

MAX-PLANCK-INSTITUT FÜR GESELLSCHAFTSFORSCHUNG, KÖLN

Interessen und Ideen

Soziologische Kritik einer problematischen Unterscheidung

sm
20.09.2010

Paper eingereicht für das Panel „Wirtschaft und Gesellschaft“ der wirtschaftssoziologischen Sektion auf dem Jubiläumskongress der DGS
In Frankfurt a. Main

Von Sascha Münnich

sm@mpifg.de

Abstract

Wirtschaftssoziologie und Politische Ökonomie können davon profitieren, das ihnen zugrunde liegende Konzept von „Interesse“ zu überdenken. Statt an der häufig unklaren Entgegensetzung von Ideen und Interessen festzuhalten, so das in diesem Paper vorgestellte Argument, sollte die Forschung sich stärker mit dem Einfluss von Ideen auf die Formierung von Interessen beschäftigen, wie dies Weber im Weichensteller-Zitat beschrieben hat.

Anhand einer Betrachtung verschiedener Interessenbegriffe in der Soziologie wird ein zweistufiges Modell der Interessenformierung vorgeschlagen: Interessen können entweder als Reflektion der strukturellen Position eines Akteurs (abstrakte, positional) oder als subjektive Handlungsorientierungen im situativen Kontext (konkret, intentional) verstanden werden. Der Einfluss von Ideen wird im Moment der Übersetzung von abstrakten in konkrete Interessen verortet. Die Konkretisierung von Interessen baut auf einer Reduktion der Komplexität der Situation auf, deren Maßstab Werte und Kognitionen sind. Was in einer spezifischen Situation für den Akteur wichtig ist, ist nicht aus seiner sozioökonomischen Position ableitbar, sondern bedarf der Einbeziehung der Ideen, mit deren Hilfe der Akteur die Situation im Hinblick auf seine abstrakten Interessen deutet.

Im Folgenden werden zwei Beispiele skizziert: Erstens, in der vergleichenden Analyse des Wohlfahrtsstaates werden häufig die Interessen der Unternehmer und Gewerkschaften als zentrale Einflüsse auf die Chancen sozialpolitischer Regulierung beschrieben. Hier illustriert der Artikel, dass es mit einem erweiterten Modell der Interessenformierung möglich wird, Veränderungen der sozialpolitischen Interessen von Arbeitgebern und Gewerkschaften zu erklären, wo diese nicht allein auf institutionelle oder ökonomische Krisen zurückgeführt werden können.

Zweitens, für die Wirtschaftssoziologie wird ein bislang offenes Forschungsfeld entdeckt. Die Wirtschaftssoziologie versteht das unternehmerische Handeln als in soziale Beziehungen eingelassen. Dennoch bleibt dabei häufig der Profit letztlich der „harte“ ökonomische Orientierungspunkt für die Unternehmer. Auf Grundlage des Weberschen Interessenbegriffs ist es möglich, von der *Einbettung* der Profitorientierung zu einer Analyse der *kulturellen Konstruktion* des Profits voranzuschreiten. Sozial erlernte Deutungsmuster begrenzen die Profitinteressen der Unternehmer nicht nur von außen, sondern prägen sie von innen. Die kognitiven und evaluativen Prinzipien der Profitdefinition und –messung beeinflussen, welche Handlungsoptionen interessendienlich erscheinen können.

1. EINLEITUNG

In den letzten fünfzehn Jahren wurde die Frage nach dem Einfluss von Ideen auf politisches und wirtschaftliches Handeln, bzw. nach der kulturellen Einbettung ökonomischen Handelns zu einem zentralen Thema der Politischen Ökonomie und der Wirtschaftssoziologie (Berman 2001; Blyth 2002; Braun 1999; Campbell 1998; Hall 1993; Zukin/DiMaggio 1990; Zelizer 1992). In der aktuellen Debatte um die Frage der Dynamiken institutionellen Wandels bemühten sich viele Autorinnen und Autoren darum, von der defensiven Formulierung „Do ideas matter?“ zu einer umfassenden programmatischen Formulierung einer konstruktivistischen Institutionentheorie im Sinne der Frage „How do ideas matter?“ zu kommen (Schmidt 2008; Hay 2006).

In der Diskussion haben sich dabei „Ideen“ und „Interessen“ zum zentralen Begriffspaar herausgebildet, die als analytische Trennung gegeneinander gesetzt zur Grundlage der Ableitung von Handlungsorientierungen rationaler Akteure werden (Campbell 1998: 401; Goldstein 1993: 13). Welche Rolle spielen Normen und Wissensbestände für die ihre Interessen verfolgenden politischen Akteure? Inwieweit ist ökonomische Rationalität in kulturelle Sinnordnungen eingebettet? Die konzeptionelle Beziehung zwischen beiden Begriffen ist dabei eine besondere Herausforderung die Forschung in beiden Feldern (Hall 1997: 197; Swedberg 2009: 305ff.). Leider lässt sich dabei häufig beobachten, dass einer der beiden Begriffe den anderen „aufsaugt“. Während klassischen Erklärungsmodellen in der Politischen Ökonomie Ideen häufig als Epiphänomene erscheinen, deren Wirkung auf die sie tragenden Organisationen und Institutionen reduziert werden kann, gerät dem Konstruktivismus alles zur Idee – Interessen, Institutionen oder auch Machtressourcen müssen demnach immer durch das letztlich entscheidende Nadelöhr subjektiver Deutung. Ähnliches lässt sich auch in der Wirtschaftssoziologie beobachten: Während die Wirtschaftstheorie im Modell des Homo Oeconomicus die rein individuellen Interessen auch dort materiell bewertet in die Erklä-

rungsmodelle zur Grundlage des Markthandelns macht, betonen einige Ansätze im Sinne einer „kulturellen Einbettung“ die Rolle von Ideen für wirtschaftliches Handeln. Dabei geraten jedoch die materiellen und in einer kapitalistischen Wirtschaftsordnung objektiv wirksamen Interessen wirtschaftlicher Akteure, wie das Streben nach Profit oder der Druck der Konkurrenz am Markt häufig aus dem Fokus, bzw. ihr Verhältnis zu den sozialen Einhegungen wird nicht weiter ausgearbeitet (Swedberg 2009). Oder aber das Profitmotiv selbst wird einem konstruktivistischen Vorbehalt unterworfen und wird zu einem möglichen Interaktionsmodus unter vielen.

In diesem Artikel wird gezeigt, dass die Schwierigkeit in der Politischen Ökonomie und in der Wirtschaftssoziologie, Ideen und Interessen konzeptionell zusammenzubringen, daher rührt, dass die beiden Begriffe ungeeignet dafür sind, die dahinter liegenden konzeptionellen Probleme abzubilden. Wofür stehen die beiden Begriffe, bzw. wie sind sie definiert? Erstens, Interessen könnten für die *materiell-ökonomischen* Ziele des wirtschaftlichen Handelns stehen, während Ideen die *normativ-kulturellen* Motive beschreiben. In diesem Fall stellt sich allerdings die Frage, inwieweit sich aus soziologischer Sicht ökonomische und kulturell bedingte Ziele *überhaupt* trennen lassen. Institutionen prägen die Handlungsziele der ökonomischen Akteure nicht nur durch die Auferlegung von Sanktionen, sondern bieten den Akteuren auch Orientierung. So prägen Vertragsrecht, Kapitalrechnung, Managementtechniken oder auch Bildungsinhalte die konkrete Ausprägung wirtschaftlicher Orientierungen, um nur einige Beispiele zu nennen. Selbst dort, wo mit der Maximierung des Einkommens ein scheinbar rein ökonomischer Fixpunkt des Interesses gefunden ist, mischen sich kulturelle Frames in die Kalkulation der Akteure, wie unter vielem anderen die wieder erwachte wirtschaftssoziologische Beschäftigung mit der gesellschaftlichen Bedeutung des Geldes zeigt (Deutschmann 1996). Die Frage sollte hier offener gestellt werden: Wie stark ist der

Einfluss von kulturellen Strukturen, d.h. Werten und Kognitionen, auf die Interessenformulierung?

Zweitens, Interessen könnten auch für die *objektiven* Motive des Handelns stehen, die sich durch die sozioökonomische Position des Handelnden ergeben, während Ideen den *subjektiven* Sinn des Handelns für den Akteur bilden. Eine solche Definition hat aber epistemologische Folgen: Es wäre dann nämlich nicht mehr möglich, Ideen objektivierend zu beschreiben, also etwa als eine *Sinnstruktur* eines Diskurses, einen kommunikativen Code oder als einen für die Mitglieder einer Gruppe zugänglichen *Wissensbestand*. Stattdessen müsste der Prozess der Sinnstiftung jeweils nur für konkret handelnde Akteure und Gruppen untersucht werden, um die darin wirksamen Ideen zu erfassen, wie dies etwa im symbolischen Interaktionismus oder in der Sozialpsychologie geschieht. Eine solche Sichtweise würde sich von einer strukturalistischen Soziologie lösen, wäre aber letztlich auch mit dem Begriffspaar „Struktur und Handlung“ besser bedient, statt alle Strukturen in den Interessenbegriff zu schieben und Ideen nur als Chiffre für Agency oder Subjektivität zu benutzen. Es ist auch hier nötig, offener zu fragen, nach dem Übergang von objektiv-positionalen zu subjektiv-intentionalen Elementen des Handelns, statt die beiden Seiten durch unterschiedliche Begriffe zu trennen.

Es ist die These dieses Artikels, dass es diese sich schon im ersten Zugriff aufdrängenden Fragen nach dem Verhältnis von Kultur und Ökonomie bzw. objektiver sozioökonomischer Position und subjektiver Handlungsmotivation sind, die hinter dem modischen Chiffre „Ideen vs. Interessen“ stehen. Ziel dieses Artikels ist es aufzuzeigen, dass hinter der berechtigten Forderung nach einer stärkeren Berücksichtigung von Ideen und Kultur für wirtschaftliches und politisches Handeln letztlich nicht mehr und nicht weniger als der Wunsch nach einem veränderten Konzept von „Interessen“ steht. Anhand einer kurzen Skizze klassischer sozialtheoretischer Perspektiven auf den

Interessenbegriff wird schnell klar, dass die Dimensionen „objektiv vs. subjektiv“ und „materiell vs. ideell“ in der Soziologie schon seit längerem *innerhalb des Begriffs der Interessen* diskutiert werden. Eine Forderung nach der stärkeren Hereinnahme von subjektiven und ideellen Momenten in ein erweitertes Interessenkonzept ist gegenüber der klassischen Politischen Ökonomie und der Wirtschaftstheorie zweifellos berechtigt, sie in das Begriffspaar „Interessen *und* Ideen“ oder sogar „Interessen vs. Ideen“ zu verpacken ist jedoch irreführend und birgt die Gefahr, dass eine der beiden Seite die andere aufsaugt. Es geht vielmehr um eine Analyse der Formierung und inneren Dynamiken von Interessen, die ohne den Einfluss von Ideen nicht erklärt werden kann. Ideen und Interessen liegen semantisch auf unterschiedlichen Ebenen, Interessen sind politische und wirtschaftliche Handlungsorientierungen, in denen die sozioökonomische Position des Akteurs und seine Wert- und Wissensbestände in spezifischen Handlungssituationen aufeinandertreffen. Wie Lepsius ([1986] 1990: 31) zu Recht fordert: „Die Aufgabe besteht vielmehr darin, die Logik der Handlungsstruktur und die Logik der Sinnkonstruktion auf das Verhalten von Menschen zu beziehen“.

Im ersten Abschnitt wird nun zunächst anhand verschiedener Interessenkonzepte in der Sozialtheorie gezeigt, dass schon in der sozialwissenschaftlichen Definition des Begriffs der Interessen die Dimensionen „objektiv-subjektiv“ und „materiell-ideell“ finden. Anschließend wird anhand der Debatte von „Ideen und Interessen“ in der Wohlfahrtsstaatsforschung und anhand der Rolle des Profits in der Wirtschaftssoziologie gezeigt, dass es eine Verschiebung des Interessenbegriffs entlang dieser beiden Achsen ist, die heute (im Namen der Ideen) gefordert wird. Dabei wird auch gezeigt, dass die Entgegenstellung von Ideen und Interessen die Gefahr birgt, dass die beiden Begriffe ineinander fließen und das positional-materielle Element zunehmend aus dem Blick der ideenorientierten Forschung gerät. Abschließend wird ein Interessenmodell vorgeschlagen, das sich stärker an Webers mehrdimensionalem Interessenkonzept ori-

entiert. Der Vorteil dieses Zurückgehens auf den Heidelberger Klassiker ist, dass die Frage des Verhältnisses von positionalen und intentionalen Facetten, sowie materiellen und ideellen Facetten des Interessenbegriffs nach Weber nicht einseitig aufgelöst werden darf. Schließlich werden im letzten Abschnitt des Artikels Forschungsperspektiven für die Politische Ökonomie und die Wirtschaftssoziologie aufgezeigt, die diesem erweiterten Interessenkonzept folgen könnten. Es handelt sich um eine interessenbasierte vergleichende Analyse wohlfahrtsstaatlicher Entwicklungen und um eine Soziologie des ökonomischen Kalküls.

2. DIMENSIONEN EINES SOZIOLOGISCHEN INTERESSENBEGRIFFS

„Can there be a sociological concept of interest?“ so lautet die Frage, die Richard Swedberg in einem der wenigen konzeptionellen Beiträge zum Thema Interessen vor einigen Jahren aufgeworfen hat (Swedberg 2005). Darin systematisiert er die Debatte entlang der Frage, welchen Stellenwert Interessen im Vergleich zu anderen Faktoren in der jeweiligen Sozialtheorie genießen (Swedberg 2009: 311). So unterteilt er die soziologischen Erklärungsansätze in drei Gruppen, in denen die Interessen entweder zu schwach sind, um soziale Ordnung zu garantieren (Parsons, Meyer), ein Erklärungsfaktor unter vielen sind (Weber, Bourdieu), oder gar den entscheidenden Motor sozialen Handelns bilden (Simmel, Ratzinger, Coleman, Small).

Anders als bei Swedberg soll hier der Versuch unternommen werden, die Interessenbegriffe verschiedener Sozialtheorien *semantisch* zu systematisieren, entlang von zwei Fragen. Erstens, sind Interessen eine *positionale* oder eine *intentionale* Kategorie? Hier wird zwischen Interesse als Widerspiegelung der (objektiven) sozialstrukturellen Position des Handelnden und Interesse als in einer spezifischen Situation und Interaktion (subjektiv) konkretisierte Handlungsorientierung unterschieden. Zweitens, werden Interessen durch den Einfluss kultureller bzw. ideeller Faktoren, d.h. Werte (normativ) und

Wissen (kognitiv), nur *begrenzt* oder auch *definiert*? Sind Interessen materielle Triebkräfte, die auf eine an Werten orientierte soziale Ordnung treffen und so gezügelt werden oder sind Interessen kulturspezifische Sinnmuster, die sich sowohl auf materielles Wohlergehen als auch auf den Schutz bestimmter moralischer Werte beziehen können?

