



Munich Personal RePEc Archive

Sociology and Economics: Convergencies and Divergencies

Bögenhold, Dieter

Institut für Soziologie, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften,
Alpen-Adria-Universität Klagenfurt

December 2013

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/52097/>

MPRA Paper No. 52097, posted 09 Dec 2013 14:46 UTC



Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
Faculty of Management and Economics



Institut für Soziologie
Department of Sociology

IfS Discussion Paper 05/2013

**Soziologie und Ökonomik: Betrachtungen über
Konvergenzen und Divergenzen**

Dieter Bögenhold

A decorative graphic consisting of several overlapping, swirling green lines of varying opacity, creating a sense of movement and depth. These swirls are positioned in the lower half of the page, behind the 'Discussion PAPERS' text.

Discussion
PAPERS

Dieter Bögenhold

Soziologie und Ökonomik: Betrachtungen über Konvergenzen und Divergenzen

IfS Discussion Paper 05/2013
Institut für Soziologie, Alpen-Adria-Universität Klagenfurt
Department of Sociology, Alpen-Adria-Universität Klagenfurt
Dezember 2013

IfS Discussion Paper
ISSN 2306-7373 (Internet)

© 2013 by the author

Dieter Bögenhold, Alpen-Adria-Universität Klagenfurt, Department of Sociology, Faculty of Economics,
Universitätsstrasse 65-67, 9020 Klagenfurt, Austria
dieter.boegenhold@aau.at

Leicht gekürzte Fassung des Einleitungskapitels zu Dieter Bögenhold (Hg.): Soziologie des Wirtschaftlichen.
Alte und neue Fragen, Wiesbaden: VS-Verlag 2014.

Institut für Soziologie
Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
Alpen-Adria-Universität Klagenfurt
Universitätsstrasse 65-67 | 9020 Klagenfurt | Austria

Tel. +43 2700 3400
Fax +43 2700 993400

www.uni-klu.ac.at/sozio
sozio@aau.at

In dieser Reihe bereits erschienen | Publications in this series:

IfS Discussion Paper 01/2012

Unternehmertum: Unterschiedliche Facetten selbständiger Berufstätigkeit

Dieter Bögenhold und Uwe Fachinger

Dezember 2012

IfS Discussion Paper 02/2012

Migration und berufliche Selbstständigkeit von Migranten

Eine Literaturanalyse

Katrin Baumgärtner

Dezember 2012

IfS Discussion Paper 01/2013

Weibliche Solo-Selbstständigkeit zwischen Notwendigkeit und Innovationsherausforderung:

Beobachtungen über Geschlecht und Unternehmertum in Deutschland

Dieter Bögenhold und Uwe Fachinger

Februar 2013

IfS Discussion Paper 02/2013

Social Network Analysis and the Sociology of Economics:

Filling a Blind Spot with the Idea of Social Embeddedness

Dieter Bögenhold

March 2013

IfS Discussion Paper 03/2013

Individuelle Auswirkungen von Bildungsarmut

Eine empirische Analyse der Arbeitsmarktsituation von Jugendlichen in Kärnten

Robert Klinglmair

Juli 2013

IfS Discussion Paper 04/2013

Entrepreneurship and Independent Professionals: Why do Professionals not meet with Stereotypes of Entrepreneurship?

Dieter Bögenhold, Jarna Heinonen and Elisa Akola

November 2013

Papers can be downloaded at:

<http://www.uni-klu.ac.at/sozio>

Select *Discussion Papers* from the menu bar

Abstrakt

Die Frage nach dem Verhältnis von Soziologie und Ökonomik ist während der letzten einhundert Jahre immer wieder neu gestellt und praktisch immer wieder anders gelöst worden. Durch die Explosion des Stoffes einerseits in der Soziologie und andererseits in den Fachgebieten der Wirtschaftswissenschaften, die sich wiederum in die Betriebswirtschaftslehre und die Volkswirtschaftslehre unterteilten, wuchsen die fachimmanenten Spezialisierungen. Die Fächer multiplizierten sich in vertikaler und horizontaler Hinsicht, sogenannte Bindestrichfächer entstanden, die wiederum eigene Universes of Discourses samt eigenen Forschungsorganisationen hervorbrachten. (Wirtschafts-)Soziologie sollte empirisch und strategisch weitere Forschungsthemenfelder für sich reklamieren und bearbeiten, an denen der Link zwischen Ökonomik und Fragen von sozialer Organisation von Relevanz erscheint. Die skizzierten Entwicklungen *zwischen* der Ökonomik und der Soziologie sowie die beobachteten weiteren Veränderungen *in* den einzelnen Fächern selber indizieren auch *soziologische Opportunities*, die als solche erkannt werden müssen, um sie dann aktiv intellektuell zu verwerten. Aus den geschilderten Konvergenzen resultieren eine Reihe von Chancen, die Herausforderungen für die Sozialökonomik darstellen. Die Liste interessanter Themen ist definitiv lang und potentiell unbeschränkt.

Keywords: Soziologie, Ökonomik, Sozioökonomik, Interdisziplinarität, Ideengeschichte

Abstract

During the last century, the question of the relationship of sociology and economics has come up again and again. The explosion of material in sociology and in different fields of economics has given rise to specialisation processes within the subjects. The disciplines have multiplied in both the horizontal and vertical perspective, and sub-subjects (sometimes referred to as hyphenated subjects (*Bindestrichfächer*) in German) have emerged, which provide their own universes of discourse, each with their own scientific organizations. (Economic) sociology should reclaim – empirically and theoretically – new research in which the link between sociology and economics is of relevance. The portrayed developments *between* economics and sociology and the observed changes *within* the terrains of economics and sociology indicate sociological opportunities which have to be identified and acknowledged, in order to exploit them intellectually. Due to the discussed convergencies, a series of opportunities result, which provide challenges for sociology and socioeconomics. The list of interesting topics is definitively long and potentially unlimited.

Keywords: sociology, economics, socioeconomics, interdisciplinarity, history of ideas

Gesellschaft und Wirtschaft akademisch betrachtet

Die Frage nach dem Verhältnis von Soziologie und Ökonomik ist während der letzten einhundert Jahre immer wieder neu gestellt und praktisch immer wieder anders gelöst worden. Während Max Weber selber Professor für Nationalökonomik war und sein bekanntester – posthum erschienener – Buchtitel „Wirtschaft und Gesellschaft“ (1921) das Verhältnis der Gegenstandsbereiche in einem Atemzug adressierte und die Formulierung dabei suggeriert, dass hier eine friedliche Koexistenz zwischen den beiden Bereichen Wirtschaft und Gesellschaft herrscht, veränderte die wissenschaftliche Ausdifferenzierung der folgenden Jahrzehnte den akademischen Alltag, deren Arbeitsteilung und die entsprechenden Fragestellungen. Parsons und Smelser schrieben Mitte der 1950er Jahre in ihrem Buch „Economy and Society“ (1956), nur wenige Autoren, die in soziologischer Theorie kompetent sind, hätten „any working knowledge of economics, and conversely [...] few economists have much knowledge of sociology“ (Parsons und Smelser 1956).

