

Deutschmann, Christoph

Working Paper

Soziologie kapitalistischer Dynamik

MPIfG Working Paper, No. 09/5

Provided in Cooperation with:

Max Planck Institute for the Study of Societies (MPIfG), Cologne

Suggested Citation: Deutschmann, Christoph (2009) : Soziologie kapitalistischer Dynamik, MPIfG Working Paper, No. 09/5, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/41662>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

MAX-PLANCK-INSTITUT FÜR GESELLSCHAFTSFORSCHUNG
MAX PLANCK INSTITUTE FOR THE STUDY OF SOCIETIES



MPIfG Working Paper 09/5

Christoph Deutschmann

Soziologie kapitalistischer Dynamik

MPIfG Working Paper

anck Institute
for the Study of Societies

Christoph Deutschmann
Soziologie kapitalistischer Dynamik

MPIfG Working Paper 09/5
Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln
Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne
Mai 2009

MPIfG Working Paper
ISSN 1864-4341 (Print)
ISSN 1864-4333 (Internet)

© 2009 by the author(s)

Christoph Deutschmann ist Professor für Soziologie an der Universität Tübingen.
christoph.deutschmann@uni-tuebingen.de

MPIfG Working Papers present ideas that could guide future scholarly research. They may also draw out the implications of available knowledge for a better understanding of public-policy issues. MPIfG Working Papers are refereed scholarly papers.

Downloads

www.mpifg.de
Go to *Publications / Working Papers*

Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung
Max Planck Institute for the Study of Societies
Paulstr. 3 | 50676 Cologne | Germany

Tel. +49 221 2767-0
Fax +49 221 2767-555

www.mpifg.de
info@mpifg.de

Abstract

I address the „growth miracle“ (William Baumol) of modern capitalism. The central point is that the historically unique social dynamics of modern capitalism cannot be conceptualized satisfactorily by theories of “economic growth”; instead, the explanation requires a genuinely sociological approach. The first part of the paper gives a critical summary of the existing modernization-theoretical approaches and outlines an alternative theoretical perspective which is based largely on the interpretations of money by Simmel and Marx. The second part delivers a multi-level approach of capitalist dynamics which culminates in the construction of three growth scenarios, one positive and two negative ones. These scenarios could contribute to illuminating the background of the actual economic crisis.

Zusammenfassung

Thema des Beitrags ist das „growth miracle“ (William Baumol) des modernen Kapitalismus. Die These ist, dass die historisch völlig einzigartige gesellschaftliche Dynamik des 19. und 20. Jahrhunderts sich als „wirtschaftliches Wachstum“ allein nicht zureichend fassen lässt. Ihre Erklärung verlangt vielmehr nach einem genuin soziologischen Ansatz. Zunächst werden die vorliegenden modernisierungstheoretischen Erklärungsversuche kritisch resümiert und eine alternative soziologische Theorieperspektive aufgezeigt, die insbesondere auf die Geldtheorien von Simmel und Marx zurückgreift. Schließlich werden die Grundlinien einer soziologischen Mehrebenenerklärung kapitalistischer Dynamik skizziert. Auf ihrer Grundlage werden drei Wachstumsszenarien – ein positives und zwei negative – skizziert, die zur Erhellung der Hintergründe der aktuellen Wirtschaftskrise beitragen können.

Inhalt

I	Kapitalismus und Religion: Eine unorthodoxe Perspektive	5
1	Einleitung	5
2	Die These Robert Nelsons vom „religiösen“ Charakter der Ökonomie	11
3	Religion in der modernen Gesellschaft	14
4	Geld als „allgemeines Mittel“: Simmel	18
5	Die „Große Transformation“ und der Kapitalismus	23
6	Resümee	29
II	Eine Mehrebenenanalyse kapitalistischer Dynamik (Teil 1): Institutionelle und soziokulturelle Rahmungen unternehmerischer Aufstiege	30
1	Einleitung	30
2	Eine klassentheoretische Makro-Mikro-Perspektive	33
3	Logik der Situation	36
	Die Situation aus der Beobachterperspektive	36
	Die Wahrnehmung der Situation durch die Akteure	37
III	Eine Mehrebenenanalyse kapitalistischer Entwicklung (Teil 2): Innovation als sozialer Prozess	48
1	Logik der Selektion	48
2	Logik der Aggregation	53
3	Diskussion	58
	Literatur	62

I Kapitalismus und Religion: Eine unorthodoxe Perspektive

1 Einleitung

Es ist nicht übertrieben, wenn der moderne industrielle Kapitalismus als ein „growth miracle“ (Baumol 2002) bezeichnet worden ist. Folgt man den gewiss sehr groben Schätzungen Angus Maddisons, so stieg das jährliche reale Pro-Kopf-Bruttosozialprodukt (Basis: 1990) in den Ländern Westeuropas im Zeitraum von 1500 bis 1820 von 774 auf 1.232 Dollar, in dem deutlich kürzeren Zeitraum zwischen 1820 und 1998 dagegen von 1.232 auf 17.921 Dollar (Maddison 2001: 264). Seit dem Ende des 18. Jahrhunderts ist eine sprunghafte, historisch beispiellose Steigerung der Wirtschaftsleistung festzustellen, zunächst in Westeuropa und in den USA, dann nach und nach auch in den anderen Teilen der Welt; nur Afrika scheint bis heute eine gewisse Ausnahme zu bilden. Das Charakteristikum dieser Entwicklung bestand nicht einfach in dem höheren Wohlstandsniveau der kapitalistisch fortgeschrittenen Länder. Es lag vielmehr darin, dass der für vorkapitalistische Gesellschaften typische Zustand mehr oder weniger stationärer Reproduktion der Wirtschaft durch Dynamik und Wachstum als „Normalzustand“ abgelöst wurde. Der moderne Kapitalismus ist ein inhärent dynamisches System: Er kann sich nicht auf gleicher Stufe reproduzieren, sondern nur wachsen oder schrumpfen. Ungeachtet ihrer Krisenhaftigkeit zeigte diese Dynamik einen langfristig positiven Trend. Um nochmals die Zahlen Maddisons anzuführen: In Westeuropa betrug die jahresdurchschnittliche Steigerungsrate des realen Pro-Kopf-Bruttosozialprodukts im Zeitraum 1500 bis 1820 0,10 Prozent, im Zeitraum 1820 bis 1998 stieg sie jahresdurchschnittlich auf 1,51 Prozent (Maddison 2001: 28, 265).

Es geht dabei nicht um einen allgemeinen Prozess gesellschaftlicher „Evolution“, der nach dem üblichen Schema von Variation, Selektion und Retention erklärt werden könnte, sondern um eine diskontinuierliche, historisch relativ präzise zu lokalisierende Veränderung. Nicht nur die Menge der Produkte nahm seit dem frühen 19. Jahrhundert sprunghaft zu, wie die statistischen Definitionen Maddisons nahelegen, sondern vor allem ihre *qualitative* Vielfalt: Kapitalistische Dynamik lebt von *Innovationen*; immer neue Produkte, Technologien, Organisationskonzepte werden erfunden, entwickelt und vermarktet. Dabei handelt es sich um einen gesellschaftlichen, nicht nur wirtschaftlichen Prozess. Nicht nur die Unternehmen, sondern die gesellschaftlichen Institutionen, insbesondere der Staat, das Wissenschafts- und Bildungssystem, sind an der Produktion von Innovationen beteiligt und verändern sich in der Folge ihrer Durchsetzung. So kommt es zu immer neuen sozialen Strukturtransformationen, die ein in vormoderne Gesellschaften unbekanntes Maß an gesellschaftlicher Unsicherheit erzeugen. Der Kapitalismus ist ein „faustisches“ Projekt (David Landes), das die Grundbedingungen menschlicher Existenz verändert, kein nur ökonomisches.

Das vorliegende Working Paper beruht auf einer dreiteiligen Vortragsreihe am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung in Köln im Februar 2009.

Ohne Zweifel ist die durch Westeuropa angeführte kapitalistische „Wachstumsexplosion“ im 19. und 20. Jahrhundert ein historisch völlig einzigartiges Phänomen. Wie ist es zu erklären? Auf den ersten Blick scheint das ein uferloses Thema zu sein, denn Politiker, Wirtschaftsexperten und Journalisten reden fast jeden Tag über das „Wachstum“ der Wirtschaft, und es gibt eine kaum überschaubare ökonomische, soziologische und historiografische Literatur, die sich unter allen möglichen Einzelaspekten mit dem Phänomen beschäftigt. Zusammenhängende Erklärungsversuche oder gar „Theorien“ sind jedoch überraschend dünn gesät. In den wirtschaftswissenschaftlichen Textbüchern mit ihren statisch orientierten Gleichgewichtsmodellen kommt das Thema nur am Rande vor. Fragt man nach systematischen Beiträgen der Disziplin zum Phänomen des Wachstums, so stößt man zunächst auf Schumpeter und die an ihn anschließende „Evolutionary Economics“ (im Überblick Dosi/Nelson 1994). Die Autoren dieser Schule haben wichtige Beiträge geleistet, auf die ich zurückkommen werde. Aber sie spielen in der ökonomischen Zunft eine eher marginale Rolle. Das Feld wird beherrscht durch die „Wachstumstheorien“ neoklassischer oder postkeynesianischer Provenienz, in neuerer Zeit durch die „endogenen“ Wachstumstheorien, die Wachstum als durch Faktoren wie „technischer Fortschritt“ oder „Humankapital“ determinierten Prozess interpretieren (im Überblick Frenkel/Hemmer 1999). Vielfach handelt es sich hier aber nicht um Theorien, sondern nur um Modelle, die die analytischen Relationen zwischen für das Wachstum als relevant betrachteten Variablen (Kapital, Arbeit, technischer Fortschritt, Bevölkerung usw.) mathematisch explizieren. Soweit eine empirische Operationalisierung vorliegt, sind die zugrundeliegenden Variablen ökonomisch und vor allem soziologisch meist wenig spezifiziert, sodass der empirische Erklärungswert dieser Ansätze zweifelhaft geblieben ist. Bestimmte Phänomene, wie das starke Wachstum in Asien in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts oder das fehlende Wachstum in Afrika, entziehen sich hartnäckig der Erklärung durch konventionelle Wachstumsmodelle.¹ Auch unter Ökonomen ist eine Hinwendung zu historischen und institutionellen Analysen zu beobachten, die der empirischen Bedeutung von Innovation, Unternehmertum und Eigentumsrechten besser Rechnung tragen sollen (North [1990]1992, 2007; Baumol 2002, 2007). Aber von einer überzeugenden Theorie des kapitalistischen Wachstums sind auch diese durch Rückzugsgefechte gegen die Neoklassik geprägten Beiträge noch weit entfernt. So stehen die historische und die strukturelle Analyse bei Douglass North, wie Priddat (2004) kritisiert, unvermittelt nebeneinander; eine konsistente Entwicklungstheorie ist nicht zu erkennen. Ich zitiere nur die Meinung Baumols (als eines der aktuell einflussreichsten Autoren) über den Stand der Forschung:

But though no economic phenomenon comes close as a sensational development, even more unnoticed is the mysterious absence of any serious theoretical literature that seeks to explain

1 „The growth experience of the last quarter-century has produced several puzzles for growth economists. One is to produce an adequate account of the reasons for very strong growth in East Asia, while most of Africa has had a dismal growth failure. It seems clear that a full explanation of these contrasting outcomes requires more than can be found in conventional growth models, and this has promoted investigations of what, following Abramowitz (1986), might be termed ‚social capability‘ for catch-up growth“ (Crafts 1999: 21).

systematically to what this unparalleled record of accomplishment can be attributed. ... So far as I have been able to find, only two pieces of economic literature deal directly with the issue – why is this economic system's growth so different from that of any other economic system? On this question, I have encountered only four oft-quoted pages in *The Manifesto of the Communist Party*, and six pages in Schumpeter's *Capitalism, Socialism and Democracy*. (Baumol 2007: 158–159)

Das Problem ökonomischer Erklärungen wirtschaftlichen Wachstums sind die Einflüsse des gesellschaftlichen „Datenkranzes“ – der institutionellen Bedingungen, politischen Steuerungssysteme, der kulturellen Dispositionen, der Konsumpräferenzen usw. – die sich selbst nicht wiederum ökonomisch erklären lassen. Damit stößt die Ökonomie an ihre Grenzen, und der Beitrag der Soziologie ist gefragt. Zwar haben bereits die klassischen Autoren der Soziologie – Marx, Weber, Durkheim – wichtige Beiträge zur Erklärung kapitalistischer Dynamik geleistet. Dennoch ist die Situation auch hier bis heute unübersichtlich geblieben. Im groben Überblick lassen sich zwei Hauptrichtungen unterscheiden: auf der einen Seite kapitalismustheoretische Ansätze, die an die Marx'sche Theorie anknüpfen und sie weiterzuentwickeln beziehungsweise zu aktualisieren versuchen (Wallerstein 1979; Bourdieu 1988, 1998; Boltanski/Chiapello [1999]2003), auf der anderen Seite der Strom der Modernisierungstheorien, die eher an Max Weber und Emile Durkheim anschließen. Zu nennen sind vor allem die strukturfunktionalistischen beziehungsweise systemtheoretischen Ansätze von Talcott Parsons ([1971]2000), Neil Smelser/Seymour N. Lipset (1996) und Niklas Luhmann (1998) sowie die Beiträge von Anthony Giddens (1990) und Ulrich Beck (1996). Eine Zwischenstellung zwischen Kapitalismustheorie und Modernisierungstheorie nimmt Jürgen Habermas (1981) mit seiner Theorie des kommunikativen Handelns ein, mit der er ebenfalls den Anspruch erhebt, die Dynamik der modernen Gesellschaft zu erklären.

Der bekannte Hauptvorwurf der Modernisierungstheoretiker gegen die Verfechter der neomarxistischen Ansätze ist der des ökonomischen Reduktionismus, das heißt der einseitigen Ableitung der gesellschaftlichen Dynamik aus der ökonomischen Verwertungslogik des Kapitals – ein Vorwurf, der im Folgenden eingehend zu diskutieren ist. Kern der Modernisierungstheorien ist der Gedanke einer Differenzierung, aber gleichzeitig einer koordinierten Entwicklung der einzelnen gesellschaftliche Teilsysteme – Ökonomie, Politik, Recht, Bildung, Wissenschaft, Kultur. Entwicklung lässt sich folglich nicht als „Wirkung“ eines Systems auf das andere fassen, sondern man versucht, das die Entwicklung bestimmende Prinzip auf einer dritten Ebene in Form einer systemübergreifenden „Entwicklungslogik“ zu identifizieren. Wie diese Entwicklungslogik näher zu bestimmen ist, ist jedoch kontrovers. Max Weber fasst das Prinzip der gesellschaftlichen Dynamik der Moderne bekanntlich mit dem Begriff „Rationalisierung“, Parsons, Smelser/Lipset und Luhmann dagegen mit dem der „funktionalen Differenzierung“, Giddens und Beck schließlich mit dem der raum-zeitlichen Entgrenzung und der „Reflexivität“. Keines dieser Konzepte kann als Erklärung kapitalistischer Dynamik wirklich befriedigen.

Webers Begrifflichkeit bietet zwar interessante Vergleichsperspektiven, wird aber dem Phänomen der Dynamik kaum gerecht, denn sie vernachlässigt das zentrale, von Schumpeter herausgestellte Moment der Innovation. Neuerungen, wirtschaftliche wie institutionelle, sind – jedenfalls solange sie wirklich *neu* sind – alles andere als ein rational kalkulierbares und auch nicht bürokratisch kontrollierbares Projekt, auch wenn es ex post ganz anders dargestellt werden mag. Innovationen entstehen oft aufgrund von Phantasien oder Zufällen, sie setzen sich durch im Zuge unkalkulierbarer Such- und Lernprozesse (Dosi/Nelson 1994). Webers Theorie hilft ungeachtet aller ihrer Differenzierungen in der Interpretation der Rationalisierung (Schluchter 1998) an diesem Punkt nicht weiter, das gilt auch für die Theorien von Parsons und Smelser/Lipset, soweit sie an Weber anschließen. Auch Habermas folgt, was die Erklärung der ökonomischen „Systemlogik“ betrifft, den Ansätzen von Weber und Parsons, postuliert dann aber eine komplementäre „kommunikative“ Entwicklungslogik der Lebenswelt, die freilich das Thema der Innovation und der Kreativität des Handelns ebenfalls ausspart (Joas 1986).

Kontrovers ist auch die durch Parsons und Luhmann vorgeschlagene Erklärung der Dynamik der Moderne durch den Prozess funktionaler Differenzierung. Funktionale Differenzierung, so lautet hier das Argument, steigere mit der Autonomie der Teilsysteme deren Effizienz und Fähigkeit zur Verarbeitung von Komplexität und treibe damit die wirtschaftliche und gesellschaftliche Dynamik voran. Darüber hat es eine lange Debatte gegeben, die gleichwohl zahlreiche ungelöste Probleme hinterlassen hat, von denen ich hier nur einige nenne. Zunächst die ungeklärten Probleme der Theoriekonstruktion: Mit dem Begriff der Differenzierung entsteht die Frage nach der Einheit, die den Differenzen der Systeme zugrundeliegt. Differenz heißt nicht Indifferenz; die Teilsysteme können sich nicht indifferent gegeneinander verhalten, andernfalls müsste der Gesellschaftsbegriff ad acta gelegt werden, und auch die Frage nach dem die Koevolution der Systeme vermittelnden Prinzip wäre nicht beantwortet. Wie die Einheit der Teilsysteme gedacht werden könnte, dazu sind viele Vorschläge gemacht worden (im Überblick Schimank 1996): Lässt sie sich mit Parsons letztlich doch auf der normativen Ebene festmachen – mit der Implikation, dass der Gedanke der funktionalen Differenzierung in einem zentralen Punkt zurückgenommen wird und die ökonomistische Erklärung der Dynamik der Moderne durch eine idealistische ersetzt wird? Oder liefert das Konzept der „double exchanges“ zwischen den Teilsystemen die Lösung, oder vielleicht auch das der „Interpenetration“? Eine konsensfähige Klärung dieser Fragen ist nicht in Sicht. Es mangelt nicht an weiteren Einwänden: Mit Recht kritisiert Giddens (1990: 5) den historisch unpräzisen Evolutionismus des systemtheoretischen Ansatzes, der dem diskontinuierlichen und historisch sehr spezifischen Phänomen der kapitalistischen Dynamik nicht gerecht werde. Andere Kritiken richten sich gegen die funktionalistische Schlagseite des systemtheoretischen Denkens und die fehlende Berücksichtigung der Makro-Mikro-Problematik (Esser) sowie gegen die Kurzschlüssigkeit der Gleichsetzung von funktionaler Differenzierung mit linearem wirtschaftlichem Wachstum, die den Realitäten der heutigen „Risikogesellschaft“ nicht entspreche (Beck, Giddens). Zwar war der modernisierungstheoretische Funktionalismus in den Fünfziger- und

frühen Sechzigerjahren durchaus fruchtbar und hat empirische Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen Bildung, sozialer Mobilität und wirtschaftlichem Wachstum angeregt. Aber diese Untersuchungen führten nicht zu klar interpretierbaren Ergebnissen und verliefen letztlich im Sande (Lipset/Zetterberg 1959; Smelser/Lipset 1966; Goldthorpe 1985; Breen 2001). Das war zweifellos nicht nur auf Probleme der empirischen Operationalisierung, sondern auch auf die genannten Mängel des theoretischen Ansatzes selbst zurückzuführen.

Anthony Giddens nähert sich mit seinen Thesen vom globalen Charakter kapitalistischer Modernisierung und vom Charakter des Geldes als entgrenzendem Medium den neomarxistischen Positionen an. Aber er bleibt Modernisierungstheoretiker, insofern er auf der Multidimensionalität der Modernisierung und insbesondere auf der Autonomie des Politischen besteht, die er mit der Territorialität staatlicher Macht und dem staatlichen Gewaltmonopol begründet (Giddens 1990: 70) – eine Konstruktion, die teilweise noch die Welt vor dem Sturz des sozialistischen Systems widerspiegelt, der in Giddens' Analyse noch nicht berücksichtigt ist. Beck (1986, 1996) hat die Analysen Giddens' zu einer Theorie „reflexiver Modernisierung“ weiterentwickelt. Während die Dynamik der „ersten Moderne“ durch die Logik der Rationalisierung bestimmt ist, treten in der „zweiten Moderne“ die durch die Modernisierung selbst erzeugten Nebenfolgen und Risiken als bestimmende Faktoren gesellschaftlicher Dynamik hervor. Überkommene Normen und Sicherheiten erodieren, mit der Folge, dass die Individuen auf sich selbst zurückgeworfen werden und sich unmittelbar mit den Möglichkeiten und Risiken einer globalisierten Gesellschaft konfrontiert sehen. Weder Giddens noch Beck liefern eine umfassende Theorie kapitalistischer Dynamik, sondern konzentrieren sich in ihren Analysen auf die von Beck so bezeichnete „Zweite Moderne“. Wie plausibel diese Differenzierung zwischen „erster“ und „zweiter Moderne“ wirklich ist und wieweit Becks Konzeption einen Schritt über die klassischen soziologischen Modernisierungstheorien hinaus bedeutet, ist freilich kontrovers geblieben. War „Reflexivität“ nicht ein Charakteristikum der Moderne von Anfang an? Und ist „reflexive“ Modernisierung nicht selbst auch wieder eine Form der Rationalisierung? Gleichgültig, ob man von „Differenzierung“ oder von „Reflexivität“ spricht: Die Frage nach der zugrundeliegenden Einheit wird von Giddens und Beck ebenso wenig beantwortet wie durch die systemtheoretischen Autoren.²

Angesichts der Schwierigkeiten der Modernisierungstheorie hat in der Soziologie wie auch in der Politikwissenschaft die Neigung zugenommen, wirtschaftliche und gesellschaftliche Dynamik nicht länger im Rahmen einer umfassenden Theorie, sondern indirekt auf dem Weg des Institutionenvergleichs zu erklären. Wegweisend hierfür war

2 Nicht ganz zu Unrecht ist auch die starke „Zeitgeistorientierung“ der Theorien von Giddens und Beck immer wieder kritisiert worden: „Letztendlich gilt es im Hinblick auf soziologische Modernisierungsmodelle zu fragen, inwieweit sie reale Entwicklungen widerspiegeln beziehungsweise einer empirischen Überprüfung standhalten können oder inwiefern sie nur dem subjektiven ‚Fortschrittsoptimismus‘ oder der subjektiven Krisenwahrnehmung des Betrachters sowie seinen eigenen Zukunftsängsten oder -hoffnungen entsprechen“ (Haring 2000: 304).

der bekannte „Varieties-of-Capitalism“-Ansatz (Hall/Soskice 2001), der institutionelle Konfigurationen nationaler kapitalistischer Ökonomien in vergleichender Perspektive untersucht, auch mit dem Ziel, Korrelationen zwischen institutionellen Strukturen und wirtschaftlichen Wachstumserfolgen herauszuarbeiten. Letzteres ist aber schon in methodischer Hinsicht problematisch, denn bei den „nationalen Ökonomien“, die als unabhängige Variable in das Modell eingehen, handelt es sich nicht um statistisch voneinander unabhängige Einheiten. Angesichts der Weltmarktinterdependenz der nationalen Ökonomien kann eine höhere Wachstumsrate des einen Landes durch eine niedrigere des anderen *bedingt* sein. Wenn zum Beispiel Finanzdienstleister ihre Operationen wegen der günstigeren rechtlichen Rahmenbedingungen von Deutschland nach Großbritannien verlagern, kann sich dies positiv auf die Wachstumsrate der britischen und negativ auf die der deutschen Wirtschaft auswirken. Aus dem von Hall und Soskice festgestellten Wachstumsvorsprung der „liberalen“ gegenüber den „koordinierten“ Ökonomien folgt jedoch keinesfalls, dass das aggregierte Wachstum höher wäre, wenn *alle* Länder das liberale Modell übernehmen. Erklärt werden können also allenfalls *Wachstumsdifferenzen*; eine Erklärung des Aggregatwachstums ist auf dem Wege des Institutionenvergleichs jedoch nicht möglich. Über die „varieties of capitalism“ hinaus ist eine Betrachtung der übergreifenden Identität kapitalistischer Strukturen unumgänglich. Die die Dynamik bedingenden Kräfte und Faktoren müssen letztlich auf einer dritten Ebene jenseits der institutionellen Unterschiede identifiziert werden. Eine zureichende Erklärung kapitalistischer Dynamik ist nur auf der Ebene der „commonalities“ (Streeck 2009), nicht der „varieties“ des Kapitalismus denkbar.

Aufgrund der ungeklärten Probleme sowohl der Modernisierungstheorie als auch der „Varieties-of-Capitalism“-Analysen stellt sich die Frage nach der Relevanz der konkurrierenden kapitalismustheoretischen Ansätze für die Erklärung der Dynamik in neuer Weise. Eine Rehabilitation der Kapitalismustheorie erscheint möglich, wenn der Ökonomismuskritik entkräftet werden könnte. Ich möchte zeigen, dass es möglich ist, der Kapitalismustheorie eine genuin gesellschaftstheoretische Fassung zu geben, und dass eine solche Fassung der Theorie den Ansatzpunkt für eine überzeugendere Erklärung kapitalistischer Dynamik bietet, als die Modernisierungstheorie sie leisten kann. Dieser Nachweis soll auf einem zunächst ungewöhnlich erscheinenden Weg versucht werden, nämlich über eine Analyse der inneren Affinität von Kapitalismus und Religion. Warum gerade Religion? Ich bin nicht Theologe, sondern Soziologe, und gehe von dem in der soziologischen Theorie entwickelten funktionalen Religionsverständnis aus. Eine Grundthese der klassischen religionssoziologischen Analysen von Durkheim bis Luhmann lautet, dass die gesellschaftliche Funktion der Religion in der (ihrer Natur nach paradoxen) Reflexion gesellschaftlicher Identität besteht. Es geht in den Religionen, mit anderen Worten, genau um das in den Differenzierungstheorien offen gebliebene Problem der „Identität“ der Gesellschaft jenseits aller Individualisierungsprozesse und funktionalen Differenzierungen. Daher bietet es sich an, bei der Überprüfung des gesellschaftstheoretischen Status der Kapitalismustheorie hier anzusetzen. Der Kapitalismus soll, mit anderen Worten, nicht nur als ein durch die Religionen „beeinflusstes“ Gebilde betrachtet werden, wie es in der Tradition der Weber'schen Forschungen üblich

geworden ist. Die Frage ist vielmehr, ob es sich bei Geld und Kapital nicht um *inhärent* religiöse Sinnformen handelt, die die Funktion der Repräsentation der Einheit der Gesellschaft erfüllen.

Als Einstieg wähle ich eine Auseinandersetzung mit Robert Nelsons Studie über „Economics as Religion“. Nach einigen religionssoziologischen Zwischenüberlegungen werde ich – unter Rückgriff auf die Geldtheorie Georg Simmels, aber auch auf die Theorien von Karl Polanyi und Karl Marx – die These vertreten, dass Geld beziehungsweise das in Kapital transformierte Geld in dem zirkulär geschlossenen Marktsystem des modernen Kapitalismus eine keineswegs nur „ökonomische“ Rolle spielt, sondern die religiöse Funktion der Repräsentation der Einheit der Gesellschaft erfüllt. Erst im Spiegel des zirkulär geschlossenen Geldes wird der gesellschaftliche Reproduktionsprozess in toto als etwas menschlicher Praxis Zuzuschreibendes erkennbar. Aber das in Kapital transformierte Geld repräsentiert das Ganze nicht nur, sondern verkörpert auch einen Anspruch auf seine private Aneignung. Die Potenziale gesellschaftlicher Arbeit lassen sich als Totalität jedoch niemals bestimmen, geschweige denn privat aneignen. Einlösbar ist der Anspruch deshalb nur als nie abschließbarer Prozess – als kapitalistische Dynamik. In diesem Sachverhalt sehe ich den Ansatzpunkt für eine *gesellschaftstheoretische* Erklärung kapitalistischer Dynamik. Darum wird es in diesem ersten Vortrag gehen. Aber diese allein auf der makrosoziologischen Ebene angesiedelte Erklärung ist noch unvollständig. Sie bedarf der meso- und mikroanalytischen Vertiefung im Sinne der einschlägigen Konzepte soziologischer Erklärung. Dies soll Thema der folgenden beiden Vorträge sein.

2 Die These Robert Nelsons vom „religiösen“ Charakter der Ökonomie

Mein Ausgangspunkt ist die im Jahr 2001 erschienene Studie von Robert Nelson: „Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond“ (Nelson 2001). Nelson ist Ökonom und lehrt an der School of Public Affairs an der University of Maryland. Die These des Buches wirkt auf den ersten Blick recht schlicht: Nelson bezweifelt den Status seiner eigenen Disziplin, der Ökonomie, als Wissenschaft. Er hält ihn nur für eine Fassade, hinter der sich ein ganz anderes, nämlich theologisches Anliegen verbirgt. In der modernen Gesellschaft – so sieht es Nelson – hat sich eine Konkurrenz zwischen den traditionellen Jenseitsreligionen (Judentum, Christentum und Islam) und einer neuen, säkularen „Religion“ entwickelt: der Religion des materiellen Fortschritts, die individuelle Erlösung nicht länger im Jenseits, sondern durch stetige Verbesserungen des Lebens im Diesseits verspricht. Die Ökonomie steht im Dienst dieser Religion; was sie leistet ist nur scheinbar wertneutrale wissenschaftliche Analyse. Faktisch sieht sie vielmehr ihre Hauptaufgabe in der Predigt jener kollektiven und individuellen Werte, die der Verbreitung der neuen säkularen Religion des Fortschritts dienen, an erster Stelle des rationalen Egoismus: „The Economists ... have been the modern priesthood of the religion of progress, interpreting its forms, refining its messages, and assuring the

faithful that progress would continue“ (Nelson 2001: 329). Diese Aufgabe haben die Ökonomen mit Erfolg bewältigt, und darin erblickt Nelson eine wichtige Ursache des kapitalistischen Wachstums. Nelson kommentiert verschiedene ökonomischen „Schulen“, von Marx über Keynes bis hin zu Samuelson und den verschiedenen Chicagoer Schulen (etwa Knight, Friedman, Stigler, Becker). Unterschiede zwischen den Schulen sieht er nicht im theologischen Charakter der Lehre als solchem, sondern nur darin, wie weitgehend die zentrale Botschaft des rationalen Egoismus gepredigt wird. Während die einen, etwa Samuelson, gewisse soziale Grenzen des Markt egoismus anerkennen, treiben die anderen, die Chicagoer Schule und insbesondere Gary Becker, die Apologie des Markt egoismus auf die Spitze. Kaum jemand findet Gnade vor dem kritischen Blick Nelsons, mit einer Ausnahme, nämlich Frank Knight, weil dieser trotz seiner manifesten Distanz zur Kirche die Position eines asketischen Moralismus vertrete. Nelson sieht freilich den materiellen Fortschrittsglauben in einer Krise, Anzeichen dafür erblickt er in ökologischen und libertären Bewegungen und in der Wiederkehr der „alten“ Religionen. Er prophezeit daher der ökonomischen Zunft eine unsichere Zukunft: Sie werde von ihrer Priesterrolle gestürzt werden.

