
Religion und wirtschaftliches Verhalten

Rezension von: Hans G. Nutzinger
(Hrsg.), Religion, Werte und Wirtschaft.
China und der Transformationsprozess in
Asien, Metropolis, Marburg 2002,
284 Seiten, 29,80 €.

Das Max Weber-Kolleg für Kultur- und sozialwissenschaftliche Studien in Erfurt veranstaltete eine Tagung unter dem obgenannten Titel mit der Intention zu prüfen, wie weit hierbei heute noch von Webers Überlegungen auszugehen sei. Dieses Vorhaben verdient sicherlich Interesse, weil sich ja mit den Erfolgen der neuen Institutionenökonomie (NIE), welche das Verhalten der Wirtschaftssubjekte aus der Institutionenstruktur, also dem gesellschaftlichen Regelsystem ableitet, derartige Erklärungsansätze als besonders fruchtbar erweisen.

Freilich findet sich diese analytische Methode nicht bei allen Autoren. Das muss dann kein Nachteil sein, wenn die Untersuchung der Probleme mit einem ähnlichen Instrumentarium vorgenommen wird, wie das auch durch den Bezug auf Max Weber gegeben wäre. Das ist jedoch nicht immer der Fall.

Nach einleitenden Beiträgen von H. G. Nutzinger und H. G. Kippenberg (Handlungsrationalität im Lichte von Max Webers „Religiösen Gemeinschaften“) beschäftigt sich S. B. Hollstein direkt mit dem Systemwandel in China (Kann man mit Max Weber den Transformationsprozess in China besser verstehen?). Darin erfährt man mit einiger Verblüffung: „Die Bedeutung der Religion – also in diesem Fall des asketischen Pro-

testantismus – für die Entstehung des westlichen rationalen Kapitalismus ist heute unumstritten.“

Dem Rezensenten ist kein einziger zeitgenössischer Wirtschaftshistoriker bekannt, welcher diese These Webers unbesehen übernommen hätte. Sie wurde schon von Werner Sombart (1923) nicht akzeptiert, weil dieser darlegte, dass die Entwicklung zum Kapitalismus bereits durch die Scholastik nachhaltig vorangetrieben wurde. Die meisten heutigen Forscher unterstellen eher die umgekehrte Kausalität, nämlich dass das individualistische, kommerziell orientierte Bürgertum die ihm adäquate Konfession gewählt hätte.

Wesentlich scheint hingegen die zweite von der Autorin zitierte These Webers, wonach es beträchtliche Unterschiede in der Rezeption des Kapitalismus gebe, welche kulturell bedingt seien. Und hierin erwiese sich die konfuzianisch geprägte Gesellschaft gegenüber der hinduistischen im Vorteil, weil sie der Familie und den persönlichen Verbänden sowie dem Lernen eine zentrale Funktion zuweise. Der Konfuzianismus wird von Weber als Welt bejahende politische Religion klassifiziert, die indischen Erlösungsreligionen hingegen als weltabgewandt, kontemplativ oder ekstatisch mit einer Tendenz zur Weltflucht.

Schon der nächste Beitrag dokumentiert, wie weit der fundamentale Einfluss des Christentums auf die zur Industriellen Revolution führende Entwicklung zurückreicht (M. Schramm: Der Apfel und der Stamm. Moderne Wirtschaft und christliche Religion). Zunächst habe der Monotheismus dazu geführt, dass die Welt entsakralisiert worden, sie nicht mehr von zahlreichen Funktionsgöttern und sonstigen Wesen bewohnt gewesen sei. Damit ergab sich die Möglichkeit des rationalen Herangehens an ih-

re Gestaltung. Weiters schuf das Christentum mit dem Prinzip der Gleichheit aller Menschen vor Gott zumindest einen egalitären Ansatz.