Durch die Explosion des Stoffes einerseits in der Soziologie und andererseits in den Fachgebieten der Wirtschaftswissenschaften, die sich wiederum in die Betriebswirtschaftslehre und die Volkswirtschaftslehre unterteilten, wuchsen die fachimmanenten Spezialisierungen. Die Fächer multiplizierten sich in vertikaler und horizontaler Hinsicht, sogenannte Bindestrichfächer entstanden, die wiederum eigene *Universes of Discourses* samt eigenen Forschungsorganisationen, weltweiten Konferenzen, Fachzeitschriften, Studienordnungen, Karrieremustern und Publikationsroutinen mit sich brachten. Am Ende ergab sich eine Vulkanisierung der Forschungslandschaft in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften, die die Emergenz zahlreicher Wissensinseln zeigte, bei denen wechselseitige Verbindungslinien und begehbare Brücken des Informations- und Kommunikationsaustausches immer weniger erkennbar wurden. Mit der organisatorischen und inhaltlichen Zellteilung entwickelte sich ein gewisser Fachautismus in der Konsequenz, die Max Weber bereits in seinem Vortrag „Wissenschaft als Beruf“ ([1919], 1988, 588) beschrieben hatte, nämlich dass „der einzelne das sichere Bewusstsein, etwas wirklich ganz Vollkommenes auf wissenschaftlichem Gebiet zu leisten, nur im Falle strengster Spezialisierung sich verschaffen kann“.

Erst ansatzweise scheint heute das frühere Junktum von Wirtschaft und Gesellschaft wieder neues Leben zu erhalten. Einmal gibt es zunehmend Prozesse des Unbehagens in der Ökonomik selbst, wo eine lange bestehende Begrifflichkeit der „heterodoxen Ökonomik“ gegenwärtig wieder im starken Aufwind begriffen ist. Ähnliches lässt sich für den neuen Institutionalismus in der Ökonomik sagen, der – schon in der Begriffswahl – sich deutlich in der Tradition zum älteren Institutionalismus im letzten Viertel des 19. und beginnenden 20. Jahrhunderts sieht. Freilich gibt es auch in der Soziologie verschiedene Argumentationslinien, die sich bewusst von dem zwischenzeitlich erfolgten Differenzierungsergebnis absetzen. Luhmanns Formulierung von der „Wirtschaft der Gesellschaft“ (Luhmann 1988), in der die Wirtschaft als ein Subsystem der Gesellschaft konzeptualisiert ist, steht dafür programmatisch. Aber auch die sogenannte „neue Wirtschaftssoziologie“ nordamerikanischer Prägung begnügt sich immer weniger mit dem erreichten Status Quo, sondern entwickelt neue Arbeiten in diversen Fachgebieten wie der Sozialökonomik, der Netzwerkanalyse, der historischen Soziologie und der vergleichenden Forschung, wo sehr bewusst versucht wird, dem zwischenzeitlichen „Imperialismus der Ökonomik“ (Granovetter 2000) Arbeiten entgegenzusetzen.

Das 21. Jahrhundert blickt auf diese wissenschaftliche Periode der Entwicklung, Ausdifferenzierung und Konsolidierung der Sozialwissenschaften im Laufe des 20. Jahrhunderts zurück wie auf einen sozialen Tatbestand im Sinne Durkheims. Es scheint nunmehr allerdings eine historische Situation gegeben, in der bilanziert werden kann, um vorherige Entwicklungen auszuleuchten, Potentiale neu zu vermessen und zukünftige Pfade mit Blick auf Innovationschancen kennenzulernen und zu beurteilen.

Diskutieren wir die Beziehung von Gesellschaft zu Wirtschaft und *vice versa*, diskutieren wir zwangsläufig auch das Verhältnis von Soziologie zur Wirtschaftswissenschaft. Indem wir das praktizieren, wird unmittelbar deutlich, wie schwierig es bereits ist, über die Gegenstände und deren Grenzen in ihrer einheitlichen Totalität zu sprechen. Soziologie ist heute ein Fach, das vielfach schattiert ist und mehr an einen Fleckenteppich von diversen Wissensinseln mit eigenen „universes of discourse“ erinnert als ein kohärentes Ganzes. Die *International Sociological Association* (ISA) weist heute knapp 60 eigenständige Research Committees auf, die häufig ein akademisches

Leben für sich führen, das nicht mehr der wechselseitigen Integration in ein gemeinsames Projekt der Fortführung von Soziologie untergeordnet ist. Von außen betrachtet wird das Fach Soziologie häufig mit soziologischer *Theorie* identifiziert, die aber nur ein einziges Research Committee ausmacht. Aber selbst bei genauerem Hinsehen ist auch das Feld der soziologischen Theorie kein einheitliches Feld, sondern es ist in diverse konkurrierende Ansätze segmentiert, in denen die Beteiligten separiert voneinander ihren Routinen nachgehen. Die Tatsache beispielsweise, dass Jonathan Turners „The Structure of Sociological Theory“ (1998) 36 Kapitel mit jeweils unterschiedlichen theoretischen Ansätzen aufweist, unterstreicht die Heterogenität bereits in diesem einen Bereich von Soziologie, so dass man nicht umhin kommt zu sagen, dass Soziologie heute in quantitativer, qualitativer und denominatorischer Hinsicht einen breiten Kosmos von Wissensinseln abgibt, zwischen denen nicht notwendigerweise Kommunikation bestehen muss, häufig praktisch gar nicht existiert. So diffizil die Abgrenzung einzelner soziologischer Wissensgebiete zueinander erscheint, so diffizil erscheint auch die Frage nach den äußeren Abgrenzungslinien des Faches Soziologie.

Nicht anders verhält es sich mit der Ökonomik. Die Frage, was der Gegenstand der Ökonomik ist, hat eine lange Tradition. Das häufig zitierte Statement von Jacob Viner „economics is what economists do“ (vgl. Bögenhold 2011) ist unzählige Male als eine Tautologie charakterisiert worden. Sehen wir uns die Aktivitäten von Ökonomen an, dann wird deutlich, dass der Gegenstandsbereich der Ökonomik stets in Veränderung ist. Da keine klaren Grenzen bestehen, die nachvollziehbare Markierungen für das Gebiet der Ökonomik angeben, erleben wir gegenwärtig einen Zustand, der nicht weiterführt, als er mit den traditionellen Statements von Viner oder Knight bezeichnet war.

Auch die fachliche Ordnung und Spezialisierung der Wirtschaftswissenschaften wird durch eine Praxis charakterisiert, die die Vielfalt der wissenschaftlichen Produktion und den zeitweise eher als zufällig anmutenden Fortgang wissenschaftlichen Fortschritts spiegelt. Mit Blick auf die Frage, was Ökonomik ist und wie sie in verschiedene Unterbereiche geordnet ist, läßt sich jedenfalls sagen, dass sich zwei Trends gegenseitig überlagern: (I) Einmal haben wir einen lang anhaltenden Trend der Entwicklung der Ökonomik, in dem das Fach zunehmend an Terrain und Anerkennung hinzugewann und in dem sich parallel

ein Prozess der inneren Differenzierung entwickelte. Diese Entwicklung vollzog sich im Zeitraum etwa der letzten 150 Jahre. Das Feld der Ökonomik entwickelte sich zu einem professionellen System mit klaren Curricula, formalen Studienabschlüssen, wissenschaftlich-akademischen Vereinigungen und Fakultäten auf universitärer Ebene mit einer rapide steigenden Zahl an Publikationen und entsprechenden Fachzeitschriften. (II) In demselben Zeitraum etablierten sich Links zu akademischen Nachbarbereichen, wobei die Grenzziehungen neu definiert wurden. Wer über den Verlauf eines Jahrhunderts blickt, sieht rasch, dass die Themengebiete der Ökonomik sich nicht nur verschoben, sondern insgesamt auch multipliziert haben.

