

Beckert, Jens

Working Paper

Die Sittlichkeit der Wirtschaft: Von Effizienz- und Differenzierungstheorien zu einer Theorie wirtschaftlicher Felder

MPIfG Working Paper, No. 11/8

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Beckert, Jens (2011) : Die Sittlichkeit der Wirtschaft: Von Effizienz- und Differenzierungstheorien zu einer Theorie wirtschaftlicher Felder, MPIfG Working Paper, No. 11/8, Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/54682>

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 11/8

Jens Beckert

Die Sittlichkeit der Wirtschaft

Von Effizienz- und Differenzierungstheorien
zu einer Theorie wirtschaftlicher Felder

MPIfG Working Paper

anck Institute
for the Study of Societies

Jens Beckert
**Die Sittlichkeit der Wirtschaft: Von Effizienz- und Differenzierungstheorien
zu einer Theorie wirtschaftlicher Felder**

MPIfG Working Paper 11/8
Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln
Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne
December 2011

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

© 2011 by the author(s)

Jens Beckert is Director at the Max Planck Institute for the Study of Societies, Cologne.
beckert@mpifg.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

The economy of modern societies does not simply operate according to its own inherent laws, but is embedded in a moral order, interests, and in social power. Upon what theoretical basis can we describe the morality of the economy? Critically reflecting on orthodox neoclassical economics, I argue that it is the normative character of neoclassical theory which stands in the way of improving our understanding of the normative foundations of the economy. It would be wrong, however, to think that sociology necessarily offers a more adequate alternative. Neither functionalist theories of social differentiation nor certain strands of the new economic sociology are up to the challenge. Using the toolkit provided by the theory of social fields seems to be the more promising way to investigate economic structures.

Zusammenfassung

Auch die Wirtschaft moderner Gesellschaften folgt nicht einfach einer ökonomischen Eigengesetzlichkeit, sondern konstituiert sich aus ihrer Einbettung in ein Gefüge sittlicher Werte, Interessen und sozialer Macht. Von welcher theoretischen Grundlage lässt sich die Sittlichkeit der Wirtschaft beschreiben? In dem Artikel zeige ich in kritischer Auseinandersetzung mit der auf der Neoklassik aufbauenden orthodoxen Wirtschaftstheorie, dass es gerade deren normativer Charakter ist, der verhindert, Normen einen angemessenen Platz einzuräumen. Es ist jedoch verfehlt zu denken, dass die Soziologie per se hierzu eine angemessene Alternative anbieten würde. Weder die funktionalistische Differenzierungstheorie noch Teile der Wirtschaftssoziologie werden der Herausforderung gerecht. Vielversprechender erscheint, wirtschaftliche Strukturen mit dem Instrumentarium der Theorie sozialer Felder zu analysieren.

Inhalt

1	Einleitung	1
2	Sittliche Handlungsorientierungen in der Wirtschaft	3
3	Die historische Gebundenheit der ökonomischen Theorie	9
4	Wirtschaftliche Ordnungen als Felder	11
5	Schluss	14
	Literatur	15

Die Sittlichkeit der Wirtschaft: Von Effizienz- und Differenzierungstheorien zu einer Theorie wirtschaftlicher Felder

1 Einleitung

Welche Rolle spielen normative Orientierungen für wirtschaftliches Handeln? Aus der Perspektive der auf der Neoklassik aufbauenden orthodoxen ökonomischen Theorie muss diese Frage müßig erscheinen. Denn Bezugspunkt der Theorie ist der an seinen individuellen Präferenzen orientierte, sich strikt nutzenmaximierend verhaltende Akteur, der externe Restriktionen unter Gesichtspunkten von Kosten und Nutzen, nicht jedoch anhand ethischer Maßstäbe prüft. Die sittlichen Orientierungen der Akteure erscheinen in der Theorie allenfalls als beliebige Geschmäcker, als ethisch unzugängliche private Urteile, die als austauschbare Präferenzen in die Indifferenzkurven der Akteure eingehen. Oder aber sie erscheinen als Traditionsbestände, die durch die erzieherische Wirkung des Konkurrenzmechanismus hinweggefegt werden. Dabei wird das zugrunde liegende handlungstheoretische Modell des Homo oeconomicus nicht als Theorie der kulturellen Prägung des Handelns in modernen Gesellschaften eingeführt, sondern als Naturkonstante. Der Mensch als Homo oeconomicus.

Ironischerweise ist diese Theorie, die die Sittlichkeit ökonomischen Handelns und wirtschaftlicher Strukturen quasi eskamotiert, selbst eine zutiefst normative Theorie. Als empirische Theorie muss sie als falsifiziert gelten, denn es ist wohl unbestreitbar, dass Akteure nicht durchweg nutzenmaximierend handeln. Dies wissen Anthropologen, Soziologen und Psychologen seit über einhundert Jahren, und auch in der ökonomischen Theorie bricht sich diese – an sich wenig überraschende – Erkenntnis in Form der Befunde der behavioristischen Ökonomie langsam Bahn. Die Aussage „Akteure handeln nutzenmaximierend“ muss entweder als eine „Als-ob-Theorie“ (Vaihinger [1911]2007) gelesen werden oder aber als auf dem Utilitarismus fußende normative Theorie: „Akteure *sollen* nutzenmaximierend handeln.“ Die ökonomische Theorie ist dann eine Technik, mit deren Hilfe die Akteure in die Lage versetzt werden sollen, Entscheidungen so zu treffen, dass sie ihren Nutzen maximieren. Doch wie in einer Trickkiste wird dieser Normativismus zugleich gezeugnet, indem die Modellannahmen als ökonomische Gesetze ausgegeben werden.

Der Text baut auf einem Vortrag auf, den der Autor bei einer gemeinsam vom Institut der deutschen Wirtschaft und dem Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung veranstalteten Tagung zum Thema „Wie Weltbilder die Wirtschaft prägen“, hielt. Für hilfreiche Kommentare bedanke ich mich bei Dominik Enste und Wolfgang Streeck.

Unzweifelhaft ist *diese* ökonomische Theorie ein Erfolgsmodell im Wissenschaftsbetrieb. Der durch die Simplifizierung handlungstheoretischer Annahmen – auf Grundlage des positivistisch gewendeten Utilitarismus – vollzogene radikale Reduktionismus der Wirtschaftswissenschaften ermöglichte mathematische Modellierungen komplexer Zusammenhänge, mit denen sich die Ökonomie als positivistische Wissenschaft entwickeln konnte. Der Ökonomie gelang es als einziger Sozialwissenschaft, jenen Typ Wissenschaftlichkeit erfolgreich für sich zu reklamieren, der ansonsten nur den Naturwissenschaften zugebilligt wird. Dies war kein Zufall. Philip Mirowski (1989) hat in seiner bahnbrechenden wissenschaftsgeschichtlichen Studie zur Entwicklung der modernen Wirtschaftswissenschaften gezeigt, wie die ökonomische Theorie sich an den Gleichgewichtsvorstellungen der newtonschen Physik orientierte. Nicht zufällig steht der Gleichgewichtsbegriff im Zentrum auch der modernen Wirtschaftswissenschaften. Albert Hirschman (1986) hat dies unter Rückgriff auf psychoanalytisches Vokabular zum Ausdruck gebracht: Er spricht vom „Physikneid“ der Ökonomen.

Der Erfolg der Theorie gilt nicht nur innerhalb des Wissenschaftssystems. Sie war auch politisch ein Erfolg. Die auf der Neoklassik aufbauende Ökonomie ruft den Eindruck der Verfügbarkeit eines Werkzeugkastens zur politischen Steuerung der Wirtschaft hervor. Will man als Politiker Wachstum erhöhen, Inflation bekämpfen oder Arbeitslosigkeit reduzieren, lassen sich aus den Modellen Handlungsempfehlungen ableiten. Dass wir dennoch nicht in der besten aller Welten leben, muss denjenigen zugerechnet werden, die die Objektivität ökonomischer Gesetze nicht einsehen wollen (Böhm-Bawerk [1914]1975) und aus ideologischen Gründen, Unwissenheit oder politischem Opportunismus den Gesetzen der Ökonomie nicht Folge leisten.