Es ist wichtig, die Pointe von Nelsons Argumentation genau zu verstehen. Es geht hier nicht um eine „Faktorentheorie“ des wirtschaftlichen Wachstums mit der Religion als unabhängiger Variable. Solche Ansätze hat es im Gefolge der Weber'schen Protestantismus-Studien in großer Zahl gegeben. Die Frage richtet sich hier darauf, wieweit religiöse Ethiken – nicht nur der Calvinismus, sondern auch Zen-Buddhismus, Hinduismus, Judentum – die für wirtschaftliches Unternehmertum geforderten Tugenden begründen. So wird zum Beispiel ermittelt, dass der Glaube an die Hölle positiv, der regelmäßige Kirchenbesuch dagegen negativ mit wirtschaftlichem Erfolg korreliert (McCleary/Barro 2006). Die These Nelsons ist eine ganz andere. Für ihn ist die Wirtschaft selbst nicht nur Wirtschaft: Sie trägt mit dem ökonomischen Fortschrittsglauben ein religiöses Moment *in sich selbst*, das auf eine externe Begründung durch die traditionellen religiösen Glaubenssysteme gar nicht mehr angewiesen ist (Nelson 2001: 8). Nelson steht mit seiner Vermutung keineswegs allein. Schon Alexander Rüstow (2004) hatte in einer Abhandlung über „Die Religion der Marktwirtschaft“ den Verdacht geäußert, dass es sich bei Adam Smiths Doktrin der „unsichtbaren Hand“ in Wahrheit um eine theologische Konstruktion handle. Er hält sie für gefährlich, weil sie einer ultraliberalen Ideologie Vorschub leiste. Die Affinität zwischen Ökonomie und Theologie ist ein zwischen beiden Disziplinen diskutiertes Thema (Brennan/Waterman 1994), von der sozialphilosophischen Debatte um Walter Benjamins berühmtes Fragment über „Kapitalismus als Religion“ (Baecker 2003) zu schweigen. Und Nelsons Verdacht, dass die ökonomische Zunft in der heutigen Gesellschaft eine nicht nur wissenschaftliche, sondern normative und predigende Rolle wahrnimmt, ist nicht von der Hand zu weisen; man denke nur an die in den deutschen Medien übliche Titulierung des Sachverständigenrates zur Begutachtung der wirtschaftlichen Entwicklung als „Wirtschaftsweise“. Nelson thematisiert mit Recht den moralischen, nur oberflächlich als Wissenschaft getarnten Ton, mit dem Ökonomen nicht selten in der Öffentlichkeit auftreten.

Nelsons These ist also interessant; ich möchte sie weiter verfolgen und werde am Ende zu einer Position gelangen, die seiner nicht unähnlich ist. Aber zunächst sind doch erhebliche Einwände gegen sie anzumelden: Erstens unterscheidet Nelson nicht klar zwischen Theologie und Religion, das heißt zwischen der Lehre von und dem Inhalt des Glaubens. Ist der ökonomische Fortschrittsglaube *selbst* die Religion oder ist er etwas außerhalb der ökonomischen Disziplin und was ist er dann? Die Unklarheiten Nelsons in diesem Punkt haben zur Folge, dass er die praktische Bedeutung der ökonomischen Predigt für den ökonomischen Fortschritt nicht präzise einschätzen kann und teilweise sicherlich stark überschätzt. Zweitens: Nelsons Religionsbegriff selbst ist recht beliebig; er verwendet ihn mehr oder weniger gleichbedeutend mit Ideologie, Prophetie oder Heilsbotschaft. Mit demselben Recht, wie Nelson den ökonomischen Fortschritt als Religion bezeichnet, könnte man auch nationale oder soziale Bewegungen, vielleicht sogar auch den Sport oder das Fernsehen als „Religion“ bezeichnen; Nelson tut das teilweise auch. Drittens nimmt Nelson fast überhaupt keine Notiz von der Religionssoziologie und den dort geführten sehr differenzierten Debatten über die Rolle der Religion in der modernen Gesellschaft. Das Verhältnis zwischen Ökonomie und Religion bedarf aus soziologischer Sicht einer sehr viel genaueren Klärung, als sie bei Nelson vorliegt. Das möchte ich versuchen, und dies erfordert erst einmal einen Ausflug in die Religionssoziologie, bevor ich dann zu der Frage des Kapitalismus und der kapitalistischen Dynamik zurückkomme. Ich werde mein Argument in drei Schritten entwickeln, die ich vorweg in Thesenform skizziere:

1. In soziologischer Perspektive kann man die Funktion der Religion mit Durkheim und Luhmann darin sehen, dass sie die Einheit der Gesellschaft für sie selbst repräsentiert. Dieses Unterfangen ist im Kern paradox – eine Paradoxie, die ihren Ausdruck in dem dichotomen Code von Immanenz und Transzendenz findet, der für Religionen kennzeichnend ist.
2. Der von Nelson analysierte ökonomische Fortschrittsglaube ist keine Religion im Sinne der klassischen soziologischen Definitionen der Religion als institutionalisierter Form kollektiver Identität. „Religion“ scheint in diesem Sinne in einer modernen, funktional differenzierten beziehungsweise pluralistischen Gesellschaft überhaupt nicht länger möglich zu sein. Dies war die These Max Webers. Die in der heutigen Religionssoziologie populäre These von der „Wiederkehr der Religionen“ stellt kein überzeugendes Gegenargument gegen Webers Theorie des Wertepluralismus der modernen Welt dar, sondern bestätigt sie vielmehr.
3. Der Platz der Religion in der modernen Gesellschaft ist gleichwohl nicht leer. Die moderne Gesellschaft ist, wie ich mit Simmel, Polanyi und Marx argumentieren werde, eine *kapitalistische* Gesellschaft, deren Reproduktionsprozess als Ganzes durch den Markt, und das heißt: durch das Geld vermittelt wird. Unter diesen Bedingungen wird Geld in einer unwillkürlichen und ungeplanten Weise zu einer Instanz der Repräsentation der Gesellschaft als Totalität. Die Folge ist, dass die Paradoxien religiöser Repräsentation sich auf das Geld übertragen. Aber da Geld kein bloßes Sym-

bol, sondern ein privates Eigentumsrecht ist, nimmt der Widerspruch der Repräsentation des Ganzen eine nicht länger nur kontemplative, sondern praktische Form an: in der Dynamisierung des Geldes als Kapital. Hier liegt, wie ich behaupte, der Ansatzpunkt für eine gesellschaftstheoretische Erklärung kapitalistischer Dynamik. Nelsons These vom religiösen Charakter der Ökonomie ist also nicht aus der Luft gegriffen. Allerdings muss viel präziser, als er es tut, zwischen Geld und Kapital als objektivierten gesellschaftlichen Sinnformen und der Reflexion dieser Sinnformen in der ökonomischen Wissenschaft unterschieden werden.

3 Religion in der modernen Gesellschaft

Um das Phänomen der Religion genauer abzugrenzen, ist ein Rückgriff auf die einschlägigen konzeptuellen Diskussionen in der Religionssoziologie, insbesondere auf die Beiträge von Durkheim, Weber, Berger, Luckmann und Luhmann geboten. Gewiss lässt sich daraus keine allgemeine „Definition“ der Religion ableiten, die angesichts der vielfältigen Facetten des religiösen Phänomens unmöglich ist (Kaufmann 1986). Es lassen sich aber einige Kriterien nennen, um religiöse von nichtreligiösen Phänomenen unter soziologischen Gesichtspunkten zu unterscheiden. Drei dieser Kriterien scheinen relativ breit anerkannt zu sein.

a. Ein erstes Kriterium ist der dichotome Code Heilig/Profan beziehungsweise Immanenz/Transzendenz (Luhmann 2000: 77). In soziologischer Perspektive kann Religion als Versuch der Gesellschaft beziehungsweise gesellschaftlicher Akteure verstanden werden, ihre eigene Einheit – nach Durkheim: ihre kollektive Identität, nach Luhmann: die Gesamtheit des kommunikativ Erreichbaren – *für sich selbst* zu repräsentieren. Es geht um die Vergegenwärtigung der Totalität menschlicher Existenz, die sich gewiss nicht auf ihre „gesellschaftlichen“ Seiten reduzieren lässt. Aber schon die Repräsentation der Einheit der Gesellschaft ist ein im Kern paradoxes Unterfangen: Individuen und Gruppen können sich zwar ihrer Identität vergewissern, indem sie die Perspektive von anderen sich selbst gegenüber einnehmen. Auf der Ebene der Gesellschaft lässt sich diese Operation nicht wiederholen. Die Selbstbeobachtung der Gesellschaft ist nur möglich durch die paradoxe Konstruktion eines außersozialen und außerweltlichen, gleichsam jenseits aller Unterscheidungen stehenden Beobachters. Indem der Gläubige die Perspektive dieses Beobachters einnimmt, wird der Blick auf das Ganze der Gesellschaft und der menschlichen Existenz überhaupt möglich. Die Konsequenz ist der erwähnte dichotome Code, der die Interpretation der Welt leitet und der ein Charakteristikum religiöser Glaubenssysteme bildet.

b. So unüberbrückbar die Dichotomie zwischen Transzendenz und Immanenz gedacht ist, so sehr leben Religionen andererseits von der Hoffnung der Gläubigen, die Dichotomie zu überbrücken und dadurch zu individueller oder kollektiver Erlösung von der Welt zu gelangen. Entscheidend ist, dass die Überbrückung nicht instrumentell oder

manipulativ erfolgt (das wäre nicht Religion, sondern Magie), sondern auf kommunikativem Wege, durch Gebet oder Opfer. Diese Kommunikation bedarf der Institutionalisierung, typischerweise in der Form eines „Kultusbetriebes“ (Max Weber) einerseits, einer „Gemeinde“ andererseits.

c. Als sinnhafte Repräsentation der letztgültigen Einheit der Gesellschaft erheben die Religionen Anspruch auf *kollektive Verbindlichkeit*. Die Definition kollektiver Identität, die sie vorgeben, kann von den Gläubigen nicht beliebig angenommen oder abgelehnt werden. Die Macht der Gesellschaft, die in der Religion zum Ausdruck kommt, drängt sich, wie vor allem Durkheim betont hat, den Individuen in gebieterischer Weise auf. Man kann nicht beliebig in Religionsgemeinschaften ein- oder aus ihnen austreten; ein Ausschluss aus ihnen läuft auf „Exkommunikation“ hinaus. Zwar wissen die Mitglieder von Religionsgemeinschaften, dass es auch konkurrierende Religionen und religiöse Bekenntnisse gibt. Aber weil sie die letztgültige Weltdeutung beziehungsweise symbolische Sinnwelt (Berger/Luckmann), den „heiligen Kosmos“ (Luckmann) für sich beanspruchen, können sie gegenüber solchen konkurrierenden Angeboten nicht indifferent bleiben. Sie verfolgen Strategien friedlicher, häufig aber auch gewaltsamer Art (Mission, Therapie, Abschließung, Nihilierung), um ihr Deutungsmonopol zu behaupten (Berger/Luckmann [1966]1980: 112f.).

Was folgt aus diesen Kriterien für die Einschätzung von Nelsons Interpretation der Wirtschaftswissenschaft als Religion? Sie erscheint kaum haltbar, zumindest nach den ersten beiden Kriterien. Schon das erste Kriterium, der dichotome Code von Immanenz und Transzendenz, trifft offenbar nicht zu. Der ökonomische Fortschritt ist ja gerade etwas, was sich in dieser Welt abspielt und die Rückversicherung auf eine transzendente Sphäre nicht mehr benötigt, auch wenn es dazu in der Frühzeit der Entwicklung der Politischen Ökonomie im 19. Jahrhundert noch intensive Diskussionen gegeben hat (Brennan/Waterman 1994). Die ökonomische Zunft hat zwar durchaus gewisse Züge eines Kultusbetriebes, aber eine Gemeinde gibt es nicht. Der Segen „urbi et orbi“ wird noch immer vom Papst und nicht vom Zentralbankpräsidenten ausgesprochen. Allenfalls nach dem dritten Kriterium, dem der moralischen Verbindlichkeit, hat die These Nelsons eine gewisse Plausibilität.

Über die Kritik an Nelson hinaus machen die genannten Kriterien allerdings ein grundlegendes Problem sichtbar. Es stellt sich nämlich die Frage, ob es „Religion“ in dem genannten Sinn einer institutionalisierten Definition der kollektiven Identität der Gesellschaft in einer modernen, das heißt pluralistischen und funktional differenzierten Gesellschaft überhaupt noch geben kann. Die Mehrheit der Modernisierungstheoretiker und auch schon Max Weber beantworten die Frage negativ. Für Weber ist die moderne Gesellschaft durch eine Pluralität der Wertsphären charakterisiert, das heißt: Die moderne Gesellschaft ist zwar keineswegs „wertfrei“, im Gegenteil, sie konfrontiert die individuellen Akteure so nachdrücklich wie nie mit der Forderung, das eigene Leben an selbst gewählten Werten auszurichten; jeder muss den „Dämon“ seines Lebens finden, wie Weber in seiner berühmten Vorlesung über „Wissenschaft als Beruf“ betont.

Aber es gibt kein kollektiv verbindliches Wertesystem mehr, aus dem diese individuellen Entscheidungen ableitbar wären. Luhmanns Position ist im Kern nicht viel anders; er charakterisiert die moderne Gesellschaft als eine funktional differenzierte Gesellschaft, in der es nur noch funktionspezifische Codes, aber kein hierarchisch übergeordnetes Wertesystem mehr gibt. Die institutionalisierte Religion gerät unter den Druck der „Säkularisierung“³ und gibt ihre weltlichen Aufgaben zunehmend an die funktional ausdifferenzierten Subsysteme der Gesellschaft ab:

Weder ökonomisch, noch politisch, noch wissenschaftlich, noch schließlich in der Familienbildung und der Erziehung oder bei der Krankenbehandlung macht es funktional viel Sinn, sich auf Religion zu beziehen, auch wenn deren alt gewordenen Gestalten eine Art Gnadenbrot gewährt wird in der Form einzelner Schulstunden, rechtlicher Interventionsverbote oder Steuerbegünstigungen. (Luhmann 2000: 285–286)

Die Religion kann unter diesen Bedingungen den gesellschaftlichen Gesamtzusammenhang nicht mehr repräsentieren. Sie wird zu einem Subsystem eigener Art, dessen Platz in der Gesellschaft unklar ist (Luhmann 2000: 318, 1981).⁴

Durkheim, Luckmann und Berger dagegen teilen die Ansicht, dass der Platz der Religion in der modernen Gesellschaft leer sei, nicht, liefern dafür allerdings unterschiedliche Begründungen. Durkheim entwickelt im Anschluss an seinen Begriff der „organischen Solidarität“ das Konzept einer Zivilreligion des Individuums, das später durch andere Autoren wie Bellah und Aron aufgenommen wird. Luckmann ([1967]1993) möchte den Niedergang der etablierten christlichen Konfessionen in den entwickelten Industrieländern nicht mit einem Niedergang der Religion überhaupt gleichsetzen; er sieht einen Aufschwung privater, nicht institutionalisierter Formen von Religiosität und bezeichnet dies als „unsichtbare Religion“. Diese These hat in der neueren Religionssoziologie breiten Widerhall gefunden: Was in der Optik der traditionellen Säkularisierungsthese als „Niedergang“ der Religion erscheine, sei nur eine Umstrukturierung des „Marktes“ der Religionen, die zu einem Verlust des Monopols der traditionellen christlichen Konfessionen und zu einer Ausbreitung neuer, auf den individuellen „Kunden“ hin zugeschnittener religiöser Angebote führe. Berger und mit ihm andere Repräsentanten der neueren Religionssoziologie (im Überblick Graf 2004a; Gabriel/Reuter 2004; Berger 1999) kritisieren noch deutlicher die These einer antithetischen Beziehung zwischen Modernisierung beziehungsweise Säkularisierung und Religion und behaupten eine „Wiederkehr der Religion“ in der Moderne. Sie begründen dies nicht nur wie Luckmann mit der Entwicklung eines „Marktes“ privater Religionen, sondern auch mit der öffentlichen Rolle freikirchlicher Bewegungen insbesondere in den USA und mit dem Aufstieg des Islam.

3 Zu diesem Begriff siehe auch die umfassende Analyse von Charles Taylor (2007).

4 Luhmann äußert sich über die Rolle religiöser Werte in der modernen Gesellschaft mit feiner Ironie: „Werte sind also nichts anderes als eine hochmobile Gesichtspunktmenge. Sie gleichen nicht, wie einst die Ideen, den Fixsternen, sondern eher Ballons, deren Hüllen man aufbewahrt, um sie bei Gelegenheit aufzublasen, besonders bei Festlichkeiten“ (Luhmann 1998, Bd. I, 342).

Es fehlt hier der Raum für eine ausführliche Diskussion der These der „Wiederkehr der Religionen“. Aber ich möchte meine Skepsis gegenüber dieser These, insbesondere dort, wo sie mit dem Theorem des religiösen „Marktes“ begründet wird, nicht verhehlen. Das Phänomen der Pluralisierung sich als „religiös“ bezeichnender Bewegungen und Agenturen ist nicht zu leugnen, auch wenn empirische Erhebungen zumindest für Deutschland auf einen anhaltenden Rückgang des religiösen Selbstverständnisses insgesamt hindeuten (Meulemann 2002). Soweit die These der „Wiederkehr der Religionen“ plausibel ist, verdankt sie dies nur einer stillschweigenden Anpassung religionssoziologischer Kategorien an die Sprache des Feldes, das heißt der Ersetzung einer theoretischen durch eine phänomenale Begrifflichkeit: Als „Religion“ wird schlicht registriert, was sich selbst so bezeichnet. Unter dieser Prämisse bereitet es keine Schwierigkeiten, neue „religiöse“ Bewegungen in großer Zahl zu entdecken. Damit wird dem inflationären Gebrauch des Religionsbegriffs, der sich bereits bei Nelson beobachten ließ, aber nur in einer anderen Weise Vorschub geleistet. Das Konstrukt eines „Marktes“ für Religionen ist, wie Hartmut Zinser (1997, 2006) mit Recht feststellt, problematisch. Obwohl es die Situation der Religionen auf einer phänomenalen Ebene zweifellos zutreffend beschreibt, bringt es die zutiefst selbstwidersprüchliche Lage, in die die Religionen in der modernen Gesellschaft geraten sind, in einer nur unreflektierten Weise zum Ausdruck. Ein „Produkt“, das von den „Kunden“ an einem Markt nach Gusto gekauft oder wieder abgestoßen werden kann, kann nicht „binden“ und folglich auch keine „Religion“ im originären Sinn sein:

Man kann den Markt der Religion als neueste Form oder gar als Verwirklichung der praktisch gewordenen Religionskritik ansehen, indem allerdings Religion nicht aufgehoben, sondern zur freien Wahl gestellt wird. Jeder Einzelne ist nun ermächtigt, sich sein „Absolutes“ auszuwählen, zu verändern, auch wieder aufzugeben, um ein anderes zu kaufen, oder auch gänzlich ohne einen solchen, subjektiv zum Talmi gewordenen Kosmos auszukommen. Damit wird der Anspruch auf gesellschaftliche Verbindlichkeit und daraus folgend auch Herrschaft der Religion beseitigt; denn was kollektiv verbindlich zu sein reklamiert, kann nicht gleichzeitig Objekt freier Wahl sein. Die Vermarktung von Religion verändert also die Religion in ihrer Substanz, indem sie das, was in dieser absolut, unverfügbar und objektiv gesetzt ist oder war, zu einem relativen Gut macht, das frei wählbar wird, über das frei verfügt werden kann und das bloß noch relativen Wert besitzt. (Zinser 2006: 119)

Aufgrund der faktisch immer weiter voranschreitenden Integration der Gesellschaft durch den Markt greift der Anspruch der Religionen, das Absolute zu repräsentieren, ins Leere. Nolens volens müssen sie sich dem übergeordneten Rahmen der marktba-sierten Zivilgesellschaft anpassen. Sofern die Zivilgesellschaft als Totalität noch durch eine „Religion“ bestimmt wird, ist es nicht das am Markt Ausgewählte, sondern der Markt beziehungsweise das Geld als Inbegriff der Chance freier Wahl selbst; somit wäre es treffender, von einer „Religion des Marktes“ als von einem „Markt der Religionen“ zu sprechen. Im Übrigen müsste man, gerade wenn man die Formel vom „Markt der Religionen“ ernst nimmt, auch damit rechnen, dass es auf einem solchen Markt, wie auf allen Märkten, Täuschung und Betrug geben kann. Es würde sich die Frage nach einer „Qualitätskontrolle“ religiöser Produkte stellen, die nicht ohne theoretisch angeleitete Kriterien auskommen könnte.

Eine begrifflich und theoretisch kontrollierte religionssoziologische Analyse kann sich nicht damit begnügen, das Auftreten sich selbst als „religiös“ deklarierender Bewegungen und Initiativen – vom Zen-Buddhismus, New Age bis hin zu den Wiedertäufern – nur zu konstatieren. Sie steht vielmehr vor der Aufgabe, die Sinnformen, in denen die kapitalistische Weltgesellschaft ihre eigene Einheit reflektiert, zu rekonstruieren. Die zu einer Privatangelegenheit gewordenen Religionen, die traditionellen wie die „neuen“, können die Funktion der Stiftung dieser Einheit aber offensichtlich nicht mehr erfüllen. Selbst „Weltreligionen“ wie das Christentum oder der Islam repräsentieren nur Teile der Menschheit. Auch das Auftauchen der „neuen Religionen“ – selbst dann, wenn sie versuchen, eine öffentliche Rolle zu spielen – ist nicht mit der Wiederentstehung einer institutionalisierten kollektiven Identität der Gesellschaft zu verwechseln. Empirisch ist das Phänomen der neuen Religionen nicht zu leugnen, theoretisch dagegen lässt es sich problemlos der Weber'schen Rubrik „individuelle Wertentscheidungen“ subsumieren. Die These der „Wiederkehr der Religionen“ ist folglich kein wirklicher Einwand gegen die Behauptung, dass der Platz der Religion in der modernen Gesellschaft leer ist. Im Gegenteil, das Theorem der Pluralisierung der Werte wird durch die Entwicklung des „Marktes“ der Religionen bestätigt.

Daraus folgt gleichwohl nicht notwendigerweise, dass der Platz der Religion in der modernen Gesellschaft leer ist – und mit Kaufmann (1986) wäre zu fragen, ob er überhaupt leer sein kann. Er könnte vielmehr, wie ich im Folgenden mit Simmel argumentieren werde, von einem Medium gänzlich anderer und von der Religion scheinbar weit entfernten Medium eingenommen worden sein – dem Geld.⁵ Die Entwicklung dieses Gedankens wird, wie ich zeigen möchte, zu Nelson zurückführen, freilich eine andere und komplexere Fassung seiner These nötig machen.

4 Geld als „allgemeines Mittel“: Simmel

Eine moderne, pluralistische Gesellschaft kennt keine „kollektive Identität“. Es scheint nur noch der zivilreligiöse „Kult des Individuums“ (Durkheim) zu bleiben. Aber es geht nicht um die Autonomie des einsamen Siedlers im Walde, sondern immer um die Autonomie des *gesellschaftlichen* Individuums. Wie können die Individuen autonom und interdependent zugleich sein? Auf diese Frage bietet die Durkheim'sche Institutionentheorie ebenso wenig eine überzeugende Antwort wie seine auf australische Stammesgesellschaften beschränkte Analyse der Elementarformen religiösen Lebens. Institutionen setzen Konsens voraus, der Konsens der Individuen in der modernen Gesellschaft aber scheint sich auf die Anerkennung der gegenseitigen Differenzen zu reduzieren.

5 Auch Luhmann hat mit diesem Gedanken zumindest gespielt: „Es wäre daher nicht ganz abwegig, bei Religion immer auch an Geld zu denken: eine geheimnisvolle symbolische Identität in einer Zeit, der es darum ging, Kultur gegenüber dem grassierenden ‚Materialismus‘ wieder zur Geltung zu bringen. Und diese Identität – das wäre dann: die Gesellschaft“ (Luhmann 2000: 10).

Differenzen jedoch sind (anders als „Indifferenz“) nur auf der Basis von Einheit möglich. Worin diese Einheit *in der Moderne* besteht, darüber schweigt auch Durkheim.

An dieser Stelle komme ich zu dem meiner Meinung nach richtigen Einwand gegen die Auffassung, dass der Platz der Religion in der modernen Gesellschaft leer sei. Dieser Einwand leitet sich aus der Geldtheorie Georg Simmels ab. Simmel hat gezeigt, dass es in der modernen Gesellschaft sehr wohl ein gesellschaftliches Medium gibt, das die Relativität per se zu sein scheint, das alle Funktionssysteme überbrückt und ein nahezu unbegrenztes Maß individueller Autonomie gerade *in Gesellschaft* zulässt: Geld.

Auch Geld kommt zwar nicht ohne Institutionen aus, insbesondere auf die Institution der Eigentumsrechte; es ist ja nichts anderes als ein allgemeines, interpersonal übertragbares Eigentumsrecht. Insofern findet Durkheims Institutionentheorie ihr partielles Recht. Deshalb ist die populäre Kritik am Geld als Vehikel des puren Egoismus unpräzise: Geld zwingt dazu, bei Zugriffen auf das Eigentum Anderer stets deren Eigentumsrechte, das heißt, die eigenen Kosten zu reflektieren. Aber der notwendige moralische Konsens reduziert sich auf das Minimum der gegenseitigen Respektierung der Rechte auf Leben und Eigentum. Alle über die faktische Tauschäquivalenz hinausgehenden Gerechtigkeitsansprüche, insbesondere die Forderung nach „gerechten“ oder auch nur existenzsichernden Preisen, werden ausgeklammert.⁶ Aber genau wegen dieser moralischen Anspruchslosigkeit ist Geld – als Weltgeld, nicht bloß als Währung – ein schlechthin universales Medium. Sein langer Arm reicht bis in die letzten Winkel der Welt, er reicht weiter als die noch immer national verankerte Politik, als das Recht, als die Wissenschaft, auch als die sogenannten „Weltreligionen“ (Deutschmann 2009). Es stinkt nicht, auch die Mafia und der Terrorist sind auf es angewiesen. Es konstituiert ein universales Netzwerk sozialer Beziehungen, das in seiner Komplexität und Reichweite alle anderen institutionellen und moralischen Ordnungen bei Weitem übertrifft. Sie stellen nur „Inseln“ in einem größeren, nur minimal moralisch konstituierten Zusammenhang dar. Vor allem aber weist es den denkbar höchsten Grad sozialer Verbindlichkeit auf. So gut wie niemand hat die Chance, aus dem „Geldstrom“ auszusteigen, und ein Versiegen dieses Geldstroms als Folge von Finanzkrisen gilt mit Recht als eine der größten denkbaren sozialen Katastrophen. Man könnte auch von einem „Netzwerkeffekt“ größten Ausmaßes sprechen, wie er sich auch bei Medien wie dem Telefon oder dem Internet beobachten lässt: Der Eigenwert des Mediums wächst mit der Zahl der angeschlossenen Teilnehmer. Aber während es selbst heute durchaus noch möglich ist, ohne Telefon- oder Internetanschluss zu leben, ist es so gut wie unmöglich, nicht an den Geldkreislauf angeschlossen zu sein. Man mache nur die Probe aufs Exempel!

6 In der Dogmengeschichte der mittelalterlichen und neuzeitlichen Ökonomik spiegelt sich die Universalisierung der Geldwirtschaft in dem progressiven Abbau der aristotelischen Konzeption des „gerechten Preises“, der schließlich in der weitgehenden Verabschiedung der Gerechtigkeitsidee bei Adam Smith kulminierte (Nutzinger/Hecker 2008).