Historisch gesehen war das Entstehen der modernen Ökonomik eng verbunden mit dem Aufstieg der Neoklassik, die ihre Grundlagen in der Grenznutzentheorie hatte. Entsprechende Ökonomen versuchten eine Form von Ökonomik auf den Weg zu bringen, die als *theoretisch* und – in diesem Sinne – als universell definiert worden war. „Genuine“ oder „reine“ Ökonomik, wie Walras ([1874] 1954) sie im Streben nach einer theoretisch-gehaltvollen Fassung bezeichnet hatte (englisch: „pure“), war das Credo, Wirtschaftswissenschaft in einer Art zu betreiben, wie es von den Naturwissenschaften bekannt war, nämlich mit klaren Verfahrensweisen und dem Ziel, Gesetze formulieren zu können. Um die Diskussion wirtschaftlicher Tatbestände auf allgemeine und grundsätzliche Aussagen im modernen Kapitalismus beziehen zu können, müssen die formulierten Beziehungszusammenhänge in dem Sinne abstrakt sein, dass sie für alle kapitalistischen Wirtschaften gelten, und zwar unabhängig von konkreten Anwendungszeiträumen und Zeiten. Für das Erreichen eines solchen Abstraktionsniveaus wurde die Verwendung von Mathematik als besonders wichtig angesehen. In diesem Sinne war der Siegeszug neoklassischer Ökonomik auch mit einem Anstieg des Imports der Mathematik als einem Instrument der Formalisierung von Aussagen anzusehen. Für die Argumentation eines solchen Mathematisierungsschubs läßt sich die Formulierung von Jevons exemplarisch heranziehen, der in seiner Einleitung schrieb: „It is clear that Economics, if it is to be a science at all, must be a mathematical science“ (Jevons 1871: Einleitung).

Wenn man die vielschichtigen Entwicklungen der Wirtschaftswissenschaften des 20. Jahrhunderts auf einen kurzen Nenner bringen will, so ist die Entstehung und Entwicklung

der Neoklassik hier der wichtigste Punkt, den es hervorzuheben gilt. Sie steht heute noch im Vordergrund des Lehrbuchstoffwissens und dominiert auch weite Teile der nichtuniversitären Öffentlichkeit und offiziellen Wirtschaftspolitik (Freeman 2009). Formulierungen bezüglich Wachstum, Preisen, Handel oder Erwerbsarbeit werden meistens auf einer allgemeinen Ebene gemacht, so als ob Wirtschaftsgesellschaften in einem Vakuum existieren, dass keine Institutionen und keinen kontextuellen Zeit-Raum-Rahmen hat. „Pure economics“ diente als Programm für Abstraktheit, das immer dann Probleme zeigte, wenn es mit empirisch konträren oder uneinheitlichen Daten konfrontiert wurde, da „pure economics“ sich auf eine Ökonomie im Vakuum bezog. Dieser Typus an Lehrmeinung entwickelte sich und wurde das gedanklich dominante Paradigma im zwanzigsten Jahrhundert, das im Kern als eine Art akademischer Religion zelebriert wurde (Nelson 2001).

Parallel dazu entstand eine Vielzahl neuer Anwendungsfelder an Ökonomik, die in den Jahrzehnten zuvor nicht existierten, darunter waren z.B. Industrieökonomik, Arbeitsökonomik, Mittelstandsökonomik, Haushaltsökonomik oder Ökonomik des Alterns. Viele weitere Fachgebiete entwickelten sich und dienen als eindrucksvolle Exemplifikationen des generellen Trends von akademischer Spezialisierung und Differenzierung. In demselben Maße, in dem die Ökonomik komplexer wurde, wurde auch das tatsächliche Terrain der Neoklassik relativ schmaler, obwohl das Image der Ökonomik, besonders wenn man von außen auf das Fachgebiet sieht, auch heute noch weitestgehende neoklassische Orthodoxie ist, denn wenn wir über die *Mainstream Ökonomik* sprechen, überlappt das meistens mit prinzipiellen Ideen von neoklassischem Denken, die wir in Reinform heute in den Grundlagenlehrbüchern der volkswirtschaftlichen (Grund-)Ausbildung finden.

Die semantische Einheit von Wirtschaft und Gesellschaft hat zwar auch in den Wirtschaftswissenschaften eine lange Tradition, doch diese wurde in dem Prozeß, in dem sich Wirtschaftswissenschaft und Soziologie zunehmend getrennt hatten, aufgeweicht, so dass der gesellschaftliche Gegenstand zunehmend verschwand. Die Bezüge zur Historik und zur Soziologie gerieten ins Hintertreffen und die Ökonomik wurde zu einer Monodisziplin. „*How Economics forgot History*“ (Hodgson 2001) beschreibt einen Teil dieser

Entwicklung. Im Bestreben um eine große Reichweite von Theorien wurden Theoreme eben zunehmend abstrakter formuliert, um sie genereller zu machen. Mit der Galanz der verwendeten Modelle unter Einsatz mathematischer und ökonometrischer Verfahren stieg auch die Fragilität, da Aussagen häufig auf wenigen Axiomaten beruhten (Mikl-Horke 1999, Kap. 13, Mikl-Horke 2008).

Divergenzen und Pluralität in der Wirtschaftswissenschaft

Der skizzierte Trend zum abstrakten Formalismus (Lachmann 1975, 1950) war der Zug der Zeit, von dem es freilich immer wieder abweichende Positionen gab. Formulierungen, dass „Wirtschaft ohne menschliche Betätigung und Kommunikation nicht denkbar ist“ (Winkel 1980, 14) und dass „alles, was in der Wirtschaft geschieht, das Ergebnis menschlicher Entschlüsse und menschlichen Handelns ist [...]“ (Preiser 1992) blieben zunehmend in der Minderheit. Im Bestreben nach einer möglichst hohen Geltung operierte die Mainstreamökonomik neoklassischer Prägung mit dem Theorem eines Homo Oeconomicus, der selber kritisiert wurde: Die Annahme eines rationalen, nutzenmaximierenden Verhaltens mit vorgegebenen und im zeitlichen Ablauf konstanten Präferenzen einerseits, die Orientierung auf ein Wirtschaftssystem im Gleichgewicht andererseits und schließlich die fehlende Berücksichtigung von Informationsdefiziten sind die Haupteinwände gegenüber traditionellen Mainstreamkonzepten (Hodgson 2005, 60). Moderne Ökonomien und deren inhärenter Wettbewerb können nicht adäquat konzeptualisiert werden, wenn man nicht Informationsasymmetrien a priori berücksichtigt, die in vielerlei Hinsicht erst die Triebfeder für Dynamik ausmachen.

