
Enzyklopädie der Wirtschaftssoziologie

Rezension von: Jens Beckert, Milan Zafirovsky (Hrsg.), *International Encyclopedia of Economic Sociology*, Routledge, London 2005, 773 Seiten, gebunden, £ 145.

Jens Beckert und Milan Zafirovsky haben sich der beeindruckenden Aufgabe unterzogen, eine „International Encyclopedia of Economic Sociology“ herauszugeben, was dem vor allem in den letzten drei Jahrzehnten wieder enorm angewachsenen Interesse am Gegenstand Rechnung trägt. Ihnen ist für diese Leistung Respekt zu zollen.

Ganz neu ist diese wissenschaftliche Disziplin nicht, denn Max Weber hat bereits vor einem Jahrhundert mit seinen Studien zu „Wirtschaft und Gesellschaft“ die Wirtschaftssoziologie (*economic sociology*) zur wissenschaftlichen Agenda gemacht. Im Gegensatz zur Disziplin der Ökonomie, die sich auf die mechanische Erklärung des Preisbildungsprozesses und die damit verbundene Effizienz von Marktwirtschaften konzentriert, fragt die *economic sociology* mehr nach dem Einfluss von nicht-ökonomischen Institutionen auf die Funktionsfähigkeit der Wirtschaft, wie beispielsweise nach dem Einfluss politischer und religiöser Institutionen, wofür ebenfalls Weber mit seiner Untersuchung über die „Protestantische Ethik“ herangezogen werden kann.

Ein weiterer Unterschied zwischen Ökonomie und Wirtschaftssoziologie liegt in der vorherrschenden wissenschaftlichen Methode. Während Ökonomen vorherrschend eine ana-

lytisch-deduktive Herangehensweise bevorzugen, was im „Methodenstreit“ auf Carl Menger rückführbar ist, gehen Vertreter der Wirtschaftssoziologie eher historisch-empirisch vor. Die Letzteren sind weniger an mechanischen, generell-gesetzmäßigen (nomothetischen) Aussagen über menschliches Verhalten interessiert, sondern binden Verhalten sozial (und damit historisch) ein, was impliziert, dass der Generalisierungsgrad der wissenschaftlichen Aussage mitbedacht werden muss.

So fokussieren Max Weber (1904; 1921) und Werner Sombart (1916) ihre Forschungen ganz bewusst auf eine spezifische geschichtliche Periode, nämlich die Entstehung und Durchsetzung des Kapitalismus. Sie erläutern die komplexen kulturellen und institutionellen Voraussetzungen, welche das Entstehen von Marktbeziehungen legiti-
mierten, ermutigten und unterstützten. Speziell Weber zeigt auch in seinen Vergleichen zwischen „westlicher“ und „östlicher“ Welt, dass dieser Prozess in bestimmten Teilen der Welt ein schwierigerer war als in anderen, da dort die kulturellen und institutionellen Bedingungen dem entgegenstanden.

Emile Durkheim (1893) und Joseph Schumpeter (1942) stellten sich die Frage nach den sozialen Grundlagen von Märkten und kamen zu dem Schluss, dass zur Stabilität von Marktwirtschaften nicht-utilitaristische Dynamiken, wie Fairness und Vertrauen, unerlässlich sind. Durkheim nannte dies die nicht-vertraglichen Grundlagen des Vertrages, während Schumpeter davon sprach, dass das ausschließlich utilitaristischen Zwecken dienende Vertragsschließen niemals die gewünschte soziale Kohäsion gewährleisten kann.

Vor allem Thorstein Veblen war es, der den Atomismus und Utilitarismus

der ökonomischen Theorie speziell mit Bezug auf das Konsumverhalten bestritten hat. Niemand wird ohne weiteres Konsumenten finden, welche völlig unabhängig vom Verhalten anderer mit gegebenen, stabilen Präferenzen, ausreichender Information und einer präzisen Nutzenschätzung herumlaufen und ihre Kaufentscheidungen treffen. Mit seiner Analyse der „*conspicuous consumption*“ hat Veblen (1899) darauf hingewiesen, dass der Konsum vom sozialen Status bzw. vom Statusvergleich abhängig ist. Er arbeitet überzeugend heraus, dass der vermehrte Zugang zu Massengütern ein wichtiges Instrument zur Integration bisher benachteiligter sozialer Gruppen darstellt.