Ich argumentiere in diesem Artikel, dass es gerade der normative Charakter der ökonomischen Theorie ist, der es verhindert, der Rolle von Normen in der Wirtschaft einen angemessenen Platz in der Theorie einzuräumen. Dafür zeige ich zunächst exemplarisch auf, wie Vorstellungen von Sittlichkeit in das wirtschaftliche Handeln eingehen. Daran schließt sich im zweiten Teil die Frage an, mit welchem konzeptionellen Instrumentarium der Eingang sittlicher Handlungsorientierungen in der Wirtschaft gefasst werden kann. Sowohl die ökonomische Theorie als auch weite Teile der soziologischen Theorie werden diesem Anspruch aus unterschiedlichen Gründen nicht gerecht. Es bedarf, so der Vorschlag, einer Perspektive auf die Wirtschaft, die diese in ihrer normativen, sozialen und politischen Konstitution betrachtet.

An dieser Stelle kommt meine Kritik an der ökonomischen Theorie mit einer Kritik an der Soziologie zusammen. Soziologische Theorien funktionaler Differenzierung machen einen konzeptionellen Fehler, der sich kongruent zur ökonomischen Theorie verhält. Sie generalisieren zwar nicht das Modell reiner Effizienzorientierung der Akteure und betrachten somit Gesellschaften nicht als Ökonomien, doch sie betrachten wirtschaftliche Phänomene als getrennt von den normativen Kontexten der Gesellschaft und erklären die Wirtschaft damit zu einer Sphäre „normfreier Sozialität“, die nach einer Eigenlogik operiert (Habermas 1981, Vol. 2). Im letzten Teil des Artikels deute ich

an, mit welchem Instrumentarium wirtschaftssoziologische Forschung der Sittlichkeit der Wirtschaft gerecht werden kann. Mein Vorschlag besteht darin, insbesondere mit dem von Pierre Bourdieu eingeführten Begriff des Feldes zu operieren.

2 Sittliche Handlungsorientierungen in der Wirtschaft

Wie gehen Vorstellungen von Sittlichkeit in wirtschaftliches Handeln ein? Um diese Frage zu beantworten, ist es sinnvoll, zwischen drei Formen normativer Handlungsorientierungen in wirtschaftlichen Kontexten zu unterscheiden, wobei sich die Unterscheidung an den jeweiligen *Konsequenzen* für das Marktgeschehen ausrichtet. Ich unterscheide zwischen *marktermöglichender* Sittlichkeit, *marktbegleitender* Sittlichkeit und *marktbegrenzender* Sittlichkeit.

1. Unter *marktermöglichender Sittlichkeit* lassen sich Phänomene verstehen, die als unverzichtbare Grundlagen der Ausbreitung interessenbasierter Marktbeziehungen zu gelten haben, nicht aber selbst interessenbasiert entstehen können.¹ Emile Durkheim ([1893]1992) verwies mit seinem Konzept der nicht vertraglichen Voraussetzungen des Vertrages auf die normativen Grundlagen von Marktbeziehungen. Verträge, so Durkheim, sind zwingend auf eine sittliche Grundlage angewiesen, denn selbst wenn die Vertragspartner in ihrer Beziehung nur den je eigenen Vorteil suchen, so müssen sie doch darauf vertrauen können, dass sich der Vertragspartner an den geschlossenen Vertrag auch dann halten wird, wenn dieser nicht mehr zu seinem Vorteil gereicht. Durkheim sah die Grundlagen hierfür in einer Vertragsmoral, die überhaupt erst die Voraussetzungen für vertragsgesteuerte Marktbeziehungen schaffen würde.

Indirekt ist dieses Problem in der neuen institutionellen Ökonomie (Richter/Furubotn 2003) aufgenommen worden, die zeigt, dass dem arglistigen Verhalten der Akteure durch institutionelle Sicherungen gegengesteuert werden muss. Aus einem strikt interessenbasierten Modell lässt sich die Einrichtung handlungsbindender Institutionen jedoch nicht erklären, da nicht erklärt werden kann, wie die Akteure kollektive Handlungsprobleme überwinden. Auch wenn der Leviathan als Kollektivgut Vorteile für mich bringen würde, warum sollte ich mich an den Kosten beteiligen? In der modernen Diskussion wird diese Frage als Böckenförde-Paradox bezeichnet. Normative Traditionsbestände, soziale Netzwerke oder institutionelle Strukturen tragen zur Bereitschaft der Marktakteure bei, sich auf riskante Marktbeziehungen einzulassen, indem sie notwendiges Vertrauen stützen. Auch moderne Ökonomien, so die These, sind immer auf ein nicht utilitaristisch zu begründendes Fundament

1 Von Amitai Etzioni wird dies in dem Satz zum Ausdruck gebracht: „[C]ompetition is not self-sustaining; its very existence, as well as the scope of transactions organized by it, is dependent to a significant extent upon contextual factors [...] within which it takes place“ (Etzioni 1988: 199).

angewiesen. Dabei ist nicht garantiert, dass dieses Fundament auch tatsächlich erhalten bleibt. Unterminiert werden kann es letztlich auch durch Selbstbeschreibungen nach dem Muster der ökonomischen Theorie, die eine Orientierung an individueller Nutzenmaximierung kulturell legitimieren.

Des Weiteren lässt sich aus historischer Perspektive anführen, dass die Ausbreitung von Marktbeziehungen erst dadurch möglich wird, dass der rein interessengeleitete Tausch als eine Form sozialer Beziehung legitimiert ist. Wirtschaftshistorische Befunde zeigen, dass traditionale Gesellschaften Marktbeziehungen strikt reglementierten und begrenzten, weil sie von der gesellschaftszersetzenden Wirkung dieser Form sozialer Beziehungen überzeugt waren (Braudel [1979]1985; Polanyi [1944]1957; Swedberg 2003). So durften Märkte nur außerhalb der Stadtmauern abgehalten werden, waren auf bestimmte Zeiträume begrenzt, und die Beteiligung am Markthandel war auf bestimmte Personengruppen festgelegt, die nicht selten Außenseiter der Gesellschaft blieben. Erst der Wandel normativer Bewertung des Markttauschs macht die Ausbreitung von Märkten möglich.

Ein drittes aus der soziologischen Theorietradition gut bekanntes Element marktermöglichender Sittlichkeit lässt sich den Aufsätzen Max Webers ([1920]1984) zur Verbindung von Protestantismus und Kapitalismus entnehmen. Menschen handeln nicht von Natur aus diszipliniert und rational an der Mehrung ihres Wohlstands, sondern wurden erst durch neue religiöse Doktrinen aus ihrem Traditionalismus geradezu herausgedrängt. Die calvinistischen Vorstellungen sittlicher Lebensführung, so Weber, motivierten die Gläubigen zu einem Handeln, das zugleich die Herausbildung des modernen westlichen Kapitalismus mit ermöglichte.

Diese integrativen, legitimatorischen und motivationalen sittlichen Grundlagen von Märkten erscheinen heute als so selbstverständliche Teile unserer Lebenswelt, dass ihr normativer Charakter nicht mehr weiter auffällt. Doch sollte das Bewusstsein historischer Kontingenz davor schützen, Märkte und die darauf zu beobachtenden utilitaristischen Handlungsorientierungen als quasi natürliche Phänomene zu deuten. Soweit sie bestehen, sind sie vielmehr Teil eines historischen Prozesses normativer Entwicklung.