Gegen die Figur des „*Homo oeconomicus*“ gibt es in der Ökonomik eine längere Tradition an kritischen Einwänden, die sich bereits in den Anfängen des 20. Jahrhunderts abbilden lässt (Dorfman, 1946-1959). Diese gedankliche Strömung wurde schon damals als „heterodox economics“ bezeichnet, eine Begrifflichkeit, die neuerdings wieder stärker Furore macht (Lee 2009, Becker et al. 2009). Das Paradoxon in der Ökonomik seit einigen Jahrzehnten ist, dass es eine Koexistenz zwischen klassischen Ansätzen in der Ökonomik im Sinne traditionellen Lehrbuchwissens und von Kritik im Sinne von „heterodox economics“

oder sogar innerhalb der etablierten Form von Ökonomik gibt, die durch renommierte Preise in der Fachöffentlichkeit hervorgehoben werden. So hatte beispielsweise Simon bereits im Jahre 1978 einen Nobelpreis für seine Arbeiten auf dem Gebiet der Entscheidungstheorie erhalten, die unter der Begrifflichkeit von der „bounded rationality“ (Simon 1982) bekannt wurden. Dennoch wurde das Konzept des Homo Oeconomicus im Wissenschaftsalltag keineswegs radikal renoviert. Wer die Vergabepaxis der Nobelpreise für Wirtschaftswissenschaften seit den frühen 1990er Jahren untersucht (Vane und Mulhearn 2005) wird feststellen, dass immer öfter Fachvertreter ausgezeichnet wurden, deren Forschungsprogramme starke sozialwissenschaftliche Züge aufwiesen. Douglass North, Nobelpreisträger des Jahres 1993, formulierte beispielsweise die Notwendigkeit seitens der Ökonomik, sich gegenüber Nachbardisziplinen zu öffnen, nicht nur in Richtung der Soziologie, sondern auch in Richtung der Psychologie und anderer Kognitionswissenschaften.

“Although I know of very few economists who really believe that the behavioral assumptions of economics accurately reflect human behavior, they do (mostly) believe that such assumptions are useful for building models of market behavior in economics and, though less useful, are still the best game in town for studying politics and the other social sciences. I believe that these traditional behavioral assumptions have prevented economists from coming to grips with some very fundamental issues and that a modification of these assumptions is essential to further progress in the social sciences. The motivation of these actors is more complicated (and their preferences less stable) than assumed in received theory. More controversial (and less understood) among the behavioral assumptions, usually, is the implicit one that the actors possess cognitive systems that provide true models of the worlds about which they make choices [...]” (North 1990, 17).

Immer wieder wurde und wird argumentiert, dass die Ökonomik gegenüber einer Öffnung in Richtung von verhaltenswissenschaftlichen und kognitiven Ansätzen interessierter zu sein hat (Akerlof 2007; Akerlof und Kranton 2000; Akerlof und Shiller 2009, Gigerenzer 2013), um den Trend der Ökonomik von einer Ideenwelt des abstrakten Modellierens in

Richtung realistischerer Perzeptionen zu forcieren. Diese Stimmen wurden zu einem Kredo der „new economics“. Kahneman, ein weiterer Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaft (2001) und selber in der akademischen Ausbildung eher Psychologe wie Herbert Simon auch, argumentiert, dass soziales Handeln als eine Wahl zwischen Alternativen behandelt werden muss (Kahneman 2003). Das Wort „rational“ steht für das Adjektiv vernünftig in der Umgangssprache, aber es hat für Ökonomen und Entscheidungstheoretiker eine andere Konnotation.

“The only test of rationality is not whether a person’s beliefs and preferences are reasonable, but whether they are internally consistent. A rational person can believe in ghosts so long as all her other beliefs are consistent with the existence of ghosts. A rational person can prefer being hated or being loved, so long as his preferences are consistent. Rationality is logical coherence – reasonable or not” (Kahneman 2012, 411).

Menschen haben *Motive*, die von anderen Betrachtern als rational oder irrational angesehen werden können (Rabin 1998) und Menschen haben Emotionen, durch die sie positiv oder negativ gesteuert und bestimmt werden (Elster 1998, Scherer 2011, Turner und Stets 2009; Stets und Turner 2007).

Akerlof verwies auf kulturelle Kontexte, die unterschiedliche kulturelle Normen mit sich bringen (Akerlof 2007, 10), die die Diskussion wiederum in Richtung des Gegenstands von Kultur öffnen. Kulturen mit ihren entsprechenden Zeiten und Räumen bringen unterschiedliche Kalküle von individueller Rationalität mit sich (González 2012). Kultur läßt sich als eine analytische Variable betrachten, die verschiedene Konstellationen von Normen und entsprechendem Verhalten indiziert. Eine stärkere Berücksichtigung von Raum- und Zeitkoordinaten (Ostrom 2005) erfordert *sozioökonomische* Perzeptionen, die sich auch in den Diskussionen über Pfadabhängigkeit widerspiegeln (David 2007). Wer das Thema der Pfadabhängigkeit als ein wichtiges Forschungsthema respektiert, der respektiert, dass reale Wirtschaften von konkreten Zeit- und Raumkoordinaten geprägt sind (Ostrom 2005). Eine Chance für die Schärfung soziologischen Profils liegt in der Historisierung. Konzepte von

Pfadabhängigkeit sind in diesem Zusammenhang der Bemühungen um Dynamisierung zu lesen. Ein anderes Anwendungsfeld, an der solche Formen von Geschichtlichkeit dokumentiert werden können, wäre die historische Netzwerkforschung. Netzwerkperspektiven – wie fein sie auch immer justiert sind – vermögen das stete „in the making“ von Gesellschaften zu verdeutlichen. Das ist einer der Gründe, warum auch in der historischen Forschung eine wachsende Aufmerksamkeit für Netzwerke zu beobachten ist.

Herausforderungen und Chancen für die Wirtschaftssoziologie

Konsequenterweise ließe sich mit Harrison und Huntington (2000) das Kredo des „Culture matters“ formulieren. Wenn „culture makes almost all the difference“ (Landes 2000), dann muss eine Schlußfolgerung lauten, dass nicht nur die Soziologie, sondern auch die Geschichtswissenschaften von großem Belang sind, um sozioökonomische Abläufe adäquat zu untersuchen. Wirtschaftshistoriker betonen immer wieder die große Bedeutung von „cultural factors in economic growth“ (Cochran 1960) und folgern im nächsten Schritt der Argumentation, dass die „really fundamental problems of economic growth are non-economic“ (Buchanan and Ellis 1955, 405). Mit anderen Worten: Konkrete historische Veränderungen bringen in Verbindung mit unterschiedlichen institutionellen Arrangements (Rechts-, Ausbildungs-, Arbeitsmarktsysteme, Systeme industrieller Beziehungen, Familiensysteme und Wirtschaftsethiken und religiösen Dispositionen) unterschiedliche Farben verschiedener Varianten von Kapitalismus mit sich. Demzufolge erscheint das Wesen eines Kapitalismus in Singapur anders als Kapitalismus in Sambia oder in der Schweiz.

