

Ralfs, Ulla

Working Paper

Von der Sozialökonomie zur Soziologie des Ökonomischen

ZÖSS Discussion Paper, No. 11

Provided in Cooperation with:

University of Hamburg, Centre for Economic and Sociological Studies (CESS/ZÖSS)

Suggested Citation: Ralfs, Ulla (2006) : Von der Sozialökonomie zur Soziologie des Ökonomischen, ZÖSS Discussion Paper, No. 11, Universität Hamburg, Zentrum für Ökonomische und Soziologische Studien (ZÖSS), Hamburg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/44924>

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.

ZÖSS

ZENTRUM FÜR ÖKONOMISCHE UND SOZIOLOGISCHE STUDIEN



Discussion Papers

ISSN 1868-4947/11

ULLA RALFS

**VON DER SOZIALÖKONOMIE
ZUR SOZIOLOGIE DES ÖKONOMISCHEN**

ZÖSS Discussion Paper No. 11

Vortrag vom 25.04.2006

Redaktion:

Dipl.-Sozialökonomin Marcelle Weber
ZÖSS – Department Wirtschaft und Politik
Universität Hamburg
Von-Melle-Park 9
D – 20146 Hamburg

Im Internet: www.wiso.uni-hamburg.de/zoess

E-Mail: zoess@wiso.uni-hamburg.de

Inhalt

Einleitung	2
Gemeinsamer Gegenstandsbereich, hegemoniale Deutungsansprüche	2
Herausforderung durch den „economic imperialism“	3
Angriffslustige Distanzierung	4
Entfremdeter Blick	5
Literatur	7

Einleitung

„*Von der Sozialökonomie zur Soziologie des Ökonomischen*“ lautet der zugegebenermaßen sperrige Titel, den ich für diesen Vortrag gewählt habe und mit dem ich Folgendes zum Ausdruck bringen möchte.

Wir muten unseren Studierenden im *Masterstudiengang Ökonomische und Soziologische Studien* vor allem in der Lernwerkstatt, in der Phänomene aus der jeweiligen Perspektive der beiden Disziplinen untersucht werden sollen, etwas zu, was wir selbst kaum bearbeitet, sondern größtenteils mit Leerformeln zugedeckt haben. Beobachtet man die Lehr- und Lernverhältnisse mit etwas Distanz, lässt sich feststellen, dass im schlimmsten Fall vor den Studierenden Kämpfe um die Deutungshoheit ausgefochten werden, im günstigsten Fall nebeneinander hergearbeitet wird nach dem Motto: „*Macht ihr euren Kram, wir machen dann unseren*“.

Ein Studiengang, der – wie sich im Studienalltag zeigt – auf der Illusion der harmonischen Zusammenarbeit und schlichten Kompatibilität der beiden Disziplinen beruht, ist langfristig gefährdet. Deshalb geht mein Plädoyer dahin, Zeit und Engagement in eine sachliche Klärung zu investieren und möglicherweise auch konflikthafte Auseinandersetzungen in Kauf zu nehmen. Dabei führe ich die existierenden Schwierigkeiten nicht auf unser Unvermögen zurück, sondern schlicht und einfach auf die Tatsache, dass sich die beiden Disziplinen – so sie denn je eine gemeinsame Ausgangsbasis hatten – in ihrer Methodologie, d.h. ihren erkenntnis- und wissenstheoretischen Positionen und damit auch ihrer Forschungspraxis, so weit voneinander entfernt haben, dass ein schlichtes Re-Entry unmöglich erscheint. Oder anders ausgedrückt: Sowohl die Ökonomie (economics) als auch die Soziologie haben sich selbstreferentiell so ausdifferenziert, dass in ihrer Kooperation Verstehensprobleme auftreten müssen.