2. Als *marktbegleitende Sittlichkeit* lassen sich all die moralischen Vorstellungen bezeichnen, durch die Präferenzen der Marktakteure beeinflusst werden und die Nachfrage anhand sittlicher Maßstäbe gelenkt wird. Infrage steht hier nicht der Markt als solcher, sondern vielmehr die Konkretisierung der Präferenzen der Akteure. Die Prägung dieser Präferenzen durch moralische Vorstellungen lässt sich sowohl bei Investitionsentscheidungen als auch bei Konsumententscheidungen erkennen. Dabei möchte ich die These vertreten, dass – abgesehen von einigen wenigen natürlich gegebenen Grundbedürfnissen – alle Nachfrage kulturell strukturiert ist und damit unentrinnbar mit den sittlichen Strukturen der Gesellschaft verwoben. Ich beginne mit einigen offensichtlichen Beispielen.

Auf Finanzmärkten spielen in den letzten Jahren „islamische Investments“ und „soziale Investments“ eine zunehmend größere Rolle. Bei islamischen Investments werden Finanzinvestitionen so strukturiert, dass sie mit dem Zinsverbot des Islams kompatibel sind. Soziale Investments konzentrieren die Finanzanlage auf Firmen, die besondere Anstrengungen bei der Umweltverträglichkeit ihrer Produkte auf sich nehmen, sich entwicklungspolitischen Zielen verschreiben oder aber bestimmte Produkte wie Waffen oder Tabak nicht produzieren. Ein weiteres Beispiel sind Kriegsanleihen (Erster Weltkrieg) und Diasporabonds (Israel und Palästinenser), bei denen Investoren Geld verleihen, nicht weil dies als wirtschaftlich optimale Anlageentscheidung erscheint, sondern weil sie sich als Patrioten moralisch dazu verpflichtet fühlen (Lainer-Vos 2011). Hier werden Gabentausch und Markttransaktion miteinander verbunden. Systematisch betrachtet übersetzen sich religiöse, sozialverantwortliche oder patriotische Werte in spezifische Investitionsentscheidungen, die bei rein materieller Vorteilsorientierung nicht zustande kämen. Mit Jon Elster können wir hier von „irrationalem Handeln ohne Bedauern“ (Elster 1986) sprechen.²

Noch viel offensichtlicher ist der Eingang normativer Kriterien auf Konsummärkten. Bei Fair-Trade-Produkten etwa – einem kleinen, aber schnell wachsenden Marktsegment – sind Konsumenten bereit, einen höheren Preis für eine Qualität zu bezahlen, die keinerlei funktionalen oder ästhetischen Unterschied im Produkt ausmacht. Bezahlt wird freiwillig für die Besserbezahlung der das Produkt produzierenden Arbeiter oder deren höhere Arbeitssicherheit (Gourevitch 2011). Halalprodukte oder koschere Produkte unterscheiden sich ebenfalls nicht in einer objektivierbaren Produktqualität, sondern in der Berücksichtigung religiöser Vorschriften im Produktionsprozess (van Waarden/Dalen 2011). Religiöse Doktrinen bestimmen hier Präferenzen für bestimmte symbolische Qualitäten von Gütern und dominieren Kostenerwägungen.

Der Eingang moralischer Prinzipien in Kaufentscheidungen lässt sich weiter verallgemeinern. Bei einer Vielzahl von Produkten erlangen diese ihren Wert aus ihrer symbolischen Verbindung mit moralischen Werten (Beckert 2011). Dass Menschen bereit sind, für einen Ausflug auf das Meer zwecks Beobachtung von Walen Geld zu bezahlen, ist nur denkbar, weil Wale heute kulturell mit Werten wie Freiheit und intakter Natur symbolisch konnotiert sind (Lawrence/Phillips 2004). Antiquitäten werden, durch ihre symbolische Verbindung mit Zeiten, Orten oder Personen wertvoll, denen wir eine moralische Bedeutung zuschreiben (Bogdanova 2011). Welche Vorstellungen von Wohnen wir haben – und also, welchen Wohnraum wir nachfragen – hängt mit moralischen Überzeugungen des richtigen Lebens zusammen.³ Welche – und ob

2 In den siebziger Jahren wurde von einigen Ökonomen (Sen 1977) das Konzept der Metapräferenzen eingeführt, um Abweichungen von der Verfolgung eigennütziger Interessen zu erklären. Das ist meines Erachtens wenig erhellend, da unklar bleibt, wie Akteure zwei Präferenzordnungen im Handeln integrieren.

3 So zeigen Häußermann und Oswald (2001), dass Russen nach 1990 die von ihnen bewohnten Wohnungen noch nicht einmal geschenkt haben wollten. Eigentum an Wohnraum war nach siebzig Jahren Sozialismus schlicht nicht mehr Teil des moralischen Rahmens der Menschen.

wir – Autos nachfragen, wird durch eine wahrgenommene Verantwortung für die Umwelt und Konzepte des guten Lebens mitbestimmt. Dass heute in Deutschland über 20 Prozent des Stroms aus erneuerbaren Energien erzeugt wird, ist möglich, weil institutionelle Regulationen politisch durchgesetzt wurden, die diesen Strom subventionieren. Erklären lassen sich die Subventionen nur unter Bezugnahme auf einen über Jahrzehnte andauernden öffentlichen moralischen Diskurs zur Gefährdung durch Atomkraft, Nachhaltigkeit, Dezentralität der Energieerzeugung usw.

Ob solche Beispiele ausreichen, um von einer „Moralisierung der Märkte“ zu sprechen (Stehr 2007), sei dahingestellt. Zweifelsohne ist es aber so, dass Werthaltungen integraler Teil von Markthandeln und -strukturen sind und es also einer Theorie bedarf, die dem konzeptionell Rechnung trägt.

3. Schließlich können die Konsequenzen sittlicher Standards *marktbegrenzend* sein. Hier lässt sich zwischen der Mikroebene individueller Entscheidungen und der Makroebene institutioneller Strukturen unterscheiden. Märkte können schlichtweg nicht entstehen, wenn es entweder keine Nachfrage oder kein Angebot gibt, weil das Produkt als moralisch verwerflich gilt und die Akteure diese moralische Überzeugung zu ihrer Handlungsmaxime machen. Bekannt ist hierfür das Beispiel von Lebensversicherungen, die im Amerika des 19. Jahrhunderts zunächst keine Nachfrage fanden, weil es als anstößig galt, vom Tod eines nahestehenden Menschen wirtschaftlich zu profitieren (Zelizer 1979). Erfolgreich wurden Lebensversicherungen erst, als sie normativ neu definiert wurden: als verantwortliches Handeln gegenüber Familienangehörigen. Ein anderes Beispiel ist die Verweigerung von Arbeitern im Industrialisierungsprozess, länger als notwendig für die Erwirtschaftung des als ausreichend empfundenen Lebensstandards zu arbeiten (Thompson 1987). Herrscht eine solche traditionalistische Einstellung vor, können keine ökonomisch effizienten Arbeitsmärkte entstehen, da das Arbeitsangebot unelastisch ist.

Moralisch motivierte Marktbegrenzung findet zweitens durch Institutionen statt. Nehmen wir zunächst das Beispiel moralisch anstößiger Märkte, wie die für Organhandel und Kinderprostitution. Hier ist es ja durchaus nicht so, dass solche Märkte nicht entstünden, weil es weder Nachfrage noch Angebot für die Güter und Dienstleistungen gäbe. Viele Dialysepatienten würden eine Niere kaufen, und insbesondere in Ländern der Dritten Welt finden sich Arme, die bereit sind, sich auf dieses Geschäft einzulassen. Dennoch verbieten fast alle Länder – eine Ausnahme ist der Iran – den marktförmigen Handel mit Organen (Steiner 2010).

