

Globale Mikrostrukturen der Weltgesellschaft: Die Virtuellen Gesellschaften von Finanzmärkten¹

Karin Knorr Cetina und Urs Bruegger

Wir beginnen in diesem Artikel mit einer Analyse globaler Mikrostrukturen und verstehen hierunter Koordinationsformen, die globale Bereiche aufspannen, aber gleichzeitig mikrosozialer Natur sind. Dabei gehen wir davon aus, dass Elemente der Interaktionsordnung sich zu konstitutiven Strukturen von globalen Bereichen entwickelt haben. Solch mikrosozialen Strukturen finden sich z.B. gerade in denjenigen Bereichen, deren Globalität am weitesten fortgeschritten ist: in globalen Finanzmärkten. In den letzten Jahrzehnten des 20th Jh. hat sich das, was Goffman Interaktionsordnung nannte, als ein zur makrosozialen Realität äquivalenter Phänomenbereich erwiesen. Mit diesem Äquivalenzverständnis entstand die Auffassung, dass die Interaktionsordnung Makrophänomenen nicht einfach vorausgeht, sie von unten her generiert, oder anderwärts bestimmt (Goffman 1983: 9; Collins 1981: 88f.; Knorr Cetina 1981). Vielmehr handelt es sich um einen eigenständigen Bereich, der situational bestimmt wird—die Interaktionsordnung wurde als gebunden an das physische Setting und die soziale Gelegenheit gesehen, deren Prinzipien und Dynamiken keine Kontinuität mit makrosozialen Elementen aufweisen und von diesen auch nicht ableitbar sind (Goffman 1972: 63). Beide Annahmen—die der relativen Autonomie von Mikroordnungen und die ihrer Beschränktheit auf die physische Situation—werden im vorliegenden Artikel in Frage gestellt. Wir behaupten, dass Finanzmärkte, wie wir sie in den Handelsräumen von globalen Großbanken beobachten, als globale Formen gesehen werden müssen, die durch eine Interaktionsmaschinerie konstituiert werden, die aus dem lokalen Kontext entbettet und auf einen weltweiten Bereich ausgedehnt wurde. Allgemeiner wird behauptet, dass die Erweiterung gesellschaftlicher Formen zu globalen Formen nicht mit einer Expansion sozialer Komplexität im Sinne komplexer organisatorischer und institutioneller Arrangements einhergehen muss. Vielmehr können nicht national gebundene globale Formen auch

mit Hilfe von Individuen und entsprechenden Mikrostrukturen aufgespannt werden, und sind vielleicht nur mit Hilfe solcher Strukturen überhaupt machbar und plausibel.

Im folgenden untersuchen wir den institutionellen Währungs- oder „Forex-“ (foreign exchange) Handel, der sich vom traditionellen Börsenhandel dadurch unterscheidet, dass er als „over the counter“ Handel zwischen den „Trading Floors“ von Großbanken stattfindet. Die „cambistische“ oder Händlerform dieser Märkte und deren Relevanz für das Verständnis post-industrieller Gesellschaften verdient Aufmerksamkeit nicht nur aus der Perspektive der Globalisierung sondern auch aus der der neueren Wirtschaftssoziologie. Deren Hauptinteresse richtete sich bisher auf den Produktionsbereich, auch wenn Wirtschaft breiter als Institutionen und Relationen der Produktion, der Verteilung und des Konsums definiert werden (DiMaggio 1994: 28; Smelser and Swedberg 1994: 3; Portes 1995: 3; s. Smith 1981, Baker 1984 und Abolafia 1984 zu frühen Analysen des Aktienhandels). Die beiden zentralen Annahmen der neueren Wirtschaftssoziologie sind, dass wirtschaftliche Transaktionen eine Form sozialen Handelns darstellen und dass sie in soziale Beziehungen eingebettet sind (Swedberg und Granovetter 1992: 6f.), Swedberg 1997: 162). Indem wir die mikrosozialen Muster globaler Forex-Aktivitäten herausarbeiten, tragen wir zur Aufklärung über die Form des entsprechenden sozialen Handelns bei. Gleichzeitig zeigen wir auf, wie die entsprechenden Mikrostrukturen eine Ebene der Integration und Sozialität globaler Märkte etablieren. Die Einbettungsannahme wird von uns insofern revidiert, als wir die Sozialität globaler Märkte nicht mit möglichen Relationen zu einem äußerlich bleibenden Kontext gleichsetzen, in denen die Märkte eingebettet sind, sondern diese Sozialität als konstitutives Charakteristikum globaler Märkte sehen.

Zwei Bedingungen sind für das Greifen der hier herausgearbeiteten globalen Mikrostrukturen relevant. Erstens müssen die Transaktionen, die den globalen Bereich aufspannen, auf symbolischer Ebene durchführbar sein, z.B. durch performative, d.h. handlungsetablierende (z.B. Austin 1962) Kommunikationen. Im untersuchten Bereich ist das performative Mittel globaler Transaktionen und ein Mechanismus globaler Beziehungen die Konversation—als Sequenz von Äußerungen, die nicht

nur Information transportiert, sondern Finanzhandlungen durchführt. Eine zweite Bedingung ist das Vorhandensein elektronischer Informationstechnologien, die die Kanäle bereitstellen, durch die globale Kommunikationen und Symbole fließen. Die Idee globaler Mikrostrukturen behandelt die soziologische Seite dieser Technologien: globale Mikrostrukturen instantiieren technologische Systeme als sequentielle und kulturell spezifische Interaktionen.

Im folgenden beginnen wir zunächst mit allgemeinen Charakteristiken von Händlermärkten und stellen dann den Untersuchungsbereich genauer dar. Abschnitt 2 beschäftigt sich mit der mikrosoziologischen Literatur und deren Betonung der lokalen Ko-Präsenz sozialer Akteure. Wir argumentieren, dass die entsprechenden Annahmen der Face-to-Face Situation um solche einer Face-to-Screen Situation sowie einer Aufspaltung der Interaktionsorientierung erweitert werden müssen, damit globale Bereiche behandelt werden können. In den Abschnitten 3-5 werden als weitere Mikrostrukturebenen globale (Handels)konversationen, die Aufrechterhaltung globaler Ordnung durch Interaktionsmechanismen, sowie die körperliche Verankerung globalen Handelns präsentiert. Abschnitt 6 fügt dem das Phänomen des Informationsaustauschs hinzu, durch den globale Märkte liquide gehalten werden. In Abschnitt 7 behaupten wir ausgehend von Schütz die Existenz einer Ebene globaler Intersubjektivität, die auf zeitlicher Koordination beruht.

I. Drei Charakteristiken von Finanzmärkten: ihre Handelsorientierung, Wissensdurchdringung und Globalität

Die Wirtschaftssoziologie definiert wirtschaftliches Handeln als auf Produktion, Konsum und soziale Verteilung wirtschaftlicher Güter bezogenes Verhalten (DiMaggio 1994: 28; Smelser and Swedberg 1994: 3; Portes 1995: 3). Finanzmärkte sind jedoch nicht mit der Produktion von Gütern beschäftigt, auch nicht mit der Verteilung dieser Güter auf Konsumenten, sondern mit Handel—dem Handel von Währungen oder anderen Finanzinstrumenten, die nicht für den Konsum bestimmt sind. Man kann diese Märkte zwar als Industriesektoren oder als Arbeitswelten untersuchen, die Spezifität

der Märkte liegt aber woanders: in der Differenzierung und Entfaltung von Händlerkulturen die Geld, Ansprüche (Zelizer 1998), Risiken oder Schulden handeln. Um diese Besonderheit von Finanzmärkten hervorzuheben und sie von Produzentenmärkten abzugrenzen nennen wir sie hier „Händlermärkte“ (cambistische Märkte): damit wird der Handel als eigenständige Aktivität hervorgehoben, die nicht in erster Linie der Sicherung des Güterangebots für Produktion oder Konsum dient. Diese Eigenständigkeit von Händlermärkten entspringt einer bestimmten historischen Entwicklung—der Entstehung eines internationalen Kredit- und Finanzialisierungssystems das vom globalen System der Produktion (und der Rolle des Geldes als Zirkulationsmittel) entkoppelt und von ihm ent-synchronisiert ist (Strange 1988; Lash und Urry 1994: 285ff.).

Eine allgemeine Theorie von Finanzmärkten als spezifische Märkte wird an anderer Stelle begonnen (Knorr Cetina 2005: Kap.1), wobei auch die frühen Arbeiten von Smith (1981, 1990, 1993), Baker (1981, 1984, 1990), und Abolafia (1981, 1996a, b) berücksichtigt werden. Wir beschränken uns hier auf eine Diskussion der Unterschiede zwischen Produzentenmärkten (z.B. White 1981b) und Händlermärkten. Zunächst drehen sich die untersuchten Märkte um Finanztransaktionen, die im symbolischen Bereich getätigt werden; den entsprechenden Plattformen symbolischen Austauschs muss daher Aufmerksamkeit gewidmet werden. Weitere Aufmerksamkeit erfordert die Rolle individueller Händler, die als „Marktmacher“ das soziale Bindeglied darstellen, das den Markt aufrechterhält—der sonst seine prozessuale Kontinuität verlieren würde. Marktmacher sind dazu verpflichtet, zu handeln, auch wenn sie hierbei einmal keine Gewinnchancen haben—sie geben dem Markt Liquidität und „unterhalten“ ihn, wenn nötig gegen ihre eigenen Interessen (s.auch Baker 1984: 779; Abolafia 1996a: 2ff.). Anders ausgedrückt, die soziale Form dieser Märkte hängt von „Markthaltern“ ab, die Marktzusammenbrüche überstehen und Märkte neu starten—sie erfüllen Überbrückungs- und Verflüssigungsaufgaben, wenn Aktivitätsströme stagnieren, Lücken auftreten, und die Kontinuität des Ganzen in Gefahr ist. Auf soziologischer Ebene wird eine Form sozialer Marktliquidität auch durch die intensiven Kommunikationsbeziehungen zwischen Händlern hergestellt, die wir in den Abschnitten 3 und 6 charakterisieren. Drittens, in Händlermärkten müssen

die organisatorischen Einheiten von „Trading Floors“, Handelsräumen, „pits“ etc. beachtet werden— die Settings, aus denen heraus die Marktteilnehmer operieren. Handelsetagen gehören formal meist zu Großfirmen (globale Banken), aber sie werden von den restlichen Firmenaktivitäten auch separiert durch ihren speziellen Ort (meist eine hoch gelegene Etage bestimmter Gebäude), ihren beschränkten und gesicherten Zugang, eigene Führungsstrukturen, die Kompensationsstruktur der Händler, deren Selbstverständnis u.ä. Solche Handelseinheiten sind institutionelle Hybride, die an der Grenze zwischen Organisation und Märkten lokalisiert sind und Prinzipien beider kombinieren. Allgemeiner: Händlermärkte erfordern eine differenzierte Sichtweise von Firmen, die die organisatorische Unterschiedlichkeit und Separiertheit der vom Markt penetrierten Handelseinheiten anerkennt, ebenso wie die Rolle von Händlern als „Marktmacher“, die Marktaktivitäten nicht nur durchführen, sondern Märkte insgesamt als Sequenz kontinuierieren. Schließlich verlangen Händlermärkte auch nach der Untersuchung von Märkten als global distribuierte Konversation zwischen Teilnehmern (s.unten). All dies unterscheidet Händlermärkte von Produzentenmärkten, wie sie als Netzwerke interorganisatorischer Beziehungen von White u. a. untersucht werden (s.z.B. White 1981a,b, 2003; Burt 1983, 1992; Uzzi 1997). In Analysen von Produzentenmärkten liegt die Handlungsträgerschaft bei der Firma als Ganzes und die soziale Rolle des Händlers ist abwesend oder in die Aktivitäten von Zulieferketten absorbiert. Wir legen im vorliegenden Artikel überdies einen mikro- und Praxisansatz zu Märkten zugrunde, der sich mit Märkten als Handelsprozesse beschäftigt und den bei Produzentenmärkten dominierenden Strukturansatz ergänzt (zur Übersicht über letzteren s.z.B. Swedberg 1994:267ff.; Baker, Faulkner und Fisher 1998). Empirisch stellen wir den Währungshandel in den Vordergrund, wie er auf der Handelsetage einer Globalen Bank (die wir aus Vertraulichkeitsgründen GB1 nennen) in Zürich (Hauptsitz der Bank) sowie in zwei anderen Banken stattfindet. Die Daten entstammen der direkten Beobachtung sowie Teilnahme im Spot- und Optionenhandel.² Der Währungshandel ist bis heute der größte und war der am schnellsten wachsende Finanzmarkt der Welt, mit einem Umsatz von \$ 1.2 Trillionen an Transaktionen täglich im Jahre 2001 (März; Bank for International Settlements 2002). GBI war bisher in Hinblick auf Währungshandelprofit (z.B. FX Week, 1998) eine der top 5-7 profitabelsten Banken der Welt.