Gemeinsamer Gegenstandsbereich, hegemoniale Deutungsansprüche

Einer der Gründe für das spannungsreiche Verhältnis liegt sicher darin, wie die Soziologie ihren Gegenstandsbereich konstituiert und dabei – wie sollte es anders sein – einen Unterschied zwischen sich und anderen Disziplinen machen und ergo eine Grenze ziehen muss, eben auch zwischen sich und den Wirtschaftswissenschaften. Hierauf hat Niklas Luhmann in seinem Opus magnum *Die Gesellschaft der Gesellschaft* indirekt hingewiesen. Dort heißt es:

„*Der Ausgangspunkt liegt nicht in der Gegenüberstellung von wirtschaftlichen und sozialen Aspekten a la Wirtschaft und Gesellschaft...Alles wirtschaftliche Handeln ist soziales Handeln, daher ist alle Wirtschaft immer auch Vollzug von Gesellschaft.*“ (Luhmann 1997, S. 783)

Auch wenn Luhmann hier ironisch auf ein weiteres Opus magnum der Soziologie anspielt, würde Max Weber zweifellos seine Position teilen. Dazu ist schließlich anzumerken, dass der Titel *Wirtschaft und Gesellschaft* nicht von Weber selbst, sondern von Marianne Weber ausgewählt wurde, die hiermit das Textkonvolut, das Weber hinterlassen hatte, betitelte und es darüber hinaus höchst eigenwillig anordnete (Radkau 2005, S. 651 f.). Denn die Rekonstruktion des Entstehungskontextes und der bibliographischen Aufbereitung von *Wirtschaft und Gesellschaft* lässt Folgendes deutlich werden: Bereits während seiner Schaffenskrise war Weber von dem Tübinger Verleger Siebeck beauftragt worden, die Herausgeberschaft für den *Grundriss der Sozialökonomik* zu übernehmen, der als mehrbändige Neufassung von Gustav Schönbergs *Handbuch der politischen Ökonomie* konzipiert war. Weber, der unter den Mühen der Herausgeberschaft nachweislich litt, entschloss sich, seinen eigenen Beitrag „*weitaus größer anzulegen als geplant*“ (ebd., S. 651). Dennoch sei völlig unklar, was zu Webers Beitrag dazugehören sollte oder nicht (vgl. ebd., S. 651). Der von Weber selbst abgeschlossene Teil lautet

im Übrigen *Die Wirtschaft und die gesellschaftlichen Ordnungen und Mächte*. Verfolgt man die konzeptionelle Anordnung und analytische Argumentationsstruktur dieses Abschnitts, wird deutlich, dass Weber über Luhmanns Position, nach der alle Wirtschaft Vollzug von Gesellschaft sei, noch hinausgeht: Er begreift Wirtschaft nicht wie Luhmann als selbstreferenzielles Teilsystem der Gesellschaft, das in seinem eigenen Beobachtungs- und Reflexionsmodus operiert, sondern als relationales Korrelat „*aller großer Gemeinschaftsformen*“, wie Weber in einem Brief an seinen Verleger bekundet (zitiert nach Radkau 2005, S. 653), als Ausfluss (und nicht als Funktion) gemeinschaftlicher Lebensformen und geteilten ‚Sinns‘.

Shiro Takebayashi, der Entstehungsgeschichte und -kontext der weberschen (und sombartschen) Arbeiten sorgfältig rekonstruiert hat, gibt seiner Untersuchung folgerichtig den Titel *Von der historischen Nationalökonomie zur historischen Soziologie Werner Sombarts und Max Webers* (2003): ein zutreffender Titel, der im Grunde eine hegemoniale und zugleich eigenständige Interpretationsrolle soziologischer Erklärungen gegenüber allem Wirtschaftlichen beansprucht.

