

***Social Embeddedness“:
Wie die Neue Wirtschaftssoziologie in die Offensive geht
und dabei ihre Klassiker wiederfindet***

Papier für die Konferenz

„Theoretische Ansätze der Wirtschaftssoziologie“

Tagung des
Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung
gemeinsam mit der
Sektion Wirtschaftssoziologie
der Deutschen Gesellschaft für Soziologie

Berlin

17.-19. Februar, 2008

Dieter Bögenhold
Free University of Bolzano
School of Economics and Management
Via Sernesi 1
39100 Bozen/Bolzano, Italy
dboegenhold@hotmail.com
dboegenhold@unibz.it

1. Einleitung

Das Embeddedness Argument ist heute „economic sociology’s most celebrated metaphor“ (Guillén/Collins/England u.a. 2002: 4). Wenn auch das Embeddedness-Argument ein Quereinsteiger in die Soziologie ist, das zumindest in der Anthropologie der ...er Jahre bereits breiter vorgetragen worden war und das dann geradezu durch Granovetters 1985er Manifest für die Wirtschaftssoziologie (Granovetter 1985) popularisiert wurde, so vereinigt es doch alle genuin soziologischen Erklärungen von wirtschaftlichem Handeln. Wir wollen in unserem Beitrag zeigen, wie sich (1.) am Embeddedness-Argument die verschiedenen wirtschaftssoziologischen Argumentationsstränge konfigurieren und ausrichten lassen und dass (2.) die häufig anzutreffende Unterscheidung zwischen Kultur, Institutionen und sozialer Struktur (Swedberg 1994, Zelizer 1989) nur scheinbar konkurrierende Erklärungsversuche für wirtschaftliches Handeln abbildet. Vielmehr lassen sie sich unter dem forschungsprogrammatischen Dach des Embeddedness-Arguments positiv integrieren. Ganz besonders liegt uns (3.) am Herzen zu diskutieren, inwieweit wir mit der heutigen Diskussion unter dem Label der „Social Embeddedness“ eine *substantiell neue Thematik* erleben oder inwieweit wir lediglich einen Rückgriff auf Fragestellungen und deren Ausarbeitungen erleben, die bereits bei den soziologischen Klassikern vorlagen, so dass sich diesbezüglich dann gegebenenfalls von einem zirkulären Fortschritt (Helmstädter 1984, S. 2) sprechen ließe. Mit anderen Worten lautet eine der Fragen der hier vorgetragenen Argumentation, ob es sich bei der Embeddedness-Thematik nun um eine akademische Innovation oder um eine Rethematisierung dessen handelt, was zeitweise aus dem Auge verloren war.

Es ist schließlich nicht nur das intensive Studium der wirtschaftlichen Entwicklung, das uns im genuinen Schumpeter’schen Verständnis verdeutlicht, dass Innovationen nichts anderes sind als die Durchsetzung „neuer Kombinationen“ (Schumpeter 1964, S. 100-102) von Möglichkeiten des Produzierens, sondern ein solches Innovationsverständnis lässt sich gleichermaßen auch auf den akademischen Gegenstand anwenden. Für den akademischen Kosmos lässt sich ebenfalls konstatieren, dass intellektuelle Innovationen gerade aus dem Denken des bislang Nichtgedachten entstehen, was in der Wissenschaftstheorie mit dem Wechsel von einer Denkstilrichtung (Fleck 1980) zur nächsten bzw. von einem Paradigma zum anderen (Kuhn 1973) beschrieben wird. Die innovative Erweiterung des Wissensstandes besteht in diesem Sinne in der scheinbar unkonventionellen Verknüpfung unterschiedlicher Wissensselemente zu neuen Perspektiven der Erkenntnis und des analytischen Arbeitens. Sind solche neuen Formeln erst einmal erfolgreich implantiert, können sie freilich rasch wie selbstverständlich und banal anmuten. In diesem Sinne müssen wir uns fragen, ob das Embeddedness-Argument nun eher in den Bereich des „zirkulären Fortschritts“ oder in den der tatsächlichen Innovation fällt oder ob es eine Antwort gibt, die in der Bereich des „sowohl-als auch“ verweist.

Die Entwicklung des wissenschaftlichen Fortschrittes vollzieht sich Hand in Hand mit einer Reihe weiterer Veränderungen: Die Berufsstruktur ändert sich, die Sozial- und Wirtschaftsstruktur gewinnt ständig neue Züge, und neue Zeiten bringen neue Fragestellungen und Diskussionen mit sich. Neue Konturen der intellektuellen Debatte spiegeln den geschichtlichen Veränderungsprozess in einem hohen Maße. Mit Blick auf die Entwicklung der akademischen Geistesgeschichte des 20. Jahrhunderts sehen wir einen ebenso rasanten wie kontinuierlichen Kumulationsprozess an wissenschaftlich produziertem Stoff, der eine Reihe von anschaulichen Maßgrößen hat: Hierzu zählen z. B. die Anzahl der jährlich publizierten Bücher im Fach, die Zahl der Zeitschriften und beteiligten Wissenschaftler, die Größe und Anzahl der entsprechenden universitären Fachbereiche und der in den Fächern eingeschriebenen Studenten. Betrachten wir nur einmal den engeren Ausschnitt der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften sehen wir auch hier eine drastische Anhäufung von wissenschaftlicher Produktion im Laufe des 20. Jahrhunderts, die zur Folge hat,

dass die Wirtschafts- und Sozialwissenschaften sich am Anfang des 21. Jahrhunderts in einer gänzlich anderen Situation als am Ausgang des 19. oder Beginn des 20. Jahrhunderts befinden.

2. Akademische Zellteilungsprozesse: Zwei Seiten einer Medaille

Was macht aber nun den Unterschied der Sozialwissenschaften am Anfang des 21. Jahrhunderts zu denen am Anfang des 20. Jahrhunderts aus ? An erster Stelle muss hier die zunehmende Ausdifferenzierung und Untergliederung der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften genannt werden. Die Wirtschaftswissenschaften haben sich von den Sozialwissenschaften institutionell getrennt und sich dabei selber wiederum in die Volkswirtschaftslehre, die Finanzwissenschaft und die Betriebswirtschaftslehre unterteilt, während sich die Sozialwissenschaften ihrerseits in eigene autonome Fächer zergliederten: Historik, Soziologie, Politikwissenschaften, Pädagogik, Publizistik, Geographie und einige weitere Fächer waren die Folge. Noch am Anfang des 20. Jahrhunderts hatten prominente Vertreter des akademischen Lebens in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften Professuren und Lehrstühle für Nationalökonomik inne. Nationalökonomik war insofern als Fach konkurrenzlos, weil Professuren für die heute üblichen jüngeren Fächer, wie z.B. für die Soziologie, noch nicht existierten. Praktisch beschäftigten diese Fachgelehrten sich aber mit Thematiken, die – aus heutiger Sicht – in die Gegenstandsbereiche der Historik, der Soziologie, der Betriebswirtschaftslehre, der Volkswirtschaftslehre oder der Rechts- oder Verwaltungswissenschaften fallen.

Worin liegt nun dieses Neue begründet ? An erster Stelle muss hier die zunehmende Ausdifferenzierung und Untergliederung der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften genannt werden. Die Wirtschaftswissenschaften haben sich von den Sozialwissenschaften institutionell getrennt und sich dabei selber wiederum in die Volkswirtschaftslehre, die Finanzwissenschaft und die Betriebswirtschaftslehre unterteilt, während die Sozialwissenschaften ihrerseits in eigene autonome Fächer zergliederten: Historik, Soziologie, Politikwissenschaften, Pädagogik, Publizistik, Geographie und einige weitere Fächer waren die Folge.

Dieser wissenschaftliche Fortschritt im Sinne eines fachlichen Erkenntnisgewinns zeitigte auch negative Effekte, indem mit immer spezieller werdendem Wissen der Blick für die Nachbar(wissens)gebiete zunehmend verloren ging. Brücken zwischen Wissensinseln wurden zunehmend seltener gesucht und gefunden, so dass Formen von Querschnittswissen und Intra- und Interdisziplinarität (Mittelstrass 2003) immer mehr in den Hintergrund gerieten. Der paradoxe Effekt ist, dass die Wachstumsprozesse der Ökonomik und der Soziologie exklusiv und getrennt voneinander verliefen und sich dabei in den einzelnen Fächern selbst nicht durchgängig mit einem Prozess akademischer Konsolidierung vollzogen, sondern dass die Fächer sich *in sich* in zahlreiche Sektionen mit geringer werdenden kommunikativen Kontakten verloren, sie „zerfaserten“ in theoretischer, methodischer und praktischer Hinsicht. Während noch in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts heutige Klassiker der Soziologie wie unter anderem Weber oder Sombart wichtige Vertreter des Faches der Nationalökonomik waren, mussten Parsons und Smelser bereits in ihrem Buch "Economy and Society" (1956) Mitte des Jahrhunderts konstatieren, dass nach ihrer Beobachtung eine deutliche Arbeitsteilung zwischen der Volkswirtschaftslehre und der Soziologie eingetreten sei und dass beide Bereiche nur noch eine geringe Kenntnis von den Arbeiten und der entsprechenden Literatur des jeweils anderen Faches hätten. "Few persons competent in sociological theory", schrieben sie, "have any working knowledge of economics, and conversely ... few economists have much knowledge of sociology" (Parsons und Smelser 1956, S. xviii).

Im Zuge der weiteren Etablierung und internen Verfestigung der Fächer hat die akademische Segmentierung und wechselseitige Ignoranz zwar noch einige weitere Jahrzehnte andauert. Wir

denken freilich, dass die Argumentation für eine sukzessive wechselseitige Integration zumindest der Sozialwissenschaftlichen Kernfächer wie der Volkswirtschaftslehre, der Soziologie und der Historik aus rationalen Gründen wieder lauter zu werden scheint. Denn die Fächer sind in unterschiedlichem Maße an Grenzen ihrer theoretischen und empirischen Vermessung gekommen und sehen sich sowohl wechselseitig als auch sich selbst geradezu als „fachautistisch“ an. „Social Embeddedness“ steht in der Soziologie stellvertretend für diese Entwicklung.

So wie man ein Wandgemälde besser sehen und studieren kann, wenn man nicht zu nah davor steht, so hilft auch bei der Beurteilung aktueller akademischer Themen, wenn man sie in einen weiter geöffneten zeitlichen Ausschnitt stellt. Das gilt im übrigen in einem zweifachen Sinne, nämlich wissenschafts- bzw. dogmengeschichtlich einerseits und realempirisch mit Blick auf die konkrete Sozial- und Wirtschaftsgeschichte andererseits.

Schumpeter lieferte im Einleitungskapitel seiner "History of Economic Analysis" (1954, hier zit. als 1965) die Gründe, warum es erforderlich ist, die Geschichte der Lehrmeinungen und wissenschaftlichen Ansätze in den einzelnen akademischen Fächern stetig aufzuarbeiten und zu rekapitulieren. Er argumentiert vor allem, dass man nicht am akademischen "state-of-the-art" ansetzen kann, ohne ein Bewusstsein um die Geschichte der wissenschaftlichen Lehrmeinungen (einschließlich deren Veränderungen) zu haben. Erst wer solche Art Kenntniss der Entwicklung der wissenschaftlichen Ideen und Grundlagen der eigenen Fächer hat, kann plausibel die Argumente des Hier und Heute sortieren und deren eigene Historizität bewerten.

Zwischen der säkularen Ausdifferenzierung des Wissenschaftssystems und der entsprechenden Steigerung des Erkenntnisgewinns gibt es keinen unmittelbaren Gleichklang. Diese Entwicklung führte Max Weber, der ja wie die meisten der uns heute bekannten Klassiker der Gruppe der interdisziplinären Generalisten zuzurechnen ist, zu der Feststellung, dass sich wissenschaftliche Reputation am ehesten dann erwerben ließe, wenn man sich auf extrem spezialisierte Fragestellungen zurückziehe: "In der heutigen Zeit ist die innere Lage gegenüber dem Betrieb der Wissenschaft als Beruf bedingt zunächst dadurch, dass die Wissenschaft in ein Stadium der Spezialisierung eingetreten ist, wie es früher unbekannt war, und daß dies in alle Zukunft so bleiben wird. Nicht nur äußerlich, nein, gerade innerlich liegt die Sache so: dass der einzelne das sichere Bewußtsein, etwas wirklich ganz Vollkommenes auf wissenschaftlichem Gebiet zu leisten, nur im Falle strengster Spezialisierung sich verschaffen kann" (Max Weber, orig. 1919, hier: 1988 c, S. 588).