Die Frage, ob der scheinbar leere Platz der Religion in der modernen Gesellschaft nicht längst durch das Geld eingenommen worden ist, ist vor diesem Hintergrund keineswegs abwegig. In seiner vor gut einhundert Jahren erschienenen und seit einiger Zeit in der Soziologie wieder entdeckten und diskutierten „Philosophie des Geldes“ zeigt Simmel, dass Geld weit mehr ist als bloß jenes ökonomische „Tauschmittel“, als das die Lehrbuchökonomie es behandelt. Diese Tauschmitteltheorie ist zwar, wie Simmel argumentiert, nicht falsch, aber sie sieht den Wald vor Bäumen nicht. Die Kaufkraft des Geldes ist nur die Embryonalform eines in ihm angelegten viel größeren Potenzials (Simmel [1900]1989: 276f.). Geld stiftet nämlich „individuelle Freiheit“ – nicht Freiheit des einsamen Siedlers im Walde, sondern Freiheit des Individuums mitten in der Gesellschaft. Auch die Individualität moderner Großstadtmenschen ist gesellschaftlich konstituiert: durch Geld. Dank des Geldes können die Menschen sich gerade in einer gesellschaftlichen Umwelt, die sie in einer unvorstellbaren Weise voneinander abhängig gemacht hat, individuell frei bewegen. Insoweit sieht Simmel das Geld, nicht anders als Giddens, als ein Medium der Entgrenzung. Aber seine Analyse geht weit über die Giddens'sche hinaus, denn die entgrenzenden Wirkungen des Geldes beziehen sich, wie Simmel zeigt, keineswegs nur auf die Dimensionen von Raum und Zeit, sondern erstrecken sich auf *alle* Dimensionen der menschlichen Existenz: die sachliche und soziale wie die zeitliche und räumliche:

1. Dank des Geldes habe ich freien Zugriff auf die ganze Welt der Güter, und zwar nicht nur auf die aktuell am Markt angebotenen Güter und Leistungen (soweit ist die konventionelle Tauschmitteltheorie nicht falsch), sondern auch auf Neues, was erst entwickelt und produziert werden *könnte*. Das Geld ist ja das „Mittel schlechthin“ ([1900]1989: 265), das durch keinen jemals gegebenen Zweck festgelegt ist; die sachliche Kaufkraft des Geldes hat somit nicht nur eine reale, sondern auch eine imaginäre Seite.
2. Darüber hinaus steht mir auch die Entscheidung frei, *bei wem* ich kaufen oder *an wen* ich verkaufen möchte. Die durch das Geld gestiftete Freiheit hat auch eine soziale Dimension, und das ist, wie auch Heinsohn/Steiger (1996) mit Recht hervorheben, etwas völlig anderes als die sachliche Kaufkraft des Geldes. Geld stellt ein interpersonal übertragbares privates Eigentumsrecht dar; es regelt nicht nur, *was* ich kaufen kann, sondern auch, *wer* zugreifen darf – der- oder diejenige, die zahlt. Dank des Geldes werde ich zwar von meinen Mitmenschen insgesamt nicht unabhängig – im Gegenteil –, aber ich werde unabhängig von *jedem einzelnen* meiner Mitmenschen, weil ich ja gegebenenfalls immer auch woanders hingehen kann. So gewinne ich Unabhängigkeit inmitten der Gesellschaft, wobei den Optionen, über die ich verfüge, immer Schulden als Negativwert gegenüberstehen. Die vielzitierte „Individualisierung“ von Männern wie von Frauen wäre ohne Geld schlechterdings nicht denkbar.
3. Als Drittes ist die Freiheit in der Zeit zu nennen. Zeit ist Geld und Geld ist gespeicherte Zeit. Geldvermögen versetzt seinen Eigentümer in die Lage, über die Zeit zu verfügen. Ich kann gleichsam meine Zeit nach Belieben schneller oder langsamer ablaufen lassen: Durch Aufnahme eines Kredits kann ich Optionen, die ich sonst erst

später hätte, schon jetzt wahrnehmen, umgekehrt kann ich jetzt verfügbare Optionen durch Sparen für die Zukunft offenhalten (die Funktion des Geldes als „Wertspeicher“). Geld überdauert sogar mein eigenes Leben. Es kann vererbt werden und reicht meine eigenen, ungenutzten Lebenschancen dann an meine Nachkommen weiter.

4. Viertens die räumliche Freiheit: Geld erschließt auch den Raum. Es erweitert die räumliche Reichweite sozialer Handlungsketten und macht seinen Eigentümer von lokalen Ressourcen unabhängig. Die ganze Welt öffnet sich ihm als Feld seiner Operationen. So wird „das Entfernteste näher, um den Preis, die Distanz zum Näheren zu erweitern“ (Simmel [1900]1989: 663). Geld ist das schlechthin „globale“ Medium.

Geld ist nicht nur ein ökonomisches Tauschmittel, sondern verkörpert ein viel umfassenderes Potenzial *gesellschaftlicher* Privatmacht, das alle Weltbezüge der menschlichen Existenz umschließt, die Sachdimension ebenso wie die Sozial-, Zeit- und Raumdimension. Es ist, wie die Alltagssprache sagt, „Vermögen“, also „Können schlechthin“ (Simmel [1900]1989: 276). Erst dadurch kann es seine Funktion als Träger „individueller Freiheit“ im vollen Sinne entfalten. Zu den individualisierenden Wirkungen der Geldwirtschaft gehört auch, dass sie die Menschen aus dem Zwang des „Ganz-oder-gar-nicht“ befreit; sie ermöglicht es auch, zweckorientierte Organisationen zu bilden, ohne die Freiheit der eigenen Person zu opfern (Simmel [1900]1989: 465). Geld ist – dies erkannte bereits Simmel – die Basis moderner, funktional differenzierter Vergesellschaftung. Recht, Wissenschaft und Politik sind nicht möglich ohne Organisationen; Organisationen aber sind nicht möglich ohne Geld. Und schließlich: Indem das Geld persönliche in funktionelle Abhängigkeiten verwandelt, erlaubt es den Individuen erst, sich durch Abgrenzung gegen die Anonymität des Geldes selbst zu finden. Damit ist das Geld nicht nur die Basis der organisierten, sondern indirekt auch der intimen Sozialgebilde, der modernen Freundschaft und Liebe, in denen die Menschen sich ganz als Individuen aufeinander beziehen.

Der Vermögenscharakter – auch hier geht Simmel über die Position von Giddens hinaus – verleiht dem Geld einen *inneren* Wert, ganz unabhängig davon, ob es sich um Nominalgeld oder um metallgedecktes Geld handelt. Weil Geld die Basis individueller Freiheit als des höchsten gesellschaftlichen Wertes der Moderne ist, ist es um seiner selbst willen begehrt, nicht nur wegen seiner Funktion als Tauschmittel. Wichtig ist dem Vermögenden nicht nur, wie Simmel betont, was er mit seinem Geld konkret tut oder erwirbt, sondern was er tun *könnte*. Was sein Geld ihm bietet, ist nicht nur Kaufkraft, sondern generalisierte Macht; man muss den Reichen hofieren, damit er sein Geld hier und nicht woanders lässt. Simmel spricht hier von einem „Superadditum“, einem Zusatznutzen des Geldes. Im Grenzfall, wenn ich nur genug Geld habe (allerdings habe ich nie genug), „kann“ ich alles, was die Menschheit kann: darin liegt eine utopische „Verheißung“, wie sie stärker nicht sein könnte (Deutschmann 2001). Der Unterschied zwischen Reich und Arm ist nicht bloß ein Unterschied der „materiellen“ Ausstattung, sondern ein Unterschied der Wahlfreiheit. Der Konsum des Reichen hat denn auch, wie auch Veblen hervorhob, oft gar keine „materielle“ Funktion, sondern eine symbolische:

er dient dazu, das „Vermögen“ des Eigentümers sozial zu symbolisieren; der Nutzen der Güter leitet sich folglich von dem des Geldes ab und nicht umgekehrt, wie die ökonomische Theorie heute noch immer meist annimmt. Der Arme dagegen kann nicht wählen, sondern muss von allem immer nur das Nötigste und Billigste nehmen. Und über Simmel hinaus wäre mit Marx zu betonen, dass der Arme mit der negativen Seite des Vermögens konfrontiert ist: der Schuld. Er verfügt über kein anderes Vermögen als über seine Arbeitskraft, mit der er die mit dem Geldvermögen verknüpften Ansprüche einzulösen hat.

Ein Mittel, das so Vieles vermittelt, kann nicht so harmlos sein, wie die ökonomische Theorie unterstellt. Weil es ein *allgemeines* Mittel ist, ist es, wie Simmel ausführt, unvermeidlich mehr als ein *Mittel* – es setzt sich selbst an die Stelle des Vermittelten. Es wird zum Endzweck, dem alles Handeln nolens volens zustrebt, und gewinnt damit eine „substanzielle“ Bedeutung. Was immer wir mittels des Geldes tun oder erwerben, gewinnt eine implizite oder explizite Bewertung im Hinblick auf seine Rekonvertierbarkeit in Geld. Schon weil es in dieser Weise Einheit in der Mannigfaltigkeit der Welt stiftet, gerät Geld unwillkürlich in eine Nähe zur Religion; Simmel spielt hier absichtsvoll auf das Verständnis von Gott als der „*coincidentia oppositorum*“ bei Nikolaus v. Kues an, er zitiert Hans Sachs mit seinem Satz vom Geld als dem irdischen Gott ([1900]1989: 305, 307).

Die Parallelen mit religiösen Sinnformen gehen noch weiter, wie die neuere Geldsoziologie (Paul 2004) aufgezeigt hat: Wie Gott ist Geld nicht nur ein „Symbol“, sondern *ist* das, was es symbolisiert. Die Paradoxie religiöser Sinnformen ist, dass sie etwas nicht Beobachtbares bezeichnen. Gott ist das Ganze, aber das Ganze lässt sich nicht beobachten. Deshalb verschwindet der Unterschied zwischen dem Zeichen und dem Bezeichneten; das Zeichen ist gleichsam selbst, was es bezeichnet.⁷ Nicht anders ist es beim Geld. Es bezeichnet nicht nur, sondern *ist* Wert. Es misst die Werte der Waren, indem es sie mit Preisen auszeichnet, taucht aber gleichzeitig in der Reihe der zu messenden Werte selbst auf. Anders als sprachliche Informationen wird es nicht mitgeteilt, sondern in genau fixierten Quantitäten übertragen. Nicht anders als Gott stellt Geld folglich eine „Chiffre“ im Luhmann’schen Verständnis dar.⁸ Und so, wie Gott letztlich im Glauben verankert ist, ruht Geld letztlich nur im „Vertrauen“ der Marktakteure – Vertrauen nicht in etwas oder jemanden, sondern darauf, dass auch die Anderen vertrauen. Das Vertrauen in das Geld ist ähnlich grundlos wie der religiöse Glaube. Simmel hat sich mit diesen Paradoxien lange auseinandergesetzt, war aber nicht in der Lage, sie aufzuklären. Um die Lücke in Simmels Argumentation zu schließen, ist der Rückgriff auf zwei andere Autoren geboten: Karl Polanyi und Karl Marx.

7 Daraus ergibt sich auch das Problem der „Gotteslästerung“. In manchen Gesellschaften ist es auch heute noch gefährlich, den Namen Gottes in falscher Weise anzurufen.

8 Die religiöse Repräsentation des Ganzen kann, wie Luhmann ausführt, nicht in Form von Symbolen, sondern nur von „Chiffren“ erfolgen. Diese haben „ihren Sinn überhaupt nicht in der Relation zu etwas anderem, sondern sind es selbst“ (Luhmann 1992: 33).

5 Die „Große Transformation“ und der Kapitalismus

Ich habe insoweit gezeigt, dass die Nelson'sche These vom religiösen Charakter des modernen Marktgoismus sich – wie ich meine, soziologisch differenzierter und plausibler – im Rahmen der Simmel'schen Geldtheorie reformulieren lässt: Geld integriert die Individuen zwar nicht einfach durch ihren Egoismus (Geld ist nichts Unmoralisches), aber durch ihren Opportunismus. Genau aufgrund dieser moralischen Anspruchslosigkeit ist es das schlechthin universale Medium, das durchaus als Kandidat für die Erfüllung der „religiösen“ Funktion der Repräsentation der Einheit der modernen Gesellschaft in Frage käme. Aber es bleibt nun noch der zweite Schritt des Arguments auszuführen: Wie kommen wir von der religiösen Funktion des Geldes zur kapitalistischen Dynamik? Dazu ist auf den Unterschied zwischen Geld und Kapital einzugehen, am einfachsten zunächst durch eine knappe Rekapitulierung der klassischen Argumente von Marx und Polanyi.

Simmel setzt in seiner Analyse des Geldes als selbstverständlich voraus, dass es sich um die Analyse des Geldes in der *modernen* Gesellschaft handelt. Aber wann beginnt die Geschichte der modernen Gesellschaft? Beginnt sie mit dem Fernhandel der oberitalienischen Städte, mit der Gründung der Amsterdamer Börse, mit der Entwicklung der modernen Großstadt? Mit Marx und Polanyi lässt sich die historische Zäsur präziser bestimmen, nämlich mit der von Polanyi (1978) so genannten „Großen Transformation“ – eine Einteilung, die nicht zufällig mit dem in den Daten Maddisons angezeigten historischen Wendepunkt übereinstimmt. Die „moderne“ Gesellschaft ist der industrielle Kapitalismus, der aufgrund der durch die bürgerlichen Reformen des späten 18. und frühen 19. Jahrhunderts (Bauernbefreiung, Aufhebung der Zunftbeschränkungen) durchgesetzten Ausweitung des Marktsystems entsteht.⁹ Der Nexus von Geld und Markt greift von Produkten und Dienstleistungen – die entsprechenden Märkte waren schon im 18. Jahrhundert reich entwickelt – auf die „Produktionsfaktoren“ über, den Boden auf der einen, die menschliche Arbeitskraft auf der anderen Seite. Neben Produktmärkten entstehen Boden- und Arbeitsmärkte – Märkte nicht für Sklaven, die es immer gegeben hatte, sondern für freie Lohnarbeit, die den Arbeiter als Eigentümer definieren und damit auch subjektiv in den Geldnexus einbeziehen. Erst diese Verallgemeinerung des Marktes lässt den modernen Kapitalismus entstehen (Swedberg 2005). Nach der Auffassung Polanyis ist damit ein Wirtschafts- und Gesellschaftssystem völlig neuer Art entstanden: eine nicht mehr sozial eingebettete, sondern selbstregulierte Wirtschaft, die die Gesellschaft selbst in ein „Anhängsel“ des Marktes verwandelt. Der Gesamtprozess gesellschaftlicher Reproduktion wird nun durch den Markt und das heißt: durch Geld vermittelt. Erst jetzt wird Geld zu jenem „allgemeinen Mittel“, als das Simmel es charakterisiert.

9 Diese Auffassung kann heute als allgemein akzeptiert gelten, obwohl die kulturellen, politischen, teilweise auch die ökonomischen Voraussetzungen des Kapitalismus bereits seit dem späten 15. und 16. Jahrhundert herangereift waren: „In all likelihood it makes little sense, then, to speak of fully capitalist economies prior to the nineteenth century, when capitalism combined industrialism to create what is now the modern world“ (Berger 1986: 18).

Marx ist mit Polanyi darin einig, dass es für ein Wirtschaftssystem einen entscheidenden Unterschied macht, ob man für Geld nur fertige Güter und Dienstleistungen erwerben kann oder auch die Voraussetzungen der Produktion selbst: Boden und Arbeit. Die Verwandlung der Arbeitskraft und des Bodens in eine Ware löst den menschlichen Reproduktionsprozess aus seiner „Naturwüchsigkeit“: Die Arbeit ist nicht länger fest mit dem Boden verwachsen, sondern beide, Boden wie Arbeit und mit ihnen der gesamte Kreislauf gesellschaftlicher Reproduktion werden qua Markt und Geld zu disponiblen Größen. Diese zirkuläre Schließung des Geldnexus unterhöhlt nicht nur die traditionellen Institutionen, sondern entzieht auch dem überkommenen religiösen Weltbild den Boden, indem sie die Reproduktion der Gesellschaft in toto zu einem menschlichen Handeln zuzurechnenden Prozess macht. Erst jetzt wird die Gesellschaft und ihre Geschichte überhaupt als etwas von Menschen Gemachtes erkennbar. Alle ehrwürdigen Traditionen werden nun verflüssigt, alle Gegebenheiten müssen im Licht anderer, durch den Nexus von Markt und Geld eröffneter Möglichkeiten gesehen werden. Es gibt keine „letzten Zwecke“ mehr in der Ökonomie, die Produktion dient dem Konsum, der Konsum wiederum der Produktion (siehe die Einleitung zu den „Grundrissen“, Marx [1857]1953). Das Einzige, was bleibt, den Gesamtprozess vermittelt und spiegelt, ist das Geld.

Die Auffassung, dass die Gesellschaft und ihre Geschichte weder ein bloß naturgesetzlicher Vorgang, noch die Ausführung eines göttlichen Plans, sondern etwas von Menschen Gemachtes sei, erscheint aus heutiger Sicht als Selbstverständlichkeit – eine Selbstverständlichkeit, auf der auch die moderne Soziologie basiert, die sich nicht zufällig erst im 19. Jahrhundert entwickelt hat. Es handelt sich jedoch um eine Aussage über die Gesellschaft als Totalität, und vor dem Hintergrund der erwähnten Paradoxie solcher Aussagen stellt sich die Frage, wie sie möglich war und auf welcher impliziten Beobachterperspektive sie beruht. Für Marx war es der moderne Kapitalismus, der mit der Kommodifizierung von Arbeit und Boden den Gesamtprozess gesellschaftlicher Reproduktion aus seiner Naturwüchsigkeit gelöst und der Reflexion im Spiegel des Geldes zugänglich gemacht hat. Diese Erkenntnis vorbereitet zu haben, betrachtet er als ein Verdienst der klassischen Politischen Ökonomie. Er sieht es als einen „ungeheuren Fortschritt“ von Adam Smith gegenüber der Physiokratie, die Kategorie der „Arbeit schlechthin“, unabhängig von jeder Bestimmtheit der Reichtum erzeugenden Tätigkeit eingeführt zu haben (Marx [1857]1953: 21). Die zirkuläre Schließung des Geldnexus und die Entdeckung der Konstitution der Gesellschaft durch Arbeit bedingen sich in der Sichtweise von Marx gegenseitig. Arbeit ist keineswegs nur im engen Sinn „ökonomische“ Tätigkeit, sondern das gesellschaftliche Verhalten der Menschen zur Natur. Arbeit vermittelt zwischen Teleologie und Kausalität. Sie ist einerseits ein gesellschaftlicher, symbolisch durch Sprache vermittelter Prozess, andererseits ein Verhalten der Menschen zur Natur (Marx [1867]1988: 192–193). Die Menschen leben in einer körperlichen und einer symbolisch-gesellschaftlichen Welt zugleich. Die Kluft zwischen diesen Welten muss immer wieder neu überbrückt, „Gesellschaft“ immer wieder neu hergestellt werden: durch Arbeit. Unter Arbeit versteht Marx, anders als Gehlen und Habermas, nicht nur instrumentales Handeln. Der aus der doppelten Kritik an Hegel und Feuerbach entwickelte Marx'sche Arbeitsbegriff unterscheidet sich darin von sozio-

logischen Handlungsbegriffen, dass er nicht die Intentionalität des Handelns, sondern das Problem der dynamischen Vermittlung zwischen den materiell-körperlichen und den symbolischen Dimensionen menschlicher Existenz in den Mittelpunkt stellt. Erst durch Arbeit entsteht eine gesellschaftlich definierte Situation, die eine ausdifferenzierte Intentionalität des Handelns möglich macht. Es geht nicht nur um die harmlose Tätigkeit des Handwerkers an der Werkbank, sondern auch um die der Wissenschaftlerin, des Intellektuellen, der Künstlerin, des Politikers, um körperliche wie geistige Arbeit, Männer- und Frauenarbeit, industrielle Arbeit und soziale „Beziehungsarbeit“, nicht zu vergessen die Arbeit des Soldaten (des historisch ersten „Lohnarbeiters“) – die Reihe könnte ohne Ende fortgesetzt werden. Gesellschaftliche Arbeit ist jener Prozess, der die spezifisch menschliche, zwischen Natur und Kultur angesiedelte Wirklichkeit erst hervorbringt. Marx fasst die Gesellschaft als „Arbeitsgesellschaft“ – aber auch das ist selbstverständlich keine „anthropologische“ Definition der Gesellschaft, sondern eine historische, wie sie sich aus dem „Spiegel“ des zirkulär geschlossenen Geldnexus ergibt. Andere Spiegel würden auch andere Sichtweisen auf die Gesellschaft ergeben.

Marx' Arbeitsbegriff ist alles andere als veraltet, denn im Kern nimmt er nur die später vor allem von John Dewey ([1925]2007). entwickelte Position des philosophischen Pragmatismus vorweg. Dewey kritisiert die Neigung der traditionellen Philosophie, die Kontingenz der Welt durch ihre Subsumtion unter vermeintlich „sichere“, dem Wandel enthobene Ideen oder Gesetzmäßigkeiten aufheben zu wollen. Die Fixierung der Philosophie auf selbstgenügsame Wesenheiten und Realitäten, sei es die der vollkommenen Vernunft, sei es die einer mechanisch gedachten, durch zeitlose Gesetzmäßigkeiten regierten Natur, abstrahiere von dem praktischen Prozess, der die Vorstellung jener Wesenheiten erst ermöglicht habe. Wirklichkeitsgehalt gewinnen jene Ideen erst durch Erfahrungen im Rahmen praktischer Tätigkeit, die dann zur Korrektur der vorausliegenden Ideen führen. Unter Erfahrung ist nicht die Anpassung des Bewusstseins an eine objektive, vom Menschen unabhängige Struktur zu verstehen. Erfahrung wie die Objekte der Erfahrung entstehen vielmehr erst im Zuge der intelligenten Bearbeitung der Natur durch vergesellschaftete menschliche Individuen, die Dewey auch als „Inquiry“ bezeichnet. Inquiry ist „the directed or controlled transformation of an indeterminate situation into a determinately unified one“ (Dewey [1938]1998: 178). Der Ausgangspunkt ist nicht ein wie immer gegebenes Handlungsziel, auch nicht eine bestimmte Problemwahrnehmung, sondern eine Situation, die durch Unsicherheit charakterisiert ist und in einem existentiellen Sinn nach „Klärung“ verlangt. Die Akteure stehen vor der Herausforderung, die Problematik der Situation überhaupt erst zu definieren. Eine einmal gefundene Problemdefinition wiederum liefert die Voraussetzungen für die Lösung des Problems. Die „Werkzeuge“, derer sich die Akteure dabei bedienen, sind Beobachtungen einerseits, Konzepte zur Problemlösung andererseits. Beide sind aufeinander bezogen: Beobachtungen werden unter dem Gesichtspunkt der in der Situation in Frage kommenden Konzepte ausgewählt, Konzepte wiederum unter dem Gesichtspunkt der Beobachtungen. Erst in der praktischen Ausführung zeigt sich, ob Konzepte und Beobachtungen sich „bewähren“ und damit zu einer zumindest vorübergehenden Stabilisierung der Situation führen, oder ob das Ergebnis neue Unsicherheit ist. Die „Logik“ die-

ses Prozesses ist, wie Dewey hervorhebt, in der Wissenschaft nicht grundsätzlich anders als in der außerwissenschaftlichen Praxis. Wissen und empirische Realität entwickeln sich – das ist Deweys These – *aneinander* im Prozess der Inquiry.

Der von Marx vor allem in den Frühschriften entwickelte Arbeitsbegriff als sinnlich-praktischer Tätigkeit, die mit der Erkenntnis der Welt die Welt selbst verändert, weist zahlreiche Parallelen mit Deweys Konzept der Inquiry auf. Was Marx von Dewey unterscheidet, sind seine teils geschichtsphilosophischen, teils romantischen Spekulationen über die Möglichkeiten einer Vereinigung von Mensch und Natur im Arbeitsprozess, die auch seiner Vision vom Kommunismus zugrunde liegen. Meine These ist, dass es möglich ist, die pragmatistischen Elemente des Marx'schen Arbeitsbegriffs aufzunehmen, ohne dabei die aus Marx' unvollständiger Abnabelung von Hegel herrührende geschichtsphilosophische Position mit zu übernehmen. Gerade wenn Arbeit der Inbegriff gesellschaftlicher Wirklichkeit ist, wird es im Gegensatz zur Marx'schen Idee der Selbstversöhnung der Menschheit im Kommunismus nie eine „Theorie“ geben können, die die Möglichkeiten menschlicher Arbeit im Ganzen beschreibt. Um eine solche Theorie zu formulieren, müssten wir das Ende der Geschichte kennen, was auf Metaphysik hinauslaufen würde. Im Gegenteil: Alle Theorien finden ihre letzte Prüfung und Rechtfertigung erst im Kontext gesellschaftlicher Praxis, wie John Dewey betonte.

Aber die Frage bleibt, wie die Erkenntnis der gesellschaftskonstitutiven Bedeutung menschlicher Praxis selbst möglich war. Hier führen die Analysen Deweys, der sich mit der Problematik des Nexus von Geld und Arbeit nicht beschäftigte, nicht weiter. Marx' These ist, dass die Erkenntnis der Gesellschaft als menschliches Produkt erst möglich wurde dank der durch den modernen Kapitalismus hergestellten Spiegelung des menschlichen Reproduktionsprozesses im Medium des Geldes. Der Anschluss der Arbeit einschließlich ihrer natürlichen Grundlagen an den Nexus von Markt und Geld bedeutet, mit anderen Worten, dass Geld eine „religiöse“ Funktion als Repräsentation der Gesellschaft als Totalität gewinnt. So erklärt sich auch das von Simmel nicht gelöste Rätsel, warum die für religiöse Sinnformen charakteristischen Paradoxien sich am Geld wiederholen. Geldkapital wie religiöse Sinnformen verweisen auf eine Realität, die in toto unbeobachtbar ist: die Kreativität gesellschaftlicher Arbeit. Daher verschwindet der Unterschied zwischen dem Zeichen und dem Bezeichneten; das Zeichen *ist*, was es bezeichnet. Aber sobald Geld wirklich das Ganze, das heißt einschließlich der Arbeit repräsentiert, nimmt die Paradoxie der Repräsentation dieses Ganzen eine neue, nämlich dynamische Form an, die so von Simmel nicht gesehen worden ist.

Durch den Austausch mit der Arbeitskraft verwandelt Geld sich in Kapital. Es verkörpert nun einen Eigentumsanspruch auf die Potenziale der lebendigen Arbeit. Dieser Anspruch ist nicht allein symbolisch beziehungsweise kommunikativ, sondern durch realen Austausch einzulösen. Der Arbeitsvertrag ist jedoch, anders als Verträge über den Kauf von Gütern oder Dienstleistungen, „offen“ (nach der bekannten Definition von March und Simon): Er begründet einen Dispositionsanspruch des Käufers der Arbeitskraft über die Fähigkeiten ihres Anbieters. Aber während die Potenziale der Arbeitskraft

und das komplementäre Dispositionsrecht des Arbeitgebers auf der Ebene des individuellen Vertrages sachlich, zeitlich und räumlich begrenzt sind, sind sie auf kollektiver Ebene unbestimmbar. Denn aufgrund der kreativen Natur gesellschaftlicher Arbeit, ihrer Fähigkeit, Neues hervorzubringen (Joas 1992; Beckert 1997, 2003), ist eine abschließende Definition dessen, was sie leisten kann, unmöglich. Eine solche Definition müsste nicht nur alle früheren und gegenwärtigen, sondern auch alle zukünftigen Erfindungen einschließen, was auf einen Selbstwiderspruch hinauslaufen würde. Die Potenziale der Arbeit sind durch keine gegebene Summe Geldes je einlösbar und als Totalität niemals zu beobachten, geschweige denn privat zu besitzen. Was dem Geld in einer *kapitalistischen* Marktwirtschaft gegenübersteht, ist daher nicht nur eine bestimmbare Menge von Gütern und Dienstleistungen, sondern ein in qualitativer wie quantitativer Hinsicht offenes Potenzial. Weder ein „Gleichgewicht“, noch ein „Optimum“ sind unter dieser Bedingung angebar. Die Einlösung des Eigentumsanspruchs auf die lebendige Arbeit ist denkbar nur als unendlicher *Prozess*, das heißt durch die Verwandlung des Geldes in „Kapital“ und die komplementäre kontinuierliche Entwicklung der Potenziale der Arbeit im kapitalistischen Produktionsprozess. Der Widerspruch zwischen dem quantitativ fixierten Charakter jeder Geldsumme und der Unbestimmbarkeit der kreativen Potenziale der Arbeit kann nur dynamisch aufgelöst werden: nicht durch den einzelnen Gewinn, sondern nur durch die „rastlose Bewegung des Gewinns“ (Marx [1867] 1988: 168). Marx fasst die Logik dieses Prozesses mit seiner bekannten Formel $G-W-W-G'$: Geld wird in Arbeit und Produktionsmittel investiert, um mehr Geld zu machen.

Umgekehrt bedeutet die Kontrolle der Arbeit durch das Geld eine beispiellose Aufwertung des Geldes selbst. Es wird zum Schlüssel zu jener „Ressource“, die gesellschaftliche Wirklichkeit überhaupt erst hervorbringt, zu einem „Sesam-öffne-Dich“ für die Produktion gesellschaftlichen Reichtums überhaupt. So gewinnt es den auch von Simmel beschriebenen, funktional nicht auflösbaren Eigenwert. Seinen Zweck findet es nicht länger in etwas anderem, sondern in sich selbst, der eigenen Verwertung und Vermehrung. Der Austausch zwischen Geld und Arbeitsvermögen verwandelt das Geld selbst in ein „Vermögen“: in Kapital. Die „Lebendigkeit“ der Arbeit wirkt, so formuliert es Marx ([1857]1953: 205), auf das Geld und verwandelt es aus einem handgreiflichen Ding in einen Prozess. Kapitalismus ist nicht „Ökonomie“, sondern „Chrematistik“. Es geht nicht länger nur um die harmlose Befriedigung von Bedürfnissen im Rahmen des Hauses, sondern um einen gesellschaftlichen Prozess, der das Haus vom Betrieb trennt und beide beständig und mit unbekanntem Ziel umwälzt.

Faktisch war der Arbeitsvertrag zwar auch noch im 19. Jahrhundert keineswegs so „offen“, wie die idealtypische Beschreibung es unterstellt. Die Lage der Arbeiter ähnelte teils der von Knechten und Dienstboten, teils der von Subkontraktoren (Streeck 2005: 261). Folgt man der Analyse Biernackis (1995), so verhielten sich noch die britischen Arbeiter wie kleine, unter dem Dach der Fabrik nur äußerlich vereinigte Warenproduzenten. Der Unternehmer hatte das Recht, sich die Produkte anzueignen, nicht jedoch, in den Arbeitsprozess selbst hineinzuregieren. Es war nicht die britische, sondern die ursprünglich sehr viel konservativere und paternalistischere preußisch-deutsche Un-

ternehmerschaft, die jene Interpretation des Arbeitsvertrages entwickelte, die auch der Marx'schen Auffassung implizit zugrunde lag: dass dem Unternehmer das Recht übertragen werde, über den Vollzug der Arbeit *in actu* und nicht bloß über ihre Ergebnisse zu verfügen. Diese Deutung wurde zur herrschenden Meinung, wie sie schließlich auch durch Herbert Simon in seinem bekannten Theorem der „Offenheit“ des Arbeitsvertrages formuliert wurde. Sie läuft darauf hinaus, das *Arbeitsvermögen* zum Gegenstand privater Eigentumsrechte zu machen. Aber das ist ein nie abschließbares Unterfangen, denn die Lohnarbeit ist keine gewöhnliche „Ressource“ neben anderen. Die kreativen Potenziale der Arbeit lassen sich in toto niemals bestimmen oder gar privat besitzen. Möglich ist die Einlösung des Eigentumsanspruchs nur als kontinuierlicher *Prozess* der Entwicklung und Ausschöpfung der Potenziale der Arbeit, in Marx'scher Terminologie: der Steigerung des absoluten und relativen Mehrwerts. Die Organisation dieses Prozesses ist die Mission des kapitalistischen Unternehmertums. Unternehmen konkurrieren am Markt um die Durchsetzung von Innovationen. Aber diese „Innovationskonkurrenz“, die Baumol in den Mittelpunkt seiner Interpretation kapitalistischer Dynamik rückt, ist für Marx nur die Erscheinungsform, in der sich die Inkongruenz des Austauschs zwischen Arbeit und Kapital manifestiert.