2.1. INTERESSEN IN DER UTILITARISTISCHEN SOZIALTHEORIE

Die utilitaristischen Sozialtheorien des 18. und 19. Jahrhunderts erklären Interessen zur entscheidenden Determinante politischen und wirtschaftlichen Handelns. Bei Thomas Hobbes ist die Selbstliebe das entscheidende Handlungsmotiv jedes Individuums und jede kollektive Ordnung wird durch individuelle Interessen untergraben. Bei Smith taucht der Begriff des Interesses zwar an prominenter Stelle auf: *“It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own self-interest.”* (Smith [1776] 1976: 119). Das Hobbessche Ordnungsproblem wird im klassischen Liberalismus aber mit der „invisible hand“ beantwortet: Folgt jedes Individuum seinem Eigeninteresse, entsteht eine dem Gemeinwohl förderliche Arbeitsteilung der Menschen auf Grundlage ihrer unterschiedlichen Fähigkeiten und Neigungen. Trotz der gegensätzlichen Antworten auf das Ordnungsproblem teilen alle Utilitaristen den Gedanken, dass das Interesse eine individuelle, den Instinkten verwandte Triebkraft sei, die der gesellschaftlichen Interaktion voranginge. Es handelt sich bei den Interessen um den zunächst subjektiv-individuellen Antrieb, der allenfalls durch die natürlichen Prozesse an die objektiven äußeren Bedingungen gebunden ist, aber nicht den Index einer objektiven Sozialordnung trägt.

Die Vorstellung „vor-sozial“ festgelegter individueller Interessen, die erst in der Verfolgung sozial überformt werden, findet sich auch in einigen Sozialtheorien wieder, etwa bei Georg Simmel (Swedberg 2005: 369). Dieser nennt das individuelle Interesse in einem Atemzug mit Trieben, Zwecken und Neigungen und beschreibt das „*isolierte*

Nebeneinander der Individuen“ ([1908] 1983: 5) als „*Material*“, das dann in der Vergesellschaftung erst zu einem „*Miteinander und Füreinander*“ geformt wird. Interessen können nach Simmel „*sinnlichen oder idealen, momentanen oder dauernden, bewussten oder unbewußten, kausal treibenden oder teleologisch ziehenden*“ Charakter haben. Zwar ist der ihr Inhalt damit gegenüber den Utilitaristen differenzierter beschrieben - die Selbstliebe kann auch geistige, moralische oder habituelle Elemente enthalten. Dennoch sind nicht die Interessen Gegenstand der Soziologie, sondern die sozialen Formen ihrer Verfolgung.

In Colemans Theorie des sozialen Austauschs findet dieses Denken wieder. Die konfligierenden Interessen sich begegnender Akteure haben für Coleman denselben Status wie die Grundkräfte in der Physik. Sie richten sich darauf, Kontrolle über „*Objekte*“ oder „*Ereignisse*“ auszuüben, die unter der Kontrolle anderer stehen (Coleman 1990: 30). Dies ist der wichtigste Antrieb für soziale Interaktion. Colemans Sozialtheorie ist ein Versuch, Normen und Institutionen *in ihrer Entstehung* aus diesen individuellen Antriebskräften und der Notwendigkeit des Tausches herzuleiten, so dass auch hier der vor-soziale Charakter der Interessen zum Ausdruck kommt. Auch in Rational-Choice-basierten Ansätzen, wie etwa bei Hartmut Esser leitet sich das Interesse eines Akteurs an einer bestimmten Ressource aus dem daraus zu erzielenden physischen Wohlbefinden und/oder der sozialen Wertschätzung, die eine bestimmte Handlung zur Folge hat. Esser betont allerdings im Unterschied zu Coleman, dass der erste Schritt zur Erfüllung dieses Bedürfnisses, die Formulierung des Interesses, sehr eng an die äußere Umgebung des Akteurs geknüpft ist. Interessen sind immer „*gesellschaftlich und historisch spezifisch*“ (Esser 1999: 126). Dies legt es nahe, dass kulturelle Aspekte wie Normen und Kognitionen für ihn immer schon ein notwendiger Bestandteil der Interessenformulierung sind, wobei sich hier die Frage nach der Mess- und Formalisierbarkeit wertrationalen Handelns aufdrängt.

Auch die Wirtschaftstheorie geht in weiten Teilen von einem utilitaristischen Begriff der Interessen bzw. der Präferenzen aus: Nach einem materiellen Maßstab vergleichbare Handlungsoptionen werden dabei vom Individuum in eine Rangfolge gebracht. Der Prozess der Formulierung dieser Rangordnung ist nicht Gegenstand der Analyse, sondern die sich auf der Ebene des Marktes oder der Volkswirtschaft daraus ergebenden Interaktionsdynamiken, abgelesen an Preisen und Mengen, bilden den Fokus. Zwar können dabei auch kulturelle oder normative Erwägungen Grundlage der Präferenzordnung sein, die handlungstheoretische Grundannahme ist dabei aber immer, dass die Präferenzen letztlich anhand eines mathematischen Maßstabs rational verglichen und geordnet werden können – in der Umsetzung von Theorie und Empirie wird daher in der Wirtschaftswissenschaft zumeist von der Rückführbarkeit der Bewertung der Optionen auf materielle Maßstäbe ausgegangen.

Jede utilitaristisch inspirierte Sozialtheorie hebt die Subjektivität individueller Interessen als generellen Handlungsimpuls, als Intention des Handelnden hervor und zielt nicht auf eine Ableitung dieser Präferenzen aus der sozioökonomischen Position des Akteurs. Wirtschaftstheorie und Rational-Choice-basierte Ansätze unterscheiden sich aber darin, inwieweit kulturelle Aspekte die Formierung dieser Interessen beeinflussen. Zumindest für die Wirtschaftstheorie steht am Ende eines solchen Prozesses, auch wenn er kulturell beeinflusst ist, ein mit materiellen Werten formalisierbares Ranking von Handlungsoptionen. Rational-Choice-basierte Ansätze sind hier offener, müssen aber zumindest von einer formal-logischen Konsistenz von Handlungsoptionen ausgehen, d.h. davon, dass Präferenzen in eine rationale, oder zumindest ordinale Rangfolge gebracht werden können, wodurch die Hereinnahme von Werten in die Bestimmung von Interessen sehr erschwert wird, folgen diese doch einer sprachlichen und keiner formalen Logik.

2.2. INTERESSEN IN DER POLITISCHEN ÖKONOMIE

Eine strukturalistische Wende erfährt der Interessenbegriff bei Marx und in den daran anknüpfenden Modellen der Politischen Ökonomie. Zwar sind auch in der Marxschen Analyse der kapitalistischen Gesellschaft Interessen die entscheidenden Faktoren politischen und ökonomischen Handelns, allerdings entspringen sie hier, im Unterschied zur utilitaristischen Sicht, der objektiven Positionierung des Akteurs in der Klassenstruktur der Gesellschaft. Interesse ist bei Marx gerade nicht vor-sozial, sondern Ausdruck der Struktur der Produktionsverhältnisse bzw. der sozialen Klassen. Zwar trennt Marx zwischen der (positionalen) ökonomischen Klassenlage und ihrer (intentionalen) Bewusstwerdung auf Seiten der Arbeiter in der Unterscheidung zwischen „Klasse an sich“ und „Klasse für sich“ (Marx [1846] 1990: 181). Dennoch werden die strukturellen Positionen der Akteure in der evolutionären Entwicklung des Klassenwiderspruchs immer deutlicher und drängen sich den Akteuren immer weiter auf, so dass das politische und wirtschaftliche Handeln beider Seiten zunehmend von den objektiven Interessen beherrscht wird. Dies kommt auch auf Seiten des Kapitals zum Ausdruck, wenn Marx die Interessen der Kapitalisten nicht als „bösen Willen“ sondern als „äußerliches Zwangsgesetz“ (Marx [1890] 1971: 286) versteht, das in der allgemein gleichen und tendenziell sinkenden Profitrate wurzelt. Profit und Lohn werden zu den objektiven, materiellen Interessen von Kapital- und Arbeitsseite (kritisch dazu Bryer 2000). Kulturelle Motive können diese Interessen allenfalls temporär verschleiern. Ein großer Teil der Marxschen Argumentation zielt darauf zu zeigen, dass spezifische kulturelle Motive der bürgerlichen Gesellschaft in Religion und Politik, wie Demokratie, Gerechtigkeit und Freiheit, letztlich Instrumente des herrschenden Kapitalinteresses, bzw. der materiellen Profitlogik sind, die die Bewusstwerdung der Interessen der beherrschten Arbeiterklasse behindern. Einen größeren Schwerpunkt auf eine gewisse eigenständige Rolle der Kultur legen spätere marxistische Autoren wie Antonio Gramsci. Hier ist der

Klassenkampf zugleich eine Auseinandersetzung um die kulturelle Hegemonie (Gramsci [1932] 1971a). Der Kampf um gesellschaftliche Macht wird auf dem Feld der kulturellen Reproduktion der Produktionsverhältnisse geführt und kann dort auch von revolutionären Kräften gewonnen werden (Gramsci [1932] 1971b). Dennoch sind auch für Gramsci die Interessen letztlich materiell definiert, Ideen sind hier Ressourcen im Klassenkampf.

Neuere Theorien der Politischen Ökonomie bleiben dem Grundgedanken treu, dass materielle Interessen aus den Strukturen sozialer Ungleichheit abgeleitet werden können. Allerdings gibt es auch hier mittlerweile eine große Menge an Differenzierungen und Ergänzungen, die weitere soziale Grundkonflikte in die Analyse der sozialpolitischen Interessenstruktur einbeziehen, etwa religiöse und ethnische Konfliktlinien, die Trennlinie zwischen Stadt und Land, oder die Auseinandersetzungen zwischen Staat und Kirche (Lipset/Rokkan 1967; Manow 2008). Politische und wirtschaftliche Interessen werden zumeist als langfristig stabile Grundorientierungen jenseits historischer Momentaufnahmen verstanden, deren Ausprägung sich aus der sozioökonomischen Struktur der Gesellschaft ableiten lässt, wobei damit nicht länger nur die institutionellen Regeln des Eigentums an Produktionsmitteln gemeint sind, sondern auch die Institutionen des politischen Systems, die Trennlinien verschiedener Branchen sowie die organisationellen Bedingungen von Arbeiterbewegung und Unternehmerverbänden (Schmitter 1979; Jessop 1979). Branchenweite Industriegewerkschaften etwa (Industrial Unions) vertreten eher einheitliche Lohnstandards, während eine Organisation der Gewerkschaften nach Berufsgruppen (Craft Unions) solche Solidaritäten nicht in ihrer Interessenverfolgung berücksichtigen muss (Streeck 2005: 263ff.) Historisch gewachsene staatliche Regulierungs- und Interventionsinstrumente in bestimmten Sektoren oder Branchen beeinflussen zudem die sich darin herausbildenden Organisationsstrukturen kollektiver Arbeitgeberinteressen (Hollingsworth/Streeck 1994: 272f.; Cawson

1985: 224). Dies gilt besonders für Länder mit korporatistischen Institutionen der Interessenvermittlung. Die Institutionenstruktur einer demokratisch-kapitalistischen Gesellschaft prägt die Ausrichtung der in ihr verfolgten ökonomischen Interessen (Hall/Soskice 2001).

Der gemeinsame konzeptionelle Ausgangspunkt der meisten Arbeiten in der Politischen Ökonomie liegt darin, dass sie eine immer feiner und umfassender beschriebene Konstellation von objektiven, ökonomischen und institutionellen Strukturbedingungen zur Grundlage der Definition des Interesses der darin handelnden Akteure machen. So schwingt immer die Annahme mit, die subjektiven Handlungsorientierungen der Akteure würden primär durch ihre Position in der ökonomischen und institutionellen Ordnung bestimmt. Ihr Interessenbegriff ist *positional*.

Eine allgemeine Formulierung des positionalen Interessenbegriffs findet sich bei Bourdieu (1983): In den verschiedenen sozialen Feldern kämpfen die Teilnehmer um die Verteilung des Kapitals, wobei dies neben dem ökonomischen Kapital auch soziales oder kulturelles Kapital sein kann. Die Kapitalmenge, die ein Akteur besitzt, reflektiert die soziale Position, die er im Feld (das kann auch die Ökonomie sein) innehat. Das Ziel des „Spiels“, an dem alle Akteure des Feldes teilnehmen, ist die Ausweitung dieses Kapitals bzw. die Verbesserung der sozialen Position (Wacquant 1996: 38). Dabei kann die jeweilige strategische Situation historisch variieren, die Interessen der Beteiligten sind jedoch längerfristig stabil und leiten sich von der objektiven Struktur des Feldes ab. Natürlich können sich Interessen verändern, dies wird von einer objektivistischen Position nicht geleugnet. Aber solche Veränderungen sind entweder auf strukturelle Brüche oder historische Zäsuren in der politischen oder ökonomischen Entwicklung zurückzuführen. Über einzelne strategische Situationen indes bleiben die (positional bestimmten) Interessen konstant. Die Handlungssituation ist kein Teil der Interessenformierung, sondern tritt erst *analytisch nachgelagert* als strategische Bedingungen der Durchsetzung

fixer Interessen auf, als situative Verteilung von Machtressourcen (Korpi 1978; Korpi 1974; Hacker/Pierson 2002).