Damit erweist sich zunehmend auch das System der Wissenschaft als arbeitsteiliges soziales System, das seine eigenen Regelmäßigkeiten hat und von dem eine eigenständige Soziologie (der Soziologie) sich selber stärker zu distanzieren hätte, um die durch die wissenschaftliche Spezialisierung entstandenen Probleme in einer systematischeren Weise zum Gegenstand wissenschaftlicher Forschung zu erheben. Die im Zuge der Differenzierungsprozesse sich herausbildenden fachlichen Unterteilungen führten also zu einer Aufsplitterung dessen, was in den Anfängen dieses Jahrhunderts als Nationalökonomik firmierte und mit dem sich eine kontextuelle Einheit der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften verband. Damit entstanden mehr und mehr koexistente und kommunikativ separierte soziale Welten ("universes of discourse"), die ihren eigenen Gesetzmäßigkeiten verhaftet sind.

3. Wirtschaftssoziologie inmitten vieler „Universes of Discourse“

Das Fach der Soziologie schien in Europa und in Nordamerika in der 2. Hälfte des 20. Jahrhunderts zunehmend von Etablierung und Konsolidierung bestimmt, doch gingen damit keineswegs Prozesse der Vereinheitlichung, sondern vielmehr der Spezialisierung einher. Freilich ist auch das Fach Soziologie selber nicht einheitlich. Das gilt für die theoretische Soziologie genauso wie für die zahlreichen thematischen Anwendungen. Die *theoretische* Soziologie lässt sich in vielerlei verschiedene Ansätze und Ansatzvarianten untergliedern. Geläufig sind etwa Unterscheidungen zwischen Mikro- Meso- und Makrosoziologie oder einer Unterscheidung nach Funktionsbezügen wie etwa funktionaler Theorie, evolutionärer Theorie, Konflikttheorie, Austauschtheorie, Rational Choice Ansätze, Interaktionstheorie, strukturalistischen Theorien und der kritischen Theorie (Turner 19). Doch selbst hier fällt es schwer zu sagen, wo der Status von *theoretischer* Soziologie beginnt: Ist theoretische Soziologie bereits eine theoretische Soziologie, wenn sie keinen sichtbaren Bezug zu empirischen Daten aufweist, muss Soziologie, wenn sie als theoretische Soziologie klassifiziert werden will, selber innovativ sein und versuchen, den Stand der Dinge fortzubewegen, oder genügt es, wenn sie sich „second hand“ mit der so genannten theoretischen Soziologie anderer Soziologen befasst? Gehört die Befassung mit soziologischer (theoretischer) Ideengeschichte bereits zum Gegenstandsbereich der theoretischen Soziologie, also die Diskussion der Soziologie meistens verstorbener Fachkollegen? So schwer die Eingrenzung des Feldes der theoretischen Soziologie ist, so erscheint die konkrete Taxonomie der übrigen Soziologie als ebenso schwer. Die Majorität der SoziologInnen engagiert sich vornehmlich in so genannten Bindestrichsoziologien, wo zumeist eine eher angewandte Form von Soziologie praktiziert wird. Tatsächlich erleben wir hier eine Explosion von Anwendungsgebieten und von beteiligten soziologischen ForscherInnen. Die *International Sociological Association* hatte am Ende der 1980er Jahre bereits 30 thematische *Research Committees*, eine Zahl, die sich bis zum heutigen Tag etwa verdoppelt hat: Alles das firmiert als Soziologie und ein einendes Band als Corporate Identity nach innen und nach außen ist häufig nicht mehr zu erkennen. Soziologie als akademisches Fach mutet häufig als Basar von Handwerksbetrieben an, die selber zum Gegenstand einer wirtschaftssoziologischen Marktforschung zu machen wären. Münch ist zuzustimmen, wenn er sagt: "Kein Fach dürfte mehr dem Wissenschaftsideal Paul Feyerabends entsprechen als die Soziologie. Hier scheint wirklich der Pluralismus des 'Anything Goes' zu herrschen" (Münch 1999, S. 269).

Sehen wir über die Jahrzehnte die Entwicklung des Faches Soziologie an, finden wir im Fach selbst zunehmend neue Themen, das gilt für die Sektion Theorie wie vor allem für die Methodologie als dem Handwerkszeug der empirischen Sozialforschung, wo sich letztlich deutliche konzeptionelle Fortschritte mit Blick auf methodologische Ansätzen und methodische Verfahren in Verbindung mit theoretisch geleiteten Forschungsprogrammen zeigen. Freilich scheint der Effekt eingetreten zu sein, dass ungeachtet des kumulativen Fortschritts an Erkenntnisgewinn und methodologischer Innovation gleichzeitig die die (Teil-)Disziplinen verbindenden Brücken mehr und mehr aus den Augen zu geraten scheinen

Mit Blick auf die Wirtschaftssoziologie lässt sich sagen, dass sie als Bindestrichsoziologie eigentümlich am Rande der Entwicklung zu stehen schien. Während es in der deutschen Nachkriegssoziologie relativ schnell ein breites Tableau an themenspezifischen Sektionen in der Soziologie gab (von der Familiensoziologie bis zur Industriesoziologie etwa), wurde eine Sektion Wirtschaftssoziologie erst in den 1990er Jahren ins Leben gerufen. Ähnlich war die Entwicklung auf der Ebene der International Sociological Association, wo unter Mitwirkung von N. J. Smelser

auch vergleichsweise spät ein Research Committee „Economy and Society“ initiiert wurde. Abweichend war die Situation in Nordamerika. Spätestens mit Granovetter's Arbeiten (u.a. Granovetter 1985) wurden wesentlich breiter konzeptionelle Arbeiten vorgelegt, die sich in bester Manier auf die thematischen Spuren von Parsons und Smelser's Buchtitel „Economy and Society“ (1956) richteten und die sowohl Blicke zurück als auch innovativ vorwärtsgerichtet riskierten (Friedland und Robertson 1990, Etzioni und Lawrence 1991, Granovetter und Swedberg 1992, Swedberg, Smelser und Swedberg 1994, Callon 1998, Mikl-Horke 1999, Guillén et al. 2002, Beckert 2002, Knorr-Cetina, Preda 2004, Dobbin 2004).

4. Wirtschaftssoziologie in der Offensive

Während in dem deutschsprachigen Kontext lange Jahre verschiedene Themen behandelt wurden, die thematisch in loser Art und Weise mit Phänomenen des Wirtschaftslebens zusammenhingen, also Anwendungen einer Wirtschaftssoziologie geleistet wurden, ohne ein intersubjektiv geteiltes Verständnis davon zu haben, was Wirtschaftssoziologie im engeren Sinne sei, war die Entwicklung in der nordamerikanischen Wirtschaftssoziologie entschieden energischer und konzeptioneller: Unter Einbezug von Überlegungen der Netzwerktheorie, der Kulturosoziologie und der Organisationstheorie firmierte sich eine neue Form von Wirtschaftssoziologie, für die der Begriff der „social embeddedness“ in gewisser Weise als konzeptioneller Schirm fungierte (Portes und Sensenbrenner 1993, S. 1346). Es waren Granovetter's drei Präambeln, die soziologische Arbeiten der verschiedenen Anwendungsfelder inspirierten: Ein weitaus solideres Fundament kann auf Grund von drei klassischen soziologischen Annahmen errichtet werden: “(1.) die Verfolgung ökonomischer Ziele wird normalerweise begleitet von Zielen nicht-ökonomischer Art, zu denen Geselligkeit, soziale Anerkennung, Status und Macht gehören; (2.) ökonomisches Handeln ist (wie jedes Handeln) sozial situiert und kann nicht allein durch individuelle Motive erklärt werden; es ist eingebettet in bestehende Netzwerke persönlicher Beziehungen und wird nicht von atomisierten Akteuren ausgeführt ...; (3.) ökonomische Institutionen entstehen (wie alle Institutionen) nicht automatisch in irgendeiner Form unvermeidlich aufgrund äußerer Umstände, sondern sie sind 'sozial konstruiert'” (Granovetter 2000, S. 2001).

Bei aller prinzipiellen Vorläufigkeit eröffneten die Granovetter'schen Präambeln eine Art akademische Eigendefinition, mit der sich auch eigene Stärken gegenüber der Ökonomik vermessen ließen: Der von Granovetter ausgemachte „Imperialismus der Ökonomik“ ignoriere geradezu die sozialen Grundlagen wirtschaftlichen Handelns und erbaue insofern ein enorm großes Theorieticket auf einer extrem schmalen und zerbrechlichen Basis (Granovetter ebd). Unter Berücksichtigung der soziologischen Prämissen – so lautete das neue Credo – lassen sich diverse Bereiche des Wirtschaftslebens sogar adäquater untersuchen, als Ökonomen das bisher zu leisten vermochten: Allen voran konnte dies empirisch und theoretisch an Beispielen exemplifiziert werden, die bislang eher als Paradeanwendungsfelder der Ökonomik galten, nämlich an Märkten.

Die Wirtschaftswissenschaften betrachteten die Institution des Marktes zumeist als eine Art Black Box, in der sich Angebot und Nachfrage „irgendwie“ treffen und aushandeln. Dass Märkte vielmehr aber auch auf hochgradig sozialen Prozessen basieren und diese darstellen (Swedberg 1994), das wurde vermehrt von der Soziologie hervorgehoben. Gerade auch Märkte sind Orte sozialen Lebens und Tausches mit inhärenten sozialen Strukturen und Regelmäßigkeiten. Davon zu abstrahieren, impliziert eine inadäquate akademische Wahrnehmung des Innenlebens einer der zentralen Institutionen der Ökonomik überhaupt. “Sociologists primarily view markets as institutions, while economists focus on the issue of price formation, mainly by constructing models. But even

mainstream economics has not paid much attention to markets as institutions or as empirical phenomena, I tried to show that many useful ideas [...] can be found in the economics literature.” (Swedberg 2003, S. 130). Letztlich geht es um die zentrale Frage, wie ökonomisches Handeln in soziales Handeln eingebettet ist.

Von den fünf Forschungsperspektiven, die Fligstein in seiner „Architecture of Markets“ als wichtige Forschungsperspektiven bezeichnete (Fligstein 2001, S. 11-14), sind mindestens zwei unmittelbar relevant mit Blick auf den Einsatz der wirtschaftssoziologischen Grundlegung, nämlich „What social rules must exist for markets to function, and what types of social structures are necessary to produce stable markets?“ sowie „What is a ‚social‘ view of what actors seek to do in markets, as opposed to an ‚economic‘ one?“.

Die Offensive, mit der die Wirtschaftssoziologie sich seit nun etwa eineinhalb Jahrzehnten vornehmlich im englischen Sprachraum zu zeigen weiß, speist sich aus einer Idee um die eigene komparative akademische Stärke. Die – implizite oder explizite - Berücksichtigung der wirtschaftssoziologischen Präambeln vermittelt eine erheblich dynamischere Betrachtungsweise des Funktionierens von Ökonomien, in der Strukturen permanent als „in the making“ erscheinen. Damit wird die Soziologie als Wirtschaftssoziologie freilich auch zunehmend realitätsnäher und insofern problembewusster, weil sie sich nicht in der analytischen Konzeptionalisierung auf Standardparameter wie Arbeit, Kapital oder Technologie reduzieren lässt.