In der praktischen Philosophie haben sich Autoren wie Elizabeth Anderson (1990), Michael Walzer (1983) und Debra Satz (2010) mit der Frage beschäftigt, weshalb Gesellschaften einige Markttransaktionen verbieten, wenngleich die Präferenzen der Marktteilnehmer diesen Markt ermöglichen würden. Die Begründungen verweisen auf die Verletzung moralischer Standards. Satz (2010) schlägt eine Typologie von vier Bedingungen vor, unter denen Markttausch möglicherweise blockiert werden

sollte. Die Typologie unterscheidet zwischen individuell oder sozial schädlichen Konsequenzen des Marktes auf der einen Seite und bestimmten Eigenschaften der Marktakteure auf der anderen. Ein Beispiel für individuell schädliche Märkte sind Lebensmittelmärkte, bei denen Preisfluktuationen zu Hunger führen. Sozial schädlich sind Märkte, wenn diese in einer Weise operieren, „dass sie die Fähigkeiten unterminieren, die eine Person benötigt, um ihre Rechte in Anspruch zu nehmen oder an der Gesellschaft teilzunehmen“ (Satz 2010: 95). Märkte sind außerdem moralisch anstößig, wenn die Akteure nur geringe oder hochgradig asymmetrisch verteilte Informationen beziehungsweise Handlungsfähigkeiten haben. Hierunter würden zum Beispiel Organmärkte fallen. Das heißt nicht, dass Märkte mit diesen Eigenschaften durchweg unterbunden würden. Doch sie erscheinen als problematisch, und Gesellschaften reagieren unter Umständen durch Verbot oder starke Regulierung, um ihren sittlichen Standards im wirtschaftlichen Handeln Geltung zu verschaffen.

Der vermutlich relevanteste Bereich institutioneller Marktbegrenzung in modernen Gesellschaften liegt bei arbeitsrechtlichen Schutzvorschriften und der sozialstaatlichen Sicherung. Es ist meines Erachtens vollkommen falsch, die Geschichte des Sozialstaats als funktionalistisches Narrativ zu erzählen, demzufolge der Sozialstaat eingeführt wurde, *um* die effiziente Funktionsweise des Kapitalismus zu gewährleisten.

Eine viel zutreffendere Perspektive auf sozialstaatliche Marktbegrenzung liegt darin, den Sozialstaat als institutionelle Umsetzung normativer Standards von Gerechtigkeit, Freiheit und Gleichheit zu deuten, die durch einen unregulierten Arbeitsmarkt und fehlende soziale Absicherung im Fall der Nichtverwertung der Arbeitskraft auf dem Markt eklatant verletzt würden. Sozialstaatliche Begrenzungen des Marktes sind das Resultat sozialer Kämpfe, die zu institutionellen Regulierungen führen, durch die Werte der Gesellschaft im Handeln der Wirtschaftsakteure relevant werden können.

Gut sichtbar wird der normative Hintergrund sozialer Rechte in dem epochalen Aufsatz von T. H. Marshall (1950) „Citizenship and Social Class“. Marshall analysiert die Entwicklung des Sozialstaats als Teil einer seit drei Jahrhunderten andauernden Entwicklung von Staatsbürgerrechten. Der Ausbau sozialer Rechte ist nicht bloß eine Reaktion auf funktionale Bedürfnisse des ökonomischen Systems, sondern er vollendet einen politischen Entwicklungsprozess, der die Voraussetzung für die staatsbürgerliche Teilhabe an der Gesellschaft universalisiert, indem die sozialen Grundlagen dieser Teilhabe für alle Staatsbürger gesichert werden.

Gerade anhand sozialstaatlicher Begrenzungen des Marktes kann verdeutlicht werden, dass eine rein effizienzbasierte Erklärung ökonomischer Phänomene unzulässig verkürzend ist. Nicht nur die Präferenzen der Akteure in ihren Marktentscheidungen sind sittlich mitbestimmt, sondern auch die institutionellen Strukturen der Regulierung der Ökonomie. Weitere Beispiele lassen sich problemlos anführen: Wenn Unternehmen aufgefordert werden, den Frauenanteil in ihren Vorständen zu erhöhen, so werden hier gesellschaftlich verankerte Werte gegen die Präferenzen der Un-

ternehmen durchgesetzt – oder auch nicht. In Konflikten um Nachtflugverbote auf deutschen Flughäfen stoßen wirtschaftliche Interessen auf das beanspruchte Recht der Anwohner, vor Lärmbelästigung geschützt zu werden. Wenn Kapitalerträge mit nur 25 Prozent besteuert werden, Arbeitseinkommen hingegen mit bis zu 45 Prozent, dann beruht die Empörung hierüber nicht auf Effizienzargumenten, sondern auf moralischen Überzeugungen der gerechten institutionellen Struktur einer Leistungsgesellschaft. Gleiches ließe sich über den Diskurs zu Managergehältern von Vorständen großer Konzerne und die als obszön bewerteten Einkommen einiger Hedgefondsmanager sagen.⁴

Wolfgang Streeck (2011) hat den demokratischen Kapitalismus als eine durch zwei konfligierende Prinzipien charakterisierte Gesellschaftsform beschrieben: einerseits orientiert an der Steigerung der Grenzproduktivität, andererseits orientiert an sozialen Bedürfnissen. Menschen äußern Widerstand gegen Reformen, die zwar wirtschaftlich effizient sein mögen, die sie aber zugleich als ungerecht empfinden. So konstituiert sich die Ökonomie aus dem Widerstreit von Kriterien der Effizienz *und* der Gerechtigkeit. Daraus folgt, dass die Ökonomie sich nicht „unabhängig von normativen Erwartungen und moralischen Rücksichtnahmen, also einer sittlichen Einbettung“ (Honneth 2011: 320f.), entwickelt. Oder, etwas salopper: „People stubbornly refuse to give up on the idea of a moral economy“ (Streeck 2011: 6).

Sowohl die Entscheidungen der Akteure als auch die institutionellen Strukturen der Ökonomie sind geprägt von verschiedenen Werten und politischen und sozialen Auseinandersetzungen, mit denen diese Werte institutionell in der Sphäre der Wirtschaft verankert werden. Dabei ist für die theoretische Konzeptualisierung unerheblich, dass die sozialen Belange häufig gegenüber ökonomischen Verwertungsinteressen den Kürzeren ziehen. Entscheidend ist, dass die institutionelle Ordnung der Ökonomie nicht allein effizienztheoretisch erklärt und auch das intentional rationale Handeln der Akteure nicht unabhängig von kulturell verankerten Motiven verstanden werden kann. Die ökonomische Theorie jedoch bleibt den Werten der Akteure gegenüber stumm und kann allenfalls – ob zutreffend oder nicht – auf die Wohlfahrtsverluste durch politisch durchgesetzte Marktbegrenzung verweisen.

4 Aktuelle Beispiele hierfür sind auch die sozialen Proteste der „indignados“ und die „Occupy-Wall-Street“-Bewegung, die sich gegen eine Organisation der Wirtschaft wenden, die gleichgültig gegenüber den sozialen Folgeschäden der wirtschaftlichen Aktivitäten ist.

3 Die historische Gebundenheit der ökonomischen Theorie

Wenn dem aber so ist, dann reicht eine sozialwissenschaftliche Perspektive, die sich für die Erklärung ökonomischer Phänomene auf Effizienz als einzigen normativen Maßstab beschränkt, offensichtlich nicht zum Verstehen und Erklären dieser Phänomene aus. Der ökonomischen Theorie kommt der Status einer Hilfswissenschaft zu, deren Rat gefragt ist, wenn Entscheidungsalternativen im Hinblick auf die effiziente Verwendung wirtschaftlicher Ressourcen beurteilt werden sollen.⁵

Historisch betrachtet tut man der sich seit dem 18. Jahrhundert entwickelnden modernen ökonomischen Theorie jedoch unrecht, wenn man sie als eine auf ökonomische Effizienz als Ziel gesellschaftlicher Ordnungsprozesse verkürzte Theorie betrachtet. Dies macht der historische Entstehungskontext der Theorie erkennbar.