Die weiteren vom Autor postulierten Zusammenhänge wirken hingegen schon etwas gezwungen. So hätte etwa das Bewusstsein der Fehlbarkeit des Menschen zur Ausbildung der Marktwirtschaft als korrigierendes Verfahren im Sinne Hayeks geführt. Aber auch der Kontext zwischen europäischer Rechtskultur und dem jüngsten Gericht erstaunt. Dass der Fortschrittsuniversalismus in der frühmittelalterlichen Religionsauffassung angelegt gewesen sei, lässt sich für die Theologie vertreten, gewiss nicht für die breiten Massen. Dagegen fehlt die Bedeutung der Scholastik für das rationale, auch kommerziell orientierte Denken in diesem Beitrag.¹

Sehr informativ der Aufsatz von R. Zöllner (Religiöse und kulturelle Prägungen in Ostasien in historischer Dimension). Darin werden die spezifischen Elemente chinesischer und ostasiatischer Religiosität dargelegt, welche gewissermaßen arbeitsteiligen Charakter tragen. Die Beziehung des Individuums zur transzendenten Welt wird durch den Buddhismus abgedeckt, der Bereich der kollektiven religiösen Kommunikation durch Ahnen-, Orts- und Staatskulte, und die moralischen Regeln des sozialen Verhaltens durch den Konfuzianismus. Letzterer perhorreszierte eigentlich das Gewinnstreben und stellt die soziale Verantwortung in den Vordergrund. Diese Position wurde freilich seit dem 18. Jahrhundert zu Gunsten eines ehrlichen Profits gemildert.

K. H. Pohl setzt sich mit den sozialen Wertvorstellungen auseinander (Chinesische und asiatische Werte. Die chinesische Welt als zentraler Kultur- und Wirtschaftsraum Ostasiens). Er gelangt, an den Konfuzianismus anknüpfend, zu

dem Ergebnis, dass die chinesische Gesellschaftsauffassung die soziale Harmonie und Stabilität anstrebe, das Miteinander, also eine „Konsenskultur“ repräsentiere. Damit tritt das Individuum hinter die Gruppe zurück und ordnet sich in ein „Beziehungsnetz“ ein. Deswegen Grundeinheit sei die Familie, die Eltern-Kind-Beziehung. Diese wird durch eine paternalistische Hierarchie bestimmt. Dieser Institutionenstruktur blieb eine Verrechtlichung ebenso fremd wie ein bürgerlicher, politischer Freiheitsbegriff.

Für das sich in den letzten Jahrzehnten vollziehende, stürmische Aufholen der ostasiatischen Staaten scheint der „Konfuzianismus des kleinen Mannes“ eine große Rolle gespielt zu haben: „... der sich in der Konstellation von hoher Leistungsbereitschaft, Sparsamkeit und einem ausgeprägten Gemein Sinn, zusätzlich eines ganzen Kataloges konfuzianischen Primär- und Sekundärtugenden (Fleiß, Disziplin, Ausdauer, Harmonie, Vertrauen, Höflichkeit, Toleranz etc.) als wirtschafts- bzw. modernisierungsfördernd gezeigt hat. Doch auch zwei andere „konfuzianische“ Faktoren spielten offensichtlich eine Rolle: das Beziehungssystem und das Bildungs- und Erziehungswesen.“ (S.117). Letzteres drückte sich durch die hohe Lernbereitschaft aus. So weit, so interessant.

Dann folgen leider die notorischen Bußübungen des europäischen Intellektuellen, die da meinen, die asiatischen Werte seien gegenüber den westlichen zu bewahren; dem Westen stehe eine geistig – moralische Führungsrolle nicht zu, sein „Missionseifer“ sei verfehlt, eine „Anmaßung“. Man müsse asiatischen Demokratiemodellen Raum geben, einen Dialog führen und bereit sein, von Asien zu lernen.

Nun sind solche moralischen Erörterungen nicht Gegenstand der Untersu-

chung. Es war zu prüfen, welche Elemente der europäischen Institutionenstruktur übernommen werden müssen, damit eine industriewirtschaftliche Entwicklung zu Stande kommt und welche indigenen Institutionen diese Übernahme erleichtern oder allenfalls substituieren. Heute können Regionen diesen westlichen Regelkomplex übernehmen oder nicht. Ostasien tat das seit der Meiji-Restauration, die arabischen Länder zögernd, die schwarzafrikanischen gar nicht – mit den notorischen ökonomischen Folgen.

Weiters sollte man, bei aller Offenheit für andere Kulturen, bei klaren Begriffen bleiben: Ein politisches System, dass keine Meinungs- oder Versammlungsfreiheit kennt und auch nicht die Abwahl der Regierung, ist keine „asiatische Demokratie“ sondern gar keine. Zu erörtern ist allenfalls, welche Freiheitsräume eine Marktwirtschaft zu ihrem Funktionieren erfordert oder ob die industrielle Entwicklung Rückwirkungen auf das politische System zeitigt.