Wenn die Institution Familie beispielsweise etwas mit der Verfassung der Wirtschaftsstruktur und der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit einzelner Volkswirtschaften zu tun hat, dann mag das im ersten Zuhören vielleicht eher als banal oder selbstverständlich anmuten, aber es hat Konsequenzen, weil bei der Untersuchung der Wirtschafts- und Wettbewerbsstruktur – vor allem im interregionalen oder internationalen Vergleich – Dimensionen in die Erörterung einbezogen werden, die zumindest im gewöhnlichen Verständnis nicht der eigentlichen Sphäre wirtschaftlichen Handelns unmittelbar zugerechnet werden. Will ich Stärken und Defizite einer Volks- oder Regionalwirtschaft untersuchen, so muss ich mich mit dem „Faktor Familie“ in den diversen Bereichen seiner Reichweite beschäftigen (als demographischer Faktor, als materieller Versorgungsfaktor, als weiteres soziales Netzwerk, welches diverse Formen von materieller und immaterieller Unterstützungsleistungen transportiert, als Stabilitätsfaktor, als Bereitsteller von Arbeitskraft, als Vermittler von Werten, als Kanalisierung und Rhythmisierung von Energien und Lebensgewohnheiten, als Produzent von Nachwuchs etc.). Konsequenter weitergedacht bedeutet das, dass die akademische Diskussion sich bei einer adäquaten Vermessung entsprechender wirtschaftlicher und wirtschaftspolitischer Themen im Bereich von volkswirtschaftlichen Stärken nicht auf die Betrachtung rein wirtschaftlicher Phänomene im engen und sterilen Sinne reduzieren darf, sondern dass hier auch eine Hinwendung bzw. Einbeziehung von sozialen *Softfaktoren* vonnöten ist, die realiter maßgeblich wirtschaftliches Handeln sowie Wirtschaftsgegebenheiten beeinflussen und mitbestimmen. In einem solchen Verständnis wird die interdisziplinäre Schnittstelle zwischen verschiedenen Diskursen und Disziplinen sichtbar: Wirtschaftsforschung muss – wenn sie akzeptiert, dass es einen „Standortfaktor Familie“ gibt – zwangsläufig auch soziologische *Familienforschung* sein und betreiben und das bedeutet, sie muss sich zwangsläufig auch auf das akademische Gebiet der Soziologie einlassen. In einer solchen Blickrichtung kann eine offensive Wirtschaftssoziologie immer mit einem Fuß auch auf einem Terrain stehen, das über ihr eigentlich traditionelles thematisches Feld deutlich hinausweist und ihr wichtige wirtschaftsanalytische und wirtschaftspolitikberatende Funktionen zukommen läßt.

In einer systematischeren Analyse ließe sich zeigen, wie die Beschaffenheit der Familie als einer gesellschaftlichen Institution eng mit Fragen von generellen Wirtschaftsmentalitäten korrespondiert,

die den Wirtschaftsgesellschaften auf einer universelleren Ebene zugrunde liegen. Ob wir die jeweiligen Familienformen einer Gesellschaft für die Leistungsfähigkeit von modernen Ökonomien sowohl im Besonderen wie im Allgemeinen untersuchen, ist gleichbedeutend mit der Beantwortung der Frage, ob „Culture Matters“ (Harrison und Huntington 2000). So gibt es überzeugende Gründe – und das Stichwort der Familie fungiert nur als eine entsprechende Exemplifikation –, die Wichtigkeit von Kultur bei der Vermessung wirtschaftlicher Realität zu berücksichtigen.

Dabei fungiert Kultur als semantischer Terminus Technicus, der einmal als der Komplex von institutionellen Einflüssen verstanden wird, die nicht primär aus dem Wirtschaftsleben selber kommen (Sprache, Recht, Religion, Tradition etc.), und zum anderen kann Kultur als die Art und Weise der kollektiven Steuerung von Mentalitäten, Routinen und Verhalten von Individuen, Milieus und Schichten in der Gesellschaft interpretiert werden. So gesehen erweist sich Kultur als ein eher labiles und sich stets veränderndes Amalgam, bei dem es gelegentlich schwer fällt, harte Begriffsunterscheidungen gegenüber anderen Begrifflichkeiten wie Zivilisation einerseits oder Institution andererseits anzubringen. In diese Richtung zielt Huntington, wenn er sehr pointiert sagt, „if culture includes everything, it explains nothing“ (Huntington 2000, S. XV). Dennoch findet auch er eine Art Generalnenner, nach dem Kultur definiert wird als „the values, attitudes, beliefs, orientations, and underlying assumptions prevalent among people in a society“ (ebd.). Auf einen Generalnenner gebracht fungiert Kultur als Anwendung und als Ausdruck von Gesellschaft und deren Historizität – Kultur macht insofern geradezu den Gegenstandsbereich der akademischen Soziologie aus. Fragt man nach Unterschieden in den Wirtschaftsstrukturen sowohl zwischen einzelnen Ländern als auch innerhalb von Ländern, dann lassen sich viele dieser Unterschiede auf differente kulturell bedingte Organisationsprinzipien der Wirtschaft und des Soziallebens zurückführen, die sich in divergenten Ausbildungs-, Erziehungs- und Arbeitsmarktarrangements, unterschiedlichen Familienstrukturen, verschiedenen Systemen der industriellen Beziehungen und Wirtschaftsmentalitäten konkretisieren, die mit anderen Worten eine Varianz von Gesellschaftsakteuren mit sich bringen, die sich nicht schablonenhaft über den Kamm eines universellen Durchschnittsmenschen scheren lassen, wie es die idealtypische Figur des „homo oeconomicus“ in der Neoklassik suggeriert, der vielen Modellen der Ökonomik Pate steht. Der Historiker David Landes drückte es präzise so aus: „Culture makes almost all the difference“ (2000).

Mit Blick auf den Stellenwert von „sozialen Systemen der Produktion“ (Hollingsworth 2000) für die Diskussion wirtschaftspolitischer Themen finden sich bei den Wirtschaftshistorikern prononcierte Stimmen. Entweder werden eher zögerlich „cultural factors in economic growth“ (Cochran 1960) genannt oder offensiver schreiben Buchanan und Ellis, „the really fundamental problems of economic growth are non-economic“ (Buchanan und Ellis 1955, S. 405). Wenn Buchanan und Ellis in ihrer Formulierung zuzustimmen ist, dann sind die Konsequenzen in unserem gewöhnlichen Verständnis von Wirtschaftspolitik weitreichend, weil *nicht-ökonomische* Faktoren untersucht, verstanden und gefördert werden müssen, um wirtschaftliches Wachstum zu erzielen, und die akademische Soziologie mit ihren Kernkompetenzen zu einem zentralen Scharnier einer problemadäquaten Wirtschaftspolitik werden müsste.

Sprechen wir mithin von der Wirtschaftssoziologie, so macht es einen Unterschied, welche Interpretation und Variante von Wirtschaftssoziologie praktiziert wird. So heterogen wie sich die Soziologie als Fach darbietet, so vielschichtig sind auch Positionen, Themengebiete und Autorenprofile in der Wirtschaftssoziologie, zumal im internationalen Zuschnitt. Eine unserer Hauptthesen, die wir hier vertreten, lautet, dass die gegenwärtige Offensive der Wirtschaftssoziologie, die nicht nur ihre Daseinsberechtigung im Konzert der akademischen Positionen reklamiert, sondern die sich direkt an die Adresse der Ökonomik richtet und sich gegen

deren fachlichen „Imperialismus“ (Granovetter 1992) wendet, etwas qualitativ neuartiges im Status der Disziplin darstellt, aus der sich – wenn sie sich zu behaupten weiß – durchaus auch starke Argumente für eine forcierte fachliche Professionalisierung gewinnen lassen. Das „Social Embeddedness“-Argument ist bei Licht besehen ein Plädoyer für die theoretische und empirische Berücksichtigung der kulturellen Einfärbungen von Wirtschaft und Gesellschaft. Mit anderen Worten: In demselben Maße, in dem die stereotypen marxistisch gefärbten Interpretationen über **den** Kapitalismus mit **dessen** kapitalistischer Produktionsweise (und deren angenommener Krisen) als Universalschablonen der Erklärung moderner Lebens- und Produktionsverhältnisse in den Hintergrund zu treten begannen, wurde es für wirtschaftssoziologische Fragen zunehmend spannend. Schließlich vollzieht sich Gesellschaft stets in Kontexten mit entsprechenden institutionellen Regimen vielfältigster Arten und unter Einschluss von religiösen Dispositionen, so dass Kapitalismus demgemäß sich different präsentiert, je nachdem ob wir in Boston, Berlin, Bogota oder auf Barbados sind, je nach dem Jahrzehnt der Betrachtung bzw. Behandlung.

Heutige Wirtschaftssoziologie ist auf dem besten Weg, Gesellschaften und deren Wirtschaften weniger in luftleeren Räumen „an sich“ zu analysieren, sondern stärker in ihren transitorischen RaumZeit-Matrixen (Wallerstein 2000) zu konzeptualisieren, die prinzipiell immer auch historische Sozialwissenschaften sind. Indem Kultur nicht nur als exogener Referenzrahmen von Wirtschaft und Gesellschaft, sondern als endogenes Element konzeptuell mitgedacht wird, findet die Legimation von Gesellschaft (und von Soziologie) im Durkheim'schen Sinne statt. Peter L. Berger hat das folgendermaßen ausgedrückt: „Economic institutions do not exist in a vacuum but rather in a context of social and political structures, cultural patterns, and indeed, structures of consciousness (values, ideas, belief systems). An economic culture then contains a number of elements linked together in an empirical totality“ (Berger, 1986: 24). Die Pointe liegt unseres Erachtens darin, dass im Sinne eines „zirkulären Fortschritts“ (Helmstädter 1984) das „Rad oft neu erfunden wird“, ohne zu sehen, wie prinzipiell manche der heutigen akademischen Selbstvergewisserungen bei den Klassikern der Soziologie bereits angelegt waren. Es gab auch in der Soziologie immer wieder Autoren, die, obwohl sich selber nicht unmittelbar als Angehörige einer Wirtschaftssoziologie fühlend, sich stark auf der Linie heutiger „Social Embeddedness“-Argumentationen bewegten¹.

„Social Embeddedness“ führt zwangsläufig zur Frage der kulturspezifischen raum-zeitlichen Integration und der entsprechenden Notwendigkeit, Konzepte der Inter- und Intradisziplinarität zu diskutieren, wobei die Anschlussstellen an die Ökonomik, die Historik und die Geographie und weitere raumrelevante Fachgebiete schnell sichtbar werden. Hans Albert, der mit seinen Arbeiten auf dem Gebiet der Soziologie und Wissenschaftstheorie selber fester Bestandteil der deutschen Nachkriegssoziologie ist, betont nachdrücklich, dass die Grenzen zwischen Soziologie einerseits und Ökonomik oder Historik andererseits auf Grund sachlicher Überlegungen nicht so gezogen werden dürfen, wie es gegenwärtig häufig geschieht. So resümiert Albert, "dass eine scharfe Abgrenzung zwischen Geschichte und Sozialwissenschaft kaum möglich ist. Wer den radikalen Historismus und die mit ihm verbundene These der Geschichtlichkeit zurückweist, hat jedenfalls große Schwierigkeiten, eine solche Abgrenzung zu begründen" (Albert 1999, S. 222). Und an anderer Stelle führt Albert gerade mit Blick auf die Arbeiten von Mark Granovetter aus, dass

¹ Luhmann hat diese Sichtweise folgendermaßen formuliert: „Erst recht halte ich die Unterscheidung wirtschaftlich/ sozial/ kulturell für irreführend. Alles wirtschaftliche Handeln ist soziales Handeln, daher ist alle Wirtschaft immer auch Vollzug von Gesellschaft. Vielleicht wird das von niemandem bestritten, aber dann sind eben die angeführten Unterscheidungen inadäquat, wenn es darum geht, die Beobachtung und Analyse der wirtschaftlichen Aspekte des gesellschaftlichen Geschehens zu beschreiben. Wir behandeln deshalb die Wirtschaft als Teilsystem der Gesellschaft ...“ (Luhmann 1988, S. 8).

Soziologen häufig davor zurückschrecken, "ernsthaft Tatbestände zu untersuchen, für die die neoklassische Theorie zuständig zu sein scheint. ... So wird eine Arbeitsteilung zwischen Ökonomie und Soziologie zementiert, die mit adäquaten Problemlösungen unvereinbar ist" (Albert 1999, S. 223). Damit wiederholt Albert (1960), was er bereits 1960 konzeptionell ausgearbeitet hatte und was heute populärer zu werden scheint, nämlich eine Form von Nationalökonomie als Soziologie

So uneinheitlich manche Entwicklungen in Debatten und deren Moden in der Soziologie erscheinen mögen, so schwer ist es, die Soziologie des hier und heute auf eine Art von Status quo zu reduzieren. Letztlich ist es immer die Frage, worauf der Scheinwerferkegel gerichtet wird: Was erleuchtet wird, gilt als Mainstream, das im Dunkeln liegende ist per definitionem nicht sichtbar, obwohl existent. Ähnlich verhält es sich in der Ökonomik: Auch hier gibt es eine relative Konvergenz in Richtung der „Social Embeddedness“-These, wenngleich diese zwar von der argumentativen Sache getragen ist, aber sich unter diversen konkurrierenden Begrifflichkeiten entwickelt.