In Händlermärkten ist die Entscheidung zu kaufen, verkaufen, oder nichts zu tun eine strategische Variable—die dazu führt, dass Händler sich mit „lang“ oder „kurz“ Positionen (z.B. positiv oder negativ Posten einer Währung) im Markt positionieren. Man positioniert sich in Hinblick auf ökonomische Indikatoren, Zeichen von Marktbewegungen und solche zukünftiger Entwicklungen—alles Signale, die intensiv beobachtet und professionell recherchiert und analysiert werden. Damit ist ein zweites Charakteristikum der hier behandelten Märkte angesprochen, ihre tiefe Durchdringung mit Wissen—dieses ist gleichzeitig auch direkt oder indirekt der Inhalt der meisten Handelskonversationen. Wie White in Hinblick auf Produzentenmärkte argumentiert hat, sind diese selbst-reproduzierende Rollenstrukturen deren Schlüsselvariable ist, dass Firmen ihre Konkurrenz und nicht etwa wie teilweise auch von Wirtschaftswissenschaftlern angenommen ihre Kunden beobachten (1981b: 518). In Händlermärkten beobachten sich Händler wechselseitig—u.a. um herauszufinden, ob jemand ein potentieller Käufer oder Verkäufer ist. In diesen Märkten bestehen keine festen Käufer- (Kunden) und Verkäufer- (Produzenten) Rollenstrukturen; der Handel mit Finanzinstrumenten involviert unmittelbare Positionswechsel in Reaktion auf neue Informationen. Dies ist ein weiterer Punkt, der Händlermärkte von Produzentenmärkten unterscheidet—er verweist auch auf die Relevanz von Wissen als markttreibende und –verändernde Variable. Forex-Märkte schließen mehrere Ebenen der Wissensproduktion ein: Wissen wird von professionellen Analysten und Spezialisten direkt auf den Trading Floors und in speziellen Forschungsabteilungen produziert; Forschungsfirmen stellen es zur Verfügung, und Händler und Verkäufer selbst generieren Wissen mit Hilfe ihrer Beobachtungen, aber auch mit Hilfe persönlichen Modelle und technische Analysen. Finanzmärkte sind ein hervorragendes Beispiel einer Wissensökonomie—in der Wissen Produktivkraft (Drucker 1994) und d.h. Markttreiber ist.

Ein drittes Merkmal der hier besprochenen Händlermärkte ist dass sie global sind. Die untersuchen Währungshandelsmärkte haben eine spezifische globale Form, die durch die Unterscheidung global exklusiver und inklusiver Systeme näher bestimmt werden kann. Ein global inklusiver Finanzmarkt

wäre einer, in dem individuelle Investoren in der Lage sind, Anteile frei über nationale Grenzen hinweg zu handeln. Für ein solches System muss Computerpenetration von Investorenorten gegeben sein, die entsprechenden Sprachkompetenzen oder Sprachvereinheitlichung, Web-Architekturen, Zahlungs- und Clearing-Arrangements zwischen Börsen, die Koordination staatlicher Regulierung und nationale Sozialversicherungs- und Pensionssysteme, die individuelle Vorsorge unterstützen. Solche Systeme sind zwar in Einzelementen im Entstehen (z.B. in Europa), aber sie existieren nicht auf weltweiter Basis. Der hier betrachtete institutionelle Währungshandel stellt dagegen ein *global exklusives* System dar, das nicht auf Penetration aller national und individuell relevanten Bereiche beruht, sondern durch Brückenkopffzentren institutionellen Handels auf den Handelsetagen einer Handvoll globaler Städte aufgespannt wird. Die Zentren decken die drei großen Zeitzonen (Europa, USA und Südostasien) ab und umspannen damit den Globus. Die untersuchten Interbank-Aktivitäten von GB1 sind z.B. in vier Zentren weltweit lokalisiert (New York, London, Zürich und Tokyo). Institutionelle Investoren in den entsprechenden Weltregionen stehen mit GB1 (und anderen Banken) durch direkte „offene“ Verbindungen in Kontakt. Die verschiedenen Zentren der Bank sind überdies durch Intranets—Bank-interne welt-umspannende Computerkanäle—verbunden. Innerhalb der Intranets sind elektronische Informations- Broker- und Kommunikationssysteme verfügbar, die von Reuters, Bloomberg und Telerate exklusiv an Banken geliefert werden. Der Währungshandel innerhalb dieser Systeme bewegt sich in der Größenordnung von einigen hunderttausend Dollar pro Transaktion bis zu hundert oder mehr Millionen Dollar. Die Transaktionen werden von Investoren, Spekulanten, Finanzmanagern, Zentralbanken und anderen getätigt, die sich gegen Währungsbewegungen absichern wollen, von solchen profitieren wollen, oder die Währungen brauchen, um transnationale Investitionen einzugehen oder zu verlassen. Ein solches System ist sowohl global als auch exklusiv; es stellt eine supranationale Plattform für Transaktionen zwischen „Elite“ Einheiten (hochspezialisierte Organisationseinheiten) dar, die sich gegenseitig akkreditieren, von Händlern, die die Transaktionen tätigen, sowie von Verkäufern und ihren Kunden. Globalität und Temporalität sind in diesem System aneinander gekoppelt, ein Punkt, auf den in Abschnitt 7 eingegangen wird.

II. Von der Face-to-Face zu der Face-to-Screen/Welt Situation

Der Begriff der „Face-to-Face“ Situation steht wie kein anderer für mikrosoziologische Anliegen und Konzepte. Er bezeichnet das Territorium mikrosoziologischer Analyse—als den Bereich, den wir in der unmittelbaren Präsenz anderer verbringen. Das Konzept der Face-to-Face Situation liegt auch im Kern unseres Verständnisses des Sozialen, wenn man dieses auf seine Grunddimensionen reduziert. Für Simmel, Mead und Schütz stellte die Face-to-Face Interaktion die primordialste Form von Sozialität dar (Schütz 1964: 27ff.; Natanson 1962: 13; Simmel 1981; Mead 1934). Für Goffman war der Face-to-Face Begriff identisch mit der Interaktionsordnung; beide Konzepte bezogen sich weniger auf Verhaltensmuster als auf einen Verhaltensbereich, in dem Goffman die natürliche Bühne der expressiven Darstellungen und strategischen Spiele menschlicher Interaktion sah. Die Dimensionen der Face-to-Face Interaktion, die für uns auf globaler Ebene relevant sein werden, beinhalten spezifische Kommunikationsformen, expressive Repertoires und moralische Codes, die damit zu tun haben, dass wir in der Face-to-Face Interaktion „dem nackten Blick“ (und der potentiellen Gewalt) des Anderen ausgesetzt sind, Bindungseffekte, die aus gemeinsamen Zeitrahmen erwachsen, sowie die reziproke Orientierung der Teilnehmer an einander. Die Hypothese globaler Mikrostrukturen besagt, dass weniger diese Face-to-Face Muster als vermutet an die physische Ko-Präsenz der Teilnehmer gebunden sind—sowie dass die Muster im Prozess der globalen Ausweitung auch Veränderungen erfahren.

„Wenn Individuen sich in wechselseitiger Anwesenheit befinden“, so Goffman, „sind sie auch wunderbar in der Lage, einen gemeinsamen Aufmerksamkeitsfokus zu entwickeln, wahrzunehmen, dass sie dies tun, und wahrzunehmen, dass sie dies wahrnehmen“ (1983: 3). Mit der Face-to-Face Situation sind minimal die Prinzipien physischer Ko-Präsenz und die reziproker Orientierung der Teilnehmer an einander verbunden. Betrachtet man nun eine Handelsetage wie die der GB1 in Zürich so finden sich dort etwa 200 Händler die u.a. im Aktien, Bond und Währungshandel tätig sind. Die

Händler sitzen an „Desks“ die aus Reihen von (6-12) Einzeldesks bestehen. An diesen verfügen sie über eine Reihe technischer Instrumente, am wichtigsten 4-6 verschiedene Computermonitore oder „Screens“ die den Markt in verschiedenen Formen wiedergeben und der Handelsdurchführung dienen. Die Händler sind somit auf dem Trading Floor ko-präsent; der gemeinsame Handelsraum wird leiblich und nicht etwa nur auf Distanz oder virtuell geteilt. Zwar befinden sich im Handelsraum auch eine Vielzahl nicht-leiblicher Wesen (z.B. die aus Intercoms kommenden Stimmen von an anderen Orten und in anderen Städten sitzenden Brokern), aber die physische Präsenz von jungen Männern und wenigen Frauen im Alter von Zwanzig bis Dreißig Jahren in dunklen Anzügen und Krawatte, das Jacket abgelegt, ist unübersehbar. Ein Kriterium der Goffman'schen Face-to-Face Situation, die physische Ko-Präsenz, ist damit erfüllt. Diese Ko-Präsenz wird im übrigen bewusst gefördert: so sitzen Händler z.B. näher zusammen, als es für ihre Routinekooperationen nötig wäre. Handelsetagen sind offene Etagen, die nicht in kleine geschlossene Räume unterteilt sind—Händler sollen wahrnehmen können, was an anderen Desks vorgeht, und „die Stimmung des Marktes“, etwa aus den Signalen, die Andere bei ihren Transaktionen abgeben, fühlen können.