Letztlich sind Qualifikationen des Westens, wie besserwisserisch, überheblich, arrogant usw., abwegig. Keines der asiatischen Länder kann heute in irgendeiner Weise dazu verhalten werden, europäischen Vorstellungen zu folgen. Und wenn der IMF infolge seiner neoklassischen Vorurteile schädliche Auflagen erteilt, dann traf das alle Länder, die osteuropäischen viel schwerer als die asiatischen.

Und letztlich vermittelt der Autor die gern gepflegte Legende von der die ethischen Ressourcen konsumierenden Marktwirtschaft, welche diese nicht mehr erneuern kann. Diese Auffassung wird schon von Schramm im selben Band zurückgewiesen: Deren Verfehltheit hätte sich klar aus dem institutionentheoretischen Ansatz ergeben, insbesondere im Zusammenhang mit der

Entstehung und Veränderung informeller Institutionen, also gesellschaftlicher Regeln.²

Diesen Ansatz verwendet der folgende Beitrag von B. Krug (Kultur und Wirtschaftsentwicklung in China). Die Autorin weist darin auf den spezifischen Charakter der chinesischen Wirtschaft hin, indem diese – zum Unterschied zu anderen Transformationsländern – gleichzeitig plan – und marktwirtschaftliche Strukturen enthält. Dieser Umstand wird durch rechtsstaatliche sowie organisatorische Unzulänglichkeiten, wie das Fehlen von privaten Banken, Anwälten oder von Werbung, verstärkt. Diese „institutionelle Schwäche“ erhöht die Unsicherheit und das Risiko. Auch sieht sich der private Sektor unzureichenden Informationen sowie organisatorischem Wissen und fehlenden Geschäftspraktiken gegenüber.

Diesen Mängeln begegnete die chinesische Gesellschaft teilweise durch Adaptation von historischen Institutionen. So durch die Revitalisierung der Dorfgemeinschaft, welche nach dem Zurücktreten des Staates die Funktion des „Ersteigentümers“ übernahm, die Wiederbelebung privater schriftlicher Verträge, welche seit 500 Jahren üblich waren, sowie durch Betriebsgründungen vermittelt Partnerschaften und Allianzen. Doch machten sich die Unternehmer auch die tradierten Normen der gegenseitigen Verpflichtung und Reziprozität zu Nutze: Es entstehen Netzwerke. Institutionen, die vom Westen übernommen werden, lassen sich leichter integrieren, wenn sie sich in auslandschinesischen Regionen schon bewährt haben.

Dem gleichen analytischen Ansatz folgt St. Märkt (Gesellschaftliche Ordnung und wirtschaftliche Beziehungen in China). Er konstatiert, dass jedes Jahrhundert praktisch einen eigenen

Konfuzianismus hervorgebracht habe. Gegenwärtig herrsche ein „Konfuzianismus des kleinen Mannes“, dessen bereits mehrfach genannten Werten die wirtschaftliche Effizienz beigetreten sei.

Seit den achtziger Jahren werden in China westlich orientierte Gesetze eingeführt, ein Rechtsstaat aufgebaut. Freilich stößt infolge der traditionellen Institutionen dessen Nutzung noch auf Schwierigkeiten. Wiewohl der Konfuzianismus Vertrauen auch gegenüber Fremden verlangt, herrscht in China tiefes Misstrauen. Vertrauen existiert nur innerhalb der sozialen Netzwerke. Daher gibt es auch keine Identifikation mit übergreifenden kollektiven Zielen und damit auch keine Zivilgesellschaft.

Diese Verhaltensweisen schlagen sich auch in der Unternehmensstruktur nieder. Die Unternehmungen befinden sich vorwiegend in Familienbesitz und zeichnen sich durch Nepotismus und Paternalismus aus. Führungspositionen werden immer nur an Verwandte vergeben. Damit wird ein kontinuierliches Wachstum der Firmengröße behindert.

Aber auch im Tauschprozess dominiert das „Vertrauen“, man agiert also vorwiegend innerhalb des Netzwerkes (Guanxi-Kapitalismus). Dem chinesischen Unternehmer entstehen Kosten durch Verlust von Zeit und Ressourcen, wenn er solche persönliche Geschäftsbeziehungen aufbaut.

Der Vorteil des Systems liegt in der Vertragstreue; es substituiert den noch mangelhaften Rechtsstaat. Überdies ist es möglich, Verträge kurzfristig zu revidieren.