2.3. INTERESSEN IM STRUKTURFUNKTIONALISMUS UND IN DER SYSTEMTHEORIE

Die strukturfunktionalistisch argumentierende Soziologie sieht einen gesellschaftlichen Zustand, in dem allein die Interessen das Handeln bestimmen, als instabil an (Swedberg 2005: 383ff.): „*A social order resting on interlocking of interests, and thus ultimately on sanctions, is hence hardly empirically possible*” (Parsons [1937] 1968). Soziale Werte, Normen und Institutionen müssen den Interessen entgentreten, damit soziale Ordnung stabil sein kann (Durkheim [1893] 1997: 183). Die letztliche Quelle der Stabilität sozialer Ordnung liegt daher in den sozial geteilten Werten und den daraus abgeleiteten normativen Rollenbildern, während der Begriff des Interesses für Parsons vor allem das individuelle Streben nach Abweichung bezeichnet. Was wirtschaftliche Interessen anbelangt trifft sich Parsons Argumentation hier mit den Schumpeterschen Überlegungen, wonach das Profitstreben (=die Interessenverfolgung) der Unternehmer die Grundlagen gesellschaftlicher Stabilität permanent untergräbt (Deutschmann 1996; Deutschmann 2002; Schumpeter 1912). Die Grundorientierung der politischen und wirtschaftlichen Akteure ist bei Parsons durch die Übernahme einer Rollenvorgabe als Ausdruck sozialer Identität bestimmt, wie es etwa in der Berufsethik des Arztes zum Ausdruck kommt: „*The ‘ideology’ of the profession lays great emphasis on the obligation of the physician to put the ‘welfare of the patient’ above his personal interests. [...] The ‘profit motive’ is supposed to be drastically excluded from the medical world*“ (Parsons [1937] 1979: 435). Parsons Zitat zeigt die Verschiebung der Grundkategorien des Handelns: Interesse bedeutet hier das individuelle Streben nach Profit, das aber in einer funktionierenden Gesellschaftsordnung durch andere normativ begründete Handlungsmotivationen ersetzt wird.

Luhmann folgt Parsons in der Argumentation, dass die kulturellen Handlungsorientierungen dem materiellen Interesse vorgehen, radikalisiert diesen Gedanken aber, indem er den Begriff des Interesses *selbst* nun als Ausdruck des kommunikativen Codes des politischen Systems versteht und ihn somit vollständig unter einen Kulturvorbehalt stellt, bzw. unter den Vorbehalt der kommunikativen Codierung des politischen Systems: Die Funktion des politischen Systems bei Luhmann ist es, Kapazitäten bereitzuhalten, die kollektiv verbindliche Entscheidungen ermöglichen (Luhmann 2000: 84). Dabei ist die „Macht“ das entscheidende Medium, durch das diese Kapazitäten den politischen Akteuren zur Verfügung stehen. Sie bildet die zentrale Orientierungsgröße der im politischen System handelnden Akteure, die die Reduktion von Unsicherheit erlaubt, indem sie *„jede Formbildung als Selektion erscheinen lässt“* (Luhmann 2000: 36). Das politische System ist ein Kommunikationssystem, das als verbindlich durchgesetzte Entscheidungen in ihrer Selbstbeobachtung sozusagen *im Nachhinein* auf „Interessen“ zurückführt, die den Handelnden zugeschrieben werden. Dies geschieht zugleich, um die Operationen des Systems in ihrer Zeitlichkeit zu überbrücken, d.h. Interessen funktionieren als systemisches Gedächtnis. Politische Akteure können auf frühere politische Entscheidungen Bezug nehmen und unter Bezugnahme auf *„die hermeneutische Bedeutung des zurückgesetzten Interesses“* (Luhmann 2000: 182) die Berücksichtigung neuer Interessen fordern. Im wohlfahrtsstaatlichen Zusammenhang basieren die Interessen, die sich Akteure durchaus auch selbst zuschreiben können, zu meist auf sozialen und ökonomischen Ungleichheiten (Luhmann 1981: 31). Die Wirkung von Interessen basiert auf dem Glauben der Handelnden an die „Materialität“ ihres Interesses als Teil der systemischen Kommunikation. Luhmann denkt hier eine Wende zu Ende, die bei Durkheim und Parsons schon angelegt ist: Das Umdrehen des materiellen Interessenbegriffs der ökonomischen Klassentheorien zugunsten einer Ableitung *aller* sozialen Handlungsorientierungen aus den kulturellen bzw.

kommunikativen Deutungsmustern der sozialen Systeme. Im Unterschied zum klassischen Strukturfunktionalismus gibt die Systemtheorie dabei den kulturellen Strukturen den Vorrang zur inhaltlichen Bestimmung des Begriffs der Interessen, während bei Parsons die kulturellen Rollenerwartungen *an die Stelle* des ökonomischen Interesses treten und die Wirkung der im utilitaristischen Sinne als vor-sozial verstandenen Interessen begrenzen. Dabei ist für den Strukturfunktionalismus und die Systemtheorie, wie auch für den Marxismus, das Interesse *positional*, es reflektiert *objektive* Wert- bzw. Kommunikationsstrukturen, aus denen die Akteure ihre jeweiligen situativen Deutungen zusammenbauen (Schütz/Parsons [1940] 1977: 95).

2.4. INTERESSEN AUS KONSTRUKTIVISTISCHER SICHT

Konstruktivistisch oder pragmatistisch orientierte Sozialtheoretiker betonen die intentionale und kulturelle Seite des Interessenbegriffs. In der soziologischen Phänomenologie von Alfred Schütz beispielsweise sind Bestimmung und rationale Verfolgung von Interessen nicht ohne Element subjektiven Wissens möglich. Wie Schütz als Bedingung rationalen Handelns formuliert: „Das Wissen um die besonderen Verhältnisse, in denen entworfenen Handeln ansetzen soll, muß klar und bestimmt sein.“ (Schütz [1953] 1971: 34). Es sind sozial bedingte Relevanzsysteme, die den Blick des politischen oder wirtschaftlichen Akteurs lenken in seiner Suche nach den situativ konkreten Interessen. Bei Schütz findet sich auch eine Heuristik der verschiedenen Ideen bzw. Typisierungen, mit deren Hilfe Akteure ihre Handlungsmöglichkeiten konstruieren:

„Wir kommen zu dem Ergebnis, daß «rationales Handeln» auf der Ebene des alltäglichen Denkens immer Handeln in einem nicht weiter in Frage gestellten und nicht weiter bestimmten Rahmen typischer Konstruktionen ist, nämlich von Typisierungen der gegebenen Situation, der Motive, der Mittel und Zwecke, der Handlungsabläufe und Persönlichkeiten, die betroffen sind und als selbstverständlich hingegenommen werden“ (Schütz [1953] 1971: 37)

Interessen (Motive oder Zwecke) werden hier zu einer Unterkategorie typisierter Alltagserfahrungen, wodurch klar wird, dass Schütz der subjektiven Sinnkonstruktion den

Vorrang vor der objektiven Position der Handelnden in der Sozialstruktur einräumt, wenngleich er den Prozess insofern objektiviert, als dass diese Typisierungen immer auch auf Verständnis beim Gegenüber stoßen müssen. Das heißt: Schütz formuliert die Bedingung einer verbindenden Sozialstruktur, die rudimentär sein kann, aber unabdingbar dafür ist, dass sich rationale Akteure in ihrem Handeln verstehen und die Erwartungen der anderen in die Kalkulation der Zukunft einbeziehen können, wie etwa in seiner Diskussion des Ideals der Austauschbarkeit der Standorte (Schütz [1953] 1971: 20).

Ein vergleichbarer „Ideenvorbehalt“ für die Konkretisierung von Handlungsorientierungen findet sich auch bei Pierre Bourdieu. Obwohl sich für ihn die objektiven Bedingungen des Feldes auch in den Wahrnehmungen und Sinnzuschreibungen der Akteure *widerspiegeln*, haftet ihnen ein „Moment an Unbestimmtheit und Unschärfe“ (Bourdieu [1985] 1988: 18) an, das zur Grundlage von politischen Deutungskämpfen wird. So bildet sich eine Form von symbolischem Kapital bei denjenigen, deren Welt-sicht eine besondere Nähe zu im Feld anerkannten Deutungsmustern repräsentiert und die Nutzung von Kapital, sei es ökonomisch oder kulturell, bedarf des Einsatzes von allen verstandener und legitimer Symbole – hier sei als Beispiel nur die Anwendung von Fachsprachen als Symbol kulturellen Kapitals genannt. Diese zweite Ebene der in einem Feld wirksamen etablierten Sinn- und Deutungsmuster nimmt Einfluss auf die Selbstwahrnehmung und Interessenformulierung der beteiligten Akteure und dem Verlauf ihrer Konflikte (Wacquant 1996: 33). Interessen können nur insoweit handlungsrelevant werden, wie ihr positionaler Gehalt durch kulturelle Wissensbestände konkretisiert wird, wobei der Grad der Rückbindung dieses Wissens an die materiell-objektiven Ungleichheitsstrukturen des Feldes im Habitus-Begriff bei Bourdieu nicht weiter spezifiziert wird.

Die radikalste Formulierung eines primär auf die konkreten, situativen Handlungsorientierungen abzielenden Interessenbegriffs findet sich in der pragmatistischen Handlungstheorie. Hier richtet sich das Handeln immer auf nur vorläufige „ends-in-view“ (Whitford 2002). Die Zweck-Mittel Beziehung wird beispielsweise bei Dewey umgekehrt: Die Handlungen des Individuums sind zwar subjektiv auf ein bestimmtes Ziel gerichtet, der eigentliche Motor des Handelns ist jedoch der Wunsch nach der Fortsetzung eines Handlungsablaufes, der auf möglichst geringen äußeren Widerstand stößt. Wie Dewey schreibt: „What then is choice? Simply hitting in imagination upon an object which furnishes an adequate stimulus to the revocery of overt action“ (Dewey [1922] 2008: 192). Ist die Umgebung zu widerspenstig, um habituelles Handeln fortzusetzen, so beginnt die Suche nach einer alternativen Handlungsweise. In dieser Suche entwickelt der Handelnde neue Ziele, wobei die Vorstellung dieser Ziele nur an seinen praktischen Erfahrungen und typischen Handlungsweisen der Vergangenheit orientiert ist (Habitus). Eine pragmatistische Begriffsbestimmung für politische und wirtschaftliche Interessen würde an diesem Prozess der „deliberation“ in widerspenstigen Handlungssituationen ansetzen, in denen verschiedene Ziele im Hinblick auf die Praktikabilität für die konkrete Situation bewertet werden (Whitford 2002: 340). Interesse bedeutet hier also immer die situationsspezifischen, mit Hilfe der aus Erfahrungen und kulturellen Kommunikationsprozessen gewonnenen Intentionen des Handelnden.

2.5. EIN ERWEITERTES INTERESSENMODELL

Die bisherigen Überlegungen zum Begriff des Interesses in verschiedenen sozialtheoretischen Ansätzen offenbaren zwei zentrale Begriffsdimensionen, die in einem Erklärungsmodell politischen und wirtschaftlichen Interessenhandelns miteinander vermittelt werden müssen. Die erste Begriffsdimension bezeichnet die Frage, ob Interessen als *positionale Handlungsorientierung* wirtschaftlicher und politischer Akteure verstanden werden, die sie sich aus der objektiven Position des Handelnden in der insti-

tionellen und materiellen Struktur der sozialen Ordnung ableiten lassen, oder ob Interesse als *intentionale Handlungsorientierung* verstanden werden sollen, die situationsspezifisch konkretisierte Ziele der Akteure in ihrer subjektiv-sinnhaften Deutung beschreibt. Diese beiden Facetten des Interessenbegriffs spiegeln die grundlegende Frage wider, wie sich objektive Sozialstrukturen in subjektiven Handlungsorientierungen übersetzen.

Die zweite Unterscheidung bezieht sich auf die Rolle kultureller Einflüsse, d.h. die Bedeutung von Kognitionen und Werten für den jeweiligen Interessenbegriff. Hier lassen sich ebenfalls zwei Begriffsdimensionen unterscheiden: Erstens, kulturelle Elemente und wirtschaftlich definierten Interessen stehen gegeneinander und begrenzen sich gegenseitig (Interesse vs. Kultur). Zweitens, kulturelle Motive beeinflussen den Inhalt von Interessen oder bestimmen ihn sogar (Interesse = Kultur). Hinter dieser Unterscheidung steht die ebenfalls grundlegende Frage, zu welchem Grad individuelle Handlungsorientierungen vor-soziale bzw. vor-kulturelle Grundimpulse widerspiegeln, die „von außen“ auf die gesellschaftliche Ordnung treffen. So lassen sich die beiden Dimensionen des Interessenbegriffs gegeneinander auftragen, wodurch vier sehr unterschiedliche, in der Debatte oder auch einzelnen Beiträgen aber häufig miteinander vermengt auftretende Interessenkonzeptionen erkennbar werden.

	Positional	Intentional
Kulturell begrenzt	Klassen- / Marktlage	Selbstliebe, vor-soziales Bedürfnis
Kulturell definiert	Soziale Rolle, Kommunikativer Code	End-in-view, situative Orientierung

Die Tabelle offenbart, dass sich die schräg zueinander liegenden Interessenbegriffe nicht gegenseitig ausschließen: Es erscheint beispielsweise möglich, einen utilitaristischen Interessenbegriff (vor-soziales Bedürfnis) mit seiner Überformung durch kulturell entgegengesetzte rollenbedingte Interessen zu verbinden, wie dies auch Simmel und Parsons an verschiedenen Stellen nahelegen¹. Da sich dieser Artikel aber primär an die Politische Ökonomie und die Wirtschaftssoziologie wendet, soll das Augenmerk dieses Artikels im Folgenden vor allem auf der Kombinierbarkeit von dem positionalen Element der Klassen- bzw. Marktlage und dem intentionalen Aspekt des Interesses im konstruktivistischen Ansatz liegen. Hier zeichnet sich eine Weberianische Erweiterung des Interessenbegriffs ab, von dem Politische Ökonomie und Wirtschaftssoziologie profitieren können, wenn sie die sperrige Entgegensetzung von Ideen und Interessen vermeiden wollen.