Wirft man einem zweiten Blick auf diese Handelsetagen so merkt man allerdings, dass der lebendig deskriptive Begriff der Face-to-Face Situation in einer Hinsicht völlig inadäquat ist: das Gesicht der Händler ist nicht anderen Händlern zugewandt sondern den Bildschirmen, so dass die Face-to-Face Situation wörtlich zu einer „Back-to-Back“ Situation wird. Damit die Face-to-Face Situation als Garant von Intersubjektivität theoretisch plausibel werden konnte, mussten die Teilnehmer ihre Blicke aufeinander gerichtet haben und Reziprozität erfahren. Die erste Frage, die sich bei einem Back-to-Back Arrangement somit stellt, ist ob dieses auch das empirische Fundament von Intersubjektivität liefern kann. Wir werden diese Frage in Abschnitt 7 zurückkommen und hierbei den Intersubjektivitätsbegriff auf den gesamten Markt ausweiten. Hier geht es darum, zunächst die Orientierungsaufspaltung in der Interaktionsordnung zu dokumentieren, die mit der Rücken-zu-Rücken Sitzordnung einhergeht: aus ihr ergibt sich einerseits eine Orientierung der Händler an ihren Bildschirmen, durch welche die physisch anwesende Person mit dem restlichen globalen Bereich der

Märkte verbunden wird, und andererseits eine sekundäre Orientierung am lokalen Kontext der Handelsetage und den anwesenden Anderen. Man kann also zwischen der „lebendigen“ Präsenz der Handelsetage mit ihren Möglichkeiten unmittelbaren Rapports und der absorbierenden Präsenz der globalen Sphäre auf den Bildschirmen unterscheiden, wobei die Bildschirmerfahrung die Handelsraumerfahrung zu einer „lebendigen Hintergrunderfahrung“ degradiert. Die doppelte Orientierung verlangt und wird ermöglicht durch eine Arbeitsteilung zwischen den Sinnen. Die Bildschirme und durch sie der globale Bereich vereinnahmen den Blick, der abgesehen von kurzen Abschweifungen auf Geschehnisse im Raum auf sie gerichtet bleibt. Gleichzeitig „schalten“ die Händler die Geschehnisse im Raum über den Hörsinn zu—sie hören die „Response Cries“ (Goffman 1981: 78ff.), die herausgeschrieenen Fragen und die Gespräche anderer mit. Anders ausgedrückt, das lokale Geschehen wird zum sensorisch spezifischen Segment der multiplen Aufmerksamkeit und Orientierung der Akteure. Die Simultanität kollabiert gelegentlich in ein sequentielles Hin und Her zwischen dem Globalen und dem Lokalen wenn sich Händler zurücklehnen und die Szenen im Handelsraum verfolgen. Es gibt eine gewisses „Turn taking“ zwischen dem Globalen und dem Lokalen—vor allem dann, wenn der globale Märkte pausiert. Multiple gleichzeitige Aufgabenwahrnehmung ist jedoch die Norm, was heißt, dass Händler gleichzeitig mehreren Aufmerksamkeitsansprüchen gerecht werden—sie beobachten die Informationen, die in ihren Bildschirmfenstern abrollen, sind immer reaktionsbereit wenn Transaktionsanfragen über den Reuters Dealer hereinkommen, führen eventuell gleichzeitig ein Telefongespräch durch oder richten eine Frage an Anwesende, und hören dabei mit, was sich im Raum tut.

Interessant ist, dass der Orientierungsaufspaltung auch institutionelle Arrangements entsprechen, die sie gleichzeitig stützen. Ein Beispiel ist der Bonusmodus der Bezahlung, durch den Händler einen Teil ihrer Einkünfte (oft ein Mehrfaches ihres Gehalts) aus Bonuszahlungen erhalten, die u. a. vom Gewinn abhängen, den sie für die Bank gemacht haben. Das Grundgehalt steht für den Status von Händlern als Angestellte der Bank, für die Abhängigkeit von deren Ressourcen, und für ihre institutionelle Identität. Der Bonusanteil (sowie evtl. getätigte Privatinvestitionen) markieren Händler

als unabhängige Unternehmer, deren finanzielle Situiertheit von ihren Erfolgen im Markt abhängen. Wie Abolafia zeigte (1998: 72) fühlen sich Händler auch als solche unabhängige Unternehmer. Bonuskompensationen existieren zwar auch in anderen Wirtschaftsbereichen, wo sie zur Motivationssteigerung eingesetzt werden. Im gegenwärtigen Fall muss man aber auch die Mitgliedschafts-Kategorisierungen berücksichtigen, die im Spiel sind. Danach existiert „da draußen“ (d.h. außerhalb der Firma) ein Bereich, der Markt, zu dem sich Händler als Marktteilnehmer und Marktmacher zugehörig fühlen. Wenn sie eine Firma verlassen und vom Markt abgeschnitten werden, kann für sie das Gefühl entstehen, einen Teil ihres Selbst verloren zu haben. Sie kaufen sich dann kleine in der Hand haltbare Reuters-Instrumente, die den Markt wiedergeben. Sie tragen wie man sagen könnten den Markt mit sich, um den Anschluss wieder her zu stellen.

III. Globale Konversationen

Wir werden auf die Bildschirmwelt zurückkommen, wollen aber zunächst einen weiteren Mechanismus vorstellen, der für globale Transaktionen zentral ist und der das Konzept globaler Mikrostrukturen erklärt und erfüllt: das performative Mittel globaler Transaktionen sind u. a. Händlerkonversationen.³ Die Währungsströme, die um die Welt zirkulieren werden initiiert, aufgeteilt und mit Energie versehen wenn Händler u. a. Interessenten eine Konversation eröffnen. Die Konversationsinteraktionen von Händlern und Verkäufern (eine weitere Kategorie von Teilnehmern auf Handelsetagen) mit ihren Äquivalenten an anderen Orten und in anderen Zeitzonen werden dadurch aufgenommen, dass eine „Message“ auf dem Handelsbildschirm eingetippt wird oder auf ihm erhalten wird; die Messages werden im übrigen automatisch gespeichert und ausgedruckt und diese haben Nachweisfunktion bei gelegentlichen Nachfragen oder Unklarheiten. Im folgenden ein Beispiel der kürzesten und am meisten verbreiteten Handelskonversation, die abgesehen von der hinzugefügten Zeilennummerierung sowie eliminierten Namen auf den von uns erhaltenen Ausdrucken wie folgt aussieht:

1 FROM GB2L GB2NY GLOB SPOT LDN * 0923GMT 251196 */3377
2 Our Terminal: GB1Z Our user : <Name of Spot Dealer>
3 CHF 10 PLS
4 # InSD>6267
5 67
6 # 10 MIO AGREED
7 # VAL 27NOV96
8 # MY CHF TO DIRECT
9 # THANKS AND BYE
10 # #INTERRUPT#
11 #
12 # #END LOCAL#

Die Konversation dauert nicht mehr als 10-20 Sekunden. Sie beginnt mit einer IDENTIFIKATION (Zeile 1 und 2) die zunächst am Bildschirm erscheint und dem Händler die Identität des Senders mitteilt: dieser meldet sich vom Spot Desk einer anderen global aktiven Bank (GB2) in London („GB2L“, „SPOT LDN“), an dem Währungen direkt („on the spot“) und nicht Optionen oder andere Instrumente mit längerer Laufzeit gehandelt werden. Ebenso angegeben werden Datum, Zeit und eine Identifikationszahl, sowie das Terminal in Zürich und der Name des angesprochenen Händlers in Zürich. Der Kern der Handelskonversation beginnt in Zeile 3 mit einer Frage oder ERÖFFNUNG, in der der Londoner Händler nach dem Preis von 10 Millionen US Dollar gegen Schweizer Franken fragt, indem er CHF 10 und PLS (please) eintippt. Der Händler in Zürich, der hier aus Vertraulichkeitsgründen mit InSD (Initials Spot Dealer) angegeben ist, ANTWORTET indem er eine Preisspanne eingibt „62“ und „67“, was heißt, dass er bereit ist, US Dollar bei einer Rate von 1.4062 Schweizer Franken pro Dollar zu kaufen und sie bei 1.4067 zu verkaufen. Auf die ERÖFFNUNG-

ANTWORT Sequenz folgt einer SELEKTION: Der Händler in London gibt nun an, dass er Dollar kaufen will, indem er die letzten zwei Stellen des Verkaufspreises des Händlers in Zürich („67“) eingibt. Die Konversation endet mit einer vorprogrammierten Bestätigungssequenz, die den Betrag des getätigten Handels, das Datum der Bereinigung („VAL27NOV96“), das Konto, an das die Schweizer Franken überwiesen werden sollen („MY CHF TO DIRECT“, d.h. an GB1 Zürich), sowie Dank und Gruss beinhaltet. Schließt man die IDENTIFIKATION in die ERÖFFNUNG ein, so korrespondiert die Struktur von globalen Handelskonversationen der Sequenz ERÖFFNUNG-ANTWORT-SELEKTION, gefolgt von einer SCHLUSS-Sequenz.

Eine Reihe weiterer Merkmale dieser kurzen schnellen Sequenz sind wichtig. Das erste ist der globale Charakter der Konversation, der durch die Sprache, die Identifikationssequenz und den Wechselkurs in Zeile 4 zum Ausdruck kommt. Alle Handelskonversationen werden in English durchgeführt, selbst wenn beide Händler Schweizer sind, die in Face-to-Face Konversationen im Handelsraum Schweizerdeutsch benutzen. Der Wechsel von der Face-to-Face Situation zur Face-to-Screen Situation bedeutet den Wechsel zur globalen Welt und zum Englischen, das in allen Handelsräumen rund um die Welt benutzt wird. Zweitens gibt die Identifikationssequenz drei globale Handelszentren an, New York („GB2NY“), London („L“, „LDN“) sowie Zürich („GB1Z“). Banken werden nicht nur mit ihrem Namen, sondern auch mit dem Ort ihrer globalen Filiale angegeben. Die Abkürzung „GB2NY GLOB SPOT LDN“ fügt dem das weitere Detail hinzu, dass der Sender in London arbeitet aber das globale Hauptquartier des Spot Trading Desks der Senderbank sich in New York befindet. Ein weiterer Globalitätsindikator der Identifikationssequenz ist die Angabe der Greenwich Mean Time („GMT“) in Zeile 1. Sie dient als Referenzzeit (s. auch Zerubiavel 1982: 12ff. zu ihrem Ursprung): da die entsprechenden Märkte keinen zentralen Ort haben, wird die Zeit auf einen Ort fixiert um die globale Identifikation des korrekten Transaktionsdatums sicher zu stellen. Drittens findet sich ein versteckterer Hinweis auf die globale Welt, in der die Transaktion getätigt wird, in Zeile 4. Die vom Händler in Zürich angegebenen Preise „6267“ bedeuten, dass der Kurs für den Interbank Dollar-Schweizer Franken Handel an diesem Tag zu diesem Zeitpunkt genau dort liegt, wo

die Händler den Handel durchführen. Mit anderen Worten, der Kurs, wenn der Handel zustande kommt, schränkt den nächsten Handel von Dollar gegen Schweizer Franken im Markt ein und selektiert ihn bis zu einem gewissen Grad. Die Marktteilnehmer erfahren von diesem Kurs entweder direkt (indem sie den Handel im Intranet sehen) oder indirekt dadurch, dass ihr elektronischer Broker den Preis des letzten Handels anzeigt. Sie konstruieren den nächsten Preis, indem sie sich vom letzten Preis beeinflussen lassen. Der Preis in der Konversation ist nur solange gültig und hat Marktdefinierende Kraft, bis der nächste Handel die Rate ändert.

