leidenschaften*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Mandeville, Bernard. 1988. [1705] *Die Bienenfabel oder Private Laster als gesellschaftliche Vorteile*. München: Beck.
- Neckel, Sighard. 2008. *Flucht nach vorn. Die Erfolgskultur der Marktgesellschaft*. Frankfurt a. M.: Campus.
- Nullmeier, Frank. 2010. Vom Neid zur Gier? Über den Wandel deutscher Sozialstaatsdebatten. In *Politische Leidenschaften. Zur Verknüpfung von Macht, Emotion und Vernunft in Deutschland*, Hrsg. José Brunner, 270–286. (Tel Aviver Jahrbuch für deutsche Geschichte 38), Göttingen: Wallstein.
- Paris, Rainer. 2001. Leidenschaft – eine Skizze, *Berliner Debatte Initial*, 12 (1): 135–138.
- Pixley, Jocelyn. 2002. Emotions and economics. In *Emotions and Sociology*, Hrsg. Jack Barbalet, 69–89. Oxford: Blackwell.
- Pixley, Jocelyn. 2004. *Emotions in finance. Distrust and uncertainty in global markets*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Plessner, Helmuth. 1983. Über den Begriff der Leidenschaft. In Ders., *Gesammelte Schriften 8I*, 66–76. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Plumpe, Werner. 2009. Eigennutz macht alle reich, *Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung*, Nr. 49/2009, 6. Dezember, S. 56.
- Rorty, Amélie Oksenberg. 1998. Political sources of emotions: Greed and anger. *Midwest Studies in Philosophy 22* (Philosophy of Emotions): 21–33.
- Schäfer, Ulrich. 2009. *Der Crash des Kapitalismus*. Frankfurt a. M.: Campus.
- Schuller, Alexander, und Jutta Anna Kleber (Hrsg.). 1993. *Gier. Zur Anthropologie der Sucht*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Schulze, Gerhard. 2009. Verteidigung der Gier, *Neue Zürcher Zeitung*, 12. November.
- Simmel, Georg. 1999. [1900] *Philosophie des Geldes* GW Bd. 6, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Stäheli, Urs. 2007. *Spektakuläre Spekulation. Das Populäre der Ökonomie*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Thomä, Dieter. 2009. Rede und Antwort stehen. Die Finanzkrise lässt sich auch als Verantwortungskrise begreifen, *Neue Zürcher Zeitung*, 24. Juni.
- Weber, Max. 1988. [1920] *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie* Bd. 1. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Westerhoff, Nikolas. 2008. Hauptsache: Mehr!. *Gehirn und Geist* 12:66–68.
- Windolf, Paul. 2009. Zehn Thesen zur Finanzmarkt-Krise. *Leviathan* 37 (2): 187–196.
- Winter, Karin. 1993. Evolution und Sucht. In *Gier. Zur Anthropologie der Sucht*. Hrsg. Alexander Schuller und Jutta Anna Kleber, 235–243. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Zweig, Jason. 2007. *Gier. Neuroökonomie: Wie wir ticken, wenn es ums Geld geht*. München: Hanser.