Hierzu sei angemerkt, dass der hegemoniale Anspruch der Soziologie weniger von der sich als eigenständiger Disziplin herausbildenden (National-)Ökonomie, wohl aber von der politischen Öffentlichkeit solange anerkannt wurde, wie der wirtschaftliche Handlungsrahmen politisch als überdeterminiert erschien, sodass sein ‚reines‘ Denken in alles beherrschenden Marktkategorien ausgeschlossen war: So konnten weder die Planwirtschaft der sozialistischen Länder noch der sich alternativ entwickelnde Sozialstaat der westlichen Länder in ihrer politischen Regulation übersehen werden. Die fragile Nähe zwischen Soziologie und (National-)Ökonomie, die sich Jahrzehnte in einer gemeinsamen Fakultät wiederfanden, basierte wohl eher auf einer wechselseitigen Nichtbeachtung – so meine These.

Der Wirtschaftsnobelpreisträger Douglass C. North, der im Übrigen ungewöhnlich kritisch mit seiner Zunft ins Gericht geht, benennt insbesondere die letzten 25 Jahre als zeitlichen Referenzrahmen, in dem sich die Wirtschaftswissenschaften immer stärker in die Modellierung eines voll funktionsfähigen Marktgeschehens begeben hätten und dabei blind gegenüber historischen und soziologischen Fragestellungen geworden seien. Vor diesem Hintergrund benennt er ein Dilemma, dem sich auch unsere Absolventinnen und Absolventen ausgesetzt sehen, wenn er sagt:

„Wenn mich junge Leute fragen, welchen wissenschaftlichen Weg sie einschlagen sollen, dann sage ich ihnen: Wenn ihr das macht, was ich mache, kriegt ihr keinen Job.“ (Cicero 2006, S. 90)

Herausforderung durch den „economic imperialism“

Umgekehrt wurde insbesondere die US-amerikanische Soziologie zu einem frühen Zeitpunkt vom, wie sie es selbst begriff, „*economic imperialism*“ (Swedberg 1990, S. 5) herausgefordert. Spätestens gegen Ende der 1950er Jahre, als Gary S. Becker mit seiner Arbeit *Economics of Discrimination* ein bis dahin genuin soziologisches Feld strittig machte, indem er die neoklassische Analyse auf nichtökonomische Gegenstände ausdehnte und hierfür immer mehr Mitstreiter fand, geriet die vorherrschend funktionalistisch ausgerichtete Soziologie mit ihrem ‚Übervater‘ Parsons unter Rechtfertigungsdruck. Interessanterweise war es aber auch das *Department of Sociology* an der *University of Chicago*, das Becker auf einen Lehrstuhl für Soziologie berief, den er bis heute, also auch als Emeritus, neben einem Lehrstuhl für Ökonomie an derselben Universität innehat. Angesprochen auf die invasive Anwendung des Rational-choice-Ansatzes auf jedwedes soziale Phänomen, antwortete Becker in einem Interview, das der Soziologe Richard Swedberg mit ihm führte:

„People like to pigeonhole work, so I am called an 'economic imperialist'. What it means to most people is this: the application of rational choice theory or economic theory to problems that would traditionally be treated by sociologists, political scientists, historians, or anthropologists.This definition of 'economic imperialism' is probably a good description of what I do.” (ebd., S. 39)

Hierbei handelt es sich zweifellos um ein selbstbewusstes Statement, das Becker zu einer Zeit machte, als die so herausgeforderten Soziologen ihrerseits den Versuch unternahmen, eine so genannte *Economic Sociology* zu begründen, die – wie Granovetter es formulierte – im Gegenzug „attacks neoclassical arguments in fundamental ways“ (1985, S. 3) und sich nicht damit begnügen wollte, periphere ökonomische oder nichtökonomische Felder zu besetzen, sondern Schlüsselfelder der Ökonomie.