An dieser Stelle lohnt sich ein Blick in ein altes und berühmtes Zitat von Max Weber, das bisher zu Unrecht aus der hier entwickelten Betrachtung des Interessenbegriffs herausgelassen wurde. Es handelt sich nämlich um einen der meist zitierten Sätze zum Verhältnis von Ideen und Interessen: *„Interessen (materielle und ideelle), nicht: Ideen, beherrschen unmittelbar das Handeln der Menschen. Aber: die «Weltbilder», welche*

¹ Inwieweit auch eine systemtheoretische Betrachtung Raum für einen Handlungsimpuls individueller Interessen jenseits der sozialen Ordnung lässt, wäre eine Frage, die hier nicht weiter erörtert werden kann. Luhmanns Auseinandersetzung mit Meads Theorie des „generalized other“ legt nahe, dass Luhmann nicht von einer direkten Organisation des Sozialen im Denken des Einzelnen ausgeht. Er kritisiert die Trennung von I und Me bei Mead als Wiederholung des alten Gegensatzes von individueller und kollektiver Logik und betont in Anlehnung an Parsons, dass Individuen ebenfalls als „psychische Systeme“ zu konzipieren seien, deren innere System-Umwelt-Beziehung eben nicht direkt von den kommunikativen Codes der sozialen Systeme beeinflusst wird (Mead [1934] 1967: 171ff.; Luhmann [1984] 1985) Somit gäbe es ein vor-soziales Individuum, dessen innere Organisation jedoch dem Prinzip der sozialen Systeme folgt, ohne inhaltlich darin aufzugehen.

durch «Ideen» geschaffen wurden, haben sehr oft als Weichensteller die Bahnen bestimmt, in denen die Dynamik der Interessen das Handeln fortbewegte“ ([1916] 1988: 252). Webers Arbeit zur Wirtschaftsethik der Weltreligionen, an deren Beginn er diese Einleitung stellte, ist vielleicht der umfangreichste Versuch, den Einfluss ideeller Strukturen auf wirtschaftliche Rationalisierung zu untersuchen (Lepsius [1986] 1990: 43; Schluchter 1976). Nicht Ideen, sondern Interessen beherrschen laut Weber „unmittelbar“ das Handeln der Akteure, sie können dabei ideellen oder materiellen Ursprungs sein. Weber legt hier also von vornherein die beiden Dimensionen materiell und ideell in den Begriff der Interessen hinein, statt Interessen und Ideen gegeneinander zu stellen. Er bindet die Interessen weder zwingend an die materielle Markt- oder Klassenlage, noch erklärt er die Interessen zu rein wertbezogenen Konstruktionen. Weber öffnet die Analyse für ideelle Interessen bestimmter Gruppen an der – auch institutionellen und materiellen - Durchsetzung ihres Denkens. Hier spiegeln sich zwei der von Weber entwickelten Typen „wertrationalen“ und „zweckrationalen“ Handelns wider (Weber [1922] 2005: 17). Gerade für religiös orientierte Menschen kann die Befolgung bestimmter Werte zu ihrem Interesse werden und ein Umweg über einen individuellen „Nutzen“ den sie sich davon versprechen, ist nicht ohne Weiteres möglich. Man denke nur an Martin Luthers „Hier stehe ich. Ich kann nicht anders. Gott helfe mir!“ auf dem Wormser Reichstag von 1521. Die Ideen haben aber bei Weber noch eine zweite Wirkung: Auch dort, wo Interessen zunächst rein materiell sind, beeinflussen sie im Sinne von Weichenstellern die Dynamik der Interessen. Das heißt, letztlich lassen sich ökonomische und kulturelle Einflüsse in der Interessenformulierung nie vollständig trennen.

In Webers Zitat kommt auch die andere hier diskutierte Dimension des Interessenbegriffs zum Ausdruck. Interessen lassen sich entsprechend ihrer objektiven (materiellen und ideellen) Ursprünge beschreiben, sie „beherrschen“ das Handeln der Akteure aber

„direkt“, im Sinne einer subjektiven Intention. Die Richtung dieser Intention allerdings wird durch den Einfluss von Ideen bestimmt wie ein Zug durch die Richtung der Schienen. Webers Formulierung macht deutlich, dass die Formulierung von Interessen ein zweiseitiger Prozess der Vermittlung materieller und ideeller Handlungsbedingungen und Handlungsziele ist. Die Ideen, bzw. die durch sie gestifteten „Weltbilder“, die auf Akteure wirken, fungieren dabei nicht als zusätzlicher Einfluss *neben* den Interessen, sondern sie sind *Bestandteil* der Interessen selbst. Die Wirkung von Ideen auf Interessen (die umgekehrte Richtung wird im weiter unten näher betrachtet) liegt somit nicht nur in der Bewertung der Legitimität bestimmter Mittel, also in der Begrenzung der Interessenverfolgung, sondern auch in der Beeinflussung der Orientierung von Interessen auf bestimmte Ziele, ihrer Definition und Konkretisierung. Im Unterschied zu den positionalen Interessenbegriffen lässt sich die Formierung von Interessen nicht aus materiellen oder institutionellen objektiven Strukturen allein ableiten, sondern wird in der Verstehenden Soziologie Webers als ein Prozess gedacht, in dem positionale Interessen durch Weltbilder *konkretisiert* und damit in einem spezifischen Handlungskontext zur subjektiven Intention des Handelnden werden. Webers Zitat ist aber dennoch kein Plädoyer für eine vollständige Verschiebung der Interessen auf die subjektiv-intentionale Seite, oder gar eine Auflösung von Interessen in rein kognitive und normative Aspekte – stattdessen betont er den Einfluss der materiellen Grundlagen und warnt vor der Annahme, Ideen könnten das Handeln beherrschen. Ideen wirken immer nur im Hinblick auf die materiellen und institutionellen Konfigurationen; die Durchsetzung des Weltbildes hängt, wie Lepsius sagt, „von seiner lebenspraktischen Ausübbarkeit“ ab (Lepsius [1986] 1990: 36). Wichtig ist dabei, dass die gleiche ökonomische Organisationsform mit sehr unterschiedlichen Weltbildern interagieren kann und dann auch zu jeweils sehr unterschiedlichen Handlungsorientierungen führt, was die konzeptionelle rote Linie von

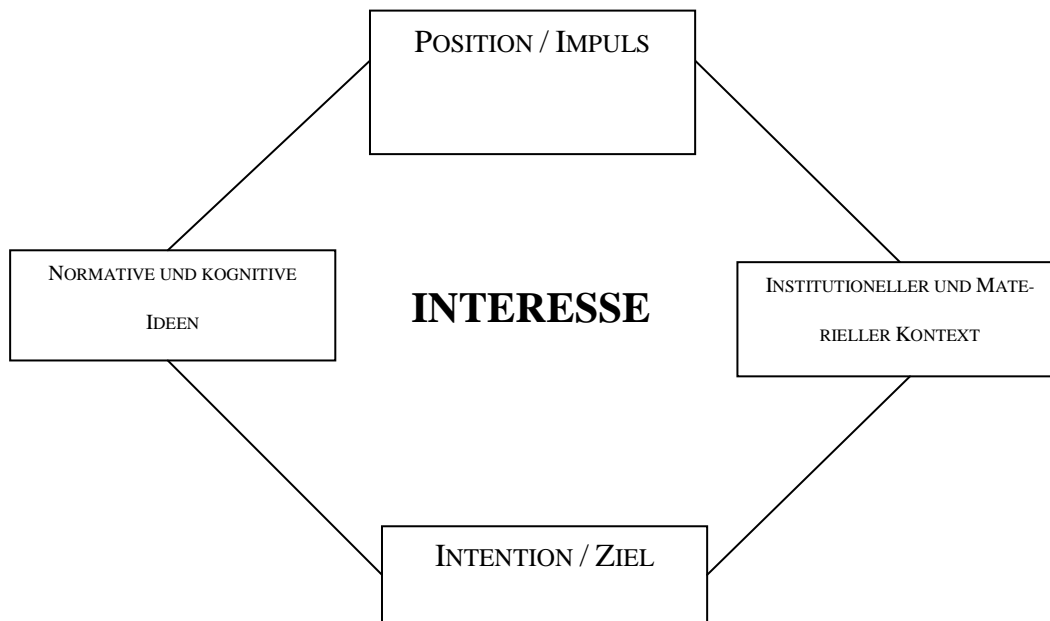
Webers Analyse des Zusammenspiels von kapitalistischer Produktionsweise und religiöser Gesinnung bildet (Lepsius [1986] 1990: 42f.).

Wie lassen sich die Dimensionen nun aber konzeptionell für die Wirtschaftssoziologie und die Politische Ökonomie zusammenbringen? Letztlich ist Webers Weichensteller-Zitat eine Metapher, an deren Stelle ein Mechanismus treten muss, wie sich materiell-positionale und kulturell-intentionale Aspekte in der Formierung von Interessen miteinander verbinden. Der hier vorgeschlagene Interessenbegriff greift an dieser Stelle auf das Problem der Ungewissheit zurück: In Kombination der Zellen 1 und 4 in der Tabelle wird davon ausgegangen, dass hinter den *konkreten* Zielen der politischen und wirtschaftlichen Akteure zwar objektiv ableitbare, *positionale Grundorientierungen* liegen, die sich beispielsweise um Einkommen, Macht oder Wachstum in einer spezifischen institutionellen Umgebung drehen. Diese positionalen Elemente reichen jedoch für den Handelnden nicht aus, um seine Interessen hinsichtlich einer bestimmten Sachfrage in einem spezifischen Kontext zu bestimmen. Dem institutionellen und materiellen Kontext haftet ein Element des Unbestimmten an - eine grundlegende Ungewissheit für Akteure, die interessenorientiert handeln *wollen* (Knight [1921] 2002; Beckert 1996).

Zur Einschätzung der Interessenrelevanz einer politischen oder wirtschaftlichen Handlungsoption, etwa eines Gesetzesvorhabens (in der Politik) oder einer Investition (in der Wirtschaft), ist es zum einen notwendig, *kognitive* Annahmen über die zu erwartenden Wirkungsweisen und Reaktionen des Umfeldes zu treffen. Zum anderen mischen sich *normative* Axiome in diese Erwägungen und beeinflussen die Bewertung verschiedener Interessendefinitionen. Dabei handelt es sich nicht nur um rechtliche oder normative Prinzipien der umgebenden Institutionenstruktur, sondern auch quer dazu verlaufende moralische Prinzipien des Handelnden, seiner Sozialisation und seines unmittelbaren sozialen Umfeldes, die sich häufig schon in die kognitive Folgenabschätzung einmi-

schen - vor allem dort, wo Informationen mangelhaft sind. So steht der Einfluss von Ideen, bzw. im Weberschen Sinne „Weltbildern“, *zwischen* den abstrakt-positionalen und den konkret-intentionalen Interessen.

Interessen können als *objektive Handlungsimpulse* betrachtet werden, wenn vor allem die für die Akteure in politischen und wirtschaftlichen Feldern wichtige Verteidigung und Verbesserung der eigenen Position betrachtet wird – wobei die Position in bestimmten Feldern, etwa in der Kunst, nicht primär materiell definiert sein muss. Interessen können aber auch als subjektive Handlungsorientierungen betrachtet werden. In diesem Fall muss aber die Umsetzung der positionalen Impulse in konkretes Handeln als ein *brüchiger und dynamischer Prozess der Sinnstiftung in engen positional bedingten Grenzen* verstanden werden. Beide Betrachtungsweisen sind unterschiedliche Analyseperspektiven auf den Umstand, dass Interessenhandeln immer zugleich Ausdruck der ökonomischen und/oder politischen Organisationsform der Gesellschaft ist *und* einen Gültigkeitsanspruch für eine bestimmte Idee, ein spezifisches Weltbild formuliert (Lepsius [1986] 1990: 43; Swedberg 2009: 308). Es sind diese zwei Seiten rationalen Handelns in Politik und Ökonomie, die hinter dem Chiffre „Interessen vs. Ideen“ stehen, die aber in ihrer „Komplementarität gehalten werden“ müssen (ebda.). Ideen leiten die Übersetzung allgemeiner Grundorientierungen in situationsspezifische Interessen an.



Die Übersetzung des positional begründeten Handlungsimpulses in eine intentionale Zielsetzung, d.h. die Formierung konkreter Interessen offenbart sich hier als ein *Wechselspiel von materiellen und institutionellen Handlungsbedingungen und ihrer Deutung durch den Handelnden*. In diesem Deutungsprozess bilden normative und kognitive Ideen einen unabhängigen Einfluss neben den Bedingungen der Umwelt - wenngleich der Grad der Unabhängigkeit der Wirkung von Ideen auf die Interessenformierung empirisch durchaus variieren mag. Im Folgenden wird nun anhand von zwei Beispielen aus der Wirtschaftssoziologie und aus der Politischen Ökonomie gezeigt, wie sich die Forschungsperspektive durch ein erweitertes Interessenmodell ändert.

3. DAS ERWEITERTE INTERESSENMODELL IN DER POLITISCHEN ÖKONOMIE UND DER WIRTSCHAFTSSOZIOLOGIE

Die bisher entwickelte ausführliche Begriffsdiskussion ist nicht nur heuristisch gemeint, sondern versteht sich auch als Plädoyer für eine Verschiebung der Forschungsperspektive in der Politischen Ökonomie und in der Wirtschaftssoziologie in Richtung des erweiterten Interessenbegriffs. Die wichtigste konzeptionelle Neuerung des oben be-

schriebenen Modells der Interessenanalyse liegt darin, dass eine Verschiebung der normativen und kognitiven Deutungsmuster auf Seiten der Akteure als *zweite Quelle von Interessenwandel* gleichberechtigt neben die materiellen und institutionellen Kontextbedingungen tritt. Wenn sich die Ideen ändern, auf die sich die Akteure zur Grundlage ihrer Interessendefinition beziehen, können sich die Interessen ändern, bzw. eine Veränderung der materiellen und institutionellen Kontextbedingungen wirkt nur *vermittels* der Deutungen der Akteure auf deren interessenorientierte Handlungsweisen. Mit anderen Worten: Die Analyse politischen und wirtschaftlichen Handelns wird gerade dort um die Frage von Lernprozessen und symbolischen Deutungsmustern ergänzt, wo scheinbar nur harte materielle Interessen den Ausschlag geben. Dadurch kommt eine besondere Dynamik in die Interessenanalyse: „[...] *uncertainty creates highly fluid conceptions of interests*“ (McNamara 1998: 7).

Wenngleich in beiden Disziplinen in den letzten Jahren viele Arbeiten publiziert wurden, die sich um die Frage der Konstruktion von Interessen bemühen (Blyth 2002; Cox 2001), bietet das hier entwickelte Begriffsschema von positionale vs. intentionalen und kulturellen vs. materiellen Ursprüngen von Interessen die Möglichkeit, zugleich Kritik an materialistischen *und* konstruktivistischen Argumenten in der Debatte zu üben - als Warnung gegen einen Interessenbegriff der eine der Begriffsdimensionen überzieht. Als Beispiele dienen dabei ein Teilbereich der Politischen Ökonomie und ein Teilbereich der Wirtschaftssoziologie: Zum einen die vergleichende Wohlfahrtsstaatsforschung, zum anderen die Frage der Einbettung des unternehmerischen Kalküls in der Wirtschaftssoziologie.