5. Heterodox Economics: Opposition in der Ökonomik

So uneinheitlich sich die Soziologie im allgemeinen und die Wirtschaftssoziologie im besonderen präsentieren, so heterogen ist bei Licht betrachtet auch das Feld der Wirtschaftswissenschaften. Es gibt die Wirtschaftswissenschaften im Plural und in verschiedenen internationalen Schwerpunktsetzungen. Das vielfach zitierte Diktum von Jacob Viner „Economics is what economists do“ (zit. nach Barber 1997, S. 87) wurde bereits von Frank Knight vor Jahrzehnten zu einem tautologischen Zirkel ergänzt, indem er hinzufügte „and economists are those who do economics“ (zit. nach Buchanan 1964, S. 213). Damit verdeutlicht sich, dass das Gebiet der Wirtschaftswissenschaften nicht immer präzise zu vermessen ist.

Das semantische Junktim von Wirtschaft und Gesellschaft hat auch in den Wirtschaftswissenschaften eine lange Tradition. Aber in demselben Maße, in dem sich Wirtschaftswissenschaft und Soziologie zunehmend verselbständigt und isoliert haben, verlor die Wirtschaftswissenschaft vermehrt ihre Bezüge zur Historik und zur Soziologie und geriet zu einer Monodisziplin. Man könnte diesen Prozess mit der Frage „How Economics forgot History“ (Hodgson 2001) überschreiben, dieses dabei aber genauso auch auf das sukzessive Vergessen der Soziologie beziehen. In der Ökonomik wurde im Bestreben um eine große Reichweite von Theorien damit begonnen, Theoreme zunehmend abstrakter zu formulieren, damit sie grundsätzlicher und umfassender sind (Mikl-Horke 1999, Kap. 13). Je galanter die verwandten Modelle vor allem unter Einsatz mathematischer Verfahren und mit dem Einsatz computerbasierter Rechnungen größter Datenmengen wurden, desto fragiler wurden sie häufig angesichts der nicht selten relativ schmalen Basis, die in Form weniger Axiomaten zugrunde lagen.

Wie auch in der Soziologie gab es in den Wirtschaftswissenschaften nicht nur Ausnahmen, sondern durchaus Pluralität, aber dennoch faszinierte der Trend zum abstrakten Formalismus die Mehrheit. Zwar wurde der makroökonomische Formalismus (Lachmann 1975, 1950) bereits nach relativ kurzer Lebensdauer Mitte der 1920er Jahre in der Krise gesehen: "Auch das augenblicklich viel verwendete Schlagwort von einer 'Krisis der Nationalökonomie' weist darauf hin, dass man von der modernen Nationalökonomie glaubt, sie habe ihre letzten Möglichkeiten fruchtbarer Forschung schon ausgeschöpft" (Backes 1926, S. 2), dennoch setzte er in Verbindung mit Ideen der Neoklassik erst zu einem Triumphzug an.

Lehrbücher der Wirtschaftswissenschaften wiesen zwar immer wieder darauf hin, dass „Wirtschaft ohne menschliche Betätigung und Kommunikation nicht denkbar ist“ (Winkel 1980, S. 14) und dass „alles, was in der Wirtschaft geschieht, das Ergebnis menschlicher Entschlüsse und menschlichen Handelns ist [...]“ (Preiser 1992), aber das 20. Jahrhundert war doch wohl weitestgehend der Siegeszug der Ökonomik als Formalwissenschaft.

Dabei hatten sich die Ökonomen stets mit ihrer eigenen Tradition der Nähe zu historischer Forschung beschäftigt und etwa über die „Historische Schule“ (Schmölders 1984, Pearson 1999) oder „Historische Schulen“ (Rieter 1994, Backhaus 2005) geschrieben. Im Bestreben um die Universalität von theoretischen Geltungsansprüchen operierte eine lange Zeit anwachsende Ökonomik neoklassischer Prägung mit Theoremen eines *Homo Oeconomicus*, der ein theoretisches Konstrukt darstellte, das wiederum zum Zentrum der Kritik wurde. Zu den entsprechenden Grundannahmen gehörten vor allem: „1. The assumption of rational, maximizing behavior by agents with given and stable preference function, 2. a focus on attained, or movements toward, equilibrium states, 3. the absence of chronic information problems (there is, at most, a focus on probabilistic risk: excluding severe ignorance, radical uncertainty, or divergent perceptions of a given reality)“ (Hodgson 2005, S. 60).

Es gibt schnell eine große Anzahl sowohl theoretischer wie auch empirischer Einwände gegen eine solche Figur des „Homo oeconomicus“, die sich in der Ökonomik neuerdings wieder verstärkt mit einer Begrifflichkeit verbindet, die zwar eine Tradition bis zurück zu den 1920er Jahren in den USA hat (Dorfman 1946-1959), aber neuerdings wieder besonders ausdrucksstark zu werden scheint, nämlich „heterodox economics“ (Lee 2004, 2007). Beckert (1996) erklärt vieles an Entwicklung in der Ökonomik und der entsprechenden Differenz zur Soziologie mit der Frage der Unsicherheit, die zweifelsohne von Bedeutung ist, wenn man sich auch neuere Entwicklungen der Spiel- oder Kommunikationstheorie ansieht und wenn es um Fragen der wirtschaftlichen Dynamik geht. Mindestens genauso zentral dürfte freilich die Diskussion (und Kritik) des Rationalitätsbegriffes in der Ökonomik sein, der freilich in engem Zusammenhang mit der (bis auf Knight 1921, 1971 zurückgehenden) Unsicherheitsthematik steht.

Zwar hatte Simon zwar bereits im Jahre 1978 einen Nobelpreis für seine Arbeiten auf dem Gebiet der Entscheidungstheorie erhalten, die unter der Begrifflichkeit von der „bounded rationality“ (Simon 1955, 1962) weltbekannt wurden, aber im Wissenschaftsalltag war der Homo Oeconomicus sehr viel zählebiger. Kritik an der Mainstream-Ökonomik formuliert eine Reihe verschiedener Punkte: „1. Institutionalism eschews atomism and reductionism in economic analysis, typically positing holistic or organistic alternatives. 2. Instead of the rational, calculating agent of neoclassical theory, institutionalism sees human behavior as normally driven by habit and routine, but occasionally punctuated by acts of creativity and novelty. 3. Instead of an exclusive focus on individuals as units of analysis, institutionalism regards self-reinforcing institutions as additional or even alternative analytical units. 4. The conception of the economy is of an evolving, open system in historical time, subject to processes of cumulative causation – instead of approaches to theorizing that focus exclusively on mechanical equilibria. 5. Institutionalism sees individuals as situated in and molded by an evolving social culture, so that their preference functions are not given and fixed but in a process of continuous adaptation and change. 6. Likewise, technology is regarded evolving, and as a primary motive force in socioeconomic development – in contrast to a theoretical framework that takes technology as fixed and exogenous. 7. There is a pervasive concern with the role and significance of power and of the conflict between both individuals and institutions in

socioeconomic life. 8. Instead of an utilitarian framework that evaluates human and welfare in terms of individual utility or pleasure and separates considerations of means from those of ends, there is a focus on the identification of real human needs and on the design of institutions that can further assist their identification and clarification“ (Hodgson 1994, S. 69).

Mit diesem Tableau offenbart sich eine Art Manifest von Kritikpunkten an der Mainstream Ökonomik, die – fast idealtypisch verkürzt – zum Gegenstand von weiter werdenden Teilen in der Ökonomik wurden. Alle Kritikpunkte lassen sich in der einen oder anderen Art lesen als ein Ausdruck von „Culture Matters“ und in diesem Sinne muss das in die Formulierung von „Sociology Matters“ übersetzt werden².

Wer sich die Vergabep Praxis der Nobelpreise für Wirtschaftswissenschaften seit den frühen 1990er Jahren genau ansieht, stellt schnell fest, dass immer öfter Fachvertreter ausgezeichnet wurden, deren Forschungsprogramm starke sozialwissenschaftliche Züge aufwies³. Douglass North, Nobelpreisträger des Jahres 1993, formulierte beispielsweise die Notwendigkeit seitens der Ökonomik, sich gegenüber Nachbardisziplinen zu öffnen, nicht nur auf in Richtung der Soziologie, sondern auch in Richtung der Psychologie und anderer Kognitionswissenschaften.⁴ Damit sind die Stärken einer sowohl einer soziologischen wie auch institutionalistischen Wissenschaft thematisiert: Menschen haben Motive, die von anderen wiederum als irrational betrachtet werden mögen (Lauterbach 1962), und sie haben Emotionen, die sie positiv oder negativ steuern. Liebe, Hass oder Neid sind Ausdrucksformen menschlichen Handelns, die *real* sind: Menschen lieben Menschen einerseits, sie töten Menschen andernorts, sie spielen Lotto, sie machen Geschenke hier und betrügen dort.

Indem die neuere Entwicklung diese thematischen Felder in zunehmendem Maße explizit anspricht, wird sie selber (1.) innovativ, (2.) zunehmend selber heterodox, indem sie sich auf die Seite einer theoretisch und empirisch *offenen* Wirtschaftsforschung schlägt, und (3.) insofern interdisziplinär als sie sich mit modernen wirtschaftssoziologischen Arbeiten und Perspektiven trifft⁵. Genau hier

² Vgl. hier bereits 1994 den Artikel von Smelser und Swedberg (1994), die eine Gegenüberstellung von Wirtschaftssoziologie und Mainstream Ökonomik ablieferten.

³ Für die Geschichte der Wirtschaftsnobelpreise siehe Vane und Mulhearn 2005.

⁴ "Although I know of very few economists who really believe that the behavioral assumptions of economics accurately reflect human behavior, they do (mostly) believe that such assumptions are useful for building models of market behavior in economics and, though less useful, are still the best game in town for studying politics and the other social sciences. I believe that these traditional behavioral assumptions have prevented economists from coming to the grips with some very fundamental issues and that a modification of these assumptions is essential to further progress in the social sciences. The motivation of these actors is more complicated (and their preferences less stable) than assumed in received theory. More controversial (and less understood) among the behavioral assumptions, usually, is the implicit one that the actors possess cognitive systems that provide true models of the worlds about which they make choices ..." (North 1990, S. 17).

⁵ Das ist im Laufe der 1990er Jahre bereits wiederholt und lauter werdend aus dem Kreise der Ökonomik vernommen worden: Aus der Ökonomik wird der Trendwechsel folgendermaßen gesehen: „In sociology and many parts of political science, but implicitly also in law, a model of human behaviour is generally assumed which differs strongly from the economic concept People’s actions are taken to be influenced by moral and social factors. These social determinants of human behaviour are acquired by socialization and internationalisation

wird mittlerweile „heterodox“ immer mehr zum Mainstream. Die *Presidential Address* von Akerlof (2007) auf der Tagung der *American Sociological Association* (ASA) ging programmatisch genau in die Richtung, eine stärkere analytische Berücksichtigung von Kognitionswissenschaften und von Human Behavior (und dessen Voraussetzungen) einzufordern. Explizit wurde angemahnt, sich stärker mit Motivstrukturen auseinanderzusetzen.⁶

In dem Maße, in dem Ökonomik fragt, warum Menschen konkret tun, was sie tun, bricht sie mit ihrer Jahrzehnte praktizierten Axiomatik, menschliches Handeln nolens volens wie eine motorische Automatik zu modulieren, und fragt nach realen Menschen in realen Gesellschaften mit spezifischen Zeit-Raum-Koordinaten. Genau in demselben Maße wird der Versuch von Formalismus allerdings attackiert, weil nicht das generell Abstrakte, sondern das Spezifische in den Vordergrund des Interesses rückt (Lawson 2006, O'Hara 2007).

Genau auf dieser Linie des Öffnen in Richtung realer Wirtschaften liegt es, wenn sich Ökonomik in Richtung von historischem Wandel bewegt, so dass die einzelnen konkreten Entwicklungsmuster von Interesse werden (Greif 2006). Diese Tendenz lässt sich als „History matters“ charakterisieren und die in der Ökonomik massiv zu beobachtenden Diskussionen über Pfadabhängigkeit (David 2007) verdeutlicht, wie stark Akteure in der Ökonomik bemüht sind, „Geschichte wiederzufinden“ (Demeulemeester und Diebold 2007). Douglass North brachte die entsprechende fachliche Notwendigkeit vortrefflich auf eine einzige Formulierung, indem er sagt, dass Wissen über die Art wirtschaftlichen Wandels nur gesteigert werden kann, wenn man das *einzig empirische Laboratorium* benutzt, das zur Verfügung steht, nämlich die Vergangenheit (North 1997, S. 1).