Albert Hirschman (1977) hat in seinen brillanten ideengeschichtlichen Untersuchungen gezeigt, dass die Orientierung an Eigeninteresse und ökonomischer Effizienz zeitgenössisch eine moralische Attraktion ausübte, weil Marktfreiheit und Freihandel als Mittel zur Befriedung einer von Bürgerkriegen und Kriegen geprägten Gesellschaft gesehen werden konnten. Noch im 19. Jahrhundert hat John Stuart Mill (1921) die Marktwirtschaft als Befreiung von den Fesseln einer feudalen und aristokratischen Gesellschaft bejubelt. Und Karl Marx (1977) hat die emanzipative Wirkung der entfesselten Märkte geradezu gefeiert, weil die kapitalistische Wirtschaft die feudale Ordnung zerstörte und die Rechtsgleichheit als universelles Prinzip etablierte. Selbst in den Theorien der österreichischen Schule und des deutschen Ordoliberalismus aus der Zwischenkriegszeit – also einer Zeit, in der fast ganz Europa von totalitären Regimes beherrscht war – lässt sich das Motiv der Sicherung einer freiheitlichen Ordnung als zentrale Rechtfertigung strikt limitierter staatlicher Intervention in die Wirtschaft erkennen (Röpke 1948).

Hirschman (1977) weist in seinen Arbeiten darauf hin, dass die Annahme der Befriedung der Gesellschaft durch den Markt auch zeitgenössisch umstritten war. Sie wurde aber durchaus als emanzipative Gesellschaftstheorie gedeutet. Dieser Betrachtung würden heute wohl nur noch eingefleischte Libertäre folgen. Stimmt diese Beobachtung, dann ließe sich überlegen, ob der normative Gehalt der auf (möglichst unbegrenzte) Marktfreiheit setzenden Theorie selbst einem historischen Wandel unterliegt in der Gestalt einer Dialektik der Aufklärung. Könnte es sein, dass diese Theorie zwar zur Zeit ihrer Entstehung normativ wegweisend war, ihre normative Angemessenheit jedoch gerade durch ihren Erfolg bei der Prägung des sozialen Lebens verlor? Folgt man diesem Gedanken, dann hätte die ökonomische Theorie mit ihrem Fokus auf individueller Verfolgung von Eigennutz und dem Markt als zentralem Koordinationsmechanismus einen historischen Index dergestalt, dass diese Theorie im 18. und 19. Jahrhundert einen anderen normativen Rang einnahm als für die heutige Gesellschaft.

5 Diese Urteile können natürlich am Problem der Ungewissheit von Entscheidungsfolgen scheitern (Beckert 1996, 2009).

Im demokratischen Verfassungsstaat – anders als in feudalen und absolutistischen Gesellschaftsstrukturen – wird die zivilgesellschaftliche Freiheit des Einzelnen gegenüber dem Staat nicht vornehmlich durch die Marktfreiheit, sondern vielmehr durch politische Grundrechte geschützt. Diese politischen Grundrechte können nicht nur durch staatliche Willkür, sondern auch durch mangelnden staatlichen Schutz vor den Kräften des Marktes gefährdet werden. Dies gilt zum Beispiel für soziale Marginalisierung als Konsequenz fehlender marktlicher Verwertbarkeit der eigenen Arbeitskraft, die zu faktischer Ausgrenzung vom politischen Gemeinwesen führt. Staatlichen Schutz benötigen die Menschen gerade gegen die aus den Effizienzanforderungen der Märkte entstehenden Risiken, die sie individuell nicht bewältigen können.

Marktliche Koordinierung erscheint ebenso ungeeignet zur Lösung von Problemen der Umweltzerstörung. Hier führt die Externalisierung von Kosten zu Zerstörungen, die die Lebensgrundlagen zukünftiger Generationen gefährden. Das Gleiche gilt für die Verteilungswirkungen marktlicher Allokation: Wenn Manager Millionengehälter achselzuckend mit „dem Markt“ rechtfertigen, fällt es schwer, *diesen* „Markt“ normativ zu verteidigen.⁶

Auch erscheint eine Theorie, die auf die konsequente Detraditionalisierung der Gesellschaft durch Wettbewerb und dadurch erzwungene Rationalisierung von Produktionsprozessen als Mittel zur Steigerung des Wohlstands setzt, in einer durch Armut gekennzeichneten Welt angemessener als in der materiell übersättigten Situation heutiger westlicher Gesellschaften. Aktuelle Debatten um neue Indikatoren zur Messung von Wohlfahrt, die eine Alternative zum Bruttoinlandsprodukt anbieten sollen, geben Hinweise darauf (Pennekamp 2011).

Offensichtlich stehen wir heute vor einer bemerkenswerten intellektuellen Herausforderung. Im historischen Kontext ihrer Entstehung im 18. und 19. Jahrhundert lässt sich die moderne ökonomische Theorie als nicht nur ökonomisch, sondern auch politisch wegweisende Gesellschaftstheorie auffassen. Heute ist sie dies nicht mehr. Politische Entscheidungen lassen sich normativ nicht unter allein effizienzbasierten Kriterien rechtfertigen. Eine Theorie, die sich, wie die moderne Wirtschaftstheorie, ausschließlich auf dieses Kriterium kapriziert, wird nicht in der Lage sein, den sich stellenden normativen Herausforderungen gerecht zu werden. Vielmehr bedarf es einer theoretischen Perspektive auf die Organisation wirtschaftlicher Strukturen, die in komplexerer Weise die sittlichen Ansprüche der Menschen an ein gutes und gerechtes Leben und dessen institutionelle Gewährleistung – oder Missachtung – in der Organisation der Wirtschaft reflektiert.

6 Dabei ist unbenommen, dass diese Gehälter möglicherweise das Ergebnis nicht funktionierender Märkte sind, da Prinzipal und Agenten gleichgerichtete Interessen hatten.

4 Wirtschaftliche Ordnungen als Felder

Wie aber sieht eine Theorie aus, die wirtschaftliche Phänomene im Kontext sittlicher Vorstellungen von Gerechtigkeit, Gleichheit, Freiheit und Effizienz beleuchtet?

Es wäre völlig falsch zu denken, dass dies einfach ein Umschwenken von Wirtschaftswissenschaften auf Soziologie verlangen würde. Denn zum einen gibt es Traditionsbestände im ökonomischen Denken, die wirtschaftliche Phänomene in ihrer normativen und politischen Einbettung untersuchen und an die angeschlossen werden kann. Hierzu zählen in erster Linie die Traditionen der Historischen Schule und der amerikanische Institutionalismus des frühen 20. Jahrhunderts (Reuter 1994) sowie aktuelle heterodoxe Ansätze der Ökonomie (Hodgson/Knudsen 2010).

Andererseits ist ein Umschwenken auf die Soziologie nicht per se zielführend, weil das soziologische Denken über Wirtschaft im 20. Jahrhundert selbst in weiten Teilen dem Anspruch der Untersuchung von wirtschaftlichen Phänomenen als soziale Phänomene nicht gerecht geworden ist. Die einflussreichste Gesellschaftstheorie des 20. Jahrhunderts ist die Theorie funktionaler Differenzierung, die insbesondere die Modernisierungstheorien der Mitte des 20. Jahrhunderts informiert hat, dann aber auch die Gesellschaftstheorien etwa von Talcott Parsons, Niklas Luhmann und Jürgen Habermas. Diese Theorien gehen übereinstimmend davon aus, dass sich die Ökonomie im Modernisierungsprozess zunehmend zu einer eigenständigen Sphäre ausdifferenziert, die sich von religiösen, politischen, familiären und normativen Kontexten löst. Die zunehmende Autonomie der modernen Ökonomie wird durch die „Ausbettung“ wirtschaftlichen Handelns aus anderen Handlungszusammenhängen erreicht. Wer Turnschuhe kauft, macht sich gerade keine Gedanken um die Lebenssituation der Produzenten, sondern orientiert sich ausschließlich an Preisen.