Auch in diesem Gegenzug ist ein Auftrag formuliert, der nicht auf ein harmonisches Miteinander sowie additives Vorgehen beider Disziplinen abzielt, sondern ausdrücklich – wie der martialische Sprachgebrauch anzeigt („attack!“) – auf eine grundlegend andere Deutung identischer Phänomene. Will man aber grundsätzlich konterkarieren, gibt es nur zwei Möglichkeiten, dieses zu tun: Erstens muss das sozialtheoretische Fundament des neoklassischen Ansatzes, das seinen Ausgangspunkt im ‚resourceful, restricted, evaluating, expecting and maximizing man‘, also im Dummy des Rational choice findet, sowohl sozialtheoretisch als auch empirisch zurückgewiesen werden, und zweitens fordert es zur soziologischen Reinterpretation des Marktes heraus, der in den Wirtschaftswissenschaften neoklassischer Provenienz die soziale Ordnung schlechthin darstellt: als Equilibrium des Marktes, das sich ohne vermittelnde Einheiten (etwa Gruppen, Organisationen) oder Institutionen ‚hinter dem Rücken‘, aber als Folge der rationalen Handlungen der Einzelnen herstellt.

Angriffslustige Distanzierung

Die „angriffslustige Distanzierung“ (Baecker 2006, S. 37) der Soziologie hat gleichermaßen zu vielfältigen Rekonstruktionen soziologischer Klassiker (Marx, Weber, Simmel), sozialtheoretischen Reformulierungen des Gegenstandsbereichs und auf diesen aufbauenden, meist empirisch gerichteten Forschungsanstrengungen geführt. 1994 erschien in den USA zum ersten Mal das von Neil J. Smelser und Richard Swedberg herausgegebene *Handbook of Economic Sociology*, das die Beiträge insbesondere der US-amerikanischen Soziologen bündelte. Interessanterweise wird in dem 2005 erschienenen zweiten Handbook auch Bezug auf europäische Soziologen genommen; so lassen sich in ihm neben einem paradigmatischen Aufsatz von Pierre Bourdieu mit dem Titel *Economic Anthropology* (S. 75 ff.) auch Verweise auf Anthony Giddens, Ulrich Beck, Niklas Luhmann und Karin Knorr Cetina finden (Smelser, Swedberg 2005, S. 17 f.).

Aber bereits an der ersten Ausgabe lässt sich neben der Aufstellung eines breiten Feldes ökonomischer Themen der paradigmatische Status der *Economic Sociology* ablesen: Allgemeine soziologische Konzepte und diesen inhärente Begriffe wie Norm, Rolle, Konflikt, Netzwerk, aber auch Geschlecht und Kognition werden eingesetzt, um durch sie Beobachtungsinstrumentarien zu generieren, die erlauben, die Vermutung, wir hätten es mit einer von der Wirtschaft dominierten Gesellschaft zu tun, kritisch gegenzuprüfen und an ‚harten‘ Gegenständen wie Märkten, Geld und Wirtschaftsorganisationen zurückzuweisen.

Als besonders einflussreiche sowie nachhaltige Ideengeber seien hier Mark Granovetter und Viviana Zeliser genannt. Während Granovetter den Begriff des *embeddedness* prägte (lange bevor dieser invasiv alle möglichen soziologischen Felder durchzog), fokussierte Zeliser explizit eine kulturalistische Deutung ökonomischer Geschehnisse. Im Anschluss an Granovetter, der

jedwedes ökonomische Handeln als „*embedded in concrete, ongoing systems of social relations*“ (1985, S. 487) definierte und den sich durch dieses Handeln aufbauenden und reproduzierenden Systemzusammenhang als „*networks*“ beschrieb, lassen sich nicht nur komparative Untersuchungen zu ‚*ganzen*‘ Gesellschaften anfertigen (in synchroner Perspektive führt das zur Beobachtung der *Varieties of Capitalism*, in diachroner zur Erforschung von Marktgeschehnissen in *Non Market Societies*), sondern ebenso zu Teilmärkten und den sie bildenden Produktions- und Distributionsbereichen (vgl. White 1981; 1988), wobei neuerdings insbesondere Finanzmärkte und ihre Funktionsmechanismen untersucht werden (vgl. Knorr Cetina/Preda 2006 sowie Windolf 2005).