Mit dem Hinweis auf die Konsequenzen der Inklusion der freien, das heißt im Gegensatz zur Sklavenarbeit auch subjektiv eingebundenen Arbeitskraft in den Markt ist die Dynamik des Kapitalismus gewiss noch nicht „erklärt“. Aber es ist doch ein erster Schritt zur *gesellschaftstheoretischen* Erklärung geleistet, dem natürlich weitere Schritte im Rahmen einer vertiefenden Makro-Mikro-Erklärung folgen müssen. Dass es sich um eine *gesellschaftstheoretische* und eben nicht nur ökonomische Erklärung handelt, möchte ich abschließend im Blick auf die einschlägigen systemtheoretischen Positionen noch einmal deutlich machen.

Die Dynamik, die Marx mit seiner Formel beschreibt, betrifft den gesellschaftlichen Arbeitsprozess schlechthin. Sie fügt sich nicht den systemtheoretischen Beschreibungen der „Wirtschaft“ (Luhmann 1988) und ihrer Differenzen zu anderen gesellschaftlichen Subsystemen. Nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch in der Politik, dem Rechtssystem, dem Gesundheitssystem, dem Bildungssystem, der Wissenschaft, der Kunst, der Familie muss, wie schon der alltägliche Sprachgebrauch sagt, „gearbeitet“ werden, und diese Arbeit muss stets finanziert werden. Der Code der „Zahlung“ begründet im Gegensatz zur Auffassung Luhmanns noch keinen Unterschied der Wirtschaft gegenüber anderen gesellschaftlichen Teilsystemen, denn gezahlt und auch gearbeitet werden muss überall. Geld ist, anders als Macht, Liebe oder Wahrheit, in den Programmen aller gesellschaftlichen Subsysteme unentbehrlich. Die Universalisierung des Geldnexus in der Moderne lief gerade nicht, wie Luhmann (1988: 43f.) behauptet, auf seine funktionale Spezifizierung hinaus. Er verwandelte Geld vielmehr, wie Simmel genauer gesehen hatte, in ein „allgemeines Mittel“, auf dessen Boden die Ausdifferenzierung funktional spezialisierter Subsysteme der Gesellschaft erst möglich wurde. Der Unterschied zwischen der Wirtschaft und den anderen Teilsystemen besteht nicht in der Operation der Zahlung, sondern darin, dass Zahlungen in der Wirtschaft reflexiv orientiert, das heißt, qua

Organisation auf den profitablen Rücklauf des Geldes hin angelegt sind. Es ist nur die Wirtschaft, die den gesellschaftlichen Imperativ der Kapitalverwertung systemintern, das heißt, in ihrer Organisation und ihrem Code der Profitabilität reflektiert, während dies bei den anderen Teilsystemen nicht der Fall ist. Insofern kann durchaus von einer „Dominanz“ des Wirtschaftssystems in der Gesellschaft gesprochen werden, aber nicht wegen einer diffusen Priorität „materieller“ Interessen, sondern wegen seiner Schlüsselstellung in der selbstreferenziellen Rückkoppelung des Geldnexus. Aber auch die anderen Teilsysteme sind ungeachtet der Eigenständigkeit ihrer jeweiligen Codes indirekt in den Imperativ der Kapitalverwertung eingebunden, denn möglich wird ihre Ausdifferenzierung nur auf der Basis von Geld (Paul 2004; Schimank 2005). Recht, Politik und Wissenschaft setzen, wie oben ausgeführt, immer Organisation voraus, Organisation jedoch ist nicht möglich ohne Geld, wie Luhmann selbst einräumt (1988: 322).¹⁰ Auch die Familie kann sich erst auf der Basis der Verfügung über eigenes Geld als eigenes System ausdifferenzieren, und selbst die moderne Liebe wird erst auf der Basis durch je eigenes Geld gesicherter Autonomie beider Partner möglich. Mit anderen Worten: Die anderen Teilsysteme benötigen zwar wie die Wirtschaft Geld, sorgen aber nicht selbst für dessen Rückfluss. Dieser muss daher auf andere Weise, durch rechtliche oder kulturelle Normen (zum Beispiel Steuerpflichten oder Familiensolidarität) sichergestellt werden, die entsprechende Transferleistungen aus dem Wirtschaftssystem vermitteln.

6 Resümee

Ich hoffe, soweit zweierlei gezeigt zu haben: erstens, dass „Kapitalismus“ kein nur ökonomischer, sondern ein gesellschaftstheoretischer Begriff ist; zweitens, dass die Inkongruenz des Nexus von Geld und Arbeit, der den strukturellen Kern des Kapitalismus bildet, den makrosoziologischen Ansatzpunkt einer Erklärung kapitalistischer Dynamik liefert. Dieser bedarf freilich der handlungstheoretischen Vertiefung, die in den folgenden Vorträgen auszuführen ist. Die Interpretation, zu der ich durch Rückgriff auf die Theorien von Simmel, Polanyi und Marx gelangt bin, ist am Ende von der Nelsons nicht völlig verschieden. Wenn Religion die Reflexion der Gesellschaft durch sie selbst ist, dann sind „Kapital“ und „Arbeit“ mitnichten nur ökonomische, sondern genuin religiöse beziehungsweise gesellschaftliche Kategorien, die die Totalität des gesellschaftlichen Reproduktionszusammenhangs beschreiben. Nelsons These vom „religiösen“ Charakter der Ökonomie ist also keineswegs aus der Luft gegriffen. Aber präziser, als Nelson es tut, ist zwischen Geld, Kapital und Arbeit als *objektivierten* gesellschaftlichen Sinnformen und der Reflexion dieser Sinnformen in der ökonomischen Theorie zu unterscheiden. Geld, Kapital und Arbeit sind im Gegensatz zu den ökonomischen Doktrinen elementare Sinnkonstruktionen „erster Ordnung“ im Sinne von Alfred Schütz, die

10 Dass diese latente Abhängigkeit der nichtwirtschaftlichen Subsysteme vom Geld in eine offene umschlagen kann, haben Uwe Schimank und Ute Volkmann mit ihren Analysen zur „Ökonomisierung“ nichtwirtschaftlicher Dienstleistungen gezeigt (Schimank/Volkmann 2008).

weder durch die Ökonomie, noch durch die Soziologie erfunden worden sind. In ihnen ist die „religiöse“, das heißt gesellschaftliche Natur kapitalistischer Dynamik verankert. Die ökonomischen Doktrinen stellen nur Reflexionsformen und somit Konstruktionen „zweiter Ordnung“ im Sinne von Schütz dar; sie sind nicht „Religion“, sondern „Theologie“. Die gesellschaftliche Rolle, auch die legitimierenden und implizit moralischen Funktionen der Wirtschaftswissenschaften sollten nicht unterschätzt werden, darin ist Nelson zuzustimmen. Aber der Aufstieg des modernen Kapitalismus war gewiss nicht das Werk der Ökonomen.

II Eine Mehrebenenanalyse kapitalistischer Dynamik (Teil 1): Institutionelle und soziokulturelle Rahmungen unternehmerischer Aufstiege

1 Einleitung

Der moderne Kapitalismus entsteht, wie ich in dem ersten Vortrag ausgeführt hatte, mit der „Großen Transformation“ ab dem späten 18. Jahrhundert in Europa. Sie bedeutet, dass sich der Nexus von Geld und Markt von Gütern und Dienstleistungen auf die Produktionsfaktoren selbst ausdehnt. Insbesondere entstehen jetzt Märkte für freie Arbeit in großem Umfang. Dieser Sachverhalt schafft, wie ich ausgeführt hatte, die gesellschaftliche Basis für die Dynamik des Kapitalismus in Gestalt des definitiv nie einzulösenden Eigentumsanspruchs des Geldes auf die lebendige Arbeit. Die Paradoxie der Repräsentation des Ganzen durch das Geld nimmt damit eine dynamische Form an. Sie muss gleichsam praktisch in der Bewegung des Geldes als Kapital ausgetragen werden, in der rastlosen Bewegung des Gewinnens, die Marx in seiner Formel $G-W-W-G'$ beschreibt. Der Nexus und das gegenseitige Steigerungsverhältnis von Geld und Arbeit begründen die Möglichkeit einer historisch beispiellosen Dynamisierung von Wirtschaft und Gesellschaft. Allerdings nur die Möglichkeit, denn auch hier handelt es sich zunächst nur um eine Aussage über eine makrogesellschaftliche Strukturtransformation, die der handlungstheoretischen Vertiefung bedürfte. An ihr mangelt es jedoch auch bei Marx, nicht anders als bei Parsons und Luhmann.

Marx interpretiert die kapitalistische Akkumulation als einen „gesetzmäßig“ ablaufenden Prozess, dem die Akteure sich nolens volens unterwerfen müssen. Er betrachtet die Akteure, Arbeiter wie Kapitalisten, nur als „Personifikationen der ökonomischen Verhältnisse, ... als deren Träger sie sich gegenübertreten“ (Marx [1867] 1988: 100). Der funktionalistisch verkürzte Blick der Modernisierungstheorie auf die kapitalistische Dynamik lässt sich somit bereits auf Marx zurückverfolgen. Jedoch legen die sozialen Typisierungen der kapitalistischen Klassengesellschaft, zumal sie in der historischen Realität nicht dem Modell des „reinen“ Kapitalismus entsprechen, sondern auch durch soziale Strukturen älteren Ursprungs überlagert werden, weder Arbeiter noch Kapitalisten in ihrem Handeln in einem so weitreichenden Maße fest, wie der Marx'sche Begriff der

„Bewegungsgesetze“ suggeriert. Im Gegenteil: Was der Kapitalismus den Individuen, nicht nur den Kapitalisten, sondern auch den Arbeitern, bietet, ist ein historisch nie dagewesenes Maß persönlicher Freiheit. Die Gesetze des Kapitalismus setzen sich gerade nach Marx' eigener Argumentation nicht unmittelbar, sondern erst vermittelt durch die individuelle Freiheit der Marktakteure durch. Die individuelle Freiheit kann folglich nicht als bloßes Epiphänomen „entfremdeter“ Verhältnisse abgetan werden. Auch wenn man von den pragmatistischen Annahmen des frühen Marx ausgeht, gilt, dass Akteure ihre Rollen niemals nur „ausführen“ können. Gerade im Kapitalismus müssen Rollen durch die Akteure stets „interpretiert“ werden; sie können auch verändert oder gänzlich neu geschaffen werden. Wenn der historische Erfolg des Kapitalismus auf seiner Fähigkeit beruht, die kreativen Qualitäten menschlicher Arbeit zu mobilisieren, dann ist bloße Rollenkonformität weniger denn je gefragt. Der Prozess G-W-W-G' ist systemisch nicht so selbstgenügsam, wie Marx annimmt, sondern in mindestens dreifacher Weise auf die autonomen Leistungen der Akteure angewiesen:

a. Die Gewinne und technologischen Errungenschaften des Kapitalismus wären niemals denkbar gewesen, würden die Arbeiter nur als „Anhängsel“ der Maschinerie fungieren, wie Marx es im 13. Kapitel des „Kapital“ darstellt und wie es in seinem Gefolge die Industriosozologie lange Zeit angenommen hat. Maschinen, neue Produkte und neue technische Systeme wollen erfunden, entwickelt und praktisch in Betrieb genommen werden. Das setzt nicht nur kreative Fähigkeiten und Ideen der Entwickler, sondern auch Improvisationsgeschick und Problemlösungskompetenz der operativen Arbeiter voraus. Arbeiter führen nicht nur Vorschriften aus, sondern *gewährleisten* den erfolgreichen Ablauf von Operationen, indem sie eine Fülle immer neuer ungeplanter Situationen im betrieblichen Alltag bewältigen (Deutschmann 2002). Kreativität lässt sich nicht technisch oder bürokratisch steuern und kommandieren, sondern ist eine genuin persönliche Leistung. Schließlich müssen auch Kunden und Lieferanten mitspielen und sich für die Verbreitung der Innovation engagieren. Ohne das Eigeninteresse und das aktive Engagement der Beteiligten wäre die Entfaltung der für den Kapitalismus konstitutiven innovativen Prozesse nicht möglich. Wie sie zustande kommen, kann zureichend nicht durch Verweis auf kapitalistische „Bewegungsgesetze“ erklärt werden, sondern muss durch Rekurs auf institutionelle, kulturelle und biografische Bedingungen „verstanden“ werden.

b. Was für die Rollen der Arbeiter gilt, gilt auch für die der Kapitalisten und Unternehmer. Gewiss, der Unternehmer muss Profite erzielen. Aber der Weg dorthin wird ihm durch keinerlei „Gesetze“ vorgegeben; die roten Zahlen – um es mit Günter Ortmann zu formulieren – schweigen sich darüber aus, wie sie zu schwarzen Zahlen werden. Um schwarze Zahlen schreiben zu können, benötigt der Unternehmer ein Gespür für die möglichen Entwicklungen des Marktes und die darin enthaltenen Chancen. Er braucht eine Strategie, die unter der Bedingung von Unsicherheit steht und scheitern kann. Auch das Handeln des Unternehmers will in seinem spezifischen kulturellen und biografischen Kontext „verstanden“ werden. Die Analysen von Schumpeter und Sombart führen in diesem Punkt weiter als die von Marx.

c. Nicht selbstgenügsam ist der Prozess G-W-W-G' schon von der rein monetären Seite her. Unternehmen, die durch Produktion und Verkauf von Waren einen Gewinn erzielen wollen, sind dabei auf eine Nachfrage angewiesen, die *höher* ist als die, die sie mit ihren eigenen Kostenzahlungen geschaffen haben. Die durch das aggregierte Kapital erzeugte Nachfrage kann niemals ausreichen, um den Mehrwert des gleichen aggregierten Kapitals zu realisieren.¹¹ Die Transformation des Warenkapitals in Geldkapital kann nur gelingen, wenn eine zusätzliche Nachfrage auf den Plan tritt, die die Realisierung des Mehrwerts sichert. In einem geschlossenen kapitalistischen System ist die einzig mögliche Quelle dieser Zusatznachfrage der Kredit, genauer: der innerhalb des Bankensystems geschaffene „zusätzliche“, nicht durch bloßen Transfer vorhandener Ersparnisse finanzierte Kredit (Kroll 1958; Deutschmann 1973; Binswanger 1996). Bleibt die Zusatznachfrage aus, so kommt es zu einem kumulativen Rückgang der Nachfrage, der das System in die Krise stürzt. Der zusätzliche Kredit wiederum setzt Akteure – Haushalte, Unternehmen, Staat, Ausland (bei Annahme eines offenen Systems) – voraus, die sich in der Erwartung eines künftigen, die Zinskosten übersteigenden Gewinns verschulden. Komplementär zu der von Marx postulierten Bewegung „rastlosen Gewinnens“ muss es also eine Bewegung des Verschuldens geben. Aber auch sie erfolgt alles andere als gesetzmäßig und automatisch. Niemand verschuldet sich, weil dies für das Funktionieren des Systems erforderlich ist. Wenn Unternehmen oder Haushalte sich verschulden, dann setzt das einen auf die Zukunft gerichteten Lebensentwurf, auch die Bereitschaft zu Risiko und Spekulation voraus. Auch diese Dispositionen können nur handlungstheoretisch erschlossen werden.

Kurz: Auch die Marx'sche Formel G-W-W-G' bedarf der mikroanalytischen Vertiefung gemäß den heute einschlägigen Konzepten „soziologischer Erklärung“ (Esser 1993, 1999; vgl. auch Greve et al. 2008). Über die Beschreibung der gesellschaftlich-ökonomischen Strukturen hinaus müssen die Situationsdeutungen und Motive analysiert werden, die die Akteure zum aktiven „Mitspielen“ bewegen. Die Betrachtung der Polarisierung der Klassen durch den Geld-Arbeit-Nexus ist nur der erste Schritt der Analyse der Situation. Im zweiten Schritt ist nach der Wahrnehmung der Situation durch die Akteure selbst („Framing“) zu fragen, im dritten nach den Optionen und Strategien der Akteure. Schließlich sind die Aggregateffekte der individuellen Handlungen auf den Akkumulationsprozess zu untersuchen. Erst dank dieses „Umweges“ auf die Mikroebene und zurück wird eine befriedigende Erklärung des Kapitalwachstums möglich. Wichtig in unserem Zusammenhang ist, dass das von Esser vorgelegte Konzept nicht nur den überkommenen Antagonismus von Struktur- und Handlungstheorien aufzulösen verspricht, sondern zugleich auch eine formale Anleitung für die Analyse

11 Marx hat dieses Problem zwar gesehen und im 21. Kapitel des 2. Bandes des „Kapital“ erörtert, gelangte aber nicht zu einer befriedigenden Lösung. In der marxistischen Diskussion war es nur Rosa Luxemburg ([1913]1970), die das Problem systematisch behandelt hat. Sie sah die einzige mögliche Lösung des Problems der Realisierung des Mehrwerts in dem Einschluss kapitalistisch noch nicht erschlossener Territorien in den Prozess der Kapitalakkumulation und leitete daraus ihre Erklärung des Kolonialismus und Imperialismus ab. Ein geschlossenes globales kapitalistisches System war nach ihrer Auffassung zum Scheitern verurteilt.

dynamischer Prozesse liefert. Soziale Prozesse können als „Ketten des beschriebenen Grundmodells“ (Esser 1999: 17) beschrieben werden. Wir werden aber sehen, dass die Mikroanalyse innovativer Strategien wichtige Korrekturen des Esser'schen Konzepts erforderlich macht, insbesondere im Hinblick auf die von Esser geforderte nomologische Ableitung der Logik der Selektion.

Ziel der folgenden Überlegungen ist es, zu zeigen, dass die in dem ersten Vortrag entwickelte gesellschaftstheoretische Konzeptualisierung kapitalistischer Dynamik nicht nur eine Bestimmung der makrostrukturellen Bedingungen der Dynamik erlaubt, sondern auch einen Weg zur Analyse der komplementären Prozesse auf der mittleren Ebene und der Mikroebene eröffnet. Diese Analyse kann hier freilich nur skizziert, noch nicht vollständig durchgeführt werden. Insbesondere die Transformationsprozesse auf der mittleren Ebene der politisch-ökonomischen Institutionen bleiben unterbelichtet. Die eher politisch-ökonomisch angelegten neueren Beiträge von Streeck/Thelen (2005) und Streeck (2009) können diese Lücke mindestens zum Teil füllen. Sie gehen auch in ihrer auf das Problem der Dynamik konzentrierten Fragestellung, ihrer Mehrebenenorientierung und ihrer Kapitalismustheoretischen Fundierung mit dem hier entwickelten Ansatz in vieler Hinsicht konform.

2 Eine klassentheoretische Makro-Mikro-Perspektive

Die „große Transformation“ führt zur Trennung der Produzenten von ihren Produktionsmitteln und teilt die Gesellschaft in zwei Klassen von Eigentümern, von denen die einen über Kapital in seinen verschiedenen Formen verfügen, die anderen nur über ihre Arbeitskraft. Die eine Klasse repräsentiert den positiven, die andere den negativen Pol des gesellschaftlichen Reichtums. Den einen steht qua Vermögensbesitz ein unermessliches Spektrum wirtschaftlicher und sozialer Optionen offen, die anderen müssen diese Optionen durch ihre Arbeit einlösen. Es handelt sich um eine Form sozialer Ungleichheit, die von lokalen sozialen Zuschreibungen denkbar unabhängig ist und in diesem Sinne einen spezifisch „objektiven“ Charakter annimmt. Die Macht, die der Vermögensbesitzer ausübt, hat nichts mit seiner Ehre, seinem Ansehen oder seiner Qualifikation zu tun. Wer er ist, ist überhaupt weitgehend gleichgültig; entscheidend ist nur, dass er zahlen kann, und Zahlungsfähigkeit bedeutet nicht bloß Kaufkraft, sondern Macht. Dies schließt nicht aus, dass der Vermögensbesitzer „ständische“ Attribute und soziale Honorifikationen unterschiedlicher Art anstrebt und erwirbt – aber erst im zweiten Schritt, das heißt als Sekundäreffekt seiner Vermögensmacht selbst. Entsprechend sozial dekontextualisiert ist die Lage des sozialen Gegenparts der Vermögenden, des Lohnarbeiters: Es sind keine soziale Normen, sondern im Kern nur sein eigenes Interesse, die ihn zur Arbeit anhalten. Klassen stellen die spezifisch modern-bürgerliche Form sozialer Ungleichheit nach dem Kriterium des Besitzes oder Nichtbesitzes von Kapitalvermögen dar, die scharf von ständischen, beruflichen oder ethnischen Formen sozialer

Ungleichheit zu unterscheiden ist.¹² Damit soll die Existenz und Relevanz jener nicht klassenförmigen und historisch älteren sozialen Differenzierungen nicht gelehnet werden. Allein, Marx argumentiert mit Recht, dass der Unterschied zwischen jenen, die über Kapitalvermögen und jenen, die nur über ihre Arbeitskraft verfügen, eine eigenständige Form sozialer Ungleichheit darstellt, die für das Verständnis kapitalistischer Dynamik von grundlegender Bedeutung ist. Denn erst durch die Polarisierung der Klassen wird jene spezifische sozialstrukturelle Spannung aufgebaut, von der die kapitalistische Dynamik lebt und die ihre notwendige Bedingung ist.

Wie kommt es zur Umsetzung der Spannung in tatsächliche wirtschaftliche Dynamik? Grundbedingung – dies ist die im Folgenden auszuführende These – ist eine kulturell-institutionelle „Rahmung“ der Situation, die die *strukturelle* Klassenpolarisierung *individuell* überwindbar erscheinen lässt. Es geht hier nicht um die Chance auf soziale Mobilität oder Aufstieg schlechthin. Wir haben es vielmehr mit einem sehr spezifischen modernen Typ sozialer Mobilität zu tun: Es geht nicht um die „bürokratische“ Karriere aufgrund zertifizierter Berechtigungen, wie sie auch in der vormodernen chinesischen Bürokratie oder in der Hierarchie der katholischen Kirche möglich war, sondern um den „unternehmerischen“ Aufstieg durch individuellen Erfolg am Markt und die Orientierung auf die Chance dieses Aufstieges. Schumpeter hat diesen Typus genauer beschrieben: Es sind Individuen, die Initiative und Ideen entwickeln und diese auch tatkräftig, gegen soziale Widerstände, durchzusetzen versuchen. Sie stammen oft aus kleinen Verhältnissen und wollen sozial nach oben kommen. Sie leben auf die Zukunft hin und sind bereit, sich für die Erreichung ihrer Ziele zu verschulden. Das Motiv dieser Aufstiege ist nicht einfach das Interesse an „Wohlfahrt“ und höherem Lebensstandard, wie Ökonomen bis heute als selbstverständlich voraussetzen. Es liegt vielmehr, wie in dem ersten Vortrag ausgeführt, in den durch wachsende Einkommen und Vermögen eröffneten Chancen „individueller Freiheit“. Die subjektiven Hoffnungen auf sozialen Aufstieg und die oft recht geringen faktischen Chancen können weit auseinanderfallen; es kommt also nicht allein auf den faktischen Aufstiegserfolg an, wie der modernisierungstheoretische Funktionalismus annahm. Aber es ist entscheidend, dass die Hoffnung – und sei es nur auf einen Lotteriegewinn (vgl. Beckert/Lutter 2007) – aufrecht erhalten bleibt.

12 Manche Soziologen werden diese Position für veraltet oder „ökonomistisch“ halten und unter Verweis auf Bourdieu eine angemessene Berücksichtigung des „kulturellen“ und „sozialen Kapitals“ neben dem „ökonomischen Kapital“ einklagen. Diese Auffassung unterschätzt jedoch die bereits von Veblen und Merton hervorgehobene zentrale Bedeutung des Geldvermögens als *gesellschaftliches* und keineswegs nur „ökonomisches“ Status- und Erfolgskriterium in kapitalistischen Gesellschaften. Sie wird erst recht nicht den Bedingungen des aktuellen globalisierten Kapitalismus gerecht, in dem andere als finanzielle Erfolgsmaßstäbe kaum mehr zählen. Vor diesem Hintergrund muss, wie Neckel unter Verweis auf eine Studie von Michèle Lamont betont, die bekannte Studie Bourdieus über die „feinen Unterschiede“ ihrerseits als veraltet gelten. Es zeigt sich, „dass eigentlich nur in Paris jene kulturellen Distinktionen die Statusordnungen bestimmen, von denen Bourdieu allgemeine Geltung annahm“ (Neckel 2008: 47).

Die Aussicht auf den marktbasierten Aufstieg hat Keister als den Kern des „Amerikanischen Traums“ beschrieben: „Thus, those who have wealth have every incentive to maintain that wealth, while those who own little are motivated to acquire wealth. Moreover the notion of the American dream suggests that such upward mobility is, indeed, possible“ (Keister 2000: 3). Die von Keister beschriebenen Mechanismen gelten zweifellos nicht nur für die amerikanische Gesellschaft, sondern für kapitalistische Gesellschaften überhaupt. Der Kapitalismus lebt von der Hoffnung der Vermögenslosen, auf die andere Seite zu gelangen. Dafür reicht es nicht aus, nur zu singen oder zu beten, dafür muss man *arbeiten*. Aber auch Unternehmer brauchen, nicht anders als traditionell Gläubige, Hilfe auf dem Weg nach oben: durch Institutionen, die Hoffnungen wecken, Perspektiven aufzeigen und Wege ebnen. Diese Institutionen zeigen jedoch keinen sicheren Weg zum Erfolg auf, sie senden vielmehr widersprüchliche, inkonsistente Signale aus. Genau diese Inkonsistenz der institutionellen und kulturellen Rahmungen führt auf der Seite der Akteure zu einem Anpassungsmodus, den ich mit dem Merton'schen Begriff der „Innovation“ bezeichnen werde. Die Hoffnung auf Aufstieg in die Klasse der Vermögenden motiviert „innovative“, außerordentliche, mehr als nur routinemäßige Leistungen der Vermögenslosen. Diese Leistungen sichern auf der Aggregatebene wiederum die Verwertung des Kapitals der Vermögenden, die, wie in der ersten Vorlesung gezeigt, von der Ausschöpfung der kreativen Potenziale der Arbeit lebt. So schließt sich der Kreis zur Makro-Ebene. Jenseits des Antagonismus der Klassen ergibt sich eine stillschweigende Komplementarität der Interessen, die die kapitalistische Dynamik vorantreibt.

Dieses positive Szenario ist natürlich differenzierungsbedürftig. Zum einen ist die positive Rahmung der klassengesellschaftlichen Situation als Herausforderung für den sozialen Aufstieg keineswegs für alle Schichten der Vermögenslosen gegeben. Die Wahrnehmung der Situation kann positiv, aber auch indifferent oder negativ sein, und sie kann sich auch historisch verändern. Welche institutionellen, sozialstrukturellen und biografischen Faktoren dabei eine Rolle spielen, ist im Folgenden zu klären. Zum anderen: So wichtig das Aufstiegsmotiv als Triebkraft kapitalistischer Dynamik ist, darf (wie noch genauer zu zeigen sein wird) im Ergebnis auch nicht *zu vielen* der Aufstieg in die Klasse der Vermögenden gelingen. Denn das würde eine strukturelle Mobilität der Gesellschaft nach oben bedeuten und mit ihr einen Abbau der Klassenpolarisierung, die der Dynamik selbst zugrunde liegt. Die Ungleichheit des Vermögensbesitzes darf nicht so groß sein, dass unternehmerischer Aufstieg offensichtlich unrealistisch wird, sie darf aber auch nicht zu gering sein. Nicht nur die Sozialstruktur, sondern auch die demografische Struktur der Bevölkerung spielt eine große Rolle: Bei wachsender Bevölkerung nimmt der wirtschaftlich aktive Teil der Bevölkerung, mit ihm das unternehmerische Potenzial der Bevölkerung zu, umgekehrt bei schrumpfender Bevölkerung. Kapitalistische Dynamik stellt einen prekären Balanceakt zwischen konträren, schwer zu balancierenden makro- wie mikrostrukturellen Bedingungen dar. Diese Bedingungen sind im Folgenden im Rahmen des Mehrebenenmodells zu explizieren.

3 Logik der Situation

Die Analyse der Logik der Situation ist dem Esser'schen Konzept zufolge in zwei Schritten durchzuführen: Zunächst ist die kollektive Ausgangssituation in der Sicht des wissenschaftlichen Beobachters zu betrachten, dann in der der Akteure selbst.

Die Situation aus der Beobachterperspektive

„Objektiv“ ist die Situation zunächst geprägt durch die Klassenpolarisierung zwischen Besitzern und Nicht-Besitzern von Kapitalvermögen, die ihrerseits einen sozial denkbar „objektivierten“ Charakter aufweist. Die extreme, seit dem Ende des 20. Jahrhunderts auch noch deutlich zunehmende Ungleichheit des Vermögensbesitzes ist ein für den entwickelten Kapitalismus charakteristisches Phänomen.¹³ Zwar hat auch der Vermögensbesitz der oberen Mittelschichten in vielen Ländern im Zuge des starken Wachstums der Gesamtvermögen in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhundert erheblich zugenommen. Aber nach wie vor reichen die Vermögen und Vermögenseinkommen nur bei einer Minderheit von 1 bis 5 Prozent der Haushalte aus, um eine vom Arbeitsmarkt unabhängige Existenz zu führen. Damit ist zugleich die grundlegende Verteilung der Eigentumsrechte als elementarer sozialer Ressource gegeben.