Vor diesem Hintergrund sich verändernder Diskussionskontexte in der Ökonomik ergeben sich interessante Anknüpfungspunkte – und sogar *Chancen* – für die (Wirtschafts-)Soziologie. Wenn sich etablierte Fachvertreter der Ökonomik pointiert für die Berücksichtigung von Themenstellungen aussprechen, die Motivation und normgeleitetes Verhalten in spezifischen sozioökonomischen Kontexten betreffen, so bedeutet das in der Konsequenz eine Hinwendung zu thematischen Fragen, die zumindest implizit Domänen

der Soziologie, ihres Leistungsvermögens und ihrer – zumindest potentiellen – Kompetenzbereiche darstellen.

Im Grunde erleben wir die paradoxe Situation, dass sich die Ökonomik am Beispiel ihrer hervorragenden, international preisgekrönten Repräsentanten im Sinne einer Versozialwissenschaftlichung ändert und damit die Kompetenzen von Psychologie, Historik und weiterer Fächer, aber vor allem auch Kernbereiche der Soziologie adressiert und dass andererseits von diesen Konvergenztrends in der Soziologie kaum Kenntnis genommen wird. Mit Blick auf wissenschaftspolitische Debatten und Kräftekonstellationen könnte dabei genau hier eine Situation vorliegen, in der die Soziologie ihre prinzipielle Definitionsmacht und potentielle Autorität reklamiert, sofern sie sich derer bewußt ist.

Die *Presidential Address* von Akerlof (2007) auf der Tagung der *American Economic Association* (AEA) ging programmatisch genau in die Richtung, eine stärkere analytische Berücksichtigung von Kognitionswissenschaften und von Human Behavior (und deren Voraussetzungen) einzufordern. Dabei wurde explizit angemahnt, sich stärker mit Motivstrukturen auseinanderzusetzen. Wenn in der Ökonomik lauter die Frage nach Motiven gestellt wird, so trifft sich das exakt mit der Thematik, die in der Soziologie zunächst ausführlich bei Max Weber in seiner Kategorienlehre über den „Sinn' sozialen Handelns“ (Weber 1972, Teil I, Kap. 1) Gegenstand war, und später dann vor allem in der Phänomenologie und Wissenssoziologie behandelt wurde, wo explizit nach den Relevanzstrukturen menschlichen Handelns gefragt wird (Schütz 1971, Berger und Luckmann 1966, Knoblauch 2005): Anders als „dem Physiker liegen dem Sozialwissenschaftler aber Tatsachen, Ereignisse und Daten einer völlig verschiedenen Struktur vor. Sein Beobachtungsfeld, die Sozialwelt, ist nicht ihrem Wesen nach ungegliedert. Sie hat eine besondere Sinn- und Relevanzstruktur für die in ihr lebenden, denkenden und handelnden Menschen. In verschiedenen Konstruktionen der alltäglichen Welt haben sie diese Welt im Voraus gegliedert und interpretiert, und es sind gedankliche Gegenstände dieser Art, die ihr Verhalten bestimmen, ihre Handlungsziele definieren und die Mittel zur Realisierung solcher Ziele vorschreiben“ (Schütz 1971, 6).

Fragen wir in diesem Sinne nach den motivationalen Grundlagen sozialen Handelns, so zeigt sich die soziologische Diskussion mit ihren Klassikern sehr gut und breit

aufgestellt, besser als das im Vergleich die Ökonomik bieten kann. Auch hier war wiederum Max Weber mit seiner Differenzierung verschiedener Basen, die soziales Handeln beeinflussen, massgebend. Auch heute noch von größtem Interesse ist seine idealtypische Klassifikation von den vier Handlungstypen des traditionellen Handelns, des affektiven Handelns, des wertrationalen Handelns und des zweckrationalen Handelns, bei denen schnell ersichtlich wird, dass die Modelle der Mainstream-Ökonomik nur das letztere rational-egoistische Handeln als Vorlage ihrer Theorien verwenden (Weber 1972, Teil I). Wenn wir heute über Rationalität im Zusammenhang mit Entscheidungen und sozialen Handlungen sprechen (Elster 1999, Lagueux 2010, Scherer 2011), so lassen sich die soziologischen Ideen bei Max Weber stets als ein wichtiger Ausgangspunkt interpretieren.

Neben der Tatsache, dass innovativ-moderne Ökonomen verstärkt nach verhaltenswissenschaftlichen Grundlagen von Handlungen fragen und sich dabei nolens volens in Richtung der Domänen von Soziologie, Psychologie und Sozial- und Wirtschaftspsychologie orientieren, sind es weitere inhaltliche Perspektiven, die die Soziologie selbstbewußter werden lassen können. Von Seiten der (Wirtschafts-)Soziologie kann kritisch an die Adresse der Ökonomik formuliert werden, dass die Ökonomik die Institution des Marktes zumeist als eine Art Black Box betrachtet, in der sich Angebot und Nachfrage „irgendwie“ treffen und aushandeln. Dass Märkte aber vielmehr auch auf hochgradig sozialen Prozessen basieren und diese darstellen, das wurde vermehrt von der Soziologie hervorgehoben. Gerade auch Märkte sind Orte sozialen Lebens und Tausches mit inhärenten sozialen Strukturen und Regelhaftigkeiten. Davon zu abstrahieren, impliziert eine *inadäquate* akademische Wahrnehmung des Innenlebens einer der zentralen Institutionen der Ökonomik überhaupt. „Sociologists primarily view markets as institutions, while economists focus on the issue of price formation, mainly by constructing models. But even mainstream economics has not paid much attention to markets as institutions or as empirical phenomena [...]“ (Swedberg 2003, 130). Letztlich geht es um die zentrale Frage, wie ökonomisches Handeln in soziales Handeln eingebettet ist. Deshalb ist es wichtig, nicht auf a priori Modelle menschlichen Handelns zu setzen, sondern auf konkrete Motivkonstellationen von konkreten Menschen in konkreten Gesellschaften. Fast wie heute die Kritik am Modell des Homo Oeconomicus klang bereits Webers Schlußfolgerung: Die

Nationalökonomik „argumentiert also an einem unrealistischen Menschen, analog einer mathematischen Idealfigur“ (Weber 1990, 30).

Die Offensive, mit der vor allem die nordamerikanische Wirtschaftssoziologie sich seit nun etwa zweieinhalb Jahrzehnten zu zeigen weiß, speist sich aus einer Idee um die eigene komparative akademische Stärke. Die – implizite oder teils auch explizite – Berücksichtigung der wirtschaftssoziologischen Präambeln vermittelt eine erheblich dynamischere Betrachtungsweise des Funktionierens von Ökonomien, in der Strukturen permanent als „in the making“ erscheinen. Es waren Granovetters Präambeln, die soziologische Arbeiten auf verschiedenen Anwendungsfeldern inspirierten: „(1.) die Verfolgung ökonomischer Ziele wird normalerweise begleitet von Zielen nicht-ökonomischer Art, zu denen Geselligkeit, soziale Anerkennung, Status und Macht gehören; (2.) ökonomisches Handeln ist (wie jedes Handeln) sozial situiert und kann nicht allein durch individuelle Motive erklärt werden; es ist eingebettet in bestehende Netzwerke persönlicher Beziehungen und wird nicht von atomisierten Akteuren ausgeführt [...]; (3.) ökonomische Institutionen entstehen (wie alle Institutionen) nicht automatisch in irgendeiner Form unvermeidlich aufgrund äußerer Umstände, sondern sie sind ‚sozial konstruiert‘“ (Granovetter 2000, 201).