3.1. INTERESSEN IN DER VERGLEICHENDEN WOHLFAHRTSSTAATSFORSCHUNG

Die Debatte um die Erklärung für die Entstehung, Ausgestaltung und den Wandel wohlfahrtsstaatlicher Institutionen in verschiedenen Ländern dreht sich seit der Schwächung

des konvergenztheoretischen Paradigmas am Ende der 80er Jahre schwerpunktmäßig um die Frage, inwieweit die Unterschiede der Wohlfahrtsstaaten einerseits *materielle* Interessenkonstellationen und Machtverhältnisse widerspiegeln und andererseits durch die *institutionellen* Strukturen des politischen Systems und der staatlichen Verwaltung geprägt werden. Die Frage der wohlfahrtsstaatlichen Expansion wird im Machtressourcenansatz dabei primär zu einer Frage der gesellschaftlichen Machtverteilung zwischen Kapital und Arbeit, bzw. zwischen konservativen, liberalen und sozialdemokratischen politischen Kräften (Korpi 1983; Esping-Andersen 1990; Castles 1978) Andere Erklärungsansätze haben die Bedeutung der Machtressourcen der Arbeitnehmer in Beziehung zu anderen sozioökonomischen Interessenlinien gesetzt (Hicks/Misra/Nah Ng 1995; Manow 2008). Vor allem für die Analyse der Dynamiken des kontinentaleuropäischen Wohlfahrtsstaates spielen darüber hinaus die materiellen und organisatorischen Ressourcen des politischen und sozialreformerischen Katholizismus eine wichtige Rolle (Kersbergen 1995; Tennstedt 1997). Auch die Schwäche der Gegner der Sozialreform kommt aus der Perspektive des Machtressourcenansatzes als Erklärungsvariable in Frage (Castles 1982; Hacker/Pierson 2002).

In den letzten Jahren haben einige Autorinnen und Autoren bezweifelt, dass sich nur die Interessen der Arbeitnehmer positiv auf den Wohlfahrtsstaat richten können. Auch Unternehmer können von Sozialpolitik profitieren und so Interesse an wohlfahrtsstaatlichen Institutionen entwickeln. Ausgangspunkt dieser Betrachtungsweise war die Spielarten-des-Kapitalismus-Debatte, in der ausbuchstabiert wird, inwieweit unterschiedliche institutionelle Verfasstheiten der kapitalistischen Ökonomien zu unterschiedlichen – aber gleichermaßen profitablen - Produktionsstrategien führen können (Hall/Soskice 2001; Hollingsworth/Boyer 1997; Ebbinghaus/Manow 2001). Darüber hinaus haben einige Autoren gezeigt, dass nicht nur Unternehmer in koordinierten Marktökonomien Interesse an langfristiger Bindung und sozialer Sicherheit für ihre An-

gestellten haben können, sondern auch bestimmte Sektoren und Branchen (Mares 2001; Swenson 2004a). Unter dem Stichwort der „skill specificity“ hat sich hier ein ganzer Forschungszweig entwickelt, der die das unternehmerische Interesse an Sozial- und Bildungspolitik aus den strukturellen Bedingungen von Ökonomie und politischem System ableitet (Iversen/Soskice 2001; Iversen/Stephens 2008; Mares 2003). Innerhalb einer koordinierten Marktökonomie oder einer produktivitätsorientierten Branche sind institutionelle Regulierungen wie der Wohlfahrtsstaat von ökonomischem Interesse für Unternehmer und können sich als „beneficial constraints“ auswirken (Streeck 1997).

Interessanterweise branden einige der wichtigsten Debatten in der Wohlfahrtsstaatsforschung immer wieder an der Frage der Handlungslogik der Akteure auf, d.h. in der Frage der *Bestimmung ihrer Interessen*. In den USA lässt sich beispielsweise eine nunmehr seit fünfzehn Jahren tobende Debatte über die Rolle von Unternehmerinteressen für die Entwicklung des Wohlfahrtsstaates beobachten, in deren Zentrum die Frage steht, ob Unternehmer den Wohlfahrtsstaat wirklich wollen oder sich nur in Momenten der Schwäche anpassen, um Schlimmeres zu verhindern (Domhoff 1996; Swenson 2004b; Swenson 2004a; Hacker/Pierson 2004; Hacker/Pierson 2002). Hier stehen sich klassen- und institutionenorientierte Ansätze zwar gegenüber, letztlich teilen sie aber die Annahme, dass materielle Interessen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer, die aus den objektiven sozialen und ökonomischen Konfliktlinien einer Gesellschaft abgeleitet werden können, die Handlungsorientierung politischer und wirtschaftlicher Akteure bestimmen. In der wachsenden Ausdifferenzierung von institutionellen und organisationalen Strukturen, die für die Bestimmung von Interessen herangezogen werden, bleibt ihr Interessenbegriff letztlich positional, d.h. Interessen werden aus der strukturellen Position des Akteurs allein abgeleitet. Kulturelle Normen treten dabei als Begrenzung der Interessenverfolgung und nicht als Teil der Interessen selbst auf. Hier allerdings ist Bewegung in der Debatte in Richtung eines kulturalistisch gewendeten Ansatzes, der

die wirksamen Ideen aber wiederum direkt an die Institutionen bindet und so dem positionalen Begriff treu bleibt, Stichworte wie „Leitbilder“ und „schlafende Alternativen“ sind hier zu nennen (Crouch/Farrell 2004; Lessenich 2003).

In den letzten Jahren hat sich zudem ein explosionsartig wachsender Strang einer konstruktivistischen Wohlfahrtsstaatsforschung herausgebildet, in dem die Einbeziehung der Rolle von Werten, Frames, Wissensbeständen und Diskursen für die Erklärung politischen und wirtschaftlichen Handelns gefordert wird (Ullrich 2003). Diese Ansätze betonen die kulturell-intentionale Seite sozialpolitischer Interessen als Triebfeder politischen Handelns *jenseits* der Institutionen. Der gemeinsame Ausgangspunkt interpretativer, handlungsorientierter Erklärungsansätze in der Politikwissenschaft findet sich bei Nullmeier formuliert: „In interpretativer Sicht gehen Institutionen, Ressourcen, Zwänge und Chancen [...] nur als akteurseigene Interpretationskonstrukte in politisches Handeln ein.“ (1993: 176). Ein wichtiges Wort in diesem programmatischen Satz ist das „nur“, was den radikalen Wechsel auf die Seite der subjektiven Sinnkonstruktionen signalisiert. Die Handlungsspielräume, die die Institutionen den Akteuren lassen, werden nicht zwingend im Sinne einer rationalen Nutzenmaximierung genutzt, sondern die Handlungen der Akteure sind primär durch ihr Wissen und ihre jeweiligen Motive beeinflusst, die nicht nur den Interessen, sondern auch den sie beeinflussenden Normen und Identitäten entspringen. Ideen sind somit die Maßstäbe, mit deren Hilfe der Handelnde objektive Kontextbedingungen mit Sinne erfüllt und Handlungsoptionen entwickelt werden (Swidler 1986: 277; Eisenstadt 1989: 6).

In der politikwissenschaftlichen Analyse stehen vor allem drei Erklärungsansätze im Vordergrund, die die Bedeutung von Ideen für politisches Handeln in den Vordergrund rücken: Das Garbage-Can-Modell, der Advocacy-Coalition-Ansatz und das Konzept der Epistemic Communities. Das Garbage-Can-Modell trennt die Prozesse der Formulierung politischer Probleme, der Entwicklung von Policies und die politische

Entscheidung voneinander (Kingdon 1984). In jedem der drei Bereiche streiten verschiedene Akteure und Gruppen als „*policy entrepreneurs*“ darum, die politische Agenda zu beeinflussen, d.h. die Wichtigkeit und Legitimität der eigenen Perspektive zu erhöhen, um wirksam sein zu können, wenn sich ein Fenster für neue Politik öffnet. Der Erfolg einer bestimmten Problemdefinition oder eines Lösungsvorschlags wird dabei durch zwei Größen bestimmt: Zum einen die Ressourcenausstattung und *Machtposition der Träger* einer Idee, zum anderen die Resonanz einer Idee mit der institutionellen und materiellen Umgebung, die *Lernprozesse* auslöst. Hecló unterscheidet in seiner Betrachtung der Entwicklung der Arbeitsmarktpolitik in Großbritannien und Schweden in ähnlichem Sinne zwischen „powering“ und „puzzling“ als zwei Bestandteilen (sozial-)politischen Handelns (Hecló 1974: 300).

Der Advocacy-Coalition-Ansatz dagegen betont die stabile Strukturierung des politischen Feldes durch Ideen (Jenkins-Smith/Sabatier 1993; Sabatier 1993). Politische Themenbereiche, wie etwa die Umweltpolitik, werden von langfristig stabilen widerstreitenden Koalitionen beherrscht, die sich um bestimmte Weltbilder, aber auch konkrete Policies, versammeln (Sabatier 1993: 18). Diese Koalitionen sind Gruppen aus verschiedenen Experten, Organisationen und politischen Pragmatikern. Die gewählten politischen Amtsträger übernehmen häufig die Aufgabe von „policy brokers“, d.h. sie vermitteln die beiden Seiten zu einer für beide Seiten akzeptablen Gesetzgebung. Während die Kernüberzeugungen innerhalb einer solchen Koalition nur unter sehr unsicheren Bedingungen ins Wanken geraten, findet im Bereich der Policies und der technischen Fragen ein kollektiver Lernprozess innerhalb der Koalition statt (Jenkins-Smith/Sabatier 1993). Dies geschieht in der Suche nach Wegen zur Umsetzung der Ziele, aber auch provoziert durch Argumente und Einwände der Gegenseite zur Verteidigung der gemeinsamen Grundwerte.

Haas hat für den Bereich der internationalen Beziehungen die Bedeutung so genannter „epistemic communities“ herausgearbeitet: Netzwerke von Experten, die nicht nur kognitive und normative Ideen teilen, sondern die Verbreitung dieses Weltbilds auch als gemeinsames „policy enterprise“ vertreten (Haas 1992: 3). Gegenüber den politikwissenschaftlichen Modellen hat diese Sichtweise den Vorteil, dass sie die Experten selbst in ihrer politischen Motivation ins Zentrum rückt, ohne dass politische Entscheidungsträger daran direkt beteiligt sein müssen. Einige Autorinnen und Autoren haben die institutionellen Grundlagen solcher epistemischen Gemeinschaften untersucht und gefragt, wie Organisationen wie Bildungseinrichtungen oder Think Tanks den Erfolg der politischen Durchsetzung beeinflussen (Swidler 1986: 280; Campbell 1998: 399). Der gemeinsame Punkt dieser ideen- oder wissensorientierten Ansätze liegt darin, dass das Element einer diskursiven, subjektiven Bestimmung von Interessen sehr stark gemacht wird. In Abgrenzung von einem positional und materiell verstandenen Interessenbegriff rücken konstruktivistisch orientierte Arbeiten die subjektive Sinngebung als diskursiven Prozess in den Vordergrund. (Nullmeier 1993: 183ff.; Rueschemeyer 2006: 237).

In der Wohlfahrtsstaatsforschung haben verschiedene Arbeiten diese Perspektive aufgenommen: So beschreibt Cox (2001) die Konstruktion von Reformnotwendigkeiten als Grundlage unterschiedliche Pfade des Wohlfahrtsstaatsumbaus in verschiedenen Ländern. Besonders erfolgreich sind dabei solche Akteure, die an bereits etablierte Begründungsmuster anschließen können. Andere Autoren haben die Bedeutung von Kategorien und Frames der „Bedürftigkeit“ und der „Armut“ für die Konfliktynamiken in der Sozialpolitik beschrieben (Steensland 2006; Steinmetz 1993). Lieberman zeigt am Beispiel der Entwicklung der „affirmative action“ in der Integrationspolitik der USA, dass die Dynamik politischer Prozesse auf die Reibungen zwischen verschiedenen institutionellen Strukturen und normativen Leitbildern zurückgeführt werden kann. Nullmeier und Rüb diagnostizieren in ihrer Analyse der Dynamik der deutschen Ren-

tenpolitik einen Wandel der diskursiven Paradigmen „von sozialpolitischen Zielvorstellungen hin zu systemischen Stabilisierungskonzepten“ (Nullmeier/Rüb 1993: 162) und beschreiben zudem die zunehmende Bedeutung informeller Verhandlungsrunden für die Formulierung von Policies. Ähnliche vergleichende Studien von Diskursverschiebungen in der Sozialpolitik finden sich für verschiedene Länder (Cox 2001; Mohr 1994; Zimmermann 2006).

Was in den meisten Studien innerhalb des konstruktivistischen Paradigmas fehlt, ist eine systematische Bezugnahme zu positionalen Interessenbegriffen und der Frage der materiellen Strukturzwänge für die beteiligten Akteure. Wie Braun beschreibt: “The fundamental thesis of the constructivist approach was that it is the process of negotiation that ultimately defines the interests of actors and that it is, therefore, is useless to attribute in advance, by way of rational choice axioms, the interests of actors” (Braun 1999: 25). In der Programmatik der konstruktivistischen Sozialpolitikforschung werden Interessen somit axiomatisch auf die Seite der Ideen bzw. der Diskurse gezogen. Wie auch Vivien Schmidt (2008: 317) explizit einräumt: „all interests are ideas, and ideas constitute interests” (Vgl. auch Hay 2006; Katzenstein 1993: 2; Wildavsky 1987: 3).

Problematisch ist dabei nicht die Erkenntnis, dass Ideen und Interessen nicht getrennt werden können, hier beziehen sich die Konstruktivisten auch zu Recht auf Webers Weichensteller-Zitat. Problematisch ist vielmehr die exklusive Erklärung der Prozesse von Seiten der Ideen und Diskurse unter Ausblendung der Frage nach den materiellen und institutionellen Opportunitäten. Die Quelle der Dynamik politischer Prozesse sind dabei für viele Ansätze nicht länger soziale Konfliktstrukturen und/oder Strukturwandlungsprozesse der Ökonomie, sondern die Interaktion diskursiver Gruppen und die Lösung bestimmter Probleme, die auf die Tagesordnung der Politik „geraten“. Das hier vorgeschlagene Interessenmodell dagegen sucht nach dem Zusammenspiel von Strukturwandlungsprozessen auf Märkten und im politischen System auf der einen und

deren diskursiver Verarbeitung auf der anderen Seite, ohne dass dabei einer der beiden Seiten Priorität eingeräumt wird. Materielle und rechtliche Konfigurationen sind für die Akteure nicht vollständig interpretierbar, es kommt darauf an, Stabilität und Wandel der ökonomisch und institutionell materialisierten Interessen mit erfolgreichen und gescheiterten Versuchen der Umdeutung zusammenzubringen.