Die Klassenpolarisierung zwischen Vermögensbesitzern und Vermögenlosen und die durch sie geschaffene sozialstrukturelle Spannung ist die objektive Grundbedingung kapitalistischer Dynamik. Sie wird ergänzt und modifiziert durch sozialstrukturelle Differenzierungen institutioneller und kultureller Art, wie Nationalität beziehungsweise Staatsbürgerschaft, Bildung und Beruf, Religionszugehörigkeit, Geschlecht, Familie und soziale Netzwerke. Auch diese Strukturen vermitteln den Zugang zu wichtigen Ressourcen; sie ergänzen – um es mit Bourdieu zu formulieren – die Ausstattung der Individuen mit „ökonomischem Kapital“ durch kulturelles und soziales „Kapital“. Die verschiedenen Kapitalsorten stehen allerdings nicht gleichwertig nebeneinander, denn sie unterscheiden sich deutlich in der räumlichen und sozialen Reichweite ihrer Verwertbarkeit. Während Geld aufgrund der globalen Integration der Märkte weltweit zirkuliert, ist die Geltung von Bildungstiteln, Staatsbürgerschaftsrechten, religiösen und familiären Zugehörigkeiten an partikulare (nationale, lokale, systemspezifische) Kontexte gebunden; auch Religionen fallen im Grad globaler Integration hinter dem Geldnexus zurück. Geld ist das denkbar anonyme und universale Medium. Der Besitz von Geldvermögen bietet daher umfassendere Optionen als Staatsbürgerschaften, Bildungstitel oder religiöse und familiäre Zugehörigkeiten. Geldvermögen kann die mit

13 In den USA verfügten die reichsten 1 Prozent der Haushalte im Jahr 1995 über 38,5 Prozent der Netto-Gesamtvermögen und 47,2 Prozent der Finanzvermögen (Keister 2000: 64). In Deutschland besaßen die reichsten 10 Prozent der Haushalte im Jahr 2003 gemäß dem Reichtums- und Armutsbericht der Bundesregierung 46,8 Prozent der Finanzvermögen; dabei geben diese Zahlen die tatsächliche Vermögenskonzentration aufgrund statistischer Erhebungslücken nur sehr unvollkommen wieder.

jenen Zugehörigkeiten verknüpften Ressourcen zwar nicht vollständig substituieren, aber funktionale Äquivalente für sie bereitstellen und so ihr Fehlen teilweise kompensieren. Negativ ausgedrückt bedeutet der Nichtbesitz von Geld den denkbar höchsten Grad sozialer Exklusion (Deutschmann 2009). Auch das spricht für die gesellschaftliche Schlüsselrolle der Kapital-Arbeit-Dichotomie.

Eine zweite objektive Randbedingung aus Beobachterperspektive ist der Altersaufbau der Bevölkerung. Kapitalvermögen sind stets Schulden beziehungsweise Kontrakte zwischen Gläubigern und Schuldern. Kapital aber ist um so „knapper“, die Dynamik und die potenziellen Renditen um so höher, je mehr „gute“, das heißt unternehmerisch orientierte Schuldner es auf der Seite der Vermögenslosen gibt, die das an den Märkten angebotene Kapital für ihren Aufstieg in Anspruch nehmen und abarbeiten. Die ideale Randbedingung dafür ist eine jugendliche und möglichst wachsende Bevölkerung. Kapitalistische Entwicklung setzt eine zukunftsorientierte Lebensorientierung der Vermögenslosen voraus, die das Privileg der Jüngeren ist. Je stärker das Bevölkerungswachstum, je höher der Anteil der jugendlichen und wirtschaftlich aktiven Bevölkerung, desto größer auch die Chance, dass sich eine die Kapitalverwertung vorantreibende Innovationskonkurrenz entwickelt. Die „Wachstumsexplosion“ des industriellen Kapitalismus seit dem 19. Jahrhundert war nicht zufällig auch eine „Bevölkerungsexplosion“. Umgekehrt bedeutet eine schrumpfende und alternde Bevölkerung ein negatives Präjudiz für die kapitalistische Dynamik.

Die Wahrnehmung der Situation durch die Akteure

Aus der Sicht der Akteure ist vor allem wichtig, in welchem Grade die objektive Dichotomie der Klassen als individuell überwindbar, das heißt, als Anreiz für Leistung und sozialen Aufstieg wahrgenommen wird. Grundvoraussetzung dafür ist zunächst die subjektive Identifikation der Vermögenslosen mit dem Ziel des Geldgewinns und die Orientierung der Lebensführung auf das Ziel des finanziellen Erfolges. Entscheidend ist, dass diese Einstellung sich gerade bei denjenigen entwickelt, die faktisch über kein Eigentum verfügen. Sie müssen sich die von Karl Polanyi so genannte „Warenfiktion“ der Arbeitskraft zu eigen machen, die Bereitschaft, die eigene Arbeitskraft als „Eigentum“ zu betrachten und mit diesem Eigentum so umzugehen, dass es dem eigenen Markterfolg und markt begründeten sozialen Aufstieg dient. Werner Sombart und Max Weber haben herausgearbeitet, dass es sich hier um historisch und kulturell höchst voraussetzungsvolle Phänomene handelt. Sie können sich erst dort entwickeln, wo es gelingt, „traditionale“, an einem überlieferten Arbeitsrhythmus orientierte Lebensformen zu überwinden. An ihre Stelle tritt die „Auffassung des Gelderwerbs als eines den Menschen sich verpflichtenden Selbstzwecks“ (Weber [1920]1991: 61) nicht nur auf der Seite der Vermögenden, sondern auch der Vermögenslosen. Der Geldgewinn und der durch ihn eröffnete soziale Aufstieg werden zum Hauptmotiv des Arbeitshandelns und der Lebensführung. Kapitalistische Entwicklung wird erst dort möglich, wo diese Haltung sich in der Masse der Bevölkerung durchsetzt:

Die ursprünglich nur Kapitalisten (und davor Schatzbildnern und Geizhalsen) eigene Sucht nach dem abstrakten Reichtum setzt sich auch bei der großen Mehrheit der abhängig Beschäftigten fest: Mehr Geld reicht als Anreiz, mehr zu arbeiten. Man muss nicht mehr durch Hunger und Not zur Arbeit gestoßen, man kann auch durch die Aussicht auf mehr Einkommen gezogen werden. (Ganßmann 1996: 278)

Dass diese Einstellungsveränderung bereits in den frühen Entwicklungsphasen des Kapitalismus stattgefunden hat und noch stattfindet, ist durch neuere sozialhistorische Untersuchungen (Thompson 1973) und bereits durch Max Webers Studien belegt worden, auch wenn die konkreten kulturellen, auch religiösen Hintergründe sich noch immer nicht auf eine einfache Formel bringen lassen. Die schon in der frühen Industriearbeiterschaft zu beobachtende „Rationalisierung“ des Zeitbewusstseins hängt aufs Engste mit den Veränderungen in der Einstellung zum Geld zusammen (Deutschmann 1985). Die industriesoziologische Forschung hat mit ihren Befunden zur „Verbürgerlichung“ der Arbeiterschaft vor allem in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts reichlich Evidenz für diese Prozesse der Verinnerlichung des Geldnexus durch die Arbeiter geliefert; die Belege reichen von der Instrumentalismus-These von Goldthorpe/Lockwood (1968) bis hin zu Baethges These der „normativen Subjektivierung der Arbeit“ (1991). Die Hoffnung auf Einkommensverbesserung und sozialen Aufstieg stellt auch ein zentrales Motiv transnationaler Migrationsbewegungen dar, wie die einschlägige Forschung (im Überblick Pries 2001) aufgezeigt hat.

Mit der Identifikation der Vermögenslosen mit dem Ziel des abstrakten Reichtums ist aber nur eine der beiden zentralen Fragen der Situationswahrnehmung durch die Akteure benannt. Die andere betrifft die subjektive Einschätzung der Chancen, das Ziel des finanziellen Reichtums auch faktisch zu erreichen. Die Polarisierung des Vermögensbesitzes bedeutet eine objektive Ungleichverteilung der sozialen Chancen, die in einer auf den Geldgewinn orientierten Gesellschaft auch als eine solche wahrgenommen wird. Bezüglich der Chancen, dieses Ziel zu erreichen, sehen die Individuen sich mit widersprüchlichen Signalen konfrontiert. Auf der einen Seite scheint die Aussicht, auf die Seite der Vermögenden wechseln zu können, für die große Mehrheit der Bevölkerung kaum größer zu sein als die Chance auf einen Lotteriegewinn. Der Graben zwischen Besitzenden und Nichtbesitzenden scheint fast ebenso tief wie der zwischen Gott und Welt im traditionell religiösen Weltbild. Auf der anderen Seite ist der Unterschied zwischen Besitzenden und Nichtbesitzenden, anders als in traditionellen Gesellschaften, nicht askriptiv festgeschrieben. Die individuelle Überwindbarkeit der Klassendifferenz ist damit nicht a priori ausgeschlossen. Darüber hinaus ist auch die moderne Gesellschaft nicht nur Klassengesellschaft. Sie wird auch durch Institutionen und soziale Strukturen teilweise älteren Ursprungs – Stände, Schichten, Berufe, Familien, Netzwerke – geformt, die durch den Kapitalismus keineswegs beseitigt, sondern „neu erfunden“ werden. Auch diese Strukturen vermitteln soziale Anrechte und sichern den individuellen Zugang zu Ressourcen. Sie geben Lebensziele vor und strukturieren Lebensläufe. Mit ihnen verknüpft sind soziale und kognitive Rahmungen, die „quer“ zur Dichotomie der Klassen stehen. Sie können Marktchancen blockieren, aber auch öffnen und die Überwindbarkeit der Klassendichotomie signalisieren, zum Beispiel durch Bildung oder professionelle Leistung.

Ein wichtiger Unterschied zwischen der geldbasierten Klassendichotomie und institutionellen, ethnischen, familiären Strukturen liegt, wie schon ausgeführt, im Grad der räumlichen und sozialen Universalität: Im Gegensatz zu den global integrierten Märkten für Kapital und Arbeit sind Staatsbürgerschaften, Bildungs- und Ausbildungssysteme, Netzwerke, familiäre Strukturen an partikulare (nationale, lokale, systemspezifische) Kontexte gebunden. Aus den mit diesen Kontexten verknüpften Chancenunterschieden entsteht ein Anreiz für globale Mobilität nicht nur auf der Seite des Kapitals, sondern auch auf der der Arbeit. Es kommt zu transnationalen Kapitalströmen und Arbeitskräftewanderungen, die Gegenstand von Forschungen zur „Transnationalisierung“ sozialer Räume sind (zum Beispiel Berger/Weiß 2008). Der durch den Geldnexus konstituierte globale Mobilitätsraum rückt die institutionellen Strukturen und kulturellen Überlieferungen von Nationen und Zivilisationen in eine relationale, vergleichende Perspektive. Es entwickelt sich so etwas wie ein „Wettbewerb“ der Institutionen, die die Frage nach einer „optimalen“ institutionellen Ordnung des Kapitalismus entstehen lässt.

Der modernisierungstheoretische Funktionalismus und die Theorie der Eigentumsrechte gehen von der Annahme aus, dass eine universalistisch strukturierte Rechtsordnung sowie ein am Leistungsprinzip orientierter institutioneller Rahmen den günstigsten Boden für die Weckung und Realisierung unternehmerischer Aufstiegsambitionen bieten. Ein Überblick über die neuere Literatur macht, wie ich im Folgenden zeigen möchte, Korrekturen dieser Position erforderlich: Den unternehmerischen Aufstieg ermutigende soziale Rahmungen werden keineswegs immer dort gefördert, wo die Organisation der Märkte dem Modell des unpersönlichen Austauschs entspricht. Eine einheitliche, im funktionalen Sinn „optimale“ soziale Strukturierung lässt sich überhaupt nicht identifizieren. Was sich in der Realität zeigt, ist nicht eine konsistente Institutionalisierung der Prinzipien von Leistung, Wettbewerb und unpersönlichem Austausch, sondern eine durch widersprüchliche Erwartungen und normative Paradoxien geprägte Situation.

a. *Private Eigentumsrechte.* Folgt man den Annahmen der Property-Rights-Theorien (North 1992, 2007; Furubotn/Richter 1997; Kasper/Streit 1998), so besteht die grundlegende institutionelle Voraussetzung kapitalistischer Dynamik in der umfassenden Garantie privater Eigentumsrechte durch einen liberalen, sich auf Normsetzung beschränkenden Staat, ein unparteiisches Gerichtswesen und eine stabile Währung. Denn nur so kann jener unpersönliche Markttausch zustande kommen, der nach der Annahme der Property-Rights-Theoretiker die Basis wirtschaftlicher Prosperität ist:

Die dritte Form des Tausches ist der unpersönliche Tausch mit der Möglichkeit der Erzwingung durch einen Dritten. Er ist das entscheidende Fundament erfolgreicher moderner Wirtschaften, die sich mit komplexen Tauschverhandlungen, wie sie für modernes Wirtschaftswachstum erforderlich sind, befassen. (North 1992: 41)

Nur unter der Voraussetzung einer umfassenden Absicherung privater Eigentumsrechte werden die Eigentümer sich zu den für eine prosperierende Wirtschaft erforderlichen langfristigen Investitionen bereitfinden. Diese These ist nicht völlig falsch, bleibt aber abstrakt und empirisch differenzierungsbedürftig.

Märkte und Eigentumsrechte sind auch in entwickelten Industriegesellschaften keineswegs so homogen und unpersönlich, wie es die Property-Rights-Theorie darstellt. Zunächst sind ethnische Differenzierungen zu beobachten: Ethnische Minderheiten ziehen es, wie Untersuchungen in den USA gezeigt haben, oft vor, Geschäfte unter ihresgleichen abzuwickeln. Die Akteure haben in Streitfällen kein Vertrauen in die Prozeduren der allgemeinen Rechtsordnung, oder finden auch keinen Zugang zu ihnen:

The enforcement capabilities of ethnic firms in transactions with mainstream corporations are weak because immigrants often lack the financial resources or privileged access to the legal system that ensures that contracts are observed. In contract, enforcement capabilities within the ethnic community are very strong because the opprobrium meted out on offenders has not only moral but also material implications. (Portes/Zhou 1992: 514)

Nicht nur unter dem Gesichtspunkt ethnischer Differenzen, sondern auch unter dem der Klassen ist der Markttausch alles andere als gleich und anonym. Private Eigentumsrechte haben für die Vermögensbesitzer eine andere Bedeutung als für die Nicht-Vermögensbesitzer und ihr Schutz erfordert auch andere institutionelle Vorkehrungen. Für die Vermögensbesitzer geht es in erster Linie um „negative“ Garantien wie den Schutz gegen übermäßige steuerliche Belastungen und willkürliche bürokratische Eingriffe des Staates. Wer jedoch nur über seine Arbeitskraft als Eigentum verfügt und damit nolens volens mit seiner Person an sein Eigentum gebunden ist, kann angesichts der Machtungleichheit am Arbeitsmarkt nicht allein auf den individuellen Arbeitsvertrag als Garant seiner Eigentumsrechte bauen. Kollektive Regelungen arbeitsrechtlicher und wohlfahrtsstaatlicher Art und mit ihnen ein gewisser Grad institutioneller „Dekommodifizierung“ (Esping-Andersen) der Arbeitskraft sind vielmehr unabdingbar, um die Arbeitsfähigkeit zu erhalten und eine ruinöse Konkurrenz am Arbeitsmarkt zu unterbinden. Wer in seiner Existenz ausschließlich von den Launen des Marktes abhängig ist, wird auch kaum bereit sein, in die eigene Qualifizierung zu investieren. Nur dort, wo neben den individuellen und politischen Rechten auch ein Minimum sozialer Teilhaberechte gewährleistet ist, wird es für die Masse der Vermögenslosen möglich, eine gesellschaftliche Aufstiegsperspektive zu entwickeln. Hier ist der Staat nicht in einem negativen, sondern in einem positiven Sinn, das heißt als Wohlfahrtsstaat gefordert (Offe 2006). Der Wohlfahrtsstaat kann aber die Eigentumsrechte der Vermögenslosen nur sichern, indem er partiell in die Eigentumsrechte der Vermögenden eingreift. Es ergibt sich eine Dilemmasituation: Soweit der Staat in die Eigentumsrechte der Vermögenden durch höhere Steuerforderungen eingreift, bremst dies die kapitalistische Dynamik, soweit er die Eigentumsrechte der Nicht-Vermögensbesitzer garantiert, ist der Wohlfahrtsstaat ein die kapitalistische Dynamik unterstützender, weil die individuelle Aufstiegsmotivation fördernder Faktor.

b. *Kollektive Identitäten.* Die subjektive Rahmung der Situation wird weiterhin durch sozialstrukturelle Differenzierungen und kollektive Identitätskonstruktionen nicht klassengesellschaftlicher Art – Stände, Schichten, Religionen, Nationalitäten, Geschlechter – beeinflusst, die oft „quer“ zur Polarisierung der Klassen liegen. Die Frage ist, ob die durch diese Differenzierungen bestimmten sozialen Identitäten die objektive Chance

und subjektive Orientierung auf den Marktaufstieg begünstigen oder nicht. Wichtig ist zunächst der Grad ständischer, religiöser oder ethnischer „Schließung“ des Marktzugangs: Je stärker und formeller solche Barrieren ausgeprägt sind, desto mehr wird dies das unternehmerische Potenzial sowohl auf der Seite der privilegierten als auch der benachteiligten Gruppen beeinträchtigen: Die Privilegierten haben keinen Anreiz, weiter nach oben zu streben, die Benachteiligten werden entmutigt. Der ältere modernisierungstheoretische Funktionalismus hatte deshalb argumentiert, dass es für eine dynamische Modernisierung darauf ankomme, den Einfluss askriptiver Zugehörigkeiten möglichst zu neutralisieren. Entscheidend seien die individuelle Bildung und die Vermittlung „moderner“ Werte wie Leistungsprinzip und Chancengleichheit (Smelser/Lipset 1966). Nur dort, wo es den Individuen gelingt, sich aus ihren vertrauten ethnischen und familiären Kontexten zu lösen, werden sie eine Orientierung auf Leistung und sozialen Aufstieg entwickeln. Im gleichen Sinne heben auch die Verfechter des Property-Rights-Ansatzes die Bedeutung einer universalistischen Wettbewerbsethik hervor; der Zusammenhang zwischen dem Wachstumspotenzial der Wirtschaft und sozial gewährleisteter Chancengleichheit wird neuerdings auch in den Veröffentlichungen der Weltbank betont (Kreckel 2008). Wiederum gilt: Die These ist nicht völlig falsch, aber differenzierungsbedürftig.

Schon der Einfluss des Geschlechts wird kontrovers diskutiert. Schumpeter war der Meinung, dass gerade die Aufrechterhaltung der traditionellen bürgerlichen Arbeitsteilung der Geschlechter eine Bedingung erfolgreicher unternehmerischer Karrieren sei. Nur unter der Voraussetzung der Rückendeckung durch eine intakte Familie, die auch seinem Streben einen über seinen Tod hinausweisenden Sinn verleihe, könne der Unternehmer seine Mission wahrnehmen (Schumpeter [1942]1972: 252f.). Es geht dem Unternehmer darum, ein „eigenes Reich“, eine Dynastie zu gründen, aber das kann er nur, wenn die Frau sich an die Regeln des bürgerlichen Familienmodells hält und auf eigene Erwerbstätigkeit verzichtet. Auch in der heutigen Geschlechterforschung ist mit dem Hinweis auf die „doppelte Vergesellschaftung“ der Frauen (Becker-Schmidt/Axeli-Knapp 2000) der Zusammenhang zwischen kapitalistischer Dynamik und dem die Frauen im Erwerbssystem diskriminierenden bürgerlichen Geschlechterarrangement aufgezeigt worden. Dagegen ist mit gutem Recht geltend gemacht worden, dass es genau dieses Arrangement ist, das die Entwicklung unternehmerischer Motivationen bei der Hälfte der Bevölkerung blockiert. Entsprechend hat sich die faktische Gleichstellung der Frauen am Arbeitsmarkt in den entwickelten Industrieländern seit dem letzten Drittel des 20. Jahrhunderts zweifellos verbessert. Aber dann stellt sich die Frage, ob nicht auch Frauen auf dem Weg nach oben auf private Rückendeckung angewiesen sind – jedenfalls solange sie nicht auf Familie und Kinder verzichten wollen. Die letztere Lösung des Problems hätte mittelfristig erst recht negative Konsequenzen für die kapitalistische Dynamik, denn eine wachsende und möglichst jugendliche Bevölkerung ist eine ihrer Grundvoraussetzungen. Wiederum entsteht eine Dilemmasituation, und wiederum scheint die einzige Lösung in dem Ruf nach dem Staat und staatlichen Betreuungshilfen zu bestehen (Streeck 2008).

Jenseits der Dilemmata der Geschlechterpolitik hat die Unternehmensgeschichtsforschung immer wieder auf die entscheidende Bedeutung „partikularistischer“ Handlungskontexte für Unternehmensgründer hingewiesen, insbesondere auf den Rückhalt durch die eigene Familie und persönliche Netzwerke (Croner 1962; Kocka 1975; Gall 2000; Berghoff 2004a, b; Nasaw 2006; Lesczenski 2008). Die Familie spielt eine wesentliche Rolle als Kapitalquelle, auch Heiraten werden oft unter dem Gesichtspunkt der Kapitalsammlung arrangiert (Kocka 1982; Lesczenski 2008). Die Kernaufgaben – Kapitalbeschaffung, Management, Neuerschließung von Geschäftsfeldern – werden häufig nur unter Verwandten oder engen Freunden abgewickelt. Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit, die sich nicht durch einen anonymen Markt vermitteln können, sind von zentraler Bedeutung, um die mit der Gründung und Führung des Unternehmens verknüpften komplexen Transaktionen zu bewältigen. Die neuere wirtschaftssoziologische Forschung hat diese Erkenntnisse bestätigt und vertieft. Das Familienunternehmen ist, wie Granovetter (2005a: 441) feststellt, selbst in den industriell fortgeschrittensten Ländern die bei Weitem dominante Unternehmensform. Über die Familie hinaus spielen ethnische, religiöse und auch geschlechtliche Identitäten als Ankerpunkte für Vertrauen und Kooperation eine wichtige Rolle. Empirische Untersuchungen über die Sozialstruktur von Gründerteams in den USA haben eine starke Tendenz zu geschlechtlicher und ethnischer Homogenität aufgezeigt:

Men and women were both disproportionately likely to form same-sex teams, comparing to their underlying distribution in the population of nascent entrepreneurs. They also found a pronounced tendency for co-ethnics to join together, rather than forming teams across ethnic lines, and also for occupational homophily. (Aldrich 2005: 461)

Auch deutsche Untersuchungen der Rekrutierungsprozesse in gehobene Managementpositionen sind auf das gleiche Phänomen der stimmenden „sozialen Chemie“ als Einstellungskriterium gestoßen (Hartmann 2002). Ebenso haben Forschungen zum Phänomen des Unternehmertums in ethnischen Minderheiten (Light 1987; Portes/Zhou 1992; Granovetter 2005b) gezeigt, dass der soziale Rückhalt in der eigenen ethnischen Gruppe für Unternehmensgründer eine wesentliche Rolle spielt. Die Präferenz der Unternehmer für soziale Homogenität lässt sich auch mit den Argumenten des ökonomischen Institutionalismus (Williamson 1985) durch die geringeren Transaktionskosten erklären. Soziale und kulturelle Vertrautheit bedeutet zwar keineswegs automatisch auch höheres „Vertrauen“, aber die gegenseitige Vertrauenswürdigkeit kann zuverlässiger eingeschätzt werden. Erst auf der Basis von Vertrauen werden die notwendigen komplexen Transaktionen möglich. Insbesondere kann der Zugang zu Geldkapital erleichtert werden, wie Granovetter am Beispiel der „rotating credit associations“ chinesischer Unternehmerfamilien (Granovetter 2005b: 169f.) aufzeigt. Schließlich können auch religiöse Bindungen die Herstellung geschäftlicher Beziehungen beträchtlich erleichtern:

Die angelsächsischen Freikirchen (Nonkonformisten) wie Quäker oder Methodisten fungierten nicht nur als landesweite Heiratsmärkte, sondern gaben auch den Rahmen für viele kommerzielle Transaktionen ihrer Mitglieder ab. In diesen überschaubaren Gruppen vertraute man sich gegenseitig, half sich mit Krediten und tauschte wichtige Informationen aus. (Berghoff 2004b: 176)

Die These, dass familiäre, ethnische und soziale Nähe die unternehmerische Initiative erleichtert, bedarf gleichwohl ihrerseits der Differenzierung und Relativierung. Denn so wichtig das aus der eigenen Familie oder Gruppe mitgebrachte „soziale Kapital“ für angehende Unternehmer/-innen ist, so wichtig ist es für sie andererseits, sich gegen exzessive Ansprüche der eigenen Gruppe abzugrenzen. Entscheidend ist die Fähigkeit zur „balance between coupling and decoupling“ (Granovetter 2005b: 174): Unternehmer müssen sich auch distanzieren können und vertrauensgestützte Beziehungen mit Kooperationspartnern außerhalb der eigenen Gemeinschaft aufbauen, ohne den Rückhalt der eigenen Gruppe zu verlieren (Aldrich 2005; Berghoff 2004a). Sie müssen in der Lage sein, über ihre Herkunftsnetzwerke hinaus eigene, strategische Netzwerke nach dem universalistischen Kriterium des geschäftlichen Erfolges aufzubauen. Granovetter nennt die Auslandschinesen als Beispiel für eine Gruppe, die die Kunst „balancierter“ Beziehungen in besonderem Maße beherrscht. Diese Kunst selbst scheint freilich auf kulturellen Prädispositionen zu beruhen; auch hier wiederum kommen traditionell religiöse Identitäten als relevante Variable ins Spiel (Graf 2004b). Sie bilden nicht nur den Hintergrund der wirtschaftlichen Leistungsethik, sondern auch der normativen Begründung balancierter Beziehungen zur eigenen Gruppe. Sie bestimmen Ausmaß und Qualität karitativer Verpflichtungen der eigenen Familie und „Fremden“ gegenüber, die in den verschiedenen Religionen sehr unterschiedlich sind (im Überblick McCleary 2007).

c. *Bildung*. Unter den Institutionen, die soziale Aufstiegserwartungen wecken und formen, spielt das Bildungssystem eine zentrale Rolle. Bereits die Modernisierungstheoretiker hatten die fundamentale Bedeutung der Alphabetisierung und eines gut ausgebauten Bildungswesens für die kapitalistische Dynamik herausgestellt. Vor allem die Teilnahme an den sekundären und tertiären Bildungsgängen kann eine individuelle Aufstiegs motivation entstehen lassen; Smelser und Lipset betrachten „education as the main dissolver of the barrier to social mobility“ (Smelser/Lipset 1966: 34). Dennoch besteht zwischen dem Grad der Beteiligung an der höheren Bildung und der wirtschaftlichen Dynamik nicht der heute so oft behauptete lineare Zusammenhang. Zwar trifft es zu, dass der für die Entwicklung moderner Großunternehmen so wichtige Aufstieg der Manager größtenteils auf der Expansion der höheren, vor allem naturwissenschaftlichen Bildung beruhte (Berghoff 2004b: 247). Im engeren Sinn unternehmerische, das heißt auf den Markt gestützte Aufstiege jedoch setzen im Unterschied zu bürokratischen Karrieren höhere Bildungstitel keineswegs zwingend voraus; viele erfolgreiche Unternehmer (Beispiele: Alfred Krupp, T. A. Edison) hatten nur Elementarbildung. Das Bildungssystem kann, wie Smelser und Lipset anmerken, auch eine „over-education“ hervorbringen; es kann Qualifikationen erzeugen, für die es am Markt keine Nachfrage gibt. Es droht dann die Entstehung eines „akademischen Proletariats“, das nicht wirtschaftliche Dynamik, sondern politische Unruhe produziert. Mit zunehmendem Ausbau des Bildungssystems ist darüber hinaus eine Abflachung der „Bildungsrendite“ festzustellen, wie ebenfalls Smelser und Lipset schon beobachtet haben. An der Komplexität der Befunde hat sich bis heute wenig geändert. Ashton und Green (1996: 62) zufolge lässt sich ein Einfluss des primären und sekundären Bildungsgrades auf das Wirtschaftswachstum zwar für Entwicklungsländer, nicht jedoch für entwickelte Industrieländer nachweisen. „There is

no evidence for or against the proposition that more extensive training leads to higher national economic growth“ (Ashton/Green 1996: 62). Neuere bildungsökonomische Untersuchungen sehen allerdings einen positiven Zusammenhang zwischen Humankapital und Wirtschaftswachstum auch in entwickelten Ländern (Gradstein et al. 2005: 35f.; Frenkel/Hemmer 1999: 199f.).

Einen positiven Beitrag für die wirtschaftliche Dynamik kann das Bildungssystem nur dort leisten, wo es die *marktbezogene* Aufstiegserwartung und entsprechende Qualifikationen fördert, auch wenn derartige Qualifikationen keineswegs immer zwingend erforderlich sind. Wo das Bildungssystem nur den Nachwuchs für staatliche Bürokratien ausbildet und Aspirationen auf marktferne soziale Positionen weckt, ist seine Wirkung auf die wirtschaftliche Dynamik gering oder sogar negativ. Die Wirtschaftsnähe des Ausbildungssystems ist daher eine wichtige Variable. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die soziale Durchlässigkeit des Ausbildungssystems. Ein sozial und ethnisch wenig diskriminierendes Bildungssystem, das begabten Jugendlichen aus benachteiligten sozialen Schichten eine realistische Chance des Eintritts in höhere Bildungsgänge bietet, wird unternehmerische Aufstiegsorientierungen eher fördern als ein strukturkonservatives Bildungssystem. Dort, wo das Bildungssystem die gegebene soziale Chancenverteilung nur reproduziert, geraten die Benachteiligten in eine Situation sozialer Exklusion und Marginalisierung.

d. *Arbeitsmarktstrukturen*. Über das Bildungssystem hinaus strukturieren die Institutionen des Arbeitsmarktes Mobilitätsketten und Mobilitätserwartungen. Arbeitsmärkte funktionieren in der historischen Realität nicht als neoklassische Wettbewerbsmärkte, sondern stellen sozial, das heißt durch Netzwerke und Institutionen strukturierte Gebilde dar (Streeck 2005). Sie sind nicht homogen, sondern in gegeneinander abgeschlossene Segmente gegliedert. Jenseits der klassischen Dreigliederung in allgemeine, berufliche und betriebliche Arbeitsmärkte (vgl. Doeringer/Piore 1971; Sengenberger 1987) sind netzwerkförmig strukturierte Projektmärkte (Marsden 1999) zu berücksichtigen. In der Struktur dieser Segmente zeigen sich freilich starke Differenzierungen: Einige Märkte sind wenig reguliert und kommen in ihrer Verfassung dem Modell des neoklassischen Konkurrenzmarktes relativ nahe, andere sind stark reguliert. Welche Verfassung der Arbeitsmärkte ist am ehesten geeignet, Aufstiegsinitiative zu mobilisieren?