Ein zweites Merkmal der Konversation ist neben dem globalen ihr institutioneller Charakter. Dieser manifestiert sich in Annahmen und Spezifitäten der Konversation, die den institutionell beschränkten Zugang zu ihnen, das vorausgesetzte Intranet, die institutionellen Identifikationen innerhalb der Konversation einschließen. Aber er zeigt sich auch noch in weiterem. Wie Drew und Heritage argumentiert haben (1992), involviert institutionelles Sprechen typischerweise mehr Restriktionen als gewöhnliche Konversationen—in Hinblick auf Konversationsziele, mögliche Beiträge, Inferenzrahmen und die gesamte strukturelle Organisation der Konversation (1992: 22ff., 43). Im vorliegenden Fall resultieren strukturelle Beschränkungen von Handelskonversationen daraus, dass sie in einem spezialisierten elektronischen Sprecherwechselsystem durchgeführt werden, dass keine Überlappungen erlaubt: nur eine Partei kann zu einem Zeitpunkt eine Botschaft eintippen, und der Wechsel muss am Ende „formal“ über einen Tastendruck an die andere Partei weitergegeben werden. Das System offeriert jedoch „Unterbrechungstasten“, die zum Zeitgewinn genutzt werden. Auch im inhaltlichen Bereich finden sich institutionelle Restriktionen und Spezifizierungen, z.B. dahingehend, wie Information nachgesucht, geliefert und empfangen wird. Solche Restriktionen wurden in bisherigen Untersuchungen vor allem im Gerichtskontext dokumentiert, in dem Teilnehmer ihre Beiträge an rechtlich sanktionierbaren Beschränkungen orientieren. Im gegenwärtigen Fall handelt es sich mehr um Konventionen, die der schnellen, transparenten und konfliktfreien Abwicklung der Transaktion förderlich sind. Vermieden werden Zeitkosten für Selbst und andere, die Transaktion soll in Hinblick auf ihre Aufzeichnung und mögliche Inspektionen von Vorgesetzten transparent sein, und

sie soll frei von Interpretationsproblemen bleiben. Dies übersetzt sich in den Minimalismus von Handelskonversationen. Händel können in drei Turns (Zeilen 3-5)vorgenommen werden, von denen jeder nur essentiell notwendiges beinhaltet: Volumen und Art der Währung („CHF 10“), Preis („6267“) und Kauf oder Verkauf („67“). Typischerweise fehlt am Beginn ein Gruß, wiewohl Höflichkeitsstandards durch Abkürzungen von „Please“ und „Thank you’s“ und einen Gruß am Ende aufrecht erhalten werden. Variabilität ist gegeben. Ein Sender kann z.B. auch verbal seine Intention mitteilen anstatt durch die Preisselektion (z.B. durch „I BUY“ oder „BUY“ oder „MINE“) und die Kurzform des Schweizer Franken ist in manchen unserer Transkripte auch „SFR“ und selbst „SWISSI“. Keine Variabilität besteht in Standardsequenzen hinsichtlich der Preisspanne („6267“), die unqualifiziert, d.h. frei von weiteren Worten gemacht wird und nicht-verhandelbar ist. Die Kauf- oder Verkaufsanwort des Senders erscheint in ähnlich eineindeutiger Weise frei von anderen Inhalten.

Der Minimalismus von Handelskonversation kann als eines ihrer „identifizierenden Details“ (Garfinkel et al. 1981) gelten. Er stellt sie als institutionelle Konversationen dar, aber er verweist auch, und dies ist ihr drittes Charakteristikum, auf die wirtschaftliche Orientierung der Interaktion. Die Geschwindigkeit, mit der die Konversation abgewickelt wird, verweist auf den globalen Wettbewerb sowie Preisvolatilitäten. Der wirtschaftliche Charakter zeigt sich auch in verschiedenen Konversationsimplikationen und Verständnissen, die insofern interessant sind, als sie ungehinderte Profitmaximierung zu verhindern suchen. So wird z.B. die Eröffnungssequenz ohne Angabe der Kaufs- oder Verkaufsinention des Senders gegeben, um einen fairen Preis sicherzustellen—und der kontaktierte Händler muss sowohl Kauf- als auch Verkaufspreis angeben. Würde dieser Händler die Intention des Senders kennen, so könnte er den Preis entsprechend „färben“. Ein anderes sanktionierbares Verständnis ist, das der preisangebende Händler an diesen Preis für ca 2 Sekunden gebunden ist—auch wenn er oder sie dabei einen Fehler gemacht hat. Ein drittes Verständnis, das in Hinblick auf die Wirtschaftstheorie sowie Auktions- Basar-, Wochenmärkte u.ä. interessant ist, für die das Umgekehrte gilt (Smith 1990; 1993; Geertz 1978; DeLaPradelle 1995; Clark and Pinch 1995; s.auch Callon 1998: 264-66), ist das der Preis innerhalb der Handelsinteraktion unverhandelbar ist.

Konversationsanalytisch sind also keine Turns erlaubt, die eine Preisspanne in Frage stellen. Die Gegenpartei kann nur auf den Handel verzichten und auf einen besseren Preis in Zukunft hoffen. Häufige frühzeitige Beendigungen von Konversationen zwischen Händlern haben jedoch Rückwirkungen auf die „Beziehung“ der Teilnehmer und sind ebenso mit Kosten verbunden (s.unten).

IV. Regeln, Ehrencodes und die strukturelle Verwendung von Interaktionsmitteln zur Aufrechterhaltung globaler Ordnung

Die genannten institutionellen Erwartungen werden durch einen Ehrenkodex⁴ ergänzt, gemäß dem Händler informell bewertet werden und der bestimmte Verhaltensweisen nahe legt. Gemäß diesem Code soll ein guter Händler z.B. auf Anfragen augenblicklich antworten, eine möglichst enge Spanne zwischen Kaufs- und Verkaufspreis angeben, und einen Preis stellen (d.h. zum Handeln bereit sein), selbst wenn er weiß, dass er von dem Handel nichts zu gewinnen und womöglich zu verlieren hat (dies ist die „affirmative Verpflichtung“ von Händlern, s. Baker 1984: 780). Diese Restriktionen zielen genau auf diejenigen Parameter, die Händler geneigt sein können, zu manipulieren, um daraus Vorteil zu ziehen—durch Verhalten, das irgendwo zwischen einfacher Nutzenmaximierung und „Opportunismus“ als das gewiegte Ausnutzen von Gelegenheiten (Williamson 1981: 553f.) liegt. Händler können z.B. die Spanne zwischen Kaufs- und Verkaufspreis erhöhen, um ihr Risiko zu minimieren, sie können mit der Antwort zuwarten, um einen Anfrager zu entmutigen oder sich erst ein Bild über die möglichen Interessen des Anfragers zu bilden, sie können ihre Marktteilnahme limitieren, wenn der Markt sich gegen sie bewegt, sie können den Preis manipulieren, d.h. ein höheres Angebot für eine Währung machen, von der sie erwarten, dass ihr Preis sich nach oben bewegen wird, um andere zum Verkauf zu verleiten und eine „lange“ (quantitative hohe) Position in der Währung aufzubauen, und sie können den Preis in eine bestimmte Richtung färben wenn sie das Kaufs- oder Verkaufsinteresse der Gegenpartei zu kennen oder zu errahnen glauben. Wenn sie sich jedoch konsistent auf solche Arten und Weisen verhalten riskieren sie ihren Ruf und ihre

Handelsbeziehungen. Konformität mit dem Code kann sich allerdings auch als problematisch erweisen—wenn z.B. ein Anfrager mehrerer Banken gleichzeitig kontaktiert, kann der schnell reagierende Händler verlieren. Die Gegenpartei kann warten, bis sie alle Angebote hat, bevor sie die Handelsintention zu erkennen gibt, um einen schnellen Händler daran zu hindern, aufgrund seiner frühzeitigen Information über das Interesse des Anfragers ähnliche Transaktionen zu unternehmen—womit der Markt für den Anfrager geschädigt würde.

Worauf diese Art von Rasonieren aufmerksam macht, ist dass die Orientierung der Teilnehmer an der wirtschaftlichen Seite der Transaktionen sie gleichzeitig in eine interaktionale und emotionale Dynamik involviert, die in den Handelskonversationen versiegelt liegt. Diese erschließt sich für Außenstehenden erst, wenn in Handelskonversationen Turbulenzen ausbrechen und sie zu konflikthaften Auseinandersetzungen führen. Die interaktionale Dynamik mit ihren involvierten Ehrenkonventionen und den Spannungen, die sich aus den konfligierenden Interessen von Käufern und Verkäufern ergibt, ist eine vierte Dimension, die den Begriff globale Mikrostrukturen motiviert. Die folgende Konversation zeigt, wie sich diese Dynamik über mehrere Interaktionsbewegungen gestalten kann.

In der Eröffnungssequenz, der ersten „Bewegung“ in dieser Dynamik, erscheint die Identität des Anfragers auf dem Bildschirm, gefolgt von der Angabe über die Größe des möglichen Handels. Wenn der Anfrager z.B. einem großen Hedgefond oder einer wichtigen Investmentbank angehört, werden diese Zeilen als „Gefahr“signal dekodiert, das den Händler auf mögliche Preisbewegungen aufmerksam macht, die durch den Anfrager initiiert werden könnten. Die Zeilen können auch als „Herausforderung“ verstanden werden, die nicht enthüllten Intentionen des Senders zu antizipieren—ebenso wie die Positionsveränderungen im Markt, die sich aus der Realisierung der Intentionen ergeben könnten. Und als Herausforderung, dem Anfrager gut zu dienen und dabei gleichzeitig eine Preisspanne zu kalkulieren, bei der auch der Händler gut bedient ist.

Händler gehen auf diese Herausforderungen ein, wenn sie sich auf einen Preis festlegen. Damit beginnt die zweite Bewegung innerhalb der Dynamik, bei der es um diese Festlegung geht. Sie lässt den Händler „exponiert“—d.h. antagonistischen Marktbewegungen ausgesetzt, während er auf die Antwort des Anfragers wartet. Geht der Marktpreis z.B. während der Wartezeit nach unten, und der Händler hat sich zum Kauf bei einem höheren Preis verpflichtet, kann er sich am Schluss der Transaktion mit einer Langposition in einer Währung finden, von deren Verkauf er nun Verluste machen würde. Unabhängig davon riskiert er, Zeit und Ressourcen in eine Konversation investiert zu haben, die vielleicht nicht zu einem Handel führt. Im folgenden Beispiel einer Konversation, die in einer Seitensequenz eskaliert, findet sich etwas von der Dynamik dieser zweiten Bewegung:

```
1      FROM GBI <Name of Bank>MILAN *1135GMT 251196 */3447
2      Our terminal : GB1Z Our user : <Name of Spot Dealer>
3      SPOT CHF 5
4      # InSD> 6364
5      FROM IS>
6      # #INTERRUPT#
7      #
8      #INTERRUPT#
9
10     # #INTERRUPT#
11     # HALLOOOOOO THIS IS SPOT AND NOT FWDS OK?/
12     YES MATE SRY CUST.
13     #
14     #INTERRUPT#
15     MY RISK PSE
16     #
17     NWOSPE
```

18 # 6263

19 SELL

(20-27 confirmation and closing sequence)

In dieser Konversation offeriert der Händler in Zürich, der aufgrund seiner Profite für die Bank, der Währung, die er handelt, und seiner allgemeinen Reputation als Starhändler gilt, eine enge Preisspanne (Zeile 4). Er wird dann vom Anfrager warten gelassen, der nicht antwortet, und versucht, den turn zweimal zu sich zurückzuholen (Zeile 6 und 10), was der Anfrager jedoch auch tut (Zeile 8). Dieses Hin und Her von Unterbrechungen endet, als der Händler in Zürich ein verärgertes „HALLOOOOOO THIS IS SPOT AND NOT FWDS OK?/“ einwirft—er erinnert den Anfrager daran, dass im Spothandel die Antwort sofort erwartet wird, im Gegensatz zum Handel mit längerfristigen Handelsinstrumenten (Forwards). Der Anfrager, der die Regeln wohl kennt, akzeptiert dies und entschuldigt sich mit dem Verweis, dass er selbst von einem Kunden warten gelassen wurde („Yes, mate, sorry customer“). Er unterbricht noch einmal und bietet dann an, das Risiko zu übernehmen („my risk please“)—was heißt, dass er den Händler in Zürich nicht länger an den Preis gebunden sieht. Entsprechend wiederholt er die Preisanfrage „Now please“ (in Zeile 17 falsch buchstabiert), erhält eine neue ähnlich enge Preisspanne („6263“) und selektiert den Handel („SELL“).