„Nichts desto trotz bleibt festzuhalten, dass die fehlende universalistische Moral die Herausbildung eines preisgesteuerten Koordinationsmechanismus von wirtschaftlichen Handlungen auf unpersönlicher Basis behindert. Das Ausmaß der Arbeitsteilung ist in einer sol-

chen Wirtschaft automatisch niedriger als in einer wirtschaftlichen Ordnung, in welcher sich die Transaktionspartner ein Grundvertrauen entgegenbringen, auch wenn sie sich persönlich nicht kennen.

Darüber hinaus entstehen höhere Koordinationskosten als in einer durch eine universalistische Moral fundierten wirtschaftlichen Ordnung.“ (S. 163)

Dennoch sei nicht zu übersehen, dass das System eben den politischen Gegebenheiten des Landes angepasst sei und durchaus eindrucksvolle Resultate zeitigte. Es bliebe aber abzuwarten, wie weit sich das Verhalten der chinesischen Wirtschaftssubjekte im Zuge des ökonomischen Wachstums, des Ausbaus des Rechtsstaates und der Verflechtung mit der internationalen Wirtschaft entwickeln werde.

Eine Analyse der südkoreanischen Situation von R. Manstetten und Mi-Yong Lee (Zugehörigkeit und wirtschaftliches Handeln in Südkorea) bringt diese Gegebenheiten gleichfalls deutlich zum Ausdruck. Wesentlich scheint die Zugehörigkeit zu einem Netzwerk. Das impliziert, dass sich seine Angehörigen nicht nur zu einem bestimmten Verhalten gegenseitig verpflichtet fühlen, sondern auch dazu, gewisse Leistungen zu erbringen. Die Autoren weisen, ebenso wie Märkte, auf die Probleme hin, welche sich daraus für die Tauschbeziehungen ergeben, aber auch auf die positiven Auswirkungen, welche dadurch für die soziale Stabilität sowie die individuelle Geborgenheit zu Stande kommen.

Außerordentlich informativ ist der Beitrag von H.-J. Bieber (Zum Verhältnis religiöser und kultureller Traditionen und Wirtschaft in Indien). Der indische Subkontinent unterscheidet sich von der chinesisch geprägten Kultur deutlich durch sein Kastensystem. Zwar differenziert der Autor zwischen den Berufsständen und den konkreten Lebensgemein-

schaften (Jati), doch der Effekt dieser Institutionen bleibt im Wesentlichen derselbe, weil der Einzelne durch Geburt vollständig, ausschließlich sowie unabänderlich in seine Gruppe eingebunden bleibt. Damit ist die indische Gesellschaft durch ein rigides hierarchisches System gekennzeichnet. Und diese drückt sich auch durch eine hohe Übereinstimmung von rituellem Rang, ökonomischer Position, sozialem Status sowie politischen Einflussmöglichkeiten aus.

Schon Max Weber hatte dargelegt, dass es zwar auch in Indien Fernhandel gab, aber auf die sozial gering geschätzte Händlerkaste beschränkt blieb, so dass sich kommerzielle Verhaltensweisen nicht verbreiten konnten. Da auch kein städtisches Bürgertum existierte, war es nicht möglich, dass dieses Träger politischer Veränderungen wurde. Selbst in der Kolonialzeit blieb die Handelstätigkeit auf Minderheiten, wie Parsen und Jainas, konzentriert.

Zwar begannen nach Erringung der Unabhängigkeit ökonomische Faktoren die Sozialstruktur allmählich zu ändern, doch nur in begrenztem Ausmaß. Die wirtschaftliche Entwicklung vollzog sich äußerst schleppend; sie hielt keinem Vergleich mit den ostasiatischen Staaten stand. Dafür war sicherlich auch die Einführung des „Staatssozialismus“ verantwortlich, mit der Verstaatlichung fast der gesamten Schwerindustrie und zahlreichen „Fünfjahresplänen“. Interessanterweise scheint auch die Entscheidung für dieses Wirtschaftssystem nicht zuletzt auf traditionelle Verhaltensweisen zurückzugehen.