Beispiel: Skill Specificity und Unternehmerinteressen

Ein gutes Beispiel für eine Anwendung des erweiterten Interessenmodells bietet die bereits erwähnte Debatte um die Rolle der Unternehmer in der Sozialpolitik. Empirisch lässt sich beobachten, dass nicht alle Unternehmer immer zu den Gegnern sozialpolitischer Institutionen gehören (so wie auch Gewerkschaften zumindest historisch dem Wohlfahrtsstaat kritischer gegenüberstanden als sie heute selbst zugeben würden). In der Suche nach einer Erklärung für diese Beobachtung stehen sich zwei Camps gegenüber: Auf der einen Seite wird argumentiert, dass hinter den sozialpolitischen Präferenzen der Unternehmer nicht unbedingt substantielle Veränderungen der Unternehmerinteressen stehen müssen, sondern vielmehr eine strategische Entscheidung zugunsten der Kooperation, um schlimmeres zu verhindern (Domhoff 1987; Hacker/Pierson 2004; Hacker/Pierson 2002). Auf der anderen Seite steht das Argument der Skill Specificity: In Ländern oder Branchen, deren ökonomische Struktur durch hohe unternehmensspezifische Qualifikationsanforderungen für die Arbeitnehmer gekennzeichnet ist, bestehen Anreize für Unternehmen, die langfristige Bindung der Arbeitnehmer an ihre Betriebe durch höhere Löhne und soziale Sicherungssysteme zu stärken und zugleich Niedriglohnkonkurrenz aus dem Markt auszuschließen (Iversen/Soskice 2001; Iversen/Stephens 2008; Mares 2001; Mares 2003; Swenson 2002). Daraus ist eine Diskussion darüber entstanden, inwieweit sich die Interessenfragmentierung der Unternehmer auf Branchen- und Betriebsstrukturen zurückführen lässt und welche Rolle interne Machtkämpfe innerhalb von Arbeitgeberverbänden für

die strategische Positionierung der Unternehmer in der Sozialpolitik spielen. Die Debatte erhält immer wieder neues Feuer dadurch, dass die Orientierungen der Unternehmer sich empirisch nur unzureichend auf dahinterliegende strukturelle und materielle Konfliktlinien in den Arbeits- und Produktmärkten abbilden lassen.

An dieser Stelle erscheint es lohnenswert, Unternehmer als Akteure zu betrachten, die zwar aufgrund ihrer Marktposition ein Interesse daran haben, profitabel zu wirtschaften, Konkurrenten aus dem Markt zu halten und Kosten zu reduzieren. Zugleich sind aber auch sie darauf angewiesen, ihre Interessen innerhalb konkreter sozialpolitischer Diskussionen immer wieder zu konkretisieren (Münich 2010). Diese Konkretisierung basiert aber auf angenommenen Wirkungszusammenhängen über eine bestimmte Policy. Wie wird eine Reform die Kostenstruktur der Unternehmen verändern? Wie wirkt sie sich auf die Strategien der Gewerkschaften aus? Wird dadurch die Produktivität gesteigert? Wie verändert sich die Wettbewerbsposition? Kognitive und normative Ideen sind hier ein Teil des Prozesses, in dem aus positionalen intentionale Interessen werden. Solche Ideen sind aber vielfältig und umstritten, d.h. hier sind Unternehmer auch Teil eines mindestens gruppenspezifischen Diskurses, dessen Dynamik sich direkt auf ihre Interessen auswirken kann. So können Interpretationskämpfe zwischen Gruppen von Unternehmern ausbrechen, die sich eigentlich in derselben soziökonomischen Position befinden. Dennoch finden zur selben Zeit äußerliche Prozesse des materiellen und institutionellen Strukturwandels statt, die ebenso interessenrelevant sein können und bestimmte Ideen obsolet machen oder alte Interessendefinitionen von außen sozusagen „Lügen strafen“. Unternehmen sollten in der Sozialpolitik als intentional rationale Akteure begriffen werden, die ihre Interessen maximieren wollen, gerade in Krisensituationen aber auf Diskurse und Lernprozesse angewiesen sein können, um Interessen erkennen und verfolgen zu können (Beckert 1996; Blyth 2002). Die Hereinnahme interpretatorischer Differenzen zwischen strukturell äquivalent positionierten

Unternehmern bereichert eine Interessenanalyse dort, wo sich subjektive Intentionen und objektive Konfliktlinien nicht richtig ineinander fügen mögen.

3.2. INTERESSEN IN DER WIRTSCHAFTSSOZIOLOGIE

Die hier entwickelte erweiterte Perspektive auf den Begriff der Interessen bietet auch der Wirtschaftssoziologie Hilfe für eine vieldiskutierte Frage an. Im Zentrum neuerer Entwicklungen in dieser Disziplin steht das Konzept der Einbettung wirtschaftlichen Handelns in soziale Beziehungen (Granovetter 1985; Zukin/DiMaggio 1990). Während ein großer Teil dieser Forschung die Einflüsse von Institutionen, Netzwerken und sozialen Organisationen auf das Marktverhalten und den Wettbewerb der Akteure untersucht, kritisieren andere die „Parsonianische“ Tendenz einer solchen Perspektive (Krippner 2001): Die Wirtschaftssoziologie laufe Gefahr, einen harten Kern des ökonomischen Handelns aus der soziologischen Analyse herauszuschieben und zu einer Perspektive zu kommen, die das Modell des Homo Oeconomicus zwar um soziale Einflüsse erweitert, es dadurch aber letztlich untermauert. Wenn stattdessen jedes wirtschaftliche Handeln als *genuin* soziales Handeln verstanden werden soll, das in sozialen Beziehungen wurzelt, muss das ökonomische Interesse als Antrieb wirtschaftlichen Handelns einbezogen und einer soziologischen Analyse unterzogen werden (Swedberg 2009: 305).

Nun lassen sich in den letzten zehn bis fünfzehn Jahren einige wirtschaftssoziologische Beiträge nennen, die die Einbettung des ökonomischen Kalküls in kulturelle Strukturen betreffen, sich also durchaus mit der Frage der Konstruktion von Interessen beschäftigen. So zeigt etwa Zelizer, dass Lebensversicherungen in den USA erst dadurch für die Käufer ökonomisch interessant werden konnten, dass sie aus dem Sinnzusammenhang „Wette auf den Tod“ herausgenommen und als „Vorsorge für die Hinterbliebenen“ verstanden wurden (Zelizer 1992). Dobbin zeigt in seiner vergleichenden Betrachtung der Eisenbahnindustrie in Frankreich, Großbritannien und den USA, dass wirtschaftliche Akteure ihre Interessen durch die symbolische Brille der sie umgebenden politischen

Institutionen betrachten (Dobbin 1994). Entscheidend sind dabei unterschiedliche Vorstellungen von Effizienz: Während in den USA die dezentrale Etablierung des Marktes durch lokale Regierungen als effizientester Weg zur Entstehung des Massentransportmittels gesehen wurde, dominiert in Frankreich eine etatistische Konzeption, nach der privatgewerbliche Konkurrenz unbedingt staatlich vermieden werden müsste, um ein solches Verkehrsprojekt zu realisieren. Fligstein (1996: 660) spricht von kognitiven „conceptions of control“, die als ein Teil der Marktordnung die Strategien und Entscheidungen der Manager beeinflussen (Fligstein 1996: 660). Biernacki (2001; 1995) schließlich hat unterschiedliche Vorstellungen des Verhältnisses Lohn-Arbeitsleistung in Deutschland und Großbritannien untersucht. In der britischen Vorstellung sei der Arbeitslohn der Preis einer durch den Unternehmer gekauften produzierten Stückzahl, während in Deutschland der Arbeitslohn die Bezahlung für einen bestimmten Zeitabschnitt sei, in dem der Arbeiter der Weisungsbefugnis des Unternehmers unterstehe. Diese unterschiedlichen Kognitionen beeinflussen nicht nur die Kostenkalkulation der Unternehmer, sondern auch die Wahrnehmung der wirtschaftlichen und politischen Interessen auf Seiten der Gewerkschaften. Radikalisiert werden diese Hinweise auf die subjektive und kulturelle Konstruktion von Interessen zum einen in der französischen Wirtschaftssoziologie, die auf die zentrale Rolle kalkulativer Frames für das ökonomische Kalkül hinweist (Callon 1998; Callon/Muniesa 2005), zum anderen in der Debatte um die Performativität ökonomischen Handelns, in der die Wirtschaftstheorie selbst zur Grundlage der Handlungsorientierung wirtschaftlicher Akteure wird (Carruthers/Espeland 1991; MacKenzie 2006).

Dennoch lässt sich anhand der in diesem Paper entwickelten Dimensionen des Interessenbegriffs zeigen, dass Swedbergs Kritik immer noch trifft: Was bisher fehlt, ist eine *Vermittlung* zwischen den positionalen und intentionalen Aspekten des wirtschaftlichen Interesses. Die Entgegensetzung von Ideen und Interessen verwirrt an dieser Stelle

ebenfalls eher, als dass sie zur Klärung beiträgt. Wenngleich Konsens darüber herrscht, dass sich die Interessen der ökonomischen Akteure, etwa der Unternehmen, nicht in den Produktionsfunktionen der Wirtschaftstheorie erfassen lassen, so sollte mit dem Bilde der mathematisch-formalen Berechenbarkeit nicht auch das Kind der positional-materiellen Aspekte des Interesses ausgeschüttet werden: In einer kapitalistischen Gesellschaft führt für Unternehmer kaum ein Weg an der mindestens mittelfristigen Steigerung von Gewinnen vorbei. Der Grad dieses strukturellen Zwangs basiert auf den Eigentumsverhältnissen und der Struktur des Marktes für Unternehmensfinanzierung, d.h. hier besteht auch eine materielle Quelle des Wandels von Interessen, die auf die Struktur und Dynamik des spezifischen Marktes und seiner institutionellen Einbettung verweist. Wie aber hängt dieses positionale Element mit der Rolle kulturell geprägter normativer und kalkulativer Frames bei der Konkretisierung von Interessen in den Intentionen der ökonomischen Akteure zusammen?

Wie in der Politischen Ökonomie liegt auch innerhalb der Wirtschaftssoziologie die Versuchung nahe, die Interessen in einer der vier Zellen der Tabelle zu schieben. Auf der einen Seite tritt bei den modernen Klassikern der neueren Wirtschaftssoziologie, wie Granovetter and White, die Frage nach der Stabilität der sozialen Ordnung des Marktes in den Vordergrund der Analyse, während das Profitmotiv in den Hintergrund gerät. Dies ist problematisch, da es keineswegs sicher ist, dass eine stabile Marktordnung auch die besten Profitchancen für die Unternehmen bereithält, die sich darin bewegen. Dies betonen einige Autoren, wenn sie im Schumpeterschen Sinne die permanenten Untergrabung stabiler Ordnungen als Quelle des Profits beschreiben (Deutschmann 1996). Es ist daher keine Lösung, in einer Art impliziten Rückkehr zu Parsons die materiellen ökonomischen Interessen, d.h. das Profitmotiv für die Unternehmer, durch ein Interesse am „Überleben“ oder „Stabilität“ (Fligstein 1996: 659) zu ersetzen - erst Recht nicht in einer kapitalistischen Wirtschaft, die sich immer weiter finanzialisiert und Steuerungs-

einflüsse durch den Finanzmarkt wachse. Werden die Handlungen der Unternehmen durch die Brille einer als statisch verstandenen sozialen Ordnung des Marktes nach dem Vorbild von Bourdieu betrachtet, so kann so zwar das Gleichgewichtsmodell der Wirtschaftstheorie kritisiert werden, die Handlungslogiken bzw. Interessen der Akteure werden aber auf die Position der Unternehmen im Feld reduziert (Bourdieu 2005). Zu Recht betonen die Feldtheoretiker hier die Rolle kognitiver und normativer Ideen und verschieben so die Perspektive von einem materiellen Interessenbegriff zu einem kulturellen – die Problematik des Verhältnisses von objektiven Strukturen zu subjektiven Sinnorientierungen in der Formierung von Interessen bleibt aber außen vor.

Auf der anderen Seite stehen die stärker konstruktivistisch und interaktionistisch orientierten Ansätze, die den subjektiven Intentionen der Handelnden auch in der ökonomischen Interaktion den Vorrang geben. Hier bleibt jedoch die Frage offen, welchen Einfluss positionale Zwänge auf die einzelnen Akteure und Gruppen ausüben. Unter welchen materiellen und institutionellen Bedingungen setzen sich neue „calculative collective devices“ (Callon/Muniesa 2005) oder „modes of justification“ (Boltanski/Thévenot [1991] 2006) durch? Wie hängen Institutionen- und Netzwerkstruktur eines Marktes mit den darin wirkenden „conceptions of control“ zusammen? Wie übersetzt sich der historische Wandel von Wettbewerbs- und Kapitalbeziehungen in Handlungsorientierungen von Unternehmen und welche Rolle spielen dabei Veränderungen der gesellschaftlichen Wissensbestände und Diskurse? Es kommt darauf an, die positionalen und die intentionalen, sowie die materiellen und kulturellen Aspekte des Interesses *zusammen* zu betrachten.

Beispiel: Die Soziologie des Unternehmensgewinns

Ein gutes Beispiel für eine mögliche Forschungsperspektive auf Grundlage des hier entwickelten Interessenbegriffs ist eine wirtschaftssoziologische Betrachtung des Profits bzw. des Gewinns. Obwohl schon bei Marx der Übergang der Zirkulationslogik von W-

G-W zu G-W-G als zentrales Element des modernen Kapitalismus beschrieben wird und Weber, Sombart und Marshall gemeinsam auf die besondere Bedeutung der doppelten Buchführung für die kapitalistische Wirtschaft hingewiesen haben, fehlt bis heute in der Wirtschaftssoziologie eine intensivere Beschäftigung mit der Frage, wie Unternehmer (oder Kapitalgeber) den Gewinn oder die Profitrate eines Unternehmens bestimmen: „*If sociology hopes to understand modern economic life, it cannot continue to forget accounting*“ (Hatherly/Leung/MacKenzie 2008: 40). Der Gewinn eines Unternehmens muss in einem komplizierten Bewertungs- und Kategorisierungsprozess bestimmt werden, in der Unternehmensbilanz. Die Bewertungs- und Kalkulationsprinzipien, die in der Kapitalrechnung angewendet werden, haben einen direkten Einfluss darauf, was ein Unternehmer oder Kapitalgeber als sein wirtschaftliches Interesse definieren kann. Die Offenheit des Profitbegriffs von Seiten der Kapitalrechnung zeigt sich in verschiedenen Facetten: Erstens, konkrete wirtschaftliche Transaktionen müssen *klassifiziert* werden. Ein Beispiel sind hier etwa die Ausgaben für Forschung und Entwicklung – handelt es sich dabei um Kosten oder um den Erwerb eines spezifischen Vermögens, aus dem später Profite entstehen? Inwieweit die Ausweitung von Forschungsinvestitionen zu einem wirtschaftlichen Interesse werden können, hängt davon ab, welche Wertschöpfung sich das Unternehmen davon erwartet. Diese Erwartungen können nur auf Basis von Annahmen bzw. „Mythen“ über den Verlauf von Innovationsprozessen hergestellt werden (Deutschmann 1996).