Die These der neoklassischen Theoretiker ebenso wie die der Modernisierungstheoretiker lautet, dass Arbeitsmärkte möglichst „offen“ sein sollten: Es muss freier Wettbewerb herrschen, um den Leistungsfähigsten den Aufstieg zu ermöglichen. Die empirische Arbeitsmarktforschung legt eher die gegenteilige Schlussfolgerung nahe: Es sind gerade die am deutlichsten „marktförmig“ strukturierten Segmente, insbesondere der „allgemeine“ beziehungsweise „Jedermanns“-Arbeitsmarkt, der objektiv und subjektiv am wenigsten Aufstiegsperspektiven vermittelt und damit mit größter Wahrscheinlichkeit negative Wahrnehmungen der klassengesellschaftlichen Situation entstehen lässt. Aufstieghoffnungen gewinnen eine realistische Basis nur auf strukturierten Märkten, die institutionell abgesicherte kumulative Qualifizierungschancen bieten. Berufliche Ar-

beitsmärkte dagegen begründen einen Anreiz für den Erwerb komplexerer Qualifikationen, indem sie ihren Inhabern den exklusiven Zugang zu privilegierten Segmenten des Arbeitsmarktes liefern. Sie erleichtern ihren Erhalt und ihre Weiterentwicklung, indem sie das Arbeitskräfteangebot beschränken, die Arbeitenden so vor ruinöser Konkurrenz schützen und ihnen Spielräume für Lernen und Weiterbildung schaffen. Während berufliche Arbeitsmärkte die Weiterentwicklung der individuellen Qualifikation mit der Chance zwischenbetrieblicher Mobilität verbinden, zielen betriebliche Arbeitsmärkte auf die Konstruktion unternehmensinterner Aufstiegspektiven. Durch systematische Rotation zwischen Arbeitsplätzen in unterschiedlichen Abteilungen und durch schrittweise Einführung in Aufgaben von höherer Komplexität erweitern die Beschäftigten nicht nur ihre formalen Fertigkeiten, sondern auch, wie Koike (1990) am japanischen Beispiel zeigt, ihre praktischen Erfahrungen und „tacit skills“. In abgeschwächter und weniger abgesicherter Form scheint dies auch für Projektmärkte zu gelten. Aber es sind gerade die Aufstiegspektiven eröffnenden strukturierten Märkte, die sowohl ethnisch als auch ständisch wiederum stärker als allgemeine Arbeitsmärkte diskriminieren, zumal sie auf den entsprechenden Selektionsmechanismen des Bildungssystems aufbauen. Die Folge ist häufig, dass Mitglieder diskriminierter Gruppen in selbstständige Erwerbstätigkeit auszuweichen versuchen (Light 1987).

Private Eigentumsrechte, kollektive Identitäten, die Institutionen des Bildungssystems und des Arbeitsmarktes stellen soziale Rahmungen dar, die Wege der individuellen Überwindung der klassengesellschaftlichen Dichotomie weisen und eine Orientierung auf den marktbasieren sozialen Aufstieg entstehen lassen können. Für die kapitalistische Dynamik kommt es darauf an, dass nicht nur die sozial Privilegierten und deren Nachkommen, sondern gerade die unteren sozialen Schichten in diese Rahmungen einbezogen werden. Denn nur durch ein starkes Aufstiegsmotiv kann jene außeralltägliche Leistungsbereitschaft geweckt werden, die die Basis der Verwertung der Kapitalvermögen ist. Der „Arbeitskraftunternehmer“, das heißt der sich sozial hocharbeitende Arbeitnehmer, spielt dabei eine ebenso wichtige Rolle wie der „eigentliche“, selbstständige Unternehmer, der aber selten aus den untersten Schichten kommt, sondern, sofern er nicht von einer privilegierten Position aus beginnt, häufig einen kleinbürgerlichen Hintergrund hat. Entscheidend ist, um es nochmals zu betonen, die Aufstiegs*erwartung* für sich selbst oder die eigenen Kinder, nicht die tatsächlich erreichte Aufwärtsmobilität, die durchaus gering sein kann: In Deutschland etwa blieb die Zahl der aus der Arbeiterschicht stammenden Unternehmer von der Zeit der Industrialisierung bis in die späten Sechzigerjahre (Westdeutschland) extrem gering, und auch die Barrieren gegen den sozialen Aufstieg aus der Arbeiterschicht in die untere Mittelschicht blieben hoch. Ein wichtiges Reservoir für die Rekrutierung von Unternehmern war das Kleinbürgertum, noch wichtiger war die Selbstrekrutierung (Kaelble 1983: 104). In England stellten im Zeitraum 1870 bis 1914 die Unterschichten nur 6 Prozent der Väter der Unternehmer, womit „der soziale Aufstieg vom Arbeitersohn zum Unternehmer als untypische Randerscheinung eingestuft werden muß“ (Berghoff 1991: 75). Selbst in den USA kamen im gleichen Zeitraum nur circa 10 bis 20 Prozent der „business elite“ aus den unteren Schichten (Martinelli 1994: 485; vgl. auch Berghoff 2004b: 243f.). Die Mobilisierung

von Aufstiegserwartungen in den unteren Schichten gelingt, wie gezeigt, keineswegs „automatisch“ bereits durch die Institutionalisierung der Marktwirtschaft selbst. Sie beruht auf komplexen institutionellen und sozialstrukturellen Voraussetzungen, die in den verschiedenen nationalstaatlichen Varianten des Kapitalismus in unterschiedlichem Grade gegeben sind und damit auch ein je unterschiedliches wirtschaftliches Wachstumspotenzial implizieren.

Den Vermögenslosen werden durchaus „Brücken“ gebaut, der grundlegend inkonsistente Charakter der Situation bleibt aber gleichwohl erhalten. In ihrem Streben nach finanziellem Erfolg sind die Akteure mit einem „double-bind“ am Markt und in der Gesellschaft konfrontiert: Auf der einen Seite erscheint der klassengesellschaftliche Hiatus unüberwindbar, auf der anderen Seite wird er durch Institutionen und soziale Strukturen gerahmt, die das Gegenteil nahelegen. Mit Merton (1957) könnte man von einer „anomischen“ Situation sprechen, die durch eine Inkonsistenz zwischen institutionalisierten gesellschaftlichen Zielen und den verfügbaren Wegen und Mitteln gekennzeichnet ist. Diese Inkonsistenz führt zu sozialen Spannungen, die sich in der individuellen Erfahrung in Form von Frustrationen und unerfüllten Ambitionen niederschlagen. Von einer Inkonsistenz der Situation kann in vierfacher Hinsicht gesprochen werden:

a. Sie zeigt sich zunächst darin, dass – wie von Merton selbst betont – die legitimen Wege zum Erfolg nicht allen Mitgliedern der Gesellschaft in gleicher Weise offenstehen und auch in unterschiedlichem Grade kulturell internalisiert sind. Insbesondere die Zugangschancen zu den Institutionen der Bildung und des Arbeitsmarktes sind sozial nicht gleich verteilt, sozial selektiv sind auch die Normen und Werte, die diesen Zugang vermitteln.

b. Der „anomische“ Charakter der Situation wird, wie ebenfalls schon von Merton festgestellt worden ist, durch die undefinierbarkeit des Erfolgsziels selbst noch verschärft. Vom Geld kann man nie genug bekommen; die Skala des Erfolgsziels ist nach oben offen:

In the American Dream there is no final stopping point. The measure of ‚monetary success‘ is conveniently indefinite and relative. At each income level, as H. F. Clark found out, Americans want just about twenty-five per cent more (but of course this „just a bit more“ continues once it is obtained). In this flux of shifting standards, there is no stable resting point, or rather, it is the point which always manages to be „just ahead.“ (Merton 1957: 136)

c. Das Problem der Inkonsistenz zwischen Zielen und Mitteln spitzt sich durch einen weiteren, von Merton nicht berücksichtigten Umstand noch weiter zu. Die Gesellschaft stellt zwar soziale Rahmungen – in Mertons Terminologie: legitime Mittel und Wege – bereit, die dem Individuum Orientierung in seinem Streben nach finanziellem Erfolg bieten und dadurch eine Leistungsmotivation wecken. Die Transformation von Leistung in tatsächlichen finanziellen Erfolg geschieht im Rahmen von Organisationen und Unternehmen, letztlich aber durch die Prozesse des Marktes. Diese Prozesse sind alles andere als berechenbar und transparent. Ein Unternehmen oder eine Firma mag qualitativ hochwertige Produkte entwickeln und preisgünstig auf dem Markt anbieten, dabei

aber kein Glück bei den Käufern haben. Umgekehrt mag ein Showbusiness-Darsteller mit relativ schlichten Einfällen überwältigende finanzielle Erfolge einfahren oder ein ineffizientes Unternehmen aufgrund einer für es günstigen Marktkonjunktur hochprofitabel sein. „Leistung“ übersetzt sich nicht unmittelbar in finanziellen Gewinn. Was der Markt honoriert, ist letztlich nur der „Erfolg“, der kein berechenbares, sondern ein emergentes Ereignis ist (Neckel 2008). Das von Merton analysierte Inkonsistenzproblem verschärft sich dadurch, dass auch das in den gesellschaftlichen Institutionen (Bildungssystem, Arbeitsmarkt) verankerte Leistungsprinzip keineswegs einen sicheren Weg zum pekuniären Gewinn weist.

d. Eine besondere Färbung erhalten die anomischen Spannungen im Kontext der sich in der Gegenwartsgesellschaft entwickelnden transnationalen Migrationsräume (Pries 2001, 2008). Transnationale Migration stellt einerseits ein Ventil dar, über das solche Spannungen sich entladen können (Hoffmann-Nowotny 1970), andererseits können anomische Spannungen in traditionellen Kulturen durch die (reale oder vermeintliche) Option auf lukrativen Erwerb und sozialen Aufstieg im Ausland gerade verstärkt werden. Die Existenz eines transnationalen Migrationsraumes steigert die Inkonsistenz der institutionell-kulturellen Rahmung der Situation daher zusätzlich.

Vor diesem Hintergrund erklärt sich auch, dass die tatsächliche Wahrnehmung sozialer Ungleichheit in kapitalistischen Gesellschaften heterogen und schwankend ist. Die Gesellschaft kann als Oben-Unten-Dichotomie oder als „Mittelschichtgesellschaft“ wahrgenommen werden; zwischen diesen Extremen sind viele Abstufungen möglich. Sighard Neckel (2008: 175f.) hat den entsprechenden Wandel der Gesellschaftsbilder im Spiegel der Sozialforschung in der westdeutschen Nachkriegsgeschichte nachgezeichnet. So stellten Popitz und Bahrdt in ihrer bekannten Studie über das „Gesellschaftsbild des Arbeiters“ in den Fünfzigerjahren noch ein „dichotomes“ Gesellschaftsbild der Arbeiter fest, das freilich mit einem sicheren Bewusstsein der eigenen Leistung und Unentbehrlichkeit verbunden war. In den folgenden „sozialdemokratischen“ Jahrzehnten verlor das Schema der Dichotomie an Bedeutung; immer breitere Kreise der Bevölkerung rechneten sich der „Mittelschicht“ zu. Seit den Neunzigerjahren ist dagegen auch in Westdeutschland wieder eine abnehmende Identifikation mit der Mittelschicht festzustellen. Anders als bei den Industriearbeitern der Fünfzigerjahre geht die Selbstverortung im „abgehängten Prekariat“ der Unterschicht (Neugebauer 2007) allerdings nicht mehr mit einem Leistungsbewusstsein, sondern mit einem Gefühl des Ausgeschlossen-seins einher.

Wie lassen sich die Inkonsistenzen in der sozialen Rahmung der Situation praktisch bewältigen? Mit Merton und Schumpeter lässt sich die These vertreten, dass sie den Boden für die Entwicklung „innovativer“ Strategien der Akteure (im weitesten Sinne) bereiten. Diese These ist im Folgenden auszuführen. Wir kommen damit zur „Logik der Selektion“.

III Eine Mehrebenenanalyse kapitalistischer Entwicklung (Teil 2): Innovation als sozialer Prozess

1 Logik der Selektion

Im zweiten Schritt der Analyse geht es um die Frage, wie die Akteure die wahrgenommene klassengesellschaftliche Situation handelnd bewältigen. Die „Regieanweisung“ des Konzepts der soziologischen Erklärung (Esser 1993) sieht an dieser Stelle die Einführung einer allgemeinen Regel in Form der sogenannten „Wert-Erwartungstheorie“ vor, die die Erklärung konkreter Handlungen ermöglicht. Eine solche Regel ist jedoch nicht in Sicht. Sie würde voraussetzen, dass mit der gegebenen Situationsdefinition sowohl die Präferenzen der Akteure als auch die konkreten Handlungsoptionen als prinzipiell bestimmbar gelten. Die klassengesellschaftliche Situation ist jedoch, wie wir gesehen haben, durch grundlegende Inkonsistenzen der sozialen Normen und Erwartungen geprägt. Aufgrund dieser Unsicherheit – so meine folgende These – entsteht nicht nur in den unteren sozialen Schichten, sondern auch bei den Eliten eine Neigung zu jenem Handlungstypus, die Merton mit dem Begriff „Innovation“ umschreibt. Es geht hier nicht um die rationale Entscheidung zwischen vorgegebenen Optionen auf der Basis bekannter Präferenzen. Es geht auch nicht um einen wettbewerblichen Ausleseprozess der für gegebene Positionen am besten „geeigneten“ Individuen im Sinne der funktionalistischen Schichtungstheorie (Davis/Moore 1945; vgl. auch Breen 2001) – so, als ob die Eigenschaften, die die Bewerber aufweisen müssen, immer schon bekannt wären. Die Akteure – so sieht es Merton – streben nach Erfolg gerade nicht durch optimale Anpassung an gegebene positionale Anforderungen, sondern durch ihre kreative Neuinterpretation, durch experimentelles Austesten des sozial Erwarteten und Zulässigen. Oder sie verlassen das Feld, wandern aus und bemühen sich um den Aufbau völlig neuer Positionen und Strukturen. Legale und nichtlegale Formen des „Unternehmertums“ gehen dabei ohne klare Grenze ineinander über. Der Erfolg, nicht die Legalität, ist die Richtschnur des Handelns.

Der soziale Ort, an dem sich dieser innovative Anpassungsmodus entwickelt, ist zunächst der Markt. Gemeint ist hier der reale Markt, der ja keineswegs der sauber geschnittenen Welt der ökonomischen Lehrbücher mit gegebenen Präferenzen und vollständiger Information entspricht. Er ist vielmehr durch Unsicherheit geprägt. Wer nach Erfolg am Markt strebt, darf sich gerade nicht auf die Rolle des Preis- oder Mengenanpassers beschränken, sondern muss über „unternehmerische“ beziehungsweise „kreative“ Fähigkeiten verfügen. Ich wiederhole dazu die einschlägigen Definitionen Schumpeters:

Whenever an economy or a sector of an economy adapts itself to a change in its data in the way which traditional theory describes, ..., we shall speak of *adaptive response*. And whenever an economy or an industry or some forms in industry do something else, something, namely, that is outside of the range of existing practice, we shall speak of *creative response*.
(Schumpeter [1947]1991: 411)

Das kreative Handeln des Unternehmers ist nach Schumpeter von der rationalen Planung des Managers zu unterscheiden, insofern es weniger auf exakter Kalkulation als auf Intuition beruht. In seiner „Logik“ ist es daher nicht ex ante, sondern nur ex post vollständig verständlich, da die Ziele sich erst im Prozess des Handelns selbst herausbilden. Kreatives Handeln gibt den Abläufen am Markt eine neue, nicht vorhersehbare Wendung und lässt aus dem ursprünglichen „Datenkranz“ nicht ableitbare Situationen entstehen. Schließlich beruht unternehmerisches Handeln auch auf genuin persönlichen Qualitäten und Handlungsdispositionen (Schumpeter [1947]1991: 411–412). Indem es dem Unternehmer gelingt, eine Neuerung am Markt durchzusetzen, erringt er ein temporäres Monopol, das die Grundlage des Kapitalprofits bildet. Der Gewinn ist also eine Prämie nicht nur für die „Rationalität“, sondern für die *Kreativität* des Unternehmers; Rationalität allein reicht nicht aus (natürlich gibt es auch noch andere, insbesondere spekulative Methoden, Gewinne zu erzielen, von denen hier jedoch abgesehen werden soll). Da die Konkurrenten nicht träge sind und den Erfolg des Pionierunternehmers nachzuahmen versuchen, darf sich niemand auf seinen Errungenschaften „ausruhen“. Um die Profitabilität des Unternehmens zu sichern, muss auch das innovative Handeln auf Dauer gestellt werden.

Der von Merton und Schumpeter beschriebene Handlungstypus lässt sich über die im engeren Sinn verstandene Figur des Unternehmers und über die unmittelbare Sphäre des Marktes hinaus verallgemeinern. Eine kapitalistische Gesellschaft lässt mit dem Nexus von Geld und Arbeit und mit der nur inkonsistenten Strukturierung durch Institutionen ein offenes soziales Feld entstehen. In einem solchen Feld kann es für die Akteure nicht darum gehen, vorhandene soziale Positionen nur „auszufüllen“. Die konstitutive Unsicherheit des Feldes kann vielmehr nur reduziert werden, wenn es ihnen gelingt, das Feld selbst im Sinne ihrer Interessen zu strukturieren. Die Anwendung rationaler Optimierungsregeln ist unter diesen Bedingungen ausgeschlossen. Es handelt sich nicht um eine Konkurrenzsituation wie zum Beispiel im Sport, wo ein gemeinsames Leistungsziel vorgegeben ist und die Akteure sich dann ganz auf die Perfektionierung ihrer Techniken konzentrieren können. Es geht zwar letztlich fast immer um Geld, denn wer über Geld verfügt, verfügt – wie gezeigt – über das „allgemeine Mittel“ gesellschaftlich legitimer Kontrolle von Unsicherheit in einer individualisierten Gesellschaft. Aber der finanzielle Erfolg ist nicht etwas, das sich in gleicher Weise herbeiführen lässt wie eine sportliche Leistung, sondern ein emergentes Ereignis. Er stellt sich oft gerade dann ein, wenn er nicht zu forciert angestrebt wird, auch wenn der mitlaufende Instinkt der Akteure für die finanziellen Chancen eines Projekts essenziell ist und das Kennzeichen unternehmerischer Individuen gegenüber Träumern bildet. Die Akteure müssen, gleichgültig, ob sie sich innerhalb oder außerhalb von Unternehmen und Organisationen bewegen, ihr Geschäftsmodell beziehungsweise ihre „Nische“ (White 2005: 31), die ihnen – vielleicht? – den Erfolg bringt, erst finden. Um ihr Geschäftsmodell zu finden, müssen sie sich gegenseitig beobachten, Kontakte knüpfen, Netzwerke aufbauen. Und wenn sie es gefunden haben, müssen sie es fortlaufend überprüfen und anpassen. Es handelt sich folglich um eine Problematik des Typus, die Dewey ([1938]1998) mit seinem Konzept der „Inquiry“ beschreibt: Die Transformation einer unbestimmten Situation in eine

bestimmbare. Die Akteure konkurrieren nicht um die Erreichung vorgegebener Ziele, sondern müssen in einer durch Unsicherheit und inkonsistente Erwartungen geprägten Umwelt die Situation selbst erst definieren, und erst im Zuge dieser Situationsdefinition ergibt sich die konkrete Bestimmung der Ziele selbst (Beckert 1997, 2003). Aber indem die Akteure die Situation für sich selbst strukturieren, erzeugen sie zugleich neue Unsicherheiten für die Umwelt. Unter der Bedingung systematischer Inkonsistenz der Situationen und Situationsdefinitionen lässt sich die Logik individuellen Handelns nicht einem durch einen externen Beobachter formulierten Schema „soziologischer Erklärung“ subsumieren. Vielmehr praktizieren die Akteure das Schema gleichsam selbst, indem sie die Situation durch kreative Handlungen und Situationsdefinitionen zu strukturieren versuchen. Zugespitzt könnte man von einem Wiedereintritt des Schemas in es selbst sprechen. In diesem Sachverhalt scheint mir der systematische Ansatzpunkt für eine mikroanalytische Erklärung kapitalistischer Dynamik zu liegen.

Kreativität ist einerseits eine unreduzierbar individuelle Leistung, die an die ganze Person und damit auch an ihre Körperlichkeit gebunden ist. Auf der anderen Seite aber bewegen sich die Individuen immer schon in einem symbolisch strukturierten sozialen Raum, das heißt, sie begegnen sich, müssen sich abgrenzen, in anderen Worten: Sie konkurrieren, was ebenfalls sowohl auf körperlicher beziehungsweise territorialer als auch auf symbolischer Ebene geschehen kann. Bei der territorialen Konkurrenz handelt es sich um ein Nullsummenspiel, denn es geht nur um die wechselseitig exklusive Kontrolle über ein bestimmtes Territorium. Bei der symbolischen Konkurrenz dagegen handelt es sich um einen Wettbewerb um die Definition der Situation. Dieser Wettbewerb eröffnet Steigerungsmöglichkeiten, denn die individuellen Situationsdefinitionen schließen sich, anders als territoriale Kontrolle, nicht gegenseitig aus, sondern sind unter bestimmten Bedingungen reziprok anschlussfähig. Um die soziale Anschlussfähigkeit von Situationsdeutungen zu erklären, sind in der Wirtschaftssoziologie verschiedene Konzepte entwickelt worden, von denen ich hier nur zwei kurz nennen und erläutern möchte: Das von Neil Fligstein entwickelte Konzept der „social skill“ und das Konzept der „ökonomischen Mythen“.

Unter „social skill“ versteht Fligstein die „ability to introduce cooperation among others“ (Fligstein 2001: 112). Fligstein geht mit der interaktionistischen Sozialtheorie (Mead, Goffmann) davon aus, dass die Identitäten der Akteure selbst nicht einfach „gegeben“ sind, sondern sich erst in dem Prozess der sozialen Interaktion formieren. Soziale Interaktion ist, wie Fligstein argumentiert, stets auch durch strategische Kalküle der Akteure bestimmt. Aber es geht dabei nicht einfach um die Durchsetzung egoistischer Ziele, sondern um die Konkurrenz um die Festlegung gemeinsamer Situationsdefinitionen, die jedem der beteiligten Akteure selbst eine spezifische Identität zuweisen. „Socially skilled“ sind Akteure, denen es gelingt, die „Deutungshoheit“ in einer bestimmten sozialen Arena zu gewinnen. Sie setzen gemeinsame Situationsdefinitionen durch, die ihre Ziele den Mitspielern als mit deren eigenen Interessen identisch oder kompatibel erscheinen lassen. Das eigene Projekt wird als Fokus *gemeinsamer* Wünsche und Interessen inszeniert. Es geht hier nicht um sozial vorstrukturierte „Konventionen“ im

Sinne von Boltanski/Thevenot ([1991]2007), sondern um projektspezifische symbolische Rahmungen, die in den Prozessen der Marktkommunikation selbst entstehen. Unternehmer zum Beispiel versuchen, durch Werbung die Situationswahrnehmungen potenzieller Kunden so zu beeinflussen, dass eine Präferenz für die eigenen Produkte entsteht. Angestellte konkurrieren um betrieblichen und sozialen Aufstieg, indem sie durch „extrafunktionale“ Leistungen die Standards für die Bewertung von Leistungen selbst verändern und sich dadurch unentbehrlich zu machen suchen. Der Unterschied zwischen „Unternehmern“ und „Arbeitskraft-Unternehmern“ ist fließend (Pongratz 2008). Konsumenten suchen sich durch „symbolischen Konsum“ sozial zu profilieren und formieren sich in entsprechenden „Milieus“. ¹⁴ Entscheidend ist, ob die durch die Akteure kompetitiv eingebrachten Situationsdefinitionen sich als kommunikativ anschlussfähig erweisen oder nicht.

Der gleiche Sachverhalt lässt sich in anderer Weise durch das Konzept des ökonomischen „Mythos“ beschreiben. Der Begriff stammt aus der neoinstitutionalistischen Organisationstheorie und bezeichnet hier unhinterfragt gültige, weil gesellschaftlich „legitime“ Muster wirtschaftlichen Handelns. Im Gegensatz zu der heute noch immer überwiegend statisch-komparativen Sichtweise neoinstitutionalistischer Analysen scheint es mir wichtig, den dynamischen Charakter von Mythen herauszuarbeiten (Deutschmann 2008a: 110). Mythen sind dynamische Gebilde, die durch zyklische Prozesse der Entstehung, der Institutionalisierung und des Niedergangs geprägt sind. Ein Mythos enthält drei Elemente: *Erstens* ein basales technologisches Artefakt, das heißt eine Erfindung oder beispielhafte Problemlösung, *zweitens* eine an dieses Artefakt anschließende Entwicklungsvision und *drittens* eine diese Entwicklungsvision rahmendes „kulturelles Modell“ im Sinne Werner Rammerts (2000: 87). Die in den Mythen enthaltenen kulturellen Modelle implizieren häufig mit utopischen Elementen angereicherte Visionen eines neuen Lebens, in dem die Erfindung ihren Platz hat und eine zentrale Funktion erfüllt. ¹⁵ Mythen stellen aber keine bloßen Utopien dar, sondern haben eine reale Basis in dem zugrundeliegenden Artefakt. Sie entwickeln sich in allen wirtschaftlichen Feldern: In der Technikentwicklung ebenso wie in der organisatorischen Gestaltung wie im Konsum, aber auch außerhalb des engeren Bereichs der Wirtschaft. Unternehmerische Akteure versuchen, ihre Projekte voranzutreiben, indem sie geeignete Mythen entwickeln und in Umlauf zu bringen versuchen. Gelingt es ihnen damit, die „Deutungshoheit“ über ein bestimmtes Feld zu gewinnen, so kann daraus ein sich selbst verstärkender Prozess ent-

14 Pierre Bourdieu (1988) hat die bis heute wohl einflussreichste Analyse dieses Kampfes der Akteure um die Kontrolle des Feldes, bei dem nicht nur „ökonomische“, sondern auch soziale und kulturelle „Kapitalsorten“ zum Einsatz kommen, vorgelegt (zuletzt dazu: Florian/Hillebrandt 2006).

15 Etwa: durch Nacht zum Licht – durch Beleuchtungssysteme von Edison, oder: von Unwissenheit zum Wissen – durch moderne Informationstechnologien (Lampel 2001). Auch der Mercedes-Stern symbolisiert einen Mythos: Technische Basis ist das von Gottlieb Daimler entwickelte erste Modell eines schnell laufenden Benzinmotors. Die drei Äste des Mercedes-Sterns symbolisieren das Entwicklungspotenzial: Motorisierung zu Lande, zu Wasser und in der Luft; die kulturelle Rahmung besteht in der Vision individueller Massenmobilität (Deutschmann 2008a: 108f.).

stehen. Auch für bislang außenstehende Akteure kann es dann vorteilhaft erscheinen, auf den fahrenden Zug aufzuspringen und in das Konzept zu investieren, mit der Folge, dass zunächst utopisch anmutende Ideen sich zu einem realistischen Projekt verdichten. Dabei scheint es, wie Baumol (2007) aufgezeigt hat, eine gewisse „Arbeitsteilung“ zwischen großen und kleinen Unternehmen zu geben: Während die grundlegenden Innovationen eher in kleinen Unternehmen und ihren Netzwerken hervorgebracht werden, spezialisieren sich große Unternehmen eher auf die „inkrementelle“, gleichsam routinisierte Innovation. Irgendwann sind die Möglichkeiten des Mythos freilich ausgereizt. Es entsteht dann eine Situation der „Sklerose“ oder des „lock-in“, die dann den Boden für die Entstehung neuer Mythen bereiten kann.

Mit den genannten Konzepten „social skill“ und „ökonomische Mythen“ kann analysiert und erklärt werden, wie kreative Handlungen sozial anschlussfähig werden und das ursprünglich amorphe Innovationspotenzial kapitalistischer Gesellschaften sich zu sozial koordinierten Prozessen formt. Diese Erklärung kann jedoch nicht aufgrund einer nomologischen Regel erfolgen. Der kommunikative Erfolg innovativer Ideen ist ein emergentes Ereignis, dessen Eintrittswahrscheinlichkeit nicht aufgrund einer allgemeinen Theorie abgeschätzt werden kann. Erforderlich ist stets die situationsspezifische Rekonstruktion der kommunikativen Strategien, durch die die Akteure selbst die intersubjektive Anschlussfähigkeit ihrer Deutungsangebote sicherzustellen versuchen.

Die Einbeziehung des institutionellen Kontextes ist trotzdem für die Erklärung innovativer Prozesse wichtig; Makro- und Mikroanalyse fallen also nicht auseinander. Denn der institutionelle Kontext hat einen Einfluss darauf, ob die Innovationskonkurrenz sich vornehmlich auf der symbolischen Ebene abspielt und damit eine sozial anschluss- und steigerungsfähige Form gewinnt, oder ob sie auf die territoriale, gleichsam „körperliche“ Ebene regrediert. Ein funktionierender ökonomischer Mythenzyklus kann sich dort entwickeln, wo die Akteure aufgrund der gegebenen institutionellen und soziokulturellen Rahmenbedingungen für sich eine realistische Chance des Marktaufstiegs sehen und deshalb bereit sind, sich in unternehmerischen Projekten zu engagieren. Unter diesen Bedingungen können die genannten Mechanismen der „social skill“ und der ökonomischen „Mythen“ zum Tragen kommen. Wo es dagegen zu einer Situation sozialer Exklusion kommt, werden die Betroffenen zwar gleichfalls mit „Innovation“ reagieren. Aber wenn die Menschen sich „abgehängt“ fühlen, tritt die räumliche, letztlich – wie man mit Alfred Schütz argumentieren könnte – in der Körpererfahrung verankerte Dimension der Kreativität in den Vordergrund. „Innovation“ heißt dann, dass die Akteure die Kontrolle über die Situation nicht länger auf der für sie nicht zugänglichen symbolischen Ebene anstreben, sondern auf die territoriale Ebene zurückgehen und sich hinter ihren lokalen Ressourcen verschanzen. Sie entwickeln dann Strategien, die auf die Kontrolle des Raumes zielen. Es entstehen Kartelle und andere Formen organisierter Interessenvertretung, die sich eher blockierend als förderlich auf die wirtschaftliche Dynamik auswirken. Diese territorialen Strategien können legaler oder illegaler Art sein, wie im Fall der organisierten Kriminalität. Der institutionelle Kontext hat also einen wichtigen Einfluss darauf, ob die innovativen Anpassungsreaktionen der Akteure

eine eher symbolische oder eine eher territoriale Form annehmen und so die Wachstumsdynamik fördern oder blockieren. Insofern bleibt das Modell der soziologischen Erklärung weiterhin als Leitfaden relevant.