Aber es sind auch solche Ökonomen, die sich mit Fragen von Wirtschaftstheorie, Wirtschaftswachstum und -politik auseinandersetzen, die sich der Thematik der kontextuellen Rahmung und Bestimmung von Wirtschaftsleben stärker öffnen und insofern ernst nehmen, was J. M. Buchanan bereits 1964 formulierte: „Economists should ... face up to their basic responsibility; they should at least try to know their subject matter“ (Buchanan 1964, 213). So drücken die Ökonomen Engerman und Sokoloff (2003) unmissverständlich aus, dass ökonomische Wachstumstheorien besser auf einem adäquaten Verständnis von Institutionen zu begründen sind: „Economists do not have a very good understanding of where institutions come from, or why societies have institutions that seem conducive to growth, while others are burdened by institutions

processes“ (Frey 1999, S.9).

⁶ Wenn in der Ökonomik nach Motiven gefragt wird, so trifft sich das exakt mit der Thematik, die in der Soziologie zunächst ausführlich bei Max Weber in seiner Kategorienlehre über den „Sinn' sozialen Handelns“ (Weber 1972, Teil I, Kap. 1) Gegenstand war, und später dann vor allem in der Phänomenologie und Wissenssoziologie behandelt wurde, wo explizit nach den Relevanzstrukturen menschlichen Handelns gefragt wird (Schütz 1971, Berger und Luckmann 1966, Knoblauch 2005): Anders als dem Physiker liegen dem Sozialwissenschaftler „aber Tatsachen, Ereignisse und Daten einer völlig verschiedenen Struktur vor. Sein Beobachtungsfeld, die Sozialwelt, ist nicht ihrem Wesen nach ungegliedert. Sie hat eine besondere Sinn- und Relevanzstruktur für die in ihr lebenden, denkenden und handelnden Menschen. In verschiedenen Konstruktionen der alltäglichen Welt haben sie diese Welt im voraus gegliedert und interpretiert, und es sind gedankliche Gegenstände dieser Art, die ihr Verhalten bestimmen, ihre Handlungsziele definieren und die Mittel zur Realisierung solcher Ziele vorschreiben“ (Schütz 1971, S.6)

less favorable for economic performance. Until they do, it will be quite difficult to specify the precise role of institutions in processes of growth. ... what little we know about the evolution of institutions suggests caution about making strong claims about their relationship to growth ...” (Engerman und Sokoloff 2003: 28).

Nehmen wir alle diese Momente als Indizien, so fügt sich ein Bild, das zweifelsfrei systematischer zusammengesetzt werden müsste, das aber dennoch verdeutlicht, wie stark der Trend der Ökonomik hin zu formalem und abstraktem Modellbau verbunden mit dem Anspruch, „reine Theoriebildung“ zu betreiben, offensichtlich im Fach selber an Grenzen gestoßen ist, so dass sich die Ökonomik „von innen“ heraus wieder auf das Gebiet einer Realwissenschaft zurückzubedenken scheint (Barber 1997). Verbunden ist dieser Trend auch mit einer Diskussion über die beschränkte Aussagekraft von herkömmlichen Theoremen in Verbindung mit methodischen Standardwerkzeugen der Datenverwertung (McClosky 2002, Levitt und Dubner 2006). Wer die Wirtschaft studiert, erforscht das Funktionieren des Wirtschaftslebens. Dieses läßt sich ohne die Einbeziehung der realen Beziehungen von Akteuren individueller und organisatorischer Art in differenzierten Settings, die wiederum in historische Abläufe integriert sind, nicht adäquat und problemspezifisch realisieren. In dem Zusammenhang kommt den heute unter dem Label der „neuen Offensive der Wirtschaftssoziologie“ aufgestellten Prämissen eine aktuelle Bedeutung zu: Hier scheinen inhaltliche, methodische und wissenschaftstheoretische Perspektiven zu konvergieren (Richter 2001) und eine eigene Prinzipialität zu entwickeln.

6. Back to the Roots: Zur Re-Aktualität der soziologischen Klassiker

Das Neue an der „Neuen Wirtschaftssoziologie“ ist das gestiegene Bewußtsein um die eigenen Fähigkeiten, das die Protagonisten der „Neuen Wirtschaftssoziologie“ vermitteln. Der Kampf um die akademische Vermarktung der Zuständigkeiten ist auch ein Kampf um fachliche Reputation und Legitimation und insofern ist es noch nicht ausgemacht, wie die Gewichte sich definitiv verteilen werden. Das gilt für das Verhältnis von „orthodoxer Ökonomik“ zu „heterodoxer Ökonomik“ innerhalb der Ökonomik (Davis 2007) wie für die Abgrenzung zwischen der Wirtschaftssoziologie und der Ökonomik im Allgemeinen und dem Neo-Institutionalismus im Besonderen (Richter 2002, Senge 2007). Auch wenn hier im Einzelnen nicht immer Gelegenheit war, mit feinerem Strich begriffliche Unterschiede herauszuarbeiten und etwa den Trennungslinien zwischen dem Neo-Institutionalismus und der Wirtschaftssoziologie größere Aufmerksamkeit zu schenken, so genügt es an dieser Stelle, auf *die* Wirtschaftssoziologie und deren *fließende* Übergänge zu anderen Begrifflichkeiten zu verweisen, wobei die entsprechenden Nuancen keineswegs verwischt werden sollen. So sehr sich auch neue Formen des Institutionalismus mit der institutionellen Einbettung befassen, so ist eine wirtschaftssoziologische Herangehensweise letztlich doch different von einer transaktionskostentheoretischen Perspektive. Granovetter verweist auf historische Studien über amerikanische Stromversorger (Granovetter 2000, Granovetter und McGuire 1998), an denen sich zeigt, dass – anders als der Transaktionskostenansatz beispielsweise unterstellen würde – sich *suboptimale* Technologien und Firmenstrukturen durchsetzten, weil spezifische Individuen bessere Verhandlungsgeschicke und kommunikative Fertigkeiten hatten und diese eher zu geschäftlichen Erfolgen und Durchsetzungen führten als überlegene technische Konzepte.

Letztlich, und das scheint die Stärke einer Wirtschaftssoziologie zu sein, wenn sie kompetent praktiziert wird, kann eine *wirtschaftssoziologische* Herangehensweise wirtschaftliche Abläufe

realitätsnäher konzeptualisieren und das ökonomische Gefüge in seinen Figurationen (Elias 2003) darstellen, womit die zahlreichen Wechselwirkungen (Simmel 1908) deutlich werden, die die einzelnen Elemente der Betrachtung in Relation zu anderen haben. Wo der abstrakte Formalismus die ökonomische Realität quasi im luftleeren Raum konzeptualisiert, gibt die Wirtschaftssoziologie ihr die Luft zurück.

Was allerdings in der Rezeption der so genannten neuen Wirtschaftssoziologie heute nun als bahnbrechend „neu“ angesehen wird, ist keineswegs grundsätzlich „neu“, sondern bei einer Reihe von soziologischen Klassikern bereits prinzipiell gedacht und formuliert und gelegentlich auch explizit systematisiert⁷. Es gibt ein „inneres Band“ zwischen Konzeptionen, wie sie sich in der so genannten neuen amerikanischen Wirtschaftssoziologie finden, und der Tradition, die bis zu den Arbeiten des so genannten alten Institutionalismus zurückgeht, der vornehmlich mit der jüngeren historischen Schule in Deutschland (Schmölders 1984) und den gleichzeitigen Arbeiten in Nordamerika zu identifizieren ist (Dorfman 1946-1959).

Granovetter (Granovetter 2000, Swedberg und Granovetter 1992) selbst verweist vielfach auf seine thematische Nähe zu Positionen von Karl Polanyi (Bogenhold 2007), bei dem sich bereits der Terminus von der „Social Embeddedness“ als der sozialen Eingebundenheit von Verhalten und Institutionen (Granovetter 1985) als konzeptioneller Ansatz findet. Polanyi war ein ungarisch-österreichischer Wirtschaftshistoriker, der über England nach Nordamerika emigriert war. Er ist in Deutschland vor allem durch seine Übersetzung des zunächst 1944 in den USA erschienenen Buches „The Great Transformation: The Political and Economic Origins of our Time“ bekannt geworden (Polanyi 1978).⁸

Wirtschaft ist Polanyi zu Folge ein institutionalisierter Prozess (Beckert 2007), er ist eingebunden ("embedded") und verstrickt in bzw. mit Institutionen, und zwar ökonomischen und nichtökonomischen⁹. Die Integration von Wirtschaften folgt bei Polanyi in drei Wegen, nach dem

⁷ Es ist interessant zu lesen, dass Dallinger (2007) gar auf Ähnlichkeiten zwischen North und Durkheim verweist.

⁸ In „The Great Transformation“ untersucht Polanyi (1978) das Entstehen eines selbstregulativen Marktes im Europa des 19. Jahrhunderts, genauer zumeist in England. Polanyi beobachtet, dass alle Gesellschaften von ökonomischen Faktoren reguliert und limitiert sind. Im selben Zuge der Entwicklung freier selbstregulativer Märkte beobachtet Polanyi auch einen sozialen Differenzierungsprozess. Er sagt, dass Status oder Gemeinschaft dort dominiert, wo die Wirtschaft in nichtökonomische Institutionen eingebunden ist, und dass Kontrakt oder Gesellschaft charakteristisch für die bewusste Trennung der Wirtschaft von der Gesellschaft ist. In einem späteren Werk "Trade and Markets in the Early Empires" (Polanyi et al. 1957) geht es Polanyi expliziter um das Thema „Wirtschaft(sleben) als institutionalisierter Prozess“. Hier wird zwischen zwei grundsätzlich verschiedenen Bedeutungen des Wortes wirtschaftlich unterschieden: Die eine ist die formale Bedeutung, wie sie auch in der offiziellen Definition des Ökonomischen sich findet, die andere ist die substantielle Bedeutung, dass Menschen von wirtschaftlichen Tätigkeiten im weitesten Sinne abhängig sind. So sagt er, dass beide Bedeutungen nicht viel miteinander gemeinsam haben. Die formale Bedeutung des Ökonomischen entspringe der Logik, die substantielle Bedeutung fuße auf der Realität von beobachteter Empirie. Aber – und das ist dann Polanyi's These –, nur die weitgefasste substantive Bedeutung des Ökonomischen kann einen Ertrag für eine sozialwissenschaftlich gehaltvolle Untersuchung aller Wirtschaftsgesellschaften geben, und zwar gegenwärtiger und vergangener.

⁹ Im eigentlichen Sinne war Polanyi Anthropologe, er gehörte zu einer Gruppe substantivistischer

Muster der Reziprozität, also über soziale Netzwerke und Verwandtschaftsbeziehungen, nach dem Muster der Redistribution, das eine zentrale gesellschaftliche Organisation voraussetzt, und über Austausch, der die Wirtschaft in ein System von Marktpreisen integriert. Dieser Sprachgebrauch der "Social Embeddedness", wie wir ihn hier bei Polanyi sehen, ging von der Anthropologie aus, hat sich aber zwischenzeitlich in anderen weiteren Disziplinen verselbständigt und findet sich vor allem in der so genannten substantivistischen Anthropologie.

Auf dieser Grundlage wird sichtbar, dass die heutigen Überlegungen über die soziale Eingebundenheit von Verhalten und Institutionen (Granovetter 1985) sehr viel „dichter“ und traditionsreicher sind, als sie gelegentlich erscheinen mögen. Aus heutiger Sicht sind die Arbeiten von Max Weber (1864-1920) und Werner Sombart (1863-1941) bekannter, und zwar sowohl mit Blick auf theoretische Konsequenz als auch auf empirischen Gehalt. Es ging bei ihnen nicht nur um den Einfluss der religiösen Einstellungen und Wirtschaftsgesinnungen auf die Bildung und Entwicklung sozialökonomischer Systeme, was beispielsweise zum Dissertationsthema von Parsons wurde, der in Heidelberg über Wirtschaftsmentalitäten in den Arbeiten von Weber und Sombart promoviert hatte.¹⁰

Die Frage nach der institutionellen Einbindung der wirtschaftlichen Gegebenheiten korrespondiert mit der Frage nach der Anerkennung der Wirkung von Kultur im Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung. Kultur schlägt sich nieder in der Art der „Wirtschaftsgesinnung“ oder dem „subjektiven Geist“ der Wirtschaftsindividuen (Sombart 1982, S. 210) einerseits und andererseits in den Mustern der Grundideen und Gestaltideen (ebd.), die spezifische Prägekraft auf die Ausprägung der formalen Organisationen haben. Da diese kollektiven Deutungssysteme, wie sie Wirtschaftsmentalitäten nun einmal darstellen, stetig in einem Prozess von Behauptung und Veränderung sind, sind sie stets als historisch anzusehen.