Die Konversationsturbulenz und ihre Reparatur exemplifiziert, wie die Konventionen globalen Verhaltens interaktional aufrecht erhalten werden. Ungleich anderen Austauschsituationen spielen Interaktionsmittel hier nicht die Rollen, das inhaltliche Ergebnis der Interaktion zu bestimmen—z.B. den Preis oder ein Verkaufsversprechen auszuhandeln. Sie werden vielmehr dazu verwendet, globale Ordnung zu managen und aufrecht zu erhalten. Die Sanktionsmittel reichen dabei von den angegebenen Zurechtweisungen über die Anzeige, dass man das (negativ bewertete) Verhalten des Anderen „vormerken“ wird bis zum Abbruch der Geschäftsbeziehung. Es ist diese *strukturelle* anstatt *situationale* Anbringung von Interaktionsmitteln zur Aufrechterhaltung einer sozialen Form, auf die

wir als Dimension globaler Mikrostrukturen verweisen wollen. Sie wird mobilisiert in einem Bereich, in dem rechtliche Sanktionen kaum vorhanden sind und von den Teilnehmern als ineffizient gesehen werden.

V. Die körperliche Verankerung globalen Handels

Ein weiteres mikrostrukturelles Element, das ebenfalls innerhalb der Interaktionsdynamik des Handels zum Tragen kommt, führt uns wieder auf die Face-to-Screen Situation zurück. Die Profite und Verluste, die Spothändler machen, werden ihnen am Ende jedes Tages zu Buche geschrieben. Ebenso zu Buche geschrieben werden sie dem gesamten Desk, d.h. der Gruppe von Händlern, die an einem bestimmten Ort dasselbe Instrument handeln. Händler haben ihre Gewinn- und Verlustbilanz im übrigen mit jedem getätigten Handel vor Augen. Nicht nur wissen sie immer, was sie „wert“ sind, auch der für sie zuständige Manager, der meist ebenso am Desk sitzt, weiß Bescheid. 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.“

Eine interessante Facette dieses Vokabulars ist, dass es die im globalen Handel impliziten Aggressionen in Analogie zu körperlichen Angriffen darstellt. Goffman (1983) sah es als selbst-evident an, dass wir „in sozialen Situationen nur partizipieren können, wenn wir unsere Körper und die dazugehörenden Utensilien dabei mitbringen“ und er sah diese gesamte Ausrüstung als durch physische Angriffe, sexuelle Belästigung, u.ä. verwundbar an—aufgrund der Ausrüstung, die andere mit ihren Körpern in die Situation einbringen (1983: 4). Händler verstehen ihre Marktpräsenz in den

Begriffen von „Exponiertheit“ und „Verwundbarkeit“. Sie sprechen z.B. von ihren Exponiertheiten nach oben und unten aufgrund ihrer Positionen in einer Währung, durch deren Kurswandel sie verlieren können. Auf den Verwaltungsformularen des „Backoffice“ werden Handel-initiiierende Parteien als „Aggressoren“ und Händler als „Nicht-Aggressoren“ benannt. All diese Begriffe signalisieren einerseits die schon besprochene „Gefährlichkeit“ des Handels. Sie zeigen aber auch 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. Man kann diese gefühlte physische Verbindung verständlich machen, wenn man sich nochmals das konkrete Setting eines Handelsdesks vor Augen führt. Über ihr Gesichtsfeld und die Frontseite ihres Körpers orientieren Händler einen signifikanten Teil ihrer sensorischen Ausstattung und ihres körperlichen Reaktionspotentials an der „Lebensform“ (Händlerausdruck) des Marktes—an seiner strahlenden und Blick-fangenden Präsenz auf den Bildschirmen, seinen ständig vokalisiert Forderungen (über Telefon und Voice-Broker) und seinen erregenden und manchmal frenetischen Effekten auf andere Händler. Zwar können Händler nicht durch den Bildschirm hindurch in diese Lebensform eindringen, aber sie befinden sich wie man sagen könnte in ihrer Intimzone—nahe genug um jedes „Zucken“ des Marktes zu fühlen und erschüttert zu werden, wenn immer er sich rührt und erschüttert wird. Vielleicht kann man sich die Reaktion der Händler auf den Markt in Form des Mead’schen Bildes einer Konversation von Gesten vorstellen (1934: 144ff.)—als reflexhafte Bewegungen, die Marktbewegungen spiegeln und auf sie reagieren, und die nur in Situationen völliger sinnlicher Einstellung auf einen ko-präsenten Anderen möglich sind. Der Markt ist, für die, die in ihm engagiert sind, ein solcher ko-präsenten Anderer. In diesem Sinn bewahrt die Face-to-Screen Situation Charakteristiken einer physischen Reaktionssituation, die in Kontinuität zur Face-to-Face Situation stehen (s. Goffman 1983: 2).

VI. Die Wissensdurchdringung und Beziehungsstrukturen globaler Märkte

Wir haben nun die globalen, institutionellen und ökonomischen Dimensionen von Finanzmarktkonversationen herausgearbeitet und gesehen, wie diese mit einer Interaktionsdynamik konvergieren. Aus der Sicht dieser Dimensionen ist globaler „Talk-in-Interaction“ (Schegloff 1987) ein komplexes Unterfangen, selbst wenn es sich nur um Standardgespräche handelt. Wir haben auch auf die strukturelle Rolle von Interaktionsmittel bei der Aufrechterhaltung globaler Ordnung verwiesen, und die aufrecht bleibende Relevanz körperlicher Aspekte der Face-to-Face Situation dargestellt. Im folgenden geht es nun um Beziehungsstrukturen zwischen Händlern und deren Zusammenhang mit Informationsaustausch. Man kann hier das Konzept der Einbettung (Granovetter 1985) wirtschaftlicher Transaktionen in soziale Beziehungen (Granovetter 1985) verwenden, muss es aber um die Wissensdimension erweitern. Die Idee sozialer Einbettung wirtschaftlichen Handelns ist in der neueren Wirtschaftssoziologie insofern von großer Bedeutung, als sie die weitere Kritik unrealistischer Rationalitätsannahmen ökonomischer Theorien durch die Soziologie entmutigte und statt dessen auf die Möglichkeiten hinwies, wirtschaftliches Handeln in seiner Einbettung in soziale Strukturen empirisch zu untersuchen (Swedberg 1997: 62). Hierbei muss relationale Einbettung in Netzwerke von den von anderen Autoren beschriebenen Einbettungen in allgemeinere kulturelle, politische und soziale Hintergrundvariablen unterschieden werden (Portes 1995: 6; s.auch Barber 1995, DiMaggio 1994: 27, Fligstein 1996, Abolafia 1996a; Lash and Urry 1994). Bei relationaler Einbettung wird angenommen, dass ökonomische Transaktionen durch zwischenpersönliche und interorganisatorische Beziehungen fließen bzw. von diesen beeinflusst werden (z.B. Geertz 1978; White 1981b: 543; Baker 1981; Uzzi 1997; Fligstein and Mara-Drita 1996: 14f.; Baker, Faulkner and Fisher 1998: 148ff.). Im hier vorgestellten Bereich spielt Einbettung in Form konkreter Beziehungen zwischen Händlern eine wichtige Rolle—wobei wir argumentieren, dass diese kontinuierlichen Beziehungen sich maßgeblich um Wissen und Information⁵ drehen. Gleichzeitig gilt aber auch, dass die Wissensdurchdringung globaler Finanzmärkte (und von Finanzmärkten allgemein), nicht auf das, was durch Beziehungskonstellationen fließt, beschränkt werden kann. Der globale Markt selbst ist in maßgeblicher Hinsicht ein Wissenskonstrukt—er besteht aus informations- und wissensbasierten Zahlen, Beschreibungen, Analysen und Erklärungen, die die Realität dieser Märkte als

Bildschirmrealität ausmachen. Auf den Bildschirmen erscheint diese Realität prozeßhaft in Form von Preisinformationen sowie kontinuierlich auf neuesten Stand gebrachten, analysierten und in Indikatoren aggregierten Informationen über politische, soziale, wirtschaftliche und sonstige Gegebenheiten. Die Informationen, die durch Beziehungen fließen, tragen zu diesem Konstrukt bei; weitere Kanäle sind Bulletin Boards, auf denen Händler weltweit eintragen, was sie an ihrem Ort sehen. Zur Wissenskonstitution von Märkten tragen ebenfalls bei die Forschungsabteilungen der Banken, die globale marktrelevante Informationen sammeln, analysieren und an andere Abteilungen sowie Kunden verteilen; und spezialisierte Firmen wie Reuters, Bloomberg und Telerate, die die Bildschirme mit den entsprechenden Informationen beliefern. Wissen ist damit sowohl markt-konstitutiv und konstruktiv als auch relational insofern, als es u. a. durch relationale Bahnen vermittelt wird.