Dabei ist der Hinweis zwar richtig, dass die Differenzierungstheorie sich insofern von der ökonomischen Theorie unterscheidet, als sie von disparaten Eigengesetzlichkeiten in den verschiedenen sozialen Subsystemen ausgeht, also nicht die Logik der ökonomischen Kalkulation auf *alle* Gesellschaftsbereiche ausdehnt (Schwinn 2010: 206). Doch wird *mit* der ökonomischen Theorie für die Sphäre der Wirtschaft die Orientierung der Akteure an der Eigenlogik des Marktes als allein handlungsprägend angenommen. Bei Niklas Luhmann bedeutet Ökonomie „Zahlungen“ und nichts anderes, wobei die Akteure – ganz im Sinn der ökonomischen Theorie – nutzenmaximierend handeln: Sie wollen lieber mehr Geld als weniger Geld. In der Gesellschaftstheorie von Jürgen Habermas erscheint die Wirtschaft als eine Sphäre „normfreier Sozialität“ und somit als abgetrennt von den in der „Lebenswelt“ verorteten Diskursen gesellschaftlicher Verständigung (Beckert 1991).

Vertreter der Differenzierungstheorie sehen zwar, dass die differenzierten Ordnungen „rein aus ihrer Eigengesetzlichkeit heraus nicht ordnungstauglich sind“ (Schwinn 2010: 218). Dies gilt, weil Ordnungsbildung auf „sphärenübergreifenden Werten“ (Schwinn

2010: 218) beruht, die in jeweils spezifischer Weise in die einzelnen differenzierten Ordnungen eingehen. Hieraus entsteht ein „Zusammenspiel von legitimer Indifferenz und Einbettung“ (Schwinn 2010: 219). Niklas Luhmann spricht von „Programmen“, durch die das System überhaupt erst entscheidungsfähig wird (Luhmann 1988). Zugleich jedoch bleibt in der differenzierungstheoretischen Sichtweise „Zielpunkt aller institutionellen Vermittlungen und Innovationen [...] die Garantie der unverwässerten Verfolgung eines Ordnungskriteriums“ (Schwinn 2010: 219). Gemeint ist die Eigenlogik des Wirtschaftssystems. Erläutern lässt sich dies an dem Beispiel der rechtlichen Festlegung, dass Kühlschränke frei von klimaschädlichem FCKW sein müssen. Folge dieser Regulation ist, dass der Unternehmer „nun nicht mehr alle Produktionsfaktoren nach rein ökonomischen Kriterien auswählen (kann), er muss aber innerhalb des nun politisch und rechtlich abgesteckten Rahmens nach rein ökonomischen Maximen handeln“ (Schwinn 2010: 220).

Selbst wenn man der Annahme einer ökonomischen Deutung materialer Werte im ökonomischen Handeln folgt⁷, stellt sich doch die Frage, wie theoretisch überzeugend ein Konzept ist, das von der Eigengesetzlichkeit der Ökonomie ausgeht, diese Eigengesetzlichkeit zugleich aber auch bestreitet, weil die „Indifferenz“ der Eigenlogik nicht ordnungstauglich ist. Welchen Sinn hat es, überhaupt von Eigengesetzlichkeit zu sprechen, wenn es diese lediglich als analytisches Konstrukt gibt, weil alles wirtschaftliche Handeln von materieller Rationalität durchdrungen ist und ohne diese auch ordnungstheoretisch gar nicht vorstellbar ist? Mit der differenzierungstheoretischen Konzeption wird insinuiert, es gäbe die Ökonomie als eine separierte Handlungssphäre. Genau dies ist aber nicht der Fall. Es gibt keine Ökonomie unabhängig materieller Rationalität – und es ist irreführend von einer „ökonomischen Logik“ zu sprechen, weil die materiale Rationalität damit nicht mehr als konstitutiv für die Ordnung der Wirtschaft gesehen wird, sondern als ein ihr letztlich äußerlich bleibender Zierrat. Die Differenzierungstheorie übernimmt hier unkritisch die theoriesystematische Anlage der neoklassischen Ökonomie, in der ebenfalls beliebige Werte als externe Restriktionen der nutzenmaximierenden Akteure (lies: „Eigenlogik“) in den Modellen erscheinen.

Auch Teile der neuen Wirtschaftssoziologie sind nicht besser in der Lage, ökonomische Strukturen als Teil einer sittlichen (und politischen) Ordnung zu beschreiben. Dies mag überraschend erscheinen, verfügt die neue Wirtschaftssoziologie doch mit dem Konzept der Einbettung über eine Kategorie, die genau darauf zu zielen scheint. Bei genauerem Hinsehen ist dies jedoch weit weniger eindeutig. Zwar untersucht die Wirtschaftssoziologie wirtschaftliches Handeln als sozial eingebettet. Doch in der Verwendung des Begriffs der Einbettung etwa bei Mark Granovetter (1985) geht es in keiner Weise um eine normative Verankerung wirtschaftlichen Handelns, sondern allein

7 Diese Annahme ist nicht nur äußerst fraglich wegen der zu beobachtenden Phänomene „irrationalen Handelns ohne Bedauern“ (Elster 1986), sondern insbesondere aufgrund der Ungewissheit der Folgen von Entscheidungen. In Situationen mit fundamentaler Ungewissheit, lassen sich Entscheidungen nicht als Maximierungsentscheidungen erklären (Beckert 1996, 2009).

um Netzwerkstrukturen und deren Einfluss auf Informationsflüsse, Entscheidungen und daraus resultierende Verteilungen. Damit bleibt der Begriff auf einen Aspekt der Einbettung wirtschaftlichen Handelns beschränkt. In seiner Verwendung des Begriffs wendet Granovetter (1985) sich in Absetzung von Talcott Parsons gerade gegen eine Wirtschaftssoziologie, die den soziologischen Beitrag in der Hervorhebung normativer Handlungsorientierungen und entsprechender institutioneller Arrangements erkennt.

Etwas anders verhält es sich mit wirtschaftssoziologischen Ansätzen, die den Begriff der Einbettung breiter fassen. Unterschieden wird hier zwischen kultureller, struktureller, kognitiver und politischer Einbettung wirtschaftlichen Handelns (Zukin/DiMaggio 1990). Wirtschaftliches Handeln erscheint so als kontextabhängig, wobei die Handlungen der Akteure aus den vorherrschenden kognitiven, institutionellen, politischen oder normativen Strukturen erklärt werden. Damit werden zwar die Begrenzungen des Netzwerkansatzes überwunden, doch ist mit einer solchen Auflistung noch keinerlei Theorie verbunden.

Wo also lassen sich die Quellen für eine Konzeptualisierung der Wirtschaft als Teil einer sittlichen Ordnung finden? Zwei theoretische Entwürfe möchte ich hierfür kurz anführen. Zum einen die aus Frankreich stammende *économie des conventions*, die die Verklammerung von wirtschaftlichem Handeln und normativen Ordnungen mit dem Begriff der Rechtfertigungsordnungen erfasst (Thévenot 2007). Wirtschaftliches Handeln, so die Grundannahme der Theorie, beruht auf Rechtfertigungen, die dieses Handeln normativ begründen und sich als Konventionen verfestigen. Auch das Handeln auf Märkten beruht auf solchen Konventionen.