Das hatte sehr prononciert bereits Werner Sombart herausgearbeitet, wenn er sich mit dem begrifflichen Verhältnis von Wirtschaft, Historik und Kultur auseinandersetzte: „Die Idee der Wirtschaft ist ein raum- und zeitloser Vernunftbegriff: sie erfasst ungestalteten Geist. Nun ist aber ‚Wirtschaft‘ im Sinne von Wirtschaftsleben ein räumlich und zeitlich gebundener Tatsachenkomplex. Alle Kultur, somit auch alle Wirtschaft, wenn sie wirklich ist, ist Geschichte. Die Idee der Wirtschaft konkretisiert sich also immer in bestimmten, historischen Erscheinungen: die Wirtschaft in der Geschichte nimmt stets Gestalt an; sie ist gestalteter Geist. Wie es keine Religion, keine Kunst, keine Sprache, keinen Staat ‚in abstracto‘ (außer in der Idee) gibt, sondern immer nur eine bestimmte Religion, eine bestimmte Kunst, eine bestimmte Sprache, einen

Anthropolgen, die sich scharf von der der formalistischen Anthropologen abgrenzten. Die ersten proklamieren die Irrelevanz von formaler ökonomischer Analyse für die wirtschaftlichen Institutionen von Stammesgesellschaften, die anderen sagen genau das Gegenteil und betonen dessen Erklärungskraft. Tatsächlich waren die substantivistischen Anthropologen in der Mehrzahl. Sie - also die Substantivisten - würden argumentieren, dass die Struktur ökonomischer Verhältnisse nicht hinreichend verstanden werden kann, ohne die Kultur und die institutionelle Struktur der Gesellschaft als Ganzes zu untersuchen

¹⁰ Vor allem Parsons Promotionszeit an der Universität Heidelberg in den Jahren 1925-1926 unter den Auspizien des damals populären Nationalökonomten Edgar Salin gab Parsons einen differenzierten Einblick in den Stand der damaligen Diskussionen in Deutschland. So machte sich Parsons mit der deutschen Historischen Schule vertraut, und er promovierte schließlich über das Thema der Wirtschaftsstile in den Werken von Max Weber und Werner Sombart. Diese Arbeit wurde in Auszüge dann im "Journal of Political Economy" (Jg. 36, siehe Parsons 1928) publiziert.

bestimmten Staat, so gibt es auch keine Wirtschaft in abstracto, sondern immer nur eine ganz bestimmt geartete, historisch besondere Wirtschaft“ (Sombart 1982, S. 210).

Damit drückt Sombart präzise aus, was heute das Programm einer interdisziplinären Heterodoxie in den Wirtschaftswissenschaften ausmacht, nämlich einen Dialog von Ökonomik mit Nachbardisziplinen einzufordern und zu praktizieren. Das ist zugleich nicht nur pro forma die Forderung nach einer terminologischen Verklammerung der Sozial- *und* Wirtschaftswissenschaften, sondern es wurde von Sombart und vielen seiner Zeitgenossen auch in eigenen Studien praktiziert. Die Sombart'sche Formulierung einer *Wirtschaft in concreto* versus einer *Wirtschaft in abstracto* kann als eine adäquate Überschrift über den heutigen Diskussionsgegenstand fungieren, denn damit sind die – bis heute latent ungelösten – Grundsatzfragen sozialwissenschaftlicher Debatte thematisiert, die seit dem *ersten Methodenstreit* auf der Tagesordnung sind und auf prinzipiellere wissenschaftstheoretische Fragen verweisen.

Wissenschaftstheoretisch sind hier zwei prinzipiell verschiedene und konkurrierende Wege zu unterscheiden, die sich auf die Formulierungen von einem induktiven und einem deduktiven Verfahren reduzieren lassen. In den einführenden wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Lehrbüchern wird diese Gegenüberstellung in Begrifflichkeiten von Real- versus Formal- oder Idealwissenschaften abgehandelt (als Beispiele vgl. Haller 1999, Kap. I und III oder Winkel 1980). In den Sozialwissenschaften lebt sie in Form von einerseits empiriebezogenen Forschungen, die nicht den Anspruch haben, mehr als - wenn überhaupt – "theories of the middle range" (Merton 1968) zu sein, und abstrakten Theoriegebäuden andererseits fort, die die empirische Welt bestenfalls zur Illustration ihrer deduktiv gewonnenen Theorien benutzen.

Diese relativ schematische Frontstellung ist seit dem bis heute unentschiedenen ersten Methodenstreit zwischen Gustav Schmoller und Carl Menger lebendig (Schumpeter 1926, Hansen 1968, Swedberg 1991 a). Reduzieren lässt sie sich auf die prinzipielle Frage einer induktiven versus einer deduktiven Arbeitsweise. Während Menger, der zeitgleich mit dem Franzosen Leon Walras die Grenznutzentheorie entworfen hatte, ein Anhänger der Abstraktion und der Modellbildung war (siehe Menger 1883), lautete das Credo von Schmoller (Schmoller 1883), dass zunächst empirische Forschung geleistet werden müsse und dass die Erkenntnis der wirtschaftlichen Zusammenhänge erst aus der Kenntnis der geschichtlichen Wirklichkeit des Wirtschaftslebens zu gewinnen sei (bezüglich der historischen Schule vgl. Schmölders 1984, Koslowski (Hg.) 1995).

Aus heutiger Sicht wird Menger gelegentlich als plötzlich auftauchender "Revolutionär" angesehen, der mit der älteren historischen Schule radikal brach. Bei genauerem Hinsehen hat Menger freilich nur eine Reihe von Spuren aufgenommen und verdichtet, die Autoren wie Rau, Hermann und Roscher bereits im 19. Jahrhundert in deutscher Sprache vorgelegt hatten und die heute nicht mehr hinreichend im Wahrnehmungskreis der Dogmengeschichte rezipiert werden (Streissler 1990). Menger's Grenznutzentheorie fungierte als eine Art Startpunkt der späteren Neoklassik in der Ökonomik und ist heute Standardwissen in Lehrbüchern der Volkswirtschaftslehre. Sie basiert auf apriori- Annahmen über menschliches Verhalten, die zuvor weder Gegenstand empirischer Forschungen noch theoretischer Reflexion waren. Schmoller, dessen Position aus heutiger Sicht als eine historisch orientierte, institutionalistische Herangehensweise charakterisiert werden konnte, gilt als Vertreter der so genannten „neuen historischen Schule“ im amerikanischen Kontext heute als der vermutlich bedeutendste europäische Repräsentant der so genannten „Old Institutional Economics“ (OIE). Er fand bereits zu seiner Zeit argumentative Schützenhilfe von Thorstein B. Veblen, der mit seinem Buch „Theory of the Leisure Class“ (Veblen 1899) als wichtigster Vertreter des frühen amerikanischen Institutionalismus gilt (Bögenhold 2006) und der darauf hinwies, dass Theorien, wie sie die Grenznutzentheorie darstellt, ein großen Gerüst auf einem sehr schmalen

Fundament abgeben (Veblen 1909).¹¹

Von heutigem Interesse ist, dass in der Debatte zwischen Menger und Schmoller bei aller Vorläufigkeit der argumentativen Raffinesse eine Grundsätzlichkeit von Fragen nach dem Status von Theorie und Wissenschaftlichkeit thematisiert wurde, die bei Licht besehen bis heute ungelöst ist. In der Konsequenz ging es bereits zu Ende des ausgehenden 19. Jahrhunderts um die Fragen des abstrakten Formalismus versus einer institutionalistisch-historischen und empirisch vermittelten Perspektive, wie sie die Sozialökonomik oder die Wirtschaftssoziologie zu vermitteln bemüht ist. Auch die Begrifflichkeit der Sozialökonomik ist dabei kein historisch neuerer Terminus Technicus, sondern er ist bereits im 19. Jahrhundert verwandt worden (vgl. etwa Dietzel 1895).¹²

Max Weber war es dann vorbehalten, diesbezüglich systematischere soziologische Grundlagen zu legen, die zeigen, wie sehr Max Weber – aus heutiger Sicht – einen Typus eines intellektuellen Generalisten darstellte, der sich deutlich von Vertretern eines heutigen „engstirnigen Fachidiotenstudiums“ (Eisermann 1993, S. 27) unterschied. Weber diskutierte ausgiebig Positionen der älteren und jüngeren historischen Schule in Deutschland (Weber 1988 b), kannte sich bestens mit dem Stand der Nationalökonomik seiner Zeit aus und entwickelte außerdem maßgebliche Bausteine für die sich entfaltende Soziologie. Von heute noch größtem Interesse ist seine idealtypische Klassifikation von den vier **Handlungstypen** des **traditionalen** Handelns, des **affektiven** Handelns, des **wertrationalen** Handelns und des **zweckrationalen** Handelns, bei denen schnell ersichtlich wird, dass die Modelle der Mainstream-Ökonomik nur das letztere rational-egoistische Handeln als Vorlage ihrer Theorien verwenden (Weber 1972, Teil I, Kap. I). Fast wie heute die Kritik am Modell des *Homo Oeconomicus* klang bereits Weber's Schlußfolgerung: Die Nationalökonomik „argumentiert also an einem unrealistischen Menschen, analog einer mathematischen Idealfigur“ (Weber 1990, S. 30)

Nehmen wir diese knappen Bemerkungen hier zusammen, so ergibt sich ein Nenner, dass die heutigen Formulierungen einer „social embeddedness“ die gemeinsame Schnittmenge einer neuen Wirtschaftssoziologie und *institutionellen* Wirtschaftswissenschaft als ihren Gegenstand mit jeweils

¹¹ Dabei muß erwähnt werden, dass Veblen heute als Klassiker der Soziologie fungiert und entsprechend intensiv diskutiert und zitiert ist. Bereits seine These von der „conspicuous consumption“ (Veblen 1899) brach mit klassischen Annahmen der Standardökonomik. Warum ist es nicht so, dass mit steigenden Preis für Waren die Nachfrage kontinuierlich zurückgeht, so lautete die Frage bei Veblen. Stattdessen beginnt die Nachfrage für einige Produkte erst dort zu steigen, wo die meisten Menschen diese Güter (aus Gründen der Kaufkraft und -bereitschaft) nicht mehr erwerben. Konträr zur Schulmeinung sagte Veblen, dass in dem Umstand bereits die Begründung liegt: Menschen kaufen exklusive Güter (Gemälde, Weine, Schlösser, Yachten, Rennpferde), um anderen zu zeigen, dass es sie es sich im Gegensatz zu anderen Menschen „leisten können“, was eine soziale Statusfunktion ausdrücken soll. Veblen hatte seinerzeit ein genaues Auge auf die Entwicklungen in der deutschsprachigen Literatur. So rezensierten Sombart und Veblen wechselseitig ihre Bücher (Loader und Tilman 1995) und Max Weber zitierte bereits die „Theory of the Leisure Class“ in seinem Aufsatz über die „Protestantische Ethik“ (Weber 1988 a; orig. 1904). DiMaggio sieht Veblen etwa in einer Linie mit Bourdieu: „(...) starting point of any discussion of life styles and consumption patterns must be the work of Thorstein Veblen and Pierre Bourdieu (...)“ (DiMaggio 1994, S. 458).

¹² Es kann hier nicht der Ort sein, weitergehend darauf zu verweisen, dass Schmoller später im *Werturteilsstreit* zwischen Max Weber und einem Großteil des von Schmoller maßgeblich geprägten *Vereins für Socialpolitik* von anderer Seite in Bedrängnis kam, wo ihm vorgeworfen wurde, lediglich eine Art ethisierender Sozialpolitik zu betreiben und sich Fragen nach werturteilsfreien Wissenschaftlichkeit zu verschließen (Nau 1996).

spezifischem sozialen und historischen *Kontext* adressieren Um die selbst proklamierte Offensive der Wirtschaftssoziologie (Granovetter 2000) besser beurteilen zu können, ist es wichtig, in der soziologischen Ideengeschichte zunächst zurückzugehen, um zu erfahren, wieweit das Thema nicht bereits ein Thema bei den eigenen Klassikern war. Entsprechende Spurendeutungen zeigen, dass sich prinzipiell mindestens bis zum ersten Methodenstreit zwischen Gustav Schmoller und Carl Menger zurückgehen lässt, deren Debatte noch heute aktuell ist und vor unserem Hintergrund an Aktualität zu gewinnen scheint. Mit der Diskussion methodologischer Grundlagen von induktiven versus deduktiven Verfahren der Gewinnung wissenschaftlicher Aussagen ist grundsätzlich auch bereits das stets im Hintergrund stehende wechselseitige Verhältnis der Fächer Soziologie, Ökonomik und Historik adressiert. Emile Durkheim schrieb in einem Vorwort zu der ersten Ausgabe der von ihm herausgegebenen *Année Sociologique* (1898), dass es sinnvoll und fruchtbar sei, an die Soziologie einige andere Wissenschaften näher heranzubringen, die bislang separat geblieben waren. Und Durkheim hatte dabei vor allem die Geschichtswissenschaft im Auge. Es sei das vorbestimmte Schicksal beider Disziplinen, irgendwann miteinander zu verschmelzen. Die historische Soziologie der Wirtschaft zeigt uns, dass die Grenzen zu informierten sozial- und wirtschaftshistorischen Untersuchungen und Thesen häufig fließend sind (Tilly 1981, 2006, Mikl-Horke 1999).