Im Rahmen des vorliegenden Papiers kann diese Wissenseinbettung nur im letzteren Sinn kurz illustriert werden. Hierzu die folgende Handelskonversation zwischen einem in London sitzenden Händler einer großen amerikanischen Investitionsbank sowie einen Dollar-Schweizer-Franken Händler in Zürich:

```
1      FROM GB3 <Name of Bank>INTL LONDON * 1301GMT 251196*/3514
2      Our terminal: GB2Z  Our user  : <Name of Spot Dealer>
3      # TEST BACK LOWER RATES NOW.....
4      #
5      #INTERRUPT#
6      CAN I GIVE YOU 15 MIO USDCHF PLS
7      # SURE 83
8      GTEATEE TREE GREAT. TKS
9      # WELCOME....
10     # BUYING DM SFR HERE....
```

- 11 # AOURND 150 MI.....
12 # BUT LOOKS DAMN TOPPSIH HERE.....THINKING <GIB4>...ON THE TOP
13 #

Wir beschränken uns auf die spezifische Merkmale dieser Konversation im Vergleich zur eingangs dargestellten Standardkonversation. Zunächst initiiert der Händler in Zürich in Zeile 3 nicht in üblicher Weise eine Transaktion, sondern er schreibt eine zwischen den Parteien offene Konversation fort indem er eine spezifische Information liefert, die eine Warnung ist: er sagt, dass der Dollar sich nach unten bewegt. Darauf hin nimmt der in London sitzende Händler den Turn an sich (Zeile 5) und fragt dann an, ob er dem Händler in Zürich 15 Millionen Dollar gegen Schweizer Franken verkaufen kann. Das „sicher“ („sure“) mit dem der Händler in Zürich antwortet, gibt diesem den Bruchteil einer Sekunde, um den Preis zu überlegen, den er dann eingibt. Er erhält darauf ein falsch buchstabiertes „great“ und „thanks“ und schließt den Handel mit einem „welcome“. Man beachte, dass die zentralen Konventionen globaler Handelskonversationen hier ignoriert und z. T. ostentativ außer Kraft gesetzt werden: Der Anfrager in London stellt seine Handelsabsicht offen als Verkaufsabsicht dar, statt dies für sich zu behalten, er erhält nur einen Preis statt einer Preisspanne für Kauf und Verkauf, er dankt dem Händler in Zürich an der Stelle, wo das Standardmuster eine Selektion von Kauf oder Verkauf vorsieht, und erhält darauf ein „gern geschehen“ („welcome“), das die vorgeschriebene Bestätigungssequenz ersetzt. Damit bestätigen die zwei Parteien durch die spezifischen verwendeten Formulierungen, dass sie eine lange Beziehung miteinander unterhalten, die auf Vertrauen basiert und der in der Standardsequenz eingebauten Vorsichtsmaßnahmen und Formalitäten nicht bedarf. Sie beginnen darüber hinaus ihre Konversation mit einem Informationsaustausch, der nach Beendigung des Handels fortgesetzt wird. Der Händler in Zürich bietet die Information, dass sein Handelsraum gerade eine große Summe Deutscher Mark gegen Schweizer Franken kauft („around 150 million“), dass er denkt, dass der Kurs von da an nicht steigen wird („BUT LOOKS DAMN TOPPISH HERE“), und dass er glaubt, dass eine bestimmte Bank Deutsche Mark gegen Schweizer Franken verkauft.

Die Beziehungskomponente dieses Handels ist kein isoliertes Element. Händler geben an, dass sie ihre Interaktionspartner kennen, und sehen sich als Teil dauerhafter Geschäftsbeziehungen.

Persönliches Wissen über den Anderen aus Besuchen, Telefongesprächen, u.ä. stammend sind in diesen Beziehungen ebenso präsent wie Wissen um die vorausgegangenen Geschäftsinhalte—beide Komponenten konvergieren, und in diese vermischt sich ausgetauschtes Informationswissen. Dieses Informationswissen ist nicht nur von der in Zeilen 3 sowie 10-12 illustrierten Art. Es liegt auch in der Transaktion selbst, die zum Bild des Marktes beiträgt, das sich der Händler in Zürich macht—die Transaktion sagt ihm, wie ein bedeutender Marktteilnehmer seine Position verändert und über die Zukunft spekuliert. Die obige Konversation illustriert auch, wie die globale Beziehung Priorität gegenüber dem Motiv der Profitgewinnung haben kann. Indem sich Händler in Transaktionen mit wichtigen Marktteilnehmern einlassen, können sie den Markt „im Machen“ durch diese Teilnehmer verfolgen—sie wissen, wie diese Teilnehmer agiert haben, vermutlich positioniert sind, etc., und sie wissen dies *vor* anderen Marktteilnehmern, die nur mehr die (Preis-) Wirkung der Transaktionen feststellen können. In der oben genannten Konversation bedankt sich der Händler in Zürich für die Möglichkeit der Informationsteilnahme, in dem er einen „guten“ Preis stellt—und lokales Wissen aus dem Handelsraum in Zürich und seinen anderen Informationsquellen zur Verfügung stellt.

Es soll hier wiederholt werden, dass in der genannten Beziehung alles miteinander verflochten ist: ein langzeitliches Vertrauensverhältnis, das vielleicht auch Freundschaft involviert, eine wirtschaftliche Transaktion, und ausgetauschtes Wissen. Es gibt auch Informationsbeziehungen, die keinen Handel involvieren. Ein für die Bank spekulierender „Proprietary Trader“, der mehrere Jahre in Singapur gearbeitet hatte, bevor er nach Zürich kam, rief z.B. 4-6 asiatische Händler jeden Tag in der Früh an, wenn er in den Handelsraum kam (oft vor 7:00 Uhr), um herauszufinden, was in den asiatischen Märkten in der Nacht passiert war. Er unterhielt auch tagsüber „offene“ Bildschirmkonversationen und Telefonleitungen mit mehreren Händlern auf Distanz, mit denen er zur angemessenen Zeit Interpretationen und Kommentare austauschte. Im folgenden das Beispiel einer solchen Informationskonversation:

1 TO GB5 <Name of Bank>HK * 0458GMT 210597 */6309
2 Our terminal : GB1Z Our user : <Name of Spot Dealer>
3 # PEI
4 HIIIIH LATRRY
5 # InSD> HIHI YOUNG GIRL
6 # BUSY DAY ON THE YEN PERGHAPS TODAY
7 # THESE MOVES I FIND JUST UNBELIEVABLE
8 # ESP IN THE CONTEXT OF THE CENTRAL BANKS WANTING TO
9 # CONTAIN VOALITILITY WHEN IN REALITY THEY ENHANCE IT...
10 # GUESS SHOULD BE THANKFUL AS THEY ARE PROLONGING THE
11 # EMPLOYMENT PROSPECTS OF MANY IN OUR FIELD
12 HAAAAHA TRUE
13 WE ARE SEEING JAPANESE LIFE AND TRUST BUYING USD TODAY
14 ON RUMROS THAT MOF SAID THEY SHOULD BUY USD
15 AND ALSO BUNDLES OF COMMETNS ABOUT MOF NO LONGER
16 CONCERN OF YEN WEAKNESS/ WE ALSO SEE TEHCNICAL GUYS AS
17 BUYERS BUT 114.50 IS P/T LEVEL FOR THOSE WHO WENT LONG
18 YDAY AND ALSO EARLY THIS MORNING
19 RIDICULOUS RUMOUR THAT SIWSS IS GOING TO HIKE RATE!
20 DEMCHF DOWN A LOT TODAY AND PROBABLY RUMOUR OF THIS
21 #
22 #INTERRUPT#
23 BECASUSE OF PRICE ACTION.
24 THIS IS VERY VOLATILE
25 (etc.)

Hier kontaktiert der Händler in Zürich eine frühere Kollegin, die er “aus der Zeit in Singapur” kennt. Er schafft eine freundliche Atmosphäre indem er sich ironisch zu Zentralbanken äußert, die für die hohe beobachtete Dollar-Yen Volatilität verantwortlich seien (Zentralbanken versuchen normalerweise Volatilität, d.h. Kursschwankungen, gering zu halten). Sein Kontakt in Hongkong, Pei, bietet dann Informationen über den asiatischen Markt an (Zeilen 13-18, 20)—z.B. über japanische Lebensversicherungen, die auf der Basis von Gerüchten über das Japanische Finanzministerium (MOF), das die Zentralbankpolitik in Japan diktiert, Dollar kaufen, über MOF’s angebliche Unbesorgtheit über die Schwäche des Yen, über die sich während der asiatischen Marktaktivitäten nach unten bewegende DM-Schweizer Franken Rate, sowie über durch technische Analysen motivierte Käufe. Sie kommentiert auch negativ Gerüchte über die Intention der Schweizer Nationalbank, die Zinsen zu erhöhen (Zeile 19)—diese erscheinen ihr auf der Basis ihres Hintergrundwissens, dass die Bank zum genannten Zeitpunkt über die Stärke des Schweizer Franken besorgt war, „lächerlich“. Das Gespräch wurde über 20 Zeilen (nicht illustriert) weiter geführt, in denen der Händler in Zürich dann seine Interpretation des Dollar-Schweizer Franken Tiefs in Asien auf dem Hintergrund von Kursverfällen in den europäischen und amerikanischen Märkten anbot.

Neben der Informationsbeziehung illustriert diese Konversation auch die Strategie der Appräsentation (vgl. Husserl (1960: 49-50) und Schütz und Luckmann (1973: 11)): darunter verstehen wir hier den Transport lokaler Details aus verschiedenen Zeitzonen und geographischen Regionen, in denen diese Details beobachtet werden, in die globale Arena der Bildschirme—in die Marktwelt, in die „alle“ eingeloggt sind, die Zugang zu den entsprechenden Kanälen haben. Die Wahl des Begriffes Appräsentation soll darauf hinweisen, dass der globale Bildschirmmarkt nicht einfach eine Repräsentation von irgendwo anders existierenden Märkten ist. Die Bildschirmwelt *ist* der globale Markt *in den* lokale Details transponiert werden—durch die Teilnehmer selbst, wie Pei oder die zitierten Händler in Zürich, und durch professionelle „Knowledge Provider“ Firmen. Der globale Markt fügt sich aus den entsprechenden Wissensfragmenten kontinuierlich zusammen. Die rollenden Bildschirmfenster vor den Händlern sind dabei die zentralen Behälter der entsprechenden

Informationen und sie sind das Instrument, das die Transaktionen ermöglicht. Sie werden durch andere Komponenten ergänzt und umstellt, wie Telefon- und Stimmkanäle, Information auf Papier (z.B. Hausinterne Analysen), und Medienkanäle (z.B. CNN), die Händler ebenso auf an ihren Desks verfügbar haben und mit Hilfe derer sie relevante Ereignisse zuhause weiterbeobachten.

VII. Die Möglichkeit einer globalen Wir-Beziehung

Wir wenden uns nun einem weiteren Aspekt globaler Mikrostrukturen zu, den wir mit Hilfe des Schütz'schen Konzepts einer Wir-Beziehung, mit der Schütz Intersubjektivität in der Face-to-Face Situation umschrieb, analysieren wollen. Die Frage ist, ob die Schütz'sche Konzeption auf globale Märkte ausgeweitet werden kann, deren Teilnehmer sich zwar in *Reaktionsanwesenheit*, aber nicht in physischer Nähe befinden und sich häufig auch nicht persönlich getroffen haben. Eine solche Ausweitung würde dem Argument, dass genuin globale Felder durch Mikrostrukturen aufgespannt werden, eine weitere Strukturebene hinzufügen. Bisher hatten wir die Mikrostrukturelemente der Face-to-Screen/Welt Orientierung, globaler Konversationen, einer interaktional aufrechterhaltenen Ordnung, die körperlichen Verankerung der Marktteilnehmer im globalen Markt, sowie der bestehenden wissens-basierten Beziehungsgeflechte genannt. Diesen Elementen wird hier die wichtige Ebene einer Form globaler Intersubjektivität hinzugefügt, die aus der gemeinsamen und zeitlich koordinierten Beobachtung des Marktes durch globale Marktteilnehmer resultiert.