Zeliser, die bereits früh diesen kategorialen Rahmen als unzulässige Engführung kritisierte und ihn als „social structural absolutism“ (1988, S. 629) bezeichnete, betont dagegen die Bedeutung kultureller Normen, die in einem Spannungsfeld zu ökonomischen Funktionen stehen, diese modifizieren und damit nicht nur variieren, sondern auch dynamisieren. In ihrer facettenreichen, sozialhistorisch angelegten Untersuchung *Pricing the Priceless Child* (1985) tritt sie den Nachweis an, dass Kinder und Kindheit im 19. Jahrhundert noch strikt in ökonomischen Bedeutungen gedacht und dementsprechend behandelt wurden, während sich im Übergang zum 20. Jahrhundert zunehmend emotionale Deutungsmuster durchsetzten, durch die eine Inwertsetzung des Kindes und der Kindheit ausgeschlossen wurden. So macht sie u.a. am Adoptionsgeschehen sowie elterlichen Schadensersatzansprüchen beim Unfalltod eines Kindes deutlich, welche gedanklichen Umwege hierbei konstruiert und welche sachlichen Paradoxien in Kauf genommen werden mussten und müssen, um dem emotional besetzten Kind doch noch eine monetäre Größe zuweisen zu können.

In einer jüngeren Untersuchung (1993) spürt sie der sozialen Bedeutung des Geldes nach und belegt, mit wie viel Misstrauen die Gesellschaft der Medialisierung des Geldes zum „universal instrument“ auf der Spur bleibt und es durch „*earmaking*“, durch das Anbringen von Eselsohren, mal buchstäblich, mal metaphorisch, in seine sozialen Grenzen weist. Die von ihr vorgeführten Praktiken, Notenbündel als Haushaltsgeld zu markieren, zwischen ‚*ehrlich*‘ erworbenem und ‚*schmutzigem*‘ Geld zu unterscheiden und es verschiedenen Verwendungen zuzuführen, verweisen nicht nur darauf, dass Geld eben nicht gleich Geld ist, sondern grundlegend auf kulturelle Kontexte, in denen Bedeutungen generiert, markiert und mit handlungspraktischer Relevanz versehen werden.

Diese Perspektive nahm Paul DiMaggio bereits im ersten *Handbook of Economic Sociology* (1994) ein, indem er einen „*cultural turn*“ geltend machte und dessen Erklärungskraft anhand verschiedener Gegenstandsbereiche der *Economic Sociology* demonstrierte (S. 27 ff.). Nachdem er den Zusammenhang zwischen Wirtschaftsorganisationen und deren Formung und Formbarkeit durch kulturelle Framings detailliert vorgeführt, die Verknüpfung zwischen Kultur und Konsum, zwischen ‚*Geschmack*‘ und Lebensstilen nachgewiesen hatte, brach er diese Perspektive schlussendlich auf die Economics als solche herunter, frei nach dem Motto: „*Was machen die da eigentlich?*“ DiMaggio formulierte dieses Anliegen 1994 noch vergleichsweise tentativ, wenn er schreibt:

„*Thus far I had focused on the economy, defined as a set of institutions and processes. Now I should like to look briefly at economics, as an intellectual discipline that may exert its own cultural influence.*“ (S. 46)

Entfremdeter Blick

Aus diesem kurzen Blick auf die Wirtschaftswissenschaften ist zwischenzeitlich ein langer geworden, der – wie kein anderer – eine Entfremdung zwischen den beiden Disziplinen anzeigt.