So perspektivenreich und vielversprechend es heute anmutet, sich einer modernen Wirtschaftssoziologie zu verschreiben, die die Beschäftigung mit dem *realen* Wirtschaftsleben ernst nimmt und die sich auch nicht scheut, zu politikrelevanten Empfehlungen vorzustoßen, so sollten wir dieses Thema selber in seinem Kontext sozialwissenschaftlicher Ideengeschichte sehen. Für Max Weber war die Sozialökonomik die umfassende Form einer Wirtschaftswissenschaft, die ökonomische Prozesse in ihrer gesellschaftlichen Eingebundenheit analysiert. Für Sombart war die Soziologie gar übergeordnet und die Nationalökonomik wurde als ein Teilgebiet der Soziologie betrachtet, da wirtschaftliche Prozesse maßgeblich auf Kommunikation beruhen und diese am ehesten Gegenstand der Soziologie seien. Deshalb sei es eben auch wichtig, „*Wirtschaft in Concreto*“ statt „in abstracto“ zu untersuchen. Und schließlich war es Schumpeter (1965, orig. 1954), der sich in seinem posthum veröffentlichten Spätwerk „History of Economic Analysis“ methodologisch und wissenschaftstheoretisch wie kein anderer mit der Systematik der wirtschaftsrelevanten akademischen Wissenschaften auseinandersetzte¹³. Für ihn ist die Methode der ökonomischen Analyse durch ein Netz von Forschungsfeldern charakterisiert, von denen er vor allem vier Disziplinen hervorhebt: *Wirtschaftsgeschichte*, *Wirtschaftsstatistik*, *ökonomische Theorie und Wirtschaftssoziologie*. Zwar solle deren Selbständigkeit gewahrt bleiben, aber sie sollten sich dennoch *ergänzen*. Die Wirtschaftsgeschichte hat für Schumpeter aus drei Gründen einen besonderen Stellenwert: (1) So vollziehe sich jedes ökonomische Ereignis in einer historischen Zeit und erfordere vom versierten Ökonomen ein solides historisches Wissen. (2) Geschichte überschreite Fächergrenzen und ermögliche einen Einblick, wie die verschiedenen Sozialwissenschaften ineinander greifen sollten, und (3) Die meisten Fehlentwicklungen und Irrtümer in der wissenschaftlichen Ökonomik resultierten aus dem Mangel an historischem Wissen. Die Wirtschaftsstatistiken sind am ehesten eine Art Hilfswissenschaften, da man keine wirklichen Erkenntnisse ableiten könne, wenn man nicht weiß, wie sie zustande gekommen sind. Die ökonomische Theorie bildet in Schumpeter's Klassifikation den "dritten fundamentalen Bereich" der Wirtschaftswissenschaften und „schließlich, die vierte Disziplin, welche die sozialökonomische Betrachtungsweise wesentlich ergänzt, ist für Schumpeter die Wirtschaftssoziologie. Ihre Aufgabe ist es, sich mit den ökonomischen Wirkungen menschlichen Verhaltens und mit den für die

¹³ In den letzten 15 Jahren ist es um Schumpeter wieder erheblich lauter geworden und die Zahl der monographischen Auseinandersetzungen mit seinem Werk und der biographischen Rekonstruktionen reißt nicht ab, vgl. lediglich McCraw (2007), Heertje (2006), Reisman (2004), Shionoya (1997), Swedberg (1991c).

wirtschaftliche Tätigkeit wichtigen gesellschaftlichen Institutionen zu beschäftigen. Schumpeter schreibt: „Die Wirtschaftssoziologie befaßt sich mit der Frage, was die Menschen zu einem derartigen Verhalten veranlaßt. Wenn wir die Definition des menschlichen Verhaltens weit genug fassen und nicht nur Handlungen, Beweggründe und Neigungen einbeziehen, sondern auch soziale Institutionen, die für wirtschaftliches Verhalten relevant sind, ..., so enthält diese Fassung alles, was wir wissen müssen.“ (Schumpeter 1965, S. 52). Diesen Formulierungen sind derart prägnant und auf der Höhe unserer gegenwärtigen Zeit und deren Diskussionen, dass dem eigentlich an dieser Stelle nichts hinzuzufügen wäre - außer der Abschlußbemerkung: wenn wir den Argumenten von Max Weber und Durkheim, über Schumpeter, Sombart und Polanyi bis hin zu D.G. North Recht geben, dass wir das Eingebundensein sozialer (und wirtschaftlicher) Tatbestände in einen dynamischen Fluß von (permanenter) historischer Veränderung nicht ignorieren oder vernachlässigen dürfen, dann gilt das auch für die soziologische Ideengeschichte, deren Fragestellungen und Abarbeitungen. Es war das bescheidene Ziel dieses Papers zu demonstrieren, dass gegenwärtige Formulierungen in einer Tradition stehen, die mindestens ein Jahrhundert weit reicht.

Literatur:

Acemoglu, D., S. Johnson and J. Robinson: Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 117, 2002, S. 1231-1294.

Acemoglu, D., S. Johnson and J. Robinson: Institutions as the fundamental cause of long-run economic growth, NBER Working Paper, No. 10481, Cambridge: NBER 2004.

Akerlof, George A.: The Missing Motivation in Macroeconomics, Presidential Address, Prepared for the Conference of the American Economic Association, Chicago 2007.

Albert, Hans: Nationalökonomie als Soziologie. Zur sozialwissenschaftlichen Integrationsproblematik, in: Kyklos, Vol. 13, 1960, S. 1-43.

Albert, Hans: Probleme der Theoriebildung, in: Hans Albert (Hg.): Theorie und Realität, Tübingen: Mohr 1964, S. 3 – 70.

Albert, Hans: Die Soziologie und das Problem der Einheit der Wissenschaften, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 51, Heft 2, 1999, S. 215-231.

Backes, Josef: Der Streit um die nationalökonomische Wertlehre mit besonderer Berücksichtigung Gottls, Jena: Gustav Fischer 1926.

Backhaus, J.G.: Historische Schulen, Münster: Lit-Verlag 2005.

Barber, William J.: Reconfigurations in American Academic Economics. A General Practitioner's Perspective, in: Daedalus, Vol. 126, 1997, S. 87-103.

Beckert, Jens: Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie ? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns, in: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 25, H. 2, 1996, S. 125-146.

Beckert, Jens: Beyond the Market. The Social Foundations of Economic Efficiency, Princeton und Oxford: Princeton University Press 2002.

- Beckert, Jens: The Moral Embeddedness of Markets, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Köln, Discussion Paper Nr. 05, 2006
- Beckert, Jens: The Great Transformation of Embeddedness. Karl Polanyi and the New Economic Sociology, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Köln, Discussion Paper Nr. 1, 2007
- Berger, Peter L.: The Capitalist Revolution, New York: Basic Books 1986.
- Berger, Peter. L. und Thomas Luckmann: The Social Construction of Reality, Garden City, Doubleday 1966.
- Bögenhold, Dieter: The Theory of the Leisure Class in: Dietmar Herz und Veronika Weinberger (Hg.): Lexikon der ökonomischen werke, Düsseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen 2006, S. 533-534.
- Bögenhold, Dieter: Polanyi, in: Weir, Robert E. (Hrsg.): Encyclopedia of American Social Class, Vol. II. Westport CT: Greenwood Press 2007, S. 620-621.
- Buchanan, N.S. und H.S. Ellis (1955): Approaches to Economic Development, New York: Twentieth Century Fund.
- Buchanan, James M.: What should Economists Do ?, in: Southern Economic Journal, Vol. 30, 1964, No. 3, S. 213-228.
- Callon, Michel (Hg.): The Laws of the Markets, Oxford: Blackwell 1998.
- Cochran, Th. C. (1960): Cultural Factors in Economic Growth, In: Journal of Business History, S. 515-530.
- David, Paul A.: Path dependence: a foundational concept for historical social science, in: Cliometrica, (2007 1, S. 91–114
- Demeulemeester, Jean-Luc und Claude Diebold: How much could economics gain from history: the contribution of cliometrics, in: Cliometrica, Vol. 1, 2007, S. 7–17.
- Dallinger, Ursula: Die Wiederentdeckung sozialer Regeln – Institutionen bei Durkheim und North, in: Österreichische Zeitschrift für Soziologie, Jg. 32, 2007, S. 66-93.
- Davis, John B.: The Turn in Recent Economics and Return of Orthodoxy, Research Paper, University of Amsterdam 2007.
- Dietzel, Heinrich: Theoretische Sozialökonomik, Leipzig: C. F. Wintersche Verlagsbuchhandlung 1895.
- DiMaggio, Paul: Social Stratification, Life-Style, and Social Cognition, in: David B. Grusky (Hg.): Social Stratification in Sociological Perspective. Race and Gender, Boulder et al.: Westview Press 1994, S. 458-465.
- Dobbin, Frank (Hg.): The New Economic Sociology. A Reader, Princeton: Princeton University Press 2004.
- Dorfman, J. (1946-1959): The Economic Mind in American Civilization. 5 Bde. New York: Viking Press.
- Eisermann, Gottfried: Max Weber und die Nationalökonomik, Marburg: Metropolis 1993.
- Elias, Norbert: Figuration, in:: Bernhard Schäfers (Hg.): Grundbegriffe der Soziologie, Stuttgart: UTB 2003.
- Engerman, S. L.; Sokoloff, K. L. (2003): Institutional and Non-Institutional Explanations of Economic Differences, National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper 9989.
-

- Etzioni, A. und P. R. Lawrence (Hg.): *Socio-Economics. Toward a New Synthesis*, New York & London: M. E. Sharpe 1991.
- Fligstein, N. : *The Architecture of Markets*, Princeton: Princeton University Press 2001.
- Fleck, Ludwik: *Entstehung einer wissenschaftlichen Tatsache*. Frankfurt: Suhrkamp 1980.
- Frey, Bruno (1999): *Economics as a Science of Human Behaviour. Towards a New Social Science Paradigm*, 2. Aufl., Dordrecht: Kluwer.
- Friedland, R., A.F. Robertson (Hg.): *Beyond the Marketplace*, New York: Aldine de Gruyter 1990.
- Granovetter, Mark S. (1985): *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. In: *The American Journal of Sociology* 91. S. 481-510.
- Granovetter, M. (1992 a): *Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis*, in: *Acta Sociologica*, Vol. 35, 1992, S. 3-11.
- Granovetter (1992 b): *The Nature of Economic Relationships*, in: Swedberg, R. (Hg.): *Explorations in Economic Sociology*, New York: Russell Sage Foundation 1992, S. 3-41.
- Granovetter, M.: *Ökonomische Institutionen als soziale Konstruktionen. Ein Analyserahmen*, in:
- Granovetter, Mark: *A Theoretical Agenda for Economic Sociology*, in: Guillén, Mauro F., Randall Collins, Paula England und Marshall Meyer (Hrsg.): *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, New York: Russell Sage 2002, S. 35-60.
- Granovetter, M. und R. Swedberg (Hg.): *The Sociology of Economic Life*, Boulder – San Francisco – Oxford: Boulder 1992.
- Granovetter, Mark und Patrick McGuire: *The Making of an Industry in the United States*, in: Michel Callon (Hg.): *The Laws of the Markets*, Oxford: Blackwell Publishers 1998, S. 147-173.
- Greif, A.: *Institutions and the Paths to the Modern Economy*, New York: Cambridge University Press 2006.
- Guillén, Mauro F., Randall Collins, Paula England und Marshall Meyer: *The Revival of Economic Sociology*, in: Guillén, Mauro F., Randall Collins, Paula England und Marshall Meyer (Hrsg.): *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, New York: Russell Sage 2002, S. 1-32.
- Haller, Max: *Soziologische Theorie im systematisch-kritischen Vergleich*, Stuttgart: UTB 1999.
- Harrison, Lawrence E. / Huntington, Samuel P. (Hrsg.): *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*. New York: Basic Books 2000.
- Hansen, Reginald: *Der Methodenstreit in den Sozialwissenschaften zwischen Gustav Schmoller und Carl Menger und seine wissenschaftstheoretische und wissenschaftshistorische Bedeutung*, in: Alwin Diemer (ed.): *Beiträge zur Entwicklung der Wirtschaftstheorie im 19. Jahrhundert*, Meisenheim: Anton Hain 1968: 137 – 173.
- Heertje, Arnold: *Schumpeter on the Economics of Innovation and the Development of Capitalism*, Cheltenham: Edward Elgar 2006.
- Helmstädter, Ernst: *Die Geschichte der Nationalökonomie als Geschichte ihres Fortschritts*, in: Otmar Issing (Hg.): *Geschichte der Nationalökonomie*, München: Franz Vahlen 1984, S. 1 – 14.
-