Schütz gewann seine Intersubjektivitätstheorie aus der Analyse der Face-to-Face Situation, wobei die physische Ko-Präsenz der Situationsteilnehmer, ähnlich wie bei Goffman, konstitutive Bedeutung erhielt. Er sprach von der „Verschränkung der Blicke“ und dem „Tausendfachen wechselseitigem Spiegeln“, die er als einzigartige Charakteristiken der Face-to-Face Situation ansah (1967: 169f.). Dabei ging er, wie Simmel, über die direkte Kommunikation zwischen den Teilnehmern (die er unterschätzte) weit hinaus; bei der Zugänglichmachung von Bedeutungen, Intentionen und dem

Bewusstsein einer anderen Person in verkörperter Interaktion legte er das Hauptgewicht auf nicht-verbale Zeichen:

„...in der Situation von Angesicht-zu-Angesicht wird mir das bewusste Leben des Anderen anhand eines Maximums an lebendigen Zeichen zugänglich. Da er mich persönlich konfrontiert, enthält die Spannbreite der Zeichen, durch die ich sein Bewusstsein verstehen kann, viel mehr als das, was er mir bewusst mitteilt. Ich beobachte seine Bewegungen, Gesten und Gesichtsausdrücke. Ich höre die Intonation und den Rhythmus seiner Äußerungen. Jede Phase meines Bewusstseins ist mit einer Phase des Bewusstseins meines Partners koordiniert“ (Schütz 1964: 29).⁶

In der weiteren Analyse entwickelte Schütz allerdings eine neue Idee, die der zeitlichen Koordinierung, die zentral für seine Intersubjektivitätskonzeption wurde und die wir für grundlegend für das Verständnis einer Ebene von Intersubjektivität globaler Märkte –sowie evtl. anderer globaler Bereiche—halten. „ Die reziproke Verschränkung der Zeitdimension ist für Schütz das Kernphänomen der Intersubjektivität“ (Zaner 1964). So wie er zunächst die räumliche Unmittelbarkeit verkörperter Interaktionen betont hatte, betont er nun die zeitliche Unmittelbarkeit, die der Situation innewohnt. Er argumentiert, dass diese zeitliche Unmittelbarkeit uns erlaubt, die Erfahrung der anderen Person von z.B. einem Vogel im Flug, als *zeitgleich* mit der eigenen Erfahrung zu erkennen und zu verfolgen. Schütz versuchte es mit einer Reihe weiterer Formulierungen der zeitlichen Koordinierung von „Bewußtseinsphasen“. So sprach er von der „Synchronisation zweier interner *Ströme von Dauer*“ und der Tatsache dass wir während dieser Synchronisation „*gemeinsam alt werden*“ (1964: 24-6).

Der Punkt hier ist, dass Schütz mit der Betonung zeitlicher Koordinierung von dem Versuch, primordiale Sozialität auf die Idee geteilter (identischer) Inhalte bzw. eines wirklichen Verständnisses des anderen „Minds“ zu gründen, absieht. Vielmehr belässt er die Sache dabei, dass ein Subjekt ein anderes als Mitmensch erkennt, der hier und jetzt offensichtlich demselben Ereignis Aufmerksamkeit

schenkt. Was diese Erfahrung zu einer *Wir-Erfahrung* macht, wie er sie nannte, ist die Gleichzeitigkeit des Ereignisses, die Erfahrung dieser Gleichzeitigkeit, und die Signale, dass der Andere an dem selben Ereignis orientiert ist: „Da wir während des Vogelflugs gemeinsam älter werden, und da ich in meinen eigenen Beobachtungen Anzeichen dafür habe, dass Du dasselbe Ereignis beobachtest, kann ich sagen *wir* sahen einen Vogel im Flug“ (1964: 25).

Viel hängt in diesem Argument von zeitlicher Synchronisation ab, und dies ist auch, womit wir bei der Analyse globaler Bereiche arbeiten wollen. Zwei Probleme sollten allerdings vorab vermerkt werden. Das erste ist, dass Schütz zwar indem er die *Wir-Beziehung* auf eine *Zeitgemeinschaft* gründete, das Problem des Verständnisses des anderen Minds hinter sich ließ, aber räumliche Unmittelbarkeit nicht aufgab. Für Schütz implizierte „Zeitgleichheit“ nur dann eine echte Simultanität der Bewusstseinsströme der Teilnehmer wenn sie sich im gleichen Raum befanden—der ihnen die Möglichkeit gab, an der „schrittweisen Konstitution“ der Erfahrung eines sich entfaltenden Ereignisses teil zu haben. Für Schütz gab es keinen Unterschied zwischen räumlicher Unmittelbarkeit und der Möglichkeit, das selbe Ereignis zu beobachten. Aber dieser Unterschied ist entscheidend wenn elektronisch vermittelte Ereignisse zeitgleich weltweit erlebt werden können, ohne dass ein physischer Raum geteilt wird. Der Handelskontext ist hier insofern noch weiter spezifisch, als zentrale Ereignisse keinen Ort außerhalb der Bildschirmwelt haben. In gewisser Weise ist natürlich der Bildschirmraum der gemeinsame Raum globaler Finanzmärkte. Man könnte argumentieren, dass daher räumliche Unmittelbarkeit auch in diesen globalen Kontexten gegeben ist. Aber dieser geteilte „Raum“ ist ein vielschichtiges Hybrid, das aus identisch wiederholten zentralen elektronischen Teilen sowie einer verteilten menschlichen Peripherie von Handelsräumen besteht—und diese Art räumlicher Unmittelbarkeit entspricht sicherlich nicht der von Schütz gemeinten Situation der körperlichen Ko-Präsenz der Teilnehmer. Ein zweites Problem mit den Schütz’schen Temporalitätsideen ist, dass er seine Analyse auf Situationen kurzer Dauer gründet, wie z.B. solche der Beobachtung eines Vogelflugs oder einer Musikaufführung (1964: 159-78). Die hier diskutierten Märkte sind jedoch kontinuierliche kollektive Prozesse von unbegrenzter Dauer. Viele verschiedene

zeitlichen Strukturen spielen bei der Organisation dieser Prozesse eine Rolle, und manche solcher Strukturen werden bewusst eingeführt, um Märkte zu managen. Dennoch können wir Schütz' Konzepte zur Genese sozialer Bindung aus reziprok verschränkten Zeitdimensionen als Grundlage für die hier gemachte Behauptung heranziehen, dass die Annahme einer globalen Wir-Gemeinschaft plausibel ist, und dass sie in den genannten Märkten eine Ebene von Sozialität und Integration einführt.

Um dies nun für Finanzmärkte zu illustrieren, beginnen wir mit der Frage, was die „gleichen Ereignisse“ sein könnten, die plausibel und in derselben bindenden Weise als global beobachtet gelten können, in der Ereignisse in der Face-to-Face Situation beobachtet werden. Wir argumentieren dass diese Ereignisse aus den wissens-basierten Phänomenen auf den Bildschirmen der Beteiligten und den Inhalten der ergänzenden Kanäle bestehen, auf die hin Händler orientiert sind. Mit anderen Worten, der Vogel, den Händler im Flug rund um die Uhr beobachten, ist „der Markt“, wie er sich in identischer (Preise, Marktanalysen, Nachrichten, etc. geliefert von globalen Firmen), überlappender (Informationen, die über persönliche Beziehungen ausgetauscht werden) und koordinierter Form in den vielen Fenstern und Kanälen, an die die Teilnehmer angeschlossen sind, zusammenfügt. In diesen Fenstern und Kanälen hat der Markt eine lebendige Präsenz—er spricht die Teilnehmer an und fordert von ihnen kontinuierliche Aufmerksamkeit und adäquate Handlungsreaktionen.

Diese Handlungskomponente ist mit einer zweiten, mit der Schütz'schen Wir-Gemeinschaft verbundenen Forderung verbunden, der der Reizproxität: es muss für die Beteiligten wahrnehmbar sein, dass sie dasselbe Ereignis beobachten und dass sie wechselseitig präsent sind. Für Schütz war die Beobachtung der Beobachtung des Anderen entscheidend für die Verschränkung von Subjektivitäten zur Intersubjektivität. Bei ihm lag die Betonung auf den nicht-verbale Anzeichen für die Aufmerksamkeit und Orientierung des Anderen. Auf globaler Ebene wird eine solche Aufmerksamkeit für und Orientierung am Markt—der selbst aus Preisbewegungen, wirtschaftlichem Kontext, *und* anderen Marktteilnehmern besteht—vorausgesetzt und braucht nicht weiter überprüft zu

werden. Man nimmt an, dass kein professioneller Händler finanziell überleben könnte, der den Markt nicht aufmerksam beobachtet; Manager im Handelsraum wachen im übrigen auch über diese Aufmerksamkeit. Darüber hinaus gibt es aber durchaus eine Reihe von Indikatoren für die Präsenz Anderer und ihr Interesse am Markt, die Händler direkt sehen—solche Indikatoren sind z.B. die Handelsanfragen, die andere stellen, die sonstigen Botschaften, die sie senden, und die Preisbewegungen, die sie auslösen. Durch diese Signale haben andere Marktteilnehmer eine „mediatisierte“ Präsenz (Goodwin 1995: 260) auf den Bildschirmen. Marktaktivitäten signalisieren im übrigen nicht nur finanzwirtschaftliche Ansichten anderer sondern auch soziales Eingebundensein—im Sinne der reziproken Wahrnehmung der Präsenz und konstitutiven Involvierung anderer an einer sich entfaltenden Marktsituation.

Die genannte Reziprozität markiert den gegenwärtigen Kontext auch als einen der das involviert, was Schütz(1964: 55) die „Verschränkung der Motive, die für die Interaktion in der Wir-Beziehung charakteristisch ist“ nannte—damit meinte er die Möglichkeit, dass die eigenen „um zu“ Motive die „weil“ Motive anderer werden. Ein Händler, der eine Währung verkauft um Profit zu erzielen kann in anderen auf Grund seiner Aktion eine Handelsreaktion auslösen. Hier verweist Reziprozität darauf, dass globale Finanzmärkte Interaktionsfelder sind: zu jedem gegebenen Zeitpunkt beobachten alle Händler die selben Ereignisse und einander, aber einige dieser Händler handeln auch, und diese Interaktionen eröffnen neue Ebenen der Reziprozität und Reflexivität (Soros 1994). Nun zur dritten Dimension, auf der Schütz die Wir-Situation gründete, die der zeitlichen Koordination. Zunächst befinden sich Händler, Verkaufspersonal und andere auf den Handelsetagen einer bestimmten Zeitzone in einer *Zeitgemeinschaft*. Sie beobachten den Markt, wie er am Morgen in ihr Gesichtsfeld tritt und sich tagsüber entwickelt, *kontinuierlich, synchron und unmittelbar* während ihrer Arbeitszeit und ihres Wachseins.⁷ Alle drei Aspekte sind hier wichtig: Synchronizität meint, dass Händler und Verkaufspersonen denselben Markt gleichzeitig über dieselbe Zeitperiode hinweg beobachten; Kontinuität dass sie dies praktisch ohne Unterbrechung tun, indem sie z.B. auch das Mittagessen an ihrem Desk einnehmen und andere um die stellvertretende Beobachtung ersuchen, wenn sie den

Raum kurz verlassen müssen; und zeitliche Unmittelbarkeit bedeutet die Zugänglichkeit von Markttransaktionen und Informationen ohne zeitliche Verzögerung innerhalb der angemessenen institutionellen Handelsnetzwerke. Auch lokale Nachrichten werden auf den Bildschirmen „live“ übermittelt, wenn diese Ereignisse, wie etwa Ankündigungen von neuer Indikatorenwerten oder von Zentralbankmaßnahmen, zeitlich zu bestimmten Terminen stattfinden—andere Ereignisse werden mit minimaler Verzögerung übermittelt. Händler, Investoren und andere versuchen zwar, Vorauswissen über bestimmte Entwicklungen zu erhalten, aber diese Versuche setzen die hier genannten zeitlichen Koordinationen voraus, statt sie zu unterminieren.