In ihm werden die Wirtschaftswissenschaften, insbesondere ihre Ideologien wie der Neokeynesianismus oder Neoliberalismus, nicht nur als Kosmologien und Glaubenssysteme rekonstruiert, die tribalistischer Vergemeinschaftung dienen, sondern auch als wirkungsmächtige, die wie Michel Callon schreibt, „*in broad sense of the term shapes and formats the economy, more than observing how it functions.*“ (1998, S. 2)

Beobachtet wird somit eine Wissenschaftsgemeinde, die zwei verfeindete Stämme inkorporiert, gegnerabhängige, selbstgenügsame Sozialtechnologien generiert und gleichwohl wirkmächtige Diskurse über Märkte, ökonomistisch konstruierte Individuen und als sakrosankt erklärte Konkurrenz erzeugt. In den Beobachtungsfokus geraten dabei nicht nur die Wirtschaftswissenschaften als solche, sondern ebenso ihre Repräsentanten und Transmissionsakteure im praktischen Feld, insbesondere die Consultants und die in Business Schools ausgebildeten Führungskräfte. Wie Callon belegt, konstruieren diese im Namen der Realität eine „*virtual reality*“, die den Einzelnen nicht nur ausschließlich als Konsumenten, sondern darüber hinaus als virtuellen Punkt konstituiert (etwa im Rahmen der Marktforschungsstatistik), die sich ebenso in IMF-Modellen einer normativen Markt konstruktion wiederfindet, aber auch als „*governmental practices*“ innerhalb von Managementmethoden Einzug gehalten hat (vgl. hierzu auch Klamer/McCloskey/Solow 1998; Lavoie 1990; Carrier 1997; Dodd 1995).

Diese virtuelle Realität entfernt sich, wie vor allem Carrier und Miller (1998) betonen, und zwar unabhängig von der diskursiven Macht, die sie vor allem innerhalb ihrer Glaubensgemeinschaften erzeugt, immer weiter von der sozialen Realität: den wirklichen Konsumenten, Institutionen, Wirtschaftsorganisationen, Märkten, wie sie durch die Forschungsbemühungen der *Economic Sociology* in all ihrer Komplexität und Diversität zutage gefördert werden.

Beobachtet *Economics* ihren konstruktivistischen, normativ präskriptiven Anteil auch selbst(-kritisch)? Lässt sie sich durch die Forschungsanstrengungen der *Economic Sociology* überhaupt irritieren? Als ich mich auf diesen Beitrag vorbereitete, stieß ich auf eine viel versprechende Veröffentlichung mit dem Titel *The Changing Face of Economics: Conversations with Cutting Edge Economists* (Colander/Holt/Rosser 2004). In ihr lassen sich Interviews mit allen – wie die Herausgeber betonen – einflussreichsten Ökonomen der Gegenwart finden, und zwar sowohl derjenigen, die zur *orthodoxen*, als auch derjenigen, die zur *heterodoxen* Schule zugerechnet werden. So ermutigend der Titel auf den ersten Blick erscheint, desto stärker enttäuscht der Inhalt! Alles, was ich finden konnte, ist ein fortgesetzter erkenntnistheoretischer Positivismus, in dem die eigenen sozialtheoretischen Präas als ‚*taken for granted*‘ vorausgesetzt und ein interdisziplinärer Zugewinn ausschließlich in der Mathematik und Informatik gesucht werden, nicht aber in der historischen Wissenschaft, Anthropologie, Ethnologie, Kognitionswissenschaft und Soziologie.

Zweifellos sind das nicht die ‚*Höhen*‘ der *Economics*, die in unserem Department erreicht werden, aber ob damit eine günstigere Voraussetzung gegeben ist, um sich wechselseitig auf Verstehensprobleme einzulassen, sei dahingestellt. Zugespitzt formuliert: Ein schlichter Ökonomismus, der kaum über Alltagsdeutungen hinausgeht und alles vom Ökonomischen oder genauer: von der Wirtschaft beherrscht sieht, ist fast noch unerreichbarer als ein elaborierter, und zwar weder durch sozialtheoretisch noch methodologisch fundierte Kritik, zumal er immer glaubt zu wissen, was eigentlich erst einmal gewusst, d.h. wissenschaftlich durchdrungen werden müsste.