2 Logik der Aggregation

Im dritten Schritt geht es um den Schluss zurück von der Mikro- auf die Makroebene: Welche kollektiven Folgen hat es, wenn relativ wenige oder viele Individuen sich eine günstige Perspektive für den marktbasierten sozialen Aufstieg ausrechnen, wenn wenige oder viele um die Durchsetzung von Innovationen konkurrieren? Wir haben gesehen, dass die Inkonsistenz der sozialen Rahmungen „innovative“ und „kreative“ Strategien der Akteure stimuliert, mit denen sie um die Beherrschung des Feldes konkurrieren. Nicht alle diese Strategien wirken sich positiv auf das wirtschaftliche Wachstum aus, im Gegenteil können manche einen blockierenden und destruktiven Effekt haben. Dort aber, wo kreative Strategien eine sozial anschlussfähige Form finden, entstehen pfadabhängige, sich selbst verstärkende innovative Prozesse. Das Aufstiegsmotiv treibt die Innovationskonkurrenz; die Innovationskonkurrenz setzt, sofern sie kommunikative Resonanz aufgrund geeigneter Symbolismen gewinnt, neue Technologien, Organisationskonzepte, Konsumgüter, Dienstleistungen in die Welt. Damit wächst nicht nur das Marktvolumen, sondern es entsteht auch ein Finanzierungsbedarf für innovative Projekte, der die für das Kapitalwachstum (wie oben gezeigt) unentbehrliche Kreditexpansion nährt.

Der positive Effekt innovativer Prozesse auf das wirtschaftliche Wachstum ist nicht dauerhaft. Innovationspfade zeigen eine zyklische Bewegungsform und zeigen in ihren fortgeschrittenen Stadien eine Tendenz zur Institutionalisierung und „Verriegelung“, die dann den Boden für gänzlich andere Erfindungen bereiten kann (Deutschmann 2008a: 55f.). Typischerweise lassen sich in diesem Zyklus vier Phasen unterscheiden (vgl. Schreyögg/Sydow/Koch 2003). *Erstens* die Phase der *Pfadkreation* (Windeler 2003; Garud/Karneo 2001), in der basale Erfindungen gemacht und neue Paradigmen entwickelt werden. Ideen und Utopien, die der Entdeckung „Sinn“ verleihen und Entwicklungsperspektiven aufzeigen, spielen in dieser Phase eine zentrale Rolle. Die Kreativität von Erfindern und Unternehmern kommt hier ebenso zum Tragen, wie ihre „social skill“, das heißt ihre Fähigkeit, andere für ihre Visionen zu gewinnen. Die Unsicherheit ist in dieser Phase hoch, die potenziellen Gewinne freilich auch. Gelingt es, eine kritische Masse von Akteuren zu mobilisieren und zu Investitionen in den Mythos zu motivieren, beginnt die zweite *Phase der Pfadausbildung*, in der die Selbstverstärkungseffekte eines einmal eingeschlagenen Pfades im Mittelpunkt stehen. Der Anschluss an das Paradigma verspricht Gewinnchancen für die Akteure, und je mehr Akteure sich anschließen, desto mehr ergibt sich ein „Schneeballeffekt“ weiterer Gewinnchancen. Was ursprünglich als waghalsige Spekulation erschien, kann nun dank der Kumulation von Investitionen zu einem realistischen Projekt werden. Hat ein Paradigma einmal den Nimbus seiner Er-

folgsträchtigkeit erworben, so nährt sich sein Erfolg selbst. Die dritte Phase ist die der *Institutionalisierung*, in der das Paradigma zum allgemeingültigen Standard wird, dabei allerdings seine innovative Aura einbüßt. Der Markt nähert sich in diesem Stadium zunehmend dem neoklassischen Standardmodell an. In der Angebotspalette herrschen technisch ausgefeilte, standardisierte und nur noch symbolisch differenzierte Produkte vor; die Konkurrenz der Anbieter reduziert sich weitgehend auf Preiskonkurrenz. So gewinnt der Markt eine zunehmend transparente, kalkulierbare Form, aber gleichzeitig sinken die Profitchancen. Die Endphase ist die der *Verriegelung beziehungsweise lock-in*, in der die ursprüngliche Erfindung ausgereizt und jede Weiterentwicklung blockiert erscheint. Paradoxerweise kann jedoch gerade der Zustand des „lock-in“, indem er die Grenzen des ursprünglichen Paradigmas sichtbar macht, die Entstehung gänzlich neuer Ideen stimulieren und zum Ausgangspunkt neuer pfadkreierender Erfindungen werden. Was sich für die Mehrheit der ökonomischen Akteure als Sackgasse darstellt, kann von Minderheiten als Chance wahrgenommen werden; damit entsteht die Möglichkeit eines neuen Zyklus (Deutschmann 2008a: 55f.).

Innovative Prozesse lassen sich außerdem nach ihrer sozialen Reichweite unterscheiden. Die Veränderung der kollektiven Struktur kann, je nach der Reichweite der Erfindung, nur die betriebliche Ebene betreffen, sie kann aber auch auf die höheren Ebenen bis hin zu nationalen und globalen Strukturen „ausstrahlen“. Freeman und Perez (1988) haben gezeigt, dass der Zyklus der Innovationen sich auf verschiedenen Systemebenen entwickelt. Sie unterscheiden „incremental innovations“, die im Rahmen der alltäglichen Operationen in Organisationen entstehen, von „radical innovations“ und „changes of technology systems“, die die Struktur ganzer Märkte und Industrien verändern. Den Begriff „changes in the techno-economic paradigm“ reservieren sie, anknüpfend an Schumpeters und Kuznets' Konzepte der „langen Wellen“, für die gesamte Wirtschaftsstruktur revolutionierende Basisinnovationen, wie etwa die Erfindungen der Dampfmaschine, des Verbrennungsmotors, des Elektromotors, des elektrischen Schaltkreises. Die durch diese Innovationen ausgelösten ökonomischen Umwälzungen sind, wie sie betonen, stets auch mit gesellschaftlichen Umbrüchen verknüpft. Nicht nur die Struktur der Produkt- und Arbeitsmärkte verändert sich, sondern auch Management- und Ausbildungssysteme, Erziehungsinstitutionen sowie die öffentliche Infrastruktur; neue politische Konflikte und soziale Bewegungen entstehen. Die von der Mikroebene ausgehenden innovativen Prozesse schlagen so am Ende auf die Makroebene durch und führen zu strukturellen Veränderungen der Institutionensysteme und kapitalistischen „Regimes“. So kommt es zu immer neuen Brüchen der makrogesellschaftlichen Strukturen, die durch die bekannten Phasenmodelle und Typologien – liberaler Kapitalismus, organisierter Kapitalismus, Fordismus, keynesianischer Wohlfahrtsstaat, globaler Finanzmarkt-Kapitalismus usw. – beschrieben werden.¹⁶

16 Wolfgang Streeck hat die Nachkriegsentwicklung des deutschen Kapitalismus unter diesem Gesichtspunkt analysiert und arbeitet dabei die fortschreitende „Disorganisation“ der arbeitspolitischen Institutionen aufgrund der subversiven Wirkung unternehmerischer Strategien heraus (Streeck 2009).

Das Wachstum des Kapitals ist nicht einem ihm selbst innewohnenden „Bewegungsgesetz“ im Marx'schen Sinne zuzuschreiben, sondern beruht auf den beschriebenen Prozessen sozialer Konstruktion und Dekonstruktion ökonomischer „Mythen“. Es stellt den Aggregateffekt der Mikroprozesse dar, die in den beiden vorherigen Abschnitten beschrieben wurden. Stark vereinfacht lässt sich daraus ein positives und ein negatives Wachstumsszenario ableiten.

Für das positive Szenario (I) charakteristisch sind danach folgende Faktoren:

- ausgeprägte soziale Ungleichverteilung des Kapitalbesitzes
- stark wachsende Bevölkerung
- zuverlässige institutionelle Garantie der Eigentumsrechte einschließlich der Eigentumsrechte der abhängig Beschäftigten
- Existenz verlässlicher, gleichzeitig nicht zu stark geschlossener und „vereinnahmender“ familiärer und sozialer Netzwerke
- sozial egalitäres und wirtschaftsnahes Bildungssystem
- institutionell strukturierte Arbeitsmärkte, die kumulative individuelle Qualifizierungsperspektiven eröffnen

Sind diese Bedingungen gegeben, so kann mit hoher Wahrscheinlichkeit erwartet werden, dass eine das wirtschaftliche Wachstum vorantreibende Form der Innovationskonkurrenz (marktorientierte technische und wirtschaftliche Innovationen im oben erläuterten Sinne) entsteht.

Komplementär dazu lässt sich ein negatives Szenario (II) definieren:

- ausgeprägte Ungleichheit des Kapitalbesitzes
- schrumpfende und alternde Bevölkerung
- fehlende oder unsichere Garantie der Eigentumsrechte, auch der Eigentumsrechte der abhängig Beschäftigten
- ständisch oder ethnisch verriegelte Sozialstrukturen, stark vereinnahmende oder auch fehlende familiäre und soziale Netzwerke
- sozial strukturkonservatives Bildungssystem
- wenig regulierte Arbeitsmärkte

Die Wirkung dieser Konstellation auf die Innovationskonkurrenz und das wirtschaftliche Wachstum ist eher blockierend und negativ. Das schließt „Innovation“ keineswegs aus, zu rechnen ist freilich vorwiegend mit „Innovation“ im territorialen Sinn: Die Menschen vor allem in den unteren Schichten verschanzen sich in ihren Territorien, organisieren sich in Kartellen oder versuchen, ihre Lage über außergesetzliche Mittel und Wege zu verbessern.

Es lässt sich nun aber noch ein zweites Negativszenario (III) gänzlich anderer Art benennen, das sich paradoxerweise gerade als Folge des ersten, positiven Szenarios ergibt.

Genauer: Es ergibt sich dort, wo die in dem ersten Szenario beschriebene Konstellation ihre positiven Wirkungen auf die soziale Aufwärtsmobilität *zu erfolgreich* entfaltet. Wenn relativ viele Individuen auf den marktbasierten Aufstieg nicht nur hoffen, sondern er ihnen auch tatsächlich gelingt, verschiebt sich die Sozialstruktur nach oben: Die unteren Schichten der Gesellschaft nehmen ab, die mittleren und die oberen nehmen zu. Dies muss die polarisierte Klassenstruktur und die starke Ungleichheit der Vermögen als „Motor“ kapitalistischer Dynamik zwar noch nicht unmittelbar in Frage stellen. Es bedeutet aber eine gewisse Nivellierung der Grundspannung: Zwar sind die zunehmend wohlhabenden Mittelschichten nach wie vor auf abhängige Arbeit als Existenzquelle angewiesen. Sie verfügen aber immer häufiger auch über Immobilien- und Finanzvermögen und über die aus diesen Vermögen fließenden Zusatzeinkommen (Zinsen, Dividenden, Mieten). Viele dieser Mittelschichtbürger sind akademisch gebildet und haben sich vergleichsweise komfortable und prestigeträchtige Positionen im Beschäftigungssystem – überwiegend als höhere Angestellte und Beamte, nicht als Selbstständige – erarbeitet (De Bondt 2005). All dies lässt den Drang nach weiterem sozialem Aufstieg schwächer werden. Auch die Nachkommen der Arrivierten wachsen in einem gut gepolsterten Nest auf und müssen um ihren sozialen Erfolg nicht mehr kämpfen. Ungleichheiten des Vermögensbesitzes werden ebenso wie Bildungsungleichheiten in hohem Maße vererbt (Szydlik 2004; Beckert 2005), mit der Folge, dass die Aufstiegswege sozial geschlossen und die ungleiche Verteilung der sozialen Chancen perpetuiert werden. Die unteren, potenziell stark aufstiegsorientierten Schichten dagegen werden relativ geringer und der Aufstieg wird für sie schwerer.

Die Folge ist, dass sich die Marktconstellation an den Vermögensmärkten verschiebt: Die anlagesuchenden Finanzvermögen nehmen stark zu, nicht nur als Folge der fortschreitenden Vermögensakkumulation bei den kapitalbesitzenden Eliten, sondern auch des wachsenden Reichtums der Mittelschichten. Die potenziellen Schuldner dagegen, die – gleichgültig, ob Arbeitnehmer oder Selbstständige – nur aus den Vermögenslosen unteren Schichten kommen können, werden dagegen weniger zahlreich, überdies sinken ihre Chancen. Anders ausgedrückt: Die „Rentier“-schichten und -interessen gewinnen an gesellschaftlichem Gewicht, das „unternehmerische“ Element dagegen geht zurück. Man könnte dies als „kollektiven Buddenbrooks-Effekt“ (Deutschmann 2008b) bezeichnen – ein Effekt, der durch die wachsende Rolle „institutioneller Investoren“, also Pensions-, Investment-, Private Equity- und Hedgefonds, bei der Verwaltung der Vermögen und der Kontrolle der Unternehmen noch verstärkt wird. Die Folge der skizzierten sozialen Strukturverschiebung ist ein wachsendes Ungleichgewicht an den Vermögensmärkten, eine Tendenz zur Überliquidität, die zum Abfluss des Kapitals in die globalen Finanzmärkte führt und die Bildung spekulativer Blasen heraufbeschwört. In beiden Fällen kehrt sich die ursprünglich positive Wirkung der Rahmenkonstellation auf das wirtschaftliche Wachstum in eine negative um. Diese Negativwirkung wird noch verstärkt, wenn einzelne Faktoren des Negativszenarios (II) hinzukommen, etwa eine schrumpfende Bevölkerung, ein strukturkonservatives Bildungssystem, eine ständische oder ethnische Verriegelung der Aufstiegswege.

Es spricht viel dafür, dass die heutige Situation der „reifen“ westlichen Industrieländer, vor allem Westeuropas, der USA und Japans, in vielen Aspekten durch das dritte Szenario beschrieben wird. So hat Breen die Mobilitätsdaten für zehn europäische Länder (Deutschland, Frankreich, Italien, Irland, Großbritannien, Schweden, Norwegen, Niederlande, Polen, Ungarn) und Israel von den Siebzigerjahren bis Ende der Neunzigerjahre untersucht und dabei eine deutlich strukturelle Mobilität nach oben festgestellt: Der Anteil der oberen und mittleren Dienstleistungsschichten an der Gesamtbevölkerung der untersuchten Länder ist in dem genannten Zeitraum von 23,1 auf 30,8 Prozent gestiegen (Breen 2004: 46). Für Deutschland allein lässt sich der gleiche Effekt noch deutlicher beobachten, wie auf der Basis der Daten des sozio-ökonomischen Panels gezeigt werden kann (Geißler 2006: 260). Die in Westeuropa vielfach gut ausgebauten wohlfahrtsstaatlichen Systeme haben die soziale Aufwärtsmobilität zweifellos gefördert. Die langfristige Tendenz zu einem das Wachstum der Realwirtschaft bei Weitem übersteigenden Wachstum der privaten Finanzvermögen ist für die OECD-Länder ebenfalls nachgewiesen (Sassen 2005), ebenso auch die Neigung der „reifen“ Industrieländer zum Kapitalexport. Eine Ausnahme in Bezug auf den letzten Punkt bildeten bislang nur die USA, deren Kapitalverkehrsbilanz stark negativ war. Die USA mit ihrer negativen Handelsbilanz und ihren stark defizitären privaten und öffentlichen Haushalten stellten sich als Schuldner für die anlaufsuchenden Kapitalien Westeuropas, Japans und zunehmend auch Chinas zur Verfügung – eine sehr problematische Konstellation, deren Unhaltbarkeit durch die aktuelle Finanzkrise zu Tage getreten ist.

Gleichzeitig haben in verschiedenen Ländern auch die Probleme des Einstiegs vor allem gering qualifizierter Jugendlicher in den Arbeitsmarkt, ethnische Diskriminierungen im Bildungssystem und soziale Aufstiegsbarrieren deutlich zugenommen (Blossfeld 2006; Byrne 2005; Brinton 2005; Neugebauer 2007). Auch die Vererbung der Vermögen, die den Privilegierten einen von „unten“ her schwer einholbaren Vorsprung sichert, trägt dazu bei, dass die Aufstiegschancen der nachfolgenden Generationen aus den unteren Schichten schlechter werden (Keister 2000: 90; Szydlik 2004; Beckert 2004). Neben der strukturellen Verschiebung der Gesellschaft nach oben wirken sich folglich auch die zunehmenden objektiven wie subjektiven Blockaden des sozialen Aufstiegs negativ auf das Gleichgewicht auf den Kapitalmärkten aus. Hinzu kommen die Veränderungen der demografischen Struktur, die fortschreitende Alterung der Bevölkerung und der Rückgang des wirtschaftlich aktiven Teils der Bevölkerung in den meisten Ländern – Entwicklungen, die das Übergewicht der „Rentiers“ gegenüber den „Unternehmern“ weiter verstärken. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen sind die im Vergleich zu den Nachkriegsjahrzehnten deutlich geringeren wirtschaftlichen Wachstumsraten der entwickelten Industrieländer Westeuropas sowie der USA und Japans seit etwa 1980 nicht erstaunlich. Die durch den Wachstumsrückgang bedingte Verschlechterung der Arbeitsmarktlage bedroht inzwischen in einer Reihe von Ländern die soziale Position der gleichen Mittelschichten, die von der Entwicklung ursprünglich profitiert hatten (für Deutschland vgl. Grabka/Frick 2008).

3 Diskussion

Kapitalistische Dynamik ist ein historisch äußerst voraussetzungsvolles Phänomen. Sie ergibt sich weder einfach aus der Institutionalisierung privater Eigentumsrechte, noch ist sie ein automatisches Nebenprodukt der funktionalen Differenzierung und Modernisierung der Gesellschaft. Funktionieren kann sie vielmehr nur, solange es gelingt, eine Balance widersprüchlicher gesellschaftlicher Bedingungen und Kräfte aufrechtzuerhalten. Die Gesellschaft muss in Klassen – Kapital und Arbeit – geteilt sein. Aber zugleich muss diese Dichotomie einer hinreichenden Zahl von Individuen als überwindbar erscheinen und als Motivationsquelle für mehr als nur routinemäßige Anstrengungen wirken. Die Anreizstrukturen dürfen nicht zu schwach sein, die Aufstiegswege dürfen nicht ständisch, ethnisch, religiös oder geschlechtlich geschlossen sein. Sie dürfen andererseits aber auch nicht zu stark wirken und *zu vielen* Individuen den Klassenaufstieg ermöglichen, denn dies würde zur Nivellierung der das System antreibenden Grundspannung führen. Das kulturelle Kernphänomen kapitalistischer Dynamik ist die auf die Zukunft, auf sozialen Aufstieg und die Geldvermögen verkörperte Utopie individueller Freiheit hin orientierte Lebensführung. Aber diese Zukunft ist niemals einholbar; finanzieller Erfolg bleibt immer defizient und kann immer durch noch mehr Erfolg überboten werden. Der dem Kapital innewohnende Vermehrungs- und Verwertungsimperativ kann nur dann erfüllt werden, wenn auf der anderen Seite die Armut und die aus ihr erwachsenden Aufstiegs Wünsche sozial immer neu erzeugt werden. Das Problem des Kapitalismus liegt gerade in seinem eigenen Erfolg. Würde das Versprechen auf „Wohlstand für alle“ wirklich erfüllt, so würde dies zu einer Systemkrise führen. Die Wachstumsdynamik würde sich in einen kumulativen Schrumpfungsprozess der Wirtschaft umkehren. Die stationäre Reproduktion eines gehobenen, nur mäßig differenzierten Wohlstandsniveaus der gesamten Bevölkerung ist unter kapitalistischen Voraussetzungen unmöglich.

Auch aus einer längerfristigen historischen Sicht drängt sich der Gedanke auf, dass es sich bei der kapitalistischen Wachstumsexplosion um eine historische „Anomalie“ handelt, die auf einer sehr spezifischen Konstellation gesellschaftlicher Bedingungen beruhte. Ob diese Konstellation auch im 21. Jahrhundert aufrechterhalten werden kann, ist aus heutiger Sicht zweifelhaft. Die Wachstumskurve der Weltbevölkerung hat schon begonnen, sich abzuflachen, die Alterung der Bevölkerung in den entwickelten Industrieländern schreitet voran. Die Zahl der Jahr für Jahr neu in das Bildungssystem und in den Arbeitsmarkt Eintretenden wird von Jahr zu Jahr geringer. Auch in China wächst die Mittelschicht, und es werden erste Anzeichen des kollektiven Buddenbrooks-Effekts auch hier sichtbar. Auch die Versuche der Beratungsindustrie, die nachlassenden Wachstumskräfte durch forcierte Inszenierungen einer Ethik der „Subjektivierung“ und „Responsibilisierung“ der Mittelschichten zu kompensieren, versprechen auf die Dauer wenig Erfolg. Dazu kommen die durch den Kapitalismus angerichteten ökologischen Zerstörungen, die bedrohliche Ausmaße angenommen haben und immer dringlicher nach international politisch koordinierten Eingriffen und Gegenmaßnahmen verlangen.

Unternehmertum und kapitalistische Innovation sind historische Phänomene, die unter sehr spezifischen gesellschaftlichen Voraussetzungen entstanden sind und mit dem Verschwinden dieser Voraussetzungen zurückgehen. Unser drittes Szenario beschreibt eine gesellschaftliche Strukturveränderung, die zur Folge hat, dass es in den entwickelten Industrieländern immer mehr Menschen gibt, die in der Gegenwart, nicht länger auf die Zukunft hin leben. Wer eine komfortable soziale Position erreicht hat, auch wer sich dem Rentenalter nähert oder es schon erreicht hat, wird das Leben genießen wollen. Geld bleibt zwar unvermindert begehrt, seine Kehrseite, die unternehmerische Arbeit, jedoch nicht. Da die Knappheit des Kapitals (und mit ihr die Rendite) nichts anderes ist als der Ausdruck der Zukunftsorientierung der Gesellschaft, heißt dies, dass Kapital weniger knapp werden, vielleicht seinen Knappheitswert gänzlich einbüßen wird. Zentralbank-Zinssätze in der Nähe von Null, wie gegenwärtig in den USA, bald wohl auch in Großbritannien, Euroland und in den Neunzigerjahren schon in Japan, zeigen, dass dies keineswegs eine aus der Luft gegriffene Vorstellung ist. John Maynard Keynes hat eine solche Überwindung der Knappheit schon im Jahr 1930, zu Beginn der Weltwirtschaftskrise vorausgesagt. In einem Aufsatz mit dem Titel „Wirtschaftliche Möglichkeiten für unsere Enkelkinder“ (Keynes [1930]1956) wendet er sich gegen allzu großen Pessimismus angesichts der aktuellen Krise: So schmerzhaft die aktuellen Probleme auch seien, seien sie doch nur ein Zwischenstadium einer Entwicklung, die am Ende zur Überwindung des Problems der Knappheit führen würde. Und so sieht Keynes für die Enkelkinder, das heißt für die Gegenwart, eine Ära der Muße und des Überflusses heraufkommen. Die Liebe zum Geld als solchem werde als eine bedauerliche psychische Verirrung behandelt werden. Der Finanzinvestor gleiche einem Menschen, der nicht seine Katze liebt, sondern „die Kätzchen seiner Katze; und in Wirklichkeit nicht die Kätzchen, sondern die Kätzchen dieser Kätzchen, und so fort bis zum Ende des Katzen-tums“ (Keynes [1930]1956: 270f.). Pathologien dieser Art werde man mit Schaudern an die Fachleute für psychische Erkrankungen verweisen.

Bekanntlich ist es so nicht gekommen: Die Gier nach dem Geld scheint heute sogar populärer denn je zu sein. Und auch die These vom Verschwinden der Knappheit des Kapitals kann man trotz der aktuellen Krise mit guten Gründen bezweifeln. Der überwiegende Teil der Menschheit – China, Indien, Lateinamerika – befindet sich noch in der Phase des wirtschaftlichen Aufbruchs, und in großen Teilen Afrikas scheint der Aufbruch noch gar nicht begonnen zu haben. Die anstehende Energiewende, der notwendige Übergang zu postfossilen Energiequellen und der dadurch bedingte Umbau der Infrastruktur werden einen so großen Kapitalbedarf erzeugen, dass von einer Kapitalknappheit auch auf mittlere Sicht sicherlich noch nicht die Rede sein kann. Dennoch erscheint es geboten, die Keynes'sche Idee einer Überwindung des Knappheitsproblems aufzunehmen und zu durchdenken. Was wären die Merkmale einer nicht länger durch Knappheit regierten Ökonomie und wie würde sie sich von einer kapitalistischen Ökonomie unterscheiden? Gibt es überhaupt eine Alternative zum Kapitalismus?

Niemand wird ernsthaft „den Markt“ abschaffen wollen; Marktwirtschaft und Geld sind soziale Erfindungen mit einer fünf- bis sechstausendjährigen Geschichte, die aus

der menschlichen Zivilisation nicht wegzudenken sind. Was aber sehr wohl politisch und gesellschaftlich zur Disposition stehen könnte, ist die aus der „Großen Transformation“ seit dem späten 18. Jahrhundert hervorgegangene *kapitalistische* Marktwirtschaft mit ihrem zirkulär geschlossenen, nicht nur Produkte und Dienstleistungen, sondern die Produktionsfaktoren selbst einbeziehenden Marktsystem. Karl Polanyi hatte, wie oben angemerkt, in diesem Übergriff des Marktes auf die Grundlagen gesellschaftlicher Reproduktion eine gesellschaftliche Katastrophe erblickt, die unvermeidlich elementare gesellschaftliche „Selbstschutzkräfte“ gegen die Vermarktung von Arbeit, Boden und Geld mobilisieren werde. Polanyis Einschätzungen dieser Gegenbewegungen (vgl. Polanyi 2002) waren nicht immer konsistent und präzise. Sie enthielten aber eine richtige und auch aus heutiger Sicht relevante Intuition: Der Schlüssel einer Rückkehr aus der kapitalistischen Wachstumsexplosion in den Zustand einer institutionell eingebetteten Wirtschaft läge in einem Rückbau des Warencharakters der Arbeitskraft und auch des Bodens. Es kann dabei natürlich nicht darum gehen, die Arbeiter erneut an den Boden zu binden, wohl aber darum, die Nutzung des Bodens, den Umgang mit der Natur, die Reproduktion der Arbeitskraft im Kern nicht mehr über den Markt zu regulieren, sondern institutionell zu ordnen. Eine solche Ordnung, die auch kollektive Garantien für die Subsistenz der Arbeitenden und für den Schutz der Natur implizieren würden, müsste auf dem Weg demokratischer Willensbildung hergestellt werden. Sie könnte sich heute nicht länger auf den nationalstaatlichen Rahmen beschränken, sondern müsste sich in Richtung einer weltweiten Umwelt- und auch „Sozialpolitik“ bewegen, wie sie heute selbst in der entwicklungspolitischen Programmatik der Weltbank ins Auge gefasst zu werden scheint (Kreckel 2008). Manches spricht dafür, dass die von Polanyi analysierten „Selbstschutzbewegungen“ sich heute zunehmend von der nationalen auf die internationale Ebene verlagern. Die Herausnahme der Natur und des Bodens aus dem Marktprozess wird bereits heute durch international vernetzte Ökologiebewegungen und internationale Organisationen vorangetrieben. Die „Dekommodifizierung“ (Esping-Andersen) der Arbeitskraft wurde auf nationaler Ebene durch den modernen Wohlfahrtsstaat bekanntlich schon begonnen. Die seit den Siebzigerjahren sowohl von liberaler wie von grün-alternativer Seite in die Diskussion gebrachten Modelle einer „negativen Einkommenssteuer“ oder eines „garantierten Grundeinkommens“ wären weitere Schritte auf diesem Weg einer institutionellen Absicherung sozialer Bürgerrechte, der freilich selbst in Europa bislang kaum über den nationalen Rahmen hinausgekommen ist.

Ginge man diesen Weg, so müsste dies keineswegs auf die völlige Abschaffung der Lohnform hinauslaufen. Aber der Lohn wäre dann nur noch eine Art „Zulage“ über das kollektiv institutionalisierte Subsistenzinkommen hinaus. Die Chance auch niedrig oder nur durchschnittlich qualifizierter Anbieter von Arbeitskraft, Stellenangebote auch abzulehnen, würde damit zweifellos zunehmen. Arbeit würde dann insgesamt teurer, der Anteil der Steuern und Löhne am Sozialprodukt würde steigen, der der Gewinne sinken. Aber in einer Situation, in der Kapital nicht mehr knapp ist, wäre das ökonomisch nur folgerichtig. Kapital, das weniger knapp ist, bringt auch immer weniger Zinsen oder Profite ein; es müsste folglich dazu kommen, was Keynes als die „Euthanasie des Ren-

tiers“, also den sanften Tod des Rentiers bezeichnet hat. Die Vermögensrentiers selbst werden dem allerdings wohl freiwillig kaum zustimmen. Politisch wäre die Euthanasie des Rentiers also alles andere als leicht durchzusetzen, denn es würde sich unvermeidlich die Frage der Eigentumsrechte stellen; vermutlich müssten größere Sektoren der Wirtschaft verstaatlicht werden. Jenseits der privaten Eigentumsrechte müsste auf demokratischem Wege eine neue, normativ anspruchsvollere Ebene globaler sozialer Integration gefunden werden.