Konsequent weitergedacht bedeutet das auch, dass die akademische Diskussion sich bei einer adäquaten Vermessung entsprechender wirtschaftlicher und wirtschaftspolitischer Themen im Bereich von volkswirtschaftlichen Stärken nicht auf die Betrachtung rein wirtschaftlicher Phänomene im engen und sterilen Sinne reduzieren darf, sondern dass hier auch eine Hinwendung bzw. Einbeziehung von sozialen Softfaktoren vonnöten ist, die realiter maßgeblich wirtschaftliches Handeln sowie Wirtschaftsgegebenheiten beeinflussen und mitbestimmen. In einem solchen Verständnis wird die interdisziplinäre Schnittstelle zwischen verschiedenen Diskursen und Disziplinen sichtbar: Wirtschaftsforschung muss zwangsläufig auch soziologische Institutionenforschung sein und das bedeutet, sie muss sich auch auf das akademische Gebiet der Soziologie einlassen. Nehmen wir diese knappen Bemerkungen hier zusammen, so ergibt sich ein Nenner, dass die heutigen Formulierungen einer „social embeddedness“ (Granovetter 1985) die gemeinsame Schnittmenge einer neuen Wirtschaftssoziologie und institutionellen

Wirtschaftswissenschaft als ihren Gegenstand mit jeweils spezifischem sozialen und historischen Kontext adressieren. Zwischenzeitlich ist die auf Polanyi zurückgehende (s. Bögenhold 2007) Formulierung der Social Embeddedness so populär, dass es „economic sociology’s most celebrated metaphor“ (Guillén/ Collins/England et al. 2002, 4) wurde. In einer solchen Blickrichtung kann eine offensive Wirtschaftssoziologie immer mit einem Fuß auch auf einem Terrain stehen, das über ihr eigentlich traditionelles thematisches Feld deutlich hinausweist und ihr wichtige wirtschaftsanalytische und sicherlich auch wirtschaftspolitikberatende Funktionen zukommen lässt.

Wenn wir die Wirtschaftssoziologie und die Wirtschaftsgeschichte als Techniken der Wirtschaftsanalyse konzeptualisieren, wie Schumpeter das in der Einleitung zu seiner „History of Economic Analysis“ (Schumpeter 1954) vorgeschlagen hatte, dann bewegen wir uns sehr nahe an einem auch heute modernen Verständnis dessen, wie Wirtschaft und Gesellschaft akademisch aufeinander bezogen sind. Bewegen wir uns auf diesem wissenschaftstheoretischen Terrain, sehen wir verschiedene Arbeitsgebiete, die auch perspektivisch relative Stärken der Soziologie verdeutlichen können. Eine davon ist die *soziale Netzwerkanalyse*. Soziale Netzwerkanalyse geht auf Georg Simmel zurück, der damit begann, über die sozialen Kreise zu reflektieren, mit denen Menschen Kontakt zueinander haben. Eine solche gedankliche Perspektive weicht deutlich von einer der Ökonomik ab, in der ein Menschentypus modelliert wird, der universell zu sein scheint und bei dem alle Menschen dieselben Quanten an Information teilen. In der real-konkreten Welt haben Menschen asymmetrisch verteilte Informationspakete, die unter anderem auf unterschiedliche Sets von Ressourcen zurückzuführen sind. Demzufolge ergibt sich dann auch, wer wen wechselseitig kennt und wer mit wem spricht. Eine soziale Netzwerkanalyse interpretiert diese Umstände als das Vorhandensein von verschiedenen individuellen Mustern von Gruppenzugehörigkeiten. In seiner Untersuchung „*Die Kreuzung sozialer Kreise*“ untersuchte Simmel (1908) die Schnittpunkte solcher sozialer Zirkel. Spätere Netzwerkstudien, die sich auf Simmel aufbauend und in Kombination mit Forschungen in der Anthropologie (Collins 1988) zu einer neuartigen Netzwerkforschung evolutioniert hatten, konnten systematischer auf unterschiedliche Bereiche von Wirtschaft und Gesellschaft appliziert werden. Unterschiedliche Netzwerkdesigns zeitigen unterschiedliche

Potentiale zu kommunizieren, Informationen zu beziehen und haben – in der Quintessenz – unterschiedliche Strukturen an Sozialkapital. Heute muss man zwischen personenbezogener (ego-zentrierter) Netzwerkanalyse und organisatorischer Netzwerkanalyse unterscheiden, die jeweils unterschiedliche Diskussionsperspektiven beherbergen. Netzwerkanalyse fragt nach Formen und Inhalten des Austausches zwischen Menschen oder Organisationen, wobei Symbole (Ideen, Werte, Normen), Emotionen (Liebe, Respekt, Feindlichkeit) oder Güter oder (Dienst-)Leistungen (besonders finanzielle Unterstützungen und Geschenke) transportiert werden (Burt et al. 2013, Bögenhold 2013).

Netzwerkforschungen verdeutlichen die inhärenten Dynamiken von Gesellschaften (als Überblick siehe Scott 2009, Carrington, Scott, Wasserman 2009, Wasserman und Faust 2009, Scott und Carrington 2011) und die grundlegende Prämisse ist, dass „presently existing, largely categorical descriptions of social structure have no solid theoretical grounding; furthermore, network concepts may provide the only way to construct a theory of social structure“ (White/ Boorman/Breiger 1976, 732). Forschungen über Netzwerkstrukturen sind zu einem interdisziplinär wachsendem Gegenstand mit Anwendungen in diversen Feldern des sozialen und wirtschaftlichen Lebens geworden. Darunter befinden sich Forschungen über Marktdynamiken, die zu den herausforderndsten Anstrengungen gehören, weil sie Licht in das bringen können, was als Black Box von der Mainstreamökonomik unbearbeitet liegen geblieben ist (Swedberg 2003). Märkte funktionieren auf der Basis von Kommunikation und sozialer Regelhaftigkeiten, die durch Forschungen über soziale Netzwerke adressiert werden können.

Märkte sind immer in Veränderung, sie entstehen, sie verschwinden, sie ändern sich. Diese Märkte und deren Potential werden von Akteuren geformt und getragen, die wiederum mit spezifischen Konstellationen von Menschen in Beziehung stehen, denen sie trauen oder misstrauen. So wird die „soziale Materie“ des Wirtschaftslebens nach Vertrauenskategorien geordnet, demzufolge Freunde hier stehen und andere als feindliche Konkurrenten betrachtet werden. Wie auch immer konkrete Märkte aussehen, in jedem ihrer Fälle zeigen sie sehr soziale Eigenschaften und die Ökonomik würde viel zu kurz greifen, diese Dinge zu ignorieren. Wettbewerbsprozesse müssen analysiert und verstanden werden als anhaltende soziale Prozesse, die in Sozialstrukturen eingebunden

sind und die sich in einem permanenten Prozess der (Re-)Organisation befinden (White 2002, 1981; Burt 1995).