- Hodgson, Geoffrey M.: *How Economics forgot History*, London: Routledge 2001.
- Hollingsworth, Rogers (2000): *Gesellschaftliche Systeme der Produktion im internationalen Vergleich*. In: Bögenhold, Dieter (Hrsg.): *Moderne Amerikanische Soziologie*. Stuttgart: UTB. S. 279-312.
- Jones, Eric L. (2006): *Cultures Merging. A Historical and Economic Critique of Culture*. Princeton: Princeton University Press.
- Knight, Frank H.: *Risk, Uncertainty and Profit* (amerik. orig. 1921), Chicago: The University of Chicago Press 1971.
- Knoblauch, Hubert: *Wissenssoziologie*, Konstanz: UVK_Verlag 2005.
- Knorr-Cetina, Karin D. und Alex Preda: *The Sociology of Financial Markets*, Oxford: Oxford University Press 2004.
- Koslowski, Peter (Hg.): *The Theory of the Ethical Economy in the Historical School*, Berlin & Heidelberg: Springer 1995.
- Kuhn, Thomas S.: *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press 1962.
- Lachmann, Ludwig M.: *Economics as Social Science*, in: *South African Journal of Economics*, Jg. 18, 1950, S. 233-241.
- Lachmann, Ludwig M.: *Makroökonomischer Formalismus und die Marktwirtschaft*, Tübingen: J.C.B. Mohr 1975.
- Landes, David. (2000): *Culture Makes almost all the Difference*. In: Harrison, Lawrence E. / Huntington, Samuel P. (Hrsg.): *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*. New York: Basic Books. S. 2-13.
- Lauterbach, A. (1962): *Psychologie des Wirtschaftslebens*, Reinbeck: Rororo.
- Lawson, Tony: *The Nature of Heterodox Economics*, in: *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 30, No. 4, 2006, S. 483-505.
- Lee, Frederic S.: *To be a Heterodox Economist: The Contested Landscape of American Economics, 1960s and 1970s*, in: *Journal of Economic Issues*, Vol. 38, 2004, No. 3, S. 747-763.
- Lee, Frederic S. (2007): *Heterodox Economics*. Manuskript, erscheint in: *Palgrave Dictionary of Economics*.
- Levitt, S. D. und S. J. Dubner: *Freakonomics. A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*, London: Penguin Books 2006.
- Loader, C., Tilman, R.: *Thorstein Veblen's Analysis of German Intellectualism: Institutionalism as a Forecasting Method*, in: *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 54, 1995, S. 339-355.
- Luhmann, Niklas: *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt: Suhrkamp 1988.
- McClosky, Deirdre: *The Secret Sins of Economics*, Chicago: PRICKLY Paradigm Press Chicago 2002.
- McCraw, Thomas K.: *Prophet of Innovation: Joseph Schumpeter and Creative Destruction*, Cambridge: Harvard University Press 2007
- Menger, Carl: *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere*, Leipzig: Duncker & Humblot 1883.
-

- Merton, Robert K.: *Social Theory and Social Structure* [orig.1957], New York: The Free Press 1968.
- Mikl-Horke, Gertraude: *Historische Soziologie der Wirtschaft*. München: Oldenbourg 1999..
- Mittelstraß, J.: *Transdisziplinarität – wissenschaftliche Zukunft und institutionelle Wirklichkeit*, Konstanz: UVK 2003.
- Münch, Richard: Editorial, in: *Soziologische Revue*, Jg. 22, 1999, S. 269-271.
- Nau, Heino Heinrich (Hg.): *Der Werturteilsstreit*, Marburg: Metropolis 1996.
- North, Douglass C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: CUP 1990.
- North, Douglass C.: *Where have we been and where are we going?*, St. Louis, unveröffentlichtes Manuskript 1997.
- O'Hara, Phillip Anthony: *Principles of Institutional-Evolutionary Political Economy – Converging Themes from the Schools of Heterodoxy*, in: *Journal of Political Issues*, Vol. 41, No. 1, 2007, S. 1-42.
- Parsons, Talcott: "Capitalism" in Recent German Literature: Sombart and Weber, in: *The Journal of Political Economy*, Vol. 36, 1928, S. 641 – 661.
- Parsons, Talcott/ Neil Smelser: *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*, Glencoe, Il.: The Free Press 1956.
- Pearson, Heath: *Was there Really a German Historical School of Economics ?*, in: *History of Political Economics*, 31, 1999, S. 547-62
- Preiser, Erich: *Nationalökonomie heute. Eine Einführung in die Volkswirtschaftslehre*, München: Beck 1992.
- Polanyi, Karl / Arensberg, Conrad / Pearson, Harry (Hrsg.): *Trade and Market in the Early Empires*, New York: Free Press 1957.
- Polanyi, Karl: *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp 1978.
- Portes, Alejandro und J. Sensenbrenner: *Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action*, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 98, 1993, S. 1320-1350.
- Reisman, David: *Schumpeter's Market. Enterprise and Evolution*, Cheltenham: Edward Elgar 2004
- Richter, Rudolf: *New Economic Sociology and New Institutional Economics*, Research Paper, Centre for the Study of New Institutional Economics, Universität des Saarlandes 2001.
- Richter, Rudolf: *On the Social Structure of Markets. Market Sociology from the Viewpoint of New Institutional Economics*, Paper presented at 6th Conference of the „International Society for New Institutional Economics“ (ISNIE), Cambridge (MA), September 27-29, 2002.
- Richter, Rudolf und Eirik Furubotn: *Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung*. Tübingen 1999.
- Rieter, Heinz: *Historische Schulen*: in: Otmar Issing (Hg.): *Geschichte der Nationalökonomie*, München: Franz Vahlen 1994, S. 1 – 14.
-

Schmoller, Gustav: Zur Methodologie der Staats- und Sozialwissenschaften, in: Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reich, Leipzig: Duncker & Humblot 1883, S. 239 - 258.

Schmölders, Günter: Historische Schule, in: Otmar Issing (Hg.): Geschichte der Nationalökonomie, München: Franz Vahlen 1984, S. 107-120.

Schumpeter, Joseph A.: Gustav von Schmoller und die Probleme von heute, in: Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reich, Leipzig: Duncker & Humblot 1926, S. 337 – 388.

Schumpeter, Joseph A.: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung (zuerst 1911), Berlin: Duncker und Humblot 1964.

Schumpeter, Joseph A.: Geschichte der ökonomischen Analyse (zuerst 1954), 2 Bds., Gottingen: Vandenhoeck und Reprecht 1965.

Schütz, Alfred: Gesammelte Aufsätze, Bd. 1: Das Problem der sozialen Wirklichkeit (orig. 1953), Den Haag: Nijhof 1971.

Shionoya, Yuichi: Schumpeter and the Idea of Social Science: A Metastheoretical Study, Cambridge: Cambridge University Press 1997.

Senge, Konstanze: was ist neu am Neo-Institutionalismus? Eine vergleichende Betrachtung der Organisationsumwelten zwischen dem Neo-Institutionalismus und anderen dominanten Ansätzen der US-amerikanischen Organisationssoziologie, in: Österreichische Zeitschrift für Soziologie, Jg. 32, 2007, S. 42-65..

Simmel, Georg: Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung, Berlin und Leipzig: Duncker und Humblot 1908

Simon, Herbert A. (1955) A Behavioral Model of Rational Choice, in: Quartely Journal of Economics, Vol. 69, S. 99-118 (wiederabgedruckt in: Simon, Herbert A.: Models of Bounded Rationality. Volume 2. Behavioral Economics and Business Organization, Cambridge, Mass.: The MIT Press 1982, 239-58).

Simon, Herbert A. (1962) The Architecture of Complexity, in: Proceedings of the American Philosophical Society, Vol. 106, No. 6, December. 467-482.(wiederabgedruckt in: Earl, Peter E. (Hrsg.): 2001) *The Legacy of Herbert Simon in Economic Analysis*. Volume 1. Schriftenreihe: Intellectual Legacies in Mordern Economics 8, Cheltenham: Edward Elgar 2001, S. 485-500.)

Smelser, N. J., R. Swedberg (Hg.): The Handbook of Economic Sociology, Princeton University and Russell Sage, Princeton und New York 1994.

Sombart, Werner: Wirtschaft, in: Vierkandt, Alfred (Hrsg.): Handwörterbuch der Soziologie. Stuttgart: Enke 1982. S. 209-216.

Streissler, Erich: The Influence of German Economics on the Works of Menger and Marshall, in: The History of Political Economy, Vol. 22 (supplement), 1990, S. 31-68.

Swedberg, Richard (1991 a): "The Battle of Methods": Toward a Paradigm Shift ? In: Etzioni, Amitai (Hrsg.): Socio-Economics. Toward a New Synthesis. New York: Sharpe 1991, S. 13-34.

Swedberg, Richard (1991 b): Major Traditions of Economic Sociology, in: Annual Review of Sociology, 1991, S. 251-76.

Swedberg, Richard (Hg.)(1991 c): Joseph A. Schumpeter. The Economics and Sociology of Capitalism,

Princeton: Princeton University Press 1991.

Swedberg, Richard (1994): Markets as Social Structures. In Smelser, Neil / Swedberg, Richard (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press. S. 255-282.

Swedberg, Richard: New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What is Ahead ?, in: Acta Sociologica, Vol. 40, 1997, S. 161-182.

Swedberg, Richard (2003): Economic and sociological approaches to markets. In: Swedberg, Richard: Principles of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press 2003. S. 104-131.

Swedberg, Richard und Mark Granovetter: Introduction, in: Mark Granovetter und Richard Swedberg (Hg.): The Sociology of Economic Life, Boulder et al.: Westview Press 1992, S. 1-27.

Tilly, Charles: As Sociology Meets History, New York et al.: Academic Press 1981.

Tilly, Charles: Why and How History Matters, in: Robert E. Goodin und Charles Tilly (Hg.): The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis, Oxford: Oxford University Press 2006, S. 417-437.

Turner, Jonathan H.: The Structure of Sociological Theory. Belmont: Wadsworth Publishing 1998.

Vane, Howard R. Und Chris Mulhearn: The Nobel Memorial Laureates in Economics. An Introduction to Their Careers and Main Published Works, Cheltenham: Edward Elgar 2005.

Veblen, Thorstein B.: The Theory of the Leisure Class. An Economic Study in the Evolution of Institutions, New York: McMillan 1899.

Veblen, Thorstein B.: The Limitations of Marginal Utility, in: The Journal of Political Economy, Vol. 17, 1909.

Wallerstein, Immanuel: Der ZeitRaum der Weltsystemanalyse, in: D. Bögenhold: Moderne amerikanische Soziologie, Stuttgart: UTB 2000, S. 93-117.

Weber, Max: Wirtschaft und Gesellschaft (orig. 1921), Tübingen: J.C.B. Mohr 1972.

Weber, Max (1988 a): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus (orig. 1904), in: ders.: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Bd. 1, Tübingen: Mohr 1988, S. 17 - .206.

Weber, Max (1988 b): Roscher und Knies und die logischen Probleme der historischen Nationalökonomie (orig. 1903-1906), in: ders.: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen: J.C.B. Mohr 1988, S. 1-145.

Weber, Max (1988 c): Wissenschaft als Beruf [orig. 1919], in: ders.: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen: J.C.B. Mohr 1988, S. 582 – 613.

Weber, Max: Grundriß zu den Vorlesungen über Allgemeine (theoretische) Nationalökonomie (orig. 1898), Tübingen: J.C.B. Mohr 1990.

Winkel, Harald: Einführung in die Wirtschaftswissenschaften, Paderborn: Schöningh et al. 1980.

Zelitzer, Viviana A.: Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda, in: Social Forces, Vol. 3, 1989, S. 614-634.