Zweitens, in welchem *Zeithorizont* werden Profite ermittelt? Ein wichtiger Aspekt der Transformation des modernen Kapitalismus zum Shareholder Value-Modell liegt in der Orientierung an kurzfristigen Profiten, wie sie in den Quartalszahlen oder in den sekundlich beweglichen Aktienkursen zum Ausdruck kommen. Inwieweit in das Interesse auch langfristige Investitionen eingehen, hängt von den kognitiven Modellen ab, mit deren Hilfe potentielle Käufer oder Analysten die Rentabilität eines Unternehmens ein-

schätzen bzw. von der Frage, welche Gruppe ihre Art der Kapitalrechnung erfolgreich durchsetzen kann.

Drittens, welche Annahmen über das *Verhalten der anderen Marktteilnehmerinnen und Marktteilnehmer* gehen in die Bestimmung des profitablen Weges ein? MacKenzie und Millo (2003) haben gezeigt, wie im Markt für Derivative angesichts einer überbordenden Komplexität des Handelns die Berechnungsmodelle von Wirtschaftstheoretikern zu Leitfäden der Broker wurden. Die Bestimmung der interessenadäquaten Handlungsoption hängt demnach von dem Bild ab, das sich die Beteiligten von den am Markt wirksamen Kausalitäten machen. In diesem Zusammenhang zeigen einige Autorinnen und Autoren die wachsende Bedeutung von Computertechniken für die Wahrnehmung und Bewertung des Marktprozesses und damit für die Herausbildung von Rentabilitäts-erwartungen auf (Beunza/Stark 2004). So üben kognitive und normative Modelle der „optimalen“ oder „effizienten“ Organisation einen direkten Einfluss auf die Interessensdefinition der Manager aus (Meyer/Rowan 1991).

Es kommt nun darauf an, dass Zusammenspiel positionaler und intentionaler Aspekte des Profitinteresses zu betrachten. Auf der einen Seite wird die Rentabilität einer Wirtschaftsperiode oder einer Investition nicht nur ex ante, sondern auch ex post, durch die *rechtlichen Regeln* der Wertabschreibung und Kostenverteilung auf verschiedene Unternehmensbereiche beeinflusst. Zweitens, die Spielräume gegenüber der rechtlichen Regulierung sind angesichts der Komplexität moderner Konzerne häufig groß, aber die Unternehmer müssen auch dort, wo sie von der rechtlichen Norm abweichen, mindestens auf in der Ausbildung erlernte oder organisationsintern entwickelte Rechnungs- und Messtechniken zurückgreifen. Die Formierung von Interessen von Unternehmern auf spezifischen Märkten ist beeinflusst durch die kognitiven und evaluativen Prinzipien bzw. Konventionen der Kapitalrechnung und der Unternehmensbilanzierung (Salais 2007). Es ist also notwendig, den Wandel von Bildungsinhalten und Managementphilo-

sophien einzubeziehen, um die Dynamik wirtschaftlicher Interessen in ihrer Deutung des Marktumfeldes zu erklären. Drittens, es ist ebenso wichtig, nach den materiellen Handlungskontexten zu schauen, in denen sich Profitbegriffe verändern können. Hier betonen viele Autoren den historischen Prozess der Vergesellschaftung und Kollektivierung von Einzelkapitalen als Motor der Entwicklung von Profitvorstellungen und Regeln der Unternehmensbilanzierung, für die jüngste Vergangenheit vor allem die Entstehung und Entwicklung des Marktes für Unternehmenskontrolle.

4. FAZIT

Dieses Paper wollte darauf hinweisen, dass die sowohl in der Politischen Ökonomie als auch in der Wirtschaftssoziologie zu findende Gegenüberstellung von Ideen und Interessen problematisch ist. Sie funktioniert zumeist als missverständliches Chiffre für die Einsicht, dass (kognitives) Wissen und (normative) Werte direkten Einfluss auf das politische und wirtschaftliche Handeln auch dort nehmen, wo dieses Handeln sich rational an Interessen orientieren will. So wurde zunächst anhand eines Durchgangs durch verschiedene Interessenbegriffe gezeigt, dass viele sozialtheoretische Betrachtungsweisen den Einfluss von kulturell bestimmten Werten und Kognitionen bereits in die Definition der Interessen einbeziehen und/oder zwischen der strukturellen Position des Handelnden und seinen darauf aufgebauten konkreten Intentionen systematisch unterscheiden.

Schließlich wurde gezeigt, dass Max Webers Überlegungen zum Interessenbegriff unter dem Stichwort der „Weichensteller“ eine besondere Sensibilität für die beiden Dimensionen hatte, die in der heutigen Debatte zwischen strukturalistischen und konstruktivistischen Ansätzen um das Verhältnis von „Ideen und Interessen“ häufig fehlt. Unter Hinzunahme des Problems der Ungewissheit in der Betrachtung komplexer politischer und wirtschaftlicher Vorgänge wurde in diesem Artikel ein Erklärungsmodell entwickelt, das nicht Interessen und Ideen gegeneinandersetzt, sondern *Ideen als*

substantiellen Aspekt der Interessenformierung, der Konkretisierung von abstrakten in konkrete Interessen, begreift. Zwischen diesen beiden Ebenen stehen kognitive und normative Ideen als *integraler Bestandteil der Formierung von Interessen*. Ideen wirken dabei aber nicht alleine, sondern im Zusammenspiel mit den materiellen und institutionellen Bedingungen der Handlungssituation, bzw. mit den positionalen Dynamiken, denen ein Akteur ausgesetzt ist.

Weiterhin wurden jüngere Beiträge der vergleichenden Wohlfahrtsstaatsforschung und der Wirtschaftssoziologie daraufhin untersucht, inwieweit sie von einem solchen erweiterten Interessenmodell profitieren könnten. Dabei hat sich gezeigt, dass viele Erklärungsansätze in beiden Forschungsfeldern dazu neigen, positionale oder intentionale Interessenbegriffe zu verwenden und Interessen entweder als vollständig kulturell konstruiert oder rein materiell zu beschreiben. In der vergleichenden Wohlfahrtsstaatsforschung wurde daher zum einen die Tendenz der Institutionentheorie kritisiert, Erklärungsgrenzen ihrer Interessenanalyse ausschließlich durch Ausdifferenzierung der institutionellen und materiellen Struktur zu begegnen, aus der die Interessen abgeleitet werden. Zum anderen wurde aber auch die Tendenz ihrer Gegner im Camp der konstruktivistischen Policy-Forschung kritisiert, die dazu neigen, Interessen ganz auf die Seite der kulturell-intentionalen Aspekte zu ziehen, wodurch Interessen und Ideen letztlich dasselbe sind oder im Diskurs aufgehen. Die Debatte um die Rolle der Unternehmerinteressen in der Sozialpolitik unter dem Stichwort der „Skill Specificity“ wurde als lohnenswertes Thema für ein in diesem Sinne erweitertes Konzept der Unternehmerinteressen beschrieben.

Auch für die Wirtschaftssoziologie wurde darauf hingewiesen, dass eine Seite der Debatte dazu neigt, das Profitmotiv als zentrales Interesse ökonomischer Akteure in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung entweder strukturtheoretisch zu verdrängen oder konstruktivistisch im Diskurs aufzulösen. Es ist notwendig, zwischen Verschiebungen

der Marktstruktur und Dynamiken des ökonomischen Framing bzw. der auf die Akteure wirkenden kognitiven Modelle zu vermitteln und so positionale Zwänge zum Profit und die intentionale Seite der Profitorientierung konkreter Unternehmergruppen zu vermitteln. Hier treten Modelle der Klassifizierung und Berechnung des Kapitalwertes von Unternehmen zwischen die Marktstruktur und das ökonomische Kalkül des Unternehmers.

Letztlich hat dieses Paper eine sozialwissenschaftliche Selbstverständlichkeit reformuliert, die bei aller wachsenden Popularität formal-kalkulierbarer Erklärungsmodelle in der Politischen Ökonomie und in der Wirtschaftssoziologie nicht vergessen werden sollte: Soziale Phänomene wie Interessen, Institutionen, Recht oder Macht sind für den einzelnen Akteur immer zugleich externe Bedingung *und* Sinnstruktur – beides kann, muss aber nicht immer übereinstimmen, vor allem nicht in einer Längsschnittbetrachtung. Die paradigmatische Entgegensetzung von Strukturalismus und Konstruktivismus hilft beiden Seiten kaum. Stattdessen ist es notwendig, von der Frage nach dem Verhältnis von Ideen und Interessen voranzuschreiten zu der empirischen Frage, wie objektive sozio-ökonomischen Strukturen und subjektive Diskurse und Lernprozesse zusammenspielen und so Handlungsintentionen stabil sind oder sich wandeln - eine Frage, die mindestens so alt ist wie Webers Weichensteller-Zitat.

5. LITERATUR

Beckert, Jens, 1996: Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. In: *Zeitschrift für Soziologie* 25, 125-146.

Berman, Sheri, 2001: Review Article. Ideas, Norms, and Culture in Political Analysis. In: *Comparative Politics* 33, 231-250.

Beunza, Daniel/David Stark, 2004: Tools of the Trade: The Socio-Technology of Arbitrage in a Wall Street Trading Room. In: *Industrial and Corporate Change* 13, 369-400.

Biernacki, Richard, 1995: *The Fabrication of Labor. Germany and Britain, 1640-1914*. Berkeley et al.: University of California Press.

Biernacki, Richard, 2001: Labor as an Imagined Commodity. In: *Politics & Society* 29, 173-206.

Blyth, Mark, 2002: *Great Transformations. Economic Ideas and Institutional Change in the Twentieth Century*. Cambridge Cambridge University Press

Boltanski, Luc/Laurent Thévenot, [1991] 2006: *On Justification. Economies of Worth*. Princeton: Princeton University Press.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Reinhard Kreckel (Hrsg.), *Soziale Ungleichheiten*. Göttingen: Schwartz, 183-198.

Bourdieu, Pierre, [1985] 1988: Sozialer Raum und "Klassen". In: Pierre Bourdieu (Hrsg.), *Sozialer Raum und "Klassen". Leçon sur la leçon. Zwei Vorlesungen*. Frankfurt a. Main: Suhrkamp, 7-46.

Bourdieu, Pierre, 2005: Principles of Economic Anthropology. In: Neil J. Smelser/Richard Swedberg (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 75-89.

Braun, Dietmar, 1999: Interests or Ideas? An Overview of Ideational Concepts in Public Policy Research. In: Dietmar Braun/Andreas Busch (Hrsg.), *Public Policy and Political Ideas*. Cheltenham & Northampton: Edward Elgar, 11-29.

Bryer, Rob A., 2000: The History of Accounting and The Transition to Capitalism in England. Part One: Theory. In: *Accounting, Organizations and Society* 25, 131-162.

Callon, Michel, 1998: Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics. In: Michel Callon (Hrsg.), *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell 1-57.

Callon, Michel/Fabian Muniesa, 2005: Economic Markets as Calculative Collective Devices. In: *Organization Studies* 26, 1229-1250.

- Campbell, John L., 1998: Institutional Analysis and the Role of Ideas in Political Economy. In: *Theory and Society* 27, 377-409.
- Carruthers, Bruce G./Wendy N. Espeland, 1991: Accounting for Rationality: Double-Entry Bookkeeping and the Rhetoric of Economic Rationality. In: *American Journal of Sociology* 97, 31-69.
- Castles, Francis G., 1978: *The Social Democratic Image of Society. A Study of the Achievements and Origins of Scandinavian Social Democracy in Comparative Perspective*. London et al. : Routledge & Kegan Paul.
- Castles, Francis G., 1982: The Impact of Parties on Public Expenditure. *The Impact of Parties. Politics and Parties in Democratic Capitalist States*. 21-96.
- Cawson, Alan, 1985: Conclusion: Some Implications for State Theory. In: Alan Cawson (Hrsg.), *Organized Interests and the State. Studies in Meso-Corporatism*. London et al. : Sage, 221-226.
- Coleman, James S., 1990: *Foundations of Social Theory*. Cambridge / London: Belknap Press.
- Cox, Robert H., 2001: The Social Construction of an Imperative. Why Welfare Reform Happened in Denmark and the Netherlands but Not in Germany. In: *World Politics* 53, 463-498.
- Crouch, Colin/Henry Farrell, 2004: Breaking the Path of Institutional Development? Alternatives to the New Determinism. In: *Rationality and Society* 16, 5-43.
- Deutschmann, Christoph, 1996: Marx, Schumpeter und Mythen ökonomischer Rationalität. In: *Leviathan* 1996, 323-338.
- Deutschmann, Christoph, 2002: Kapitalismus, Religion und Unternehmertum: eine unorthodoxe Sicht. In: Christoph Deutschmann (Hrsg.), *Die gesellschaftliche Macht des Geldes*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 85-108.
- Dewey, John, [1922] 2008: Human Nature and Conduct. In: Jo A. Boydston (Hrsg.), *John Dewey: The Middle Works, 1899-1924*. Carbondale: Southern Illinois University Press.
- Dobbin, Frank 1994: *Forging Industrial Policy. The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Domhoff, G. William, 1987: Corporate-Liberal Theory and the Social Security Act: A Chapter in the Sociology of Knowledge. In: *Politics & Society* 15, 297-220.
- Domhoff, G. William, 1996: *State Autonomy or Class Dominance? Case Studies on Policy Making in America*. New York: de Gruyter.
- Durkheim, Emile, [1893] 1997: *The Division of Labor in Society*. New York: The Free Press.

Ebbinghaus, Bernhard/Philip Manow, 2001: Introduction: Studying Varieties of Welfare Capitalism. In: Bernhard Ebbinghaus/Philip Manow (Hrsg.), *Comparing Welfare Capitalism. Social Policy and Political Economy in Europe, Japan and the USA*. London / New York: Routledge, 1-26.

Eisenstadt, Shmuel N., 1989: Introduction: Culture and Social Structure in Recent Sociological Analysis. In: Hans Haferkamp (Hrsg.), *Social Structure and Culture*. Berlin / New York: de Gruyter, 5-14.

Esping-Andersen, Gösta, 1990: *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity Press.

Esser, Hartmut, 1999: *Soziologie. Spezielle Grundlagen. Band 1: Situationslogik und Handeln*. Frankfurt / New York: Campus.