Die weitere Zukunft der akademischen Entwicklung ist schwer vorherzusagen, da das Zusammenspiel verschiedener Faktoren und der in der Zukunft liegenden individuellen Beiträge unbekannt ist und sich insofern in einem quasi „offenen“ Feld abspielt. Wissenschaftlicher Fortschritt ist häufig kontingent und niemals in dem Sinne rational, dass es arithmetischen Regeln der Synthese folgt. Der „Markt für Ideen“ ist kein perfekter oder effizienter Markt.

Um diese Problematik besser einschätzen zu können und kennen zu lernen, ist es zwingend erforderlich, einen größeren zeitlichen Rahmen vor Augen zu haben. Gewöhnlich fangen Studenten an, wenn sie mit einem neuen Fach zu studieren beginnen – egal ob es nun die Medizin, Biologie oder Ökonomik ist –, zu fragen, was nun der gegenwärtige Stand des Wissens ist. Die Mehrheit der Menschen interessiert sich weniger für die Frage, welche Diskussionen vor 50 oder 100 Jahren geführt wurden, sondern was die Hauptlinien gegenwärtigen Wissens sind. Die Schwierigkeit ist, dass wissenschaftlicher Fortschritt und die inhärenten Veränderung verstanden werden müssen als – in Retrospektive – eine Serie von Irrtumsprozessen. Man sollte ein sorgfältiges Verständnis der Geschichte der eigenen Disziplin entwickeln, um die größeren und kleineren Linien zu erkennen, die zu der heutigen Diskussion und dem gegenwärtigen Stand, die Dinge zu beurteilen, geführt haben. In einem solchen Licht erhalten gegenwärtige Diskussionen dann mehr Farben und unser Wissen wird historisch informierter als es ist, wenn man nur mit einem Schnappschuß operiert, der nur einen Punkt in akademisch fließenden Veränderungen und Oszillationen von Fehlern und Innovationen abbildet. Peter Boettke (2000) drückte es folgendermaßen aus:

“The use of intellectual history instrumentally follows both from the idea that all that is important in the past is not necessarily contained in the present, and the idea that mining the past might offer concepts which point the way to more productive theory construction today. Following this path we may find dead-ends in current trends of thought which force us to reconsider the earlier moment of choice and then imagine

the path that could have been followed instead. [...] But reading an old work in economics is not unlike watching a silent film or news clips of an old baseball game [...]. There are works in the past from which we can still learn important ideas which are useful for addressing the problems we find pressing today. Intellectual errors are made all the time, knowledge gained in one period can be lost due to the fads and fashions which govern the world of ideas" (Boettke 2000).

Der intellektuelle Gewinn liegt darin, ein Bewußtsein dafür zu haben, dass heutige Ideen immer in einem Fluss von unterschiedlichen Positionen und Paradigmen, deren Autoren und Interessen sind.

Dabei hatte das bereits Joseph A. Schumpeter wissenschaftstheoretisch prinzipalisiert, wenn er immer wieder darauf hingewiesen hatte, dass die Wahrnehmung der Geistesgeschichte einen großen Wert an sich darstellt (Schumpeter [1954] 1965). Aber Schumpeter faßte seine Überlegungen weiter und bezog sich auch auf die Wirtschafts- und Sozialgeschichte allgemein: Für Schumpeter ist die Methode der ökonomischen Analyse durch ein Netz von Forschungsfeldern charakterisiert, von denen er vor allem vier Disziplinen hervorhebt: Wirtschaftsgeschichte, Wirtschaftsstatistik, ökonomische Theorie und Wirtschaftssoziologie. Zwar solle deren Selbständigkeit gewahrt bleiben, aber sie sollten sich dennoch ergänzen. Die Wirtschaftsgeschichte hat für Schumpeter aus drei Gründen einen besonderen Stellenwert: (1) So vollziehe sich jedes ökonomische Ereignis in einer historischen Zeit und erfordere vom versierten Ökonomen ein solides historisches Wissen. (2) Geschichte überschreite Fächergrenzen und ermögliche einen Einblick, wie die verschiedenen Sozialwissenschaften ineinander greifen sollten, und (3) Die meisten Fehlentwicklungen und Irrtümer in der wissenschaftlichen Ökonomik resultierten aus dem Mangel an historischem Wissen. Die Wirtschaftsstatistiken sind am ehesten eine Art Hilfswissenschaften, da man keine wirklichen Erkenntnisse ableiten könne, wenn man nicht weiß, wie sie zustande gekommen sind. Die ökonomische Theorie bildet in Schumpeters Klassifikation den „dritten fundamentalen Bereich“ der Wirtschaftswissenschaften und, schließlich, die vierte Disziplin, welche die sozialökonomische Betrachtungsweise wesentlich ergänzt, ist für Schumpeter die Wirtschaftssoziologie. Ihre Aufgabe ist es, sich

mit den ökonomischen Wirkungen menschlichen Verhaltens und mit den für die wirtschaftliche Tätigkeit wichtigen gesellschaftlichen Institutionen zu beschäftigen. Schumpeter schreibt: „Die Wirtschaftssoziologie befaßt sich mit der Frage, was die Menschen zu einem derartigen Verhalten veranlaßt. Wenn wir die Definition des menschlichen Verhaltens weit genug fassen und nicht nur Handlungen, Beweggründe und Neigungen einbeziehen, sondern auch soziale Institutionen, die für wirtschaftliches Verhalten relevant sind, [...], so enthält diese Fassung alles, was wir wissen müssen.“ (Schumpeter 1965, 52). Diese Formulierungen sind prägnant und zeigen sich ausgesprochen aktuell angesichts gegenwärtiger Diskussionen.

(Wirtschafts-)Soziologie sollte empirisch und strategisch weitere Forschungsthemenfelder für sich reklamieren und bearbeiten, an denen der Link zwischen Ökonomik und Fragen von sozialer Organisation von Relevanz erscheint. Die skizzierten Entwicklungen *zwischen* der Ökonomik und der Soziologie sowie die beobachteten weiteren Veränderungen *in* den einzelnen Fächern selber indizieren auch *soziologische Opportunities*, die als solche erkannt werden müssen, um sie dann aktiv intellektuell zu verwerten. Aus den geschilderten Konvergenzen resultieren eine Reihe von Chancen, die Herausforderungen für die Sozialökonomik darstellen. . Die Liste interessanter Themen ist definitiv lang und potentiell unbeschränkt. Auch Themenbereiche aus dem kulturell-zivilisationsmäßig fortschreitenden Rationalisierungsprozeß und der Evolution von Märkten (Märkte für Geschenke, Babies, Tiere, sexuelle Dienstleistungen, menschliche Organe, Entertainment etc.) lassen sich hier für weitere Bearbeitungen andenken. Ebenso sind methodisch-wissenschaftstheoretische Reflektionen, thematisch-strategische Öffnungen der Soziologie und Sozialökonomik in neue Richtungen (etwa u.a. Neurosoziologie, Netzwerksoziologie, Chaostheorie, Weltgesellschaft, Migration, historische Soziologie, Pfadabhängigkeit) von perspektivischem Interesse, um auszuloten, wohin sich die Soziologie der Wirtschaft thematisch-konzeptionell evolvieren kann.