Das Markthandeln hat somit einen ganz anderen ontologischen Status als in der ökonomischen Theorie: Es ist Teil einer kulturellen Ordnung, nicht einer natürlichen Ordnung. Anders als für die ökonomische Theorie ist das Entscheidungshandeln der Akteure auf dem Markt auch nicht durch Nutzenfunktionen *determiniert*. Aufgrund von Ungewissheit und der gleichzeitigen Präsenz verschiedener Konventionen sind verschiedene Formen der Evaluation der Handlungssituation möglich, die im Widerstreit zueinander stehen können. Von den Akteuren werden die unterschiedlichen Evaluationen der Situation in Tauschkämpfen und Auseinandersetzungen um die Gestaltung von Institutionen mobilisiert (Diaz-Bone/Thévenot 2010). Im Unterschied zu funktionalistischen Differenzierungstheorien und der ökonomischen Theorie geht die *économie des conventions* demnach nicht von disparaten Eigengesetzlichkeiten der Ökonomie aus. So kann die Ökonomie als Sphäre erscheinen, in der Kämpfe um die Geltungsmacht verschiedener normativer Prinzipien stattfinden.

Ein zweiter Ansatz zu einer komplexeren Konzeptualisierung wirtschaftlichen Handelns in seinen Verbindungen zu sittlichen Werten aber auch politischer Macht ist die Theorie sozialer Felder. Dieser auf die Gestaltpsychologie zurückgehende (Lewin [1951]1997), dann aber insbesondere von Pierre Bourdieu entwickelte Ansatz beschreibt wirtschaftliche Verteilungen als Resultat von Kämpfen in Handlungsfeldern, in denen Akteure

aufgrund unterschiedlicher Ressourcenausstattung ungleiche Positionen einnehmen (Bourdieu 1999, 2005). Für Bourdieu sind Handlungsweisen und -möglichkeiten durch die Struktur des Feldes determiniert. Der Habitus der Akteure bestimmt sich aus ihrer Position im Feld.

Für die Verwendung des Feldkonzeptes muss man aber nicht dem Strukturalismus und dem latenten Ökonomismus Bourdieus folgen. Interessant ist der Feldbegriff, weil er es ermöglicht, ökonomisches Handeln und wirtschaftliche Strukturen aus einer konfliktsoziologisch angelegten gesellschaftstheoretischen Perspektive zu betrachten. Akteure versuchen den Handlungsraum – das Feld – in politischen Kämpfen in ihrem Sinn zu verändern. Dies können Veränderungen der institutionellen Struktur des Feldes sein, Kämpfe um interpretative Vorherrschaft und Veränderungen der Netzwerkstrukturen im Feld (Beckert 2010). Dabei können sie materielle oder ideelle Ziele verfolgen, sie müssen sich mit gegebenen institutionellen Strukturen auseinandersetzen, und normative Standards können selbst als Ressource zur Stabilisierung oder Veränderung bestehender Strukturen eingesetzt werden. Aus einer solchen konfliktsoziologischen Perspektive (Beckert 2009) ist die Ökonomie eine Kampfzone zur Durchsetzung von materiellen und ideellen Interessen. Was als Interesse gilt, konstituiert sich jedoch selbst in dem Feld vor dem kulturellen Hintergrund und der strukturellen Position der Akteure und beruht nicht auf präsozialen individuellen Vorlieben oder einer von den Werten der Akteure unabhängigen „Eigenlogik“ des Systems.

5 Schluss

Normative Orientierungen jenseits reiner Effizienzorientierung spielen unbestreitbar im wirtschaftlichen Handeln eine Rolle. Doch wir verfügen über keine Theorie, die der Pluralität der Werte gerecht würde, die in das wirtschaftliche Handeln und in wirtschaftliche Strukturen eingehen. Die ökonomische Theorie unterstellt qua Theorieannahmen effizienzorientierte Nutzenmaximierung. Sittliche Ansprüche der Akteure gelten als beliebige Geschmäcker, irrationale Traditionsbestände oder politisch zu verantwortende Dysfunktionalitäten. Funktionalistische Differenzierungstheorien in der Soziologie und auch Teile der Wirtschaftssoziologie werden der Rolle normativer Handlungsorientierungen in der Ökonomie ebenfalls nicht gerecht.

Dabei wäre es die Aufgabe einer Theorie wirtschaftlichen Handelns, auch die Bedeutung sittlicher Handlungsorientierungen für wirtschaftliches Handeln und die institutionellen Strukturen der Wirtschaft beschreibbar zu machen. Hierfür müsste die Ökonomie als Handlungssphäre erkennbar werden, in der die Evaluation der Handlungssituation kontingent von den Wertkontexten oder Rechtfertigungsordnungen der Akteure abhängt. Wirtschaftliches Handeln basiert auch auf kulturell verankerten Vorstellungen des guten oder gerechten Lebens. In der Ökonomie treffen verschiedene nor-

mative Ansprüche (Effizienz, Gerechtigkeit, Freiheit, Gleichheit) konfliktiv aufeinander. Wenn dem aber so ist, bleibt eine Theorie, die Handlungsalternativen ausschließlich unter dem Kriterium der Effizienz beurteilt, empirisch unzulänglich. Normativ bleibt sie unzulänglich, weil sie die Folgen einer rein auf Effizienz ausgerichteten Organisation wirtschaftlicher Strukturen nur einseitig zur Kenntnis nimmt. Märkte können Freiheit zerstören.

Eine Theorie wirtschaftlichen Handelns muss Raum für diese Konflikte lassen und darf nicht eine Evaluationsform als einzig mögliche ausgeben. Tut sie dies dennoch, dann ist sie nicht vornehmlich Instrument der Erklärung wirtschaftlicher Sachverhalte, sondern muss ideologiekritisch als „materielle Gewalt“ (Marx, vgl. Streeck 2011: 4), erkannt werden, also als Instrument der Verteidigung einer Position im Feld.⁸ Diese performative Rolle der Theorie zu erkennen, ist jedoch nicht aus der Binnenperspektive der ökonomischen Theorie möglich, sondern nur aus der Perspektive einer wissenssoziologischen Beobachtung von Theorien.

Literatur

- Anderson, Elizabeth, 1990: The Ethical Limitations of the Market. In: *Economics and Philosophy* 6, 179–205.
- Beckert, Jens, 1991: *Die Wirtschaft – ein sittlich neutralisiertes Handlungssystem? Zur Konzeptualisierung des Wirtschaftssystems in der Theorie des kommunikativen Handelns*. Unveröffentlichtes Manuskript. Berlin.
- , 1996: Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. In: *Zeitschrift für Soziologie* 25, 125–146.
- , 2009: The Social Order of Markets. In: *Theory and Society* 38, 245–269.
- , 2010: How Do Fields Change? The Interrelations of Institutions, Networks, and Cognition in the Dynamics of Markets. In: *Organization Studies* 31, 605–627.
- , 2011: The Transcending Power of Goods. In: Jens Beckert/Patrik Aspers (Hg.), *The Worth of Goods*. Oxford: Oxford University Press, 106–128.
- Bogdanova, Elena, 2011: *Valuing the Past: The Constitution of the Antiques Market in Russia*. Dissertation. Köln: Universität zu Köln.
- Böhm-Bawerk, Eugen von, [1914]1975: *Macht oder ökonomisches Gesetz?* Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Braudel, Fernand, [1979]1985: *Civilization and Capitalism, 15th–18th Century*. London: Fontana.
- Callon, Michel (ed.) 1998: *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Diaz-Bone, Rainer/Laurent Thévenot (eds.), 2010: *Sociologie des conventions/Soziologie der Konventionen*. Themenheft der Online-Zeitschrift Trivium No 5. Paris: Éditions de la maison des sciences de l'homme. <<http://trivium.revues.org/index3540.html>>
- Durkheim, Emile, [1893]1992: *Über soziale Arbeitsteilung*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Elster, Jon, 1986: Introduction In: Jon Elster (Hg.), *Rational Choice*. New York: New York University Press, 1–33.

8 Die Debatte um die Performativität der ökonomischen Theorie (Callon 1998; MacKenzie/Millo 2003) lässt sich genau hier verorten.