„Aber wohl nicht zu Unrecht ist die Entscheidung für die indische Form des Staatssozialismus auch auf die traditionelle negative Einstellung der Oberkasten gegenüber den Händlerkasten zurückgeführt worden, auf die Verachtung

von deren vermeintlicher Berufsmoral („billig kaufen – teuer verkaufen“) sowie auf den Verdacht, die Händlerkasten würden, wenn man ihnen die wirtschaftliche Entwicklung überließe, nicht für das Gemeinwohl, sondern vornehmlich für den eigenen Profit wirken. Aus den Oberkasten nämlich rekrutierte sich die Führungsschicht des jungen Staates zum großen Teil; ihr bekanntester und zugleich einflussreichster Repräsentant war Nehru, der als Brahmane aus Kaschmir an der Spitze der traditionellen sozialen Rangskala stand. Auch die Vorstellung der Oberkasten, vor allen anderen zur Führung des Staates einschließlich der Wirtschaft berufen zu sein, hat womöglich zu dieser Entscheidung beigetragen“ (S.210).

Weitere retardierende Elemente lagen im Fortwirken der sozialen Ungleichheit, der weit verbreiteten Armut und der Benachteiligung von Frauen. Der Analphabetismus (36% der Männer, 64% bei Frauen) resultiert aus dem vernachlässigten primären Bildungssystem. Dagegen verfügt Indien über das bestentwickelte Hochschulwesen aller Entwicklungsländer – das natürlich in erster Linie den Oberkasten zu Gute kommt. Erst das Abgehen vom Staatssozialismus vermittelte der indischen Wirtschaft kräftige Impulse, welches nicht nur das Wirtschaftswachstum, sondern auch die sozialen Veränderungen beschleunigte.

Der Autor gelangt zu dem Ergebnis, es sei offensichtlich, dass sich auch die indische Wirtschaft in Richtung eines kapitalistischen Systems bewege, dennoch blieben infolge religiös fundierter kultureller und sozialer Traditionen die Voraussetzungen dafür ungünstig. Positive Ansatzpunkte sieht er im hohen technisch-wissenschaftlichen Niveau, in einer in Gang gekommenen Transformation des Kastensystems sowie in der

Persistenz von Demokratie und Rechtsstaat.

St. Panther untersucht die konfuzianischen Institutionen unter dem Aspekt der Diskussion über das Sozialkapital (Sozialkapital und Religion – das Beispiel Chinas). Zahlreiche Studien hätten einen positiven Zusammenhang zwischen diesen und Wirtschaftswachstum ergeben. Zwar sei der Begriff nicht klar umrissen, sein Kern seien jedoch das Vertrauen und die Kooperationsbereitschaft in sozialen Interaktionen.

Manche Untersuchungen haben auch den Konnex von Sozialkapital und Religion untersucht, wobei sie zu dem Ergebnis gelangten, dass protestantische Länder über ein hohes Ausmaß an Sozialkapital verfügten, nicht jedoch die katholischen und die islamischen. Weitere Analysen ergaben auch ein hohes Sozialkapital für die asiatischen Länder, besonders für China.

Versucht man die Ergebnisse dieses hoch interessanten und wertvollen Buches zusammenzufassen, dann resultiert daraus etwa Folgendes: Die sich durch Jahrhunderte in Europa entwickelnde Institutionenstruktur mit gesellschaftlicher Hochschätzung der – physischen – Arbeit, freien, gebildeten, verantwortungsbereiten, initiativen und selbstbewussten Bürgern mit technisch-wissenschaftlicher Ausprägung ihres Denkens, der Existenz einer „scientific community“, welche die Forschung permanent vorantreibt sowie mit Unternehmern, die ihr Einkommen durch ständiges Bestreben, die Kosten zu senken und dazu den Technischen Fortschritt einzusetzen, maximieren wollen, stellt die Voraussetzung für ein industriewirtschaftliches, kapitalistisches System dar.³

Diese Institutionenstruktur kann von außereuropäischen Kulturen mit relativ geringen Implementationskosten über-

nommen werden, weil lediglich der Rückgriff auf ein sozusagen fertiges System erforderlich ist – Japan vollzog jenen Entwicklungsprozess in hundert Jahren, für welchen Europa ein Jahrtausend benötigte. Freilich ist es erforderlich, die Institutionen und Organisationen zu schaffen, welche diese Übernahme ermöglichen; etwa ein entsprechendes Ausbildungssystem und den Rechtsstaat.