Fligstein, Neil, 1996: Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. In: *American Sociological Review* 61, 656-673.

Goldstein, Judith, 1993: *Ideas, Interests, and American Trade Policy*, Cornell studies in political economy. 1. publ. Auflage. Ithaca: Cornell University Press.

Gramsci, Antonio, [1932] 1971a: Observations on Certain Aspects of the Structure of Political Parties in Periods of Organic Crises. In: Quintin Hoare/Geoffrey Nowell Smith (Hrsg.), *Selections from the Prison Notebooks of Antonio Gramsci*. London: Lawrence and Wishart, 210-218.

Gramsci, Antonio, [1932] 1971b: Some theoretical and Practical Aspects of "Economism". In: Quintin Hoare/Geoffrey Nowell Smith (Hrsg.), *Selections from the Prison Notebooks of Antonio Gramsci*. London: Lawrence and Wishart, 158-168.

Granovetter, Mark, 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91, 481-510.

Haas, Peter M., 1992: Introduction. In: Peter M. Haas (Hrsg.), *Knowledge, Power, and International Policy Coordination. International Organization Special Issue*. Columbia: University of South Carolina Press, 1-35.

Hacker, Jacob S./Paul Pierson, 2002: Business Power and Social Policy: Employers and the Formation of the American Welfare State. In: *Politics & Society* 30, 277-325.

Hacker, Jacob S./Paul Pierson, 2004: Varieties of Capitalist Interests and Capitalist Power: A Response to Swenson. In: *Studies in American Development* 18.

Hall, Peter A., 1993: Policy Paradigms, Social Learning, and the State. The Case of Economic Policymaking in Britain. In: *Comparative Politics* 25, 275-296.

Hall, Peter A., 1997: The Role of Interests, Institutions and Ideas in the Comparative Political Economy of the Industrialized Nations. In: Mark Irving Lichbach/Allan Zuckerman (Hrsg.), *Comparative Politics. Rationality, Culture and Structure*. Cambridge: Cambridge University Press, 174-207.

Hall, Peter A./David Soskice, 2001: An Introduction to Varieties of Capitalism. In: Peter A. Hall/David Soskice (Hrsg.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 1-70.

Hatherly, David/David Leung/Scott MacKenzie, 2008: The Finitist Accountant: Classifications, Rules and the Construction of Profits. In: Trevor Pinch/Richard Swedberg (Hrsg.), *Living in a Material World*. Cambridge: Cambridge University Press, 131-160.

Hay, Colin, 2006: Constructivist Institutionalism. In: R. A. W. Rhodes/Sarah A. Binder/Bert A. Rockman (Hrsg.), *The Oxford Handbook of Political Institutions*. Oxford: Oxford University Press, 56-74.

Heclo, Hugh, 1974: Modern Social Politics in Britain and Sweden. From Relief to Income Maintenance. New Haven / London: Yale University Press.

Hicks, Alexander/Joya Misra/Tang Nah Ng, 1995: The Programmatic Emergence of the Social Security State. In: *American Sociological Review* 60, 329-349.

Hollingsworth, J. Rogers/Robert Boyer, 1997: Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production. In: J. Rogers Hollingsworth/Robert Boyer (Hrsg.), *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1-48.

Hollingsworth, J. Rogers/Wolfgang Streeck, 1994: Countries and Sectors: Concluding Remarks on Performance, Convergence, and Competitiveness. In: J. Rogers Hollingsworth/Philippe C. Schmitter/Wolfgang Streeck (Hrsg.), *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*. Oxford et al.: Oxford University Press, 270-200.

Iversen, Torben/David Soskice, 2001: An Asset Theory of Social Policy Preferences. In: *American Political Science Review* 95.

Iversen, Torben/John D. Stephens, 2008: Partisan Politics, the Welfare State, and Three Worlds of Human Capital Formation. In: *Comparative Political Studies* 41, 600-637.

Jenkins-Smith, Hank C./Paul A. Sabatier, 1993: The Dynamics of Policy-Oriented Learning. In: Paul A. Sabatier/Hank C. Jenkins-Smith (Hrsg.), *Policy Change and Learning. An Advocacy Coalition Approach*. Boulder et al.: Westview Press, 41-56.

Jessop, Bob, 1979: Corporatism, parliamentarism and social democracy. In: Ed. Philippe C. Schmitter and Gerhard Lehmbruch (Hrsg.), *Trends toward corporatist intermediation*. Beverly Hills, 185-212.

Katzenstein, Peter J. , 1993: Coping with Terrorism: Norms and Internal Security in Germany and Japan. In: Judith Goldstein/Robert Keohane (Hrsg.), *Ideas and Foreign Policy. Beliefs, Institutions, and Political Change*. Ithaca / London: Cornell University Press 265-296.

Kersbergen, Kees van, 1995: *Social Capitalism. A Study of Christian Democracy and the Welfare State*. London / New York: Routledge.

- Kingdon, John W., 1984: *Agendas, Alternatives, and Public Policies*. Boston et al.: Little, Brown and Co.
- Knight, Frank H., [1921] 2002: *Risk, Uncertainty and Profit*. Washington, DC: Beard Books.
- Korpi, Walter, 1974: Conflict, Power and Relative Deprivation. In: *American Political Science Review* 68, 1569-1578.
- Korpi, Walter, 1978: *The Working Class in Welfare Capitalism*. London: Routledge.
- Korpi, Walter, 1983: *The Democratic Class Struggle*. London / Boston: Routledge.
- Krippner, Greta, 2001: The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology. In: *Theory and Society* 30, 775-810.
- Lepsius, M. Rainer, [1986] 1990: Interessen und Ideen. Die Zurechnungsproblematik bei Max Weber. In: M. Rainer Lepsius (Hrsg.), *Interessen, Ideen und Institutionen*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 31-43.
- Lessenich, Stephan, 2003: *Dynamischer Immobilismus. Kontinuität und Wandel im deutschen Sozialmodell*. Frankfurt a. Main: Campus.
- Lipset, Seymour Martin/Stein Rokkan, 1967: Cleavage Structures, Party Systems, and Voter Alignments. In: Seymour Martin Lipset (Hrsg.), *Party Systems and Voter Alignments: Cross-National Perspectives*. New York: The Free Press, 1-64.
- Luhmann, Niklas, 1981: *Politische Theorie im Wohlfahrtsstaat*. München et al.: Olzog.
- Luhmann, Niklas, [1984] 1985: *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*. 2. Auflage. Frankfurt a. Main: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas, 2000: *Die Politik der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- MacKenzie, Donald, 2006: *An Engine, Not a Camera. How Financial Models Shape Markets*. Cambridge: MIT Press.
- 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.
- Manow, Philip, 2008: *Religion und Sozialstaat. Die konfessionellen Grundlagen europäischer Wohlfahrtsregime*. Frankfurt / New York: Campus.
- Mares, Isabela, 2001: Firms and the Welfare State: When, Why and How Does Social Policy Matter to Employers? In: Peter A. Hall/David Soskice (Hrsg.), *Varieties of Capitalism*. Oxford: Oxford University Press, 184-212.
- Mares, Isabela, 2003: *The Politics of Social Risk: Business and Welfare State Development*. Cambridge Cambridge University Press.

- Marx, Karl, [1846] 1990: Das Elend der Philosophie. In: Karl Marx/Friedrich Engels (Hrsg.), *Werke*. Berlin: Dietz, 63-183.
- Marx, Karl [1890] 1971: *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Bd. 1: Der Produktionsprozeß des Kapitals*. . Berlin: Dietz Verlag.
- McNamara, Kathleen R., 1998: *The Currency of Ideas. Monetary Politics in the European Union*. Ithaca & London: Cornell University Press.
- Mead, George Herbert, [1934] 1967: *Mind, Self and Society. From the Standpoint of a Social Behaviorist*. Chicago: University of Chicago Press.
- Meyer, John W./Brian Rowan, 1991: Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. In: Walter W. Powell/Paul J. DiMaggio (Hrsg.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: Chicago University Press, 41-62.
- Mohr, John W., 1994: Soldiers, Mothers, Tramps and Others: Discourse Roles in the 1907 New York Charity Directory.
- Münnich, Sascha, 2010: *Interessen und Ideen. Die Entstehung der Arbeitslosenversicherung in Deutschland und den USA*. Frankfurt a. Main: Campus.
- Nullmeier, Frank, 1993: Wissen und Policy-Forschung. Wissenspolitologie und rhetorisch-dialektisches Handlungsmodell. In: Adrienne Héritier (Hrsg.), *Policy-Analyse. Kritik und Neuorientierung*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 175-198.
- Nullmeier, Frank/Friedbert W. Rüb, 1993: *Die Transformation der Sozialpolitik. Vom Sozialstaat zum Sicherungsstaat*, Theorie und Gesellschaft ; 28. Frankfurt: Campus Verl.
- Parsons, Talcott, [1937] 1968: *The Structure of Social Action. A Study in Social Theory with a Special Reference to a Group of Recent European Writers. Volume I: Marshall, Pareto, Durkheim*, Theory and Society. Bd. 1. New York / London: The Free Press.
- Parsons, Talcott, [1937] 1979: *The Social System*. London: Routledge
- Rueschemeyer, Dietrich, 2006: Why and how ideas matter. In: Robert E. Goodin/Charles Tilly (Hrsg.), *The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Sabatier, Paul A., 1993: Policy Change over a Decade or More. In: Paul A. Sabatier/Hank C. Jenkins-Smith (Hrsg.), *Policy Change and Learning. An Advocacy Coalition Approach*. Boulder et al.: Westview Press, 13-39.
- Salais, Robert, 2007: Die "Ökonomie der Konventionen": Eine Einführung mit Anwendung auf die Arbeitswelt. In: Jens Beckert/Rainer Diaz-Bone/Heiner Ganßmann (Hrsg.), *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt a. Main: Campus, 95-112.
- Schluchter, Wolfgang, 1976: Die Paradoxie der Rationalisierung. Zum Verhältnis von "Ethik" und "Welt" bei Max Weber. In: *Zeitschrift für Soziologie* 5, 256-284.
- Schmidt, Vivien A., 2008: Discursive Institutionalism: The Explanatory Power of Ideas and Discourse. In: *Annual Review of Political Science* 11, 303-326.

Schmitter, Philippe C., 1979: Still the century of corporatism? In: Philippe C. Schmitter/Gerhard Lehmbruch (Hrsg.), *Trends toward corporatist intermediation*. Beverly Hills: Sage, 7-52.

Schumpeter, Joseph, 1912: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker & Humblot.

Schütz, Alfred, [1953] 1971: Wissenschaftliche Interpretation und Alltagsverständnis menschlichen Handelns In: Alfred Schütz (Hrsg.), *Gesammelte Aufsätze*. Den Haag: Martinus Nijhoff, 3-54.

Schütz, Alfred/Talcott Parsons, [1940] 1977: *Zur Theorie sozialen Handelns. Ein Briefwechsel*. Frankfurt a. Main: Suhrkamp.

Simmel, Georg, [1908] 1983: *Soziologie: Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Berlin: Duncker & Humboldt.

Smith, Adam, [1776] 1976: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Bd. 1 Oxford et al. : Oxford University Press

Steenland, Brian, 2006: Cultural Categories and the American Welfare State: The Case of Guaranteed Income Policy. In: *American Journal of Sociology* 111, 1273-1326.

Steinmetz, George, 1993: *Regulating the Social. The Welfare State and Local Politics in Imperial Germany*. Princeton: Princeton University Press.

Streeck, Wolfgang, 1997: Beneficial Constraints: On the Economic Limits of Rational Voluntarism. In: J. Rogers Hollingsworth/Robert Boyer (Hrsg.), *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 197-239.

Streeck, Wolfgang, 2005: The Sociology of Labor Markets and Trade Unions. In: Neil J. Smelser/Richard Swedberg (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 254-283.

Swedberg, Richard, 2009: *Grundlagen der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS.

Swedberg, Richard 2005: Can there be a Sociological Concept of Interest? In: *Theory and Society* 34, 359-390.

Swenson, Peter A., 2002: *Capitalists against Markets : the Making of Labor Markets and Welfare States in the United States and Sweden*. Oxford ; New York: Oxford University Press.

Swenson, Peter A., 2004a: Varieties of Capitalist Interests: Power, Institutions, and the Regulatory Welfare State in the United States and Sweden. In: *Studies in American Development* 18, 1-29.

Swenson, Peter A., 2004b: Yes, and Comparative Analysis Too: A Rejoinder to Hacker and Pierson. In: *Studies in American Development* 18, 196-200.

Swidler, Ann, 1986: Culture in Action: Symbols and Strategies. In: *American Sociological Review* 51, 273-286.

Tennstedt, Florian, 1997: Peitsche und Zuckerbrot oder ein Reich mit Zuckerbrot? Der Deutsche Weg zum Wohlfahrtsstaat 1871-1881. In: *Zeitschrift für Sozialreform* 43, 88-100.

Ullrich, Carsten G., 2003: *Wohlfahrtsstaat und Wohlfahrtskultur. Zu den Perspektiven kultur- und wissenssoziologischer Sozialpolitikforschung*. MZES Working Paper. Mannheim: Zentrum für Europäische Sozialforschung.

Wacquant, Loic D. J., 1996: Auf dem Weg zu einer Sozialpraxeologie. Struktur und Logik der Soziologie Pierre Bourdieus. In: Pierre Bourdieu/Loic D.J. Wacquant (Hrsg.), *Reflexive Anthropologie*. Frankfurt a. Main: Suhrkamp, 17-93.

Weber, Max, [1916] 1988: Einleitung in die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. In: Max Weber (Hrsg.), *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I*. Tübingen: J.C.B. Mohr, 237-275.

Weber, Max, [1922] 2005: *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der Verstehenden Soziologie*. Frankfurt a. Main: Zweitausendeins.

Whitford, Josh, 2002: Pragmatism and the Untenable Dualism of Means and Ends: Why Rational Choice Theory does not Deserve Paradigmatic Privilege. In: *Theory and Society* 31, 325-363.

Wildavsky, Aaron, 1987: Choosing Preferences by Constructing Institutions: A Cultural Theory of Preference Formation. In: *American Political Science Review* 81, 3-21.

Zelizer, Viviana, 1992: Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-Century America. In: Mark Granovetter/Richard Swedberg (Hrsg.), *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview, 285-304.

Zimmermann, Bénédicte, 2006: *Arbeitslosigkeit in Deutschland. Zur Entstehung einer sozialen Kategorie*. Frankfurt a. Main / New York: Campus.

Zukin, Sharon/Paul J. DiMaggio, 1990: Introduction. In: Sharon Zukin/Paul J. DiMaggio (Hrsg.), *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1-36.