Für mich, der ich ein gelernter Ökonom bin, erklärt sich der Aufschwung der Wirtschaftssoziologie in den letzten dreißig Jahren damit, dass ein theoretischer und praktischer Bedarf danach bestand, die Vielfalt von ökonomischen Organisationen endlich in Betracht zu ziehen. Die auf Ronald Coase (1937) zurückgehende und von Oliver Williamson (1975) zu Beginn der 1970er Jahre wieder ins Spiel gebrachte Transaktionskostentheorie stellt auf diesen Umstand ab. Die Unterschiedlichkeit ökonomischer Institutionen war über Jahrzehnte im ökonomischen Diskurs überhaupt kein Thema, was mit der Herkunft des vorherrschenden ökonomischen Denkens aus der klassischen Physik (Mechanik) zu erklären ist.¹ Dieses Denken weist per se eine anti-institutionalistische Stoßrichtung auf. Mit der Transaktionskostentheorie können zwar unterschiedliche Institutionen theoretisch begründet werden, doch da dies ausschließlich in Form des Vergleichs von Transaktionskosten geschieht, verbleibt dieser Ansatz notwendigerweise

in der üblichen Theorie des rationalen Wahlverhaltens (hier nicht auf Güter, sondern auf Organisationsformen angewendet). Dies kann jedoch – und da gehe ich mit vielen Vertretern der Wirtschaftssoziologie konform – keine zufriedenstellende Begründung für das Verhalten unter Unsicherheit bieten. Die rational kalkulierende Rechenmaschine, der *economic man*, wird als Verhaltensmuster einfach unterstellt. Er reduziert Unsicherheit (Risiko) auf ihre Kosten und wählt die kostenminimale Organisationsform.

In diesem Zusammenhang halte ich die Kritik an der Transaktionskostentheorie, wie sie von Vertretern eines Institutionalismus geübt wird,² der in der Tradition der pragmatischen Philosophie und der ökonomischen Psychologie steht,³ für extrem wichtig. Für Veblen ist jeder ökonomische Wandel in letzter Instanz einer Veränderung in den Denkgewohnheiten (*habits of thought*) geschuldet. Ein zentraler Punkt für das Verstehen habitueller Gewohnheiten (*habits*) ist jener, dass akzeptiert wird, dass vernünftiges Denken und Handeln nur möglich ist, wenn vorher bestimmte Denkroutinen sozial erworben wurden. Nichts anderes meint der Begriff *habit*, der somit die Basis allen Verhaltens darstellt. Jedenfalls werden heutzutage diese über Jahrzehnte verdrängten Ideen durch die modernen Resultate der entwicklungspsychologischen und kognitionswissenschaftlichen Forschung bestätigt.⁴

Die Wirtschaftssoziologie trägt jedenfalls erheblich dazu bei, den unheimlichen Rechenkünstler, den *homo oeconomicus*, durch eine tragfähigere verhaltenstheoretische Basis abzulösen. Die Rückführung der wissenschaftlichen Ökonomie in den sozialwissenschaftlichen Kanon scheint mir

auf alle Fälle ein Gebot der Stunde zu sein.

Die vorliegende Enzyklopädie deckt diese von mir angedeuteten Entwicklungen stichwortartig ab. Sie gliedert sich in Beiträge (*entries*) zu mehr als 250 *topoi* dieser Disziplin, die alle mit sachdienlichen Literaturhinweisen schließen, und umfasst nahezu 800 Seiten. Jeder und jede sozialwissenschaftlich Interessierte wird darin Brauchbares für sich entdecken. So wird dieses Oeuvre sich als ein äußerst wertvolles Nachschlagewerk erweisen, das eine bis dato fühlbare Lücke zu schließen in der Lage ist.

Reinhard Pirker

Literatur

- Coase, R., The Nature of the Firm, in: *Economica* 4 (1937) 386-405.
 Dewey, J., *Human Nature and Conduct: An Introduction to Social Psychology* (New York 1922).
 Durkheim, E., *The Division of Labour in Society* (London 1893/94).
 Georgescu-Roegen, N., Mechanistic Dogma in Economics, in: *British Review of Economic Issues* 2 (1978) 1-10.
 Hodgson, G., What are Institutions?, in: *Journal of Economic Issues* 40/1 (2006) 1-25.

- Schumpeter, J., *Capitalism, Socialism, and Democracy* (New York 1942/1961).
 Sombart, W., *Der moderne Kapitalismus: Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart* (München, Leipzig 1916-1927).
 Twoomey, P., Reviving Veblenian Economic Psychology, in: *Cambridge Journal of Economics* 22/4 (1998) 433-448.
 Veblen, T., *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions* (New York 1899/1961).
 Veblen, T., *The Place of Science in Civilization and other Essays* (New Brunswick 1919/1990).
 Weber, M., *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (London 1904/1930).
 Weber, M., *Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der verstehenden Soziologie* (Tübingen 1921/1972).
 Williamson, O., *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization* (New York 1975).

Anmerkungen

- ¹ Georgescu-Roegen (1978).
² Hodgson (2006).
³ Dewey (1922); Veblen (1919).
⁴ Twoomey (1998).