- Etzioni, Amitai, 1988: *The Moral Dimension: Towards a New Economics*. New York: The Free Press.
- Gourevitch, Peter, 2011: The Value of Ethics: Monitoring Normative Compliance in Ethical Consumption Markets. In: Jens Beckert/Patrik Aspers (Hg.), *The Worth of Goods*. Oxford: Oxford University Press, 86–105.
- Granovetter, Mark, 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91, 481–510.
<www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/228311>
- Habermas, Jürgen, 1981: *Theorie des kommunikativen Handelns*, Vol. 2. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Häußermann, Hartmut/Ingrid Oswald, 2001: Wohnungseigentum? Nicht geschenkt! Zur Wohnungsprivatisierung in Russland. In: *Zeitschrift für Soziologie* 30, 65–78.
- Hirschman, Albert, 1977: *The Passions and the Interests, Political Arguments for Capitalism Before Its Triumph*. Princeton: Princeton University Press.
- , 1986: *Rival Views of Market Society*. New York: Viking Press.
- Hodgson, Geoffrey M./Thorbjørn Knudsen, 2010: *Darwin's Conjecture. The Search for General Principles of Social and Economic Evolution*. Chicago: University of Chicago Press.
- Honneth, Axel, 2011: *Das Recht der Freiheit: Grundriß einer demokratischen Sittlichkeit*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Lainer-Vos, Dan, 2011: *Diaspora Bonds and the Challenge of Regulating Economic Transactions that Fuse Elements of Gift-giving and Market Exchange*. Conference paper. SASE 23rd Annual Conference, Madrid, June 23–25, 2011.
- Lawrence, Thomas B./Nelson Phillips, 2004: From Moby Dick to Free Willy: Macro-Cultural Discourse and Institutional Entrepreneurship in Emerging Institutional Fields. In: *Organization* 11, 689–711.
- Lewin, Kurt, [1951]1997: *Resolving Social Conflicts & Field Theory in the Social Science*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Luhmann, Niklas, 1988: *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- MacKenzie, Donald/Yuval Millo, 2003: Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. In: *American Journal of Sociology* 109, 107–145.
- Marshall, Thomas H., 1950: *Citizenship and Social Class and other Essays*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marx, Karl, [1867]1977: *Das Kapital: Kritik der politischen Ökonomie*. Vol. 1. 12. Auflage. Berlin: Dietz.
- Mill, John Stuart, [1848]1921: *Grundsätze der politischen Ökonomie*. Jena: Gustav Fischer.
- Mirowski, Philip, 1989: *More Heat than Light: Economics as Social Physics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pennekamp, Johannes, 2011: *Wohlstand ohne Wachstum: Ein Literaturüberblick*. MPIfG Working Paper 11/1. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
<www.mpifg.de/pu/workpap/wp11-1.pdf>
- Polanyi, Karl, [1944]1957: *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Reuter, Norbert, 1994: *Der Institutionalismus: Geschichte und Theorie der evolutionären Ökonomie*. Marburg: Metropolis.
- Richter, Rudolf/Eirik Grundvig Furubotn, 2003: *Neue Institutionenökonomik*. 3. Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Röpke, Wilhelm, 1948: *Die Gesellschaftskrisis der Gegenwart*. 5. Auflage. Erlenbach-Zürich: Rentsch.
- Satz, Debra, 2010: *Why Some Things Should Not Be For Sale: The Moral Limits of Markets*. Oxford: Oxford University Press.
- Schwinn, Thomas, 2010: Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie? Kritische Anfragen aus einer Weber'schen Perspektive. In: Andrea Maurer (Hg.), *Wirtschaftssoziologie nach Max Weber*. Wiesbaden: VS Verlag, 199–225.
- Sen, Amartya K., 1977: Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. In: *Philosophy and Public Affairs* 6, 317–344.
- Steiner, Philippe, 2010: *La Transplantation d'Organes: Un Commerce Nouveau Entre les Etres Humains*. Paris: Gallimard.

- Streeck, Wolfgang 2011: *The Crisis in Context: Democratic Capitalism and Its Contradictions*. MPIfG Discussion Paper 11/15. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
<www.mpifg.de/pu/mpifg_dp/dp11-15.pdf>
- Swedberg, Richard, 2003: *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Thévenot, Laurent, 2007: The Plurality of Cognitive Formats and Engagements: Moving between the Familiar and the Public. In: *European Journal of Social Theory* 10, 409–423.
- Thompson, Edward P., 1987: *Die Entstehung der englischen Arbeiterklasse*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Vaihinger, Hans, [1911]2007: *Die Philosophie des Als Ob*. Saarbrücken: VDM Verlag.
- van Waarden, Frans/Robin van Dalen, 2011: *Hallmarking Halal. The Market for Halal Certificates: Competitive Private Regulation*. Jerusalem Papers in Regulation & Governance, Working Paper No. 33. Jerusalem: The Hebrew University.
- Walzer, Michael, 1983: *Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality*. New York: Basic Books.
- Weber, Max, [1920]1984: *Die protestantische Ethik I. Eine Aufsatzsammlung*. 7. Auflage. Hamburg: Gütersloher Taschenbücher Siebenstern 53.
- Zelizer, Viviana, 1979: *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press.
- Zukin, Sharon/Paul DiMaggio, 1990: Introduction. In: Sharon Zukin/Paul DiMaggio (eds.), *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1–36.

Recent Titles in the Publication Series of the MPIfG

MPIfG Discussion Papers

DP 11/17

A. Schäfer

Republican Liberty and Compulsory Voting

DP 11/16

D. Seikel

Wie die Europäische Kommission Liberalisierung durchsetzt: Der Konflikt um das öffentlich-rechtliche Bankenwesen in Deutschland

DP 11/15

W. Streeck

The Crisis in Context: Democratic Capitalism and Its Contradictions

DP 11/14

P. Mader

Making the Poor Pay for Public Goods via Microfinance: Economic and Political Pitfalls in the Case of Water and Sanitation

DP 11/13

M. R. Busemeyer

Varieties of Cross-Class Coalitions in the Politics of Dualization: Insights from the Case of Vocational Training in Germany

DP 11/12

W. Streeck, D. Mertens

Fiscal Austerity and Public Investment: Is the Possible the Enemy of the Necessary?

MPIfG Working Papers

WP 11/7

T. ten Brink

Kooperation oder Konfrontation? Der Aufstieg Chinas in der globalen politischen Ökonomie

WP 11/6

F. Wehinger

Illegale Märkte: Stand der sozialwissenschaftlichen Forschung

WP 11/5

W. Streeck

Volkshome oder Shopping Mall? Die Reproduktion der Gesellschaft im Dreieck von Markt, Sozialstruktur und Politik

WP 11/4

A. Honneth

Verwilderungen des sozialen Konflikts: Anerkennungskämpfe zu Beginn des 21. Jahrhunderts

WP 11/3

A. Nölke

Transnational Economic Order and National Economic Institutions: Comparative Capitalism Meets International Political Economy

WP 11/2

U. Schimank

Wohlfahrtsgesellschaften als funktionaler Antagonismus von Kapitalismus und Demokratie: Ein immer labilerer Mechanismus?

MPIfG Books

B. Rehder

Rechtsprechung als Politik: Der Beitrag des Bundesarbeitsgerichts zur Entwicklung der Arbeitsbeziehungen in Deutschland
Campus, 2011

J. Beckert, P. Aspers (eds.)
The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy
Oxford University Press, 2011

U. Dolata

Wandel durch Technik: Eine Theorie soziotechnischer Transformation
Campus, 2011

T. ten Brink (Hg.)

Globale Rivalitäten: Staat und Staatensystem im globalen Kapitalismus
Franz Steiner, 2011

M. Schröder

Die Macht moralischer Argumente: Produktionsverlagerungen zwischen wirtschaftlichen Interessen und gesellschaftlicher Verantwortung
VS Verlag, 2011

P. Aspers

Markets
Polity Press, 2011

M. Lutter

Märkte für Träume: Die Soziologie des Lottospiels
Campus, 2010

Ordering Information

MPIfG Discussion Papers

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

MPIfG Working Papers

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