Literatur

- Baecker**, Dirk (2006): Wirtschaftssoziologie. Bielefeld: transcript Verlag.
- Bourdieu**, Pierre (2005): Principles of an Economic Anthropology. In: Smelser, Neil J.; Swedberg, Richard (Hg.): The Handbook of Economic Sociology. Second Edition. Princeton/Oxford: Princeton University Press, S. 75-89.
- Callon**, Michel (1998): Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics. In: Callon, Michel (Hg.): The Laws of the Markets. Oxford: Blackwell, S. 2-25.
- Carrier**, James G.; **Miller**, Daniel (Hg.) (1998): Virtualism: a New Political Economy. Berg.
- Colander**, Richard; **Holt**, P.F.; **Barkley Rosser**, J. (2004): The Changing Face of Economics: Conversations with Cutting Edge Economists. Ann Arbor, Michigan: Uni Michigan Press.
- DiMaggio**, Paul (1994): Culture and Economy. In: Smelser, Neil J.; Swedberg, Richard (Hg.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton/New York: Princeton University Press, S. 4-27.
- Dodd**, Nigel (1995): The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society: Cambridge: Polity.
- Glabus**, Wolfgang (2006): Laissez-faire funktioniert nicht! Interview mit Douglass C. North. In: Cicero 10/2006, S. 90.
- Granovetter**, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: American Journal of Sociology 91, S. 481-510.
- Klamer**, Arjo; **McCloskey**, D.N.; **Solow**, R.M. (Hg.) (1988): The Consequences of Economic Rhetoric. Cambridge: Cambridge University Press.
- Knorr Cetina Karin**; **Preda**, Alex (2005): The Sociology of Financial Markets. Oxford: Oxford University Press.
- Lavoie**, Don (1992): Economics and Hermeneutics. In: The Economic Journal: The Journal of the Royal Economic Society. 102, No. 414, S. 1296-1299.
- Luhmann**, Niklas (1998): Die Gesellschaft der Gesellschaft. Zweiter Teilband, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Radkau**, Joachim (2005): Max Weber. Die Leidenschaft des Denkens. München/Wien: Carl Hanser Verlag.
- Smelser**, Neil J.; **Swedberg**, Richard (Hg.) (1994): The Handbook of Economic Sociology. Princeton/New York: Princeton University Press.
- Smelser**, Neil J.; **Swedberg**, Richard (Hg.) (2005): The Handbook of Economic Sociology. Second Edition. Princeton/Oxford: Princeton University Press.
- Swedberg**, Richard (1990): Economics and Sociology. Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists. Princeton: Princeton University.
- Takebayashi**, Shiro (2003): Die Entstehung der Kapitalismustheorie in der Gründungsphase der deutschen Soziologie. Von der historischen Nationalökonomie zur historischen Soziologie Werner Sombarts und Max Webers. Berlin: Ducker & Humblot.
- White**, Harrison C. (1988): Varieties of Markets. In: Wellman, Barry; Berkowitz, S.D (Hg.): Social Structures. A Network Approach. Cambridge: Cambridge University Press, S. 226-260.
- White**, Harrison C. (1981): Where Do Markets Come From? In: American Journal of Sociology 87, S. 517-547.
- Windolf**, Paul (Hg.) (2005): Finanzmarktkapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Sonderheft 45/2005 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Zeliser**, Viviana A. (1985): Pricing the Priceless Child. The Changing Social Value of Children. Princeton/New Jersey: Princeton University Press.
- Zeliser**, Viviana A. (1988): Beyond the Polemics of the Markets: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda. In: Sociological Forum 3, S. 614-634.
- Zeliser**, Viviana A. (1997): The Social Meaning of Money. Pin Money, Pay checks, Poor Relief, and Other Currencies. Princeton/New Jersey: Princeton University Press.