Zeitliche Koordination involviert zweitens eine zeitliche Arbeitsteilung über verschiedene Zeitzonen hinweg mit dem Ergebnis, dass sich die Zeitgemeinschaft über alle Zeitzonen erstreckt. Der Handel mit „Optionen“, eine Währung zu einem bestimmten zukünftigen Zeitpunkt bei einem bestimmten Preis zu kaufen oder verkaufen, illustriert dies. Im Unterschied zu den unmittelbar vollzogenen Spotkäufen und Verkäufen, die wir bisher diskutiert haben, laufen Optionen erst Wochen oder Monate nach deren Kauf aus; daher können die Konten von Optionenhändlern auch nicht täglich am Abend geschlossen werden. Eine Art und Weise, solche längerfristigen Handel global zu organisieren, ist die Optionenkonten eines Desks nach Abschluss des Tages an die Optionenhändler der Bank in der nächsten Zeitzone weiterzuleiten. Diese übernehmen die Konten und managen sie während ihrer Arbeitszeiten. Ein solcherhand global zirkulierendes „Optionenbuch“ exemplifiziert Finanzkooperation: Man erweitert die Beobachtung des „Vogel im Flug“, des Marktes, durch die Augen von Beobachtern in anderen Zeitzonen, wenn dieser in der Nacht am Horizont zu verschwinden droht. Ein Resultat davon ist, dass die Koordinierung des Bewusstseins, von der Schütz sprach, inklusiver und direkter wird. Sie schließt nicht am selben Ort präsenste Gruppen ein die sich sequentiell und überlappend bei der Beobachtung von Marktaktivitäten abwechseln. Händler koordinieren aber nicht nur die zeitliche Beobachtung sondern auch ihre Handelsintentionen und Handelsphilosophien mit den Desks der nächsten und vorhergehenden Zeitzone. Sie tun dies durch Abend- und Morgenanrufe und Bildschirmmitteilungen, und das Buch bleibt in ihren Gedanken

(sowie auf ihren Bildschirmen), auch wenn es aus ihrer Hand ist. Das zirkulierende Buch illustriert den Versuch, das Bewusstsein derer, die sich um es in verschiedenen Zeitzonen bemühen, weiter wechselseitig zu verweben, mit dem Ergebnis einer Rund-um-die-Uhr Synchronisation von Beobachtung und Erfahrung.

Schließlich involviert zeitliche Koordinierung über diese versuchte globale Gleichzeitigkeit hinaus drittens *Marktkalender* und *Zeitpläne*: festgelegte Zeitpunkte für die schon erwähnten wichtigen wirtschaftlichen Ankündigungen und für die Herausgabe periodisch erscheinender Wirtschaftsindikatoren und Daten. Diese Kalender und Zeitpläne strukturieren die Aufmerksamkeit und Erwartungen der Teilnehmer. Sie schaffen eine Atmosphäre kollektiver Antizipation und Vorbereitung auf spezifische Ereignisse, die den Fluß der Marktaktivitäten unterbrechen und periodisieren. Derartige Zeitstrukturen fokussieren ein globales Feld von Beobachtern auf mögliche Richtungswechsel des „Vogel im Flug.“ Sie binden das Feld an Zeitpunkte auf die hin die globale Aufmerksamkeit sich erhöht und konzentriert und Erwartungen sich kumulieren. Der normale Fluß synchroner und sequentieller Zeitzonenbeobachtungen wird hierdurch regelmäßig durch potentiell Trend wendende Ereignisse interpunktiert. Der auf Termine festgelegte Charakter dieser Ereignisse synchronisiert nicht nur Erfahrung auf kollektiver und globaler Ebene, sondern intensiviert sie auch durch emotional Erregung. Nach Durkheim erzeugen emotionale Erregungszustände Gefühle der Solidarität. Er nahm an, dass sich Wir-Erfahrungen einstellen, wenn eine Gruppe in Erregung gerät. Das Durkheim'sche Kräftefeld (Wiley 1994: 106, 122) sozialer Solidarität wird aber nicht nur durch Emotionen mit Energie aufgeladen, es impliziert auch die Einheit dessen, was geteilt wird. Bei Durkheim ist das Geteilte entweder moralisch, oder semantisch zu verstehen, z.B. als die Einheit von Bedeutungen und Interpretationen. Im gegenwärtigen Fall hat diese Einheit von Bedeutungen mit Wissen zu tun—mit der Interpunktierung existierender Trends durch neue Informationen.

Zum Abschluß dieses Abschnittes und des Artikels soll betont werden, dass der Begriff der Wir-Erfahrung mikrosoziologische Konzepte mit der Vorstellung globaler Integration verbindet—wir

haben die Frage gestellt, ob die Idee einer Kernsozialität, die als Intersubjektivität konstruiert wird, auf globale Bereiche ausgedehnt werden kann. Die Schütz'schen Ideen waren hier von Relevanz, weil sie den Ausgangspunkt für die Analyse globaler Bindungsformen in Formen zeitlicher Koordinierung sahen, anstatt sie wie in der Mikrosoziologie auf körperlicher Ko-Präsenz und räumlicher Unmittelbarkeit zu gründen. Wir haben auch argumentiert, dass die abnehmende Relevanz des physischen Settings für die Definition sozialer Ordnungen nicht impliziert, dass die Bedeutung mikrosozialer Strukturen insgesamt abnimmt. Das Gegenteil scheint uns eher plausibel: man kann spekulieren, dass die Evolution globaler Bereiche mit der Evolution mikrosozialer Prinzipien einhergeht, und dass andere Organisationsmittel, z.B. das der Bürokratie, auf globaler Ebene ineffektiv werden. Mit den illustrierten Phänomenen—hybride Handelsetagen an der Grenze zwischen Organisation und globalem Markt, Konversationsstrukturen als die performativen Vehikel globaler Transaktionen und Beziehungen, die strukturelle Verwendung von Interaktionsmitteln um globale Ordnung aufrecht zu erhalten, die reziproke Verschränkung von Zeitdimensionen und deren Bedeutung für eine Ebene globaler Intersubjektivität, sowie Wissenspenetration—sollte eine Übersicht über relevante Prinzipien und Mechanismen globaler Mikrostrukturen gegeben werden. Die gegenwärtige Untersuchung ergänzt vorhandene Ansätze der Wirtschaftssoziologie, die an Märkten als interorganisatorische Felder orientiert sind, auch durch eine auf Marktpraxis abzielende Perspektive. Sie ergänzt ebenso das ökonomische Verständnis von Märkten als die vielleicht mächtigsten und am weitestgehenden mythologisierte Struktur moderner Gesellschaften, indem sie deren soziale Bindungs- und Integrationsformen darstellt.

¹ Gekürzte und veränderte Version des Artikels „Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets“ (American Journal of Sociology 107(4)(January 2002):905-50. Wir danken vor allem den Händlern, Managers, Analysten u.a. in GB1 sowie zwei anderen Banken, deren Bereitschaft zur Mitwirkung an dieser Untersuchung für uns unerlässlich war und diese Untersuchung ermöglicht hat. Wir danken Klaus Amann, Paul DiMaggio, Frank Dobbin, Stefan Hirschauer, Michele Lamont, John Lie, Andrew Pickering, Alexandru Preda, Harrison White, Viviana Zelizer, Eviatar Zerubiavel sowie Charles Smith und vielen anderen für wertvolle Kommentare zu verschiedenen Anlässen der Präsentation früherer Versionen dieses Papiers. Die Erstautorin bereitete diesen Artikel während eines Besuchsaufenthalts am Department of Sociology, Princeton University vor.

² Auf eine detaillierte Beschreibung der erhobenen Daten wird hier verzichtet. Sie findet sich in Knorr Cetina und Brügger 2002.

³ Ein anderes Mittel sind elektronische Broker, mit Hilfe derer Handel ohne kommunikative Interaktion mit Teilnehmern durchgeführt werden kann. Die Sozialität des Marktes bleibt jedoch erhalten: sie wird durch die in Abschnitt 7 diskutierte Form von Intersubjektivität sowie Informationskonversationen aufrecht erhalten.

⁴ Die "Association Cambiste Internationale" stellt solche Regeln guten Handelns in Form eines „Code of Conduct“ zusammen, den sie erstmals 1975 veröffentlichte und periodisch auf neuesten Stand bringt. Dieser „zielt darauf, die Art und Weise in der und den Geist in dem Handel getätigt werden sollte darzulegen“ (1996: 1). Das 59 Seiten lange Büchlein enthält auch Definitionen und Kurzformen und adressiert derzeit auch Verhaltensprobleme die etwa den Drogenkonsum. Hauptsächlich legt es jedoch die informellen Regeln der Handelsdurchführung dar. Der Ehrenkodex wird seit einiger Zeit an die Händler verteilt, die nun auch unterschreiben müssen, dass sie ihn gelesen haben. Er hat jedoch keine rechtliche Wirkung und wird im Übrigen durch informelle Regeln ergänzt.

⁵ Die hier gegebene Argumentation erfordert keine Differenzierung zwischen Wissen und Information, wir verwenden beide Begriffe. Zu Fragen der Differenzierung in Finanzmärkten siehe Knorr Cetina und Brügger 2005: Kap. 3.

⁶ Übersetzung von Karin Knorr Cetina. Das Original lautet:

"... in the face-to-face situation, the conscious life of my fellow man becomes accessible to me by a maximum of vivid indications. Since he is confronting me in person, the range of symptoms by which I apprehend his consciousness includes much more than what he is communicating to me purposefully. I observe his movements, gestures and facial expressions, I hear the intonation and the rhythm of his utterances. Each phase of my consciousness is coordinated with a phase of my partner's." (1964, 29)

⁷ Wie Harvey (1989:239-59) argumentiert hat, ist zunehmende Raum-Zeit Kompression ein Merkmal von Modernisierung und Post-Industrialisierung. Auf McLuhan (1964:358) geht die These zurück, dass „Elektrizität“ ein globales Kommunikationsnetzwerk ermöglicht, innerhalb

dessen wir Medien-vermittelte Ereignisse quasi simultan, wie in einem gemeinsamen Zentralnervensystem, erfahren können (siehe auch Waters 1995: 35, Giddens 1990: 17-21). Mit diesen Ansichten wird globale Integration aufgrund einer gemeinsamen Medienkultur—statt aufgrund wirtschaftlicher Interdependenzen, wie in anderen Ansätzen—antizipiert (Waters 1995: 33-35, Wallerstein 1974, 1980). Im vorliegenden Papier geht es allerdings um etwas weniger allgemeines (der größte Teil der Welt ist aus der Bildschirmrealität der Händler ausgeschlossen), dafür aber präzise wirksames—um eine Form der zeitlichen Koordination, die alle Teilnehmerinteraktionen penetriert und viele Detailmechanismen umfasst, und die eine konkrete Wir-Gemeinschaft etabliert.