Literatur

- Akerlof, George A. (2007): "The Missing Motivation in Macroeconomics". Presidential Address. Paper prepared for the Conference of the American Economic Association, Chicago.
- Akerlof, George A. & R. E. Kranton (2000): Economics and Identity. In: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 115, 715-753.
- Akerlof, George A. & Robert J. Shiller (2009): Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism, Princeton: Princeton University Press.
- Barber, William J. (1997) Reconfigurations in American Academic Economics. A General Practitioner's Perspective, in Daedalus, Vol. 126, 1997, 87-103.
- Becker, Joachim, Andrea Grisold et al. (2009): Heterodoxe Ökonomie, Marburg: Metropolis.
- Berger, Peter. L. & Thomas Luckmann (1966): The Social Construction of Reality, Garden City: Doubleday.
- Boettke, Peter J. (2000): Why Read the Classics in Economics?. George Mason University, Unpublished Paper.
- Bögenhold, Dieter (2007): Polanyi. In: Robert E. Weir (ed.): Encyclopedia of American Social Class, Vol. II, Westport CT: Greenwood Press, 620-21.
- Bögenhold, Dieter (2001): Sozioökonomik: Das Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft akademisch betrachtet. In: Gertraude Mikl-Horke et al. (ed.): Sozioökonomik. Die Rückkehr der Wirtschaft in die Gesellschaft, Marburg: Metropolis, 57-92.
- Bögenhold, Dieter (2013): Social Network Analysis and the Sociology of Economics: Filling a Blind Spot with the Idea of Social Embeddedness. In: The American Journal of Economics and Sociology, Vol. 72, No. 2, 293-318.
- Buchanan, Norman S. & Howard S. Ellis (1955): Approaches to Economic Development, New York: Twentieth Century Fund.
- Burt, Ronald S. (1995): Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press.
- Burt, Ronald S., Martin Kilduff, Stefano Tasselli (2013): Social Network Analysis: Foundations and Frontiers on Advantage. In: Annual Review of Psychology, Vol. 64, 527-547.

- Carrington, Peter J.; John Scott; Stanley Wasserman. (2009): *Models and Methods in Social Network Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cochran, Thomas C. (1960): Cultural Factors in Economic Growth. In: *Journal of Business History*, 515-530.
- Collins, Randall (1988): *Theoretical Sociology*. San Diego: Hartcourt Brace Jovanovich.
- Elster, Jon (1998): Emotions and Economic Theory. In: *Journal of Economic Literature*. Vol. 36: 47-74.
- Elster, Jon (1999): *Alchemies of the Human Mind: Rationality and the Emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Freeman, Alan (2009): *The Economists of Tomorrow*. München, MPRA Paper No. 15691.
- Granovetter, Mark S. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. in *The American Journal of Sociology* 91, 481-510.
- Granovetter, Mark S. (2000) Ökonomische Institutionen als soziale Konstruktionen. Ein Analyserahmen. In: Dieter Bögenhold (ed.): *Moderne Amerikanische Soziologie*, Stuttgart: UTB, 199-218.
- Guillén, Mauro F., Randall Collins, Paula England & Marshall Meyer (2002): "The Revival of Economic Sociology". In: M.F. Guillén, R. Collins, P. England, M. Meyer: *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*. New York: Russell Sage, 1-32.
- Harrison, Lawrence E. & Samuel P. Huntington (eds.) (2000): *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*. New York: Basic Books.
- Jevons, W. Stanley (1871): *Theory of Political Economy*. London: McMillan.
- Knoblauch, Hubert (2005): *Wissenssoziologie*, Konstanz: UVK.
- Lagueux, Maurice (2010): *Rationality and Explanation in Economics*. London: Routledge.
- Landes, David (2000): Culture Makes almost all the Difference. In: Harrison, Lawrence E. & Huntington, Samuel P. (eds.): *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*, New York: Basic Books, 2-13.
- Lee, Frederic S. (2009): *A History of Heterodox Economics. Challenging the Mainstream in the Twentieth Century*. London: Routledge.
- Luhmann, Niklas (1988): *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt: Suhrkamp.

- Mikl-Horke, Gertraude (1999): *Historische Soziologie der Wirtschaft*. München: Oldenbourg.
- Mikl-Horke, Gertraude (2008): *Sozialwissenschaftliche Perspektiven der Wirtschaft*. München: Oldenbourg.
- Nelson, Robert H. (2001): *Economics as Religion: from Samuelson to Chicago and beyond*. Pennsylvania: Pennsylvania State University Press.
- Parsons, Talcott & Neil Smelser (1956): *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. Glencoe, Il.: The Free Press.
- Scherer, Klaus R. (2011): *On the rationality of emotions: or, When are emotions rational ?*. In: *Social Science Information*, Vol. 50 (3-4), 330-350.
- Schumpeter, Joseph A. (1965 [1954]): *Geschichte der ökonomischen Analyse*, 2 Vols.. Göttingen: Vandenhoeck und Reprecht.
- Schütz, Alfred (1971 [1953]): *Gesammelte Aufsätze*, Vol. 1: *Das Problem der sozialen Wirklichkeit*. Den Haag: Nijhof.
- Scott, John (2009): *Social Network Analysis*. London: Sage.
- Scott, John & Peter J. Carrington (Hg.): *The Sage Handbook of Social Network Analysis*. London: Sage.
- Simmel, Georg (1908): *Die Kreuzung sozialer Kreise*. In: G. Simmel: *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Berlin: Duncker & Humblot, 305-344.
- Simon, Herbert Alexander (1982): *Models of Bounded Rationality*. Cambridge: MIT Press.
- Swedberg, Richard (2003): *Economic and sociological approaches to markets*. In *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 104-131.
- Turner, Jonathan H. (1998): *The Structure of Sociological Theory*. Belmont: Wadsworth Publishing.
- Vane, Howard R. & Chris Mulhearn (2005): *The Nobel Memorial Laureates in Economics. An Introduction to Their Careers and Main Published Works*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Walras, Léon ([1874] 1954): *Elements of Pure Economics*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin.
- Wasserman, Stanley & Katherine Faust (2009): *Social Network Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Weber, Max (1988 [1919]): Wissenschaft als Beruf. In: Ders.: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre. Tübingen: J.C.B. Mohr, 582-613.
- Weber, Max ([1921] 1972): Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Weber, Max (1990 [1898]): Grundriß zu den Vorlesungen über Allgemeine (theoretische) Nationalökonomie. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- White, Harrison C. (1981): Where do Markets Come From ? In: American Journal of Sociology. Vol. 87, 517-547.
- White, Harrison C. (1988): Varieties of Markets. In: B. Wellman & S.D. Berkowitz (eds.): Social Structures: A Network Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 226-260.
- White, Harrison C. (2002): Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production, Princeton: Princeton University Press.
- White, Harrison C., Scott A. Boorman & Ronald L. Breiger. (1976): Social Structures from Multiple Networks I: Blockmodells of Roles and Positions. American Journal of Sociology. Vol. 81, 730-780.