So schwierig das wäre – nehmen wir gleichwohl an, es gelänge. Geld würde dann seine Kapitaleigenschaft einbüßen, nicht mehr den gesellschaftlichen Reproduktionsprozess als Ganzes kontrollieren und somit auch seine religiöse Funktion der Repräsentation dieses Ganzen verlieren. Es könnte sich in ein einfaches Tauschmittel im Sinne der ökonomischen Lehrbücher zurückverwandeln. Mit den Einschränkungen des Zugriffs auf die Arbeitskraft würde es seine mythische Aura als Schlüssel zu absolutem Reichtum verlieren. Es würde keinen Anspruch auf Reichtum überhaupt (wirklichen und möglichen) mehr repräsentieren, sondern nur auf einen bestimmten Anteil an der gegebenen, für alle ausreichenden und auch als ausreichend empfundenen Gütermenge. Der durch die Arbeitsmarktkonkurrenz induzierte Leistungsdruck würde zurückgehen. Arbeit und die Produktion insgesamt würden, wie in vorkapitalistischen Gesellschaften, freilich auf einem höheren materiellen und technischen Niveau, einen bestimmbareren, kalkulierbaren Charakter annehmen. Individuelle Karrieren wären weiterhin möglich, aber *kollektiv* müsste die Gesellschaft nicht mehr „wachsen“. Die Wirtschaft müsste nicht länger immer neue Revolutionen veranstalten, sondern könnte zu ihrem originären Zweck der Befriedigung profaner Bedürfnisse zurückfinden. Mit Giddens (1990: 165) könnte man von einem „post scarcity system“ sprechen, in dem mit dem Kapital auch die Güter ihren Knappheitswert weitgehend verlieren. Die Gesellschaft könnte sich auf eine mehr auf die Gegenwart, das heißt auf die Reproduktion des Gegebenen als auf die Zukunft orientierte Lebensweise umstellen. Sparen wäre weiterhin möglich, aber Ersparnisse würden nur noch einen Zins in der Nähe von Null einbringen; Sparen und Entsparen würden sich etwa die Waage halten. Der wirtschaftliche Prozess selbst würde damit mehr und mehr dem statischen Konkurrenzgleichgewicht der ökonomischen Lehrbücher ähneln. Was so entstünde, wäre ein System, das nicht mehr wachsen und keinen Mehrwert mehr erbringen müsste, zugleich aber auch der Gefahr der Krise enthoben wäre. Es könnte sich auf einem gegebenen Aktivitätsniveau einrichten oder nur geringfügig um dieses Niveau pendeln. Bei zunehmender Bevölkerung könnte die Produktion wachsen, bei abnehmender dagegen zurückgehen, ohne dass dies als „Krise“ empfunden würde. Reproduktion wäre das Hauptziel. Auch bei fortbestehenden sozialen Unterschieden und Einkommensdifferenzen könnte Existenzsicherheit auf einem komfortablen Mindestniveau für alle garantiert werden.

Aber es wäre auch keine offene, dynamische, kollektiv nach neuen Ufern strebende Wirtschaft und Gesellschaft mehr. Das von Francis Fukuyama nach dem Sturz des „realen Sozialismus“ voreilig ausgerufenen „Ende der Geschichte“ könnte wirklich auf der Tagesordnung stehen. Möglicherweise wäre dies nicht für alle Menschen leicht erträg-

lich. Könnten sie die erforderliche Selbstbeschränkung akzeptieren, könnte verhindert werden, dass Kreativität wieder territoriale, gewaltsame und kriegerische Formen annimmt? Könnten die nach wie vor nicht auszuschließenden Verteilungskonflikte unter Kontrolle gehalten werden, für die „Wachstum“ ja nicht mehr als Ventil offenstünde? Ich belasse es bei der Formulierung dieser offenen Fragen.

Literatur

- Aldrich, Howard E., 2005: Entrepreneurship. In: Neil J. Smelser/Richard Swedberg (Hg.), *The Handbook of Economic Sociology, Second Edition*. Princeton: Princeton University Press: 451–477.
- Ashton, David/Francis Green, 1996: *Education, Training and the Global Economy*. Cheltenham: Elgar.
- Baecker, Dirk (Hg.), 2003: *Kapitalismus als Religion*. Berlin: Kulturverlag Kadmos.
- Baethge, Martin, 1991: Arbeit, Vergesellschaftung, Identität: Zur zunehmenden normativen Subjektivierung der Arbeit. In: *Soziale Welt* 42, 6–19.
- Baumol, William J., 2002: *The Free Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- , 2007: Toward Analysis of Capitalism's Unparalleled Growth: Sources and Mechanisms. In: Eytan Shreshinski/Robert J. Strom/William J. Baumol (Hg.), *Entrepreneurship, Innovation and the Growth Mechanism of the Free-Enterprise Economies*. Princeton: Princeton University Press, 158–180.
- Beck, Ulrich, 1986: *Risikogesellschaft: Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- , 1996: Das Zeitalter der Nebenfolgen und die Politisierung der Moderne. In: Ulrich Beck/Anthony Giddens/Scott Lash, *Reflexive Modernisierung: Eine Kontroverse*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 23–72.
- Beckert, Jens, 1997: *Grenzen des Marktes: Die sozialen Voraussetzungen wirtschaftlicher Effizienz*. Frankfurt a.M.: Campus.
- , 2003: Economic Action and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action? In: *Journal of Economic Issues* 37, 769–787.
- , 2004: *Unverdientes Vermögen: Soziologie des Erbrechts*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Beckert, Jens/Mark Lutter, 2007: Wer spielt, hat schon verloren? Zur Erklärung des Nachfrageverhaltens auf dem Lottomarkt. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 59, 240–270.
- Becker-Schmidt, Regina/Gudrun Axeli-Knapp, 2000: *Feministische Theorien zur Einführung*. Hamburg: Junius.
- Berger, Peter L., 1986: *The Capitalist Revolution: Fifty Propositions about Prosperity, Equality, and Liberty*. New York: Basic Books.
- (Hg.), 1999: *The Desecularization of the World: Resurgent Religion and World Politics*. Grand Rapids, MI: Eerdmanns.
- Berger, Peter L./Thomas Luckmann, [1966]1980: *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit: Eine Theorie der Wissenssoziologie*. Frankfurt a.M.: Fischer. (Original: *The Social Construction of Reality*. New York: Doubleday, 1966.)
- Berger, Peter A./Anja Weiß (Hg.), 2008: *Transnationalisierung sozialer Ungleichheit*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Berghoff, Hartmut, 1991: *Englische Unternehmer 1870–1914: Eine Kollektivbiographie führender Wirtschaftsbürger in Birmingham, Bristol und Manchester*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- , 2004a: Die Zähmung des entfesselten Prometheus? Die Generierung von Vertrauenskapital und die Konstruktion des Marktes im Industrialisierungs- und Globalisierungsprozess. In: Hartmut Berghoff/Jacob Vogel (Hg.), *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte: Dimensionen eines Perspektivenwechsels*. Frankfurt a.M.: Campus, 143–168.

- Berghoff, Hartmut, 2004b: *Moderne Unternehmensgeschichte*. Paderborn: UTB.
- Biernacki, Richard, 1995: *The Fabrication of Labour: Germany and Britain 1640–1914*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Blossfeld, Hans-Peter, 2006: Globalisierung: Wachsende Unsicherheit und die Veränderung der Chancen der jungen Generation. In: *Arbeit – Zeitschrift für Arbeitsforschung, Arbeitsgestaltung und Arbeitspolitik* 15(3), 151–166.
- Boltanski, Luc/Chiapello, [1999]2003: *Der neue Geist des Kapitalismus*. Konstanz: UVK. (Original: *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard, 1999.)
- Boltanski, Luc/Laurent Thévenot, [1991]2007: *Über die Rechtfertigung: Eine Soziologie der kritischen Urteilskraft*. Hamburg: Hamburger Edition. (Original: *De la justification: Les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard, 1991.)
- Bourdieu, Pierre, 1988: *Die feinen Unterschiede: Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. 2. Auflage. Frankfurt a.M.: Suhrkamp
- , 1998: *Gegenfeuer: Wortmeldungen im Dienst des Widerstandes gegen die neoliberale Invasion*. Konstanz: UVK.
- Breen, Richard, 2001: Inequality, Economic Growth and Social Mobility. In: *British Journal of Sociology* 48(3), 429–449.
- , 2004: *Social Mobility in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Brennan, Geoffrey H./Anthony M. C. Waterman (Hg.), 1994: *Economics and Religion: Are they Distinct?* Boston: Kluwer.
- Brinton, Mary C., 2005: Trouble in the Paradise: Institutions in the Japanese Economy and the Youth Labor Market. In: Victor Nee/Richard Swedberg (Hg.), *The Economic Sociology of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press, 419–444.
- Crafts, Nicholas, 1999: Economic Growth in the Twentieth Century. In: *Oxford Review of Economic Policy* 15(4), 18–34.
- Croner, Fritz, 1962: *Soziologie der Angestellten*. Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Davis, Kinsley/Wilbert E. Moore, 1945: Some Principles of Stratification. In: *American Sociological Review* 10(2), 242–249.
- De Bondt, Werner, 2005: The Values and Beliefs of European Investors. In: Karin Knorr-Cetina/Alex Preda (Hg.), *The Sociology of Financial Markets*. Oxford: Oxford University Press, 163–186.
- Deutschmann, Christoph, 1973: *Der linke Keynesianismus*. Frankfurt a.M.: Athenäum.
- , 1985: *Der Weg zum Normalarbeitstag: Die Entwicklung der Arbeitszeiten in der deutschen Industrie bis 1918*. Frankfurt a.M.: Campus.
- , 2001: *Die Verheißung des absoluten Reichtums: Zur religiösen Natur des Kapitalismus*. 2. Auflage. Frankfurt a.M.: Campus
- , 2002: *Postindustrielle Industriesoziologie: Theoretische Grundlagen, Arbeitsverhältnisse und soziale Identitäten*. Weinheim: Juventa.
- , 2008a: *Kapitalistische Dynamik: Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- , 2008b: *Der kollektive Buddenbrooks-Effekt: Die Finanzmärkte und die Mittelschichten*. MPIfG Working Paper 08/5. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. <www.mpifg.de/pu/workpap/wp08-5.pdf>
- , 2009: Geld als universales Inklusionsmedium moderner Gesellschaften. In: Rudolf Stichweh/Paul Windolf (Hg.), *Inklusion und Exklusion: Analysen zur Sozialstruktur und sozialen Ungleichheit*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, im Erscheinen.
- Dewey, John, [1938]1998: The Pattern of Inquiry. In: Larry A. Hickman/Thomas M. Alexander (Hg.), *The Essential Dewey*, Bd. 2: *Ethics, Logic, Psychology*. Bloomington, IN: Indiana University Press, 169–179. (Zuerst erschienen als: *The Theory of Inquiry*. New York: Irvington Publishers, 1938.)
- , [1925]2007: *Erfahrung und Natur*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp. (Original: *Experience and Nature*. Carbondale, IL: Southern Illinois University Press, 1925.)
- Esser, Hartmut, 1993: *Soziologie: Allgemeine Grundlagen*. Frankfurt a.M.: Campus.
- , 1999: *Soziologie: Spezielle Grundlagen*, Bd. 1: *Situationslogik und Handeln*. Frankfurt a.M.: Campus.

- Fligstein, Neil, 2001: Social Skill and the Theory of Fields. In: *Sociological Theory* 19, 105–125.
- Florian, Michael/Frank Hillebrandt (Hg.), 2006: *Pierre Bourdieu: Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Freeman, Christopher/Carlota Perez, 1988: Structural Crises of Adjustment, Business Cycles and Investment Behaviour. In: Giovanni Dosi et al. (Hg.), *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter, 38–65.
- Frenkel, Michael/Hans-Rimbert Hemmer, 1999: *Grundlagen der Wachstumstheorie*. München: Vahlen.
- Furubotn, Eirik G./Rudolf Richter, 1997: *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Gabriel, Karl/Hans-Richard Reuter (Hg.), 2004: *Religion und Gesellschaft*. Paderborn: UTB.
- Gall, Lothar, 2000: *Krupp: Der Aufstieg eines Industrieimperiums*. Berlin: Siedler.
- Ganßmann, Heiner, 1996: *Geld und Arbeit: Wirtschaftssoziologische Grundlagen einer Theorie der modernen Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Garud, Raghu/Peter Karnøe, 2001: Path Creation as a Process of Mindful Deviation. In: Raghu Garud/Peter Karnøe (Hg.), *Path Dependence and Creation*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 1–40.
- Geißler, Rainer, 2006: *Die Sozialstruktur Deutschlands*. 4. Auflage. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Giddens, Anthony, 1990: *The Consequences of Modernity*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Goldthorpe, John H., 1985: On Economic Development and Social Mobility. In: *British Journal of Sociology* 36(4), 549–573.
- Goldthorpe, John H., et al., 1968: *The Affluent Worker: Industrial Attitudes and Behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Grabka, Markus M./Joachim R. Frick, 2008: *Schrumpfende Mittelschicht: Anzeichen einer dauerhaften Polarisierung der verfügbaren Einkommen?* DIW-Wochenberichte 10/2008. Berlin: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, 101–108.
- Gradstein, Mark/Moshe Justman/Volker Meier, 2005: *The Political Economy of Education: Implications for Growth and Inequality*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Graf, Friedrich Wilhelm, 2004a: *Die Wiederkehr der Götter: Religion in der modernen Kultur*. München: Beck.
- , 2004b: Beeinflussen religiöse Weltbilder den ökonomischen Habitus? In: Hartmut Berghoff/Jakob Vogel (Hg.), *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte: Dimensionen eines Perspektivenwechsels*. Frankfurt a.M.: Campus, 241–264.
- Granovetter, Mark, 2005a: Business Groups and Social Organization. In: Neil J. Smelser/Richard Swedberg (Hg.), *The Handbook of Economic Sociology*. 2. Auflage. Princeton: Princeton University Press, 429–450.
- , 2005b: The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs. In: Richard Swedberg (Hg.), *New Developments in Economic Sociology*, Bd. 2. Cheltenham: Elgar, 160–197.
- Greve, Jens/Anette Schnabel/Rainer Schützeichel (Hg.), 2008: *Das Mikro-Makro-Modell der soziologischen Erklärung*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Hall, Peter/David Soskice (Hg.), 2001: *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Haring, Sabine A., 2000: „Modernisierungstheorien“ in der Soziologie gestern und heute: Max Weber und Ulrich Beck im Vergleich. In: Sabine Haring/Katharina Schwerke (Hg.), *Analyse und Kritik der Modernisierung um 1900 und um 2000*. Wien: Passagen, 283–322.
- Hartmann, Michael, 2002: *Der Mythos von den Leistungseliten: Spitzenkarrieren und soziale Herkunft in Wirtschaft, Politik, Justiz und Wissenschaft*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Heinsohn, Gunnar/Otto Steiger, 1996: *Eigentum, Zins und Geld: Ungelöste Rätsel der Wirtschaftswissenschaft*. Reinbek: Rowohlt.
- Joas, Hans, 1986: Die unglückliche Ehe von Hermeneutik und Funktionalismus. In: Axel Honneth/Hans Joas (Hg.), *Kommunikatives Handeln: Beiträge zu Jürgen Habermas' Theorie des kommunikativen Handelns*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 144–176.
- , 1992: *Die Kreativität des Handelns*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

- Kaelble, Hartmut, 1983: *Soziale Mobilität und Chancengleichheit im 19. und 20. Jahrhundert*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Kasper, Wolfgang/Manfred E. Streit, 1998: *Institutional Economics: Social Order and Public Policy*. Cheltenham: Elgar.
- Kaufmann, Franz-Xaver, 1986: Religion und Modernität. In: Johannes Berger (Hg.), *Die Moderne: Kontinuitäten und Zäsuren*. Sonderband 4 der Sozialen Welt. Göttingen: Schwartz, 283–310.
- Keister, Lisa A., 2000: *Wealth in America: Trends in Wealth Inequality*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Keynes, John Maynard, [1930]1956: Wirtschaftliche Möglichkeiten für unsere Enkelkinder. In: John Maynard Keynes (Hg.), *Politik und Wirtschaft, Männer und Probleme*. Ausgewählt und übertragen durch Eduard Rosenbaum. Tübingen: Mohr, 263–272.
- Kocka, Jürgen, 1975: *Unternehmer in der deutschen Industrialisierung*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- , 1982: Familie, Unternehmer und Kapitalismus. In: Heinz Reif (Hg.), *Die Familie in der Geschichte*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 163–182.
- Koike, Kazuo, 1990: Intellectual Skills and the Role of Employees as Constituent Members of Large Firms in Contemporary Japan. In: Masahiko Aoki/Bo Gustafsson/Oliver E. Williamson (Hg.), *The Firm as a Nexus of Treaties*. London: Sage, 185–208.
- Kreckel, Reinhard, 2008: Soziologie der sozialen Ungleichheit im globalen Kontext. In: Michael Bayer et al. (Hg.), *Transnationale Ungleichheitsforschung*. Frankfurt a.M.: Campus, 23–70.
- Kroll, Gerhard, 1958: *Von der Weltwirtschaftskrise zur Staatskonjunktur*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Lampel, Joseph, 2001: Show-and-Tell: Product Demonstrations and Path Creations of Technological Change. In: Raghu Garud/Peter Karnoe (Hg.), *Path Dependence and Creation*. Mahwah, NJ: Lawrence, 303–328.
- Lesczenski, Jörg, 2008: *August Thyssen 1842–1926: Lebenswelt eines Wirtschaftsbürgers*. Düsseldorf: Klartext.
- Light, Ivan, 1987: Unternehmer und Unternehmertum ethnischer Gruppen. In: Klaus Heinemann (Hg.), *Soziologie wirtschaftlichen Handelns*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 28. Opladen: Westdeutscher Verlag, 193–215.
- Lipset, Seymour M./Hans L. Zetterberg, 1959: Social Mobility in Industrial Societies. In: Seymour M. Lipset/Reinhard Bendix (Hg.), *Social Mobility in Industrial Society*. Berkeley, CA: University of California Press, 561–573.
- Luckmann, Thomas, [1967]1993: *Die unsichtbare Religion*. 2. Auflage. Frankfurt a.M.: Suhrkamp (Original: *The Invisible Religion*. New York: Macmillan, 1967.)
- Luhmann, Niklas, 1981: Grundwerte als Zivilreligion: Zur wissenschaftlichen Karriere eines Themas. In: Niklas Luhmann, *Soziologische Aufklärung* 3. Opladen: Westdeutscher Verlag, 293–308.
- , 1988: *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- , 1992: *Funktion der Religion*. 3. Auflage. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- , 1998: *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. Band 1 und 2. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- , 2000: *Die Religion der Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Luxemburg, Rosa, [1913]1970: *Die Akkumulation des Kapitals*. Frankfurt a.M.: Verlag Neue Kritik.
- Maddison, Angus, 2001: *The World Economy: A Millennial Perspective*. Paris: OECD Development Centre Studies.
- Marsden, David W., 1999: *A Theory of Employment Systems*. Oxford: Oxford University Press.
- Martinelli, Alberto, 1994: Entrepreneurship and Management. In: Neil J. Smelser/Richard Swedberg (Hg.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 476–503.
- Marx, Karl, [1857]1953: *Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie (Rohentwurf 1857–58)*. Berlin: Dietz.
- , [1867]1988: *Das Kapital*, Bd. 1: *Der Produktionsprozess des Kapitals*. MEW 23. Berlin: Dietz.
- McCleary, Rachel M., 2007: Salvation, Damnation and Economic Incentives. In: *Journal of Contemporary Religion* 22(1), 49–74.

- McCleary, Rachel M./Robert J. Barro, 2006: Religion and Economy. In: *Journal of Economic Perspectives* 20(2), 49–72.
- Merton, Robert K., 1957: *Social Theory and Social Structure*. Glencoe, IL: Free Press.
- Meulemann, Heiner, 2002: *Wertwandel in Deutschland von 1949–2000*. <www.theologie-online.uni-goettingen.de/pt/meulm.htm>
- Nasaw, David, 2006: *Andrew Carnegie*. New York: Penguin.
- Neckel, Sighard, 2008: *Flucht nach vorn: Die Erfolgskultur der Marktgesellschaft*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Nelson, Robert H., 2001: *Economics as Religion: From Samuelson to Chicago and Beyond*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press.
- Neugebauer, Gero, 2007: *Politische Milieus in Deutschland: Die Studie der Friedrich-Ebert-Stiftung*. Bonn: Dietz.
- North, Douglass C., 1992: *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*. Tübingen: Mohr. (Original: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.)
- Nutzinger, Hans G./Christian Hecker, 2008: Gerechtigkeit in der Ökonomie: Ein unlösbarer Widerspruch? In: *Leviathan* 36(4), 543–575.
- Offe, Claus, 2006: *Strukturprobleme des kapitalistischen Staates: Aufsätze zur Politischen Soziologie*. Veränderte Neuauflage, herausgegeben und eingeleitet von Jens Borchert und Stephan Lessenich. Frankfurt a.M.: Campus.
- Parsons, Talcott, [1971]2000: *Das System moderner Gesellschaften*. 5. Auflage. München: Juventa. (Original: *The System of Modern Societies*. Englewood Cliffs, NJ, 1971.)
- Paul, Axel, 2004: *Die Gesellschaft des Geldes: Entwurf einer monetären Theorie der Moderne*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Polanyi, Karl, 1978: *The Great Transformation: Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- , 2002: *Chronik der großen Transformation: Artikel und Aufsätze (1920–1945)*, Bd. 1: *Wirtschaftliche Transformation, Gegenbewegungen und der Kampf um die Demokratie*. Herausgegeben von Michele Cangiani und Claus Thomasberger. Marburg: Metropolis.
- Pongratz, Hans, 2008: Eine Gesellschaft von Unternehmern: Expansion und Profanierung „schöpferischer Zerstörung“ in kapitalistischen Ökonomien. In: *Berliner Journal für Soziologie* 18, 457–475.
- Priddat, Birger, 2004: Über das Methodische in der Historischen Schule und das Historische in der Neuen Institutionenökonomie. In: Hartmut Berghoff/Jakob Vogel (Hg.), *Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte: Dimensionen eines Perspektivenwechsels*. Frankfurt a.M.: Campus, 99–118.
- Pries, Ludger, 2001: *Internationale Migration*. Bielefeld: Transcript.
- , 2008: Transnationalisierung und soziale Ungleichheit: Konzeptuelle Überlegungen und empirische Befunde aus der Migrationsforschung. In: Peter A. Berger/Anja Weiß (Hg.), *Transnationalisierung sozialer Ungleichheit*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, 41–64.
- Rammert, Werner, 2000: *Technik aus soziologischer Perspektive*, Bd. 2: *Kultur-Innovation-Virtualität*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Rüstow, Alexander, 2004: *Die Religion der Marktwirtschaft*. 2. Auflage. Münster: LIT.
- Schimank, Uwe, 1996: *Theorien gesellschaftlicher Differenzierung*. Opladen: Leske+Budrich.
- , 2005: Funktionale Differenzierung und gesellschaftsweiter Primat von Teilsystemen – offene Fragen bei Parsons und Luhmann. In: *Soziale Systeme* 11(2), 395–414.
- Schimank, Uwe/Ute Volkmann, 2008: Die Ökonomisierung der Gesellschaft. In: Andrea Maurer (Hg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, 382–393.
- Schluchter, Wolfgang, 1998: *Die Entstehung des modernen Rationalismus: Eine Analyse von Webers Entwicklungsgeschichte des Okzidents*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Schreyögg, Georg/Jörg Sydow/Jochen Koch, 2003: Organisatorische Pfade: Von der Pfadabhängigkeit zur Pfadkreation? In: Georg Schreyögg/Jörg Sydow (Hg.), *Strategische Prozesse und Pfade: Managementforschung* 13. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 257–294.

- Schumpeter, Joseph A., [1942]1972: *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. München: UTB. (Original: *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper and Brothers, 1942.)
- , [1947]1991: Comments on a Plan for the Study of Entrepreneurship. In: Richard Swedberg (Hg.), *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press, 406–428.
- Simmel, Georg, [1900]1989: *Philosophie des Geldes*. Gesamtausgabe, herausgegeben von David P. Frisby und Klaus C. Köhnke. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Smelser, Neil J./Seymour M. Lipset, 1966: Social Structure, Mobility and Development. In: Neil J. Smelser/Seymour M. Lipset (Hg.), *Social Structure and Mobility in Economic Development*. Chicago: Aldine, 1–50.
- Streeck, Wolfgang, 2005: The Sociology of Labor Markets and Trade Unions. In: Neil J. Smelser/Richard Swedberg (Hg.), *The Handbook of Economic Sociology*. 2. Auflage. Princeton, NJ: Princeton University Press, 254–283.
- , 2008: *Flexible Markets, Stable Societies?* MPIfG Working Paper 08/6. Köln: Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung. <www.mpifg.de/pu/workpap/wp08-6.pdf>
- , 2009: *Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Streeck, Wolfgang/Kathleen Thelen (Hg.), 2005: *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Swedberg, Richard, 2005: The Economic Sociology of Capitalism: An Introduction and Agenda. In: Victor Nee/Richard Swedberg (Hg.), *The Economic Sociology of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press, 3–40.
- Szydlík, Marc, 2004: Zukünftige Vermögen – wachsende Ungleichheit. In: Marc Szydlík (Hg.), *Generation und Ungleichheit*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, 243–264.
- Taylor, Charles, 2007: *A Secular Age*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Thompson, Edward P., 1973: Zeit, Arbeitsdisziplin und Industriekapitalismus. In: Rudolf Braun et al. (Hg.), *Gesellschaft in der Industriellen Revolution*. Köln: Kiepenheuer & Witsch, 81–103.
- Wallerstein, Immanuel, 1979: *The Capitalist World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weber, Max, [1922]1972: *Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der Verstehenden Soziologie*. 5. Auflage. Tübingen: Mohr.
- , [1920]1991: *Die protestantische Ethik*. Eine Aufsatzsammlung, herausgegeben von J. Winckelmann. 8. Auflage. Gütersloh: Siebenstern.
- White, Harrison C., 2005: Varieties of Markets. In: Richard Swedberg (Hg.), *New Developments in Economic Sociology*, Bd. 2. Cheltenham: Elgar, 23–57.
- Williamson, Oliver, 1985: *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting*. New York: Free Press.
- Windeler, Arnold, 2003: Kreation technologischer Pfade: Ein strukturationstheoretischer Analyseansatz. In: Georg Schreyögg/Jörg Sydow (Hg.), *Strategische Prozesse und Pfade: Managementforschung 13*. Wiesbaden: Gabler, 295–328.
- Zinser, Hartmut, 1997: *Der Markt der Religionen*. München: Fink.
- , 2006: Der verkaufte Gott: Zur Vermarktung der Religion. In: *Westend. Neue Zeitschrift für Sozialforschung* 3(1), 109–120.

Recent Titles in the Publication Series of the MPIfG

MPIfG Discussion Papers

- DP 09/4
H. Callaghan
Constrain-Thy-Neighbor Effects as a Determinant of Transnational Interest Group Cohesion
- DP 09/3
D. Stark, B. Vedres
Opening Closure Intercohesion and Entrepreneurial Dynamics in Business Groups
- DP 09/2
J. Beckert
Koordination und Verteilung: Zwei Ansätze der Wirtschaftssoziologie
- DP 09/1
J. Beckert, N. Besedovsky
Die Wirtschaft als Thema der Soziologie: Zur Entwicklung wirtschaftssoziologischer Forschung in Deutschland und den USA
- DP 08/13
K. Thelen, M. R. Busemeyer
From Collectivism towards Segmentalism: Institutional Change in German Vocational Training
- DP 08/12
M. Höpner
Usurpation statt Delegation: Wie der EuGH die Binnenmarktintegration radikalisiert und warum er politischer Kontrolle bedarf

MPIfG Working Papers

- WP 09/4
J. Beckert
Pragmatismus und wirtschaftliches Handeln
- WP 09/3
T. Fetzer
Beyond Convergence versus Path Dependence: The Internationalization of Industrial Relations at Ford Germany and Britain (1967–1985)
- WP 09/2
P. Aspers
How Are Markets Made?
- WP 09/1
F. W. Scharpf
Legitimacy in the Multilevel European Polity
- WP 08/7
W. Streeck
Von der gesteuerten Demokratie zum selbststeuernden Kapitalismus: Die Sozialwissenschaften in der Liberalisierung
- WP 08/6
W. Streeck
Flexible Markets, Stable Societies?
- WP 08/5
C. Deutschmann
Der kollektive „Buddenbrooks-Effekt“: Die Finanzmärkte und die Mittelschichten

MPIfG Books

- M. Busemeyer
Wandel trotz Reformstau: Die Politik der beruflichen Bildung seit 1970
Campus, 2009
- R. Mayntz
Sozialwissenschaftliches Erklären: Probleme der Theoriebildung und Methodologie
Campus, 2009
- F. W. Scharpf
Föderalismusreform: Kein Ausweg aus der Politikverflechtungsfalle?
Campus, 2009
- B. Harrington
Deception: From Ancient Empires to Internet Dating
Stanford University Press, 2009
- M. Blauberger
Staatliche Beihilfen in Europa: Die Integration der Beihilfekontrolle in der EU und die Europäisierung der Beihilfepolitik in den neuen Mitgliedstaaten
VS-Verlag für Sozialwissenschaften, 2009
- W. Streeck
Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy
Oxford University Press, 2009
- R. Mayntz
Über Governance: Institutionen und Prozesse politischer Regelung
Campus, 2009

Ordering Information

MPIfG Discussion Papers

Order printed copies from the MPIfG (you will be billed) or download PDF file from the MPIfG website (free).

MPIfG Working Papers

Order printed copies from the MPIfG (you will be billed) or download PDF file from the MPIfG website (free).

MPIfG Books

At bookstores; abstracts on the MPIfG website.

www.mpifg.de

Go to *Publications*.

New Titles

Consult our website for the most complete and up-to-date information about MPIfG publications and publications by MPIfG researchers. To sign up for newsletters and mailings, please go to *Service* on the MPIfG website. Upon request to info@mpifg.de, we will be happy to send you our Recent Publications brochure.

ERPA

MPIfG Discussion Papers and MPIfG Working Papers in the field of European integration research are included in the *European Research Papers Archive (ERPA)* which offers full-text search options: <http://eiop.or.at/erpa>.

Das Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung ist eine Einrichtung der Spitzenforschung in den Sozialwissenschaften. Es betreibt anwendungs offene Grundlagenforschung mit dem Ziel einer empirisch fundierten Theorie der sozialen und politischen Grundlagen moderner Wirtschaftsordnungen. Im Mittelpunkt steht die Untersuchung der Zusammenhänge zwischen ökonomischem, sozialem und politischem Handeln. Mit einem vornehmlich institutionellen Ansatz wird erforscht, wie Märkte und Wirtschaftsorganisationen in historisch-institutionelle, politische und kulturelle Zusammenhänge eingebettet sind, wie sie entstehen und wie sich ihre gesellschaftlichen Kontexte verändern. Das Institut schlägt eine Brücke zwischen Theorie und Politik und leistet einen Beitrag zur politischen Diskussion über zentrale Fragen moderner Gesellschaften.

The Max Planck Institute for the Study of Societies conducts advanced basic research on the governance of modern societies. It aims to develop an empirically based theory of the social and political foundations of modern economies by investigating the interrelation between economic, social and political action. Using primarily an institutional approach, it examines how markets and business organizations are embedded in historical-institutional, political and cultural frameworks, how they develop, and how their social contexts change over time. The institute seeks to build a bridge between theory and policy and to contribute to political debate on major challenges facing modern societies.