Allerdings bestehen, wie schon Max Weber feststellte, unterschiedliche Möglichkeiten zu einer solchen Übernahme, bedingt durch die vorhandene Institutionenstruktur, welche in ihrer historischen Entwicklung in hohem Maße religiös determiniert war. Und hier demonstriert der Sammelband, dass sich die konfuzianischen Institutionen als wertvoll für diesen Adaptationsprozess erweisen.

Da ist zunächst, neben der hohen Arbeitsmotivation, die Lernbereitschaft, welche die Übernahme des technisch-naturwissenschaftlichen Wissens und Denkens erleichtert.

Zwar verhinderte u. a. der hierarchische und paternalistische Konfuzianismus die spontane Entstehung eines freien, unternehmerischen Bürgertums, doch zeigte sich am Beispiel der Auslandschinesen, dass in einer anderen institutionellen Umgebung ein solches relativ rasch entstand. Und zwar ein Unternehmertum, dass nicht nur tradierte Verhaltensweisen an den Tag legte, sondern durchaus dynamische. Die ursprüngliche Geringschätzung des Konfuzianismus für physische Arbeit und Handel wurde offenbar schon im 18. Jahrhundert überwunden.

Weiters lässt sich den Arbeiten der Wert der „Netzwerke“ für die chinesische Gesellschaft entnehmen, welche nicht nur hohes Vertrauen aufbaute, sondern auch gegenseitige Verpflichtung bedingte und somit beträchtliches Sozial-

kapital entstehen ließ – ein Vorteil, auf den auch in Europa im Zusammenhang mit der Korporatismusdebatte hingewiesen wird.⁴ Nun wird von mehreren Autoren des Buches bemerkt, dass andererseits das Misstrauen gegenüber Fremden rein sachbezogene Interaktionen zwischen Wirtschaftssubjekten und damit die optimale Allokation der Ressourcen verhindere. Dazu wäre anzumerken, dass sich ähnliche Verhältnisse auch im europäischen Mittelalter feststellen lassen, als sich Unternehmer gleichfalls durch Familienangehörige oder solche einer Minderheit gegen opportunistisches Verhalten abzusichern suchten. Und diese Funktion erfüllten offenbar auch die Netzwerke im Fernen Osten, als sie – und darauf weisen die Autoren auch hin – die Funktion übernahmen, den mangelhaften Rechtsstaat zu substituieren. Und offenbar gelingt der Übergang zu universalistischen Verhaltensweisen ohne größere Schwierigkeiten, wie die ausgezeichnete Exportperformanz der *Four Little Tigers* demonstriert.

Viele dieser ostasiatischen Staaten sind oder waren zumindest keine funktionierenden Demokratien, aber sie achteten darauf, den individuellen Freiraum für ökonomische Entscheidungen sicherzustellen – wie auch in China.

Ganz anders dagegen in Indien. Die rigide und hierarchische Teilung der Gesellschaft bewirkte zunächst, dass die Minderbewertung der kommerziellen Tätigkeit lange anhielt, ja, bis in die Entscheidung für die Wahl des Wirt-

schaftssystems nach der Unabhängigkeit wirkte.

Ebenso führte die gesellschaftlichen Segregation mit der hohen Analphabetenrate und dem großen Anteil von Armen dazu, dass sich eine kommerziell orientierte Mittelschicht nur sehr langsam entwickeln konnte, wiewohl die Kolonialmacht eine judizielle wie administrative und auch reale Infrastruktur aufgebaut hatte. Ebenso wenig konnte in diesem System ein breiteres Vertrauenskapital heranwachsen.

Alles in allem ein Buch, an dem niemand, der sich mit den Problemen der Wirtschaftsentwicklung beschäftigt, vorbeigehen kann!

Felix Butschek

Anmerkungen

¹ Siehe Sombart (1923); Frambach (1999) 51.

² Siehe etwa Kasper, Streit (1998) 100.

³ Butschek (2002) 164.

⁴ Siehe etwa Henley, Tsakalotos (1993).

Literatur

- Butschek, F., Europa und die Industrielle Revolution (Wien-Köln-Weimar 2002).
 Frambach, H., Arbeit im ökonomischen Denken. Zum Wandel des Arbeitsverständnisses von der Antike bis zur Gegenwart (Marburg 1999).
 Henley, A.; Tsakalotos, E., Corporatism and Economic Performance (Aldershot 1993).
 Kasper, W.; Streit, M. E., Institutional Economics. Social Order and Public Policy (Cheltenham 1998).
 Sombart, W., Der Bourgeois (München, Leipzig 1923).